



O triunfo da cloud híbrida

Crédito: iStock/enisakoy

Não é uma recém-chegada, mas continua a levantar muitas questões. Tanto às empresas como ao Canal de IT. Numa mesa redonda dedicada à cloud, Arrow, Claranet, Colt Technology Services, Kaspersky Lab, Microsoft, Nutanix e Schneider Electric pronunciaram-se sobre a maturidade da 'nuvem' no nosso mercado, as especificidades de implementação e gestão e sobre o seu papel na era da transformação digital

Vânia Penedo

A cloud é o suporte necessário aos novos modelos de negócio. A IDC indica, num relatório de setembro do ano passado, que os gastos com cloud computing estão a crescer a um ritmo 4,5 vezes superior, face a 2009. Até 2020, este mesmo ritmo deverá ser seis vezes superior ao registado em 2015.

Num outro relatório, de abril deste ano, a consultora relata que o total de gastos globais com produtos de infraestrutura de IT (servidores, armazenamento e switches ethernet) para *deployments* em ambientes cloud (tanto privada como pública) terá um crescimento homólogo de 15,3% em 2017, para um total de 41.7 mil milhões de dólares. A IDC destaca que as cloud *on-premises* representarão mais de 60% dos gastos em infraestrutura de cloud privada, este ano, crescendo 13,1%. Em 2018, pelo menos metade dos gastos com IT serão *cloud based*.

Números que se justificam com duas palavras: transformação digital. Não só é hoje uma realidade como

não pode existir sem um modelo de consumo de IT assente na cloud, na sua vertente privada e pública, com ambas as 'nuvens' a caminharem de mãos dadas. Esta é a convicção unânime do painel do segundo Fórum IT Channel dedicado à cloud. A Microsoft identifica no mercado português vontade de inovar, com as empresas a estarem cada vez mais sensibilizadas quanto ao que têm de fazer, no presente, para continuarem a manter-se ativas e relevantes, no futuro. "Porque a tecnologia é hoje o *asset* que transforma o negócio, sendo absolutamente crítica para que as empresas tenham uma visão futura mais sólida", enfatizou João Tedim, cloud and enterprise business group lead. Esta transformação não pode ocorrer de forma imediata nas empresas que não nasceram na cloud. "Há grandes desafios na adoção de serviços cloud quando as empresas têm um IT pré-existente".

Também a Claranet acredita na co-existência da cloud pública e privada. Segundo Vasco Afonso, *head of public cloud*, em Portugal o mercado ainda

é híbrido, "não na adoção da cloud, mas da cultura cloud". Se há cinco anos havia alguma "resistência e desconfiança", hoje estes entraves estão ultrapassados. "As organizações já perceberam que a cloud é um *enabler* do negócio e não um centro de custos, a nível de IT". Assim, quando o tema é a 'nuvem', a prioridade das empresas passa por entender onde é possível ser-se mais inovador e competitivo. "As empresas com *legacy* perceberam que têm de adaptar-se. Hoje, os clientes procuram soluções que lhes entreguem a inovação que procuram, para tornar o seu negócio mais ágil, pelo que encontramos frequentemente soluções híbridas".

A 'nuvem' híbrida está a triunfar sobre uma solução de cloud pura. Para Pedro Vale, *sales manager da Colt Technology Services*, isto justifica-se, em parte, pelo facto de as empresas terem um investimento *legacy* elevado. "Ou seja, há um conjunto de infraestrutura que fica dentro de casa e outra que vai sendo instalada na cloud. No entanto, as empresas



que nascem agora já não pensam em cloud híbrida, apenas em cloud pública”.

Flexibilidade é mandatória

Para José Duque, *territory manager da Nutanix*, o tema diz mais respeito às especificidades de cada empresa, porque as decisões estão diretamente relacionadas com a agilidade e a flexibilidade de que esta necessite. “Se são conseguidas num modelo híbrido ou não, isso depende das organizações e do seu estado de maturidade”, justificou. No entanto, o que as empresas não pretendem é “um ponto sem retorno”, ou seja, uma solução fechada e definitiva. “As empresas pensam em consumir onde for mais barato e melhor para cada tipo de *workload*. O mundo será híbrido em termos de consumo de IT e há que garantir que haja transparência. Mais do que saber que *workloads* vão para a cloud, importa garantir que as empresas conseguem gerir os seus próprios *workloads*, estejam onde estiverem”. Também por estes motivos, Carlos Carvalho, cloud business unit manager Portugal da Arrow, acredita numa “cloud híbrida dinâmica”, onde o negócio “decide a cada momento onde cada *workload* deve estar”.

