



Cloud Híbrida – o melhor de dois mundos

Em pleno contexto de transformação digital, qual o relacionamento das empresas com a cloud, que benefícios lhes traz a sua adoção e como pode o Canal tirar verdadeiro proveito da nuvem? Em mais um Fórum IT Channel, reunimos a Arrow ECS, a Claranet, a Check Point e a Iten para debater aquele que é um dos mais importantes e complexos paradigmas tecnológicos, na sua vertente pública e privada

O mercado de infraestrutura de cloud, na EMEA, gerou receitas de 1.4 mil milhões de dólares no segundo trimestre de 2016, de acordo com o mais recente relatório da IDC, crescendo cerca de 37%. Face ao IT tradicional, o *market share* da cloud (pública e privada) situou-se nos 22.5%. A cloud privada (servidores, armazenamento e switches Ethernet) registou o maior crescimento e volume de faturação: 39.2%. Segundo a IDC, as empresas estão a consolidar as suas infraestruturas de IT e valorizam a facilidade de integração dos *deployments* de cloud privada com os sistemas já existentes.

Dentro de quatro anos o mercado total de cloud (pública e privada) na EMEA deverá ultrapassar os 10 mil milhões de dólares e ter um peso superior a 35%. A consultora destaca que esta continua a representar uma “área de tremendo crescimento para o setor europeu de infraestrutura”.

No contexto europeu, como se posiciona Portugal? Segundo o Claranet Research Report 2016, que inquiriu 900 líderes seniores de IT em empresas do mid-market (100-2000 funcionários) nos seis mercados em que a Claranet opera (Benelux, França,

Alemanha, Portugal, Espanha e Reino Unido), o modo como os negócios portugueses operam está a começar a mudar, apesar do país permanecer atrás no que respeita à adoção de soluções cloud, sobretudo face à França e ao Reino Unido, os países com maior maturidade.

Pequenas empresas mais ágeis na adoção

Nas empresas mais pequenas, cloud é sinónimo de agilidade. Nas maiores, as componentes de desenvolvimento estão a ser exportadas para clouds públicas.

Segundo Vasco Afonso, *solution design director* na Claranet, a cultura organizacional explica esta realidade. Basta olhar para as pequenas empresas e startups nacionais, que



já nascem na cloud. “Nem sequer pensam em adotar o IT tradicional. Estamos a falar de uma geração que não considera instalar toda uma infraestrutura para entregar soluções ao mercado. São o oposto das médias e grandes empresas”, referiu. Nestas ainda vigora “um tradicionalismo do IT”, que se explica pelo facto de terem “um elevado número de aplicações internas que têm de ser suportadas”. Muitas são *legacy* e não correm nativamente na cloud.

A cloud pública, do ponto de vista de IaaS, não é competitiva e para cenários específicos de aplicações não é flexível

Miguel Sousa

Senior Pre-Sales Consultant na Iten Solutions

As empresas de maior dimensão têm ainda um outro problema: aplicações novas que continuam a depender das aplicações mais *legacy* e cuja desagregação é igualmente desafiante. As pequenas empresas, além de consumirem serviços cloud, têm ten-

dência a ser multicloud, ou seja, a recorrer a múltiplos prestadores de cloud pública e a soluções complementares. A IDC confirma esta tendência e estima que o ambiente multicloud continue a ser bastante bem-sucedido: mais de 70% das empresas da Europa Ocidental devem adotar alguma forma de multicloud até ao final de 2017.

Maior procura a partir do próximo ano

Também a Iten tem notado que as startups e as pequenas empresas, "por terem um *time-to-market* apertado, começam sempre na cloud". Miguel Sousa, *senior pre-sales consultant*, acrescentou que "grande parte dessas empresas não estão preocupadas em refletir sobre o que é infraestrutura ou sobre como geri-la, porque não lhes faz sentido". Transportar aplicações *legacy* para a cloud é "muitas vezes complexo" e por isso algumas empresas estão a fazê-lo progressivamente. "Na Iten temos 50% de cloud privada e 50% de pública. Tipicamente, estamos a adotar serviços paralelos, de *disaster recovery as-a-service* e de *backup-as-a-service*, para

colocar as empresas na cloud de uma forma mais gradual. Posteriormente, a componente de *infrastructure-as-a-service* (IaaS) e aplicacional começa a aparecer".

