

UPDATE

apdc

Digital Business Community

#60

NOVEMBRO 2020

O FUTURO DOS NEGÓCIOS

Novos Modelos de Consumo de TI

NOVOS MODELOS DE CONSUMO DE TI

Responder à medida e com flexibilidade

A pandemia veio acelerar a procura de soluções de IT as a service em quase todos os setores de atividade. Há claras vantagens nestas ofertas e os fornecedores estão atentos e têm respostas cada vez mais ajustadas à dinâmica do mercado.

A **PANDEMIA** trouxe uma clara aceleração da procura de soluções de tecnologias de informação as a service, porque trazem benefícios imediatos, quer em termos de flexibilidade, disponibilidade e escalabilidade, garantindo o time-to-market, quer nos custos, porque permitem avançar nos processos de inovação digital e de transformação. Os clientes destes serviços estão a reforçar a sua adoção e os fornecedores estão atentos à dinâmica do mercado, com respostas cada vez mais à medida. Neste Web-morning APDC sobre “Novos Modelos de Consumo de TI” analisou-se o presente e futuro destas ofertas.

A computação na cloud tem vindo a democratizar-se, assistindo-se à adoção gradual de serviços e soluções de IT as a service, que permitem uma oferta de consumo corporativo flexível e à medida das necessidades em cada momento. Para Luís Lança, Sales Director da Cilnet, estas ofertas - seja IaaS (Infraestrutura como Serviço), SaaS (Software como Serviço) ou PaaS (Plataforma como Serviço) - já estavam a ser

adotadas no mercado nacional antes da pandemia e foram fortemente aceleradas com Covid-19 e as consequentes transformações que provocou.

Um dos clientes da Cilnet que está a reforçar a utilização destas soluções é o BNP Paribas. Tiago Leitão, Diretor de IT e CTO para Portugal da instituição bancária refere que, apesar do grupo ter uma política relativamente conservadora em termos de IT, definiu uma estratégia de adoção do modelo as a service bastante ambiciosa, com o objetivo de transformar completamente a sua realidade até 2025.

Assente numa parceria estratégica com um fornecedor e num processo à escala global do BNP Paribas (o 9º maior banco a nível mundial), o projeto passa pela criação de uma cloud privada gerida pelo IT central do grupo, que atuará como cloud solutions provider para todas as áreas de negócio e subsidiárias.

Na implementação desde “modelo flexível de consumo de IT”, a maior dificuldade que o grupo está a enfrentar é a criação de uma oferta

opdc CICLO DE CONVERSAS DIGITAIS

Novos Modelos de Consumo de TI

O FUTURO DOS NEGÓCIOS

12 novembro
10h00

O impacto da Covid-19 foi bem evidente na aceleração da procura de soluções como um serviço. Porque só elas permitem mais flexibilidade, escalabilidade e disponibilidade. Além do controlo de custos.

que seja suficientemente transversal e abrangente para conseguir abarcar as diferentes realidades e necessidades, assim como as áreas de negócio muito diversas, e a concretização de uma centralização de frameworks. Para o gestor, esta transformação vital passa pela “uniformização entre subsidiárias e linhas de negócio, que vai permitir a criação de sinergias e a racionalização de recursos, combatendo todas as ineficiências”.

Não antevendo grandes dificuldades em termos regulatórios, porque tudo assentará numa cloud privada (os dados dos clientes nunca saem do perímetro da organização), Tiago Leitão refere, contudo, que “numa situação como a nossa, de

uma infraestrutura legacy muito pesada, será muito difícil num modelo puramente de IaaS conseguir ter ganhos financeiros, mas as vantagens em termos de flexibilidade das soluções para um melhor time to market são claras.

O responsável da Cilnet acrescenta que, do lado do IT solutions provider, “qualquer debate sobre a utilidade de uma cloud pública foi deixado de lado com a pandemia”. As organizações tiveram que passar para o teletrabalho, de priorizar softwares de colaboração, de ter uma gestão de dispositivos móveis diferenciada e de garantir a segurança à distância, o que “transformou a forma como estamos a fornecer e a operar nestes modelos, criando novos modelos de con-



Luís Lança

Sales Director, Cilnet

“Em 2020, as organizações tiveram que expandir o teletrabalho, de priorizar softwares de colaboração, de ter gestão de dispositivos móveis diferenciada, de garantir segurança à distância... isso transformou a forma como estamos a fornecer e a operar, criando modelos de consumo flexível para dar resposta a necessidades concretas”