A forma como empresas de maior e menor dimensão têm caminhado para a cloud difere. “Temos sentido que as grandes organizações estão a abordar a cloud numa forma mais transformadora. As pequenas empresas estão na cloud mais na perspetiva da redução de custos, ou pela simplicidade na aquisição de soluções de software-as-a-service (SaaS)”, esclareceu. Tudo depende da forma como o negócio entende a cloud, ou seja, da própria maturidade da transformação digital. Quando existe, frisou, a cloud não é vista sob uma ótica redutora – que por norma se fica por evoluir para uma versão mais

atualizada de software, por exemplo – mas como um verdadeiro *driver* do negócio. Carlos Carvalho assegurou, porém, que “a cloud é uma tendência que irá acelerar”.

A Schneider Electric acredita que “nem tudo pode ser colocado na cloud”. Luis Lopes, *enterprise manager ibérico*, justificou este ponto com “questões relacionadas com a segurança”. Do lado da Kaspersky Lab, a convicção é clara: “O mais importante será verificar o core do negócio da empresa e depois então evoluir, equacionando o que poderá ir para a cloud pública ou o que deverá ficar na cloud privada”. Rui Pinho, VSMB & channel sales da Kaspersky Lab, confirmou que “as empresas estão no caminho dos investimentos em cloud”.



“Há grandes desafios na adoção de serviços cloud quando as empresas têm um IT pré-existente”

*João Tedim,
Cloud and Enterprise Business Group Lead,
Microsoft*

Maturidade das empresas dita investimentos

Modernizar a infraestrutura é hoje imperativo. Mas o que leva uma empresa a comprometer-se com um investimento em cloud privada ou híbrida? Se, em teoria, tudo dependeria do segmento de mercado e do tipo de *workload*, na realidade não é bem assim. Esta tem sido, pelo menos, a experiência da Arrow no nosso mercado. “Depende do estado de maturidade da empresa, não do IT, mas da empresa”, enalteceu Carlos Carvalho. “Ter o IT como diferenciador tecnológico para o negócio é algo que a cloud possibilita, mas em Portugal há empresas que ainda não perceberam que têm na cloud uma ferramenta que lhes permite tornar o negócio mais competitivo”. Assim, na maior parte dos casos começa agora a ser percebido que a cloud – privada, pública ou híbrida – “pode conduzir a um salto quântico”. Quando a ‘nuvem’ é entendida como ferramenta de diferenciação e não apenas tecnológica, os investimentos aparecem. “Não tem a ver com o segmento de mercado nem com os *workloads*, mas com a visão que uma empresa tem para o futuro”.

Esta perceção vem do topo, da gestão, que espera que o IT seja um *business driver* e já não somente um *business enabler*, porque a tecnologia é decisiva para a rapidez com que se lançam novos produtos e serviços no mercado. José Duque notou que, por isso mesmo, o investimento na infraestrutura encaminha-se para plataformas que se distingam pela agilidade. “O objetivo é ter dentro de casa os benefícios da cloud pública, mantendo a propriedade dos dados e um controlo sobre os SLAs. Para as organizações é extremamente importante poder escolher”. O *territory manager* da Nutanix realçou que na cloud privada o *pay per use* também é válido e que é possível o *pay-as-you-grow* se a infraestrutura for *software-defined*. “A tendência é para que caminhemos para este tipo de infraestrutura, mas não a 100%”.

A competitividade da cloud privada também foi enaltecida por Rui Pinho. O responsável da Kaspersky realçou que esta “tem um custo muito mais previsível do que a cloud pública” e que nos dias de hoje também está em causa como é que as empresas podem fazer melhor, gastando menos. “Vejo um caminho por etapas. Hoje o SaaS já é comum. A etapa seguinte é o platform-as-a-service (PaaS), que também já começa a ser fácil de adotar, nalgumas organizações. Estamos a entrar na fase do infrastructure-as-a-service (IaaS)”.

A Claranet, por sua vez, acredita que as empresas têm investido em infraestrutura própria por “falta de alternativa no mercado”, dado que há especificidades do negócio que não podem passar para a cloud pública. A empresa aliou-se por isso à Microsoft para lançar, em breve, uma solução de cloud híbrida,



"A cloud - pública, privada ou híbrida - pode conduzir as empresas a um salto quântico"

Carlos Carvalho,

Cloud Business Unit Manager Portugal, Arrow

o Azure Stack. "Na prática, vamos conseguir trazer os benefícios da cloud pública para perto dos nossos clientes", revelou Vasco Afonso.

