



Privada, pública ou híbrida. Microempresas são pioneiras na 'cloud'

“Imagine a disrupção que seria se vivêssemos num mundo em que a tecnologia nativa da ‘cloud’ fosse capaz de acumular e monitorizar a segurança de um local através de dados enviados via CCTV e sensores, e só fossem enviadas pessoas para onde fosse absolutamente necessário, onde pudessem focar-se em trabalho mais estimulante do que ficar toda a noite a olhar para ecrãs monótonos onde nada acontece”. A frase é de Mark Phillips, da Fujitsu EMEA, e parte de um pressuposto que hoje se está a tornar realidade. A tecnológica japonesa prevê que, até ao fim do ano, as aplicações nativas na nuvem deixem de ser um nicho e a ‘poli-cloud’ ganhe mais adeptos. P 2 a 5



TECNOLOGIA

Negócio da nuvem cresce até 50% nas empresas de software

Empresários e gestores ligados às Tecnologias de Informação afirmam que já não há impedimentos à migração para 'cloud', tanto orçamentais, como de segurança.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

Os empresários e gestores estão a reconhecer cada vez mais a importância da *cloud* para o seu negócio. Os dados recolhidos pelo Jornal Económico (JE) junto de várias empresas de software mostram que o segmento de negócio da nuvem registou um crescimento de entre 30 a 50% nos últimos relatórios e contas divulgados (trimestral e/ou semestral, consoante a tecnológica). A ideia da falta de segurança e da despesa elevada parece ter sido desmistificada e há empresas dispostas a investir milhões de euros por ano para ter todas as aplicações e dados na *cloud* em Portugal.

No entanto, a decisão não é viável para todas simplesmente pelo facto de a computação na nuvem ter passado a dominar a agenda mediática tecnológica. Os agentes de mercado ouvidos pelo JE sugerem que se faça uma análise custo-benefício para cada caso em específico, bem como uma avaliação sistemática e exaustiva que inclua na equação custos de propriedade, de migração/implementação e legais. A *poli-cloud*, que agrega várias *clouds* públicas e privadas, deverá ser uma das opções a ganhar tração este ano. O termo ainda é mais recente e tem exigências concretas associadas, pelo que os especialistas aconselham a configurar cada uma das nuvens dentro da 'nuvem-mãe', o que pode ter efeitos benéficos no modelo comercial.

A utilização da *cloud* nas empresas é uma questão que Rogério Canhoto, *Chief Business Officer* da PHC Software, designa de "darwinismo digital". "Hoje, com o crescimento da economia da subscrição, a tendência é de se adquirir o acesso ao que precisamos, desde os meios de transporte, habitação e música passando pelos filmes, e o *software* de gestão não é exceção. Caminhamos para uma economia

de pagar para usufruir e não para ter", argumenta, em declarações ao semanário.

As *startups* e Pequenas e Médias Empresas (PME) partem da *pole position* na migração para a *cloud*, porque não têm um grande histórico tecnológico e demonstram uma ânsia superior em fazer escalar os seus negócios – não fossem algumas chamadas *scale-ups*. Apesar de o principal obstáculo à adoção da *cloud* por parte das organizações não ser meramente orça-

mental, as de maior dimensão ou mais tradicionais tendem a fazer testes primeiro.

Segundo João Borrego, *Solutions Engineer Senior Manager* da Oracle Portugal, "normalmente começam por departamentos mais pequenos, projetos de inovação ou até por desafios lançados aos colaboradores". No ano fiscal que terminou em maio, a Oracle Portugal teve um crescimento no segmento de *cloud* acima dos 50%. "Encontrámos os principais entraves à *cloud* pública em temas regulatórios (financeiro, saúde ou até administração pública) e também no legado de Tecnologias de Informação (TI) que existem nos clientes, sendo que mesmo o tema regulatório, por vezes, é preconceito", afirma.

Carlos Vidinha, *principal* da Capgemini Portugal, considera que este é um "fenómeno irreversível" na indústria de TI, sobretudo porque prevê que o mercado vá evoluir em termos de maturidade da oferta e de sofisticação da procura. "Diversos fatores (racionalidade económica, prioridades de negócio, regulamentação setorial, legislação nacional e internacional, segurança e privacidade de dados...) podem concorrer para a adoção da *cloud* de diferentes formas, mas a médio prazo é inevitável a prevalência deste modelo de negócio junto de todas as organizações e indivíduos", defende. Nos primeiros seis de 2019, entre 50% a 60% do volume de negócios desta multinacional francesa correspondeu a serviços ligados à *cloud computing*, mais cerca de 35% do que em igual período do ano passado.

A subida verifica-se porque há empresas que estão dispostas a reformular totalmente os seus processos para implementarem um sistema *cloud native*, contudo, como investiram consideravelmente no seu hardware *on-premise* (do qual continuam a depender) acabam por optar por ambientes híbridos, conforme explica Dave

Hazard, vice-presidente de canal e operações de vendas da Fujitsu EMEA. Geralmente, as tecnologias nativas da nuvem servem para desenvolver aplicações criadas com serviços 'empacotados' em *containers* (objetos que contêm outros objetos) e servem para agregar novas funcionalidades, como *feedbacks* dos utilizadores.

