



Fabrício Cabral <fabriciofx@gmail.com>

[UML-BR] Arquitetura TI x Negocios Era: Discutir sobre DDD ...

25 messages

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

Tue, Sep 27, 2011 at 10:35 PM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Rodrigo

É isso aí. Apoiado.

Vou dar um exemplo engraçadinho:

Suponha que tenhamos uma reunião com o Brito, CEO da AB-Inbev, para falar sobre SOA (o cara é o CEO, *deve* se envolver com SOA, certo?)

Aí, ele pergunta, na lata: Hmmm... em quantos % a adoção de SOA vai aumentar o nosso EBITDA? E como exatamente isso vai acontecer?

Se vc não consegue responder isso, não dá para querer envolver CIO com SOA, UML, DDD, BPM, XYZ. Por terem atingido as metas trienais de EBITDA, a AB-Inbev vai distribuir 1 Bilhão (BILHÃO) em bônus aos seus executivos. Então, tem que responder na lata, não no embromation.

[]s

MT.

--- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Rodrigo Santos <rodrigolack@...> escreveu

>

> Bom dia a todos.

> Eu participo da lista mais como

> leitor, mas SOA é um assunto que me interessa bastante e gostaria de dar minha opinião.

>

>

> Considerem minha resposta a de um

> aprendiz.

>

> Agora, voltando ao assunto,

> independente do que SOA seja conceitualmente, tecnicamente envolve toda

> uma forma de trabalhar dentro da TI, sustentar os serviços, as

> aplicações e suas integrações, considerar o reuso e tudo mais e acho que cabe ao CIO vestir esse chapéu. logo respondendo a pergunta:

> "você acredita mesmo que SOA é um assunto para ser decido pelo CEO?"

>

> Não. Não vejo o CEO em condições de *decidir* sobre isso e talvez ele nem queira tomar essa decisão. Na minha oponião é papel do CIO decidir como a TI se alinhará ao negócio, que estratégias usar, que arquitetura adotar e etc. Acho até complicado fazer o CEO entender os conceitos por trás da SOA. E acho que isso se aplica a qualquer estratégia, metodologia, ferramenta e etc de TI.

> O CEO quer solução, ele está mais interessado em *quanto custa* para sustentar seus negócios e não em *como* isso vai acontecer.

>

> Att.

>

> Rodrigo S. Lack

> <http://br.linkedin.com/in/rodrigolack>

>

>
>
> De: Gustavo Tavares <gustavares@...>
> Para: "UML-BR@yahoogrupos.com.br" <UML-BR@yahoogrupos.com.br>
> Enviadas: Terça-feira, 27 de Setembro de 2011 0:26
> Assunto: Re: [UML-BR] Discutir sobre DDD está no escopo da lista?
>
>

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(62\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 4](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[O que é melhor do que pagar pouco por algo que custa muito? Acesse Já.](#)

[Y!Encontros. O amor não vai cair do céu, então vá atrás dele!](#)

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃ Text](#), [Resenha Diária](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Sep 28, 2011 at 12:48 AM

MT!!

Ué! Voltei a não entender agora! É exatamente isso que eu penso! :D
Afinal, você discorda de mim ou não? ;-)

Completo ainda o que você disse: se não ficar claro para o CEO as vantagens que SOA trará, quais as metas estipuladas e quando trará, ele deve proibir o uso de SOA. Talvez até demitir o CIO, incompetente, que não consegue melhorar a área de TI e fica falando nomes bonitos para impressionar!

Antes do CIO ou qualquer um embaixo dele mover um dedo sequer para implantar SOA, o CEO tem que comprar a ideia! E é por isso que eu não defino SOA como SÓ um estilo arquitetural. Se fosse só um estilo arquitetural, seria uma decisão do arquiteto, talvez chegasse só até o gerente de projeto e olhe lá.

Abraços,
Marcelo.

Em 27 de setembro de 2011 22:35, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com> escreveu:

> **
>
>
>
> Rodrigo
>
> É isso aí. Apoiado.
>

> Vou dar um exemplo engraçadinho:
>
> Suponha que tenhamos uma reunião com o Brito, CEO da AB-Inbev, para falar
> sobre SOA (o cara é o CEO, *deve* se envolver com SOA, certo?)
>
> Aí, ele pergunta, na lata: Hmmm... em quantos % a adoção de SOA vai
> aumentar o nosso EBITDA? E como exatamente isso vai acontecer?
>
> Se vc não consegue responder isso, não dá para querer envolver CIO com SOA,
> UML, DDD, BPM, XYZ. Por terem atingido as metas trienais de EBITDA, a
> AB-Inbev vai distribuir 1 Bilhão (BILHÃO) em bônus aos seus executivos.
> Então, tem que responder na lata, não no embromation.
>
> []s
>
> MT.
>
> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Rodrigo Santos <rodrigolack@...>
> escreveu
> >
> > Bom dia a todos.
> > Eu participo da lista mais como
> > leitor, mas SOA é um assunto que me interessa bastante e gostaria de dar
> > minha opinião.
> >
> >
> > Considerem minha resposta a de um
> > aprendiz.
> >
> > Agora, voltando ao assunto,
> > independente do que SOA seja conceitualmente, tecnicamente envolve toda
> > uma forma de trabalhar dentro da TI, sustentar os serviços, as
> > aplicações e suas integrações, considerar o reuso e tudo mais e acho que
> > cabe ao CIO vestir esse chapéu. logo respondendo a pergunta:
> > "você acredita mesmo que SOA é um assunto para ser decido pelo CEO?"
> >
> > Não. Não vejo o CEO em condições de *decidir* sobre isso e talvez ele nem
> > queira tomar essa decisão. Na minha oponião é papel do CIO decidir como a TI
> > se alinhará ao negócio, que estratégias usar, que arquitetura adotar e etc.
> > Acho até complicado fazer o CEO entender os conceitos por trás da SOA. E
> > acho que isso se aplica a qualquer estratégia, metodologia, ferramenta e etc
> > de TI.
> > O CEO quer solução, ele está mais interessado em *quanto custa* para
> > sustentar seus negócios e não em *como* isso vai acontecer.
> >
> > Att.
> >
> > Rodrigo S. Lack
> > <http://br.linkedin.com/in/rodrigolack>
> >
> >
> >
> > De: Gustavo Tavares <gustavares@...>
> > Para: "UML-BR@yahoogrupos.com.br" <UML-BR@yahoogrupos.com.br>
> > Enviadas: Terça-feira, 27 de Setembro de 2011 0:26
> > Assunto: Re: [UML-BR] Discutir sobre DDD está no escopo da lista?
> >
> >
>
>
>

Marcelo Elias Del Valle
<http://mvalle.com>

[As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

Links do Yahoo! Grupos

<*> Para visitar o site do seu grupo na web, acesse:
<http://br.groups.yahoo.com/group/UML-BR/>

<*> Para sair deste grupo, envie um e-mail para:
UML-BR-unsubscribe@yahoogrupos.com.br

<*> O uso que você faz do Yahoo! Grupos está sujeito aos:
<http://br.yahoo.com/info/utos.html>

Gerson Dias <gerson.dias.job@gmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Sep 28, 2011 at 12:58 AM

ops, mas quem vai falar pro CEO qual vai ser o retorno do SOA é o CIO, não?
Afinal de contas, alguém neste cargo deve, ao menos, saber fazer esse tipo de cálculo. Assim como qualquer outro grande projeto deve ser encarado desta forma... ou foi o CEO quem pediu para implementar um ERP na empresa? (Se foi tem algo errado aí e, provavelmente, SOA será encarado como mais uma modinha por aí).

2011/9/28 Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>

> MT!!
>
> Ué! Voltei a não entender agora! É exatamente isso que eu penso! :D
> Afinal, você discorda de mim ou não? ;-)
>
> Completo ainda o que você disse: se não ficar claro para o CEO as
> vantagens que SOA trará, quais as metas estipuladas e quando trará, ele
> deve
> proibir o uso de SOA. Talvez até demitir o CIO, incompetente, que não
> consegue melhorar a área de TI e fica falando nomes bonitos para
> impressionar!
> Antes do CIO ou qualquer um embaixo dele mover um dedo sequer para
> implantar SOA, o CEO tem que comprar a ideia! E é por isso que eu não
> defino
> SOA como SÓ um estilo arquitetural. Se fosse só um estilo arquitetural,
> seria uma decisão do arquiteto, talvez chegasse só até o gerente de projeto
> e olhe lá.
>
> Abraços,
> Marcelo.
>
> Em 27 de setembro de 2011 22:35, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>
> >escreveu:
>
> > **
> >

> >
> >
> > Rodrigo
> >
> > É isso aí. Apoiado.
> >
> > Vou dar um exemplo engraçadinho:
> >
> > Suponha que tenhamos uma reunião com o Brito, CEO da AB-Inbev, para falar
> > sobre SOA (o cara é o CEO, *deve* se envolver com SOA, certo?)
> >
> > Aí, ele pergunta, na lata: Hmmm... em quantos % a adoção de SOA vai
> > aumentar o nosso EBITDA? E como exatamente isso vai acontecer?
> >
> > Se vc não consegue responder isso, não dá para querer envolver CIO com
> > SOA,
> > UML, DDD, BPM, XYZ. Por terem atingido as metas trienais de EBITDA, a
> > AB-Inbev vai distribuir 1 Bilhão (BILHÃO) em bônus aos seus executivos.
> > Então, tem que responder na lata, não no embromation.
> >
> > []s
> >
> > MT.
> >
> > --- Em UML-BR@yahoo.grupos.com.br, Rodrigo Santos <rodrigolack@...>

[Quoted text hidden]

> > > <http://br.linkedin.com/in/rodrigolack>

> > >

> > >

> > >

> > > De: Gustavo Tavares <gustavares@...>

> > > Para: "UML-BR@yahoogrupos.com.br" <UML-BR@yahoogrupos.com.br>

> > > Enviadas: Terça-feira, 27 de Setembro de 2011 0:26

> > > Assunto: Re: [UML-BR] Discutir sobre DDD está no escopo da lista?

> > >

> > >

> >

> >

✓ ✓

1

✓

>

>

 $\gamma = -$

> Marcelo Elias Del Valle

> <http://mvalle.com>

>

✓

> [As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

✓

✓

✓✓

11

- > Links do Yahoo! Grupos

✓

✓✓

11

>

[As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

_____ * _____ *

[através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)

Mensagens neste tópico (68)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários](#) 4 |
[Visite seu Grupo](#)

Y! Ofertas. Conheça e tenha descontos de 50% em suas compras.

Y! Encontros. É hora de dar uma chance a quem quer te conhecer!

Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.



Trocar para: [SÃ Text](#), [Resenha DiÃria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Sep 28, 2011 at 3:04 PM

Marcelo

Tente fazer a conta e mostrar como SOA impacta no EBITDA. Poste seus findings aqui na lista. Vc vai ver que a gente *discorda*.

Já a Mercedes Bens consegue provar por A+B para a Inbev que sua nova tecnologia de catalizadores de uso perpétuo consegue aumentar o EBITDA em merrecas por cento (o que, num grupo que fatura bilhões, significa vários milhões) pq são trocentos mil caminhões, que gastam buzilhões de óleo diesel por ano, o que custa boblihões de reais. Com uma tecnologia que reduz o consumo em 6% e aumenta o torque em 14%, se implantada em 15% da frota, se conseguirá numa economia de tantos milhões.

[coloque a conta de SOA aqui]

Conta de português de padaria. Vc acha que o CEO da Inbev vai mandar comprar os caminhões da Mercedes Bens ou SOA?

(Dica: ao contrário dos catalisadores, não é fácil fazer a conta de SOA. *Fazer conta* - não argumentar vantagens...)

[]s

MT.

--- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...> escreveu

>

> MT!!

>

> Ué! Voltei a não entender agora! É exatamente isso que eu penso! :D

> Afinal, você discorda de mim ou não? ;-)

>

> Completo ainda o que você disse: se não ficar claro para o CEO as

> vantagens que SOA trará, quais as metas estipuladas e quando trará, ele deve

> proibir o uso de SOA. Talvez até demitir o CIO, incompetente, que não

> consegue melhorar a área de TI e fica falando nomes bonitos para

> impressionar!

> Antes do CIO ou qualquer um embaixo dele mover um dedo sequer para

> implantar SOA, o CEO tem que comprar a ideia! E é por isso que eu não defino

> SOA como SÓ um estilo arquitetural. Se fosse só um estilo arquitetural,

> seria uma decisão do arquiteto, talvez chegasse só até o gerente de projeto

> e olhe lá.
>
> Abraços,
> Marcelo.
>
> Em 27 de setembro de 2011 22:35, Marcio Tierno <mtierno@...> escreveu:
>
> > **
> >
> >
> >
> > Rodrigo
> >
> > É isso aí. Apoiado.
> >
> > Vou dar um exemplo engraçadinho:
> >
> > Suponha que tenhamos uma reunião com o Brito, CEO da AB-Inbev, para falar
> > sobre SOA (o cara é o CEO, *deve* se envolver com SOA, certo?)
> >
> > Aí, ele pergunta, na lata: Hmm... em quantos % a adoção de SOA vai
> > aumentar o nosso EBITDA? E como exatamente isso vai acontecer?
> >
> > Se vc não consegue responder isso, não dá para querer envolver CIO com SOA,
> > UML, DDD, BPM, XYZ. Por terem atingido as metas trienais de EBITDA, a
> > AB-Inbev vai distribuir 1 Bilhão (BILHÃO) em bônus aos seus executivos.
> > Então, tem que responder na lata, não no embromation.
> >
> > []s
> >
> > MT.
> >
> > --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Rodrigo Santos <rodrigolack@>
> > escreveu
> > >
> > > Bom dia a todos.
> > > Eu participo da lista mais como
> > > leitor, mas SOA é um assunto que me interessa bastante e gostaria de dar
> > > minha opinião.
> > >
> > >
> > > Considerem minha resposta a de um
> > > aprendiz.
> > >
> > > Agora, voltando ao assunto,
> > > independente do que SOA seja conceitualmente, tecnicamente envolve toda
> > > uma forma de trabalhar dentro da TI, sustentar os serviços, as
> > > aplicações e suas integrações, considerar o reuso e tudo mais e acho que
> > > cabe ao CIO vestir esse chapéu. logo respondendo a pergunta:
> > > "você acredita mesmo que SOA é um assunto para ser decidido pelo CEO?"
> > >
> > > Não. Não vejo o CEO em condições de *decidir* sobre isso e talvez ele nem
> > > queira tomar essa decisão. Na minha opinião é papel do CIO decidir como a TI
> > > se alinhará ao negócio, que estratégias usar, que arquitetura adotar e etc.
> > > Acho até complicado fazer o CEO entender os conceitos por trás da SOA. E
> > > acho que isso se aplica a qualquer estratégia, metodologia, ferramenta e etc
> > > de TI.
> > > O CEO quer solução, ele está mais interessado em *quanto custa* para
> > > sustentar seus negócios e não em *como* isso vai acontecer.
> > >
> > > Att.
> > >
> > > Rodrigo S. Lack
> > > <http://br.linkedin.com/in/rodrigolack>
> > >

```
> >>  
> >>  
> >> De: Gustavo Tavares <gustavares@>  
> >> Para: "UML-BR@yahoo grupos .com.br" <UML-BR@yahoo grupos .com.br>  
> >> Enviadas: Terça-feira, 27 de Setembro de 2011 0:26  
> >> Assunto: Re: [UML-BR] Discutir sobre DDD está no escopo da lista?  
> >>  
> >>  
> >  
> >  
> >  
>  
>  
> --  
> Marcelo Elias Del Valle  
> http://mvalle.com  
>  
>  
> [As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]  
>
```

[| através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
Mensagens neste tópico (70)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: **Novos usuários 5** | [Visite seu Grupo](#)

Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. [Clique aqui.](#)

O que é melhor do que pagar pouco por algo que custa muito? Acesse Já.

Y! Encontros. É hora de dar uma chance a quem quer te conhecer!®



Trocar para: [SÃ³ Texto](#), [Resenha DiÃ¡ria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Rodrigo Santos <rodrigolack@yahoo.com.br>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: "UML-BR@yahoogrupos.com.br" <UML-BR@yahoogrupos.com.br>

Wed, Sep 28, 2011 at 3:48 PM

Pessoal,
acho que aqui se enquadra bem a frase "pensar fora da caixa".

SOA, assim como qualquer metodologia/ferramenta/melhores práticas e etc são caixas de TI, estão ali disponíveis para nós, profissionais de TI, usarmos da melhor maneira. Está aberta outra thread discutindo o uso de metodologias ágeis e o impacto delas no uso/difusão da UML e vou pegar um gancho aí para dar um exemplo.

Eu sou CEO de uma grande empresa e contrato uma empresa de TI para desenvolver uma aplicação para sustentar uma nova frente de negócios. Em que me interessa saber se a empresa que contratei usou metodologia ágil e não usou UML, ou usou ambas em conjunto ou o que quer que seja? Pra mim o que importa é quanto essa empresa vai me cobrar e em quanto tempo o meu software vai ficar pronto, ou seja, a empresa desenvolvedora abriu suas caixas e tirou delas o que de melhor continha (na visão dela) para me entregar uma solução.

Com SOA é a mesma coisa, é uma caixa de TI e nem sempre é necessário uma mudança de cultura na empresa para se adotar determinada estratégia. A TI não vende SOA, UML, Métodos ágeis, ITIL e etc. TI vende solução.

Desculpe se fui muito incisivo.

Att.

Rodrigo S. Lack

<http://br.linkedin.com/in/rodrigolack>

De: Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

Para: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Enviadas: Quarta-feira, 28 de Setembro de 2011 15:04

Assunto: [UML-BR] Re: Arquitetura TI x Negocios Era: Discutir sobre DDD ...

[Quoted text hidden]

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(71\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 6](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[Escolha quem quer conhecer agora!](#)

[Y! Ofertas. Conheça e tenha descontos de 50% em suas compras.](#)

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃº Texto](#), [Resenha DiÁria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>

Wed, Sep 28, 2011 at 11:00 PM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

MT,

Estou vendo que realmente discordamos. Não tem jeito nesse caso, é a experiência de cada um que leva a conclusões diferentes.

O que você colocou abaixo é um argumento sobre o que eu acho que o CEO faria. O que ele faria, todos já sabemos. A questão é o que ele deveria fazer.

Muitas vezes, as empresas precisam de mudanças de paradigmas na forma de trabalho para atingirem determinados objetivos e essas mudanças não ocorrem porque as únicas pessoas que poderiam tomar atitudes a respeito na empresa não enxergam a situação.

Uma conta de SOA que eu colocaria é a seguinte: conseguir lançar uma promoção no mercado 6 meses antes de seus concorrentes e sair na frente com isso. Isso é o time-to-market reduzido, seria uma das vantagens do SOA.

Se não há interesse nisso, talvez não haja interesse em SOA.

Abraços,
Marcelo.

Em 28 de setembro de 2011 15:04, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com> escreveu:

> **
>
>
>
> Marcelo
>
> Tente fazer a conta e mostrar como SOA impacta no EBITDA. Poste seus
> findings aqui na lista. Vc vai ver que a gente *discorda*.
>
> Já a Mercedes Bens consegue provar por A+B para a Inbev que sua nova
> tecnologia de catalizadores de uso perpétuo consegue aumentar o EBITDA em
> merrecas por cento (o que, num grupo que fatura bilhões, significa vários
> milhões) pq são trocentos mil caminhões, que gastam buzilhões de óleo diesel
> por ano, o que custa bobilhões de reais. Com uma tecnologia que reduz o
> consumo em 6% e aumenta o torque em 14%, se implantada em 15% da frota, se
> conseguirá numa economia de tantos milhões.
>
> [coloque a conta de SOA aqui]
>
> Conta de português de padaria. Vc acha que o CEO da Inbev vai mandar
> comprar os caminhões da Mercedes Bens ou SOA?
>
> (Dica: ao contrário dos catalisadores, não é fácil fazer a conta de SOA.
> *Fazer conta* - não argumentar vantagens...)
>
> []s
>
> MT.
>

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

> > > --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Rodrigo Santos <rodrigolack@>

[Quoted text hidden]

> > > >
> > > > De: Gustavo Tavares <gustavares@>
> > > > Para: "UML-BR@yahoogrupos.com.br" <UML-BR@yahoogrupos.com.br>
> > > > Enviadas: Terça-feira, 27 de Setembro de 2011 0:26
> > > > Assunto: Re: [UML-BR] Discutir sobre DDD está no escopo da lista?

> > > >

> > > >

> > >

> > >

> > >

> >

> >

> >

> > --

> > Marcelo Elias Del Valle

> > <http://mvalle.com>

> >

> >

> > [As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

> >

>

>

>

—
Marcelo Elias Del Valle
<http://mvalle.com>

[As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

[Quoted text hidden]

Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>

Wed, Sep 28, 2011 at 11:02 PM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Gerson,

Não importa quem vai falar. Talvez nem seja o CIO. O fato é que ou SOA tem os benefícios que dizem que tem e com certeza não é só um estilo arquitetural, ou é só um estilo arquitetural e não necessariamente trás os benefícios que já citamos.

Ou é um ou é outro.

Abraços,
Marcelo.

Em 28 de setembro de 2011 00:58, Gerson Dias

<gerson.dias.job@gmail.com> escreveu:

> **

>

>

> ops, mas quem vai falar pro CEO qual vai ser o retorno do SOA é o CIO, não?

> Afinal de contas, alguém neste cargo deve, ao menos, saber fazer esse tipo

> de cálculo. Assim como qualquer outro grande projeto deve ser encarado

> desta

> forma... ou foi o CEO quem pediu para implementar um ERP na empresa? (Se

> foi

> tem algo errado aí e, provavelmente, SOA será encarado como mais uma

> modinha

> por aí).

>

>

> 2011/9/28 Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>

>

> > MT!!

> >

> > Ué! Voltei a não entender agora! É exatamente isso que eu penso! :D

> > Afinal, você discorda de mim ou não? ;-)

> >

> > Completo ainda o que você disse: se não ficar claro para o CEO as

> > vantagens que SOA trará, quais as metas estipuladas e quando trará, ele

> > deve

> > proibir o uso de SOA. Talvez até demitir o CIO, incompetente, que não

> > consegue melhorar a área de TI e fica falando nomes bonitos para

> > impressionar!

> > Antes do CIO ou qualquer um embaixo dele mover um dedo sequer para

> > implantar SOA, o CEO tem que comprar a ideia! E é por isso que eu não

> > defino

> > SOA como SÓ um estilo arquitetural. Se fosse só um estilo arquitetural,

> > seria uma decisão do arquiteto, talvez chegasse só até o gerente de

> projeto

> > e olhe lá.

> >

> > Abraços,

> > Marcelo.

> >

[Quoted text hidden]

>

—

Marcelo Elias Del Valle
<http://mvalle.com>

[As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

Links do Yahoo! Grupos

[Quoted text hidden]

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Thu, Sep 29, 2011 at 12:21 AM

Então, Marcelo...

O que ele deveria fazer mesmo? Se voce colocar seu dinheiro em ações da Embraer, vc vai querer que o CEO tome decisões baseado em fatos e evidências ou não?

Esse é o ponto: cadê as evidências sobre SOA? Cadê a conta?

No exemplo que eu dei, se o CEO investir em SOA ele deve ser demitido, pois há duas alternativas: uma sólida, demonstrada com fatos (os catalisadores): é comprar e lucrar. Isso para não falar nos benefícios ao meio ambiente. E outra alternativa etérea, sem demonstração de valor consistente, sem fatos e sem ROI objetivamente apresentado.

Em relação a lançar a promoção antes, o que SOA tem a ver com isso? Como demonstrar a correlação direta entre uma coisa e outra? Quer dizer que sem SOA minha empresa não consegue lançar uma promoção antes? Desculpe, mas isso não é verdade. Todos os dias empresas saem na frente de seus concorrentes por conta do trabalho duro de seus funcionários, da visão de seus gestores e do dinheiro de seus investidores. Se a Boeing tivesse usado SOA, teria conseguido lançar o Drealiner antes do A380???? Será que se o Orkut fosse baseado em SOA, ele teria conseguido vencer o Facebook??? Se o Carrefour implementar SOA, será que ele consegue comprar o Pão de Açúcar, em vez de ser comprado por este?

Note, nada contra SOA, acho bem legal. Mas é só mais uma tecnologia. Facilita a vida de TI e não tem a menor importância para o negócio.

Mas eu adoraria ser contradito com um único exemplo de empresa que deva seu sucesso (ou parte significativa dele) a SOA.

MT

— Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...> escreveu

>

> MT,

>

> Estou vendo que realmente discordamos. Não tem jeito nesse caso, é a

> experiência de cada um que leva a conclusões diferentes.

> O que você colocou abaixo é um argumento sobre o que eu acho que o CEO

> faria. O que ele faria, todos já sabemos. A questão é o que ele deveria

> fazer.

> Muitas vezes, as empresas precisam de mudanças de paradigmas na forma de

> trabalho para atingirem determinados objetivos e essas mudanças não ocorrem

> porque as únicas pessoas que poderiam tomar atitudes a respeito na empresa
> não enxergam a situação.
> Uma conta de SOA que eu colocaria é a seguinte: conseguir lançar uma
> promoção no mercado 6 meses antes de seus concorrentes e sair na frente com
> isso. Isso é o time-to-market reduzido, seria uma das vantagens do SOA.
> Se não há interesse nisso, talvez não haja interesse em SOA.
>
> Abraços,
> Marcelo.
>
> Em 28 de setembro de 2011 15:04, Marcio Tierno <mtierno@...> escreveu:
>
> > **
> >
> >
> >
> > Marcelo
> >
> > Tente fazer a conta e mostrar como SOA impacta no EBITDA. Poste seus
> > findings aqui na lista. Vc vai ver que a gente *discorda*.
> >
> > Já a Mercedes Bens consegue provar por A+B para a Inbev que sua nova
> > tecnologia de catalizadores de uso perpétuo consegue aumentar o EBITDA em
> > merrecas por cento (o que, num grupo que fatura bilhões, significa vários
> > milhões) pq são trocentos mil caminhões, que gastam bilhões de óleo diesel
> > por ano, o que custa bilhões de reais. Com uma tecnologia que reduz o
> > consumo em 6% e aumenta o torque em 14%, se implantada em 15% da frota, se
> > conseguirá numa economia de tantos milhões.
> >
> > [coloque a conta de SOA aqui]
> >
> > Conta de português de padaria. Vc acha que o CEO da Inbev vai mandar
> > comprar os caminhões da Mercedes Bens ou SOA?
> >
> > (Dica: ao contrário dos catalisadores, não é fácil fazer a conta de SOA.
> > *Fazer conta* - não argumentar vantagens...)
> >
> > []s
> >
> > MT.
> >

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(76\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 7](#) |
[Visite seu Grupo](#)

Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. [Clique aqui.](#)

Y! Encontros. É hora de dar uma chance a quem quer te conhecer!

Y! Ofertas. Conheça e tenha descontos de 50% em suas compras.

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃ Texto](#), [Resenha DiÃria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Fabrizio Cabral <fabriziofx@gmail.com>
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Thu, Sep 29, 2011 at 1:34 AM

Olá todos,

MT, curioso esse seu e-mail. Me fez pensar no seguinte: como é que os CIOs destas empresas calculam este ganho em seus sistemas? Como é que se faz a conta "adotando tal arquitetura no meu sistema, vou economiar ou ganhar mais X reais". Existe alguma literatura sobre isso?

[]'s

2011/9/28 Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

[Quoted text hidden]

—
-fx

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Thu, Sep 29, 2011 at 11:15 AM

Fabrizio

Não é trivial, mas é possível. Requer estudo e método. Nem sempre é feito na maioria das vezes.

Recomendo o livro Show me the Money, por Jack Phillips.

O retorno sobre investimento de um projeto pode ser calculado tendo como base ganhos efetivos, que podem ser de dois tipos básicos: redução de despesas ou aumento de receitas; ou então o ROI pode ter como base perdas potenciais.

Raramente, entretanto, os valores são altos o suficiente que justifiquem o envolvimento do CEO. Algumas vezes, a visibilidade do projeto é tão alta que a cúpula inteira da empresa se envolve.

Não obstante, o ROI raramente está associado à tecnologia e sim a questões de negócio que o sistema resolve.

Vou tentar dar dois exemplos baseados em vida real, com as situações modificadas para que as empresas envolvidas não possam ser identificadas:

Exemplo 1 - ROI baseado em perdas potenciais

Uma empresa que nunca havia vendido para consumidor final resolve abrir um site para vender algo cuja compra era obrigatória para todas as pessoas com renda declarada superior a R\$ X. O prazo final para compra expira em poucos meses e quem não tiver será multado. A empresa costuma fechar até 100 transações comerciais por mês, de alto valor, tendo como clientes grandes empresas. A empresa estima que até 50.000 pessoas terão que comprar o produto em uma janela de 2 meses. Risco: será que o sistema todo aguenta o tranco, cerca de 100 vezes mais transações por dia do que a empresa costuma fazer?

Bom, a empresa acabou pagando por um teste de performance mais dinheiro do que investiu na infraestrutura de servidores novinha, recém comprada para esse projeto. Pq?

Simples: a cada hora, durante os 2 meses, o faturamento seria equivalente a 2 vezes o investimento nos servidores. Uma pesquisa mostrou que a maioria das interrupções de serviços por excesso de tráfego em sites estava associada a gargalos na aplicação, não a falta de capacidade da infra.

A pergunta feita ao CIO (não CEO) foi: você está seguro de que o sistema aguenta o tranco? O que acontece se ele cair por conta de excesso de tráfego e vcs levarem 1 hora para voltar ao ar?

A perda potencial de milhões de reais em 1 ou 2 horas de disponibilidade foi suficiente para compensar o investimento no teste de performance. A empresa pagou pelo teste pelo mesmo motivo pelo qual eu pago o seguro do meu carro. Como diz a propaganda, vai que...

O que foi vendido nesse exemplo ao cliente? Resp: não foi um teste de performance, foi a garantia de continuidade no faturamento. Quem pagou não foi TI, mas a área de negócios responsável pelo site.

Exemplo 2 - Retorno baseado em aumento de vendas

Grande rede varejista sem presença on-line resolveu abrir um ecommerce. Investiu uma fábula no desenvolvimento de um site de vendas.

O que a empresa comprou? Resp: não foi um site de vendas, foi um novo canal de vendas. O projeto em si era muito maior do que o site: logística, marketing, faturamento, área fiscal, área jurídica e até o CEO mundial foram envolvidos. Mas ninguém quis saber se o sistema seria feito em SOA. A pergunta foi: em quantos % isso irá aumentar nossas vendas? Qual será o ticket médio?

Pesquisas extensivas da área de marketing suportaram a decisão, que foi de negócio, não de TI.

Espero ter ilustrado.

[]s

MT.

--- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Fabrício Cabral <fabriciofx@...> escreveu

>

> Olá todos,

>

> MT, curioso esse seu e-mail. Me fez pensar no seguinte: como é que os CIOs

> destas empresas calculam este ganho em seus sistemas? Como é que se

> faz a conta "adotando tal arquitetura no meu sistema, vou economiar ou

> ganhar

> mais X reais". Existe alguma literatura sobre isso?

>

> []'s

>

>

> 2011/9/28 Marcio Tierno <mtierno@...>

>

> > **

> >

> >

> >

> >

> >

> > Tente fazer a conta e mostrar como SOA impacta no EBITDA. Poste seus

> > findings aqui na lista. Vc vai ver que a gente *discorda*.

> >

> > Já a Mercedes Bens consegue provar por A+B para a Inbev que sua nova

> > tecnologia de catalizadores de uso perpétuo consegue aumentar o EBITDA em

> > merrecas por cento (o que, num grupo que fatura bilhões, significa vários

> > milhões) pq são trocentos mil caminhões, que gastam buzilhões de óleo diesel

> > por ano, o que custa bobilhões de reais. Com uma tecnologia que reduz o

> > consumo em 6% e aumenta o torque em 14%, se implantada em 15% da frota, se

> > conseguirá numa economia de tantos milhões.

> >

> > [coloque a conta de SOA aqui]

> >

> > Conta de português de padaria. Vc acha que o CEO da Inbev vai mandar

> > comprar os caminhões da Mercedes Bens ou SOA?

> >

> > (Dica: ao contrário dos catalisadores, não é fácil fazer a conta de SOA.

> > *Fazer conta* - não argumentar vantagens...)

> >
> > []s
> >
> > MT.
> >
> > --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@>
> > escreveu
> >
> > >
> > > MT!!
> > >
> > > Ué! Voltei a não entender agora! É exatamente isso que eu penso! :D
> > > Afinal, você discorda de mim ou não? ;-)
> > >
> > > Completo ainda o que você disse: se não ficar claro para o CEO as
> > > vantagens que SOA trará, quais as metas estipuladas e quando trará, ele
> > > deve
> > > proibir o uso de SOA. Talvez até demitir o CIO, incompetente, que não
> > > consegue melhorar a área de TI e fica falando nomes bonitos para
> > > impressionar!
> > > Antes do CIO ou qualquer um embaixo dele mover um dedo sequer para
> > > implantar SOA, o CEO tem que comprar a ideia! E é por isso que eu não
> > > defino
> > > SOA como SÓ um estilo arquitetural. Se fosse só um estilo arquitetural,
> > > seria uma decisão do arquiteto, talvez chegasse só até o gerente de
> > > projeto
> > > e olhe lá.
> > >
> > > Abraços,
> > > Marcelo.
> > >

[Quoted text hidden]

> --
> --fx
>
>
> [As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]
>

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
Mensagens neste tópico (78)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários](#) 7 |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[Pode ter muita gente especial interessada em vc! Deixe te conhecerem!](#)

[Y! Ofertas. Conheça e tenha descontos de 50% em suas compras.](#)

YAHOO! BRASILEIRO GRUPOS

Trocar para: [SÃ Text](#)o, [Resenha DiÃ](#)ria • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Rodrigo Canabrava <canabrav@gmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Thu, Sep 29, 2011 at 12:04 PM

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Querendo conhecer alguns Case-studies, dêem uma lida em:

http://www.soa-consortium.org/SOA_Consortium_Business_Case_Studies.pdf

MT, tecnologia é uma coisa que SOA não é, com certeza. E dentre as promessas de benefício de SOA, não está facilitar a vida de TI. Esta é a promessa das ferramentas para auxílio da implementação da estratégia SOA.

SOA pela definição das palavras, é arquitetura, no entanto foi cunhado no mercado como sendo algo mais. É uma estratégia, que implica em mudança de processo tanto do TI quanto do business. Observe na apresentação acima, a implantação de SOA é sucesso com mais frequência quando surge como iniciativa do negócio !!! Daí pode ter certeza que o CEO está envolvido.

Se vc faz um sistema na empresa, e faz uma arquitetura dividida em serviços, do ponto de vista de SOA, é só o primeiro passo para a adoção SOA. Procure sobre SOA Maturity Model (

http://soa.omg.org/Uploaded%20Docs/SOA/SOA_Maturity.pdf).

Uma coisa que eu ouvi muito de entusiastas SOA é que SOA não é pra todos. Não vai trazer benefícios para todas as empresas. Daí provavelmente nem o Orkut nem a Boeing se beneficiassem de SOA. No caso do Carrefour/Pão de Açúcar, talvez diminuísse os custos da integração entre os dois. Talvez.

Voltando à afirmação de que 'SOA não é só arquitetura', a pergunta do Fabrício não faz muito sentido mesmo. Enquanto o foco for a arquitetura do sistema, ou de alguns sistemas dentro de empresa, não há economia mensurável. Os ganhos financeiros que SOA promete vão acontecer no alinhamento do negócio.

Os ganhos podem estar em:

- integração com clientes/fornecedores (23%),
 - integração em merges ou aquisições de outras empresas (5%) ,
 - corte de custos em processos internos (23%),
 - disponibilizar produtos para entrar em novos mercados (10%),
- entre outros.

Os percentuais são os motivos apontados para adotar SOA, de acordo com a apresentação do link.

Como exemplo, resultados obtidos pela AFLAC Inc: "Productivity up 50%; hard costs down \$3.2M/year; call-center activity down 30%"

Estes ganhos podem ser obtidos sem SOA? Podem. Mas SOA promete que esses ganhos serão maiores: as integrações serão concluídas em menor tempo, novos sistemas para apoio de processos internos ficarão prontos em menos tempo, a entrada em novos mercados acontecerá antes...

Mais um detalhe: SOA (a estratégia) tem custo. A empresa precisa investir e saber que o retorno só virá (se vier), meses, ou até anos depois.

Daí, seja CIO ou CEO que investir em SOA sem se basear em fortes evidências de que haverá ganhos no futuro tem que ser mandado embora mesmo.

Rodrigo

2011/9/29 Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

> **

[Quoted text hidden]

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

[Quoted text hidden]

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

Thu, Sep 29, 2011 at 4:58 PM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Rodrigo

Os cases são superficiais. Uma página cada, sendo que uma parte deles faz alegações qualitativas apenas. Os que fazem alegações quantitativas, não mostram como se chegou nesse resultado. Então não são cases, são chamadas, "teasers". Gostaria mesmo de conhecer os cases. Não sou anti-SOA, longe disso. Mas não acho que seja uma panacéia (Snake-oil Oriented Architecture, disse o Booch).

Não posso afirmar sobre os cases que vc indicou, pois são superficiais e seria leviano de minha parte. Mas na imensa maioria das vezes, as vantagens de negócio auferidas pela implantação de um projeto são devidas muito mais à decisão de negócio de levar o projeto adiante ("fazer alguma coisa") do que ao projeto em si ou às tecnologias (SOA não é tecnologia? Não é arquitetura? É o que, então? Uma "abordagem"? "Conceito"? "Filosofia"? Whatever...) nele empregadas. Cito como exemplo as lojas web do Extra e do Carrefour. Ajudaram o negócio? Sim!!! Deram resultados positivos? Sim!!! A "culpa" foi da plataforma de ecommerce? Nãããããoooo!!! (qualquer outra daria na mesma)

Bem, eu não vendo SOA. Boa sorte a quem vende quando for tentar vender para um CEO. Daqui a 5 anos, se SOA for essa maravilha toda, continuará na agenda da diretoria, como estão ERP, CRM e BSC, por exemplo, que estão há mais de 10, 15 anos no topo da agenda de CxOs.

(uma boa medida é: se o CFO souber o que é SOA como sabe o que é ERP ou BSC, então SOA está no caminho certo...)

[]s

MT.

— Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Rodrigo Canabrava <canabrav@...> escreveu

>

> Querendo conhecer alguns Case-studies, dêem uma lida em:

> http://www.soa-consortium.org/SOA_Consortium_Business_Case_Studies.pdf

>

> MT, tecnologia é uma coisa que SOA não é, com certeza. E dentre as promessas

> de benefício de SOA, não está facilitar a vida de TI. Esta é a promessa das

> ferramentas para auxílio da implementação da estratégia SOA.

> SOA pela definição das palavras, é arquitetura, no entanto foi cunhado no

> mercado como sendo algo mais. É uma estratégia, que implica em mudança de

> processo tanto do TI quanto do business. Observe na apresentação acima, a

> implantação de SOA é sucesso com mais frequência quando surge como

> iniciativa do negócio !!! Daí pode ter certeza que o CEO está envolvido.

>

> Se vc faz um sistema na empresa, e faz uma arquitetura dividida em serviços,

> do ponto de vista de SOA, é só o primeiro passo para a adoção SOA. Procure

> sobre SOA Maturity Model (

> http://soa.omg.org/Uploaded%20Docs/SOA/SOA_Maturity.pdf).

[Quoted text hidden]

> 2011/9/29 Marcio Tierno <mtierno@...>

[Quoted text hidden]

> > — Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

> > escreveu

> > >

> > > MT,

> > >

> > > Estou vendo que realmente discordamos. Não tem jeito nesse caso, é a

> > > experiência de cada um que leva a conclusões diferentes.

> > > O que você colocou abaixo é um argumento sobre o que eu acho que o CEO

> > > faria. O que ele faria, todos já sabemos. A questão é o que ele deveria

> > > fazer.

> > > Muitas vezes, as empresas precisam de mudanças de paradigmas na forma de
> > > trabalho para atingirem determinados objetivos e essas mudanças não
> > > ocorrem
> > > porque as únicas pessoas que poderiam tomar atitudes a respeito na
> > > empresa
> > > não enxergam a situação.
> > > Uma conta de SOA que eu colocaria é a seguinte: conseguir lançar uma
> > > promoção no mercado 6 meses antes de seus concorrentes e sair na frente
> > > com
> > > isso. Isso é o time-to-market reduzido, seria uma das vantagens do SOA.
> > > Se não há interesse nisso, talvez não haja interesse em SOA.
> > >
> > > Abraços,
> > > Marcelo.
> > >

[Quoted text hidden]

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(80\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 7](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[Y! Encontros. É hora de dar uma chance a quem quer te conhecer!](#)

[Y! Ofertas. Conheça e tenha descontos de 50% em suas compras.](#)

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃº Texto](#), [Resenha DiÁria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Fabrcio Cabral <fabrciofx@gmail.com>
To: UML-BR@yahoo grupos.com.br

Thu, Sep 29, 2011 at 8:06 PM

MT,

muito obrigado pela referênciã e pelos exemplos. Agora sim, a coisa ficou bem mais clara em minha cabeça.

[]'s

2011/9/29 Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

[Quoted text hidden]

--
-fx

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoo grupos.com.br
To: UML-BR@yahoo grupos.com.br

Fri, Sep 30, 2011 at 9:15 AM

Fabrcio

Um bom estudo de ROI é a ferramenta mais poderosa para vender qualquer coisa, inclusive aquele projeto dos seus sonhos.

]]s!!

MT.

>

> MT,

>

> *muito obrigado* pela referência e pelos exemplos. Agora sim, a coisa

> ficou bem mais clara em minha cabeça.

>

> []'s

>

> 2011/9/29 Marcio Tierno <mtierno@...>

 \sim

> > **

[Quoted text hidden]

_____*, _____*

[| através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
Mensagens neste tópico (86)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: **Novos usuários 8** | [Visite seu Grupo](#)

Pode ter muita gente especial interessada em vc! Deixe te conhecerem!

Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. [Clique aqui.](#)

O que é melhor do que pagar pouco por algo que custa muito? [Acesse Já.](#)



Trocar para: [SÃ³ Texto](#) • [Resenha DiÃ¡ria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

_____? _____? _____?

Tue, Oct 4, 2011 at 12:40 AM

Reply-To: UML-BR@yahoo grupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

MT,

Desculpe pela demora na resposta, mas só deu para responder agora.

Seguinte, você não acredita então que SOA realmente possa trazer os benefícios que prometem. Você não acredita que SOA possa diminuir o tempo de chegada ao mercado, aumentar a integração com o negócio, etc. Esse seria o "ROI" que você cita, se você acha que é balela, você não comprou a ideia do SOA.

Agora eu te pergunto, e como estilo arquitetural, somente, sem o dedo do CEO, você compra SOA? Porque minhas experiências passadas tem me dito justamente que SOA para de dar certo quando a ordem de construir os serviços corretamente vai em desencontro com os famosos "fast-tracking" usados pelos gerentes de projeto quando nada mais dá certo, quando outras áreas interferem no projeto de TI pois são prioritárias e importam mais que TI.

Acaba saindo um meio termo entre um pato e um elefante, não é SOA da

forma como eu vislumbro sendo boa para a empresa. E de quem é a culpa? O que é possível fazer para evitar isso, sem o dedo do CEO?

Para implantar SOA, a empresa tem que comprar a ideia, tem que aceitar que vai gastar mais no início, para se beneficiar com o reuso de serviços bem feitos e organizados amanhã. Se ninguém compra essa ideia, concorda que é melhor nem tentar aplicar esse "estilo arquitetural"?

Eu penso assim: se é pra fazer, faça bem feito. Se é para fazer nas coxas, melhor não colocar SOA mesmo. Estou errado?

Abraços,
Marcelo.

Em 29 de setembro de 2011 00:21, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com> escreveu:

> **
>
>

[Quoted text hidden]

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

[Quoted text hidden]

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

Tue, Oct 4, 2011 at 11:21 AM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

(façam o quiz ao final da mensagem)

Marcelo

Eu acredito que se está supervalorizando SOA, como se supervalorizou outras ondas tecnológicas no passado, como cliente-servidor, orientação a objetos, computação distribuída, etc. Todas tecnologias muito úteis. Nenhuma faz a menor diferença para o negócios das empresas que a utilizam. São como escolher entre 110v ou 220v.

Lembro de um comercial da IBM de uns 10 anos atrás. Um cara dizia para o outro: "Aqui diz que nossa empresa tem que estar na internet". O outro pergunta: "É? Por que?". E o primeiro responde "hmmm... não diz aqui".

Acredito que SOA, quando bem implementado, traga benefícios - inclusive aqueles descritos por você. Mas sinceramente não acho que será decisivo para o negócio de nenhuma empresa. Ou seja, não vejo a empresa A vencendo a empresa B por causa de SOA, pois ou os mesmos benefícios podem ser obtidos com outras abordagens, ou esses benefícios não têm magnitude suficiente para mudar um negócio.

Deixo, meio como piada, meio como coisa séria, o quiz abaixo:

1) Luis C. Trabuco, CEO do Bradesco, deveria se preocupar com:

..a) Implantação de SOA

..b) Penetração junto à classe D, depois que o Banco do Brasil venceu a nova concessão do Banco Postal

2) Frederico Curado, CEO da Embraer, deveria ter como prioridade:

..a) Implantação de SOA

..b) Medidas para contornar o impacto da crise mundial nas encomendas da Embraer

3) Reed Hastings, CEO da Netflix, deveria estar focado em:

..a) Implantação de SOA

..b) Resolver o impasse com os estúdios de cinema, que querem cobrar

10 vezes mais do que o contrato atual pela licença dos filmes para aluguel por streaming, o que inviabilizaria a empresa

4) Escolha 4 dos 5 itens abaixo para constarem da lista de prioridades de Sérgio Gabrielli, CEO da Petrobrás

..a) Implantação de SOA

- ..b) Falta de sondas de perfuração no mercado internacional
- ..c) Atraso na entrega de navios-petroleiros por parte de estaleiros nacionais - e obrigatoriedade de conteúdo nacional, que impede a Petrobrás de comprar no mercado internacional
- d..) Falta de geólogos, sismólogos e engenheiros, o que poderá atrasar o cronograma de exploração do pré-sal
- e..) Alteração do modelo de concessão de exploração de petróleo, junto com a partilha de royalties, atualmente em discussão no Congresso Brasileiro

[]s!!!

MT.

--- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...> escreveu

>

> MT,

>

- > Desculpe pela demora na resposta, mas só deu para responder agora.
- > Seguinte, você não acredita então que SOA realmente possa trazer os
- > benefícios que prometem. Você não acredita que SOA possa diminuir o tempo de
- > chegada ao mercado, aumentar a integração com o negócio, etc. Esse seria o
- > "ROI" que você cita, se você acha que é balela, você não comprou a ideia do
- > SOA.
- > Agora eu te pergunto, e como estilo arquitetural, somente, sem o dedo do
- > CEO, você compra SOA? Porque minhas experiências passadas tem me dito
- > justamente que SOA para de dar certo quando a ordem de construir os serviços
- > corretamente vai em desencontro com os famosos "fast-tracking" usados pelos
- > gerentes de projeto quando nada mais dá certo, quando outras áreas
- > interferem no projeto de TI pois são prioritárias e importam mais que TI.
- > Acaba saindo um meio termo entre um pato e um elefante, não é SOA da
- > forma como eu vislumbro sendo boa para a empresa. E de quem é a culpa? O que
- > é possível fazer para evitar isso, sem o dedo do CEO?
- > Para implantar SOA, a empresa tem que comprar a ideia, tem que aceitar
- > que vai gastar mais no início, para se beneficiar com o reuso de serviços
- > bem feitos e organizados amanhã. Se ninguém compra essa ideia, concorda que
- > é melhor nem tentar aplicar esse "estilo arquitetural"?
- > Eu penso assim: se é pra fazer, faça bem feito. Se é para fazer nas
- > coxas, melhor não colocar SOA mesmo. Estou errado?
- >
- > Abraços,
- > Marcelo.
- >

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(88\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 11](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[O que é melhor do que pagar pouco por algo que custa muito? Acesse Já.](#)

[O amor não cai do céu. Comece sua procura agora mesmo!](#)

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃ Text](#), [Resenha Diãria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Tiago Nascimento <tiagonn@gmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Oct 5, 2011 at 9:30 AM

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Concordo inteiramente com o Tierno agora,

SOA é muito supervalorizado, e em geral, pelo menos nas adoções que eu vi, tem causado mais problemas do que soluções. E os problemas não ficam mais restritos ao desenvolvimento já que SOA não é só um estilo arquitetural (esta parte a gente não concorda.. hehehe).

Não estou falando que a arquitetura técnica é ruim, até acho muito interessante algumas camadas como por exemplo o service bus que tem um propósito bem específico e limitado, mas as vezes não faz sentido nenhum colocar uma camada de BPM fazendo algo que uma aplicação Java EE bem estruturada faria com os pés nas costas de maneira muito mais eficiente e de fácil desenvolvimento, e parece que quando a empresa adota SOA começa a achar que tudo tem que ficar em produtos caríssimos que foram vendidos para eles.

Sumarizando, para mim:

- SOA como arquitetura técnica: OK
- SOA como é vendido hoje no mercado: NOK.

—

Tiago Nascimento

2011/10/4 Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

> **

[Quoted text hidden]

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

[Quoted text hidden]

Rodolpho Ugolini <rodolpho.ugolini@gmail.com>

Wed, Oct 5, 2011 at 2:25 PM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Só não concordo com um ponto: SOA *foi* supervalorizada. Acho que o hype já passou e agora as coisas estão entrando nos eixos.

Abraço,
Rodolpho

2011/10/5 Tiago Nascimento <tiagonn@gmail.com>:

> Concordo inteiramente com o Tierno agora,

>

> SOA é muito supervalorizado, e em geral, pelo menos nas adoções que eu vi,
> tem causado mais problemas do que soluções. E os problemas não ficam mais
> restritos ao desenvolvimento já que SOA não é só um estilo arquitetural
> (esta parte a gente não concorda.. hehehe).

>

> Não estou falando que a arquitetura técnica é ruim, até acho muito
> interessante algumas camadas como por exemplo o service bus que tem um
> propósito bem específico e limitado, mas as vezes não faz sentido nenhum
> colocar uma camada de BPM fazendo algo que uma aplicação Java EE bem
> estruturada faria com os pés nas costas de maneira muito mais eficiente e de
> fácil desenvolvimento, e parece que quando a empresa adota SOA começa a
> achar que tudo tem que ficar em produtos caríssimos que foram vendidos para
> eles.

>

> Sumarizando, para mim:
>
> - SOA como arquitetura técnica: OK
> - SOA como é vendido hoje no mercado: NOK.
>
>
> --
> Tiago Nascimento
>
>
> 2011/10/4 Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>

[Quoted text hidden]

>> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

_____'_'_____
| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(90\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 11](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[O amor não cai do céu. Comece sua procura agora mesmo!](#)

[O que é melhor do que pagar pouco por algo que custa muito? Acesse Já.](#)

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃº Texto](#), [Resenha DiÃ¡ria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

_____'_'_____
Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Oct 5, 2011 at 7:36 PM

Tiago,

Só discordo em um ponto: o problema e como SOA foi COMPRADA, e nao como foi vendida.

Se voce seguir direitinho by-the-book a estrategia, ela trara sim os beneficios prometidos. Agora, nao adianta fazer tudo errado e dizer que TI nao importa e depois esperar um milagre.
O mercado nao esta preparado para SOA.

Abracos,
Marcelo

Em 05/10/2011 09:31, "Tiago Nascimento" <tiagonn@gmail.com> escreveu:

> Concordo inteiramente com o Tierno agora,
>
> SOA é muito supervalorizado, e em geral, pelo menos nas adoções que eu vi,
> tem causado mais problemas do que soluções. E os problemas não ficam mais
> restritos ao desenvolvimento já que SOA não é só um estilo arquitetural
> (esta parte a gente não concorda.. hehehe).
>
> Não estou falando que a arquitetura técnica é ruim, até acho muito
> interessante algumas camadas como por exemplo o service bus que tem um

<https://mail.google.com/mail/u/0/?ui=2&ik=a514c0c01e&view=pt&q=uml-br%20fabriciofx%40gmail.com&q=qs=true&search=query&th=132adabfad5b7e7...> 26/33

- > beneficios prometidos. Agora, nao adianta fazer tudo errado e dizer que TI
- > nao importa e depois esperar um milagre.
- > O mercado nao esta preparado para SOA.
- >

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
[Mensagens neste tópico \(92\)](#)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 11](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[O que é melhor do que pagar pouco por algo que custa muito? Acesse Já.](#)

[Escolha quem quer conhecer agora!](#)

YAHOO! GRUPOS
BRASIL

Trocar para: [SÃ Text](#)o, [Resenha DiÃria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Oct 5, 2011 at 8:59 PM

Márcio,

O que é mais importante para um jogador de futebol, fazer gols ou treinar? E o que é mais importante para o marceneiro, fazer um armário ou usar bem um martelo?

SOA é só uma ferramenta (estratégica) que a empresa pode dispor para que isso ajude a mesma a alcançar seus objetivos. Eu até gostaria de responder ao quiz, mas desculpe, pra mim as perguntas não fizeram sentido.

Sobre o que você escreveu:

"*Mas sinceramente não acho que será decisivo para o negócio de nenhuma empresa*"

Esse é o ponto principal aqui. Olha, apesar de discordar de você, eu admito totalmente a possibilidade de eu estar errado e respeito sua opinião. Contudo, vou te dizer uma coisa, se você acha que SOA, ou melhor, que Tecnologia da Informação, computação, matemática, *ciência* da computação não serão decisivos para o negócio de nenhuma empresa, então... não use!! E digo o mesmo para o CEO que quer usar SOA em sua empresa hoje.

Eu trabalhei boa parte desses últimos anos como arquiteto SOA. Admito que eu tinha uma expectativa um pouco mais alta de como ela seria tratada nas empresas, mas fui surpreendido pela gritante realidade. :(Não posso reclamar do que os CEOs decidem, pois eu recebi meu salário, de um jeito ou de outro.

Não vi um projeto SOA em empresa grande até agora em que eu possa dizer que realmente ajudou. Mas como eu já disse em outra linha de emails, não sou eu quem tenho de querer melhorar a área de TI da empresa, é a empresa que me contratou que deve ter esse interesse. Eu sei o tanto que eu me esforcei para explicar para as áreas envolvidas o que precisava ser feito, o quanto eu perdi de tempo tentando ensinar a várias pessoas sobre os conceitos por trás do que estava sendo feito, enfim: o quanto eu tentei fazer o meu trabalho bem feito.

Adiantou? De que adianta eu, peão de TI, tentar mudar uma realidade se ninguém mais parece interessado nisso? De que adianta melhorar o time-to-market, etc etc se vão dizer "tanto faz"?

Nas vezes em que eu defendi com força minha opinião técnica no mercado, só consegui que pessoas me entendessem errado, muita gente torcendo contra mim, nenhum sistema trazendo os benefícios que eu enxergava possíveis, muita fadiga e stress. Minha visão é que realmente não valeu a pena.

Eu sei SOA. Estudei para isso. Você, pelo que te conheço, deve conhecer muito bem também. Agora, se o meu cliente, o cara que paga minhas contas, me diz que eu tenho que fazer uma teia de aranha e chamar de SOA, adianta eu discutir com ele?

SOA tem que vir de cima. Se acha que não faz diferença, não use. Essa é minha opinião.

Abraços,
Marcelo.

Em 4 de outubro de 2011 11:21, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com> escreveu:

> **

>

>

[Quoted text hidden]

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

[Quoted text hidden]

Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>

Wed, Oct 5, 2011 at 9:02 PM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

:D Você mandou o e-mail enquanto eu estava respondendo o outro e-mail...

hehehe

Desculpe pela demora, o e-mail do Tiago deu para responder pelo celular, o seu não.

Na verdade, eu acabei não respondendo o quiz, pois como eu disse, pra mim não fez sentido.

Mas veja se consegue entender meu ponto de vista, se não concordar tento responder as perguntas do quiz explicando porque não fazem sentido para mim.

Em 5 de outubro de 2011 20:54, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com> escreveu:

> **

>

>

>

> Marcelo

>

> Não vai responder o quiz não??? :o)))

>

>

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

> escreveu

> >

> > Tiago,

> >

> > Só discordo em um ponto: o problema e como SOA foi COMPRADA, e nao como
> foi

> > vendida.

> > Se voce seguir direitinho by-the-book a estrategia, ela trara sim os

> > beneficios prometidos. Agora, nao adianta fazer tudo errado e dizer que

> TI

> > nao importa e depois esperar um milagre.

> > O mercado nao esta preparado para SOA.

> >

>

>

>

—

Marcelo Elias Del Valle
<http://mvalle.com>

[As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

Links do Yahoo! Grupos

[Quoted text hidden]

Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Thu, Oct 6, 2011 at 1:25 AM

Marcelo

Eu entendo vc, pq já estive "nos seus sapatos" antes.

Não é questão de "então não use". É uma ferramenta. Uma boa ferramenta. Mas é só isso: uma boa ferramenta. Pode-se morrer ou ir à falência por falta de uma boa ferramenta. Mas não é estratégico. Uso se precisar ou se achar que vai ser benéfico, mesmo que apenas para TI.

Em relação a defender uma idéia e apanhar por causa disso, acredite, também sei bem como que é.

Entretanto, vender a idéia é melhor que defendê-la. Vence-se mais vezes e ninguém te bate. E é possível aprender a fazer isso. Mas requer distanciamento e objetividade. Como vc ainda *defende* idéias (como SOA), pode ficar um pouco nebuloso.

Observe as perguntas do quiz. Um CEO é um cara que tem uma agenda muito, muito cheia. Então um CEO vive de dizer "nãos". Em outras palavras, ele vive de fazer escolhas: de escolher aquilo com que ele NÃO vai se envolver, pois colocar o assunto A em sua agenda significa deixar de lado o assunto B. O dia tem só 24 horas.

Se vc acha que ele pode fazer A e B, então as perguntas não têm sentido. Mas o fato é que ele não pode. Ele escolhe os assuntos que realmente podem acabar com a empresa ou levá-la a outro patamar e delega o resto. É pra isso que existem diretores, vice-presidentes e CxO's da vida.

Pegue a pergunta da Petrobras. Quanto consome uma implementação de SOA, ou mesmo a área de TI inteira da empresa? Imagine quantos departamentos têm um tamanho 10 vezes maior que a TI da BR. Ainda que um projeto SOA consuma 1 bilhão (e não consome), existirão outros 20 assuntos de 10 bilhões e uns 2 ou 3 de 100 bilhões. A BR pode viver sem SOA, mas não pode viver sem sondas, sem navios ou sem geólogos. SOA pode trazer vantagens competitivas? Pode. Mas a mudança no modelo de partilha pode representar vários bilhões a mais ou menos no caixa da empresa no curto prazo.

Se o Gabrielli tivesse tempo infinito, ele deveria estar à frente de um projeto SOA. Como ele tem que escolher apenas 5 ou 10 assuntos para tratar pessoalmente e delegar todo o resto, não vejo como SOA tenha chances de entrar na agenda dele.

Quem quiser ver SOA bem sucedido na BR, entregando todo o potencial que tem, deve compreender isso. E saber que a salvação se pede a Deus, mas casamento se pede a Santo Antônio.

[]s!!!

MT.

--- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...> escreveu

[Quoted text hidden]

[Quoted text hidden]

> > --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@>

[Quoted text hidden]

> <http://mvalle.com>

>

>

> [As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

>

| [através de email](#) | [Responder através da web](#) | [Adicionar um novo tópico](#)
Mensagens neste tópico (95)

ATIVIDADE NOS ÚLTIMOS DIAS: [Novos usuários 8](#) |
[Visite seu Grupo](#)

[Todas as ofertas dos clubes de compras em um só lugar. Clique aqui.](#)

[Y! Ofertas. Conheça e tenha descontos de 50% em suas compras.](#)

[Y! Encontros. É hora de dar uma chance a quem quer te conhecer!](#)

YAHOO! BRASILEIRO GRUPOS

Trocar para: [SÃ Text](#)o, [Resenha DiÃria](#) • [Sair do grupo](#) • [Termos de uso](#)

Gustavo Tavares <gustavares@yahoo.com.br>
Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br
To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

Wed, Oct 5, 2011 at 4:58 PM

Complementando...

Na mesma linha, não concordo em criticar quem vende SOA para resolver todos os problemas. Acho que a crítica se encaixa melhor em quem compra SOA acreditando que resolve todos os problemas...

Vendedor normalmente está disposto a vender até a mãe. Quem tem estômago para isto é inclusive considerado um ótimo vendedor.. agora já quem é capaz de comprar a mãe dos outros....

[]'s

Gustavo Tavares
Blog: gustavares.wordpress.com
Lkdin: www.linkedin.com/in/gustavares
Plaxo: gustavares.myplaxo.com/

2011/10/5 Rodolpho Ugolini <rodolpho.ugolini@gmail.com>

> **

>

>

> Só não concordo com um ponto: SOA *foi* supervalorizada. Acho que o
> hype já passou e agora as coisas estão entrando nos eixos.
>
> Abraço,
> Rodolpho
>
> 2011/10/5 Tiago Nascimento <tiagonn@gmail.com>:
>
> > Concordo inteiramente com o Tierno agora,
> >
> > SOA é muito supervalorizado, e em geral, pelo menos nas adoções que eu
> > vi,
> > tem causado mais problemas do que soluções. E os problemas não ficam mais
> > restritos ao desenvolvimento já que SOA não é só um estilo arquitetural
> > (esta parte a gente não concorda.. hehehe).
> >
> > Não estou falando que a arquitetura técnica é ruim, até acho muito
> > interessante algumas camadas como por exemplo o service bus que tem um
> > propósito bem específico e limitado, mas as vezes não faz sentido nenhum
> > colocar uma camada de BPM fazendo algo que uma aplicação Java EE bem
> > estruturada faria com os pés nas costas de maneira muito mais eficiente e
> > de
> > fácil desenvolvimento, e parece que quando a empresa adota SOA começa a
> > achar que tudo tem que ficar em produtos caríssimos que foram vendidos
> > para
> > eles.
> >
> > Sumarizando, para mim:
> >
> > - SOA como arquitetura técnica: OK
> > - SOA como é vendido hoje no mercado: NOK.
> >
> >
> > --
> > Tiago Nascimento
> >
> >

[Quoted text hidden]

> >> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@

[Quoted text hidden]

[Quoted text hidden]

Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@gmail.com>

Sun, Oct 9, 2011 at 5:06 AM

Reply-To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

To: UML-BR@yahoogrupos.com.br

MT,

De novo, peço desculpas pela demora a responder. Contudo, discutir contigo é uma honra, então acho que vale a pena, já que encontramos um assunto em que discordamos. :D Se eu estiver enchendo avise.

Sobre a questão de vender o peixe ao invés de defender a opinião, eu até concordo. Realmente, tenho que aprender a vender ainda... Mas realmente não vejo motivo para tentar vender um peixe para um vegetariano. SOA tem benefícios. Ok. Mas alguém precisa desse benefício? Se a resposta for não, eu não encontro motivo para vender.

Agora, sobre o que você falou do CEO não ter tempo para SOA, eu concordo que não é o CEO que tem que cuidar do casamento. Ele pode delegar para Santo Antônio, gerentes, CIO, etc. sem problemas. O que o CEO tem é que saber o que é SOA e esperar um retorno de investimento disso.

SOA trás um retorno de investimento através dos seguintes benefícios:

- Diminuição do time-to-market - isso pode ser medido através da simples delegação do CEO antes e depois de SOA. Antes do SOA, uma promoção nova

demora 1 ano para chegar ao mercado, devido a alterações nos sistemas da empresa para suportar a venda. Depois do projeto, outra promoção pedida está disponível para os clientes em apenas 3 meses. Isso é um benefício, é ROI e é possível de ser medido. Difícil, mas possível.

- Menor custo com o tempo - Apesar de a adoção ter um custo inicial alto, depois de um tempo o reuso dos serviços faz com que menos alterações precisem ser realizadas e menores partes de sistemas mexidas. Isso diminui o custo, além de aumentar a confiabilidade dos sistemas e ajudar com o primeiro item.

- Aumento de viabilidade - A empresa quer lançar uma promoção em que o produto é vendido daquele jeito complicado. Tomando o caso das Americanas, por exemplo, ela precisa de uma mudança nos sistemas para suportar a nova logística. Só que tem batch rodando para tudo quanto é lado, bases de dados duplicadas, etc., então alguém explica que não dá pra fazer o sistema, pois levaria 2 anos e teria de mexer em tudo. Se fosse em SOA, daria para fazer, pois só seria necessário mexer nas partes alteradas e levaria 6 meses.

São apenas alguns exemplos de benefícios. Não é a área de TI a interessada em nenhum desses. Outras áreas, que precisam de TI, é que querem esses benefícios. Muda muita coisa na empresa como um todo... Não vejo como só uma área da empresa poderia realizar e medir isso, nem quem aprovaria o orçamento para isso e com qual justificativa. Não quer que seja o CEO? Ok então, delegue para quem quiser, mas não diga que SOA é só um problema de TI e é "só um estilo arquitetural". Não é! Mexe com outras áreas, não só com TI!

Outra coisa, o que eu estou citando acima é super jargão. Se eu estivesse lendo alguém escrever esses benefícios, eu estaria pensando: "esse cara tá enganado, não é SOA que faz tudo isso, são PESSOAS". Pois é, esses benefícios aí em cima valem se a adoção for correta. Tem que fazer direito. Não adianta colocar um monte de serviços lá, não mudar nada na relação de TI com outras áreas, principalmente com os stakeholders, e esperar esses benefícios. Eles não vão acontecer.

Eu não acho que a demanda por SOA nas empresas tenha sido "corrigida". Nenhuma empresa que eu conheço deixou de implantar SOA para apostar em outra coisa. O caso é que raras parecem ter conseguido sucesso nas implantações e muitas acham que já adotaram, pois já tem um ESB com serviços lá. Vi muita empresa me chamando recentemente para trabalhar com BPM, pois "agora que já implantamos SOA, é hora de dar o próximo passo".

Alguém mediu algum dos benefícios que eu citei lá em cima? Ninguém tem interesse na coisa funcionando melhor?

Offtopic: Steve Jobs morreu esses dias ;-(e numa das reportagens a respeito citaram que ele "não aceitava só o mínimo necessário, tudo tinha que ser o melhor possível". Acho que é isso que faz falta no estilo de administração de 90% das empresas atualmente, não SOA. Contudo, se as empresas adotassem mais essa postura de não se contentar com o mínimo e exigissem mais, acredito que SOA estaria mais forte no mercado, por ser uma boa ajuda nesse caminho.

Abraços,
Marcelo.

Em 6 de outubro de 2011 01:25, Marcio Tierno <mtierno@rocketmail.com> escreveu:

> **

>

>

>

[Quoted text hidden]

> --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

> > --- Em UML-BR@yahoogrupos.com.br, Marcelo Elias Del Valle <mvallebr@...>

[Quoted text hidden]

> > [As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

> >

19/07/2015

Gmail - [UML-BR] Arquitetura TI x Negocios Era: Discutir sobre DDD ...

>
>
>

—
Marcelo Elias Del Valle
<http://mvalle.com>

[As partes desta mensagem que não continham texto foram removidas]

[Quoted text hidden]