ITCHANNEL.PT

itchannel

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

Abril 2020 • nº66 • 4 €

SAMSUNG

Future of work. On display.

Samsung Flip com Cisco Webex Room Kit Mini
Ligue-se a Possibilidades Infinitas com os Monitores da Samsung

Os recursos interativos tornam o Flip numa ferramenta de colaboração em qualquer lugar. E quando combinada com a principal tecnologia de video conferência da Cisco, as pessoas conseguem comunicar como nunca.

Distribuidor Oficial
Databox Informática, S.A.

databox@databox.pt 214 308 400

Saiba mais em www.databox.pt

A Nova Geração de Impressão já chegou: Segura, Inteligente, Produtiva

As impressoras Multifuncionais HP PageWide são uma nova referência na impressão profissional. Apresentam o custo por página mais baixo da HP, são mais seguras contra ciberataques, são mais amigas do ambiente ao imprimirem sem partículas e requerem necessidades mínimas de manutenção. Revolucione a impressão na sua empresa com as impressoras Multifuncionais HP PageWide.

keep reinventing

Saiba mais em **hp.com/go/businessprinters**

© 2020 HP Development Company, L.P. A informação aqui contida pode ser alterada sem aviso prévio. O custo por página mais baixo da HP: o custo por página mais baixo da HP aplica-se a equipamentos não comercializados em regime contratual: comparação dos equipamentos HP PageWide A3 com a maioria das impressoras HP a cores a tinta ou laser (€3,000-€7,499 EUR) e com impressoras monofuncionais a cores a tinta ou laser (€1,500-€2,999 EUR) em janeiro e fevereiro de 2017. OS custos por página (CPP) são reportados no Gap Intelligence Pricing & Promotions report January/February 2017, com a comparação de equipamentos e consumíveis não comercializados em regime contractual e baseada nas especificações publicadas pelos fabricantes dos consumíveis de maior capacidade, incluindo os consumíveis de longa duração e preços recomendados de venda ao público e utilização por página. A utilização por página é baseada na ISO/IEC 24711 e em impressão contínua em modo standard. A utilização real varia em função do conteúdo das páginas impressas e outros factores. Manutenção minima: a necessidade de menos peças baseia-se na análise da BLI às impressoras multifuncionais laser HP em Agosto de 2016 e os cálculos usaram os dados disponíveis publicamente pelos fabricantes das taxas utilização de consumíveis de longa duração e assumem 600,000 páginas impressas (utilizando um rácio de 60% preto/40% cor).

ITCHANNEL.PT

it channel

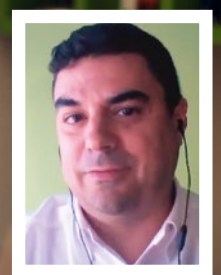
PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

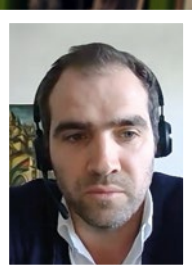
Abril 2020 • nº66 • 4 €

ESPECIAL

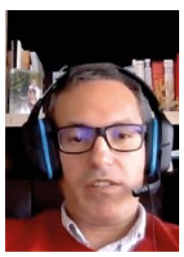
WORKPLACE SOLUTIONS: ENTRE A IMPORTÂNCIA E A NECESSIDADE

18

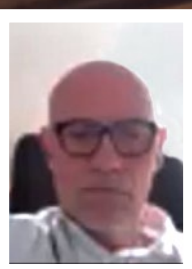

CILNET

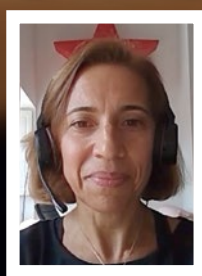

CLARANET

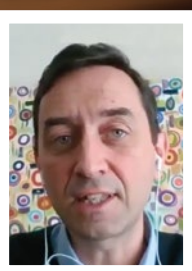
EASYVISTA

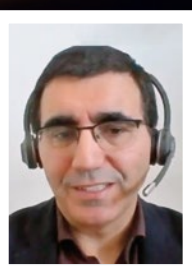

INOVAPRIME

KASPERSKY


LEXMARK


MICROSOFT


NOESIS


WARPCOM

WATCHGUARD

XEROX

EM FOCO

Managed Services: o fim do modelo transacional?

34

ANÁLISE

COVID e o impacto no mercado IT

14

ANÁLISE

12 DESENVOLVIMENTO DO PROGRAMA DE PARCEIROS EM PORTUGAL É PRIORIDADE PARA A OVHCLOUD

TEM A PALAVRA

Jorge Lopes
Rumos Formação

16

10 COMO AS EMPRESAS PORTUGUESAS ESTÃO A TRABALHAR REMOTAMENTE

36 PHC OPEN MINDS 2020: AGILIDADE E COMPETITIVIDADE, MESMO EM TEMPOS DE CRISE

40 "QUEREMOS MANTER A QUALIDADE NA ENTREGA QUE O MERCADO NOS RECONHECE"

SAP PORTUGAL TEM NOVO DIRETOR COMERCIAL PARA AS GRANDES CONTAS

Protagonistas A SAP Portugal anunciou a nomeação de Filipe Costa para o cargo de Diretor Comercial das Grandes Contas da subsidiária portuguesa – função que já exercia interinamente desde outubro do ano passado. Desde julho de 2019, Filipe Costa foi responsável pela estratégia e negócio de cloud da SAP no território nacional.

CISCO PROLONGA PRAZOS DE RENOVAÇÃO DE CERTIFICAÇÕES

Certificações A Cisco está a estender os prazos para os Parceiros Certificados da Cisco renovarem os seus estatutos, para que as suas especializações não expirem. "Nenhum dos nossos Parceiros precisa de se concentrar nas suas certificações ou especializações - devem concentrar-se nos seus negócios, por isso estamos a conceder este período de tolerância prolongado", explicou Oliver Tuszik, Diretor de Canal da Cisco.

PHC BATE NOVO RECORDE DE VENDAS

Resultados A PHC Software apresenta, pelo quinto ano consecutivo, os melhores resultados de sempre, com um crescimento de 9,2% do volume de vendas. A PHC atingiu os 12,5 milhões de volume de negócio, batendo, assim, um novo recorde de vendas. Também as suas soluções PHC CS e Drive FX, registaram um crescimento nas vendas, tanto em Portugal como noutros mercados.

EXCLUSIVE NETWORKS ANUNCIA RESULTADOS FINANCEIROS

Resultados A Exclusive Networks divulgou os resultados financeiros do exercício de 2019, anunciando uma receita de 2,4 mil milhões de euros, o que representa 17% de crescimento em relação ao ano anterior. Os resultados do ano passado foram equilibrados em todos os portfólios de segurança cibernética e migração para a cloud, bem como em todas as regiões.

HP APOIA PARCEIROS NO COMBATE AO COVID-19

Parcerias De forma a enfrentar os desafios operacionais e financeiros associados ao COVID-19, a HP apresentou algumas iniciativas que visam apoiar a comunidade do Canal com as ferramentas necessárias. Além de garantir um alargado espetro de opções de financiamento e *leasing* para clientes finais, a HP vai implementar iniciativas de curto prazo.

INGECOM ASSINA NOVOS ACORDOS DE DISTRIBUIÇÃO PARA PORTUGAL

Parcerias A Ingecom adicionou dois novos fabricantes ao seu portfólio. O primeiro é a Vicarius, uma empresa que se concentra em proteger as aplicações e ativos mais críticos das PME contra *exploits* de software, através da sua plataforma de gestão de vulnerabilidades tudo-em-um. A segunda fabricante é a Medigate, uma empresa israelita dedicada à segurança de dispositivos médicos e gestão de ativos.

BROTHER ASSINA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO MUNDIAL

Parcerias A Brother anunciou um acordo com a Kofax para integrar as suas soluções em algumas impressoras e equipamentos laser multifunções, assim como determinados modelos de tinta da Brother. As equipas técnicas de pré-venda e venda da Brother vão receber a formação oportuna para dar informações acerca do software ControlSuite da Kofax e munir os seus clientes de tudo o que necessitam para gerir, garantir e controlar os seus documentos.

LENOVO ANUNCIA PARCERIA ESTRATÉGICA COM A SENTINELONE

Parcerias A Lenovo e a SentinelOne anunciaram uma Parceria estratégica para integrar a plataforma autónoma de proteção de terminais da SentinelOne no portfólio de segurança ThinkShield da Lenovo. Os clientes da Lenovo têm agora a capacidade de adquirir dispositivos com a SentinelOne, fornecendo prevenção em tempo real, ActiveEDR, segurança IoT e proteção de cargas de trabalho em cloud alimentada pela patenteada Behavioral AI.

NUTANIX INTRODUZ NOVA PARCERIA

Parcerias A Nutanix anunciou uma Parceria com a Udacity, a plataforma global de aprendizagem online, que resulta num novo programa chamado Hybrid Cloud Nanodegree. Este programa irá aumentar as oportunidades de aprendizagem no mercado emergente de tecnologias cloud, essenciais para que as organizações aprimorem a sua infraestrutura de IT.

FUJITSU QUER IMPULSIONAR ADOÇÃO DE CLOUD COM AWS

Parcerias A Fujitsu RunMyProcess está preparada para impulsionar a próxima onda de adoção da cloud e de transformação digital com a confirmação do seu estatuto como Select Technology Partner na Amazon Web Services (AWS) Partner Network (APN). A Fujitsu RunMyProcess alcançou este estatuto através de um rigoroso processo de qualificação que incluiu certificação e referências empresariais em diversos setores de atividade.

ANACOM SUSPENDE CONSULTA DO LEILÃO DE 5G

Mercados A ANACOM decidiu, por motivos de força maior, suspender a consulta pública sobre o Projeto de Regulamento do Leilão para a atribuição de direitos de utilização de frequências na faixa dos 700 MHz, 900 MHz, 1.800 MHz, 2,1 GHz, 2,6 GHz e 3,6 GHz, na sequência de pedidos de suspensão da MEO, NOS, Vodafone e de prorrogação no caso da Dense Air, detalhou a empresa, em comunicado.

QUEDA NAS RECEITAS LEVA A MUDANÇAS NO ARMAZENAMENTO

Mercados De acordo com a última edição do Worldwide Quarterly Enterprise Storage da IDC, estes fornecedores, que são contabilizados pela IDC no total mundial de vendas de sistemas de armazenamento externo corporativo OEM, obtiveram uma queda de 0,1% na receita do quarto trimestre. No entanto, as vendas na construção de armazenamento ODM no mercado da cloud de hiperescala apresentaram um enorme aumento nas vendas, o que mostra que o movimento de dados de infraestruturas de armazenamento no local para a cloud continua.

VENDAS GLOBAIS DE SMARTPHONES CAÍRAM 14%

Mercados De acordo com a Counterpoint Research, as vendas globais de smartphones caíram 14% em fevereiro, à medida que o coronavírus se espalhou na China e no estrangeiro. A empresa admite mesmo que existe a possibilidade de mais declínios, à medida que os surtos piorem nas várias partes do mundo. ■

EcoStruxure™
Innovation At Every Level

Os fornecedores de soluções de TI gerem com

SIMPLICITY

com o **EcoStruxure™** Micro Data Center da Schneider Electric

Guie os seus clientes através da transformação digital e faça crescer o seu negócio

- Disponibilize um portfólio completo de soluções para qualquer ambiente de edge computing
- Implemente rapidamente com as nossas ferramentas de design líderes do setor
- Expanda serviços de valor acrescentado com a nossa plataforma de gestão baseada na cloud

#CertaintyInAConnectedWorld

apc.com/edge-for-partners

Life Is On | APC by Schneider Electric

©2019 Schneider Electric. All Rights Reserved. Schneider Electric | Life Is On is a trademark and the property of Schneider Electric SE, its subsidiaries, and affiliated companies. • 998_20516555_GMA

XEROX ABANDONA AQUISIÇÃO DA HP

A Xerox decidiu não avançar com a aquisição da HP, no valor de 35 mil milhões de dólares, depois da pandemia do COVID-19 ter tido um peso negativo no processo de aquisição

A Xerox decidiu não avançar para a aquisição da HP. A decisão chegou depois de a empresa ter anunciado no início do mês de março que adiaria as reuniões com os acionistas da HP para se concentrar na pandemia do COVID-19.

De acordo com a agência Efe, a Xerox anunciou que retirou, em definitivo, a Oferta Pública de Aquisição para adquirir a HP, porque o novo Coronavírus prejudicou a capacidade da Xerox de realizar uma fusão que acabaria por criar uma dívida enorme.

Segundo a Reuters, a decisão representa uma 'vitória' para o CEO da HP, Enrique Lores, que enfrentou uma batalha de aquisição assim que assumiu as rédeas da empresa, em novembro, e uma 'derrota' para o CEO da Xerox John Visentin.

A Xerox estava pronta para desafiar o conselho da HP na reunião anual de acionistas, que está marcada para maio, mas agora abandonará esse esforço e a sua oferta de compra de ações da HP, informou a empresa em comunicado.

"Embora seja dececionante dar este passo, estamos a priorizar a saúde, a segurança e o bem-estar dos nossos funcionários, clientes, Parceiros e outras partes interessadas e a nossa resposta mais ampla à pandemia, além de todas as outras considerações", afirmou a Xerox.

A Xerox acrescentou que havia benefícios financeiros e estratégicos de longo prazo numa potencial fusão com a HP. Embora seja possível que as empresas optem por se envolver após a crise atual, a decisão da Xerox significa que não terá outra oportunidade de pressionar a

HP até à sua próxima reunião anual de acionistas na primavera de 2021.

Os bancos que financiam a oferta pública de aquisição da Xerox "nunca fugiram aos seus compromissos", apesar da turbulência do mercado causada pelo surto de Coronavírus, informou a Xerox. ■

MICROSOFT ESTABELECE PRIORIDADES DA CAPACIDADE DO AZURE

Se for necessário, por causa do COVID-19, a Microsoft sabe quem terá prioridade na utilização das capacidades do Azure. O Teams, da Microsoft, registou um crescimento de 37,5% de utilizadores em apenas uma semana

A Microsoft não descarta a possibilidade de existirem restrições de capacidade do Azure resultantes de um aumento na procura de computação cloud durante a pandemia do COVID-19, também conhecido como Coronavírus.

No caso de existir alguma restrição, a Microsoft compromete-se a priorizar a capacidade cloud para socorristas, bem como para organizações de saúde e Governos.

A informação foi partilhada pela própria empresa no seu blog. Outro objetivo e prioridade da empresa é manter a plataforma de colaboração Teams em execução.

A Microsoft referiu que, "à medida que a procura continua a crescer, se enfrentarmos restrições de capacidade em qualquer região durante este período, temos critérios claros estabelecidos para dar prioridade da nova capacidade da cloud. A principal prioridade será atender os socorristas, serviços de gestão de saúde e emergência, uso organizacional da infraestrutura crítica do Governo e garantir que os funcionários remotos permaneçam em funcionamento com a funcionalidade principal do Teams".

A empresa começou a oferecer o Teams gratuitamente durante seis meses para empresas e instituições educacionais, mas observou, na mesma publicação, que "também consideraremos ajustar as ofertas gratuitas, conforme necessário, para garantir o suporte aos clientes existentes", abrindo portas para, potencialmente, terminar com a oferta, caso seja necessário. ■

ALINHADOS COM O TEU NEGÓCIO

www.ingecom.net **Ingecom** comercial_portugal@ingecom.net

LISBOA Avenida D. João II, 35, 11ºA ; Edificio Infante, 1990-083 Lisboa Tel.: +351 211 378 398

algosec | ALIEN VAULT | allot See. Control. Secure. | Array NETWORKS | ATTACK SIMULATOR | Bitdefender | CYBONET

Cymulate | efficient iP | Forcepoint | FORESCOUT | F-Secure | GARLAND | Hdiv | MEDIGATE

mobileiron | RAPID7 | sealpath | thycotic | Vicarius | viewtinet | wbsgo

CNPD LIMITA ATIVIDADE DE VIDEOVIGILÂNCIA NA SEGURANÇA PÚBLICA

O Ministério da Administração Interna anunciou o uso de drones de videovigilância por parte da PSP durante o Estado de Emergência; simultaneamente, a Comissão Nacional de Proteção de Dados emitiu um parecer que coloca restrições a aplicações desta natureza

A Comissão Nacional de Protecção de Dados (CNPD) negou a utilização generalizada por parte da PSP, autarquias e empresas de segurança de câmaras de vídeo portáteis, nomeadamente no contexto do uso de drones, para o combate ao COVID-19. A CNPD alega a importância de preservar "a privacidade e a liberdade das pessoas", mesmo em Estado de Emergência. Ainda assim, admite que esta utilização possa ser levada a cabo pela PSP em casos em que exista cerca sanitária, como é o caso de Ovar.

No dia 2 de abril, o Ministério da Administração Interna anunciou que a PSP vai utilizar 20 câmaras portáteis de videovigilância – 18 das quais em drones – durante o Estado de Emergência.

A CNPD considera haver de facto enquadramento para a utilização deste tipo de equipamento no concelho de Ovar enquanto estiver estabelecida a cerca sanitária – mas veta a utilização generalizada.

"Nos termos amplos e imprecisos em que é apresentado, não especificando nomeadamente as concretas áreas do território nacional onde se vai realizar a captação de imagens, não pode ser deferido, sob pena de se traduzir numa 'autorização em branco' à direção nacional da PSP para, durante o Estado de Emergência, recorrer em qualquer ponto do território à videovigilância e com recurso a drones sempre que o diretor nacional entenda que tal é necessário", refere a CNPD em comunicado.

A Comissão alega ainda que "é precisamente porque o país se encontra em Estado de Emergência, e alguns direitos fundamentais dos cidadãos estão a ser objeto de uma intervenção policial mais restritiva, que tem de ser assegurado um controlo atento da concreta atividade das forças de segurança pelo membro do Governo responsável". ■

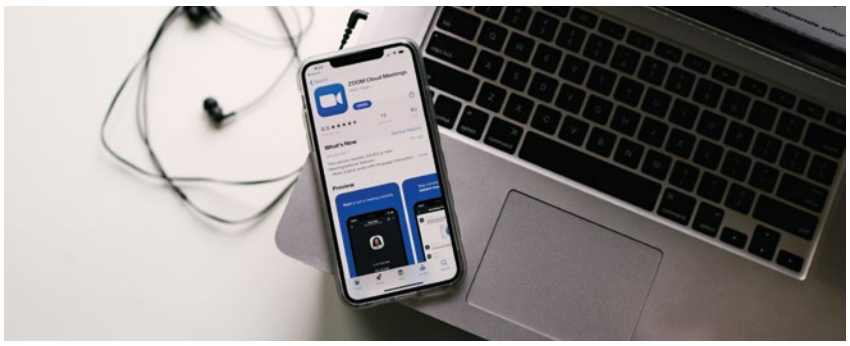
SEGURANÇA E PRIVACIDADE DO ZOOM ESTÁ A SER INVESTIGADA

Há dois estados dos EUA que estão a questionar o Zoom quanto às suas práticas de privacidade depois de várias notícias que questionam a segurança da aplicação de videoconferência

Pelo menos dois estados dos EUA estão à procura de informações por parte da Zoom Video Communications após várias notícias que questionam a privacidade e a segurança da aplicação de videoconferência.

A popularidade do Zoom aumentou à medida que os funcionários das empresas, escolas e de outras organizações em todo o mundo começaram a trabalhar a partir de casa devido a restrições impostas por vários Governos numa tentativa de retardar a propagação do COVID-19, ou Coronavírus.

"Estamos alarmados com os incidentes de 'Zoom-bombing' e estamos à procura de mais informações por parte da empresa sobre as suas medidas de privacidade e segurança em coordenação com outros procuradores-gerais do estado", explicou o procurador-geral do estado do Connecticut, William Tong, citado pela Reuters.



O escritório de Boston do FBI alertou os utilizadores do Zoom para não tornar públicas as reuniões ou partilhar links depois de receber relatos de indivíduos não identificados a invadir as sessões da escola, um fenómeno que ficou conhecido como 'Zoom-bombing'.