A Google, que nasceu na nuvem, recusa que haja impedimentos à migração para a *cloud*. Aliás, a plataforma Google Cloud foi o terceiro maior *driver* de crescimento de receitas trimestrais da gigante norte-americana Alphabet. Para Jorge Reto, diretor da Google Cloud em Portugal, apenas existem empresas que ainda não se debruçaram "convenientemente" sobre o tema de forma a serem capazes de delinear uma estratégia. "Em Portugal, por exemplo, temos vindo a ajudar a inovar empresas de todas as dimensões e quase todos os setores: da saúde à energia, passando pelo retalho, turismo, indústria automóvel, entre outros. Mas há ainda grandes oportunidades para explorar", assinala.

Filipe Costa chegou à subsidiária portuguesa da SAP este verão para liderar e expandir o negócio *cloud* e definir uma estratégia para o país. Na sua opinião, a transformação digital do tecido empresarial passa pela "adoção rápida" da *cloud*, transversal aos vários departamentos e indústrias. "É um negócio firmado em Portugal, que se encontra em alguns aspetos acima das nossas melhores expectativas. Por exemplo, no ano passado o negócio de *cloud* representou mais de 25% do total das vendas de software. Se analisarmos sob o prisma de novos projetos, então, a percentagem é muito superior", refere. A tecnológica, que só publica valores globais, viu as suas receitas na *cloud* crescerem 38% em 2018, para 5,03 mil milhões de euros, e espera que no final do ano o montante faturado seja de 6,7 a 7 mil milhões de euros. ●

"A médio prazo, é inevitável a prevalência deste modelo de negócio junto de todas as organizações e indivíduos", diz Carlos Vidinha, 'principal' da Capgemini Portugal





Reuters

REDE

Amazon Web Services investe em Lisboa

A empresa norte-americana inaugurou o primeiro Ponto de Presença do CloudFront em Portugal. O Canal 11 da FPF vai utilizar o serviço.

A Amazon Web Services (AWS) inaugurou recentemente a primeira infraestrutura física do serviço Amazon CloudFront em Portugal, na cidade de Lisboa. A empresa de serviços de computação na nuvem da norte-americana Amazon.com investiu num novo Ponto de Presença (PoP, na sigla inglesa) na Europa, depois de ter assistido a uma “adoção rápida” da utilização da ‘cloud’ por parte das empresas portuguesas.

Ao Jornal Económico, o diretor-geral da AWS para a Europa do Sul explicou que este PoP “vai oferecer a todas as organizações do país uma entrega mais rápida de conteúdos e uma proteção adicional de cibersegurança”, sendo capaz de ligar a capital portuguesa à rede de computação internacional desta unidade de negócios da Amazon.

“A AWS conta com alguns dos negócios mais conhecidos e em rápido crescimento em Portugal e apresenta entre os seus clientes a EDP – Energias de Portugal, Feedzai, Globalvia, Grupo Imprensa, Jumia, Lusiaves, Miniclip, Prodsmart, OutSystems, Unbabel e Uniplaces, assim como organizações do setor público, como a Câmara Municipal do Porto”, exemplificou Miguel Alava, em declarações ao semanário.

Miguel Alava destaca a “reduzida” latência na entrega dos seus conteúdos [período de tempo leva que um pacote de dados demora a ir de um ponto a outro] – que, na prática, terá uma redução de até 60% –, as “velocidades elevadas de transferência” e o “ambiente intuitivo para o *developer*”.

O Amazon CloudFront é uma rede de entrega de conteúdo (*Content Delivery Network*) que distribui aplicações, dados e vídeos aos clientes e, em simultâneo, disponibiliza funcionalidades avançadas através de APIs (*Application Programming Interfaces*), de acordo com a informação desta multinacional. O serviço é integrado a serviços da AWS como Amazon S3, Amazon EC2, Elastic Load Balancing ou Amazon Route 53. Para

Miguel Alava, a expansão deste serviço para Portugal “otimiza ainda mais a disponibilidade e o desempenho para os utilizadores finais”. É o caso da Federação Portuguesa de Futebol, que vai utilizar esta infraestrutura física no seu novo canal de televisão (Canal 11) para transmitir jogos de futebol, debates ou programas de análises desportivas.

Questionado sobre o valor do investimento neste PoP e o número de membros que terá a equipa no local, o diretor-geral da AWS para a Europa do Sul optou por não comentar.