Boas práticas na adoção da cloud privada

Para garantir que a adoção de uma arquitetura de cloud privada não compromete o desempenho do negócio, há um conjunto de boas práticas a ter em conta, quer pelas empresas que implementam a tecnologia quer pelos próprios clientes. Planeamento, identificação dos serviços *core* do negócio (indispensável na fase da consultoria), automatização e orquestração – eis os quatro passos recomendáveis. Todos são fundamentais, mas o primeiro é incontornável, pois permite avaliar o retorno para o negócio. Sem planeamento, as decisões são reativas, conduzindo a investimentos menos acertados. "Abraçar a cloud, pública ou privada, sem avaliar porque o negócio precisa de determinada solução nem sempre tem produzido os melhores resultados", advertiu Carlos Carvalho, da Arrow. "Os dois últimos pontos por vezes são esquecidos ou vistos de forma incompleta. O maior foco tem de ocorrer na fase de automação. Caso contrário, não haverá a velocidade necessária".

Importa definir o que o negócio procura e, segundo Vasco Afonso, identificar o que é crítico do ponto de vista das aplicações a executar, assegurando que nada deixa de funcionar. "As empresas têm de se preparar para as falhas, porque vão acontecer". A este respeito, o responsável da Claranet realçou que importa não manter tudo dentro de casa e considerar a cloud pública para *backup* e *disaster recovery*. Apostar num sistema "resiliente às falhas", que permita ao negócio crescer de forma não disruptiva e com tão poucas migrações quanto possível foi um

dos conselhos deixados por José Duque, da Nutanix. "Custom muito tempo e muito dinheiro", alertou. No momento de migrar, "importa fazê-lo por fases", aconselhou Rui Pinho, da Kaspersky Lab.

Além destas boas práticas, há elementos a não descurar: por um lado a computação e o armazenamento e, por outro, a própria infraestrutura de data center. "Há clientes que procuram fazer a sua própria cloud, mas que se esquecem da infraestrutura física, como as UPS e o *cooling*", indicou Luis Lopes, da Schneider Electric. "É necessário um data center completamente modular, flexível, eficiente, standard, que possa aportar o mesmo que os *players* de cloud pública. Há a tendência para descurar um pouco a infraestrutura que suporta o IT". Vasco Afonso, da Claranet, reforçou a mensagem: "Primeiro há

que olhar para a infraestrutura e só depois é possível pensar no dimensionamento da capacidade de computação de que as aplicações necessitam". José Duque alertou que é igualmente importante "evitar o *lock-in* de hardware e software".

Hiperconvergência é menos complexa

Nas suas dez previsões de cloud para 2017, reveladas em abril, a Forrester aponta a infraestrutura hiperconvergente, dizendo que ajudará a cloud privada "a tornar-se real". A consultora nota que este tipo de 'nuvem' deve incluir virtualização avançada, standardização, automação, acesso *self-service* e recursos de monitorização. Tempos mais rápidos de implementação são apontados como um dos principais bene-



"As organizações já perceberam que a cloud é um enabler do negócio e não um centro de custos"

Vasco Afonso,

Head of Public Cloud, Claranet

fícios. Para os protagonistas deste fórum, porém, não pode ser vista como uma solução que tudo (e todos) serve. "Há casos em que ajuda bastante, pela simplificação da arquitetura", explicou Vasco Afonso. "Para uma empresa pequena, que por algum motivo necessite de manter-se *on-premises*, ter uma solução hiperconvergente faz sentido, porque não tem necessidade de ter uma pessoa dedicada às redes, outra ao *storage* e outra à computação. Existem, contudo, casos em que faz sentido desagregar, se a empresa cresce mais depressa em computação ou em armazenamento". Tudo depende do negócio, mas "em 80% dos casos", salientou, a hiperconvergência consegue dar a resposta necessária. Também do ponto de vista financeiro e das funcionalidades, a infraestrutura hiperconvergente apresenta vantagens. "Deve ser considerada quando se procura uma solução simples de gerir e a possibilidade de escalar – dentro da própria empresa ou para a cloud pública", acrescentou Carlos Carvalho. No fundo, resumiu, "é uma excelente solução quando se procura

um ambiente híbrido dinâmico". Para José Duque, "não é um fim em si mesma", antes uma abordagem com um objetivo muito claro: diminuir a complexidade das infraestruturas. "Facilita muito a gestão, o que é extremamente importante, baixando tremendamente os custos operacionais, incluindo os de infraestrutura". Neste campo, a Schneider Electric acredita que o futuro da hiperconvergência está no Open Compute Project (OCP), iniciativa global que envolve vários fabricantes e que tem por missão o desenho e a entrega de hardware de armazenamento o mais eficiente possível, tendo em vista uma computação escalável. "Porque quando se fala em consolidação há um impacto considerável no data center, sendo necessário aumentar a disponibilidade da solução consolidada", disse Luis Lopes.

