

SEMANA

Terça-Feira, 24 De Março De 2015

INFORMÁTICA

Pesquisa...



Home Projectos Negócios Apps **Infra-estrutura** Mobilidade Escritório Segurança E-commerce Formação

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA SECTOR FINANCEIRO SAÚDE INDÚSTRIA SERVIÇOS REDUZIR CUSTOS CONTACTOS ASSINATURAS

Entrada Infra-estrutura



Gabriel Coimbra, country manager da IDC Portugal

Cloud ainda não convence a todos os níveis

24-03-2015 | por **Claudia Sargento** | foto Arquivo SI

0 Comentário

Apesar de começar a ganhar terreno entre as empresas nacionais, a verdade é que são várias as questões que surgem antes da migração para a nuvem. A pensar nisso mesmo, a CE já legislou sobre a matéria.

A nuvem chegou às empresas, mas as dúvidas e os receios não desapareceram. Foi, pelo menos, essa a ideia que ficou do último **Cloud Leadership Forum**, organizado pela **IDC** e que reuniu fabricantes, utilizadores e alguns importantes *decision makers* nesta área.

Segundo dados divulgados por **Gabriel Coimbra**, *country manager* da **IDC Portugal**, a *cloud* pública representou, em 2014, apenas 5% do orçamento corporativo de TI em Portugal, contra 10% «da *cloud* privada» e 7% «da *cloud* privada em *hosting*». Os valores previstos para 2020 já conhecem um aumento, situando-se a *cloud* privada «nos 20%», a privada em *hosting* nos 12% e a *cloud* pública «nos 11%». Num caso e no outro, as TI mantidas *in-house* continuam a dominar com 52% em 2014 e 34% previsível para 2020, segundo dados do **IDC Tech Insights 2014**, apresentado por Gabriel Coimbra.

Embora fale da nuvem com entusiasmo, explicando que devem «centrar esforços em vender mais» e só com o recurso ao *cloud computing* será possível «criar novos modelos de negócio sem a preocupação com o número de máquinas que existem», **Alexandre Ramos**, director de organização e tecnologias de informação da **Lusitânia Seguros**, apresenta ainda algumas reticências face à adesão total. A empresa está a desenvolver, em modelo experimental, um projecto para passar todo o suporte de *disaster recovery* para uma plataforma de *cloud computing* externa. A ideia passa por assegurar «a elasticidade necessária, quando dela precisamos», diz o mesmo responsável.

Alexandre Ramos considera ser «um grande choque para uma empresa entrar na nuvem», pelo facto de «não ter o acesso directo e nem o local onde está o disco». Por tudo isso, torna-se indispensável «preparar as pessoas para uma nova realidade». Diz Alexandre Ramos que este tipo de tecnologia «ainda está a amadurecer» pelo que colocar os



PUB

Subscrever Newsletter

SUBSCREVER

Mais lidas

Mais comentadas

01. Cloud híbrida começa a conquistar preferências
02. O que os CIO mais valorizam no datacenter
03. Mais forte por cá e mais visível lá fora
04. Volume de negócios da DataLab cresce 77%
05. A mobilidade também se escreve em português
06. Um congresso de mobilidade e muito mais
07. ANETIE leva boa inovação portuguesa a Barcelona
08. Quem é quem nas empresas de TI 2015
09. SI_1199
10. Empresas de média dimensão são o carburante da economia europeia

Facebook

Ramos que este tipo de tecnologia «ainda está a amadurecer» pelo que colocar os sistemas críticos da Lusitânia, a correr em **Oracle**, na nuvem «não será algo tão fácil e imediato como isso». Algo que não invalida que a empresa queira «continuar a evoluir neste campo».

Também **Nuno Borges**, IS *director* da **Glory Global Solutions**, refere que a sua companhia, integrada num grupo multinacional, recorre ao *cloud computing* desde 2012, tendo o sistema de *e-mail* na nuvem desde 2013: «São cerca de 2600 contas com **Microsoft** e utilizadores que vão desde a Austrália até ao Porto.» A companhia moveu já para a nuvem «os serviços não críticos» sendo que, Nuno Borges avança agora um próximo passo: «Migrar para a *cloud* tudo o que são pequenas aplicações como as de mobilidade.»

O **Grupo Pestana** trabalha com a *cloud* essencialmente devido ao facto de «acomodar mais facilmente o crescimento do negócio e a dispersão geográfica sem custos significativos», explica **João Machado**, *director* de sistemas de informação. E este responsável deixa mesmo um exemplo: «Comprámos um hotel em Barcelona e em duas semanas conseguimos migrar tudo para a nossa infra-estrutura, algo só possível com o **Office 365** e a *cloud*.» O Grupo começou por colocar o *e-mail* na nuvem, avançou com os *sites* Pestana e **Pousadas** e no futuro «poderá vir a colocar os sistemas de *disaster recovery* e de *backup* também», diz João Machado.