Aquando do anúncio deste investimento, o primeiro-ministro, António Costa, referiu que o mesmo demonstra como Portugal “continua a construir um papel mais central no mundo digital e reafirma a importância da *cloud computing* na digitalização” do país. “Queremos ser o primeiro município do país a começar a tirar partido do novo Ponto de Presença da AWS”, completou por sua vez o vice-presidente da Câmara Municipal de Cascais, Miguel Pinto Luz. ● MB

“Vai oferecer às organizações do país uma entrega mais rápida de conteúdos e proteção adicional”, diz Miguel Alava

ENTREVISTA GREG DAY Vice-presidente e diretor de Segurança para a EMEA da Palo Alto Networks

“A ‘cloud’ trabalha a um ritmo não humano”

A norte-americana Palo Alto Networks acredita que “Portugal é uma grande oportunidade de crescimento” para a empresa de cibersegurança.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

A multinacional norte-americana Palo Alto Networks organizou este ano em Portugal uma das suas principais conferências sobre *cloud*. Em entrevista exclusiva ao Jornal Económico, Greg Day, vice-presidente da empresa de cibersegurança, afirma que os líderes devem acompanhar a integração dos serviços de *cloud computing*, estar ao lado de todas as equipas e envolver os responsáveis de cibersegurança no processo, caso contrário as “ervas daninhas” vão crescer sem se darem conta.

Apesar de ser um mercado de pequena dimensão para a Palo Alto, a presença da empresa em Portugal tem sido mais expressiva. Porquê?

Há dois motivos. Para nós, Portugal é uma grande oportunidade de crescimento. Nos últimos anos aumentámos a equipa aqui, e parte disso deve-se ao facto de sermos uma empresa com essa cultura de crescimento. Começámos em Silicon Valley e, pouco a pouco, fomos avançando para países europeus e outros. Depois, temos a parte da transformação digital. Há que colocar os cargos de topo e os restantes colaboradores a perguntar: «O que é que isto realmente significa para mim?». A adoção da *cloud* em Portugal, Espanha, Itália, França ou Alemanha está a aumentar massivamente. No entanto, acho que o desafio aqui é o facto de esse aumento se dar sem a cibersegurança estar envolvida. Portanto, para nós, este é mesmo um período-chave para os líderes de cibersegurança perceberem qual é o seu papel, onde é que se colocam nesta equação, como é que se podem envolver. Há um grande debate na indústria sobre os *DevOps* [desenvolvimento e operação de software], porque há quem defenda que deve ser designado *DevSecOps* – com a segurança no meio do

development e das *operations* – e outros que dizem «não, não é preciso porque, inevitavelmente, a segurança já faz parte». A grande questão aqui é como é que ajudamos as organizações a perceber como é que se podem envolver neste ciclo. Numa apresentação que fiz recentemente usei a analogia das ervas daninhas a crescer, que só se veem um pouco acima do solo, mas por baixo as raízes estão a multiplicar-se. Muitas organizações dizem: «Vamos tentar um bocadinho disto», mas se não acompanharem o processo desde o primeiro dia será difícil agarrar nas raízes e puxá-las para cima e recuperar a planta.

É possível que as pequenas empresas deixem de ver a cibersegurança como um custo extraordinário?

Sim. A primeira etapa para que isso aconteça é que as empresas reconheçam efetivamente a sua dependência do digital. Acho que todos os negócios estão neste momento a olhar além-fronteiras e a pensar como é que se podem digitalizar. Seja na indústria, nos serviços ou mesmo na energia, todos

pensam como é que podem automatizar as vendas, ter os melhores medidores de consumo elétricos... Portanto, quando se trata de tornar o negócio mais eficiente, devem analisar quais são os seus processos dependentes de tecnologia. Diria ainda três coisas. Primeiro, visibilidade. Ou seja, perceber que aquilo que as organizações pensam que estão a fazer na *cloud* é muito diferente daquilo que realmente lhes está a acontecer, porque acabam por ter várias equipas pequenas a trabalharem por si. A verdade é que qualquer pessoa pode agarrar num cartão de crédito e comprar um serviço de *cloud computing*, portanto, se não souberes aquilo que tens dentro da empresa nunca vais ser bem-sucedido. A segunda é que a segurança tem de ser nativa para esses processos de negócio: tem de ser construída da mesma forma, atuar no mesmo espaço e ao mesmo ritmo do que eles ou então [as empresas] ficam para trás. É também importante que consiga suportar a diversidade. Há uns anos ouvia-se: «Vamos colocar tudo em AWS». Agora o que está a acontecer é dizerem: «Na realidade, isto funciona em AWS, em Google...». A característica da *cloud* é que trabalha a um ritmo não humano. Eu costumo sempre brincar com o seguinte: não se leva uma faca para uma guerra com pistolas. Agora, digo: não se leva um humano para um combate com a tecnologia. Portanto, temos de ser automatizados e ter um processo de cibersegurança de base digital para que não torne tudo mais lento.

Enquanto diretor de Segurança na EMEA, sente que as necessidades são uniformes entre os diferentes países com que trabalha?