José Duque focou um ponto relevante para a viabilidade desta solução: que a gestão desta infraestrutura seja consistente com a da cloud pública. "É importante ter ferramentas que permitam às empresas ser tão ágeis na cloud privada como na pública".



"Há clientes que procuram fazer a sua própria cloud, mas que se esquecem da infraestrutura física"

Luis Lopes

Enterprise Manager Iberico, Schneider Electric

Para o Canal, ameaça ou oportunidade?

Com a cloud, surgem oportunidades e desafios para os Parceiros. É natural que haja uma tendência para entender a 'nuvem' como uma via para um relacionamento direto com os fabricantes. No entanto, este é um pensamento falacioso e explica-se pela complexidade inerente à própria cloud e pelo frenético ritmo de evolução tecnológica infundido pela indústria. Carlos Carvalho sublinhou que a cloud não veio simplificar o IT. Pelo contrário, defendeu, "passámos a ter mais variáveis para tomar decisões, que deixaram de ser apenas tecnológicas para passarem a ser de negócio".



Vânia Penedo, editora do IT Channel, e Henrique Carreiro, diretor da IT Insight

Neste contexto, há espaço para que os Parceiros de Canal cresçam, desde que sejam diferenciadores. Três tipos de Parceiros podem agora afirmar-se. "O que desenvolve a sua própria propriedade intelectual, aportando esse valor ao mercado, e recorrendo à cloud como o suporte a essa diferenciação; o *managed service provider*; e o Parceiro que está a mudar da venda do produto para a venda do serviço pela subscrição", enumerou o responsável de cloud da Arrow.

Vasco Afonso acrescentou que "a venda é cada vez mais técnica" e que os Parceiros são agora *technology advisors*, que acrescentam valor pelo aconselhamento da melhor solução tendo em vista um desempenho otimizado do negócio. "É um conselheiro de tecnologia e alguém que acompanha a evolução que se verifica diariamente".

No caso concreto da cloud pública, exemplificou, é frequente os clientes tomarem decisões erradas, "porque não conseguem calcular o custo efetivo, porque utilizam os serviços mais caros, porque não utilizam os serviços que adquirem".

Para o Canal, no entanto, esta é uma evolução não isenta de esforços. O primeiro é de natureza financeira, ponto onde há "um deserto a atravessar", nas palavras de Carlos Carvalho. "A três anos, poderá até haver mais *revenue*. Mas durante o processo há questões a resolver, que implicam até reorganizar a forma como as equipas comerciais são remuneradas".

Comerciais mais especializados e maiores equipas técnicas

Com esta mudança de paradigma, começa a fazer sentido "apostar numa tremenda especialização dos comerciais", advertiu José Duque, para quem "o Par-

ceiro tem de ser alguém envolvido desde o desenho conceito ao *delivery* das soluções".

Provavelmente, equacionou Pedro Vale, "não são necessárias estruturas comerciais tão grandes, antes equipas técnicas maiores". O *sales manager* da Colt revelou que, no último ano, a empresa tem sido contactada por "muitos Parceiros que procuram a melhor solução para o seu cliente, o que no passado não acontecia".



"Com a cloud não são necessárias estruturas comerciais tão grandes, antes equipas técnicas maiores"

Pedro Vale

Sales Manager, Colt Technology Services

Enquanto *managed service provider*, a Claranet tem optado por manter a sua oferta aberta e adaptada ao mercado. "Dentro de cada área de negócio, temos pessoas com as competências e a certificação certas", esclareceu Vasco Afonso. "Há um caminho a percorrer, e passa por tornar as pessoas especialistas em determinada área".

A Claranet está inclusive a preparar academias de formação, que terão uma dupla finalidade. Destinar-se-ão, por um lado, aos seus próprios recursos, mas

também serão acessíveis a colaboradores externos, de outras empresas. "Percebemos o quão importante é ter as pessoas preparadas para este novo mundo, porque a complexidade é tremenda".