“Para nos podermos diferenciar e responder às necessidades e exigências dos nossos clientes de forma eficaz, estamos a adotar modelos de service provider, com soluções de gestão automatizada, interoperabilidade e licenciamento flexível, para responder a picos de negócio”

“Estas soluções são todas baseadas em cloud e ajudam-nos a obter novas vantagens e a criar novas oportunidades de receitas. É muito importante o time to market. Esta nova forma de consumo atingiu quase todas as áreas da vida quotidiana. Todos temos de estar preparados para gerir a incerteza em que vivemos”



Tiago Leitão

Director of IT and CTO Portugal, BNP Paribas

“Apesar do grupo ter uma política relativamente conservadora em termos de IT, definiu uma estratégia de adoção de modelos as a service bastante ambiciosa, para transformar completamente a sua realidade até 2025”

“O projeto assenta na parceria estratégica com um fornecedor, podendo ser complementado com outras parcerias, e decorre à escala global do BNP Paribas, que é o 9º maior banco a nível mundial”

“Na implementação desde modelo flexível de consumo, a maior dificuldade que o grupo enfrenta é a criação de uma oferta que seja suficientemente transversal e abrangente para conseguir abarcar tudo aquilo que são as diferentes realidades e necessidades, porque não existe uma solução one size fits all”

sumo flexível para dar resposta a necessidades concretas”.

A empresa está agora a olhar para estes modelos flexíveis em duas vertentes: as soluções mais standartizadas, para corresponder às necessidades básicas dos clientes, como o desktop as a service; e as soluções mais personalizadas ao negócio, baseadas no padrão da operação, na analítica de dados ou no modelo de consumo dos seus clientes. Trata-se de conseguir disponibilizar uma oferta diferenciada, com novos modelos de soluções de service provider. “Todos temos de estar preparados para gerir a incerteza em que vivemos”, garante.

RESPONDER ÀS MUDANÇAS COM INOVAÇÃO

Também a HPE disponibiliza mundialmente modelos de as-a-service há mais de 10 anos. No mercado nacional, tem já um grande leque de clientes em todos os setores de atividade e, através da sua oferta Greenlake fornece ao cliente a tecnologia que este precisa, no seu datacenter, em modo flexível de consumo e sob o seu controlo absoluto, como começa por destacar Dennis Teixeira, PointNext Services Sales Manager da subsidiária portuguesa.

Um desses clientes é a Imprensa Nacional Casa da Moeda (INCM), que opera em áreas tão distintas como a produção de moeda, gráfica de segurança, segurança digital e moeda, publicações oficiais, contrastarias e a edição e cultura. Segundo o seu diretor de Sistemas de Informação, Nélcio Marques, o DNA da empresa – a segurança – não mudou, mas passou agora a ser cada vez mais digital.

Destacando a inovação como “crucial”, este res-

ponsável considera que ela só é possível através de uma grande aposta nas tecnologias de informação. “Tentamos estar conscientes que o negócio tal como o conhecemos vai mudar e quem não inovar ou quem não pensar fora da caixa vai estagnar e eventualmente até desaparecer”, acrescenta, exemplificando com o que está a acontecer com as interações entre pessoas, que estão a passar rapidamente do físico para o digital.

Perante esta realidade, a INCM tem agora como meta estar preparada e “ter ferramentas onde o valor da segurança possa ser usado, quer na garantia da autenticidade de bens, quer na identificação de pessoas ou confirmação de transações digitais”. As soluções entretanto implementadas já permitem até exportar tecnologia, tendo a empresa ganho vários concursos para produção de passaportes, cartões de ID e cartas de condução. Mas, pelas características da sua atividade, a transformação da infraestrutura levanta desafios adicionais, no sentido de garantir uma efetiva agilidade e flexibilidade da organização, de conseguir alinhar o consumo dos custos de IT com o negócio produzido, de estimular a inovação e de simplificar o IT. Além, é claro, de manter o controlo, com datacenters próprios.

“Na prática, queríamos o melhor dos dois mundos. Por um lado, a agilidade da cloud, por outro manter infraestruturas nos nossos datacenters” e foi por isso que adotou a solução da HPE, como explica gestor. Agora, tem tecnologia adaptada à realidade da empresa, nos seus datacenters, em modo flexível de consumo e sob os seu controlo e cumprimento de normas. A solução permite ainda escalar rapidamente, de



Dennis Teixeira

PointNext Service Sales Manager, HPE

“Na realidade atual, os modelos as a service assumem-se cada vez mais como essenciais para a transformação digital das empresas. Até as próprias ofertas incluem ferramentas de controlo de custos”

“Já se registava um aumento da procura do as a service antes da pandemia, mas deste março que se regista uma aceleração muito grande no mercado nacional.