É uma boa pergunta. Acho que em cada país e em cada indústria as pessoas estão em diferentes etapas. Por exemplo, a Irlanda está agora a começar a avançar para a *cloud* porque recebeu entretanto



vários centros de dados. Há regulação a ter em conta, porque há regulação que se estende à internet, a um setor ou a um país em específico. Muitas organizações dizem: «Onde é que vou começar, onde é que a regulação é mais clara, simples, fácil de cumprir». Depois de perceber a parte fácil do problema segue-se em frente. Em Sintra [Cloud Summit 2019] perguntei como se encontrava o processo de digitalização e integração da *cloud* e diria que três terços da sala disse se estava a seguir esse caminho. Daí termos feito estas sessões em Portugal. Apesar de ter havido três terços da sala a dizer que sim, acredito que, provavelmente, o outro terço também está mas não sabe. Antecipando os próximos anos, com os pilotos do 5G a serem desenvolvidos em toda a Europa, haverá cada vez mais dispositivos IoT [Internet of Things] a chegar ao mercado. A maneira como partilhamos informação é a rota mais fácil e inteligente de fazer negócios, quer seja num reta-

lhista ou numa entidade global com uma base aqui em Portugal. Todas as organizações estão questionar-se sobre como digitalizam aquilo que fazem para lhes dar mais informação do mercado. Por exemplo, os serviços financeiros são um *mover* neste espaço, mas estão restringidos pela regulação. Logo, podem avançar rápido, mas também têm impedimentos. Se olharmos para as *utilities*, provavelmente, estarão mais lentas na ideia das redes elétricas inteligentes. Vemos redes elétricas inteligentes a serem lançadas, mas quantas destas empresas é que estão efetivamente a aproveitar as capacidades que se poderia ter com elas e a entender que o consumo de energia pode ser mais eficiente? A saúde é outro setor que está a passar por uma fase de grande transformação digital, quer seja na organização e classificação das fichas dos pacientes, quer seja no crescente uso da tecnologia nos tratamentos de cancro, nas ressonâncias magnéticas, etc.. É um

“

Costumo brincar com o seguinte: não se leva uma faca para uma guerra de pistolas. Agora não se leva um humano para um combate com a tecnologia”

OPINIÃO

Porque as 'startups' escolhem a nuvem



IAN MASSINGHAM
AWS Technical Evangelist

A nuvem revolucionou o modo de funcionamento das empresas, especialmente quando falamos de *startups*. Atualmente é invulgar encontrar uma *startup* que não seja nativa na nuvem; a maior parte escolheu adotar uma infraestrutura em nuvem desde o início. Empresas como a Monzo, Airbnb e Lyft conseguiram crescer e inovar rapidamente, sustentadas pela sua infraestrutura de nuvem segura, ágil e flexível. As *startups* têm uma abordagem distinta quanto à nuvem e, mais importante, quanto à segurança, quando comparadas com as grandes e tradicionais organizações que ainda se debatem para conjugar as novas capacidades com os sistemas legados.

Para dar vida às suas ideias e escalar rapidamente, as *startups* tiram partido dos inúmeros benefícios e vantagens oferecidos pela nuvem, conscientes de que a segurança não pode ser uma reflexão tardia, mas antes o pilar de toda a plataforma de serviços e infraestrutura.

Investimentos inteligentes

Quando se inicia um negócio, a gestão de custos é crítica. Por isso os investimentos que oferecem o maior valor e retorno sobre o investimento (ROI) possíveis são fundamentais, pelo que as *startups* só pagam os serviços que utilizam. Esta abordagem não só permite que evitem as grandes despesas iniciais de uma infraestrutura própria como fazem uma gestão da área TI a um custo inferior, por comparação aos ambientes *on-premises*.

No entanto, baixo custo não é sinónimo de funcionalidades limitadas. Pelo contrário, uma *startup* que opere na infraestrutura de nuvem tem acesso aos mesmos serviços e recursos que os grandes clientes empresariais ou governamentais. Este inves-

timento inclui equipas inteiras dedicadas à segurança, com mais de 13 anos de experiência, que respondem às necessidades de segurança e *compliance* das organizações mais sensíveis ao risco. Tal permite que possam competir num campo de atuação equilibrado, inovando rapidamente e colocando produtos no mercado, conscientes de que têm uma segurança de nível mundial que as protege contra as ameaças mais prevalentes.

Dimensão

As *startups* são ambiciosas, tenazes e sedentas de crescimento, por isso optar por construir e escalar os seus negócios na nuvem é uma escolha natural. Ao adotar a nuvem, as *startups* podem adaptar-se rapidamente, ao adquirirem a capacidade para adicionar ou remover recursos de forma a responder às crescentes exigências dos negócios, consoante as necessidades. Em vez de investirem em centros de dados, servidores e acordos de nível de serviços, a nuvem permite às *startups* reagirem de forma mais rápida e flexível, experimentando, inovando e servindo melhor os seus clientes. A AWS tem uma plataforma de nuvem global mais completa, oferecendo cerca de 165 serviços funcionais a partir de centro de dados globais, de forma a que as *startups* se possam globalizar numa questão de cliques e suportar quaisquer planos de expansão.

Velocidade e Agilidade

As plataformas de nuvem permitem às *startups* otimizarem os sistemas de TI existentes e aumentar as eficiências operacionais, impulsionando em simultâneo a agilidade e crescimento do negócio. Tal é conseguido ao permitir que as empresas diminuam significativamente o tempo necessário para aprovisionar ou reduzir a sua infraestrutura de TI. Ao passo que num servidor físico adquirir e aprovisionar pode demorar semanas ou meses, num servidor em nuvem demora apenas alguns minutos. Além disso, a nuvem suporta o ritmo cada vez mais célere do desenvolvimento de produtos e a necessidade de os colocar rapidamente no mercado, usando os serviços que a AWS oferece. As

startups caracterizam-se pela velocidade e agilidade e acreditamos que é exatamente isso que a nuvem oferece.