Em 2016, a Arrow ECS tem encontrado, do lado das PME, "mais vontade de evoluir para a cloud". Segundo Sónia Casaca, *business unit manager*, tal deve-se a um maior investimento em infraestrutura. "Também da parte dos fornecedores os produtos têm vindo a adaptar-se a esta nova era e a tendência é para que haja cada vez mais oferta cloud. A transformação digital tem conduzido a uma mudança ao nível de modelos de negócio e de procura. Acreditamos que em 2017 haverá um pulo bastante maior na vertente cloud".

Modelo híbrido é uma realidade

Apesar da escalabilidade da cloud pública, a cloud privada continua a fazer sentido, sobretudo enquanto infraestrutura. "Há ainda muito espaço para a cloud privada", garantiu Miguel Sousa. "Os indi-



As pequenas empresas e as startups não pensam em adotar o IT tradicional. Estamos a falar de uma geração que não considera instalar toda uma infraestrutura para entregar soluções

Vasco Afonso
Solution Design Director da Claranet

cadores apontam que 70% do mercado estará *on-premises*, ou seja, fará parte de uma cloud privada ou híbrida", destacou.

Vasco Afonso chamou a atenção para a existência de "um misto de IT interno, cloud privada e clouds públicas" no seio das empresas, cenário que caracterizou de frequente, até porque, do ponto de vista de *compliance*, há requisitos legais que obrigam as empresas a manterem os seus dados em Portugal. "Acreditamos que as clouds públicas, sozinhas, não respondem a 100% dos casos. Para que tal acontecesse, muitas das empresas teriam de transformar-se completamente. É aqui que as clouds privadas, e híbridas, entram", explicou.

O facto de as clouds privadas assentarem em plataformas de virtualização que o IT interno tão bem conhece e no qual confia facilita a transição para a cloud privada, segundo o responsável da Claranet. "De alguma forma as empresas sentem que controlam essa infraestrutura".

Uma realidade, e necessidade, que a Check Point confirma: "Na ótica da segurança, temos vindo a perceber que os clientes querem continuar a ter a visibilidade que tinham no passado, típica de ambientes e infraestruturas internas, e tendem a querer não perder essa visibilidade nas clouds públicas", frisou Paulo Vieira, *major account manager*.



Segundo Sónia Casaca, “vai havendo um ambiente híbrido”. As empresas “veem com muitos bons olhos a cloud privada”, essencialmente porque procuram não abdicar do controlo sobre a rede interna e sobre a infraestrutura, começando a passar áreas menos críticas para a cloud. A “agilidade e criticidade” das aplicações e do negócio ditam, aliás, o que transita para a nuvem. “Para uma empresa o e-mail pode ser crítico e para outra não”, exemplificou, falando numa “transformação faseada e coerente”.

A Claranet tem observado que dentro de cada empresa existem várias velocidades. “Há empresas que utilizam frequentemente a cloud pública para os serviços online”, apontou Vasco Afonso, dando como exemplo a Niantic, responsável pelo fenómeno Pokémon Go, cujas necessidades de infraestrutura aumentaram 50 vezes em poucas semanas, ultrapassando em larga escala as suas estimativas. Se o jogo não estivesse suportado por uma cloud pública, as consequências desta procura massiva poderiam ter sido catastróficas.

“Se um serviço ou produto for lançado sobre uma cloud privada e registar elevada procura, não há capacidade para escalar rapidamente”, realçou. “Quando estamos a falar de plataformas que não mudam e para as quais sabemos que as capacidades de armazenamento e processamento são constantes, pode fazer sentido falar de clouds privadas. Quando estamos perante algo que tem de mudar ao longo do tempo, a cloud pública encaixa melhor”.

