

# Especial | Segurança na nuvem

**Mercado** Com a popularização, serviço chega a empresas menores e demanda maior capacidade

## Expansão de poder de computação move aquisições

Ana Luiza Mahlmeister  
Para o Valor, de São Paulo

O modelo de hospedagem de sites — que hoje representa metade dos clientes dos provedores — está na origem do conceito de computação em nuvem e serviu para popularizar a solução. Há pouco tempo a computação em nuvem ainda gerava desconfiança sobre a perda de controle do ambiente computacional, mas hoje é comum a migração de parte do processamento para ambientes de rede que usam a internet.

Uma das maiores empresas do setor, a UOL Diveo surgiu com a fusão de seis companhias, muitas com data center próprio. "Os investimentos em aquisições para expandir o poder computacional clientes não param", afirma Thiago Charnet, diretor de arquitetura e soluções. A empresa dividiu sua operação em UOL Diveo para outsourcing, em que parte dos sistemas permanece nas empresas clientes; e UOL Cloud para nuvem pública, em que os sistemas ficam em redes de internet externa.

Em 2006, a virtualização de servidores permitiu o compartilhamento de máquinas e infraestrutura entre vários clientes, popularizando o serviço de hospeda-

dagem de sites. E em 2008 lançaram a solução de computação em nuvem. No modelo de nuvem pública o cliente escolhe a infraestrutura para rodar suas aplicações e paga por horas de uso. E na opção de nuvem privada, mantém parte do processamento interno e parte no data center externo, sem compartilhar infraestrutura, cabendo ao provedor integrar os dois ambientes.

"Temos 3 mil clientes de todos os portes com destaque para as áreas de varejo, comércio eletrônico e o segmento financeiro", afirma Charnet. Uma das principais vantagens é poder contratar infraestrutura adicional por curtos períodos de tempo, atendendo demandas pontuais de promoções como Dia das Mães, por exemplo, sem ter que investir em ativos que posteriormente ficarão ociosos. Hoje o UOL conta com quatro data centers e atende clientes de todos os segmentos e portes.

Outra empresa que cresceu com aquisições foi a Locaweb, que surgiu em 1998 atendendo pequenas empresas e em 2006 inaugurou um data center próprio. "Nosso foco é oferecer em infraestrutura e plataforma um software como serviço, modelo que inaugurou o conceito de computação em nuvem no país", afirma o diretor comercial, Alexandre Glikas. O data cen-

ter tem capacidade de até 25 mil servidores que atendem 250 mil clientes em sua maioria pequenas e médias empresas. Para ampliar ofertas adquiriu no fim do ano passado a Eventions que oferece um sistema de organização e participação em eventos on-line; e a Tray E-Commerce para comércio eletrônico e lojas virtuais. "São duas áreas de grande apelo junto ao público que adota computação em nuvem", afirma Glikas.

Empresas que contavam com data centers tradicionais também se movimentam para expandir ofertas. A Dedalus firmou uma parceria com a americana Amazon Webservices que conta com milhares de servidores e atende clientes em todo o mundo. No Brasil conta com 90 clientes que geraram um faturamento de R\$ 20 milhões no ano passado com previsão de chegar a R\$ 35 milhões neste ano. "As pequenas companhias e também as grandes preferem a solução em nuvem a ter que adquirir servidores e softwares. Basta optarem por um menu de serviços que fica disponível rapidamente para uso imediato", afirma o presidente, Maurício Fernandes.

Entre as aplicações mais populares Fernandes aponta o varejo para lojas eletrônicas, administração de e-mail, recursos humanos e mala direta.



Thiago Charnet, da UOL Diveo: uma das vantagens é poder contratar infraestrutura adicional por curto período de tempo

## Disponibilidade imediata atrai cliente

De São Paulo

Para que 430 mil alunos tenham acesso de forma simultânea a um sistema de ensino a distância é preciso que o provedor esteja preparado para períodos de pico, como a entrega de trabalhos no final do ano. "Não pode travar", resume Felipe Wagner Brandão, gerente de portais e plataformas interativas do grupo Anhanguera Educacional. Após ter problemas com um data center justamente no período de entrega de trabalhos de final de curso o grupo contratou a Dedalus, parceira da Amazon Webservices, primeiro de forma emergencial, depois para toda sua oferta de ensino a distância.