Porque traz benefícios imediatos, com flexibilidade, disponibilidade e escalabilidade imediatas”

“Estes modelos não são um travão à inovação digital e aos projetos de transformação, porque não necessitam de investimento inicial. Esta é a categoria de maior crescimento na HPE”



Nélio Marques

Diretor de Sistemas de Informação, INCM

“A inovação é crucial e só é possível através de uma grande aposta nas tecnologias de informação. Tentamos estar conscientes que o negócio tal como o conhecemos vai mudar. Quem não inovar e quem não pensar fora da caixa vai estagnar e eventualmente até desaparecer”

“Na prática, queríamos o melhor dos dois mundos. Por um lado, a agilidade da cloud, por outro, manter as infraestruturas nos nossos datacenters. Por isso, avançámos com o projeto com a HPE, num modelo as-a-service”

“Com este modelo, é disponibilizada a tecnologia adaptada à realidade da empresa, nos seus datacenters, em modo flexível de consumo e sob o seu controlo e cumprimento de normas. A solução permite ainda escalar rapidamente, de acordo com as necessidades, ficando a equipa de IT focada noutros temas e mais perto do negócio”

acordo com as necessidades, ficando a equipa de IT focada noutros temas e mais perto do negócio.

MODELO COM SOLUÇÕES À MEDIDA

Já a Galp é cliente SAP nos três modelos de cloud estratégia para a adoção dos diferentes modelos de consumo. A meta na aposta de soluções as a service é obter a máxima flexibilidade. É que se trata de um “grupo com um landscape de sistemas muito complexo e que se encontra num ambicioso processo de transformação digital, onde se pretende que a agilidade e a entrega rápida sejam vitais e o fio condutor”, como refere o Corporate CIDO da Galp, Nuno Pedras.

Trata-se de uma estratégia assente na cloud que usa os modelos IaaS e PaaS mas que não exclui outros modelos, tudo dependendo das necessidades de negócio e dos custos associados. É este modelo híbrido que permite ter soluções à medida e cada situação é analisada individualmente. Por exemplo, todo o processo de renovação do sistema SAP na empresa está a ser feito em IaaS e PaaS. Mas a Galp é também consumidora de SaaS há mais de 4 anos, em áreas tão distintas como a gestão de recursos humanos, viagens e despesas, formação e capacitação, comércio eletrónico ou otimização de processos.

A opção pelas várias modalidades tem a ver com a avaliação dos custos, uma vez que só se paga o que se consome, e com a resolução rápida de problemas. Nuno Pedras cita dois: a necessidade de fazer chegar aos trabalhadores a literacia digital, através da oferta SuccessFactors; e o contacto permanente com os trabalha-

dores, via Qualtrics. E, apesar do contexto atual de pandemia, com o conseqüente teletrabalho, estar a condicionar tudo, o facto é que a maioria dos projetos continua a ser implementado sem atrasos.

A repentina transição para o digital de tudo e todos, sobretudo durante o período de confinamento, não teve grande impacto no BNP Paribas. Tiago Leitão explica que a oferta comercial já era muito alavancada na tecnologia, pelo que a passagem acabou por ser natural e tranquila, tanto em termos internos como junto dos seus clientes, encontrando-se as soluções mais adequadas e adaptadas à realidade concreta.

Já no caso da INCM, que não tinha ainda adotado uma forma de trabalho remota, a pandemia foi um ‘abrir de olhos bastante grande’, obrigando a organização a sair da sua zona de conforto e a adotar soluções de trabalho mais digitais. Por isso e para preparar o futuro, Nélcio Marques refere que foram adotadas soluções SaaS que garantem a partir de agora o trabalho remoto da equipa.

Medir o ROI das soluções as a service, sobretudo nos ambientes não produtivos, não é linear para as empresas. Mas todos concordam que o investimento se justifica e é quantificável pela resposta aos problemas que endereça: como a necessidade de reduzir ou eliminar riscos, que tem necessariamente impacto; ou a agilidade e flexibilidade que se ganha, com melhoria contínua potenciada pelas várias soluções, para potenciar o time-to-market.