Cloud privada é financeiramente competitiva?

Maior performance com menos custos é uma das grandes vantagens da cloud e a variante pública é tendencialmente entendida como mais vantajosa neste âmbito. No entanto, segundo o painel deste Fórum, não existem verdades absoluta quando o tema é cloud. “O que existe numa cloud pública, em termos de modelos financeiros e da respetiva escalabilidade, já começa a existir *on-premises*”, assegurou Miguel Sousa. A Iten tem estado a trabalhar no sentido de “habilitar uma cloud completamente híbrida”, na qual o funcionamento da cloud privada é exatamente igual ao da cloud pública. Trata-se de um produto fechado e que, garante, tem “os mesmos modelos de agilidade e financeiros da cloud pública”.

Em alguns projetos o “motivador de negócio” obriga a ter uma cloud privada, precisamente pelo fator financeiro. “A cloud pública, do ponto de vista de IaaS, não é competitiva e para cenários específicos



de aplicações não é flexível, porque tudo está muito formatado. Com a cloud privada conseguimos oferecer essa flexibilidade”, justificou. “Existem situações específicas em que optamos pela cloud pública para colocar parte dos serviços, em determinados momentos do negócio”.

O responsável da Iten referiu mesmo que existem vários exemplos de empresas que começaram na cloud pública e que, financeiramente, “perceberam que conseguiam passar grande parte do negócio para *on-premises*”. Chamou ainda a atenção para o “*downtime* mandatório” da cloud pública, a janela de manutenção de que os *providers* necessitam para garantir a atualização permanente do serviço, e que tem “muito impacto” sobre os sistemas das empresas.

Sobre este tema existe ainda outro fator a ter em conta: os SLAs (*Service Level Agreements*). Paulo Vieira, da Check Point, chamou a atenção para o facto de, na cloud pública, os tempos de resposta serem superiores. “Não são bem os SLAs que as empresas têm nas suas pró-



Muitas vezes os Parceiros acreditam que a cloud pública fornecerá todos os serviços. Passa-se o oposto: os clientes não querem perder o controlo das suas infraestruturas

Paulo Vieira
Major Account Manager na Check Point

prias infraestruturas. O mercado português está habituado a SLAs mais apertados e quando as empresas vão para uma cloud pública apercebem-se da diferença”.

Para Vasco Afonso, no entanto, o debate cloud privada/pública “não se pode resumir a cenários financeiros” e relaciona-se, sobretudo, “com a atividade da empresa e as suas necessidades”. Ainda assim, o *solution design director* da Claranet distinguiu quando uma é mais proveitosa

do que a outra. “A cloud privada é mais vantajosa para organizações com mais de mil servidores. Como IaaS, raramente a cloud pública é mais competitiva. Não é esse o seu benefício”, enfatizou. “O seu verdadeiro potencial reside em todos os outros serviços, de *Platform-as-a-Service* e de *Software-as-a-Service*, ou seja, em todo o

ecossistema de serviços”.

Assim, e como resumiu Paulo Vieira, o mais importante no momento de decidir o que fica em cada cloud “é o retorno que advém para o negócio”.

Nos serviços está o ganho

Para o Canal, a cloud significa enormes oportunidades mas, igualmente, grandes desafios. Miguel Sousa partilhou a experiência da Iten, que tem procurado aportar “valor acrescentado” à cloud através dos serviços. “A cloud é só uma base para começarmos a trabalhar o negócio dos clientes”.

O integrador tem implementado camadas adicionais de valor, para lá da componente aplicacional, através de serviços de Software Asset Management, por exemplo, que envolvem uma auditoria às empresas com o objetivo de perceber o que existe ao nível de licenciamento e software para alcançar melhorias de performance e redução de custos. Serviços geridos também têm sido uma aposta: “É fundamental dar ao cliente a possibilidade de ter, num único serviço e numa única fatura, tudo incluído. Deste modo a empresa pode pensar o negócio enquanto nós gerimos a plataforma”.