A procuradora-geral do estado de Nova Iorque, Letitia James, enviou uma carta à Zoom com várias perguntas para garantir que a empresa está a tomar as medidas apropriadas para garantir a privacidade e a segurança dos utilizadores.

Numa entrevista à CNN, Eric S. Yuan, CEO da Zoom, abordou alguns dos recentes de segurança da empresa. "Mudámos rápido demais... e tivemos alguns erros", admite o CEO, explicando que a empresa aprendeu as "lições e recuamos um passo para focar na privacidade e segurança". Anteriormente, Yuan tinha dito ao Wall Street Journal que "realmente estragou tudo como CEO" e que sentia "uma obrigação de recuperar a confiança dos utilizadores". ■

DELL Technologies

Transforme a sua maneira de trabalhar

Monitores Série P

Contacte-nos!

707 200 016 www.techdata.pt

Tech Data®

Fotografia: Designed by rawpixel.com / Freepik

Como as empresas portuguesas estão a trabalhar remotamente

Grande parte das organizações em Portugal estão a trabalhar de forma remota. Ainda que o conceito em si não seja novo, muitas empresas têm o primeiro contacto com esta forma de trabalhar

por *Rui Damião*

A força das circunstâncias assim o exige. Numa tentativa de conter a propagação do COVID-19, também conhecido como Coronavírus, grande parte das forças de trabalho encontram-se em casa a trabalhar.

A situação apanhou muitas organizações desprevenidas e sem saber exatamente o que fazer. Para muitas empresas, existe o conceito de que se ninguém estiver no escritório, o negócio pode parar.

No entanto, nos últimos tempos, as empresas têm assistido a uma mudança na forma de trabalhar. Há mais mobilidade, os colaboradores até podem passar mais tempo fora do escritório, mas o trabalho remoto, ou teletrabalho, não chegou à larga maioria das organizações.

No caso da PHC Software, Ricardo Parreira, CEO da empresa, refere que "o trabalho remoto já era uma realidade", adotando uma "metodologia própria e com regras definidas", onde os colaboradores que "não tinham uma avaliação de desempenho negativa" e onde a função permitia, poderiam usufruir de trabalho remoto.

Rita Cadillon, Diretora de RH da Primavera BSS, explica que os colaboradores da empresa já tinham a possibilidade de trabalhar de forma remota. "Todos têm as condições para o fazer e todos utilizam, mas obviamente uns mais do que outros", indica.

Hélder Bastos, Managing Director da Asus Portugal, explica que "enquanto empresa tecnológica", encararam sempre o "teletrabalho como uma oportunidade de aumentar a motivação e a produtividade". Neste sentido, desde 2008, ano em que a empresa se estabeleceu em Portugal, que "o teletrabalho tem vindo a ser praticado por cerca de 90% dos colaboradores nas mais variadas situações".

SERVIÇOS PRESENCIAIS NO MÍNIMO

Com a necessidade de existirem medidas de contenção do COVID-19, as empresas alteraram a sua forma de trabalhar. No caso da Primavera, não há ninguém nas instalações da empresa; "até o atendimento telefónico e o suporte informático conseguimos transferir para *home office*". No entanto, diz Rita Cadillon, se for necessário, há "sempre alguém de prevenção que se pode deslocar aos escritórios da empresa".

Na PHC, dos 207 colaboradores, 96% encontram-se em trabalho remoto, fruto das medidas adotadas. "Estamos a eliminar todo o contacto físico desnecessário, e reuniões são apenas permitidas remotamente", refere Ricardo Parreira. Os restantes 4% encontram-se nas instalações da empresa que, "pelas suas funções, têm de estar presentes". "Estas pessoas rendem-se por escalas, de forma a garantir a continuidade do trabalho. Está também sempre presente um administrador da empresa e uma pessoa dos recursos humanos. É o contacto físico mínimo", diz.

A Asus Portugal, indica Hélder Bastos, também conta com a totalidade dos seus colaboradores em teletrabalho.

ADAPTAÇÃO A UMA NOVA REALIDADE

A adaptação a uma nova realidade é uma dificuldade para qualquer pessoa. O ser humano demora o seu tempo a adaptar-se e, neste caso, não é exceção.

Ricardo Parreira explica que a adaptação a não estar no mesmo local é "a principal dificuldade", mas que "a tecnologia ajude muito". "Estamos sempre em contacto e, para ultrapassar a falta de presença física, temos uma reunião ao final do dia via videoconferência", afirma.

No caso da Primavera, Rita Cadillon acredita que a maior dificuldade se prende "com a questão do isolamento social que quem está em casa sente neste momento". Apesar de existir toda a tecnologia necessária para trabalhar tal como se os colaboradores estivessem no escritório, "falta a possibilidade de interagirmos pessoalmente".

Contando com uma equipa que já está "rotinada em teletrabalho", a Asus acredita que as dificuldades se foram esbatendo ao longo dos anos. No entanto, esta é a primeira vez que 100% dos colaboradores estarão semanas completas neste regime de trabalho. "Embora ainda não tendo sentido as primeiras dificuldades, estamos conscientes e preparados para responder rápida e eficazmente na procura de soluções, de modo a que o fluxo normal do negócio não sofra abrandamentos", refere. ■

RESUMO

- *Muitas organizações estão a ter contacto pela primeira vez com o teletrabalho;*
- *A maioria das empresas têm os serviços presenciais no mínimo, ou, em alguns casos, é totalmente nulo;*
- *A adaptação a uma nova forma de trabalhar pode ser o grande entrave ao teletrabalho.*

SEJA ORIGINAL
Compre consumíveis HP
na Tech Data
Contacte-nos!
707 200 016
www.techdata.pt
Tech Data

Desenvolvimento do Programa de Parceiros em Portugal é prioridade para a OVHcloud

Alain Fiocco, CTO da OVHcloud, explica, em entrevista ao IT Channel, as particularidades do que é open cloud e as principais vantagens para os seus Parceiros. A empresa tem a ambição, explica, de crescer em conjunto com os clientes para fazer crescer o negócio

por *Rui Damião*

As soluções cloud fazem cada vez mais parte das organizações de de todos os tamanhos. Entre as grandes empresas, são raras aquelas que não começaram já a sua transformação digital e que não contam com algum tipo de solução cloud nas suas fileiras.

Em entrevista ao IT Channel, Alain Fiocco, CTO da OVHcloud, refere que a indústria cloud se move a um ritmo "de inovação e industrialização que nunca foi visto na história", estando a ajudar "todas as indústrias a comoditizar os seus serviços de IT e, como tal, a consumir esses serviços on-demand".

"Em breve, quase qualquer camada estará disponível as-a-Service", explica o CTO, que acrescenta que este modelo vai passar desde as infraestruturas ou serviços, às plataformas, às camadas de função e cognitivo.

Alain Fiocco, CTO da OVHcloud

De forma a garantir que o negócio possa crescer de forma constante, a OVHcloud defende que é importante manter a cloud aberta. Alain Fiocco explica que "permitir que os clientes alternem de um provedor de cloud para outro, ou simplesmente permitir o consumo do melhor serviço para o seu caso de uso, vai criar, potencialmente, uma web de serviços de vários fornecedores de cloud, permitir o acesso a recursos de uma stack de clouds – IaaS, PaaS e SaaS, mas também camadas cognitivas – que vão capacitar novos players a impulsionar a inovação, para além dos fabricantes de cloud massivos e mais antigos".

Nas palavras do CTO da OVHcloud, os clientes precisam de ser livres para escolher e ter controlo absoluto sobre os seus dados. A empresa compromete-se em fornecer uma "SMART cloud" simples, multilocal, acessível com preços previsíveis, "mas, o mais importante, que é reversível".

A OVHcloud conta com 30 data centers em todo o mundo, e com equipas locais para fornecer uma "ampla gama de produtos e serviços, padrões abertos e sem taxa de tráfego de entrada e saída, para garantir tanto o serviço técnico, quanto a reversibilidade económica e interoperabilidade".

No caso das PME, a relação entre estas empresas e os fornecedores de cloud está a mudar. Como cloud provider, a OVHcloud afirma que foca a sua inovação "em soluções de ponta, para que possamos acompanhar as empresas nesta jornada e na tomada de decisões, e que elas próprias se consciencializem de que a tecnologia é um ativo estratégico que permite e acelera o processo digital, a transformação e permite ser constantemente inovador".

PARCEIROS

Fiocco afirma que o Programa de Parceiros da OVHcloud foi desenhado para um melhor suporte do digital e admite que os "Parceiros ideais são os VAR, os integradores de sistema e os fornecedores de serviços geridos".

O lançamento do Programa está a acontecer internacionalmente e o desenvolvimento deste Programa no mercado português "é uma prioridade para nós e estamos no caminho do roadmap na identificação de potenciais Parceiros em várias indústrias".

O CTO da OVHcloud refere que "os principais fatores do nosso Programa de Parceria são garantir um suporte consistente no crescimento digital através de treino, suporte de vendas e suporte técnico às soluções" da empresa. Destinado a revendedores e prestadores de serviços, o Programa apoia os clientes finais na migração para as soluções OVHcloud, em áreas que incluem integração, gestão de instalações e consultoria.

A OVHcloud "orgulha-se de crescer com um ecossistema de Parceiros rico, com todas as competências necessárias para implementar e manter os nossos serviços para os seus clientes finais. O objetivo da iniciativa é tornar as soluções ainda mais acessíveis para as organizações de todos os tamanhos, em todo o mundo", afirma Alain Fiocco. ■

RESUMO

- *As receitas da OVHcloud em 2019 chegaram perto dos 600 milhões de euros, em que 70% foi baseado na cloud;*
- *Segundo a OVHcloud, os Parceiros ideais são os VAR, os integradores de sistemas e os fornecedores de serviços geridos;*
- *O lançamento do Programa de Parceiros está a expandir-se internacionalmente e o mercado português é uma prioridade.*

O que é o ESD?

ESD é o acrónimo Electronic Software Delivery (Entrega Digital de Software). É o mesmo produto de sempre, em caixa, mas num formato alternativo ao convencional: um código de instalação imediata.

Imediato
Consiga o seu programa de forma imediata.

Rentável
Redução de custos de entrega obtendo uma maior rentabilidade a longo prazo.

Sem Armazenamento
Eliminação total de custos de stock.

Saiba mais

jp.di
inspiring technology

É integrador, revendedor ou retalhista?
Consulte a jp.di em www.jpdi.pt

O impacto do COVID-19 na indústria IT em Portugal

A IDC Portugal realizou um estudo junto das empresas portuguesas sobre o impacto da atual situação de isolamento e uma das vertentes analisada é o impacto nos orçamentos de IT das empresas

Como afirmou o Secretário de Estado para a Transição Digital, André de Aragão Azevedo na abertura do webinar da IDC para apresentação do estudo "Digital and IT implications, impact and what's next for Portugal", "esta crise, não é apenas e só mais uma crise".

Na verdade, nunca na história moderna foi vivido um evento tão disruptivo que afetasse de forma simultânea e instantânea todo o globo. Mesmo com a perceção generalizada de que o atual evento corresponde a um "*pause*" e de que o botão de "*play*" vai ser em breve acionado, quase todas as previsões, mesmo das grandes consultoras, sobre o futuro no médio prazo, assemelham-se mais a um *wishful thinking*, do que a um *roadmap* real.

Vivemos tempos de enorme volatilidade, em que uma semana parece valer por um mês, e toda a perceção do presente e futuro muda a cada instante.

Apesar desta condicionante, vale a pena analisar com atenção este estudo promovido pela IDC Portugal com uma amostra de 531 empresas, PME e grandes empresas, num inquérito que correu entre 27 e 31 de março, portanto já em pleno estado de emergência.

Neste estudo, focamo-nos na vertente das implicações na atual situação nos orçamentos e decisões dos departamentos de IT das empresas.

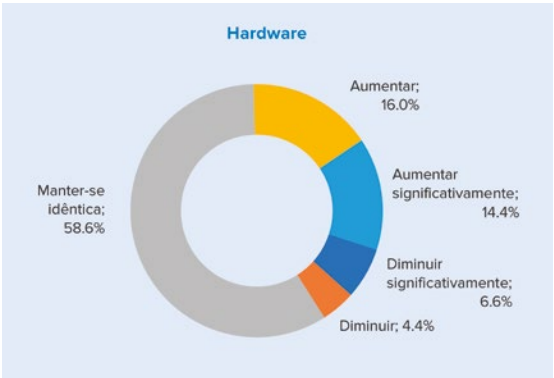
Num quadro macroeconómico europeu em que a IDC prevê uma recessão de 4,7% para 2020 em relação ao PIB homólogo, "a recuperação só se fará sentir em meados do próximo ano", refere Vanda Soeiro, analista da IDC.

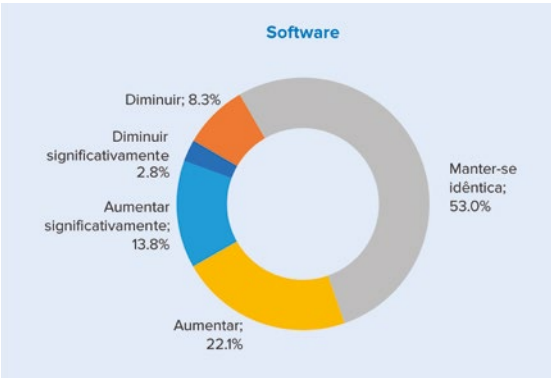
O SETOR DO IT

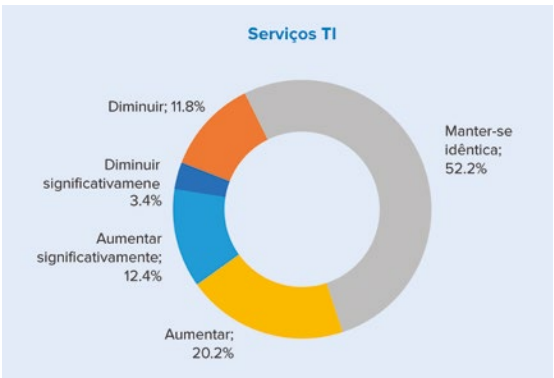
O setor das tecnologias da informação não poderá escapar incólume quando parte da economia pára por meses, mas facilmente se pode concluir que não só será menos afetado do que outros setores, como o será de forma diferencial, ou seja, consoante o tipo de tecnologia.

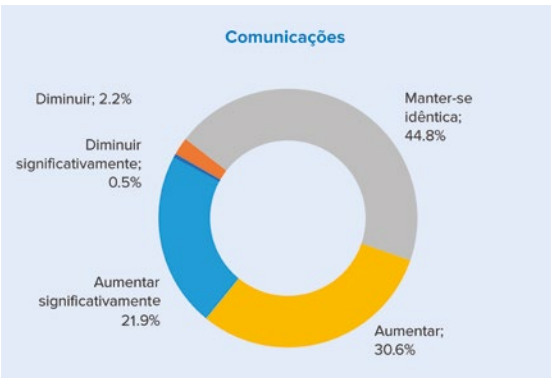
À data do estudo, a maioria das intenções dos responsáveis departamentais tendem ainda para: ou a estabilização dos seus orçamentos, ou mesmo para o reforço de alguns orçamentos nas quatro classes questionadas, com destaque para a previsão de reforço nos orçamentos de Comunicações.

Quando questionados sobre quais as tecnologias em que as empresas vão reforçar os investimentos, todas as componentes que permitem o teletrabalho têm destaque, como o hardware (especialmente os portáteis), software colaborativo, redes, segurança e servidores e armazenamento.
Trata-se, antes de mais, de assegurar a continuidade de negócios numa época de isolamento por parte dos trabalhadores, e, portanto, uma "migração" do local de trabalho. Se para algumas empresas mais digitalizadas este tipo de investimentos já foi realizado quando foi declarado o Estado de Emergência, essa realidade não ocorre para a grande maioria das empresas e instituições públicas, onde o esforço









À data do estudo, a maioria das empresas afirma manter os seus orçamentos de IT ou mesmo reforçá-los.

terá de perdurar por mais alguns meses. Na componente de segurança, esse esforço para assegurar um perímetro tão difuso é um desafio que pode ainda demorar vários meses, uma vez que parte dos processos de teletrabalho foram feitos em regime de total emergência, muitas vezes sem garantir procedimentos e tecnologias de cibersegurança básicos.

Teletrabalho é o principal responsável pelo reforço dos orçamentos de IT.

Sobre as atuais prioridades do IT nas empresas, a maioria das organizações questionadas ou já reviu a data do final de março para rever as suas prioridades (21%), ou estava em processo de revisão destas prioridades (42%). Mesmo neste contexto de mudança, é possível verificar que a garantia da continuidade de negócio se tornou a prioridade número um das empresas, seguida da capacidade de suporte por parte do IT a novos requisitos de negócio e terminando este top 3 com a segurança dos dados corporativos.

A continuidade e as alterações no negócio passaram a ser as principais prioridades do IT.

De notar, como seria expectável em tempos de emergência, que para o final das prioridades vieram temas que estavam, antes desta crise, a ganhar muita tração, como o *compliance* ou a sustentabilidade ecológica. ■

Dados cedidos por IDC Portugal

"É IMPORTANTE QUE A CERTIFICAÇÃO SEJA UM REFLEXO REAL DO CONHECIMENTO QUE O PROFISSIONAL ADQUIRIU E TEM"

JORGE LOPES DIRETOR NA RUMOS FORMAÇÃO

A formação técnica já não é o mesmo que era há uns anos. O crescimento das plataformas online deu mais poder de escolha aos utilizadores que procuram estas soluções. Jorge Lopes, Diretor na Rumos Formação, tem a palavra na edição deste mês do IT Channel.

Qual é a história da Rumos?

A atividade da Rumos começou em 1992 dedicada à formação. Na génese esteve a formação profissional. Depois, começámo-nos a diversificar; fomos crescendo organicamente, mas, em certas alturas, a única forma de crescer era por aquisições.

O nosso ADN sempre foi a formação tecnológica; foi aí que nascemos, é aí que estamos e que temos estado sempre. Começámos com Cisco, com Microsoft, e, entretanto, fomos crescendo.

Fomos fazendo Parcerias. Normalmente são mais multinacionais, mas não quer dizer que não tenhamos Parcerias locais também. São sempre Parcerias que nos aparecem, que vão ser uma mais valia para o nosso mercado.

São vocês que propõem fazer as certificações junto dos fabricantes, ou são as próprias fabricantes que vos pedem para fazer essa certificação?

Um exemplo recente de um fabricante que não existia e que acabámos por introduzir no plano da formação, foi a Amazon Web Services [AWS]. A área de cloud era completamente nova; a Microsoft já está instalada nesta área há algum tempo e, hoje, juntamente com a Google, são os três principais Parceiros de cloud. Hoje em dia, os Parceiros e as empresas, os clientes finais, procuram este tipo de áreas, porque são áreas que estão a explodir e essas certificações e formações são importantes.

Quando fazemos estas Parcerias, já englobamos o aspeto da formação. Se estivermos a falar numa Microsoft, é ela que elabora, que faz a conceção dos conteúdos da formação. Temos que certificar também os nossos formadores naquelas tecnologias. Depois, o exame em si, as certificações que permitem que um determinado profissional do setor tenha uma determinada certificação num produto.

No caso da Microsoft, o Parceiro que entrega os exames chama-se Pearson Vue e é uma entidade cuja finalidade principal é terem uma rede de Parceiros a nível mundial que depois fazem a entrega dos exames. Os exames são criados em conjunto com as tecnológicas. Tivemos fases em que os exames tiveram mais ou menos credibilidade porque era uma das questões importantes. É importante que a certificação seja um reflexo real do conhecimento que o profissional adquiriu e tem. Houve um período em que as certificações perderam um bocadinho o valor. Tornaram-se, talvez, mais fáceis de passar e, portanto, não eram tão exigentes e as pessoas podiam não ter todo o conhecimento que eventualmente aquela certificação deveria demonstrar ou evidenciar. Atualmente, estes operadores trabalham muito próximo dos fabricantes de tecnologia para que os exames utilizem uma série de técnicas para que sejam mais difíceis e, ao mesmo tempo, também sejam muito mais valorizados.

