

Avaliação de serviços de transferência de arquivos baseados na nuvem

Fique à frente da curva de planejamento



Conteúdo:

- 1 Introdução
 - 2 A transferência de arquivos gerenciada está evoluindo
 - 3 Benefícios potenciais dos serviços baseados na nuvem
 - 4 Considerações adicionais
 - 4 Olhando para o futuro
-

Introdução

A finalidade deste documento técnico é discutir os serviços de transferência de arquivos baseados na nuvem, que agora fazem parte das estratégias de planejamento de TI de grandes e pequenas empresas em diversos setores de negócios no mundo inteiro. O enorme potencial desse tipo de serviço é apoiado por pesquisas realizadas em conjunto com a Vanson-Bourne, que sugere também que a implementação figura no horizonte do planejamento de curto prazo de muitas, senão da maioria, das empresas com redes B2B significativas.

O termo “baseado na nuvem” ou “serviços terceirizados” para transferência de arquivos designa serviços fornecidos por terceiros para a transferência de grandes arquivos, como uma alternativa ao tradicional software de transferência gerenciada de arquivos (MFT) interno. Nossa pesquisa indica que os serviços baseados na nuvem se tornaram uma opção do planejamento de curto prazo para as redes de TI empresariais, oferecendo benefícios potenciais aos clientes certos e destacando questões que precisam ser analisadas cuidadosamente como parte de praticamente qualquer decisão de implementar seu uso em casos específicos.

Historicamente, a função de transferência de arquivos de TI era 100% controlada internamente devido à clara vantagem que tal controle fornecia nas áreas de segurança e capacidade de resposta aos clientes internos e parceiros de negócios. Obviamente, tal controle era distribuído entre as organizações de TI e de linha de negócios com a ajuda de software e serviços de MFT de terceiros, mas não havia uma transferência de responsabilidade a terceiros que fosse significativa para a funcionalidade geral. Entretanto, agora esta tendência histórica está cedendo lugar ao uso de serviços baseados na nuvem que delegarão parte do controle interno à tecnologia externa. Por que qualquer empresa deveria considerar iniciar uma mudança dessa ordem em estratégia de gerenciamento de arquivos? E quais são os fatores mais importantes a serem considerados durante a análise da adequação de uma mudança de estratégia?

A resposta a essas perguntas pode ser útil para se iniciar as discussões de planejamento deste assunto tão crucial para os negócios.



A transferência de arquivos gerenciada está evoluindo

Uma pesquisa com 500 empresas de tamanhos variáveis com 1000 funcionários ou mais nos EUA, França, Reino Unido e Alemanha fornece uma abundância de dados sobre os planos e questões de transferência de arquivos em diversos setores comerciais. Os executivos e profissionais de TI que representam empresas de varejo e distribuição, fábricas, fornecedores de serviços financeiros e outras empresas comerciais oferecem uma imagem clara de um ambiente de TI de negócios em transição.

Eles relatam que os tamanhos dos arquivos estão aumentando, o número de transferências de arquivos está crescendo e, particularmente nas empresas menores, os problemas com transferência de arquivos podem estar além de um ponto de ultrapassar as capacidades internas. Praticamente independente do tamanho, a maioria das empresas lida com questões que poderiam tirar proveito dos serviços terceirizados para tipos específicos de transferência de arquivos. Por este motivo, 75% das empresas ouvidas têm ou estão desenvolvendo estratégias detalhadas para terceirizar categorias específicas de transferência de arquivos.

Considerando estas conclusões, sua organização planeja avaliar o uso de serviços baseados na nuvem ou terceirizados para solucionar qualquer um dos problemas que encontrou, relacionados à transferência de arquivos? A tabela a seguir mostra o que as outras empresas estão fazendo:

Empresas avaliando o uso de serviços baseados na nuvem ou terceirizados para a transferência de arquivos

	Funcionários		
	Total	1000 a 3000 funcionários	Mais de 3000 funcionários
Sim – dentro de 6 meses	25%	30%	19%
Sim – dentro de 7 a 12 meses	34%	36%	32%
Sim, mas não por pelo menos 12 meses	10%	8%	12%
Já avaliamos isso	15%	14%	16%
Não	16%	12%	21%

De forma consistente com este foco estratégico, praticamente todas as empresas identificaram cronogramas dentro dos quais planejam investigar os serviços baseados na nuvem. No total, 59% dos entrevistados pretendem iniciar suas avaliações dentro dos próximos 12 meses. Em geral, são as empresas menores e aquelas em setores comerciais com os maiores números de parceiros de rede B2B, como varejo, distribuição e transportes, que estão abrindo o caminho.