A Anhanguera comprou várias instituições educacionais nos últimos anos e tinha necessidade de um sistema que fosse crescendo

conforme a demanda. Um dos módulos de ensino a distância, por exemplo, é acessado diariamente por 110 mil alunos simultaneamente, em todos os horários. "A aplicação está 100% na internet, pode ser acessada sob demanda e pagamos apenas pelo serviço. Se quer sabemos onde fica a infraestrutura para suportar toda a nossa demanda", afirma Brandão. Os alunos têm acesso ao sistema em suas casas ou em polos educacionais espalhados pelo país que recebem as aulas via satélite em vídeo.

Foi a partir de casos de sucesso como este que o conceito de computação em nuvem foi se popularizando principalmente entre as empresas que precisam de grande poder computacional em períodos de pico. "O cliente não sabe se vai precisar de um ou cem servidores, dependendo da resposta do

público em determinadas campanhas, por exemplo", Bruno Tasco, analista da Frost & Sullivan.

O custo também pesa a favor da computação em nuvem: os clientes não ficam amarrados em contratos anuais com data centers, mas pagam apenas pelo serviço. Tasco lembra que um dos itens que a equipe de tecnologia da informação das empresas deve levar em conta são os contratos de nível de serviço para garantir alta disponibilidade das aplicações. Muitas empresas escolhem fornecedores com data center local para evitar atrasos no processamento.

Empresas distribuídas em diversos pontos do país tendem a optar por serviços de operadoras de telecomunicações como Oi, Embratel e Telefônica que recentemente inauguraram grandes data centers ou firmaram parcerias. (ALM)

## Provedores desenvolvem ofertas para suportar aplicação específica

Inaldo Cristoni  
Para o Valor, de São Paulo

A voz corrente no mercado é que não vai demorar muito para que a computação em nuvem seja adotada por um universo grande de empresas, inclusive as que não fazem parte do setor de tecnologia da informação (TI). A garimpagem de potenciais clientes fora dessa área já começou: muitos provedores estão aproveitando a oportunidade para desenhar ofertas que suportam aplicações específicas.

Uma delas é a israelense eWave MD, que em meados do ano passado lançou no mercado brasileiro o software Artec, desenvolvido para aplicação em telemedicina. O fato de rodar em nuvem permite a realização de uma série de procedimentos médicos a distância, de consultas e exames laboratoriais à emissão de laudos, diagnósticos e prescrição de medicamentos.

A solução foi desenhada para permitir o atendimento a populações e comunidades remotas e em regiões rurais que não têm acesso a médicos e hospitais. Com esse sistema, o médico pode supervisionar a distância o trabalho de uma equipe técnica previamente treinada, explica Nimrod Rifkin, CEO da eWave. "A conexão é pela internet, mas nas regiões em que não há infraestrutura, a comunicação pode ser via satélite", diz.

As aplicações são hospedadas em dois data centers de parceiros localizados em Belo Horizonte e em Curitiba. Além do software, a eWave inclui no pacote de ofertas equipamentos e ferramentas para a realização dos exames, tais como aparelhos de eletrocardiograma, medidor de temperatura do corpo e da pressão arterial, frequência cardíaca, oxigenação, balança de precisão, estetoscópio eletrônico, microscópio e sistema de videoconferência, entre outros.

Segundo o executivo, o Artec já é



Nimrod Rifkin, CEO da eWave: sistema permite ao médico supervisionar a distância o trabalho de uma equipe técnica

utilizado no modelo em nuvem nos Estados Unidos, Israel, Índia e Etiópia. No Brasil, a eWave mira como potenciais usuários do software hospitais e organizações não-governamentais (ONGs), principalmente. A expectativa é cobrir aproximadamente 50 cidades brasileiras por meio de quatro contratos que deverão ser assinados até o final do ano.

Com o Fielo Loyalty, construído na plataforma Salesforce.com, a Valuenet oferece ao mercado uma ferramenta para criação e gerenciamento de programas de incentivos e de fidelidade. O foco são as empresas que se relacionam com consumidor, as que lidam com outras empresas e a área de recursos humanos das corporações. Atualmente, o software é utilizado por dez mil usuários, a maioria dos quais está fora do Brasil.

Entre os clientes brasileiros, Sanjay Agarwal, diretor-geral da Valuenet, cita a Posso Mais, uma

empresa de marketing digital e estratégia on-line de Goiás, que representa algumas entidades estudantis e possui milhares de afiliados, entre estudantes e professores. Há implantações em andamento em uma rede varejista do setor de móveis e em uma administradora de cartão de crédito. "A nossa meta é terminar o ano com um faturamento dez vezes superior por conta da solução", diz.

O executivo cita como principais apelos do Fielo Loyalty a facilidade de integração com outros sistemas dos clientes e a customização da interface de acordo com a marca. Disponível em plataforma de mobilidade, o software permite o monitoramento on-line da performance do programa de fidelidade e tem uma funcionalidade de gestão de prêmios e resgate.