Segurança

A segurança tem de ser a principal prioridade de uma empresa, independentemente da sua dimensão. No entanto, recentemente a empresa Business in the Community descobriu que um terço das pequenas empresas no Reino Unido não tem estratégias de cibersegurança e mais de três quartos das organizações afirmam não ter uma política para controlar o acesso aos seus dados. Uma falha de segurança pode afetar as *startups*, prejudicando a sua reputação e base de clientes. Mas também pode ter repercussões nas organizações maiores, às quais estes negócios estejam associados.

A segurança tem de ser integrada e construída a partir do zero para que as *startups* possam assegurar que não são o elo mais fraco da cadeia de fornecimento. Uma das vantagens da nuvem é que permite aos clientes escalar e inovar, enquanto mantêm um ambiente seguro. Os clientes da nuvem pagam apenas os serviços que utilizam, o que significa que podem ter a segurança de que necessitam, mas sem as des-

pesas iniciais, e a um custo inferior ao do ambiente *on-premises*.

Automatização de Segurança

Para as *startups*, o tempo é precioso e a automatização de tarefas de segurança permite que estas sejam mais seguras, ao reduzir os erros humanos de configuração e libertando simultaneamente as equipas para a realização de outras tarefas cruciais para o negócio. A automatização também pode oferecer uma abordagem mais inteligente para detetar potenciais ameaças, através da sua capacidade de monitorizar padrões de comportamento; ser capaz de identificar alterações no comportamento significa identificar e resolver de imediato potenciais ataques que possam ocorrer.

A aplicação de *machine learning* e lógica matemática à segurança também permite que as plataformas em nuvem façam uma gestão proativa de tarefas, incluindo avaliações de segurança, deteção de ameaças e gestão de políticas. Estamos comprometidos em ajudar os clientes a alcançar os mais elevados níveis de segurança na nuvem. Através da utilização de raciocínio automatizado e da aplicação de lógica matemática para ajudar a responder a questões críticas sobre a infraestrutura, a AWS é capaz de detetar grupos inteiros de configurações incorretas que, potencialmente, podem expor dados vulneráveis.

Desde a primeira etapa, as *startups* devem escolher um fornecedor de nuvem, cuja arquitetura de rede esteja concebida para responder aos requisitos das organizações de todo o mundo mais sensíveis à segurança. Acreditamos que as *startups* são uma enorme força motriz para a inovação. No entanto, tal não é possível sem um fornecedor de nuvem que as possa suportar e acompanhar, à medida que crescem, permitindo-lhes manter os dados em segurança e protegendo-as de ataques maliciosos. Ao ter uma opção nativa em nuvem e colocando a segurança no centro, as *startups* podem concentrar-se em inovar e revolucionar a indústria, clientes de que a sua plataforma em nuvem é tão ágil, segura e dinâmica quanto elas mesmas. ●

passo natural passar a ter os computadores por detrás de tudo.

Há estudos que associam essa digitalização a mais riscos, como o *criptomining malware*. É um dos vírus mais preocupantes?

Esse é particularmente interessante e deixe-me explicar porquê. Muitos ciberataques procuram gerar receita. Há três ou cinco anos, havia um complexo ciclo que comprometia o sistema, um longo período para chegar ao dinheiro. Há dois anos, vimos o crescimento do *ransomware*, que encurtou esse tempo, porque o que se passou a fazer foi encriptar os dados para te obrigar a pagar. As criptomoedas mostraram-nos que podem usar apenas a energia do teu computador e que isso já me está a gerar receita. Vamos começar a ver mais fraude com as moedas virtuais porque os criminosos acreditam que quanto mais rápido transformarem as suas atividades em dinheiro mais bem-sucedidos serão. ●

As 'startups' tiram partido dos muitos benefícios oferecidos pela nuvem, conscientes de que a segurança não pode ser uma reflexão tardia, mas antes o pilar de toda a plataforma de serviços e infraestrutura

CLOUD INVESTIR NA EFICIÊNCIA

O grande volume de dados que as empresas recebem e são obrigadas a monitorizar tem sido o motor do crescente investimento nas soluções de armazenamento na nuvem. A flexibilidade é apontada pelos agentes de mercado como uma das grandes vantagens.