É claro que as diferenças em tamanho da empresa e complexidade da rede criam tipos diferentes de despesa organizacional e diferentes níveis de urgência em segmentação de mercado. É por isso que a pesquisa buscou identificar as prioridades gerais e específicas dos principais problemas de gerenciamento de transferência de arquivos.

Os desafios identificados pelas empresas como importantes para a eficácia de seu gerenciamento de transferência de arquivos existente estão a seguir em ordem, começando pelo mais importante:

- A confidencialidade do que é trocado aumentou com os requisitos de maior segurança e governança
- Os tamanhos de arquivos e números de transações em média aumentaram e estão sobrecarregando os sistemas existentes de transferência de arquivos
- As conexões e transferências entre parceiros B2B são demasiado complexas e controladas por grupos internos com recursos de TI limitados
- Processos críticos de cadeia de suprimentos e compras dependem desses arquivos; a realização em segundos e não em minutos ou dias é importante, e meu sistema de transferência interno não é flexível para atender às minhas necessidades
- Novas iniciativas de negócios forcem o recrutamento e admissão de novas categorias de parceiros comerciais B2B, quando eu não tenho recursos, tempo e dinheiro para fornecer suporte a elas

As três primeiras questões listadas acima são as mais importantes. A primeira reforça a exigência crescente de melhor segurança e governança possível, que há muito são prioridades para o desenvolvimento da MFT existente. A segunda e a terceira questões completam a justificativa de negócios dos serviços de nuvem – ou seja, a escalabilidade e o requisito de B2B em evolução. A quarta e a quinta são requisitos ambientais que continuam existindo e que devem ser atendidos por praticamente qualquer mudança de estratégia ou tecnologia. Observe que praticamente todas essas questões afetam os profissionais internos de operações de TI, os arquitetos de TI e os gerentes de linha de negócios, além da cadeia de suprimentos e outros parceiros B2B.

Perguntas adicionais importantes para os tomadores de decisões no que diz respeito ao gerenciamento de arquivos são baseadas em fatores como tamanho, setor do mercado, país de origem e recursos e capacidades internos existentes. Virtualmente todas afetam a velocidade na qual os recursos alternativos ou complementares devem ser avaliados e os benefícios potenciais esperados dos serviços de transferência de arquivos baseados na nuvem.

Nenhuma empresa pretende terceirizar completamente a função de transferência de arquivos. O ponto real da decisão é: Que problemas serão resolvidos melhor através do uso de serviços terceirizados? Tomar as decisões acertadas libera os recursos internos que podem ser aplicados em outros lugares. A solução ideal será aquela que identifique casos específicos e de uso ideal, que possam ser usados para justificar os custos de uma mudança das transações B2B para serviços baseados na nuvem.

Benefícios potenciais dos serviços baseados na nuvem

Uma das melhores justificativas de negócios para a adição de serviços baseados na nuvem envolve as situações nas quais o aumento de tamanho, número e complexidade de transações de transferência de arquivos coincidem.

Um exemplo claro disso são as transações de arquivos em larga escala nas comunicações B2B. As redes empresariais que conectam diversos parceiros de negócios estão se proliferando, a quantidade de informações sendo compartilhadas está crescendo e o escopo das diferenças que devem ser arbitradas – protocolos, regulamentações governamentais e de setor, diferenças de software proprietário – aumentam a uma velocidade que não pode ser igualada por aumentos incrementais dos investimentos em pessoal e sistemas internos.

Um detalhamento das respostas da pesquisa sobre questões relacionadas a B2B ilustra áreas de preocupação específicas. Cada uma dessas foi descrita por entrevistados individuais como “a maior questão”, no que diz respeito ao suporte às redes B2B.

Gerenciar um grande número de conexões	26%
Tempo (custo) de admissão de novas conexões e manter/atualizar as conexões existentes	20%
Suporte a um grande número de protocolos	19%
Tempo (custo) de solucionar problemas de erros e exceções de transferência de arquivos	15%
Capacidades de visibilidade, auditoria ou gerenciamento central insuficientes ou inexistentes	8%

O mais importante aqui é que todas as três primeiras são vitais para as operações de B2B. Não faz muita diferença qual dessas questões é selecionada por uma empresa como a mais importante. Os percentuais relativamente próximos demonstram que todas são críticas, especialmente quando estão relacionadas a uma importante função de negócios, como transferência de arquivos grandes de B2B. Por exemplo, se qualquer uma dessas questões fosse informada como aquela com o problema mais importante, as organizações internas poderiam encontrar uma solução sem olhar para fora da empresa. Entretanto, temos aqui uma variedade de questões conectadas pelas restrições de capacidade e complexidade em aceleração, apontando para uma possível indicação de um grande recurso externo, como os serviços baseados na nuvem.