Existem diferenças de fabricante para fabricantes, mas, por norma, a formação e a documentação utilizada já está pré-selecionada pelo fabricante e a Rumos é apenas o veículo do fabricante para entregar a quem, no fundo, interessa?

Justamente. Na nossa oferta, temos um conjunto de produtos ligados aos fabricantes. Esses fabricantes, por regra, têm a sua própria documentação; elaboram um sílabo, um conteúdo do curso. Também desenvolvem a própria documentação, e somos um veículo; os nossos formadores estão habilitados a entregar aqueles cursos. Existem basicamente dois modelos, mas em qualquer um deles, compramos, adquirimos ao fabricante esse material, para depois ser entregue em sala virtual ou em sala física onde entregamos esse manual, a formação e o serviço.

Referiu sala virtual e física… há cerca de um mês ninguém pensava que estaríamos todos a trabalhar remotamente. Perguntava-lhe se a atual situação do COVID-19 teve impacto nas vossas operações, ou se já estavam habituados a dar formações à distância?

O modelo assíncrono, que tinha até agora uma dimensão mais pequena, conta no mercado com uma série de *players* que entregam conteúdos de *e-learning*; nós próprios também temos esse tipo de modelo, que já desenvolvemos nos últimos anos. Esse modelo síncrono, chamamos de *live training*, *live online*, *virtual training*; há uma série de designações no mercado para esse tipo de modalidade. Já o fazemos há volta de dez anos.

Quando começámos a desenvolver esse modelo, queríamos servir determinadas localidades onde não tínhamos centros de formação.

> "GARANTIDAMENTE, VAI EXISTIR UM CAPÍTULO NOVO NA FORMAÇÃO À DISTÂNCIA, EM QUE ESTAS METODOLOGIAS VÃO GANHAR UMA ESCALA E UMA DIMENSÃO MAIOR"

Depois, temos, na oferta formativa de cada fabricante, formações mais de entrada, com a parte mais fundamental nas diversas ferramentas e vamos tendo formações mais avançadas e algumas especializações. Normalmente, a procura das formações mais avançadas é bastante menor e, às vezes, era difícil conseguirmos realizar uma formação se precisássemos de ter o mínimo para poder avançar com um curso, se estivéssemos só a contar com os formandos locais de cada centro. Esta solução permitiu-nos chegar a outros sítios e conseguir cumprir as expetativas dos nossos clientes porque conseguíamos juntar uma série de pessoas e reunir o número de formandos suficientes para garantir a entrega da formação.

Por isso, não fomos… quer dizer, fomos apanhados de surpresa, como é óbvio, mas já tínhamos esta solução. Quando ficámos a perceber que muito rapidamente iriam ser tomadas medidas mais drásticas, passámos cerca de 300 formandos de uma situação de entrega em sala para uma situação à distância.

Atualmente, há uma oferta muito maior do que existia quando a Rumos começou, fruto das plataformas de aprendizagem à distância. Como é que a Rumos vê e se adaptou a esta realidade?

Os cursos online têm uma oferta gigantesca em todo o mundo, mas não sei se existem estatísticas fidedignas de qual é a taxa de sucesso ou de conclusão deste tipo de cursos.

Temos uma plataforma de conteúdos de *e-learning* mais vocacionados para o utilizador final, em que o *core* da oferta é o Office da Microsoft. Temos alguma experiência nessa matéria, mas, na parte tecnológica, a experiência diz-nos que as taxas de conclusão, se tiverem dois dígitos, já não estamos muito mal. Encaramos esse tipo de plataformas quase como uma oportunidade.

Aquilo que temos visto é que, por ser gratuito, as pessoas inscrevem-se, fazem, e muitas vezes não concluem o curso. Quase todos os fabricantes começam a ter este tipo de abordagens e aquilo que vamos tentar fazer é aproveitar estas oportunidades, estas plataformas e juntar alguns serviços – que não são gratuitos – e conseguir com isso ter, também, uma outra solução assíncrona.

Há uma maior procura por empresas ou por profissionais em nome individual? Quais são as grandes diferenças entre estes dois tipos de clientes?

Naquilo que diz respeito à formação tecnológica, quando estamos a falar no nosso universo e nas Parcerias, diria que não vejo assim uma diferença muito grande entre aquilo que são os profissionais por iniciativa própria e as empresas.

Quando me perguntou acerca do impacto desta crise na formação à distância, sentimos, numa primeira fase, que as empresas foram aquelas que mais rapidamente suspenderam as formações. Há outras empresas que continuaram a utilizar este modelo porque já o têm enraizado na forma como os seus colaboradores fazem formação. As pessoas, de uma forma geral, mantiveram-se.

Estas metodologias que já existiam já tinham alguma procura. Já investimos no *e-learning* há algum tempo, até no sentido de o tornar mais eficaz e mais motivador para quem está na formação.

Vai existir uma situação do antes e do depois desta crise para todos. Nesta parte da formação à distância, garantidamente que vai haver um capítulo novo, em que estas metodologias vão ganhar uma escala e uma dimensão maior. Nada do que estamos a fazer hoje pode ser comparado com aquilo que fizemos há 28 anos, em que era tudo muito tradicional, muito entregue em sala, com o manual em papel… já passou. ■

por ***Rui Damião***

Imagem: iStock/Geber86

WORKPLACE SOLUTIONS: ENTRE A IMPORTÂNCIA E A NECESSIDADE

O local de trabalho está em constante evolução e a pandemia do COVID-19 veio acelerar este tipo de alterações. Atualmente, já são poucas as organizações que não praticam algum tipo de trabalho remoto. Cilnet, Claranet, EasyVista, InovaPrime, Kaspersky, Lexmark, Microsoft, Noesis, Warpcom, WatchGuard e Xerox partilham a sua visão sobre Workplace Solutions

por Rui Damião

Com o apoio de:

Kaspersky • Lexmark • Microsoft • WatchGuard • Xerox

Pela primeira vez, o IT Channel realizou a sua habitual mesa redonda de forma digital, através de uma plataforma de videoconferência.

Quando, no final de 2019, o IT Channel preparou os vários temas para as mesas redondas de 2020, estávamos longe de imaginar que o tema de Workplace Solutions iria ter lugar a meio de uma crise nunca antes vista que iria alterar por completo o conceito de espaço de trabalho.

A pandemia do COVID-19, ou do novo Coronavírus, fez com que as organizações de todo o mundo se adaptassem a uma nova realidade. Em Portugal, o teletrabalho passou a ser obrigatório para todos os colaboradores que não necessitam de estar fisicamente no seu posto de trabalho tradicional e as organizações tiveram que se adaptar, quase sem aviso prévio, a uma realidade em prol do bem-estar de todos.

As mesas redondas do IT Channel são feitas de forma presencial, com todos os participantes presentes na mesma sala a debater o tema em cima da mesa. Seguindo as recomendações da Direção Geral de Saúde e do Governo, esta mesa redonda não seguiu os mesmos parâmetros que as restantes. Os participantes estavam cada um no seu local e 'encontraram-se' através de uma plataforma de videoconferência para partilhar a sua opinião sobre os temas que tão atuais são para as organizações portuguesas.

ADOÇÃO DE SOLUÇÕES

As empresas nacionais tiveram, de um momento para o outro, que se adaptar a uma nova realidade. Muitas nunca tinham implementado um método de trabalho remoto, enquanto outras já contavam com colaboradores que trabalhavam a partir de casa. Verdade que poucas, ou nenhumas, alguma vez tiveram a totalidade dos seus empregados a trabalhar de forma remota.

Neste sentido, as organizações tiveram que procurar e utilizar soluções de colaboração, de videoconferência, ou mesmo dispositivos que permitissem aos colaboradores desempenharem as suas funções, ao mesmo tempo que necessitam de estar em contacto com os seus colegas.

> "TODOS ESTÃO A FAZER OS PEDIDOS AO MESMO TEMPO. NÃO ESTÁ A HAVER PLANEAMENTO, SÓ ESTÁ A HAVER REAÇÃO"
>
> *António Oliveira Maia, Workplace Design & Adoption Director, Claranet*

António Oliveira Maia, Workplace Design & Adoption Director na Claranet, refere que aquilo que tem visto é "uma adoção à pressa". Os dispositivos foram os primeiros pedidos a existir, acabando por esgotar o stock, seguido de soluções de *Virtual Desktop Infrastructure* (VDI), "porque as pessoas queriam ter alguma coisa; já não era *bring your own device*, mas sim choose *your own device*". Depois, os sistemas de produtividade cloud foram adotados "totalmente à pressa".

O representante da Claranet refere que, apesar de a empresa ter vindo a trabalhar estes temas há muito tempo, "hoje, o que estamos a sentir é o problema do Serviço Nacional de Saúde: gestão de capacidade e de toda a gente fazer o pedido ao mesmo tempo. Não está a haver planeamento, só está a haver reação".

Rui Lopes, Solutions Architect na Cilnet, indica que, numa primeira fase, quando o Governo começou a implementar as primeiras restrições, existiu uma "necessidade de rapidamente colocar as pessoas a trabalhar remotamente de forma produtiva". Rui Lopes explica que para nas empresas que já tinham ferramentas para trabalho remoto, a transição foi relativamente pacífica, onde "tem sido fácil colocar grande parte dos utilizadores de uma empresa que normalmente estavam a trabalhar num escritório a trabalhar em casa". Depois, há algumas organizações que percebem que esta pode ser a maneira de trabalhar daqui para a frente, e começam a pensar em como a empresa pode vir a trabalhar de uma forma eficaz e de que ferramentas vai precisar para atingir este objetivo.

Paulo Magalhães, VP Sul da Europa da EasyVista, sente que as multinacionais estão mais preparadas para este processo, em comparação com as organizações mais tradicionais. "Isto tem vantagens e desvantagens. A desvantagem é que está a ser tudo feito à pressa. Por outro lado, está a levar as pessoas para um caminho que era inevitável". Neste momento,

Rui Lopes, Solutions Architect, Cilnet

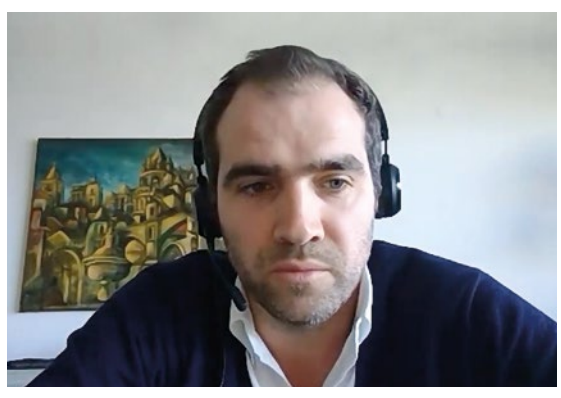
os processos são mais difíceis de implementar e quem já os tinha implementado está a tirar retorno do seu investimento.

No caso concreto da InovaPrime, Marco Batista, CEO da empresa, refere que nunca houve uma obrigatoriedade de estar num escritório, até porque os colaboradores têm "toda a infraestrutura e soluções de colaboração para trabalharem onde quiserem". Já no caso dos clientes da InovaPrime, há experiências diferentes. "Há empresas globais que estão preparadas em termos de colaboração para teletrabalho, mas há algo em que ninguém está a falar: nem todos têm infraestrutura para estar em teletrabalho. Há um conjunto de pessoas, talvez 60% de uma multinacional, que têm, efetivamente, infraestrutura que dá acesso remoto a todos os sistemas, mas depois há quem utilize *desktops* no seu dia-a-dia e as empresas tiveram que deslocar estes equipamentos à pressa para a casa das pessoas".

> "HÁ PROJETOS EM IMPLEMENTAÇÃO QUE ENTRARAM EM PAUSA PARA DAR RESPOSTA AOS COLABORADORES PARA QUE CONTINUEM A TRABALHAR"
> *Ricardo Magalhães, Enterprise Solutions Senior Manager, Noesis*

Rui Pinho, Channel Sales da Kaspersky, refere que "as empresas portuguesas fizeram as coisas agora porque teve que ser", em que "não foi só o plano de emergência do país que foi acionado, mas também os das empresas" para a sua produção não parar. Depois, há a questão das comunicações; "não é só ter uma VPN [*Virtual Private Network*]. Muitas vezes, as pessoas só têm o *router* em casa e muitas vezes não suporta; há outras pessoas em casa que também têm videoconferências, os filhos têm aulas online. É muita carga de comunicações". Mesmo o acesso a algumas ferramentas, que não dá para transpor para a casa dos colaboradores, vai diminuir a produtividade.

O Microsoft Teams é uma das principais ferramentas de colaboração e, à medida que o COVID-19 se espalha pelo mundo e mais empresas começam a trabalhar remotamente, mais utilizadores a plataforma tem. Teresa Virgínia, Modern Workplace Business Group Lead na Microsoft Portugal, partilha que, desde que começou o isolamento das pessoas e o trabalho remoto, o Teams tem assistido a um enorme crescimento diário. Em Portugal, são "milhares os novos utilizadores" por dia. Esta adoção está a ser feita "de emergência" e muitas organizações "ainda não tinham feito este caminho, estão a fazê-lo de uma forma muito acelerada".



António Oliveira Maia, Workplace Design & Adoption Director, Claranet

Ricardo Magalhães, Enterprise Solutions Senior Manager na Noesis, salienta que "há claramente uma diferença de realidade entre quem já investiu e adotou este tipo de soluções e quem ainda não têm esse grau de maturidade ou sequer soluções". Simultaneamente, há "uma alteração das prioridades das organizações". "O que vemos é que há projetos em implementação que entraram em pausa para existir aqui um *shift* – que acaba por ser natural – para esta urgência que é dar resposta aos colaboradores para continuarem a poder trabalhar. Esta é uma realidade que vemos a nível nacional e internacional", explica.

Paulo Coito, BU Manager de Collaboration & Customer Experience da Warpcom, partilha a sua experiência e diz que têm sido "semanas com ritmos alucinantes" de trabalho. Isto acontece por existirem muitas solicitações de clientes, a ajudá-los a ultrapassar algumas limitações dos seus planos de continuidade de negócio que muitas vezes não existiam ou eram difíceis. Por outro lado, "tem sido muito gratificante, uma vez que temos ajudado muitas organizações a transpor para o trabalho remoto algo que, até agora, não estava na sua realidade".

Paulo Magalhães, VP Sul da Europa, EasyVista

Carlos Vieira, Country Manager Iberia da WatchGuard, indica que as grandes empresas portuguesas já estavam, de facto, preparadas para colaboração remota e já contavam com planos de contingência, onde se encontravam VDI e VPN, por exemplo, e onde esta migração foi relativamente "rápida e menos dolorosa". Depois, no caso das pequenas e médias empresas, "esta passagem foi mais complicada" e onde muitos colaboradores tiveram que trabalhar "noites inteiras" para suportar a passagem de trabalho físico, no local, para trabalho remoto. Existiram, também, organi-

> "HÁ UM CONJUNTO DE PESSOAS QUE TÊM INFRAESTRUTURA QUE DÁ ACESSO REMOTO A TODOS OS SISTEMAS, MAS HÁ EMPRESAS QUE TIVERAM DE DESLOCAR DEKSTOPS À PRESSA PARA A CASA DAS PESSOAS"
> *Marco Batista, CEO, InovaPrime*

zações que levaram "*workstations* e servidores" para casa, não estando preparadas para este tipo de incidentes.
Sandra Andrade, Marketing & Communication Manager da Xerox Portugal, refere que "todas as empresas que não estavam preparadas, que não estavam a fazer esta transformação para sistemas cloud e de trabalho colaborativo, estavam atrasadas. Hoje, estão atrasadas e com um problema entre mãos". Sandra Andrade partilha, também, que o mundo e a maneira de trabalhar nunca mais serão os mesmos, e que esta situação pode ser um impulsionador para que as empresas entendam que existe um conjunto de ferramentas digitais que permite que os colaboradores de uma determinada organização trabalhem de outra forma.

> "AS EMPRESAS QUE NÃO ESTAVAM A FAZER A TRANSFORMAÇÃO PARA SISTEMAS CLOUD E DE TRABALHO COLABORATIVO ESTAVAM ATRASADAS. HOJE, ESTÃO ATRASADAS E COM UM PROBLEMA ENTRE MÃOS"
> *Sandra Andrade, Marketing & Communication Manager, Xerox*

Nuno Verónica, Iberica Annuities & Channel Director da Lexmark, dá como exemplo a própria empresa, onde já existia o hábito de trabalhar de forma remota. Quando a situação escalou na China, a empresa preocupou-se a nível ibérico para garantir que as ferramentas de colaboração estavam totalmente funcionais. Em termos de clientes, as empresas procuram não ter disrupções de negócio. "Assistimos, nas últimas semanas, a uma explosão nos equipamentos para casa – o que é normal – e existem algumas preocupações em termos de segurança, mas temos algumas soluções que permitem que se trabalhe e imprima de casa de uma forma segura".

CIBERSEGURANÇA

A adoção de soluções de trabalho remoto levanta sempre questões de cibersegurança. O facto de existirem colaboradores a utilizarem as plataformas cruciais para a organização fora do espaço físico da empresa aumenta a superfície de risco.

No caso da pandemia do COVID-19, estas soluções tiveram, em muitos casos, de ser adotadas à pressa, aumentando ainda mais o risco de uma organização sofrer um ciberataque que coloque em causa todas as atividades da empresa.

Marco Batista, CEO, InovaPrime

De acordo com Carlos Vieira, da WatchGuard, as organizações quiseram, primeiro, colocar o máximo possível de colaboradores a trabalhar a partir de casa, independentemente de como o fariam. Depois, houve uma escassez de portáteis no mercado e os utilizadores passaram a utilizar os seus computadores pessoais que têm pouca ou nenhuma segurança. "Numa segunda fase, as empresas preocuparam-se com a segurança, em colocar os colaboradores a trabalhar em casa de forma mais segura". O Country Manager da WatchGuard alerta, ainda, para um crescimento dos ataques de phishing e malware nos próximos tempos, muito por culpa da falta da componente de cibersegurança na altura de migrar os colaboradores do escritório para as suas casas.
Referindo-se essencialmente às pequenas e médias empresas, Rui Pinho, da Kaspersky, indica que as organizações que não estavam preparadas tiveram como principal preocupação colocar as pessoas em casa, sem se preocuparem em como esses colaboradores iriam, por exemplo, aceder em segurança aos dados.

> "ASSISTIMOS, NAS ÚLTIMAS SEMANAS, A UMA EXPLOSÃO NOS EQUIPAMENTOS PARA CASA"
> *Nuno Verónica, Iberica Annuities & Channel Director, Lexmark*

"Dar acesso aos dados aos colaboradores com RDP [*Remote Desktop Protocol*] dá continuidade ao negócio, mas de uma forma muito frágil e 'presa por arames'", afirma.
"Imaginem alguém de uma empresa que não está preparada e até tem o seu PC em casa e, de repente, dão-lhe acesso a determinadas ferramentas para ser produtivo. O utilizador, se não tiver consciência deste *gap* de segurança, vai baixar a guarda, vai ver o seu email particular ao mesmo tempo que utiliza ferramentas empresariais. Como vai estar em casa, não vai estar atento a determinados tipos de ataque", exemplifica Rui Pinho.

> "PRIMEIRO, AS EMPRESAS PREOCUPARAM-SE EM COLOCAR OS COLABORADORES A TRABALHAR, SÓ DEPOIS SE PREOCUPARAM COM A SEGURANÇA"
> *Carlos Vieira, Country Manager Iberia, WatchGuard*

Teresa Virgínia, da Microsoft, relata que "existiu uma urgência de adotar o trabalho remoto" numa primeira fase. É necessário que agora, numa segunda fase, as empresas trabalhem remotamente de forma segura. "Sentimos que as grandes empresas estão sem dúvida muito mais preparadas do que as PME, que são aquelas que poderão estar mais vulneráveis a ataques", indica. Teresa Virgínia alerta que as organizações presentes em países que entraram em teletrabalho ainda antes de Portugal, registaram um incremento de ataques cibernéticos, uma ameaça que vai crescer, também em Portugal.

Rui Pinho, Channel Sales, Kaspersky

Teresa Virgínia, Modern Workplace Business Group Lead, Microsoft Portugal

Paulo Coito, da Warpcom, diz que "está a ser feito muito disparate nesta área". "A ordem foi 'vão para casa'. Se for preciso esquecer o RGPD, esquece-se; o importante foi ir para casa e começar a trabalhar", o que contraria os últimos anos, onde tudo estava "fechado a sete chaves e não se podia entrar em lado nenhum", explica o BU Manager de Collaboration & Customer Experience da Warpcom.
A Cilnet, que também conta com uma área de cibersegurança, tem trabalhado, também, na consciencialização junto das organizações. "Há dois fatores: a questão técnica, de como se pode implementar determinados controlos para que quem começa a trabalhar remotamente, o possa fazer de forma segura, e depois é extremamente importante existir um trabalho de consciencialização dos utilizadores porque todos os ataques que se estão a prever, têm um ponto em comum, que é o utilizador", indica Rui Lopes.

> "DAR ACESSO AOS DADOS AOS COLABORADORES COM RDP DÁ CONTINUIDADE AO NEGÓCIO, MAS DE UMA FORMA MUITO FRÁGIL E 'PRESA POR ARAMES"
> *Rui Pinho, Channel Sales, Kaspersky*

António Maia partilha que, na Claranet, todos têm de ser certificados num curso de cibersegurança, uma medida imediata que está a ser levada para os clientes. "Há muita liberdade que se dá, mas também se está a comprometer a segurança", relembra o representante da Claranet.

FUTURO

Apesar de ainda não se saber quando é que esta situação vai terminar e de como é que o mundo vai estar depois disto, uma coisa é certa: a maneira de trabalhar estará para sempre alterada. Pegando na realidade da Noesis, Ricardo Magalhães refere que há dois cenários distintos, onde existe uma vertente de equipas que trabalham internamente e outras que trabalham em clientes, que estão diretamente dependentes das soluções que os clientes providenciam para dar continuidade ao seu trabalho. As equipas internas tiveram um impacto muito pequeno. "Já trabalhávamos deste modo, remotamente, com soluções cloud. Acontecendo esta situação, apenas nos deslocamos fisicamente; digitalmente estamos a funcionar da mesma maneira", diz. Antecipando o futuro, o COVID-19 vai obrigar as empresas a olhar com atenção para este tema do trabalho remoto, que pode levar ao paradigma de que "se é possível que este modo de trabalhar seja viável, então vou colocar os meus colaboradores a trabalhar de outra maneira", como um regime híbrido, por exemplo.

Ricardo Magalhães, Enterprise Solutions Senior Manager, Noesis

Paulo Magalhães (EasyVista) indica que "nos últimos anos, passámos uma fase difícil onde se aniquilou a parte pessoal em função do trabalho". Esta nova maneira de trabalhar vai mostrar a todos – sejam colaboradores ou da parte da gestão - que é possível trabalhar a partir de casa e ganhar qualidade de vida. Por outro lado, O VP Sul da Europa da EasyVista defende que tem de existir um balanço entre trabalhar a partir de casa e trabalhar no escritório para que as pessoas possam estar juntas e partilhem experiências. "Esta situação vai permitir-nos criar uma cultura mais abrangente" e criar um balanço entre a vida pessoal e profissional.

> "SENTIMOS QUE AS GRANDES EMPRESAS ESTÃO MUITO MAIS PREPARADAS DO QUE AS PME, QUE SÃO AQUELAS QUE PODERÃO ESTAR MAIS VULNERÁVEIS A ATAQUES"
> *Teresa Virgínia, Modern Workplace Business Group Lead, Microsoft Portugal*

Teresa Virgínia (Microsoft) acredita que a maneira de trabalhar "não volta atrás". "As competências, a capacitação tecnológica que está a acontecer não vai fazer um *roll-back*. Claro que as pessoas não terão todas que ficar em casa, mas vão rapidamente perceber as vantagens que daí advém", explica, acrescentando que a organização do tempo, a integração da vida pessoal e profissional, ou mesmo a otimização de custos dentro das organizações, como são as viagens ou os próprios escritórios. "Obviamente que isto não vai voltar a ser o mesmo, mas também não vamos cair em extremos", refere, acreditando que o futuro irá passar por uma solução "no meio, híbrida" entre o que se fazia antes e o que, por força da pandemia vivida, se faz agora. Simultaneamente, as empresas devem pensar no que querem ser quando esta situação acabar; qual é a mudança cultural, a visão digital que têm para a continuidade daquilo que aprenderam nesta situação, mas de uma maneira mais estruturada.
Marco Batista (InovaPrime) antecipa que a realidade futura será contrária ao que estamos a ver. "Acho que, a nível de sistemas e infraestruturas, vai existir uma evolução para garantir a continuidade do negócio se algo semelhante acontecer. Por outro lado, as organizações têm uma cultura muito própria, onde o 'eu quero-te ver, colaborar aqui contigo'", ainda tem muito peso, afirma. Já antes existiam empresas que tinham a capacidade de trabalhar remotamente, mas, no entanto, optavam por não o fazer, optando por reu-

niões presenciais, da facilidade de contacto. O contacto é uma componente muito importante da colaboração, acrescenta.

OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

Apesar de, por esta altura, muitas organizações já terem adotado as soluções necessárias para manter a sua operação a funcionar, continuam a existir oportunidades para os Parceiros nesta área de Workplace Solutions.

Paulo Coito, BU Manager de Collaboration & Customer Experience, Warpcom

"Estamos a abrir a possibilidade aos nossos Parceiros de continuarem a reforçar a sua oferta com as novas ferramentas e serviços nesta ótica de integrar – dentro de uma ótica de gestão de impressão mais tradicional – toda a parte de *workflows* digitais", refere Sandra Andrade (Xerox). Se antes era muito proativo da parte da Xerox fazer este reforço, agora são os Parceiros que estão à procura de soluções para os desafios colocados pelos próprios clientes De acordo com Sandra Andrade, os Parceiros querem estar na linha da frente para oferecer as ferramentas necessárias, assim como os serviços e soluções que os clientes procuram.
Focando-se no momento atual, Teresa Virgínia (Microsoft) relembra que a Microsoft está a oferecer seis meses de Teams às empresas, até

> "A ORDEM FOI 'VÃO PARA CASA'. SE FOR PRECISO ESQUECER O RGPD, ESQUECE-SE"
>
> *Paulo Coito, BU Manager de Collaboration & Customer Experience, Warpcom*

Carlos Vieira, Country Manager Iberia, WatchGuard

porque "o mais importante é que Portugal não pare". Depois, é preciso que as empresas, onde os Parceiros podem dar uma grande ajuda, se voltem para a segurança; os Parceiros devem ajudar os seus clientes a perceber quais são as suas principais vulnerabilidades e dotar as suas operações remotas de cibersegurança, para além de ajudar na consciencialização da força de trabalho sobre os perigos que existem nesta área.

> "É EXTREMAMENTE IMPORTANTE EXISTIR UM TRABALHO DE CONSCIENCIALIZAÇÃO DOS UTILIZADORES. TODOS OS ATAQUES QUE SE ESTÃO A PREVER TÊM UM PONTO EM COMUM: O UTILIZADOR"
>
> *Rui Lopes, Solutions Architect, Cilnet*

Carlos Vieira (WatchGuard) relembra que se abre uma série de oportunidades na área de cibersegurança - que já por si era interessante no passado. "Todos nós temos – de alguma forma – muito trabalho pela frente, seja na área de plataformas colaborativas, de segurança, dos operadores. Sem os Parceiros tecnológicos não teríamos tanto sucesso; precisamos dos Parceiros para fazer o *delivery*, a instalação, a sensibilização junto dos clientes", afirma o Country Manager. Para os Parceiros, "abrem-se oportunidades para quem quer entrar na área de segurança e estamos de braços abertos para analisar propostas de Parceria".

> "NOS ÚLTIMOS ANOS, PASSÁMOS UMA FASE DIFÍCIL ONDE SE ANIQUILOU A PARTE PESSOAL EM FUNÇÃO DO TRABALHO; (…) ESTA SITUAÇÃO VAI PERMITIR-NOS CRIAR UMA CULTURA MAIS ABRANGENTE"
>
> *Paulo Magalhães, VP Sul da Europa, EasyVista*

Rui Pinho (Kaspersky) afirma que as oportunidades na área de cibersegurança estão em crescendo, mesmo retirando a pandemia COVID-19 do cenário atual. "Do lado dos

Sandra Andrade, Marketing & Communication Manager, Xerox

fabricantes, tem de existir uma adaptação a algumas tendências, como ferramentas de colaboração, e temos de acompanhar as tendências e entregar soluções aos Parceiros", indica o Channel Sales. O representante da Kaspersky relembra, também, que os Parceiros não podem perder o ritmo e devem acompanhar as atualizações de mercado ou soluções que estão a existir, para que não fiquem para trás. ■

RESUMO

- *A adoção de soluções de Workplace foi impulsionada pela pandemia do COVID-19;*
- *As organizações portuguesas adotaram rapidamente soluções de colaboração;*
- *A rápida mudança do local de trabalho pode abrir problemas de segurança dentro das organizações;*
- *Os Parceiros ainda podem aproveitar a situação, aconselhando os seus clientes em que soluções adotar para que as suas operações não parem.*

Trabalhar de forma mais flexível, sem comprometer a cibersegurança

Os home office já eram uma tendência antes da pandemia COVID-19 vir transformar, por um lado, o modo como vivemos e, por outro, a forma como trabalhamos. Contudo, desde que esta crise sanitária se instalou em muitos países, o trabalho remoto ganhou uma nova dimensão, pois muitas empresas viram-se obrigadas a testar o trabalho à distância, pela saúde e segurança dos seus trabalhadores. Em Portugal, quatro em cada dez pessoas que estão em casa devido à quarentena encontram-se em teletrabalho, como revela um estudo da Fixando

Esta crise não só está a mudar o presente, como também vai deixar marcas no futuro. Ao nível do teletrabalho, o atual contexto está a mostrar aos empregadores que os seus colaboradores afinal também conseguem ser produtivos em casa, o que fará com que mais empresas possam considerar os modelos de trabalho flexível como uma opção, assim que a vida retomar a normalidade.

Contudo, o trabalho remoto também acarreta novos riscos, nomeadamente ao nível da cibersegurança: ransomware, infeções de malware e ciberespionagem estão entre as principais ameaças.

Desde logo, o ponto de partida quando uma empresa adota modelos de trabalho flexível é implementar uma política rigorosa de BYOD (*Bring Your Own Device*), que dita quais as regras de utilização dos equipamentos externos à organização e define claramente quais os dispositivos e aplicações permitidos, bem como práticas de segurança para os colaboradores e como é que os dados corporativos podem ou não ser partilhados. Por exemplo, importa avaliar se há funcionários que estão a trabalhar com os seus portáteis, cujos sistemas operativos possam estar já obsoletos e para os quais nem sequer existem softwares de suporte.

Alfonso Ramirez, Diretor Geral da Kaspersky Ibéria

Além disso, os utilizadores em teletrabalho não são protegidos pela firewall da empresa (que bloqueia acessos não autorizados), por isso os dados dos seus dispositivos devem ser criptografados e a conexão à rede corporativa feita através de uma VPN (*Virtual Private Network*), em substituição do Wi-Fi doméstico/público, mais vulnerável aos ataques dos hackers.

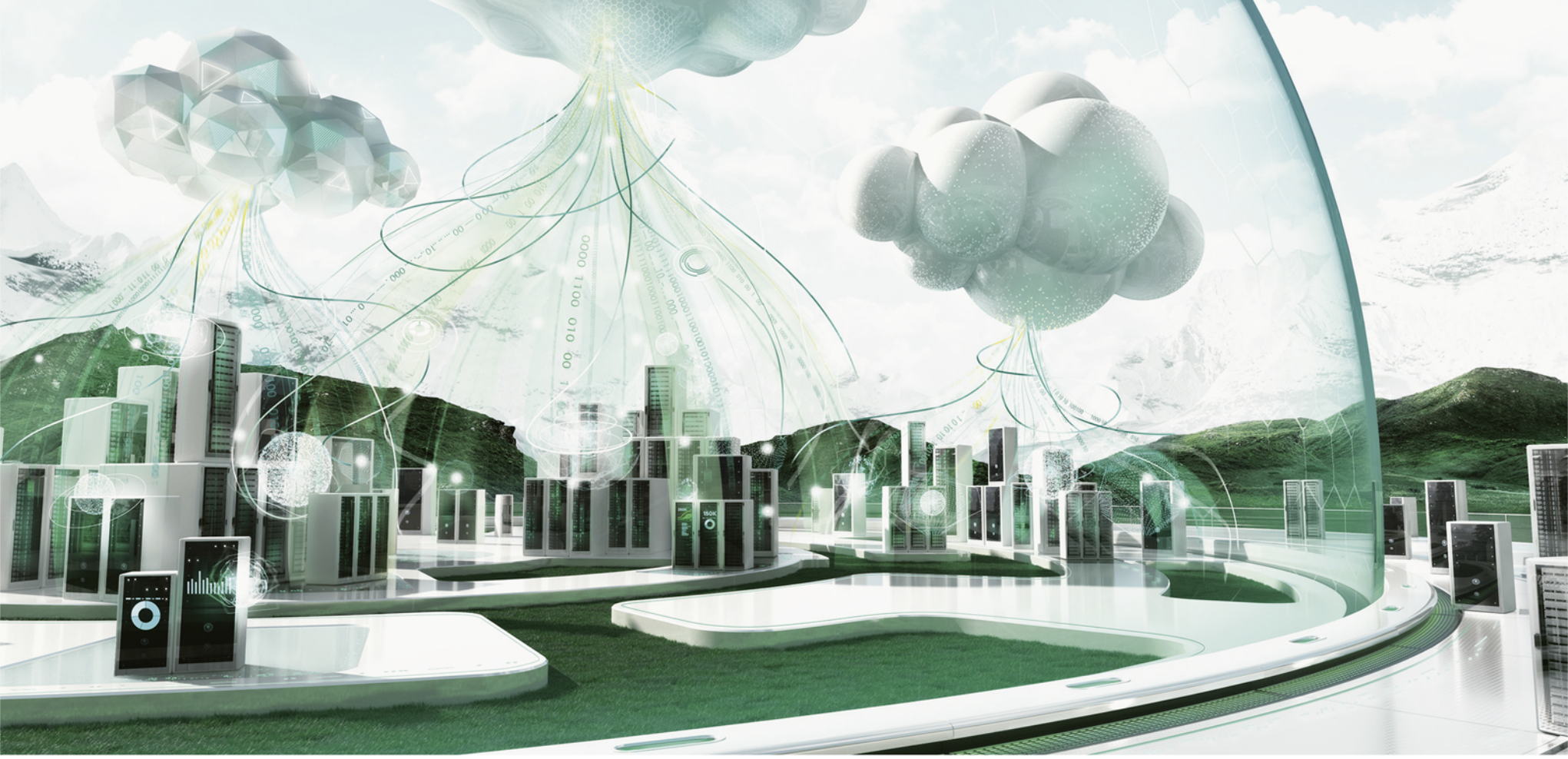
O teletrabalho também exige às equipas de IT que tenham visibilidade sobre todos os seus ativos digitais numa variedade crescente de dispositivos, o que requer a adoção de uma solução de Gestão de Dispositivos Móveis (*Mobile Device Management* - MDM), que permite aos administradores de IT monitorizar, gerir e proteger todos os aparelhos móveis usados pelos colaboradores, acompanhando as aplicações e os dados corporativos e concedendo ou revogando direitos de acesso à rede, conforme necessário. Mais: se eventualmente um dos equipamentos for declarado como perdido ou roubado pelo funcionário, a equipa de IT também terá de ser capaz de apagar os seus dados corporativos à distância e bloquear o acesso a qualquer conta online desse dispositivo.

Tendo em conta que 90% dos ataques cibernéticos incluem uma tática de engenharia social (cujo objetivo é obter informação confidencial através da manipulação dos utilizadores), as organizações devem estar conscientes que, apesar de todos os esforços investidos na formação em cibersegurança dos seus colaboradores, é bem possível que pelo menos um não saiba identificar um e-mail de phishing. O suficiente para dar a um hacker o acesso à sua rede corporativa. Por isso, é fundamental ter ativa uma proteção contra perda de dados (DLP), que deteta e impede automaticamente que determinados dados confidenciais (informações bancárias ou credenciais de login, por exemplo) sejam enviados através de canais não autorizados. Além disso, um DLP protege ainda os utilizadores sempre que acedem ao e-mail e redes sociais da empresa, bem como na utilização de ferramentas colaborativas e plataformas hospedadas na cloud.

Todos estes diferentes requisitos de proteção que identificámos como essenciais para garantir a segurança da informação corporativa num contexto de teletrabalho, estão disponíveis, por exemplo, nas soluções da Kaspersky. O negócio de uma empresa estará tão mais protegido quanto mais essa solução permitir às equipas de IT acompanharem a atividade da rede em qualquer momento, em qualquer lugar, em todos os aparelhos. Importa também assegurar que a proteção chega a todos os *endpoints*, incluindo os dispositivos móveis dos colaboradores e serviços na cloud, sendo capaz de ativar a firewall e proteger os utilizadores de ameaças de phishing com origem na Internet ou em e-mails fraudulentos. ■

por *Alfonso Ramirez, Diretor Geral da Kaspersky Ibéria*

INFO
kaspersky.pt



Independentemente das nuvens que escolher, iremos protegê-las

Segurança poderosa
para nuvens inteligentes

HYBRID

Kaspersky®
Hybrid Cloud
Security

kaspersky BRING ON THE FUTURE

www.kaspersky.com/pt

© 2019 AO KASPERSKY LAB. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS.

Digital Workplace Solutions com a Lexmark

Há muito tempo que a transformação digital alcança diversos âmbitos do nosso dia-a-dia graças à conectividade, às soluções móveis e à nuvem. Esta transformação tem sido muito mais disruptiva e demonstrou a capacidade da tecnologia em melhorar bastante os processos, reduzir os custos associados e ajudar a conseguir maiores benefícios

No ambiente profissional, tanto em escritórios como em setores como o retalho, o industrial e muitos outros, esta transformação digital supõe uma automatização das tarefas, simplificando as atividades e melhorando o rendimento.

Neste sentido, há algum tempo que a Lexmark trabalha com soluções cloud que permitem reduzir a infraestrutura IT; como os servidores de impressão que, na cloud, oferecem uma série de vantagens, tanto para o gestor do departamento de IT, como para os próprios utilizadores.

O Lexmark Cloud Services é composto por: Lexmark Cloud Print Management (CPM), gestão dos processos de impressão, ao nível do utilizador, com funcionalidade *print realease*, configurável para uma melhor segurança e poupança; Lexmark Cloud Fleet Management, para uma configuração remota dos dispositivos, atualização e instalação de firmware; e Lexmark Cloud Connector que oferece acesso a fornecedores conhecidos de armazenamento cloud diretamente nos dispositivos da Lexmark.

Com a tecnologia Lexmark CPM, os documentos, em vez de serem enviados através de um servidor de impressão para um determinado dispositivo de impressão, onde as páginas são vistas por todos até serem guardadas, são transferidos para a Lexmark Cloud, onde se mantêm até que um utilizador inicie sessão ou passe o seu cartão de autenticação na impressora.

Mas não existem vantagens apenas para o departamento de IT, uma vez que também oferece uma série de benefícios para os utilizadores:

– **"*Print release*" seguro** – permite proteger a informação confidencial, além de oferecer a comodidade de imprimir a partir de qualquer dispositivo ativo na rede. Isto permite eliminar os documentos abandonados nas impressoras e oferece aos utilizadores mais opções de impressão;

– **Gestão das opções de impressão** – o utilizador pode ver cada página do seu documento, modificar as opções de impressão e selecionar páginas concretas para imprimir;

– **Mobile print** – além da compatibilidade total com a impressão a partir de dispositivos Mac, Windows e Chromebook, a Lexmark CPM também permite imprimir através de dispositivos móveis. Tanto se iniciam trabalhos de impressão a partir de um iPhone® ou um iPad® como a partir de um smartphone ou tablet Android™.

Outra mudança significativa da transformação digital é o aparecimento do utilizador móvel, um utilizador que necessita de ferramentas para trabalhar de forma remota e a partir de diferentes localizações. Para estes utilizadores, a cloud, a impressão móvel e a conectividade Wi-Fi são realmente importantes.

A Lexmark conta com soluções que permitem a estes utilizadores manter a produtividade: como a aplicação Lexmark Mobile Print (que permite enviar trabalhos de impressão de um telemóvel para um dispositivo da rede Lexmark); a conectividade Wi- Fi de série em diferentes linhas de dispositivos; ou a compatibilidade com a maioria dos serviços de armazenamento na cloud.

Um papel que tem de conviver num ambiente digital. Por isso, a Lexmark oferece soluções que permitem a integração destes dois tipos de documentos. Estas soluções permitem a automatização de processos documentais.

Por exemplo, num centro de saúde, a pessoa da receção poderia imprimir diretamente a partir do painel de um dispositivo multifuncional um questionário de recolha de dados a um novo paciente. Assim que este tenha preenchido o questionário, a pessoa da receção pode digitalizá-lo e, graças às funções OCR, o ficheiro pode ser indexado. Para além disso, também pode ser automaticamente enviado por email ou armazenado na nuvem. Isto é possível com Lexmark Solution Composer, que permite integrar diferentes soluções incorporadas nos dispositivos Lexmark, de forma a criar um fluxo de trabalho automático que simplifique as operações. ■

INFO
lexmark.pt

Lexmark™

Lexmark Cloud Services

Lexmark + Cloud = O percurso eficiente para o sucesso na gestão de impressão

Configure, controle e analise o seu ambiente de impressão para proporcionar facilidade de utilização, consistência, segurança e controlo de custos.

Lexmark Cloud Services

Lexmark Cloud Services proporcionam um percurso mais eficiente e rentável para o sucesso na gestão de impressão. Beneficiando de uma arquitetura multi-inquilino baseada na cloud e de uma extraordinária facilidade de implementação, os LCS proporcionam um conjunto completo de capacidades de otimização da impressão a qualquer ambiente de impressão, desde pequenas companhias a grandes empresas. Poderá transferir a infraestrutura, bem como configurar, gerir e analisar o seu ambiente de impressão para beneficiar de facilidade de utilização, consistência, segurança e controlo de custos.

lexmark.pt

© 2019 Lexmark e o logótipo Lexmark são marcas registadas da Lexmark International, Inc. nos Estados Unidos e/ou noutros países.
Todas as outras marcas comerciais são propriedade dos respectivos detentores.

Trabalhe remotamente, permaneça seguro – Orientações para CISOs

Com muitos colaboradores a trabalhar, de repente, a partir de casa, existem ações que as empresas e os colaboradores podem fazer para ajudar a manter a produtividade sem aumentar o risco da cibersegurança

Enquanto os colaboradores, nesta nova situação de trabalho remoto, vão estar a pensar em como manter o contato com os colegas de trabalho usando aplicações de chat, documentos partilhados e a substituir reuniões por videoconferências, podem não estar a pensar nos ataques cibernéticos. Os CISO e os administradores precisam de examinar urgentemente os novos cenários e os novos vetores de ameaças, à medida que as suas empresas se tornam empresas distribuídas da noite para o dia, com menos tempo para fazer planos detalhados ou executar pilotos.

Com base nas nossas experiências de trabalho com clientes que tiveram que mudar rapidamente para novos ambientes de trabalho, quero partilhar algumas das melhores práticas que ajudam a garantir a melhor proteção.

O QUE FAZER A CURTO – E LONGO – PRAZO

A ativação das ferramentas oficiais de chat ajuda os colaboradores a saberem onde se reunir para trabalhar. Um exemplo é o Teams, que a Microsoft está a oferecer durante seis meses. Qualquer que seja o software escolhido, dirija os utilizadores para o Azure Active Directory (Azure AD) e prepare um *single sign-on*; assim, não precisará de se preocupar com os *links* de download que serão enviados

por e-mail, que poderão levar a falha nos utilizadores devido a emails de phishing.

Pode ter acesso seguro a aplicações em cloud com o Azure AD Conditional Access, protegendo esses logins com definições de segurança pré-estabelecidos. Lembre-se de verificar todas as políticas que já definiu, para garantir que não bloqueiam o acesso de utilizadores que trabalham em casa.

O Azure AD Application Proxy publica aplicações on-premises com disponibilidade remota e, se utiliza um gateway gerido, oferecemos suporte a várias soluções de Parceiros com acesso híbrido seguro para o Azure AD.

Embora muitos colaboradores tenham *laptops* de trabalho que utilizam em casa, é provável que as organizações vejam um aumento no número de dispositivos pessoais a aceder aos dados da empresa. A utilização conjunta do Azure AD Conditional Access e das políticas de proteção da app Microsoft Intune ajuda a gerir e proteger os dados corporativos em aplicações aprovadas nesses dispositivos pessoais, para que os colaboradores possam permanecer produtivos.

O Intune descobre automaticamente novos dispositivos à medida que os utilizadores se conectam a eles, solicitando-lhes que registem o dispositivo e façam login com as credenciais das suas empresas. É possível gerir mais opções dos dispositivos, como ativar o BitLocker ou reforçar o tamanho da senha, sem interferir nos dados pessoais dos utilizadores, como fotos de família; mas seja sensível a estas alterações e verifique se enfrenta um risco real, em vez de definir políticas apenas porque estão disponíveis.

A melhor coisa que se pode fazer para melhorar a segurança dos colaboradores que trabalham em casa é ativar o *multi-factor authentication* (MFA). Se ainda não dispõe dos processos, trate-o como um piloto de emergência e garanta que tem pessoal de suporte pronto para ajudar os colaboradores que ficam presos. Como, provavelmente, não pode distribuir dispositivos de segurança de hardware, utilize o Windows Hello Biometrics e aplicações de autenticação para smartphone, como o Microsoft Authenticator.

A longo prazo, os administradores de segurança devem considerar utilizar um programa para localizar e rotular os dados mais críticos, como o Azure Information Protection, de forma a monitorizar e verificar a utilização dos dados quando os colaboradores trabalham a partir de casa. Não devemos assumir que todas as redes são seguras ou que todos os colaboradores estão, de facto, a trabalhar em casa, quando trabalham de forma remota.

Consulte o seu Microsoft Secure Score para ver como o trabalho remoto afeta a conformidade e risco. Utilize o Microsoft Defender Advanced Threat Protection (ATP) para procurar cibercriminosos disfarçados de colaboradores que trabalham em casa, mas lembre-se de que as políticas de acesso que procuram alterações nas rotinas dos utilizadores podem sinalizar logins legítimos de casa e cafés.

COMO AJUDAR OS COLABORADORES

À medida que mais empresas se adaptam às opções de trabalho remoto, o suporte aos colaboradores exigirá mais do que apenas fornecer ferramentas e aplicar políticas. Será uma combinação de ferramentas, transparência e oportunidades.

Trabalhadores remotos têm acesso a dados, informação e à sua rede. Isto aumenta a tentação de maus agentes. Reforce a importância da cibersegurança e informe os seus colaboradores que devem esperar mais tentativas de phishing, incluindo spear phishing com alvos definidos para roubar credenciais de alto perfil. Agora é um bom momento para ser diligente; portanto, preste atenção às solicitações urgentes que violam a política da empresa, usam linguagem emotiva e têm detalhes levemente errados – e forneça orientação sobre onde denunciar essas mensagens suspeitas.

Estabelecer uma política clara de comunicação ajuda os colaboradores a reconhecer mensagens oficiais. Por exemplo, o vídeo é mais difícil de falsificar do que um e-mail: um canal oficial como o Microsoft Stream pode reduzir a probabilidade de phishing enquanto faz com que as pessoas se sintam conectadas. A transmissão de vídeos que possam ser visualizados num horário conveniente vai, também, ajudar os colaboradores a lidar com responsabilidades pessoais, como o encerramento de escolas ou alterações na programação de viagens.

Transparência é um ponto fundamental. Alguns dos clientes mais bem-sucedidos da Microsoft são, também, os mais transparentes. A confiança dos colaboradores baseia-se na transparência. Fornecer informações claras e básicas, incluindo como proteger os seus dispositivos, vai ajudá-lo a si e aos colaboradores a ficarem à frente das ameaças.

Por exemplo, é importante ajudar os colaboradores a entender porque é que fazer o download e usar VPN gratuitas ou de consumo é uma má ideia. Estas conexões podem extrair informações confidenciais da sua rede sem que os colaboradores percebam. Em vez disso, ofereça orientação sobre como potencializar a sua VPN e como é direcionada através de uma conexão VPN segura.

Os colaboradores precisam de um entendimento básico das políticas de acesso condicional e do que os seus dispositivos precisam para se conectar à rede corporativa, como a proteção antimalware atualizada. Dessa forma, os colaboradores percebem se o seu acesso está bloqueado e como obter o suporte de que precisam.

Trabalhar em casa não significa estar isolado. Tranquilize os colaboradores de que eles podem ser sociais, manter contacto com colegas e ainda ajudar a manter o negócio seguro. ■

por *Teresa Virgínia,*
Modern Workplace Business Group Lead
na Microsoft Portugal

INFO
microsoft.com/security/blog/

Teletrabalho: nunca a WatchGuard foi tão crucial na proteção dos dados e redes dos seus clientes

Com muitas regiões a enfrentar a disseminação do COVID-19, as empresas estão a colocar os seus colaboradores em regime de teletrabalho para reduzir a propagação do Coronavírus. Neste contexto, é essencial contar com uma segurança rigorosa que consiga proteger os utilizadores remotos sempre que acedem à rede empresarial

Para limitar o impacto no negócio da falta de reuniões físicas nesta primeira metade do ano, muitas empresas estão a ativar medidas de teletrabalho e reuniões virtuais, usando ferramentas como webinars, por exemplo.

Neste contexto, é essencial para as empresas contarem com os Parceiros certos para os ajudar a estar equipados com uma segurança rigorosa que consiga proteger os utilizadores remotos sempre que cedem à rede empresarial.

Outro papel igualmente importante que os Parceiros assumem é consciencializar as forças de trabalho dos seus clientes para as principais ameaças de segurança que podem afetar organizações de todos os tamanhos mesmo quando estão fora do perímetro da rede da empresa, preservando ao mesmo tempo a sua produtividade.

O PAPEL ESSENCIAL DO NOSSO CANAL

Embora não sejamos profissionais médicos, virologistas ou socorristas, sabemos que os nossos produtos e tecnologias são uma parte essencial das soluções de segurança que têm por missão manter os dados e redes das empresas disponíveis - assegurando a continuidade do negócio - e seguros, permitindo que o trabalho importante necessário para que todos ultrapassemos esta crise continue sem restrições.

Além de assegurar a proteção do bem-estar dos funcionários, as empresas precisam agora de adaptar rapidamente as suas práticas de segurança para oferecer suporte a funcionários remotos com acesso aos sistemas e aplicações necessários para manter a produtividade, assegurar que o negócio não para, enquanto protegem simultaneamente as redes e a integridade dos dados.

Como especialistas na área, os nossos Parceiros de Canal sabem que, sem os controlos de proteção de uma LAN fiável ou sem tempo para educar e formar funcionários, o risco de acessos não autorizados usando credenciais roubadas nunca foi tão alto como agora. Esta é uma área em que podemos ajudar!

Os produtos e serviços de segurança da WatchGuard permitem que as empresas recuperem a visibilidade sobre as atividades dos seus funcionários remotos ou teletrabalhadores. Também fornecem e garantem proteção robusta e permanente que acompanha o utilizador em movimento, oferecendo o mesmo nível de segurança, dentro ou fora do perímetro da rede empresarial.

A IMPORTÂNCIA DA AUTENTICAÇÃO MULTIFATOR (MFA)

A autenticação multifator (MFA, na sigla em inglês) proporciona a segurança necessária para proteger os ativos de uma organização, contas e informações, para que todos possam trabalhar com confiança e sem preocupações.

Como os criminosos visam organizações de qualquer tamanho, especialmente neste contexto da pandemia COVID-19, a MFA é mais do que nunca considerada como um pré-requisito para todas as empresas.

Com o AuthPoint, estamos a romper barreiras antigas entre as empresas mais pequenas e a adoção de MFA com uma solução acessível, fácil de implementar e muito escalável - tudo isto possível graças à nossa abordagem à autenticação baseada em cloud. E tudo implementado e administrado a partir de qualquer local sem a necessidade de componentes de hardware dispendiosos.

E DEPOIS DA PANDEMIA?

Mesmo após o término do surto do COVID-19, iremos perceber que este fenómeno provavelmente elevou o perfil do planeamento da continuidade de negócio para todas as organizações. Com isso em mente, contamos com os nossos Parceiros para que assumam o papel crucial de educar as empresas e os seus teletrabalhadores acerca dos riscos, ameaças cada vez mais sofisticadas e que agora têm no Coronavírus um motivo extra para enganar as pessoas, e indicar quais as melhores práticas que devem compreender, implementar e seguir. ■

INFO

watchguard.com/wgrd-solutions/remote-worker

Segurança inteligente de forma simples.

Estarão os seus clientes preparados para ter uma força de trabalho remota?

Nestes tempos difíceis para as empresas de todos os tamanhos, a WatchGuard ajuda-o a manter o seu cliente protegido.

E COMO O PODE FAZER?

01 Com autenticação multi-fator (MFA) melhorada nas VPNs, aplicações na cloud ou estações de trabalho

02 Com filtragem de conteúdos Web ao nível do DNS, bloqueando tentativas de phishing

03 Mantendo os endpoints livres de ameaças e outros tipos de malware, detetando-as e removendo-as

04 Com uma implementação e gestão abrangente na cloud

05 Educando e sensibilizando os utilizadores sobre melhores práticas de segurança

Nunca a WatchGuard foi tão crucial na segurança dos dados e redes das empresas.

Ajude-nos a manter as empresas protegidas nestes tempos desafiantes de teletrabalho!

WWW.WATCHGUARD.COM

© 2020 WatchGuard Technologies, Inc. Todos os direitos reservados. Part No. WGCE67299_033020

O local de trabalho depois da maior pandemia da era moderna

As mudanças na forma como as pessoas e as empresas vão trabalhar nos próximos dez anos foi o foco de um dos mais recentes estudos conduzidos pelos investigadores da Xerox®

E todos os resultados apontavam na mesma direção: era necessário dotar as organizações e os colaboradores de ferramentas de trabalho mais inteligentes.
O que não estava previsto era que uma das forças impulsionadoras das empresas fosse uma pandemia de larga escala.
Além das sérias implicações para a saúde das pessoas e para os serviços de saúde, o Coronavírus (COVID-19) está a ter um impacto significativo nas empresas e na economia.

FERRAMENTAS PARA UM LOCAL DE TRABALHO INTELIGENTE, ACESSÍVEL E SEGURO

A verdade é que as mudanças já estavam a ocorrer impulsionadas por um motor global, inovador e transformador a que chamamos de "tecnologia inteligente".
Mas o desafio estava na capacidade de realizar as mudanças necessárias para que o atual local de trabalho fosse o centro da transformação tecnológica que as empresas necessitavam para se manter competitivas.

As empresas tinham noção de que o ritmo das mudanças e das inovações tecnológicas não iria abrandar, mas segundo os mesmos estudos, mais de 60% das empresas ainda estavam à procura do melhor momento para realizar essas mudanças.
Com a economia a crescer e depois de longos anos de recessão, as empresas estavam a priorizar ações de curto ou curtíssimo prazo e de retorno perfeitamente mensurável.

As prioridades eram colocar as empresas a crescer, com métricas financeiras estáveis e dessa forma as estratégias de transformação digital foram ficando para projetos de médio ou mesmo longo prazo, sem que as empresas entendessem que esses projectos poderiam em si mesmos, ser geradores de aumentos de receitas.
Mas o que a vertigem dos acontecimentos das últimas semanas veio comprovar é que de repente as empresas viram-se confrontadas com a necessidade de se reinventarem a todos os níveis e um deles foi exatamente a forma como o trabalho é realizado.

As empresas que achavam que teriam ainda muito tempo para iniciar verdadeiros projetos de transformação digital e implementar novas tecnologias para suportar a forma como o trabalho era realizado, depararam-se de um momento para o outro num abismo de sistemas que não comunicam, *workflows* baseados em papel e trabalhadores que não possuíam ferramentas de trabalho remoto

AS EMPRESAS COMPREENDERAM AGORA QUE PEQUENOS ELEMENTOS DE AUTOMAÇÃO NÃO SÃO SINÓNIMO DE UMA EMPRESA DIGITAL.

Porque transformação digital é mais do que converter documentos em papel em arquivos digitais.
A verdadeira transformação digital envolve a criação de uma solução end-to-end que inclui digitalização, indexação, armazenamento, partilha, impressão (caso necessário) de documentos e automatização de fluxos de trabalho e de documentos, simples e complexos, assente nos mais exigentes níveis de segurança.

A verdade é que todos trabalhamos de forma diferente, mas num ponto não existem dúvidas. Não existe trabalho remoto sem cloud e é por isso que as soluções tecnológicas mais adaptadas ao local de trabalho moderno vão cada vez mais funcionar como ponto de entrada e saída para o acesso à cloud e a serviços cloud.

OS TRÊS PILARES PARA O TRABALHO MAIS INTELIGENTE, FEITO ONDE FOR

A Tecnologia; atualmente as pessoas estão rodeadas por milhares de computadores, ligados à Internet, com interfaces inteligentes e simples. Mas mais do que as inovações no campo da tecnologia potenciadas pela capacidade de ligação à rede e em rede (**IoT**), a grande revolução advém da capacidade dessa mesma tecnologia eliminar os silos empresarias. Da capacidade de ligar infraestruturas, sistemas e pessoas, diversos e dispersos.

Informação; dados, dados e mais dados. À medida que as conversações humanas se expandem no espaço e no tempo, mais a informação vai continuar a estar desestruturada.
Virtualmente toda a informação vai estar disponível digitalmente, mas as organizações ainda vão ter que continuar a saber conviver com o formato digital e com todos os processos ou partes de processos em que o papel ainda é a base.
É aqui que entra a **Robotização** e a **IA**. Estes sistemas terão que imperar para que não só se continue a acentuar a supressão do papel nos processos de trabalho, como e ainda mais importante, seja possível estruturar a informação numa base de conhecimento, capaz de adicionar produtividade, competitividade e valor ao negócio das empresas.

Automação; estamos definitivamente numa era de evolução da forma como trabalhamos. Se na revolução industrial foram as tarefas de menor valor a serem automatizadas; hoje são as tarefas de valor e críticas para o desenvolvimento do negócios das empresas que, com base em sistemas inteligentes, já são possíveis de automatizar.
Dito isto, podemos correr o risco de pensar que estamos a eliminar o elemento humano das tarefas de valor. Errado. Muitas das tarefas serão efetivamente suportadas por ferramentas inteligentes, mas isso apenas fará aumentar o número de pessoas com capacidades genéricas que poderão fazer tarefas complexas com o mínimo de treino e, ainda assim, conseguir garantir a máxima qualidade.
É a resposta ao paradigma do aumento da produtividade. **Não porque se trabalha mais. Mas porque se trabalha melhor**.

Por outro lado, e num cenário como o que atravessamos atualmente, a deslocalização do local físico de trabalho é potenciada pelos sistemas inteligentes de trabalho, mas apresentam-se às empresas um conjunto de outros desafios.
Das tarefas mais simples às mais complexas, o trabalho tem de ser realizado a partir de qualquer local, sem impactos na produtividade e, em especial, sem impactos na segurança da informação.

NÃO EXISTE TRANSFORMAÇÃO SEM AS PESSOAS

Um estudo recente da Avanade - *Business Solutions, Digital & Cloud Services* a CEO, diretores de RH, Operações, TI e Marketing, de vários setores de atividade, indicam que será possível às empresas gerar receitas adicionais na ordem dos 1.900 milhões de euros anuais se efetuarem alterações concretas na forma como se vive a experiência do espaço empresarial (*workplace experience*), e onde está incluída a base tecnológica, a definição de *workflows* suportados em hardware, software e soluções de automação, e algo até agora desvalorizado: **a experiência dos trabalhadores**.

Não existem dúvidas de que as Tecnologias de Informação são o ponto de partida e de chegada das prioridades da experiência dos trabalhadores. E o foco está na procura de elementos de inovação que tornem o trabalho mais atrativo, mais fácil e rápido e que o trabalhador sinta que com isso está a ser mais produtivo e até a contribuir de forma mais concreta para melhorar o seu desempenho profissional e para o sucesso da organização.

AINDA O MESMO ESTUDO ESTIMA A POSSIBILIDADE DE UM AUMENTO DE 16% DAS RECEITAS ANUAIS DA EMPRESA E UMA REDUÇÃO DE CUSTOS OPERACIONAIS EM 13% COM A TRANSFORMAÇÃO DO LOCAL DE TRABALHO.

O QUE PODEMOS ESPERAR NO FUTURO?

Muito se escreveu ao longo dos anos sobre os prós e os contras da tecnologia no local de trabalho e a multiplicidade de formas como esta estaria a redefinir a forma como trabalhávamos atualmente.
Mas não há como fugir da realidade dos factos. A revolução na forma de trabalhar foi trazendo inegáveis benefícios na produtividade e competitividade das empresas e, agora, até mesmo os gestores mais resistentes à mudança não terão como não aceitar a realidade dos factos.

A permência dos acontecimentos empurrou as empresas para a decisão de colocar os seus colaboradores em teletrabalho e todos tiveram que se adaptar à mudança.
Criar novas rotinas, novas formas de interagir, de aceder à informação, aos sistemas, no fundo de realizar o seu trabalho, fora do local de trabalho tradicional.

Para a Xerox® a necessidade de transformação digital das organizações já foi há muito identificada. Ao identificar o que pode vir a ser em cada momento o futuro do ambiente de trabalho e de todas as infraestruturas a ela relacionadas, a Xerox® detém o portfólio de soluções e serviços mais abrangente e capaz de unir os dois mundos; o do papel e o do digital, integrando de modo eficiente todos os fluxos documentais.

Enquanto líder em tecnologia e serviços, a Xerox® tem continuado a olhar sempre mais à frente, investindo na capacidade de inovação, transformação e de estabelecimento das Parcerias certas, para cumprir o compromisso de transformar os desafios das empresas em resultados mensuráveis e sustentáveis ao longo dos anos. ■

INFO
xerox.pt

Managed Services: o fim do modelo transacional?

O desafio da velocidade e agilidade da transformação digital fez com que os Managed Services acompanhassem a transição do modelo transacional para o modelo as-a-Service, tornando-os num recurso essencial para a implementação e gestão de soluções de forma continuada, o que a longo prazo, fortalece relações comerciais

À medida que a preocupação das empresas com o desafio da transformação digital aumenta, cresce também a consciência de que têm de libertar os seus recursos IT das tarefas que se destinam a manter o funcionamento dos sistemas, alocando-os a projetos estratégicos que lhes permitam inovar e focar somente no que interessa, o seu *core business*. Assim, a aposta em managed services é fundamental.

"Os Managed Services Providers [MSP] ajudam as PME, visto que partilham ou alocam integralmente a responsabilidade da gestão da infraestrutura para a continuidade do negócio", explica André Hamaoka, Cloud Sales Specialist da Claranet.

À medida que as empresas do Canal transitam do modelo transacional para o modelo as-a-Service, começam a beneficiar de uma receita recorrente, visto que a partir de um determinado período, começa a existir um rendimento mensal constante, o que dá às empresas a oportunidade de gerir o seu negócio com maior previsibilidade e segurança.

A procura de oferta as-a-Service passou a ser uma necessidade e os MSP deixaram, então, de ser quem vende um produto, para passarem a ser prestadores de serviços, sendo essenciais para a implementação e gestão de soluções de forma continuada, o que fortalece relações comerciais, ao contrário do que acontece no modelo da venda transacional.

"Os desafios atuais estão a colocar uma pressão de competitividade e de agilidade extrema nas empresas, independentemente da sua dimensão. O facto de ter Parceiros de confiança naquilo que é ter um 'motor' estratégico da organização, que não pare, que acelere e seja guiado facilmente, é essencial para que as empresas possam estar na linha da frente dos negócios dos seus setores", garante Alexandre Alves para Channel Partner Manager da IP Telecom.

CLOUD E INFRAESTRUTURA

"O AWS Managed Services acelera a utilização da nuvem ao fornecer um serviço completo que aumenta ou substitui os recursos de gestão da infraestrutura, dando suporte aos processos operacionais correntes e fornecendo ainda uma AWS Landing Zone. Já através do Enterprise DevOps, convergimos as melhores práticas de desenvolvimento e das estruturas de processos de IT para fornecer velocidade e agilidade, mantendo o controlo da gestão, segurança e *compliance*", esclarece Carlos Sanchiz, Manager Arquiteto de Soluções da AWS.

A Claranet também apoia os seus clientes na otimização dos seus recursos cloud, promovendo a adoção de práticas Agile e DevOps, bem como na transformação dos sistemas e aplicações monolíticas em arquiteturas baseadas em *serverless* e micro serviços, disponibilizando encargos contínuos de consultoria FinOps, que permitem uma redução e otimização de custos de forma recorrente.

Para Alexandre Alves, Channel Partner Manager da IP Telecom, o principal fator de diferenciação da empresa é a capacidade de integrar vários Parceiros numa única oferta de valor, agregando e coordenando toda essa gestão num único canal e com uma visão única.

"As empresas podem diferenciar-se no setor, alterando a visão do cliente em relação à infraestrutura: de uma compra inicial para uma visão de Infraestrutura como serviço, de CapEx para OpEx", garante Ana Carolina Cardoso

Abel Aguiar - Microsoft

Ana Carolina Cardoso Guilhen - APC

Andre Hamaoka - Claranet

Carlos Sanchiz - AWS

Javier Montes Aznar - WatchGuard

Guilhen, Channel Director Iberia da APC by Schneider Electric, que conta com uma plataforma para a gestão remota de infraestrutura para Parceiros, em que podem conectar a infraestrutura dos seus clientes, de qualquer marca ou tipo e oferecer esse serviço de monitorização remota aos seus clientes.
"À medida que a Microsoft fez o seu processo de transformação de uma empresa transacional para um *Cloud Service Provider*, também os seus Parceiros tiveram de evoluir de Parceiros revendedores para Parceiros de serviços", explica Abel Aguiar, Diretor Executivo de Parceiros e PME da Microsoft.
Mais do que isso, num mundo *Cloud first*, já não é suficiente vender só um projeto, sendo preciso ainda, contribuir ativamente para o desenvolvimento dos clientes, garantindo que estes fazem a melhor utilização da tecnologia oferecida pelos prestadores de serviço, complementando as suas soluções com serviços de gestão.

SEGURANÇA

Além da redução do investimento, uma das grandes vantagens em utilizar este serviço é a segurança. Os MSP podem assegurar que são realizadas ações como backups de segurança de dados, atualizações de softwares e sistemas operativos. Os Managed Security Services Providers (MSSP) são hoje uma tendência crescente. Muitos integradores ou VAD estão a transitar para este novo modelo de negócio.
"A nossa oferta tem como fator distinto a sua facilidade de implementação e de gestão. É como um *renting* que oferece resposta às organizações que não têm capital financeiro para investir numa infraestrutura de segurança", explica Javier Montes Aznar, Channel Account Manager de Portugal e Espanha da WatchGuard.
"Através da nossa plataforma de visibilidade e *reporting*, Dimension, o nosso Parceiro MSSP pode visualizar tudo o que está a acontecer na sua rede. É uma plataforma que está baseada na cloud e que, a par da nossa solução WatchGuard Cloud, permite unificar todos os serviços da WatchGuard".

IMPRESSÃO

Dos mais experientes em entrega de serviço, estão os Managed Print Services Providers (MPSP). Neste sentido, os *Intelligent Workplace Services* da Xerox evoluíram a uma velocidade superior à que decorre do crescimento das necessidades atuais das empresas.
A oferta da Xerox está relacionada com três pilares essenciais: tecnologia, serviços e automação. "Uma das mais valias desta oferta para os Parceiros é o facto de poderem estabelecer contratos de serviços por alguns anos com os seus clientes, permitindo-lhes um crescimento financeiro sustentável e criando relações duradouras baseadas em confiança", explica Sandra Andrade, Marketing & Communication Manager da Xerox.
Para Tiago Caldas, Sales Director da Oki Iberia, as PME olham para o MPS como uma forma de controlar os seus custos e reduzir o desperdício, enquanto sabem que a gestão de stock de consumíveis é controlada.
Por seu lado, a Epson "serve duas linhas de importância vital para atender às necessidades do cliente. A primeira inclui clientes a quem o serviço é dirigido; enquanto a segunda se refere ao Canal que o implementa e à sua capacidade de o gerir. Com base nestes dois parâmetros, a Epson oferece um portfólio de serviços em Print365 como uma oferta contratual direcionada ao segmento de PME, através do Canal de distribuição de IT e em Epson Print Performance para ambientes corporativos, através do canal ISV", explica Néstor Giner, MPS Specialist Epson Ibérica.

DEVICE-AS-A-SERVICE

"Equipamentos com características de segurança únicas em todos os segmentos, tecnologia pagewide com uma grande eficiência energética, uma cobertura global e oferta conjunta de 'Device-as-a-Service' no segmento de computação empresarial" são apenas algumas das características que distinguem a HP no setor dos MSP.
Por outro lado, a atual oferta de Managed Services da Dell disponibiliza serviços tecnologicamente muito abrangentes, sobretudo na ótica de data center, bem como na área de cliente.
Também a Lenovo disponibiliza um programa para as PMEs de DaaS que "ajuda a libertar recursos internos, fluxo de caixa, ao mesmo tempo que oferece uma solução totalmente personalizada e confiável para as empresas", refere Alberto Ruano, Diretor-Geral da Lenovo Ibéria.

RELAÇÃO DA INDÚSTRIA COM OS SEUS PARCEIROS

"Os programas de MPS da HP para o Canal de revenda, ajustam-se consoante a experiência e maturidade do Parceiro neste modelo de negócio", afirma João Pedro Santos da HP.
Atualmente, possuir um sólido ecossistema de Parceiros, é vital para o desenvolvimento do negócio das empresas, e grande parte da estratégia das empresas passa por reforçar o papel do Programa de Parceiros.
Exemplo disto é o AWS Partner Network, o programa de Parceiros da AWS que ajuda as empresas a criar, comercializar e vender as suas ofertas, fornecendo suporte comercial, de formação, técnico e de marketing.
Já para a Microsoft, o culminar da atuação com Parceiros é denominado de *Co-Selling*. "Trabalhamos conjuntamente com clientes, alinhando os nossos recursos e os do Parceiro, para garantir uma proposta de valor única, suportada e apoiada nas soluções mais adequadas da Microsoft ou dos seus Parceiros, entregue pelos Managed Services do Parceiro", conclui Abel Aguiar da Microsoft. ■

RESUMO

- *A transformação digital levou à transição do modelo transacional para o modelo as-a-Service;*
- *A procura de oferta as-a-Service passou a ser uma necessidade;*
- *Os Managed Services tornaram-se num recurso essencial para a implementação e gestão de soluções de forma continuada.*

João Pedro Santos - HP

Nestor Giner - Epson

Pedro Goncalves - DELL

Sandra Andrade - Xerox

Tiago Caldas - OKI

PHC Open Minds 2020: agilidade e competitividade, mesmo em tempos de crise

A edição deste ano do PHC Open Minds, realizada através de live streaming, focou-se nos desafios e oportunidades que a atual situação económica vai trazer aos Parceiros, bem como na importância do software empresarial num ambiente económico desafiante

por *Margarida Bento*

Decorreu, no passado dia 26 de março, a primeira edição do PHC Open Minds 2020 realizada totalmente através de live-streaming, devido à atual crise de saúde pública. Esta decisão, explica Ricardo Parreira, CEO da PHC, deve-se ao próprio lema da empresa, "business at speed" – hoje em dia, todos os negócios que pretendam ter sucesso, têm de se adaptar o mais rapidamente possível às mudanças no seu meio envolvente, e a única forma de o fazer é através da tecnologia.

Nesta crise, explica o responsável, o papel da comunidade PHC vai ser ainda mais importante: a gestão é cada vez mais exigente, e boas ferramentas tecnológicas que potenciem a agilidade e adaptabilidade do negócio são vitais para a própria sobrevivência das empresas.

"A nossa missão é fornecer ferramentas para resolver estes desafios e colocar o foco no desenvolvimento do negócio dos nossos clientes, dos nossos Parceiros, e da própria PHC", conclui Ricardo Parreira.

PHC GO

A maior novidade apresentada neste evento é a substituição do Drive FX pela nova plataforma PHC GO, também destinada a micro e pequenas empresas.

Esta decisão deve-se ao facto de estas sentirem, cada vez mais, as mesmas necessidades de agilidade de negócio das restantes empresas, sem terem, no entanto, a mesma capacidade de investimento. Como tal, a PHC desenvolveu uma ferramenta que, tal como o Drive FX, não requer infraestrutura dedicada nem um forte investimento inicial, mas ao mesmo tempo disponibiliza funcionalidades de gestão e suporte à decisão, deixando de ser uma mera ferramenta operacional para se tornar numa mais-valia estratégica.

O lançamento do PHC GO está agendado para setembro deste ano, seguido pela descontinuação do Drive FX em novembro e pela migração da base de clientes no início de 2021. Contudo a PHC continuará a apostar no Drive FX até à sua descontinuação, lançando novas funcionalidades e add-ons para que os Parceiros possam continuar a usar a plataforma para impulsionar as suas vendas.

Ricardo Parreira, CEO da PHC

PARTNER SUCESS PROGRAM

Outra novidade é o lançamento do novo Partner Success Program, destinado a reconhecer e premiar casos de sucesso e a recompensar os Parceiros pela sua performance. Este programa está dividido em duas vertentes: Power Partner e Sales Success Partner.

O Power Partner 2020 funciona por convite, em regime anual, destinando-se a distinguir os Parceiros de maior relevo com destaque no diretório de Parceiros, acesso a informação de produto antecipada e formação diferenciada.

O Sales Success Partner, disponível para todos os Parceiros, funciona com base em resultados trimestrais, destinando-se a recompensar os diferentes Parceiros e os comerciais de cada Parceiro pelas suas vendas num formato de gamification. ■

Tendências 2020

As tendências que estão a impactar as empresas – e a criar oportunidades de negócio para os Parceiros, segundo a PHC.

- Maior complexidade de negócios: a competitividade das empresas depende da sua agilidade e rapidez de resposta, o que requer a automatização dos seus processos;

- Maior quantidade de informação: os processos de negócio geram grandes volumes de dados, impossíveis de processar sem recurso a boas ferramentas para gestão do negócio e suporte à decisão;

- Novas plataformas tecnológicas: cada vez mais indispensáveis, trazem uma carga tecnológica que a maioria das empresas não consegue gerir in-house;

- Economia de experiência: o poder está cada vez mais no cliente, exigente e bem informado; conhecer as suas necessidades e ter capacidade de resposta às mesmas é mais importante do que nunca;

- Novos modelos de negócio: as empresas sentem cada vez mais pressão para digitalizar os seus serviços, o que cria vastas oportunidades de negócio para os Parceiros.

RESUMO

- *A potencial crise económica que se avizinha vai impulsionar a importância do software empresarial para manter a competitividade num ambiente económico desafiante;*
- *O Drive FX será substituído pelo PHC GO, com maior foco nas funcionalidades de gestão;*
- *A PHC lançou o novo Partner Success Program, destinado a recompensar a performance dos seus melhores Parceiros.*

ASUS

Mini PC **ProArt PA90**

O Núcleo da Criação

Performance Elevada com Cooling

Design com triplo storage com suporte para dois SSDs PCIe M.2 e um HDD de 2.5" para maior capacidade de armazenamento
Suporta até 64GB de memória DDR4 e tecnologia Intel® Optane®
Sistema de arrefecimento silencioso e eficiente a líquido com design térmico adaptativo.

Poder para Criar

Equipado pelos novos processadores Intel® Core™ da 9ª Geração para uma performance suave e potente.

Acelere o seu Workflow

Escolha entre as NVIDIA® Quadro® ou GeForce® para performance e renderização rápidas.

intel CORE i9 9th Gen

Equipado com processador Intel® Core™ i9 de 9ª geração

STOCK LIMITADO

Ultrabook, Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, o logotipo Intel, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, o logotipo Intel Inside, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, Xeon Phi, Xeon Inside e Intel Optane são marcas registradas da Intel Corporation ou de suas subsidiárias nos EUA e/ou em outros países.

TOSHIBA LANÇA IMPRESSORA PORTÁTIL DE ETIQUETAS

A Toshiba apresentou a nova série de impressoras portáteis de etiquetas de elevado desempenho, com carregamento inteligente e velocidade de impressão 50% superior aos modelos anteriores. Denominada de B-FP2D, a nova série dirige-se a setores que necessitam de imprimir etiquetas e bilhetes em movimento. É o caso do comércio, para a etiquetagem de artigos em promoção ou saldos, logística, hotelaria, saúde ou serviços, como por exemplo, transportes públicos ou trabalhos de campo, para impressão de relatórios de revisões, reparação de máquinas e equipamentos e notas de entrega.

Especificamente, o aumento de velocidade em 50% comparativamente à geração anterior permite imprimir até 152 mm/s. Inclui, também, de série, o módulo dispensador de etiquetas, para facilitar ao utilizador trabalhar com uma mão livre, pois quando se retira a etiqueta já despegada pela própria impressora, imprime automaticamente a seguinte.

Por outro lado, o sistema de carregamento inteligente monitoriza o ciclo de carga da bateria para detetar e informar a sua deterioração antes que esta ocorra, reduzindo, desta forma, o tempo de inatividade. Também monitoriza a vida útil das cabeças de impressão para garantir uma operação ininterrupta.

Com o lançamento da série B-FP2D, a Toshiba prevê alcançar uma quota de mercado de 20% no segmento de impressão móvel de etiquetas em 2020, e aumentar as suas vendas em 50% comparativamente a 2019.

Esta impressora caracteriza-se ainda pela sua leveza (470 g) e resistência, reforçada com protetores de borracha que suportam quedas de até 2 metros, com certificação IP54 e em condições de utilização extrema. Inclui um ecrã LCD gráfico a cores e um sistema rápido de carregamento de papel com uma só mão.

A tecnologia NFC e o suporte MFi para dispositivos iOS permitem imprimir a partir de smartphones e tablets, além de ajustar as configurações da impressora diretamente a partir destes dispositivos. Por outro lado, o módulo WI-FI duplo de 2,4 e 5 GHz suporta redes sem fios de alta velocidade. ■

TCL conta com novos equipamentos de smart home

A TCL Communication anunciou quatro novos dispositivos inteligentes no seu ecossistema totalmente integrado, incluindo o primeiro router CPE 5G ultrarrápido da marca e uns headphones verdadeiramente wireless. Com a crescente procura por dispositivos inteligentes e produtos 5G de última geração para dar resposta a um estilo de vida conectado.

O TCL LINKHUB 5G CPE foi desenvolvido para ser um router leve e portátil que acede a velocidades de rede de última geração, em casa e no trabalho. O dispositivo suporta Wi-Fi inteligente dual-band com tecnologia 4X4 MU-MIMO que alarga em muito a cobertura, mantém conexões estáveis de alta velocidade e suporta até mil ligações simultâneas, tornando-o indicado para residências, pequenas empresas, eventos ao vivo e muito mais.

O LINKHUB 5G CPE está equipado com o processador Qualcomm Snapdragon X55 e suporta conectividade 5G até 2,8 Gbps e a mais recente tecnologia Wi-Fi 6 para velocidades até 3,6 Gbps, largura de banda suficiente para os utilizadores fazerem o download de um filme HD de 1 Gbps, em apenas três segundos. O LINKHUB 5G CPE integra o Easy Mesh, que permite que os utilizadores se conectem facilmente ao seu sistema de rede router, para estender a cobertura Wi-Fi em residências de vários andares e grandes espaços, disponibilizando Wi-Fi ultrarrápido sem zonas mortas. Este router também suporta Bluetooth e ZigBee para facilitar a configuração.

Completamente livre de fios e versáteis, os headphones wireless TCL SOCL500TWS & ACTV500TWS oferecem aos utilizadores um novo grau de liberdade áudio. O SOCL500TWS vem com altifalantes de 5,8 mm e o ACTV500TWS com altifalantes de 6 mm,

ambos oferecendo uma qualidade de som nítida e premium com graves ricos. Os headphones foram projetados para oferecer o máximo conforto. Utilizam o ouvido interno para suporte - ao contrário de outros dispositivos no mercado que dependem exclusivamente do canal auditivo, resultando em desconforto quando usados por longos períodos. ■

Asus anuncia novo portátil de gaming

A Asus anunciou o novo ROG Zephyrus Duo 15 que integra dois ecrãs num corpo ultrafino, oferecendo uma nova dimensão de versatilidade aos portáteis gaming premium, sem sacrificar qualquer performance de alta potência.

Garantir designs flexíveis aos jogadores que também são criadores, para simplificar o seu trabalho, é uma paixão da ROG. Os dispositivos multimonitor permitem aos jogadores, criadores e power users trabalhar de forma mais eficiente nos seus desktops. Os utilizadores de computadores portáteis também usam os seus telefones como um segundo ecrã.

Para tornar esse nível de produtividade portátil, o Zephyrus Duo 15 prolonga-se por dois ecrãs com um design Active Aerodynamic System (AAS) Plus que torna o ROG ScreenPad Plus tátil de largura total, uma parte integrante do sistema de refrigeração. À medida que o sistema AAS Plus se inclina para cima, o segundo ecrã também se eleva para uma visualização confortável, possibilitando, ao mesmo tempo, uma grande entrada de ar para um fluxo de ar profundo. O design de refrigeração dá ao Zephyrus Duo 15 espaço amplo de manobra térmico para suportar os novos processadores num portátil gaming com múltiplos ecrãs.

O CPU Intel Core i9 da 10.ª Geração de oito núcleos atinge velocidades até 5,3 GHz num único núcleo e pode envolver até 16 threads paralelas com tecnologia Hyper-Threading para sobrealimentar as tarefas pesadas.

Com até 48 GB de memória combinada onboard e SO-DIMM, o Zephyrus Duo 15 está pronto para o domínio de multitarefas em vários monitores. A RAM DDR4-3200 supera o antigo padrão de 2.666 MHz, melhorando a velocidade e a capacidade de resposta do sistema.

Os dois SSDs NVM Express PCIe x4 ágeis suportam RAID 0 para fornecer um armazenamento de alta velocidade em grande quantidade. A matriz de transmissão dupla faz com que todo o sistema se sinta mais ágil, com tempos de carga e acesso rápido aos dados. ■

HP ANUNCIA NOVA IMPRESSORA A LASER

A HP anunciou a disponibilidade da HP Neverstop Laser, que diz ser a primeira impressora laser do mundo com toner tank e dois modelos da família HP Neverstop Laser com suporte para rede. A empresa salienta que, numa altura em que as pessoas trabalham cada vez mais em casa, precisam de tecnologia simples de utilizar e com capacidade de imprimir com um mínimo de interrupções, algo a que a HP Neverstop responde com facilidade.

A HP afirma que é possível imprimir até cinco mil páginas sem necessidade de interrupções para trocar o cartucho antes do primeiro reenchimento do toner. Os kits HP de reenchimento de toner (HP Toner Reload Kits) têm um preço mais competitivo, com até 2,5 vezes mais páginas quando comparados com os toners HP equivalentes. O reenchimento do toner permite imprimir até 2.500 páginas fácil e rapidamente.

A impressora conta integração com a HP Smart app. Esta aplicação, acessível em todo o lado e em qualquer altura, permite a digitalização e impressão em dispositivos móveis, o envio de faxes com toda a segurança, a possibilidade de encomendar facilmente os Toner Reload Kits e aceder a gestão documental com as Smart Tasks.

Esta impressora da HP conta com certificação de poupança de energia e é mais sustentável. Segundo a própria empresa, as baixas emissões da HP Neverstop e a tecnologia de controlo da qualidade do ar são argumentos importantes com certificação Energy Star 3.0. A impressora é fabricada com mais de 25% de plásticos reciclados e o kit de reenchimento é produzido com 75% de plástico reciclado. Assim, a pegada ambiental do equipamento é até 84% inferior ao longo do seu ciclo de vida, qunado comparado com as impressoras laser standard.

Os modelos HP Neverstop vão estar disponíveis em Portugal a partir de maio 2020. A Laser 1001nw vai ter um preço de venda ao público recomendado de 269,99 euros. A HP Neverstop Laser 1201n estará disponível por 289,99 euros e a HP Neverstop Laser 1202nw por 299,99 euros. ■

"Queremos manter a qualidade na entrega que o mercado nos reconhece"

A Chief Security Officers SA opera no mercado nacional de segurança de sistemas de informação, e acredita que grande parte do seu sucesso se deve à preocupação nas mudanças das necessidades dos seus clientes, bem como às suas preocupações tecnológicas com a cloud, OT e IoT

A Chief Security Officers (CSO) é uma empresa fundada no ano de 2006 e que opera no mercado nacional de segurança de sistemas de informação. A sua principal missão é a de liderar tecnologicamente a prestação de serviços e a implementação de soluções de segurança no mercado português.
A atuação da CSO no mercado é pautada pelo conhecimento da área, enquanto que o reconhecido relacionamento com os Parceiros de negócio é orientado por valores como a ética, o rigor e pela qualidade dos serviços prestados.

POSICIONAMENTO

A Chief Security Officers posiciona-se em Portugal como fornecedor especializado e focado na segurança da informação e na disponibilidade aplicacional. Esta é uma empresa que implementa, gere e mantêm infraestruturas complexas e críticas onde a segurança é a palavra chave.
Quanto ao número de colaboradores, a CSO conta, atualmente, com dez consultores de segurança de informação e um ecossistema de Parceiros no mercado nacional que, entre integradores, distribuidores e clientes, envolve cerca de 75 organizações.
Atualmente, os seus principais Parceiros são a Westcon, a Arrow e a GTI, e trabalham com empresas e fabricantes como a F5 Networks, a Check Point, a Fortinet, a DTEX, a Thalles e a Kaspersky.
O que leva a maioria dos clientes da CSO a investirem com a empresa é a procura por soluções de segurança de rede (em IT, OT e IoT), aplicacional, balanceamento e de comportamento de utilizadores.
Em relação ao ambiente de negócio e panorama nacional, Jorge Miranda, administrador e fundador da CSO, explica que, "embora o ambiente macroeconómico português seja positivo no nosso setor em específico, devemos ter em atenção a mudança de necessidades dos nossos clientes e as novas preocupações tecnológicas, como é o caso da cloud, OT e IoT".
Jorge Miranda considera ainda que o alinhamento da oferta de serviços e produtos, tendo em conta as novas realidades, vai ser fundamental no processo de mudança empresarial em curso.
"Ao longo dos últimos anos, as ameaças de cibersegurança têm apresentado um crescimento exponencial, o que tem permitido que a sociedade em geral esteja muito mais atenta e consciente em relação à temática da segurança da informação", refere.

EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

Sobre a estratégia de expansão, Jorge Miranda garante que quer "manter a qualidade na entrega que o mercado nos reconhece" e explica que a estratégia da CSO assenta num crescimento sustentado pela necessidade do mercado em segurança da informação.
Quanto à evolução do negócio, os indicadores financeiros são historicamente bons, com evoluções positivas que acompanham os números do mercado da segurança da informação.
Os principais objetivos desta empresa são pautados por valores empresariais como a ética, o conhecimento e o rigor na sua área de atuação. Valores estes que garantem o sucesso e o reconhecimento dado por todos os seus Parceiros de negócio.
"É com grande orgulho que verificamos que ao fim de 14 anos no mercado, continuamos a merecer a confiança e reconhecimento de todos os nossos colaboradores e Parceiros de negócio, clientes, distribuidores, fabricantes, integradores e media. O nosso espírito de equipa e os nossos valores são o nosso ADN. São estes os fatores que garantem o nosso sucesso", conclui o administrador e fundador desta empresa. ■

RESUMO

- *A CSO opera no mercado nacional de segurança de sistemas de informação;*
- *Os seus principais Parceiros são a Westcon, a Arrow e a GTI e trabalham com fabricantes como a F5 Networks, a Check Point, a Fortinet, a DTEX, a Thalles e a Kaspersky;*
- *A estratégia de expansão da empresa assenta num crescimento sustentado pela necessidade do mercado em segurança da informação.*

A pergunta de um milhão de dólares: quanto tempo vai isto durar?

Depois de meses e meses a defender o planeamento como principal fator de sucesso de uma estratégia de marketing, surge uma pandemia e deita tudo por terra. Falemos, pois então, das oportunidades que se apresentam

*por **Sérgio Azevedo**, Managing Director da Streamroad Consulting*

Incerteza é a palavra de ordem. São muitas as informações que todos os dias nos entram em casa pelas televisões, mas o rumo da história que estas notícias contam, muda a cada hora que passa. E as empresas não podem viver "na corda bamba", sem saber como será o mês ou o trimestre seguinte.

Quem trabalha em Vendas e/ou Marketing - sem menosprezo de qualquer outra atividade - sabe o quão importante é poder planear, antecipar, prever, adiantar-nos aos desafios e apresentar soluções. Mas como esta cadeia de pensamento é agora mais difícil, impõem-se novas estratégias.

Como não podemos adiantar o calendário um ano, e também não temos resposta para a questão que dá título a este artigo, o melhor é prepararmo-nos para um mau cenário – esperando, claro, que o melhor aconteça!

Não estaria a ser honesto e transparente convosco se não começasse, desde logo, por admitir o quão impactante toda esta crise tem sido, quase desde o seu primeiro minuto, para o nosso negócio, como agência de marketing que somos – um negócio com uma parte significativa apoiada na organização de eventos, todos cancelados ou, no melhor dos cenários, adiados.

E AGORA?

Como diz o velho provérbio, "a necessidade aguça o engenho", pelo que não nos resta mais do que ver oportunidades onde hoje existem dificuldades, reinventar-nos, adaptarmos o negócio e – quem sabe – encontrar um novo rumo que nos permita aplicar as nossas competências com sucesso e que possamos continuar a seguir, mesmo depois de tudo passado.

Talvez por nos movermos no mundo das TIC desde sempre, torna-se mais fácil detetarmos essas oportunidades, mas conseguimos perceber a dificuldade que muitas outras organizações sentiram ao ver-se obrigadas a implementar medidas baseadas em soluções tecnológicas, sobretudo empresas mais pequenas, com menos recursos e competências digitais.

Porque é disso mesmo que falamos, da importância de acelerar as soluções para esta nova realidade, através da digitalização dos canais de comunicação com parceiros e clientes e da automatização de processos.

A verdade é que o mundo digital veio abrir portas a novas formas de comunicação e, sobretudo, criar oportunidades inovadoras de negócios. Como tenho vindo a dizer em artigos anteriores, as empresas que pretendam ter sucesso nos dias de hoje, têm que recorrer a estratégias de marketing digital assertivas e segmentadas, com vista a obterem os melhores resultados para o target que perseguem.

Entre as vantagens de ter ao seu lado uma agência de marketing preparada para os tempos que atravessamos, destaca-se a possibilidade de fazer uso de modelos de comunicação digitais, ter apoio de especialistas na área, que o ajudem a definir as melhores estratégias, mas também a cumprir as regras do RGPD e a integrar múltiplas plataformas.

As ferramentas de automatização de Marketing são hoje um trunfo fundamental. Só com uma coordenação sustentada por regras de privacidade, conteúdos relevantes e personalizados para os destinatários, se conseguem os melhores resultados.

E, por fim, o teletrabalho, que assume aqui uma importância central e obriga a uma mudança na cultura empresarial. É tempo de implementar ou intensificar, caso a empresa já utilize, o recurso a equipamentos, ferramentas e software colaborativo por todos. Desde logo, estamos perante uma oportunidade de negócio importante para o canal das TIC, uma vez que muitas empresas, tendo sido "apanhadas desprevenidas", não têm a sua força de trabalho devidamente equipada para este cenário.

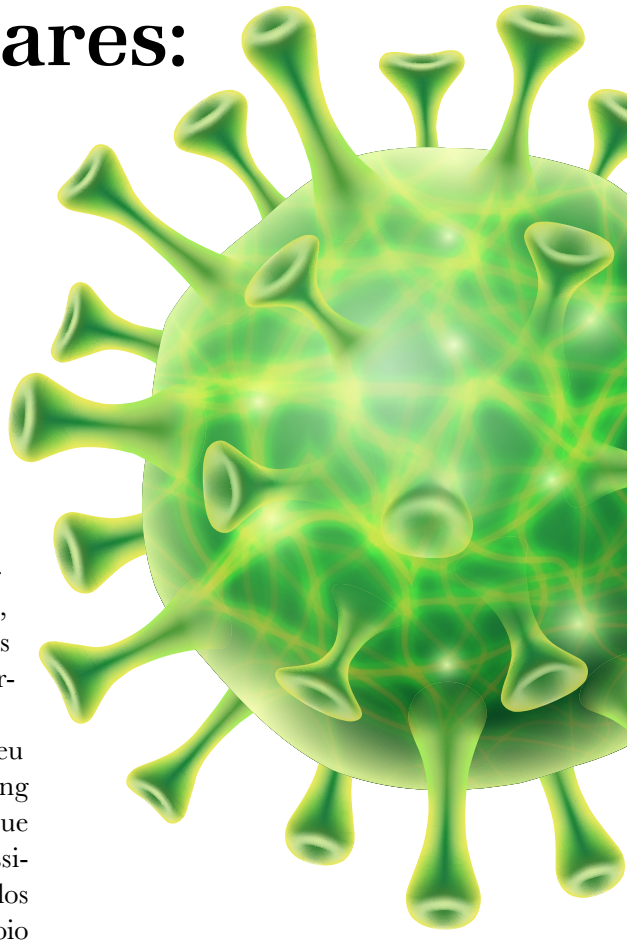


Ilustração: Designed by articular / Freepik

EM RESUMO...

O que é importante é continuarmos a trabalhar para manter a nossa sobrevivência e proteger a nossa frágil economia, mantendo o nível de produção tão elevado quanto possível.

Neste sector de vanguarda, temos todos que ter capacidade de fazer isto. As TIC são cruciais neste processo e põem ao nosso dispor canais e ferramentas de grande valor para que continuemos a trabalhar e – mais do que isso – a sermos produtivos e rentáveis.

O estado tem anunciado mecanismos de apoio às empresas, mas infelizmente não vai conseguir chegar a todos, pelo que temos que fazer a nossa parte para atingir um objetivo fundamental: tentar não precisar dessa ajuda, reservando-a para quem realmente dela irá necessitar. ■

Quando a realidade supera a ficção, poderá a IA ser protagonista?

Com a recente declaração de pandemia, os governos e as entidades públicas e privadas em diversos países estão a tomar medidas para conter a propagação do COVID-19 as quais, em muitos casos, envolvem o tratamento de dados pessoais, inclusivamente de dados de localização ou de carácter sensível como os dados relativos à saúde

De um dia para o outro deixámos de poder sair de casa, o distanciamento social é a ordem em diversas partes do mundo. A economia parou e o medo entrou nas nossas casas. Preocupadas com a falta de ponderação que pode estar associada a este período excecional, com a urgência de medidas rápidas e a necessidade crítica de partilha massiva de informação e os inerentes riscos para os direitos e liberdades fundamentais dos cidadãos, as autoridades de controlo europeias em matéria de proteção de dados têm emitido, a uma cadência intensiva, orientações e recomendações. São muitas as questões: saber por exemplo se, em contexto de pandemia, as empresas poderão solicitar informação aos trabalhadores do seu histórico de viagens ou relativa a sintomas da doença; a partilha de informação de diagnóstico da infeção; ou quais a medidas de segurança a aplicar ao trabalho remoto; como podem ser partilhados dados de saúde partilhados com instituições de saúde e de investigação com o objetivo do combate à pandemia.

As autoridades de controlo ou a Autoridade Europeia para a Proteção de Dados (AEPD) têm consistentemente referido que o Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD) não servirá de obstáculo à tomada de medidas adequadas a combater o vírus, reforçando o seu caráter flexível, estando configurada a licitude do tratamento de dados pessoais quando o mesmo seja necessário para a monitorização de epidemias e da sua propagação. O RGPD admite o tratamento de dados pessoais por entidades públicas no exercício das suas funções e, no âmbito laboral, quando o mesmo seja necessário para cumprimento de uma obrigação legal a que o empregador esteja sujeito (para a promoção da segurança e da saúde dos seus trabalhadores) ou, quando tal o justifique, por razões de interesse público no domínio da saúde pública. Não obstante, na análise concreta do tratamento a realizar, é importante não esquecer que os princípios estruturais aplicáveis a qualquer tratamento de dados pessoais mantêm-se integralmente vigentes, devendo ser respeitados os princípios da licitude, da minimização, da transparência e da proporcionalidade, bem como quanto à necessidade de garantir a segurança adequada da informação. Por outro lado, sempre que os dados tenham sido devidamente anonimizados, as regras de proteção de dados não serão aplicáveis podendo permitir, por exemplo, a partilha de dados de localização.

Os desafios são únicos e sem precedentes, a nível nacional e global. Alguns exemplos são ilustrativos das potencialidades da utilização da tecnologia neste combate. A Coreia do Sul recorreu a medidas extremas, disponibilizando uma plataforma governamental baseada em Inteligência Artificial (IA) que recolhe dados pessoais dos cidadãos e dos seus movimentos, informando sobre as áreas de foco do vírus com o objetivo de providenciar, nesses locais, mais testes e a gestão de recursos médicos. Em Singapura foi utilizada uma app, a qual, com a ligação pelo utilizador do Bluetooth no seu smartphone, permite identificar situações de proximidade com pessoas que tenham sido diagnosticadas como portadoras do Coronavírus. São, no entanto, muitas as reservas quanto à justificação em adotar algumas destas soluções, na medida em que as mesmas poderão ser excessivamente intrusivas, monitorizando em larga escala a vida dos cidadãos, com riscos para as liberdades e direitos fundamentais.

Em Portugal, foi anunciado que a DGS irá partilhar dados anonimizados para o acesso por equipas de investigação para que, com recurso a ferramentas de IA ou investigação epidemiológica, seja possível escalar a capacidade de investigação e de inovação. A Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT) anunciou a abertura das candidaturas ao concurso para projetos de I&D "AI 4 COVID-19: Ciência dos Dados e Inteligência Artificial na Administração Pública". Até 19 de Maio está em consulta pública o "Livro Branco sobre a inteligência artificial", no qual são apontadas as inúmeras vantagens em prosseguir uma abordagem europeia sólida para a IA, mas são também identificados os potenciais riscos para os direitos fundamentais, incluindo a proteção da privacidade e a não discriminação.