1 ASSISTE-SE A UMA EVOLUÇÃO GENERALIZADA DO NEGÓCIO DA NUVEM NAS MULTINACIONAIS DE TI. PORQUÊ?

2 PARA QUE TIPO DE ORGANIZAÇÕES FAZ SENTIDO FAZER ESSA PASSAGEM?



ANTÓNIO MIGUEL FERREIRA
Regional Managing Director
da Claranet para a Península
Ibérica e América Latina

IMPORTÂNCIA DE DISTINGUIR MODELOS

1 e 2 O mercado tem solicitado soluções de serviços e produtos em nuvem e as multinacionais ou empresas nacionais de Tecnologias da Informação (TI) têm-se adaptado a essa procura. Há, no entanto, dois tipos de fornecedores de TI: os que já advogam o modelo de serviços *cloud* há 10 anos e os que “saltaram para o barco” mais recentemente, cuja experiência é muito mais limitada. E é preciso saber distinguir os verdadeiros modelos de serviços *cloud*, dos modelos mais tradicionais que apenas se maquiaram e, utilizando o nome, de *cloud* pouco têm. Pode existir um travão cultural. A maior parte das empresas não sabe ou não quer calcular o custo real e o custo de oportunidade de continuar a gerir as TI de forma mais tradicional. Faz sentido para todas as organizações passar para a nuvem.



JORGE RETO
Diretor da Google
Cloud em Portugal

SOLUÇÃO PARA RAPIDEZ

1 É uma necessidade e uma exigência do mercado. Com a economia cada vez mais digitalizada as empresas olham, cada vez mais, para a *cloud* como uma solução que lhes pode permitir ser mais rápidas, mais ágeis e mais competitivas. O momento atual é realmente apaixonante, a aposta em tecnologias na nuvem com soluções de *Big Data*, inteligência artificial, produtividade, para aplicações está a acelerar esta transição. Por exemplo, nos Estados Unidos, 20% da carga de trabalho das empresas já está na nuvem e nós Google Cloud queremos ser o parceiro de inovação das empresas portuguesas, e estamos bem posicionados para isso. A Google nasceu na nuvem, desenvolveu, ao longo de 20 anos, tecnologias que utiliza diariamente nas suas operações e nos produtos e que tornaram a empresa num exemplo de inovação. Na prática, com a Google Cloud estamos a colocar a infraestrutura e tecnologias da Google ao serviço das empresas e dos seus projetos para inovarem. A única coisa que se têm de preocupar é com o seu negócio e projetos e não tanta na infraestrutura que o suporta e onde apenas pagam o que utiliza.



CARLOS VIDINHA
Principal
da Capgemini Portugal

EVOLUÇÃO IRREVERSÍVEL

1 Em maio de 2003 a Harvard Business Review publicou um artigo de Nicholas Carr intitulado “IT Doesn’t Matter” em que o autor estabelecia um paralelismo visionário entre a comoditização ocorrida no passado em serviços como a energia elétrica ou os caminhos de ferro e a evolução por ele antecipada para os serviços de TI. Esta visão tem vindo a ser progressivamente concretizada, nomeadamente graças à evolução tecnológica ocorrida desde então nas tecnologias de informação e comunicação que permite o acesso a grandes volumes de dados nos mais variados formatos a velocidades em constante aceleração a partir de virtualmente qualquer lugar no planeta, bem como a constante oferta de recursos de computação tais como armazenamento, memória e processamento, cada vez mais potentes a custos cada vez mais baixos, que potenciou a aparecimento de novos modelos de negócio, nomeadamente a oferta de serviços baseados no paradigma *cloud*, com uma proposta de valor multidimensional (i.e. custo, flexibilidade, escalabilidade, resiliência, segurança). Este fenómeno constitui uma vaga de evolução irreversível para a indústria de TI, suportada quer pela contínua evolução da oferta para patamares crescentes de maturidade, quer pela crescente procura por parte de organizações e indivíduos em todos os setores de mercado e geografias a este tipo de modelo de negócio.



FILIPE COSTA
Diretor de Negócio
de Cloud da SAP

IDENTIFICAR O DESAFIO A RESPONDER

1 e 2 Há cerca de dois anos e meio que se assiste a uma franca evolução das soluções de *cloud*, em larga medida pela rapidez com que as empresas obtêm valor destes investimentos, assim como pelos níveis de eficiência e transparência que são gerados para as organizações. Podemos, portanto, afirmar que o negócio da *cloud* é uma necessidade e também uma exigência do mercado. Em Portugal, mais de 5.600 organizações são utilizadoras das soluções da SAP, o que significa que a dimensão destas, bem como os desafios que nos colocam, é extremamente diversificado. Acima da dimensão e do perfil da organização, importa perceber as soluções que procuram para responder a um desafio concreto. E, ainda, reforçando esta ideia, saliento que mesmo para uma pequena empresa faz todo o sentido avaliar soluções na *cloud*, que lhe permita evoluir sem limitações e com maior rapidez. Além disso, temos verificado que as organizações mais dinâmicas na passagem para a *cloud* têm sido aquelas que estão muito atentas ao relacionamento e interação que desenvolvem com os seus clientes, seja de negócio B2C ou B2B (marketing, *service*, *sales*, *commerce*). E também as que procuram modernizar a sua área de gestão de capital humano, através da avaliação de desempenho, gestão de carreira, e-learning, etc., assim como aquelas que pretendem melhorar os seus processos de gestão de contratos da área de compras e aprovisionamento. Inevitavelmente, para a maioria dos novos clientes, também o ERP na *cloud* deixou de ser a segunda opção, sendo agora a primeira escolha.