Por que as empresas escolhem a nuvem

- Reduzir drasticamente os prazos para obter os benefícios potenciais das transferências de arquivos com segurança avançada
- Dimensionar os recursos conforme necessário para atender à demanda de novos parceiros comerciais e volume de arquivos, eliminando a sub e a super utilização
- Aumentar a agilidade e a capacidade de resposta às condições de negócios em mudança, sem afetar a infraestrutura ou os recursos de TI

A definição de complexidade, neste caso, é o fato das três principais questões estarem interrelacionadas. Nenhuma pode ser abordada isoladamente sem complicar as demais. Este é o argumento mais forte para os serviços baseados em nuvem serem uma solução muito melhor do que arriscar em ambientes intensivos de B2B. A tabela abaixo ilustra este ponto:

Necessidade de transferência de arquivos de B2B	Vantagem	Valor
1 Tempo de entrega mais rápido	Reduzir drasticamente os prazos para obter os benefícios potenciais das transferências de arquivo com segurança avançada	<ul style="list-style-type: none"> • Começar a gerar receita de novos parceiros comerciais, através da redução do tempo necessário para configurar e manter os parceiros • Consolidar as atividades díspares de transferência de arquivos em uma única solução B2B baseada na nuvem, que: <ul style="list-style-type: none"> – Elimine a necessidade de suporte a diversos servidores usando diversas ferramentas para B2B, grandes transferências de arquivos – Utilize uma única conexão de transferência de arquivos B2B com as capacidades necessárias para monitorar, administrar, auditar e ajudar a proteger virtualmente todas as grandes transações de arquivos B2B
2 Dimensionar com mais rapidez para atender às necessidades da organização (tanto em novos parceiros comerciais quanto em volume de arquivos)	Dimensionar os recursos conforme necessário para atender à demanda de novos parceiros comerciais e volume de arquivos, eliminando a sub e superutilização	<ul style="list-style-type: none"> • Aproveitar as economias de escala de um ambiente de vários ocupantes para grandes transferências de arquivos, que: <ul style="list-style-type: none"> – Seja consumido com base em quanto sua empresa transaciona com os parceiros – Elimine a necessidade de equilibrar os requisitos de infraestrutura e as mudanças de demanda
3 Nenhuma exigência de nova infraestrutura	Aumentar a agilidade e a capacidade de resposta às condições de negócios em mudança, sem afetar a infraestrutura ou os recursos de TI	<ul style="list-style-type: none"> • Permite que você use seus recursos internos onde forem mais necessários, através da: <ul style="list-style-type: none"> – Utilização de recursos baseados na nuvem para gerenciar seu ambiente de transferência de arquivos B2B (serviços de admissão e gerenciamento para configuração de clientes, configuração de parceiros e atividades de suporte contínuo) – Manutenção de uma única conexão para atingir virtualmente todos os seus parceiros B2B – Eliminação da necessidade de nova infraestrutura

Já foi dito que quando se é um martelo, todo problema parece com um prego. O desafio real para aqueles que contemplam uma mudança para os serviços baseados na nuvem, por mais limitada ou parcial que seja, é empregar os mesmos tipos de critérios de investimento em custo/benefício de TI que resultaram no desempenho de negócios obtido até o momento. Os serviços baseados na nuvem devem ser considerados segundo os mesmos padrões que levaram a outros investimentos em TI.

Considerações adicionais

Assim como em virtualmente qualquer nova alternativa tecnológica, algumas empresas caminham com mais lentidão e relutância que outras. O que as preocupa? Quando a adição de um importante recurso terceirizado provoca um risco inaceitável de perder o controle de algumas operações, inclusive procedimentos de sistemas internos, e desempenho de negócios?

É interessante constatar que suas preocupações não são específicas à tecnologia baseada na nuvem, mas aos critérios antigos que elas aplicam a praticamente todos os investimentos em TI.

- Proteção dos dados fora das paredes de sua organização
- Proteção do processo de transferência fora das paredes de sua organização
- Auditoria e governança dos dados e atividades de transferência
- Manutenção do controle de acesso aos seus dados quando estes se encontram fora de sua organização
- Capacidade de resolver problemas cliente/parceiro com falhas de transferência, etc.
- Integração com sistemas legados (ou seja, mainframe)
- Integração com processos e fluxos de trabalho existentes

A boa notícia é que os relacionamentos B2B, com fornecedores e parceiros existentes são precedentes até mesmo para esta transição possivelmente radical. A economia mundial está fazendo as empresas se concentrarem ainda mais no que é realmente essencial à sua sobrevivência e crescimento. A transferência de arquivos pode ser crítica, mas é uma competência essencial? Ela fornece uma vantagem competitiva para sua empresa, que não possa ser facilmente copiada por um concorrente? Se a resposta para qualquer uma dessas perguntas for “não”, pode ser o momento de considerar uma estratégia de terceirização.

Os requisitos de comunicação B2B são complexos e exigentes; e, portanto, são os que apresentam maior probabilidade de tirar proveito desta nova tecnologia. A relutância em investir não é precaução justificável, mas dúvida provocada por conhecimento insuficiente da urgência das forças do segmento de mercado competitivo.

A suposição da linha base dos tomadores de decisão de TI passa necessariamente pelo fato de que todas as arquiteturas de sistemas, software, procedimentos, requisitos de gerenciamento e gateways de segurança existentes são a infraestrutura à qual virtualmente qualquer fornecedor de serviços terceirizado deverá se adaptar e adequar. Caso contrário, suas ofertas de serviços serão inadequadas, sendo, portanto, inaceitáveis ou sujeitas a mudanças especificadas. No entanto, o processo de avaliação necessário irá revelar definitivamente o fato de que os serviços baseados na nuvem foram criados desde o início para se adaptar às infraestruturas existentes. Este é o motivo para a velocidade com a qual estão obtendo aceitação em situações de uso específico dentro do ambiente B2B.

A adoção dos serviços na nuvem, portanto, não é um simples contrato de compra, uma delegação de responsabilidade arriscada ou uma perda de controle das operações de negócios. É, em vez disso, uma nova parceria com recursos vantajosos do ponto de vista competitivo, que devem ser gerenciados em virtualmente cada detalhe por aqueles que têm mais conhecimento sobre a infraestrutura existente, sua história e os objetivos de negócios aos quais foi projetada e desenvolvida para atender.

Olhando para o futuro

Na análise final, há um número crescente de casos de uso para soluções de MFT. E embora a maioria seja interna, muitos são ideais para os serviços baseados na nuvem. Atualmente, a IBM é um dos líderes em software de MFT – e muito em breve também ajudará a abrir o caminho em serviços de transferência de arquivos baseados na nuvem. É por isso que a IBM sugere aos executivos e gerentes de TI que estão lendo este artigo que iniciem o mais rápido possível o processo para avaliar quais atividades de transferência de arquivos B2B dentro de suas organizações correspondem aos casos ideais para a transferência de arquivos baseada na nuvem descrita acima. O processo de avaliação deve considerar as vantagens em potencial definidas anteriormente, a ideia de que os processos não diferenciadores devem ser terceirizados e a prioridade contínua representada pelas responsabilidades de segurança e controle.



© Copyright IBM Corporation 2011

IBM Corporation
Software Group
Route 100
Somers, NY 10589

IProduzido nos Estados Unidos da América
Julho de 2011
Todos os direitos reservados

IBM, o logotipo IBM, ibm.com e Sterling Commerce são marcas comerciais ou registradas da International Business Machines Corporation nos Estados Unidos e/ou em outros países. Se estes ou outros termos comerciais da IBM estiverem marcados em sua primeira ocorrência nesta publicação com o símbolo de marca registrada (® ou ™), esses símbolos indicam marcas comerciais registradas ou de direito comum de propriedade da IBM no momento em que esta informação foi publicada. Essas marcas comerciais também podem ser marcas registradas ou de direito comum em outros países. Uma lista atual das marcas comerciais da IBM está disponível na web em “Copyright and trademark information” www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. (em inglês).

As informações contidas neste documento foram fornecidas com o objetivo único de informar. Apesar da realização de esforços para verificar a integridade e a exatidão das informações contidas neste documento, elas são fornecidas na forma em que se encontram, sem quaisquer garantias de qualquer tipo, sejam expressas ou implícitas. Além disso, essas informações se baseiam nos planos e nas estratégias atuais de produtos da IBM, sujeitos a alteração sem aviso prévio da IBM.

A IBM não deverá ser responsabilizada por quaisquer danos causados pela utilização deste documento ou de qualquer outro material, ou danos de qualquer maneira relativos a eles. Nenhum conteúdo desta documentação tem o propósito ou o efeito de gerar quaisquer garantias ou representações da IBM ou de seus fornecedores ou licenciadores, ou alterar os termos e as condições do contrato de licença aplicável que rege a utilização do software da IBM.

As referências feitas neste documento a produtos, programas ou serviços IBM não pressupõem uma intenção da IBM de torná-los disponíveis em todos os países nos quais opera. As datas de lançamento e/ou recursos de produto citados neste documento podem sofrer alteração a qualquer momento, a critério da IBM com base nas oportunidades de mercado e outros fatores, e não implicam em um compromisso com a disponibilidade futura de produto ou recurso de qualquer forma. Nada contido nestes materiais tem a intenção, nem deve ter o efeito de declarar, expressa ou implicitamente, que todas as atividades desenvolvidas por você resultarão em vendas específicas, crescimento da receita, economia ou outros resultados.



Por favor, recicle