Cloud não é ameaça

Apesar de uma parte do Canal estar a evoluir e a acompanhar a transformação digital dos negócios, existem ainda Parceiros que se sentem inseguros e até ameaçados pela cloud. “Os Parceiros ainda sentem dificuldade em adaptar-se às necessidades atuais dos clientes, em passar a sua informação e infraestrutura para a cloud”, realçou Sónia Casaca. São vários os motivos. Por um lado, ainda estão habituados a comercializar produtos segmentados para as infraestruturas tradicionais. Por outro, ainda existe um défice de *know-how* do ponto de vista dos recursos humanos. “Já tivemos casos em que a simples mudança de infraestrutura conduziu a um sentimento de incerteza por parte dos técnicos, que temem perder o seu posto de trabalho”, confidenciou.

Mas a cloud não dispensa o recurso aos Parceiros de Canal, pelo contrário. “A cloud implica um investimento e não um desinvestimento no Canal ou nas pessoas.

A cloud híbrida também tem elevadas exigências, ao nível da gestão adicional que tem de ser feita, o que traz oportunidades”, frisou a responsável da Arrow ECS.

Também Paulo Vieira demonstrou que a cloud é uma importante oportunidade de negócio: “Muitas



vezes os Parceiros acreditam que a cloud pública fornecerá todos os serviços e que não haverá mais espaço para eles. Passa-se o oposto: os clientes não querem perder o controlo das suas infraestruturas, mesmo que sejam públicas”.



A cloud implica um investimento e não um desinvestimento no Canal ou nas pessoas

*Sónia Casaca
Business Unit Manager da Arrow ECS*

As competências em cloud são um desafio transversal, mas revelam-se particularmente evidentes na área da segurança. “Os Parceiros têm muito poucos conhecimentos de cloud, porque estão muito agarrados à infraestrutura interna, à firewall. E cada vez mais os clientes falam em *Software Defined Network*, em equipamentos que se autoconfiguram”. Paulo Vieira disse ainda que as empresas “começam a ter este dialeto com os Parceiros”. Só este ano, a Check Point teve quatro grandes projetos de segurança em cloud. “A banca, por exemplo, quer começar a controlar

estes ambientes”.

IT interno também resiste

Se os Parceiros ainda demonstram alguma resistência à cloud, a verdade é que os departamentos de IT

das empresas não têm uma postura diferente. “O IT interno é um bloqueio à evolução para a cloud”, defendeu Vasco Afonso. “Também sentem que o seu posto de trabalho está a ser colocado em causa e isso não facilita a evolução”. Miguel Sousa apontou aquele que é, no seu entender, um dos maiores entraves à adoção da cloud: “Nota-se muito que o IT é, em grande parte das empresas, um silo, ou seja, está completamente desalinhado com o negócio. Quando as empresas perceberem que o IT é parte integrante deste, o caminho será mais fácil”.

O Canal deverá, mais do que nunca, assumir o papel de “facilitador” da evolução. Neste cenário, os fabricantes também têm uma importante responsabilidade. Segundo este painel, já o perceberam, e não por acaso estão apostar cada vez mais na venda de software e de serviços cloud. “Perceberam que se não o fizerem ficarão para trás”, realçou Vasco Afonso. Aos Parceiros, o representante da Claranet deixou um conselho: “Se o Canal tiver como objetivo prender os clientes ao que conhece, mais cedo ou mais tarde os clientes vão perceber que estão cinco anos atrás face à concorrência e deixam de confiar no Canal”.

Os Parceiros devem, assim antecipar-se e dar resposta às necessidades do cliente, mantendo-se e mantendo-o atualizado. “Se os Parceiros não evoluírem o seu modelo de negócio, dentro de cinco a seis anos estarão desfasados do mercado e desaparecerão”, rematou Sónia Casaca. ■