MIGUEL ALAVA
Diretor-geral da Amazon Web Services para a Europa do Sul

CUSTO É TEMA INICIAL

1 Em todo o mundo, e mais especificamente em Portugal, a nuvem tornou-se um facilitador de negócio e o novo normal, uma vez que empresas de todas as dimensões estão agora a implementar, por defeito, novas aplicações na nuvem, e procuram migrar o mais rapidamente possível o máximo das suas aplicações existentes. A AWS tem milhões de clientes ativos todos os meses, dos quais muitos em Portugal, de todos os segmentos de negócio e de todas as dimensões possíveis, desde startups como a Uniplaces, PME até grandes empresas, como a EDP. A nuvem da AWS permite que as empresas se concentrem no que realmente diferencia as suas organizações – como analisar petabytes de dados, disponibilizar conteúdo de vídeo, construir aplicações móveis fantásticas ou até explorar Marte – deixando o “trabalho pesado” da estrutura tecnológica subjacente para a AWS. Seja para armazenamento de dados regulados para empresas de serviços financeiros como a FINRA e a Intuit, simulações de testes clínicos com a Bristol Myers-Squibb, análise de Big Data do mercado financeiro para a SEC, *streaming* de filmes e séries para o Netflix ou suporte operacional para as missões do Laboratório de Propulsão a Jato da NASA, são cada vez mais as implementações bem-sucedidas de clientes na AWS. Todos os segmentos de negócio imagináveis estão a utilizar a AWS de uma forma muito significativa. Quase sempre, a conversa inicial é sobre o custo. A maioria das empresas gosta de transformar as despesas de capital em despesas variáveis. A maior parte das empresas gosta de ter uma despesa variável mais reduzida na nuvem do que aquela que teria por sua própria conta e apreciam a elasticidade e a capacidade de adaptação consoante as flutuações das suas necessidades. No entanto, a principal razão para os clientes optarem por migrar para a nuvem AWS é a agilidade e velocidade que obtêm na nuvem.



JOÃO BORREGO
Solutions Engineer Senior Manager da Oracle Portugal

ESCOLHA ÓBVIA PARA STARTUPS E PME

1 e 2 A velocidade a que a tecnologia evolui e a importância que tem na criação de novas linhas e modelos de negócio fazem com que as multinacionais de TI tenham que disponibilizar inovação rapidamente. A forma mais sustentável para as empresas se manterem competitivas e consumirem essa inovação é aceder diretamente à fonte, ou seja, às *clouds* dos *providers* de TI. Podemos, por isso, dizer que a exigência e a competitividade do mercado fez com que as multinacionais de TI tenham investido muito do seu orçamento de pesquisa e desenvolvimento (R&D) em ter ofertas inovadoras, seguras, elásticas e flexíveis, tornando o negócio de *cloud* essencial para o seu futuro e dos seus clientes. Todas as organizações devem equacionar e considerar a mudança para a nuvem. Claro que existem algumas óbvias, como é o caso das startups ou PME, que não têm legado tecnológico, não querem ter o custo de aquisição da infraestrutura de TI à cabeça e querem ter a flexibilidade dos custos e das tecnologias que só a nuvem lhes consegue dar. Mas dentro das organizações mais tradicionais ou de maior dimensão também existe uma grande apetência para a adoção da *cloud*. Normalmente, começam por departamentos mais pequenos ou projetos de inovação ou até por desafios lançados aos colaboradores, testam ideias, testam modelos. Esse tipo de iniciativas é uma espécie de ensaio e de motor, que lhes permite depois sentirem-se confortáveis para adotarem o modelo em nuvem para os seus sistemas “core”. Neste caso, em sistemas críticos, a análise é mais detalhada e sofisticada e a escolha do fornecedor deverá ter em conta os investimentos tecnológicos já efetuados, os níveis de serviço disponibilizados a robustez e a maturidade tecnológica de *players* como a Oracle, que está no mercado português há 30 anos e que atua há 42 anos a nível mundial.



ROGÉRIO CANHOTO
Chief Business Officer da PHC Software

RECURSOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS

1 e 2 Hoje sabe-se que a *cloud* é um “must” para a competitividade da gestão das empresas num contexto cada vez mais digital. Por um lado, os mitos iniciais sobre a segurança, investimento e fiabilidade destas soluções encontram-se ultrapassados. Sabe-se que um software na nuvem requer um menor investimento inicial de compra de licenças e de instalações com os modelos de subscrição, que os dados estão mais seguros num *data center* do que num servidor in-house e que na *cloud* o software encontra-se sempre atualizado. Por outro, a tecnologia tem evoluído muito nos últimos dez anos, tanto no próprio software como na infraestrutura a partir da qual acedemos ao mesmo, com destaque para o aumento da velocidade de Internet móvel e da utilização massificada de tablets e smartphones. Isto permite que a *cloud* tenha as condições ideais para ser uma solução de gestão para as empresas. Menor custo de investimento, maior segurança e as condições para um acesso em qualquer momento que seja necessário. Aproveitando também a virtude de existirem recursos técnicos altamente especializados para tratar da *cloud* e que dispensam o custo de ter in-house algo caro de adquirir e manter. A “*cloud*” é importante para todas as organizações, especialmente para que se foquem no seu *core business* e não tenham de gastar recursos com a constante evolução tecnológica. Esta tendência ganha ainda mais relevância para as micro e pequenas empresas que têm a possibilidade de investimento mais reduzidas, mas que têm as mesmas necessidades de gestão de qualquer outra empresa. Estes são negócios em que tipicamente o software é incrivelmente determinante para o seu crescimento e aumento de rentabilidade, pois têm menos recursos e necessitam de os otimizar. Com soluções em que o custo de entrada é apenas o de uma subscrição mensal, que pode começar com menos de cinco euros, a *cloud* traz novas oportunidades para micro e pequenos negócios que até agora estavam apenas disponíveis para as grandes empresas.