Até as próprias ofertas incluem ferramentas de controlo de custos. Como refere o responsável da HPE, a solução da fornecedora assenta num portal de consumo que permite ao cliente ava-



Joaquim Freire

Cloud Sales Director, SAP

“Temos sentido a procura do mercado nas ofertas cloud e as a service. As empresas têm de dar resposta a situações resultantes da pandemia, como a alteração das cadeias de abastecimento e de vendas, adaptando-se a uma nova realidade. Há um grande investimento esta área”

“Outra preocupação das empresas tem a ver com as pessoas, tanto colaboradores como clientes. Todas as formas de chegar a eles têm disparado este ano, atravessando todos os setores. Há que saber não só dar resposta ao mercado como aos desafios internos”

“Os modelos SaaS trazem flexibilidade para dar resposta aos requisitos de cada entidade, com uma preocupação grande no custo/benefício. Assistimos cada vez à adoção da componente do SaaS, mas também do PaaS para os requisitos dos clientes. A conjugação entre os dois modelos é que é o grande desafio”



Nuno Pedras

Corporate CISO, Galp

“A estratégia da Galp na aposta as a service, nos seus três diferentes modelos de consumo, foi a de obter a máxima flexibilidade, num grupo com um landscape de sistemas muito complexo e que se está num ambicioso processo de transformação digital, onde se pretende que a agilidade e a entrega rápida sejam vitais e o fio condutor”

“Esta é uma estratégia assente na cloud, que usa os modelos IaaS e PaaS, mas não exclui outros modelos. Tudo depende das necessidades de negócio e dos custos associados, num modelo híbrido que permite ter soluções à medida. Tem tudo a ver com os custos, porque desta forma só se paga o que se consome e resolvem-se os problemas de forma rápida”

“O contexto atual de pandemia e de teletrabalho condiciona tudo. Todos os fornecedores mantiveram as suas ofertas, mas, em termos de adoção, apresenta desafios, porque a implementação das várias soluções está a ser feita de uma forma não física, o que traz maior complexidade”

liar em permanência o consumo que está a ter, fazer analítica para o futuro e controlar o valor da fatura, com um consumo real e efetivo. Permite ainda escalar a capacidade para que acompanhe as reais necessidades do cliente em cada momento.

Questionado sobre o impacto da pandemia na procura destas soluções, Dennis Teixeira refere que já se detetava um aumento da procura anteriormente, mas desde março que se regista uma aceleração muito grande no mercado nacional. É que o as a service traz todos os benefícios imediatos, com flexibilidade, disponibilidade e escalabilidade imediatas e sem custos à cabeça. “Estes modelos não são um travão à inovação digital e aos projetos de transformação, porque não necessitam de investimento inicial”, diz, destacando que é neste momento a categoria de maior crescimento na HPE.

Na Cilnet também se notou claramente a aceleração da procura. Luís Lança alerta, no entanto, que é preciso perceber bem o que é crítico na adoção de soluções e qual a necessidade de centralização em cada organização, porque há um legacy que não pode ser esquecido. Mas há uma mudança de mindset dos empresários, que olham para estes modelos de consumo de IT e sabem que permitem o crescimento e a internacionalização das empresas.

Já o Cloud Sales Director da SAP refere que o crescimento tem sido sobretudo nas ofertas cloud e as a service. Por exemplo as empresas tiveram de saber dar resposta às enormes alterações nas cadeias de abastecimento, adaptando-se à realidade. Ou o aumento da preocupação com o contacto com as pessoas, tanto colaboradores como clientes, registando-se uma forte

procura de novas formas de chegar a eles. Joaquim Freire destaca que estas tendências atravessaram todos os setores e todos estão a fazer investimentos nestas áreas.

E o que falta neste momento às ofertas disponíveis no mercado, na perspetiva dos clientes? Para Tiago Leitão, “eventualmente alguma flexibilidade na adaptação das soluções aos requisitos específicos de cada organização, para que possa ser diferenciadora”, embora destaque que “é difícil pensar numa solução em que não haja já uma oferta disponível”. A dificuldade na capacidade de adaptação das soluções, em alguns casos, é também referida por Nuno Pedras. Já Nélcio Marques salienta que nas empresas legacy o processo de introdução do as a service é um caminho mais longo a ser feito, no sentido de conseguir ter tudo em SaaS. •

>>>> Aceda
>> ao vídeo
> do Evento

<https://youtu.be/er1zr-yUBrM>



Patrocinador Institucional



Patrocinadores Silver



Patrocinadores Bronze

AXIANS CISCO DELOITTE DXC TECHNOLOGY EY
GOOGLE HP HPE IBM INETUM MICROSOFT
MINSAIT NOVABASE SAP SAS

Parceiros

NOSSA VdA VIATECLA