



POR DANIEL MATOS,  
Senior Technical Architect Consulting  
– Data Center & Multi Cloud

## ROUTE TO CLOUD

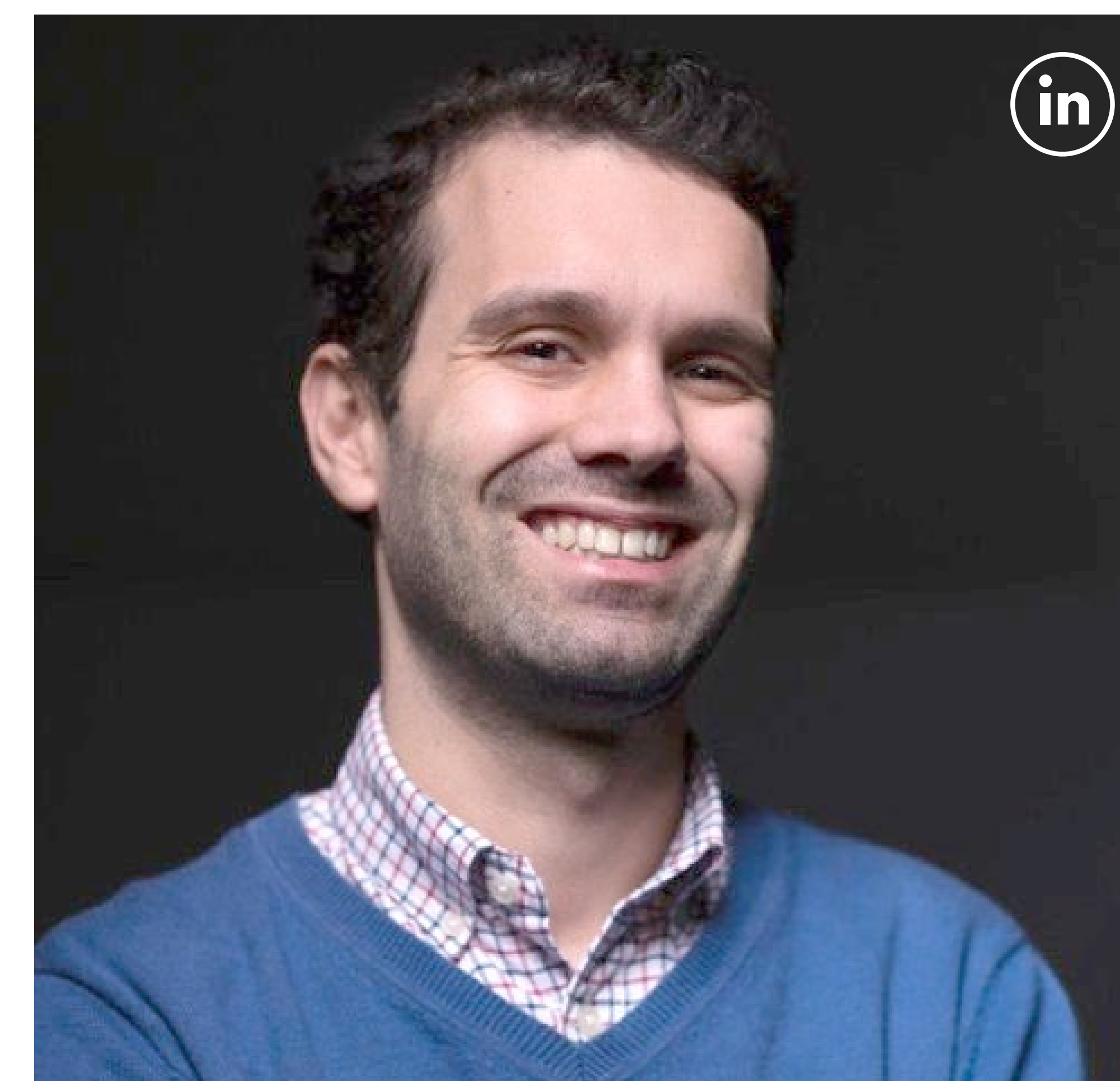
*Na jornada para a cloud é necessário que o integrador de IT esteja sempre com o cliente, não só nos processos de estratégia e migração, como também na otimização.*

**A TENDÊNCIA** de migração de serviços para o modelo multi-cloud tem crescido de forma acentuada, muito graças à facilidade com que podemos retirar o melhor partido de cada tipo de cloud e de cada cloud *provider*. No entanto, muitas vezes esta migração permanece presa a uma simples estratégia de movimentação de recursos de computação para fora do *on-prem*.