A mineira Rete Sistemas especializou-se em software de administração escolar, que controla o patrimônio e estrutura física, atividades dos profissionais e rotina

dos alunos. Seu eDucanet ganhou uma versão para rodar em nuvem e já está sendo utilizado nessa modalidade por 80 escolas da rede municipal de Betim (MG).

Os planos de Tarcisio Alves Vianna, diretor de tecnologia da empresa, são de fechar contratos com aproximadamente 30 prefeituras até o fim do ano. "Três motivos foram determinantes para oferecer o eDucanet na nuvem. A segurança dos dados, que ficam armazenados em um data center, a capilaridade do sistema e o fato de o cliente não precisar investir na montagem de infraestrutura tecnológica", revela.

A Imagem, provedora de Sistema de Informações Geográficas (GIS) também aderiu à computação em nuvem. A empresa está de olho no potencial de negócios no segmento de varejo, operadoras de TV a cabo, bancos e seguradoras, por exemplo. Lúcio Graça, diretor de inovação da empresa, pretende obter 15% da receita no Brasil com essa oferta em dois anos.

## Mudança requer plano detalhado

De São Paulo

A adoção da nuvem pode representar uma mudança de paradigma e não são poucos os que acreditam se tratar de um processo irreversível. O problema é que entre executivos de tecnologia responsáveis pelo projeto pairam dúvidas sobre os passos a seguir, quais aplicações poderão rodar no ambiente virtual, que tipo de nuvem adotar, como escolher o provedor do serviço e, principalmente, como avaliar o retorno financeiro.

Na avaliação de Paulo Pichini, diretor da Go2Next, que surgiu em 2011 para auxiliar clientes do segmento corporativo no desenvolvimento de projetos de tecnologia da informação (TI), um requisito para uma migração segura e bem-sucedida é o pleno conhecimento das instalações já existentes na empresa e do ambiente tecnológico que se pretende configurar a partir da adoção à computação em nuvem.

O executivo também recomenda a definição de um plano de migração paulatina para nuvem, começando pelas aplicações que não fazem parte do chamado "core business". Como exemplo, cita o sistema de correio eletrônico, que é eficiente nesse modelo, já que o usuário pode acessar as informações a partir de qualquer dispositivo, e bem mais barato, pois o contrato prevê o pagamento de um valor mensal ao provedor correspondente ao serviço utilizado.

Dois fortes candidatas à migração, segundo Pichini, são as aplicações novas e as expansões dos sistemas já existentes no ambiente das empresas. A vantagem é que ambas seriam implementadas em um modelo que dispensa o investimento na montagem de infraestrutura tecnológica própria.

Já as aplicações de missão crítica, assim chamadas por serem estratégicas para os negócios da empresa, também podem ser processadas na nuvem especialmente porque entram relacionadas à co-

nectividade, que eram mais importantes tempos atrás, estão sendo removidos. Assim, acesso rápido, constante e seguro às aplicações, além de outros requisitos são garantidos por contratos regidos por rígidas cláusulas de níveis de serviço, que obrigam o provedor a cumprir o que prometeu fornecer.

Mas ainda existem barreiras para migrar as aplicações de missão crítica. Primeiro porque normalmente há resistência das empresas. Outro aspecto é que elas normalmente contemplam sistemas antigos, também denominados de legados, que precisam ser reescritos para rodar em um ambiente de virtual. Trata-se de um trabalho complexo que a maioria das empresas está apenas começando a fazer, diz Pichini.

Para quem pensa em implementar um projeto de nuvem, Carlos Wiltemar, consultor especialista em datacenter da Synapsis, integradora especializada em projetos de TI, sugere rigor na escolha do provedor do serviço. A análise deve levar em conta a sua capacidade de recuperação de eventuais problemas que possam comprometer o acesso às aplicações, a qualidade do suporte técnico, se oferece segurança e se tem condições de suprir a demanda dos clientes por mais recursos tecnológicos. "O ideal é fazer um teste prévio do ambiente virtual", sugere.

As empresas têm a opção de adotar uma nuvem pública, privada ou híbrida. O último tipo é o mais apropriado para as que ainda relutam em aderir à migração, seja por motivos de segurança ou por não saberem exatamente onde são hospedadas e processadas as informações. "Uma a possibilidade é deixar as aplicações de missão crítica em data center próprio e as demais em instalações de terceiros. Os provedores já estão oferecendo esse tipo de opção", explica José Maria Guidônio, diretor de inteligência de mercado da Sofitek, fornecedora global de soluções orientadas a processos de TI. (IC)