Os Parceiros que abracem a cloud têm, então, de comprometer-se com a formação. Só assim é possível crescer. "O serviço é um caminho sem retorno. Mas é necessário ter o *know-how*, uma área técnica especializada, ou uma pré-venda que acompanhe o comercial na proposta de cada solução", frisou Rui Pinho. Luis Lopes deixou um conselho ao Canal: "Os Parceiros também podem ter um *marketplace* onde o cliente pode encontrar competências. Este tipo de relacionamento com o ecossistema é importante para dar um serviço *end-to-end*".

Custo dos serviços pouco valorizado

Se em países como o Reino Unido os serviços são o modelo por excelência do IT, em Portugal a realidade é outra, com o mercado a não estar sensibilizado, de uma forma geral, para o seu real custo. "A consciencialização de que um bom serviço tem de ser bem pago ainda é um desafio, em Portugal". José Duque colocou o tema em cima mesa, dizendo que é necessária uma mudança de *mindset*. "Importa perguntar: quanto custará o



"O Parceiro tem de ser alguém envolvido desde o desenho do conceito até ao delivery das soluções"

José Duque
Territory Manager, Nutanix

impacto negativo de uma má escolha?". As margens baixas praticadas, aliás, "não permitem que se gaste pouco com serviços", segundo Carlos Carvalho, que também deixou um alerta: "O nosso mercado terá de mudar para pagar a propriedade intelectual. Ou não haverá dinheiro para pagar o aconselhamento".



Segurança já não é barreira

As competências necessárias ao *deployment* de soluções cloud são relevantes também por questões de segurança. "Sentimos que tudo começa na falta de *know-how* dos Parceiros, na resistência à evolução", frisou Rui Pinho. Mais uma vez, o tema não é tanto tecnológico, mas sobretudo humano. A Kaspersky, por exemplo, tem uma solução de *security awareness* não direcionada ao IT, mas aos recursos humanos, porque percebeu que "também é preciso educar". Ainda assim, realçou Vasco Afonso, da Claranet as empresas estão a fazer um investimento em formação e *awareness* no que diz respeito à segurança. Esta aposta é determinante, porque "a sensação de falsa segurança é pior do que a sensação de não ter segurança alguma", alertou José Duque: "Não é por ter ferramentas de segurança implementadas ao nível infraestrutura que se está protegido. É fundamental perceber o que se está a passar".

Se na sua infância a adoção da cloud enfrentava como principal obstáculo os receios relacionados com a segurança da informação, hoje já não é assim. "A cloud já não é uma barreira", afirmou Carlos Carvalho. "O tema agora é: como ter a segurança correta?" A resposta está num triângulo que se quer virtuoso: "Tem de ser algo partilhado entre o cliente final, o Parceiro e a cloud pública. Quando se procura ter uma solução continuamente segura, é fundamental utilizar as tecnologias corretas, de forma partilhada". Para o responsável pela área de cloud da Arrow, em Portugal nem sempre as soluções de segurança são desenhadas têm em conta a realidade financeira do tecido empresarial português. "A grande maioria das empresas nacionais têm menos de 25 empregados. Pela dimensão do negócio, é complicado que haja orçamentos adequados." Pedro Vale lembrou o papel dos Parceiros: "Também a este respeito o serviço irá evoluir, tem de passar a



"Por questões de segurança, os sistemas de back-end ficam, por norma, em cloud privada"

Rui Pinho
VSMB & Channel Sales, Kaspersky Lab

ser contínuo, preventivo. Mais do que vender equipamentos importa dar continuidade a uma solução de segurança".

Na visão da Kaspersky, os sistemas de *back-end* ficam, por norma, em cloud privada, ao passo que as aplicações e seus derivados, o *front-end*, podem ser colocados na cloud pública. "Os próprios fornecedores de cloud pública acabam por ter maior capacidade ao nível da segurança, comparativamente com o que as organizações têm *on-premises*", realçou Rui Pinho. Uma afirmação corroborada por Vasco Afonso, que lembrou que os grandes *providers* "têm engenheiros de segurança dedicados, a trabalhar diariamente" porque, ao contrário do que acontece com o resto do mercado, "partem sempre do princípio que estão a ser atacados".

Para este painel, cabe a estes fornecedores assegurar, no entanto, aquela que é hoje a grande preocupação: a privacidade dos dados. 