A palavra aos fabricantes

Do lado dos fabricantes, a defesa da nuvem é natural e óbvia. **Luís Carvalho**, *cloud and enterprise lead* da **Microsoft Portugal**, explica que «quem está habituado ao *hosting* e a uma certa linguagem tem a entrada na *cloud* mais facilitada». O mesmo responsável refere que «nas PME se assiste a uma adopção quase total da *cloud* com libertação de recursos técnicos» assegurando-se ainda um melhor «*time-to-market*».

Já **Miguel Sobral**, vice-presidente executivo da **Vortal**, quando questionado sobre se a *cloud* tem capacidade para suportar processos críticos de negócio, não tem dúvidas: «A Vortal suporta processos de contratação com dados críticos, inclusivamente na Administração Pública». Este responsável considera que, hoje em dia, a preocupação «não é tanto com a segurança mas mais com a *performance*».

Ricardo Mendes, BU *manager* – ITM & *cloud solutions* da **Noesis**, defende a mesma ideia: «Já atingimos maturidade para dar suporte a aplicações críticas de negócio na *cloud*.»

Do lado da **HP**, **Duarte Conceição**, *consulting business developer manager* da companhia no nosso país explica que, entre os factores críticos de sucesso para a adopção da nuvem estão «a standardização e a automatização de serviços» sendo que deve ser possível «mudar de solução sempre que se quiser sem impactos para o negócio». Outras situações importantes a ter em conta são a necessidade de «alinhar com o negócio, utilizar *clouds* públicas, focar no IT *service management* e assegurar a portabilidade».

Silvano Coriani, *principal program manager* Azure Engineering da Microsoft, refere que «existem mais de 10 mil novos clientes **Azure** todas as semanas, sendo este um serviço que está a crescer bastante». Já **Federico Guerrini**, *Azure technical solution specialist EMEA incubation* da Microsoft, adianta que «a segurança é factor determinante» e sempre que se pensa avançar para a nuvem «há um conjunto de questões-tipo para as quais o cliente procura resposta». **João Couto**, *director-geral* da Microsoft em Portugal, falou dos vários clientes da companhia neste campo, entre os quais se contam a **EDP**, a **NOS**, as **USF**, a **Bial**, a **Primavera**, a **Águas de Portugal** ou a **WeDo**.

Uma visão para a *cloud* híbrida foi o que a NOS trouxe ao debate com **Gabriel Abrantes**, *head of ICT/cloud for B2B* da companhia, a defender «um modelo mais flexível e que melhor se adapta ao negócio». Diz este responsável que o modelo híbrido permite «um ecossistema mais integrado e heterogéneo».

A **Schneider Electric Portugal** trouxe um caso de sucesso neste campo, desenvolvido em Angola. Pela voz de **João Rodrigues**, *IT business vice president* da empresa, ficámos a conhecer o projecto da **MS Telcom** «que se pretende tornar um *player* de referência a nível local» tendo para isso avançado com a criação de um «*datacenter* próximo de Luanda e que visa prestar serviços em toda a região onde Angola se situa». A **Schneider Electric** desenvolveu assim uma solução global, «criando um *datacenter* modular» e «totalmente escalável, tendo sido pensado para poder ser ampliado com novos contentores».

Nuno Vaz, *CSO* da **Vortal**, explicou as vantagens do *procurement* e do *sourcing* na *cloud*: «O investimento adapta-se às necessidades; assegura maior mobilidade e flexibilidade e permite um crescimento virtualmente ilimitado.» Diz Nuno Vaz que quer a área de *procurement* quer a de *sourcing* «procuram o modelo *cloud* por este lhes garantir elevadas estabilidade e fiabilidade».

E a AP portuguesa?

Jaime Quesado, presidente do conselho directivo da **eSPaP**, trouxe ao debate o exemplo da **G-Cloud**, deixando a ideia da necessidade de se inovar para assegurar valor e garantir um Estado inteligente, embora a sua adopção esteja ainda longe do ideal. Já **Fernando Resina da Silva**, sócio da **Vieira de Almeida & Associados**, apresentou as mais recentes decisões da **Comissão Europeia** (CE) em matéria de contratação na *cloud*. Entre estas, destaque para definições relativamente a «quem pode aceder à

cloud. Entre estas, destaque para definições relativamente a «quem pode aceder à informação, quem tem a propriedade e o controlo dos dados e saber de quem é a responsabilidade por falhas no serviço». A CE avançou ainda «com a standardização dos conceitos nesta área» e «uniformizou tudo o que são SLA» destinados à nuvem.