

A Revolução do "cloud computing"

Fabiano César Tafarelo

Novo padrão permite consumir tecnologia da informação pagando uma taxa mensal

2010 é o ano do cloud computing, que oferece uma revolução no modelo de negócios, como das empresas que contratam TI. Neste padrão as empresas passam a consumir TI como se fosse uma utilidade, a uma taxa mensal que varia de acordo com a demanda, assim como água ou luz. Mais do que isso, o cloud computing promete mais agilidade, redução de custos, economia verde e, principalmente, compartilhamento de dados, programas, serviços, tudo com acesso por internet. Com essas vantagens e com a disseminação desse conceito, estima-se que, somente em 2010, os serviços de cloud computing crescerão mundialmente 45% (IDC 2009).

Na América Latina serviços com a nova tecnologia representaram menos de 1% dos investimentos em 2009, porém a demanda por esse modelo tende a crescer muito nos próximos anos. O cliente encontrará diversas opções de soluções e serviços, desde aplicações sob demanda até ofertas de capacidade, tais como processamento, armazenamento de dados, servidores, infraestrutura sob demanda etc. Tudo isso passará a fazer parte da realidade das corporações.

O cliente também encontrará provedor com ofertas completas para suportar as empresas em todas as fases do processo de mudança, do estágio inicial de educação e aprendizado à fase de análise de viabilidade, estabelecimento de road map de migração, execução da transição e a prestação do serviço propriamente dito.

Este suporte mais completo tem como clientes-alvo áreas de TI de empresas de grande porte que possuam operações complexas e que estejam em busca de redução de custos com data center, servidores, banco de dados, backup e aplicações, departamentos de tecnologia da informação pressionados por redução de futuros investimentos, ou que precisem melhorar previsões orçamentárias, ou ainda que precisem dar maior agilidade no atendimento às áreas de negócios.

Para facilitar o entendimento do conceito vamos pegar um exemplo hipotético de uma empresa que esteja prestes a investir R\$ 1,5 milhão numa solução própria, divididos assim: R\$ 800 mil de software, R\$ 200 mil de hardware e mais R\$ 500 mil de serviços de se-tup. Vamos supor que o custo de manutenção da solução fique em R\$ 240 mil ao ano. Num modelo cloud computing, o cliente poderá utilizar a solução pagando, por exemplo, R\$20 mil mensais pelo serviço. Considerando que o tempo de vida médio de uma aplicação gira em torno de 5 a 10 anos, o cliente obterá uma economia mensal de R\$ 12,5 a R\$ 25 mil.

Esta economia comparada a um modelo on-premise e data center próprio poderá ser ainda maior se considerarmos os custos com infraestrutura básica (condomínio, energia, ar condicionado), infraestrutura de backup e alta disponibilidade, equipe de operação entre outros. No exemplo, o cloud computing permitiu que a empresa usufrísse no curto prazo dos benefícios da solução, sem impactos significativos no fluxo de caixa. Num modelo de preço variável, o cliente poderia pagar, por exemplo, pelo número de usuários ativos ou de acessos no mês.

Neste modelo de negócio, quanto menor for o uso do serviço, maior será a economia com cloud computing. Assim como a maioria das inovações, acredita-se que haverá convivência entre os modelos de negócio tradicionais e o cloud computing. A mudança tende a ser gradual e as empresas deverão começar a migrar para o novo modelo de aplicações que combinem, de um lado, menor criticidade para o negócio, de outro, maior custo e baixa utilização. Por ser um tema recente, ainda há muitas dúvidas nos clientes em relação a questões relacionadas a interoperabilidade e segurança da informação, mas é sabido que os maiores players mundiais de outsourcing já estão prontos para oferecer este modelo de negócios às corporações.

Como orientação final, recomenda-se que o CIO, ou executivo de TI, busque suporte desde a fase inicial de educação, planejamento, análise e decisão sobre as alternativas de mercado que irão melhor atender aos requerimentos do cenário atual e futuro dos negócios de sua empresa.

Fonte: DCI, São Paulo, 28 abr. 2010, Opinião, p. A2.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais