



Qual a melhor estratégia para cloud: “Single Provider” ou “Multi Provider”?

Há algum tempo li uma outra matéria que falava de ações de “fidelização” a partir de contratos de exclusividade (com garantia de um workload mínimo, mediante condições financeiras mais atrativas).

Ficou no ar uma dúvida sobre qual seria o melhor modelo: single provider (com descontos por exclusividade) ou multi provider (pela competição entre os providers).

Ao ver as estatísticas dessa matéria aqui da CIO Online, onde apenas 2% das empresas seguiram pelo caminho de single provider, parece que temos algumas pistas:

[https://www.cio.com/article/462834/cost-still-biggest-driver-for-multi-cloud-study-finds.](https://www.cio.com/article/462834/cost-still-biggest-driver-for-multi-cloud-study-finds)

[html](#)

Mas para não ficar em cima do muro, eu sou do time que defende ter um provedor prioritário, utilizando seus recursos e serviço nativos para fins de time-to-market e habilitar o máximo possível de benefícios da cloud.

Nesse sentido, o avanço exponencial de AI no último ano deve fortalecer ainda mais o uso de recursos nativos cloud (não acho que vai existir “Generative AI on-premises”).

Mas apesar se ter um provedor prioritário, manter um secundário como alternativa para fins de necessidade (algum recurso nativo exclusivo), para fins de redundância ou DR, ou mesmo por questões de negociação comercial (manter a “chama da concorrência” acesa é importante).

Por isso faz sentido pensar em arquiteturas de cloud híbrida, ou mesmo multicloud (embora para essa última muito tem sido dito quanto os contras da complexidade de desenvolvimento e operação), ou mesmo explorar os demais recursos providos pelos próprios providers, com ressalvas de acordo com cada indústria e suas respectivas regulações.

De qualquer forma, cada caso é um caso e não existe “one size fits all”. Como as consultorias dizem: tudo “depende”.

Como as notícias do mercado têm demonstrado, muitas empresas já foram para cloud, muitas outras já foram e resolveram voltar para on premises.

Outras ainda estão avaliando e decidindo o que fazer e no máximo avançaram com soluções de clouds internas ou híbridas.

Outras usam single provider e criaram soluções umbilicalmente “acopladas” com os serviços nativos providos pela plataforma cloud e capturaram valor por entregar soluções mais “simples” e com maior velocidade, além de também capturarem valor por eventuais acordos de “exclusividade” do workload.

Outros apostaram em criar soluções mais “agnósticas” e assim promoveram a sua portabilidade e interoperabilidade entre provedores distintos em modelo multicloud e capturam valor pela maior resiliência e poder de barganha ao ter mais de um provedor competindo pelo seu workload.

E além disso, ninguém sabe o que acontecerá sob a ótica de outros dois grandes temas:

- Questões regulatórias, quanto à competitividade, abertura de mercado e exigências de interconectividade e portabilidade.
- Questões geopolíticas entre os grandes blocos e soberania de dados.