CARLOS VIEIRA
Country Manager da WatchGuard para Portugal e Espanha

PREPARAÇÃO PRÉVIA

É um facto: as empresas estão cada vez mais a migrar serviços de servidores locais para a nuvem. Servidores de email, servidores Web, sistemas de gestão de relacionamento com o cliente (CRM) e armazenamento de ficheiros estão a migrar para serviços de nuvem pública a um ritmo impressionante. Mas com tantos dados confidenciais a passar para a nuvem, a segurança é essencial e não pode em circunstância alguma ser negligenciada. As organizações de todos os tamanhos estão a ser pressionadas a usar aplicações na nuvem num cenário de ameaças cada vez mais sofisticadas e em rápida evolução. Não está em causa esta migração - ela tem mesmo que acontecer, sob pena de sacrificar a inovação e a transformação digital das empresas. O que eu digo é que não pode ser feita a qualquer custo, sem preparação prévia e sem a devida avaliação dos riscos e das adequadas soluções e fornecedores de segurança, que consigam garantir um nível de proteção e uma forte especialização na *cloud*. Sem esta prévia análise, muitas empresas, na precipitação de adotar a *cloud*, podem estar a expor e a comprometer o seu negócio e a sua reputação.



MARCO COSTA
Diretor-geral da Talkdesk para a EMEA

ESCALABILIDADE E FLEXIBILIDADE

1 e 2 Migrar o produto ou o negócio para a *cloud* traz maior flexibilidade às empresas e permite alinhar melhor o investimento com o crescimento. Ao contrário dos sistemas *on-premises*, instalados nos servidores físicos das empresas, que acarretam elevados custos de manutenção e obrigam a vários ciclos de atualização, a *cloud* mantém uma atualização constante, assegurando uma inovação permanente. Além disso, assiste-se a uma oferta crescente de novas soluções pensadas especificamente para o âmbito empresarial que têm vindo a impulsionar esta transição. É, acima de tudo, uma necessidade de negócio. O mercado em si não exige uma transição para a *cloud*. Contudo, para que uma empresa se mantenha competitiva, face aos ciclos de inovação cada vez mais curtos que o constante desenvolvimento tecnológico permite, e continue a crescer, tem de apresentar uma flexibilidade que só um serviço na *cloud* possibilita. Hoje em dia, a velocidade da transformação dos mercados exige que as empresas se adaptem e inovem muito mais rapidamente para se manterem competitivas. A *cloud* permite apoiar essa transformação, devido à sua escalabilidade e flexibilidade, apresentando-se, por isso, como a melhor solução para todos os setores, de um modo transversal.

JE.leitor



Simples, Rápido, Fácil e em todo lado

Já conhece a nova plataforma para acesso aos conteúdos *premium* do seu Jornal Económico? Com o novo JE Leitor, poderá aceder a todas as notícias, entrevistas e reportagens exclusivas que publicamos na edição semanal do Jornal Económico. Experimente já em <http://leitor.jornaleconomico.pt>

@OFFICE

A tecnologia @Office permite aceder ao JE Leitor em todos o dispositivos ligados a um endereço IP, para que os colaboradores da sua empresa possam ler o JE. Saiba mais em assinaturas@jornaleconomico.pt

EDIÇÃO SEMANAL

Todas as sextas-feiras, leia a edição semanal do JE em formato e-paper ou em versão web. O JE Leitor dispõe da tecnologia mais moderna e inovadora, possibilitando uma leitura fácil e rápida, onde quer que esteja.

EPAPER

Oferecemos-lhe três formas de ler as nossas notícias, podendo optar por ler em web ou pelos formatos digitais e-paper e pdf. Leia o JE onde, como e quando quiser.

+ EDIÇÕES ANTERIORES

O JE Leitor permite o acesso a todas as edições anteriores do Jornal Económico, do caderno Et Cetera, do Económico Madeira e de todos os Especiais. Encontre facilmente a informação que procura.



PAGAMENTO + SIMPLES

A nossa plataforma permite subscrever o JE de forma rápida e simples, quer pretenda ler apenas uma edição do jornal ou queira comprar uma assinatura mensal, trimestral, semestral ou anual. Pague através de cartão de crédito, paypal, multibanco ou Meo Wallet.

DE + FÁCIL LEITURA

No computador, no tablet ou no smartphone, o JE Leitor permite-lhe ler o seu jornal da forma cômoda. Mais fácil de aceder, mais simples de ler.