É uma mudança de paradigma difícil para muitas organizações que durante décadas se basearam em práticas convencionais que compravam ao invés de consumir IT. É por isso que muitas delas não têm em conta as diferentes abordagens e modelos financeiros específicos em cenários multi-cloud.

O conceito de multi-cloud forçou também os integradores de IT, que durante anos posicionaram as suas soluções baseadas em especialistas divididos por tipos de oferta, a mudarem o paradigma e estratégia de venda, pois num só conceito passaram a presentes as várias unidades de negócio - sistemas, redes, segurança e colaboração.

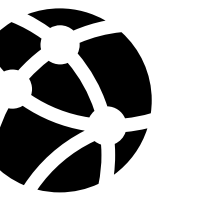
Hoje é necessário criar estratégias assentes em novas funções de colaboradores, novo software e novos processos que acompanhem o cliente de forma permanente numa lógica não só de *upselling*, mas de consultoria de otimi-



- Daniel Matos -

Senior Technical Architect Consulting – Data Center & Multi  
Cloud





zação financeira dos consumos. Já o cliente deverá trabalhar com um parceiro a *awareness* e aprender como desenvolver a sua estratégia e controlar os respetivos custos. **Trata-se de adotar um conceito inexistente no modelo de infraestrutura tradicional - “Gestão Financeira da Cloud” ou FinOps.**

Este é o primeiro pilar de uma estratégia madura de adoção multi-cloud, que se divide:

### 1. Visibilidade

- Utilização de *dashboards* e relatórios de tendências para análise de KPIs com base em áreas de negócio;
- Definição de orçamentos;
- Implementação de *chargeback* e *showback* nas várias equipas para padronizar a operação na cloud;
- Comparação com consumos em empresas concorrentes.

### 2. Otimização

- Beneficiar do pagamento *upfront* dos consumos em detrimento de pagamentos de consumos *on-demand* à posteriori;

- Abdicar de infraestruturas zombies: componentes que estão a correr no ambiente de cloud, mas que não estão a acrescentar valor - VMs, bases de dados relacionais, volumes de dados criados para um propósito específico e esporádico não desativados, etc;
- Correto dimensionamento do ambiente multi-cloud através da análise da utilização e métricas de desempenho da infraestrutura, percebendo se estão a ser executados de forma eficiente, determinar ações de melhoria e modificar a infraestrutura à medida do necessário - computação, armazenamento, *containers*, etc;
- Utilização de serviços de computação *low-cost* e de utilização rápida. Existem vários serviços na cloud com este propósito que podem reduzir os custos de consumo até 90%.

### 3. Governance e automação

- Criação de regras de monitorização de orçamentos para as áreas;
- Definição de uma percentagem aceitável de consumo adicional por dia ou semana para cada unidade de negócio;

- Definir o percentual da infraestrutura que pode ser consumida *on-demand*, tipicamente o modelo mais caro, versus o que deve ser consumido com base no pagamento *upfront*;
- Definir as *baselines* para identificar infraestruturas *zombies*;
- Identificar os ambientes 24x7 e os que podem ser desligados temporariamente, permitindo assim poupança nos consumos.

### 4. Integração no negócio

- Iniciativas de *feedback* às equipas que ajudem a manter o *cost-awareness*;
- Desenvolvimento de relatórios e *dashboards* para colaboração entre equipas;
- Alinhamento de KPIs financeiros com os de negócio, estabelecendo objetivos comuns.

A *framework* Route2Cloud\_, resulta de *know-how* especializado aliado a anos de experiência, e tem perfeitamente identificadas todas as fases e necessidades, estando assim preparada para responder aos desafios e ajudar os clientes na sua jornada para a cloud. ■