Parece inquestionável o papel que a tecnologia irá desempenhar e, em concreto, da IA na construção de soluções que ajudem a combater esta e futuras epidemias. Porém, os desafios éticos, quando em causa está o tratamento de dados pessoais, são enormes. A reflexão sobre as medidas a adotar e a sociedade que se pretende (re)construir é urgente. A IA como protagonista? Deseja-se que se apresente como um protagonista "bom" e não como um "vilão"! ■

*por **Ana Rocha**,*
Advogada da CCA

Business Continuity Plan o "anti-vírus" natural das organizações?

Perante a ameaça real do COVID-19 que, literalmente, fez parar meio Mundo e que nos obrigou, de forma consciente, a tomarmos medidas efetivas no que ao distanciamento social diz respeito, este colocou-nos perante alguns paradigmas para os quais, pessoas e organizações, não estavam ainda devidamente preparadas

*por **Vasco Teixeira, Manager,***
Information Technology Michael Page

Queria apenas refletir sobre um desses paradigmas: o home office (teletrabalho), o qual, parte da população portuguesa, fruto da natureza da sua atividade profissional, conseguiu garantir. Para além das infraestruturas e tecnologias que o permitem fazer (postos de trabalho virtuais [VDI], redes de comunicações de alto débito [fibra óptica], ferramentas colaborativas, serviços OTT, VPNs, etc.) existe, obrigatoriamente, em idle mode e de forma silenciosa, todo um trabalho prévio de planeamento, definição estratégica, plano de acção, de dimensionamento de estruturas, testes de carga e recursos para garantir o business as usual das organizações ou pelo menos, a tentativa de mitigar o impacto de um cenário com este tipo de amplitude. Esse conjunto de ações deverá estar previsto naquilo a que as organizações chamam de Business Continuity Plan (BCP). Deverá ser, claro e regularmente, acompanhado por ações que visam simular cenários de ameaça e de desastre, com o objetivo de testarem capacidade de resposta e eficiência do mesmo. Temas sensíveis como a segurança da informação e o respetivo nível de acesso à mesma, elevam ainda mais a fasquia sobre o nível da preparação e maturidade das organizações. Essa preparação, para além da óbvia vertente técnica, exige um esforço por parte das organizações em formar, sensibilizar e educar os seus colaboradores para agirem em conformidade com o mesmo – como se de um manual de boas maneiras se tratasse.

A estrutura de um Business Continuity Plan deverá contemplar no seu conteúdo pelo menos estes 5 princípios:
- Análise de impacto no negócio: identificando processos críticos de negócio e respetivos recursos que o suportam.

- Identificar e classificar o tipo de ameaças possíveis: prever potenciais incidências/ameaças, permitindo obter um primeiro draft das medidas a tomar e possíveis ações de formação.

- **Criar planos de contingência para a continuidade**: aqui vão estar presentes as ações principais a serem tomadas para que a reativação dos processos core da organização possam acontecer.

- **Definição de responsabilidades e atores principais**: identificar na organização elementos chave na execução do plano, na realização de testes/exercícios, preparação de ações de formação para se poder avaliar e preparar o estado de prontidão às ameaças identificadas. Estes elementos terão um papel determinante na execução efetiva do plano.

- **Manutenção do plano**: manutenção e revisão do plano de forma contínua. As empresas são orgânicas e as ameaças podem ter origens diversas. Este último ponto deve ser revisto de forma cíclica. A criação deste plano tem como objetivo, não apenas o da criação de um conjunto de documentos onde estão revistas ações, boas práticas e medidas de ação, mas sim o de poder criar um verdadeiro mindset naqueles que o vão executar. A antecipação, preparação, formação adequada e a rápida atuação dos principais interlocutores deste plano serão fundamentais no sucesso da sua execução. É, por isso, extremamente importante que este plano não esteja armazenado num local onde o seu acesso deixe de ser possível em situação de desastre.

Como parte integrante do Business Continuity Plan, podemos ainda encontrar o Disaster Recovery Plan, que tem como principal objetivo reativar, no menor curto espaço de tempo, as atividades core da organização de um incidente/ameaça, até que a situação possa ser normalizada. É habitual vermos, nas organizações de média/grande dimensão, equipas especializadas (Departamento de Sistemas de Informação), que executam de forma regular, exercícios e testes que visam simular a capacidade de resposta das infraestruturas secundárias, que em situação de desastre/ameaça, serão ativadas para garantir a continuidade do negócio. Preocupações com os circuitos de comunicações alternativos, Datacenters fisicamente distantes uns dos outros, sistemas de Backup and Recovery, performance, sistemas de alimentação de energia, estão na lista das prioridades destas equipas.

Acredito que muitos de nós, tal como eu, não tenhamos feito esse exercício mental, quando, algures, num dia deste longo mês de março, ligámos de forma natural o PC/Laptop à rede Wi-Fi das nossas casas, com o objetivo de vestir o papel do colaborador home office. A partir desse momento, pelo menos, uma de duas coisas pode ter acontecido: a primeira e a mais desejada, é o tal business as usual sem grandes percalços. A segunda, bem, se a organização não teve em consideração a criação do seu Business Continuity Plan e a sua aplicabilidade, quero acreditar que estará, neste momento, à procura de um bom antídoto que ofereça a menor quantidade de efeitos secundários ao seu negócio." ■

As vantagens do modelo SaaS para o Canal

A mudança de paradigma que implicou a entrada das novas tecnologias em todas as áreas da indústria não passou despercebida no Canal de distribuição das TIC

por ***Josep María Raventós***
Country Manager da Sage Portugal

Como em todos os setores, as empresas devem adaptar-se ao novo ambiente digital e às novas necessidades dos consumidores, se pretendem manter-se competitivas nas suas áreas de atividade.

O modelo SaaS (Software-as-a-Service) representa, neste contexto, uma grande oportunidade para o Canal: as empresas que atravessam processos de transformação digital estão sob pressão para apresentar, rapidamente, resultados positivos e melhorias de negócio decorrentes do seu investimento tecnológico. Tipicamente, o SaaS tem um custo inicial mais reduzido e um ciclo de implementação mais rápido quando comparado com os outros modelos, e funciona num modelo de subscrição e/ou receitas recorrentes, que permite construir valor para o cliente ao longo do tempo. Atualmente, os clientes procuram melhores resultados com rapidez e o SaaS proporciona ambos os pontos, mas necessita também de novas abordagens para atingir o sucesso, e novas formas de o medir.

Eis os pilares da estratégia que as empresas de Canal devem adotar para se transformarem em Parceiros 100% SaaS:

• **Diferenciação**. A transição para o SaaS implica uma flutuação de receitas, que as empresas devem compensar através da definição de uma nova estratégia, em que planeiam e antecipam as mudanças mais significativas. Esta deve incluir a combinação de diferentes táticas, como por exemplo: a venda de novos **produtos e serviços complementares**, incluindo implementação, migração, formação e suporte; o **investimento em especialização**, desenvolvendo experiência vertical em áreas específicas que deem resposta às necessidades dos clientes e proporcionem personalização; a **colaboração com outros Parceiros** para criar soluções e ampliar as capacidades, oferecendo serviços mais completos; e ainda o **desenvolvimento e a venda de propriedade intelectual (IP) reproduzível**, conseguindo fazer crescer a rentabilidade através da escalabilidade das soluções reproduzidas. Para que esta diferenciação seja eficaz, as empresas devem comunicar o SaaS como uma **proposta de valor**, tanto internamente como externamente, focando-se no modo como este valor será aportado aos clientes e como poderão dele usufruir.

• **Foco no cliente**. As empresas que pretendem alcançar o sucesso com o SaaS devem compreender que é necessária uma alteração nas relações com os seus clientes, incluindo novas estratégias de negócio e novas funções que permitam garantir a sua satisfação. Esta nova estratégia de sucesso do cliente deve melhorar, de forma holística, a sua experiência, criando oportunidades de vendas de atualizações (upselling) e vendas cruzadas (cross selling) que, em última instância, vão garantir que ele atinge os resultados pretendidos. De uma forma genérica, os Parceiros de maior dimensão investem, tipicamente, na sua equipa e metodologia, enquanto os Parceiros mais pequenos preferem aproveitar, em segundo plano, os métodos dos seus Parceiros maiores. Por outro lado, numa estratégia SaaS, é tão importante reter os clientes quanto captá-los, pelo que deve enfatizar-se o valor que eles podem extrair deste modelo ao longo do tempo e não apenas numa fase inicial. Uma vez que o pré-venda (ex.: marketing) e o pós-venda (ex.: serviços) influenciam de forma crucial a experiência do cliente, é necessário proceder-se desde logo à identificação de leads e sua retenção e renovação. Um Parceiro SaaS de sucesso deve liderar pelo exemplo, utilizando as soluções cloud que ele próprio vende e experimentando os benefícios em primeira mão, para melhor os poder vender aos seus clientes. Finalmente, os Parceiros devem proceder a uma análise exaustiva da atividade dos seus clientes durante os vários processos, aproveitando os valiosos dados que recolhem para evitar falhas e descobrir tendências e formas de melhorar o produto.

• **Medir o sucesso**. As empresas devem compreender que o SaaS funciona de forma fundamentalmente diferente dos restantes modelos, pelo que possui também métricas distintas, exigindo o ajuste da **monitorização do tracking** e do **desempenho, dos relatórios financeiros** e ainda dos **modelos de compensação** das receitas recorrentes. As métricas financeiras essenciais para o modelo SaaS incluem, entre outras, a Receita Anual Recorrente, os Custos de Aquisição de Clientes, o Valor de Longevidade do Cliente, a Taxa de Retenção Líquida e a Satisfação do Cliente. Deverão ser incorporadas e monitorizadas em todas as operações das empresas, o que decerto exigirá a adaptação dos sistemas de contabilidade e de *reporting*. A sua implementação não é uma tarefa fácil e deve ser planeada cuidadosamente ao longo do tempo, para minimizar o impacto da mudança; mas estas métricas são fundamentais para a estratégia de negócio, guiando as empresas na transição dos modelos de receitas diretas e baseadas em projetos, para este de receitas recorrentes, e contribuindo também para o incentivo da força de trabalho. As empresas devem colocar o foco do seu negócio em facilitar a retenção, garantindo receitas graças à satisfação dos clientes existentes, das suas renovações e expansão de serviços. Manter o sucesso nestes moldes implica proximidade com os clientes, garantindo a sua satisfação através de avaliações regulares e construindo uma relação de lealdade e confiança, proporcionando oportunidades de crescimento mútuo. ■

Abril 2020 | n.66
itchannel.pt

Diretor: Jorge Bento
Edição: Rui Damião - rui.damiao@medianext.pt
Senior Contributor: Henrique Carreiro
Redação: Diana Ribeiro Santos, Margarida Bento
Copydesk: Lara Fonseca
Colaboraram nesta edição:
Ana Rocha, Josep María Raventós, Sérgio Azevedo, Vasco Teixeira
Advertising Manager:
João Calvão - (+351) 910 788 413
joao.calvao@medianext.pt
Digital Media Account:
Rita Castro - (+351) 910 788 082
rita.castro@medianext.pt
Arte, Paginação e Pré-impressão: Teresa Rodrigues
Web: João Bernardes - webmaster@medianext.pt
Ilustrações e banco de imagens:
IStockPhoto - direitos editoriais

media NEXT

Editado por:
MediaNext Professional Information Lda.
Gerente: Pedro Botelho
Publisher: Jorge Bento
Sede: Largo da Lagoa, 7c, 2795-116, Oeiras, Portugal
Tel: (+351) 214 147 300 Fax: (+351) 214 147 301
E-mail: info@medianext.pt

Propriedades e direitos:
IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC nº224011 Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Impressão e acabamento: Grafisol - Edições e Papelarias, Lda. - Sintra
Depósito Legal nº: 368072/13
Expedição: Porenvel, Alfragide
Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.
Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt
Preço de assinatura: (10 números)
Portugal 40€, Estrangeiro 90€

Se é um profissional do Canal de TIC pode solicitar assinatura gratuita pelo registo no site itchannel.pt

SCAN ME

O IT Channel utiliza as melhores práticas de privacidade sobre dados em acordo com o RGPD. Consulte: www.itchannel.pt/pages/privacidade

Tiragem: 2 230 exp. (média S1 2019) - AUDITADO
Periodicidade: mensal (10 edições ano)
Registo na ERC: O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o nº 127294

acepi Associação da Economia Digital — Membro da ACEPI Associação da Economia Digital

apct Associação Portuguesa para o Controlo de Tiragem e Circulação — Membro da APCT - Associação Portuguesa de controlo de Tiragem e Circulação

Tempos extraordinários

A aceleração de processos nas passadas semanas aconteceu a uma velocidade vertiginosa e ainda não desacelerou, assim como a procura de informação atualizada e relevante.

Nestas últimas semanas, o IT Channel conheceu índices de leitura, tanto na plataforma web como na edição digital, sem paralelo nos nossos registos. O site serve agora perto de 60 mil histórias por semana e a última edição digital disponível teve o espantoso número de 35 mil leituras.

Para um editor, é um sabor amargo que seja a atual situação a levar ao número de difusão dos conteúdos, mas cabe-nos responder o melhor possível a esta procura, porque afinal é esse o nosso papel.

Nesse sentido, procedemos a várias alterações para tornar mais ergonómica a leitura digital da edição, agora com menus de navegação, vídeos e hiperligações e um tipo de letra pensado para a leitura em ecrã.

Na distribuição por correio da edição impressa, estamos a dar a oportunidade aos leitores em teletrabalho de receberem o exemplar no seu domicílio até ao final do isolamento.

Vamos continuar a adaptar a forma como entregamos conteúdos, o seu valor e relevância, para que o jornalismo independente especializado possa contribuir positivamente para os desafios do relançamento económico que nos esperam. ■

por ***Jorge Bento***

A vida após o regresso

O vírus expôs-nos a uma nova realidade e podemos ser levados a pensar que, daqui para a frente, nada voltará a ser igual. Daqui a uns anos, olharemos para esta crise de 2020, lamentaremos a perda de vidas humanas e as respetivas e devastadoras consequências económicas e sociais, e recordá-la-emos também, como o verdadeiro acelerador para uma nova fase da transformação digital para muitas empresas que estavam ainda no limiar da mudança.

Parece ser evidente que uma estratégia para trabalho remoto teria que fazer parte da evolução digital das empresas e que as mais preparadas para fazê-lo estiveram entre as menos afetadas nas suas operações. O "feedback" do mercado foi que aquilo que em circunstâncias normais teria um ciclo de decisão de anos, teve de ser resolvido em poucos dias. Compras de portáteis aceleraram até estes se terem esgotado; a utilização de SaaS teve um pico como nunca os seus responsáveis imaginaram, nem sequer nos planos de negócios mais ambiciosos.

A lei de Conway afirma que as empresas tendem a desenhar os seus sistemas refletindo os canais de comunicação internos. Ora todos os canais de comunicação das empresas estão a ser revistos. Os antigos deixaram, em grande parte, de fazer sentido. Outros ciclos de apreciação e aprovação se formaram. É certo que o desenho dos sistemas que estiverem agora a ser preparados, irá refletir esta nova realidade. As condições atuais vão obrigar a reavaliar as estruturas de custos das empresas. Mas muitas irão concluir que os investimentos em instalações sobredimensionadas para acolher colaboradores que podem estar em teletrabalho pelo menos parte da semana, são difíceis de justificar. Como poderão também não se justificar na expansão de datacenters próprios, face à oferta de fornecedores de cloud que se mostraram capazes de suportar aumentos de carga que em determinados casos atingiram setecentos por cento.

A próxima fase irá testar os limites da desmaterialização das empresas. Muitas concluirão, enfim, que a nova parcimónia será uma componente fulcral da transformação para uma nova forma de atuar, em que o trabalho distribuído, em rede, será o pilar mestre para a construção dos novos modelos de sustentabilidade dos negócios. ■

por ***Henrique Carreiro***

01

ESTADO DE EMERGÊNCIA: ABRIR OU FECHAR A LOJA AO PÚBLICO?

Desde domingo, dia 22 de março, que está em vigor o decreto que procede à execução da declaração do Estado de Emergência decretado a 18 de março. O decreto estabelec,e no seu Artigo 5º, regras excecionais de limitação da liberdade de circulação, e estabelece um dever geral de recolhimento domiciliário da população para além do necessário, por motivos laborais e profissionais.

Para determinar quais os bens e serviços a que a população em geral pode ter acesso, o decreto tem dois anexos detalhados: o Anexo I, para as atividades comerciais proibidas, e o Anexo II, para as atividades que se devem manter em funcionamento. Várias cadeias de centros comerciais asseguraram que vão continuar abertas, para que os estabelecimentos do Anexo II possam atender o público.

02

COVID-19: TRABALHAR REMOTAMENTE PODE SER UM RISCO?

Muitos são aqueles que, por causa do COVID-19, trabalham remotamente. O que tem vindo a ser uma tendência crescente no mundo empresarial e uma vantagem para a maioria das empresas, pode conter alguns riscos e, por isso, é necessário que as organizações reavaliem a segurança do acesso à distância aos seus sistemas corporativos, uma vez que os riscos aumentam para as organizações.

"Aconselhamos as empresas a serem particularmente cautelosas neste momento, devendo garantir que os seus colaboradores conseguem trabalhar remotamente sem comprometer a segurança da informação", afirma David Emm, Investigador de Segurança da Kaspersky.
Fornecer uma VPN (Rede Privada Virtual) para que as equipas se conectem com segurança à rede corporativa, é uma das sugestões da Kaspersky.

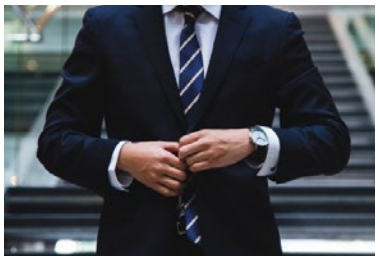
03

PRIMAVERA LANÇA UTILITÁRIO PARA GERIR NOVAS MEDIDAS GOVERNAMENTAIS

O surto de COVID-19 transportou as empresas para uma dimensão de incertezas e desafios diários, sendo a área dos Recursos Humanos aquela que mais alterações tem vindo a sofrer nos seus processos.
Para apoiar as empresas nesta fase, a Primavera BSS vai disponibilizar um utilitário que permite aplicar rapidamente as novas regras decretadas pelo Governo, automatizando o cálculo das novas variáveis e obrigações declarativas à Segurança Social. O novo utilitário será disponibilizado gratuitamente aos clientes da tecnológica que estejam a utilizar as versões mais recentes do software (nomeadamente as versões 9 e 10), garantindo-lhes o cumprimento dos artigos 22.º e 23.º do Decreto-Lei n.º 10-A/2020, que preveem o apoio excecional aos trabalhadores que se vejam impedidos de exercer funções.

04

O QUE OS LÍDERES DEVEM FAZER DURANTE A DISRUPÇÃO



É sabido que o COVID-19, ou Coronavírus, está a causar uma verdadeira crise humanitária com proporções mundiais, afetando cidadãos e empresas de igual maneira. Para já, ainda não há uma data prevista de quando a situação irá melhorar, quanto mais de que irá passar. A Gartner publicou um artigo em que aponta quatro ações específicas que os executivos devem tomar para se tornarem bons líderes. Apesar de o autor do artigo ressalvar que "estas ações não são as únicas", algumas das quatro ações referidas podem acabar por ser esquecidas na correria para criar uma resposta efetiva. Os líderes devem criar uma lista de prioridades central e clara, ter uma abordagem não-binária para a resolução de problemas, ser honesto, empático, claro e simples e, por fim, anotar as histórias.

05

CANAL E FABRICANTES PRECISAM DE ESTRATÉGIA CONJUNTA

Espera-se que a evolução do COVID-19, também conhecido como Coronavírus, tenha um impacto acentuado em todo o mundo de uma maneira geral, mas também no setor da tecnologia. A GlobalData, chegou à conclusão que os fornecedores de serviços de IT estão particularmente vulneráveis a perturbações no mercado devido à pandemia. Para a consultora, o setor de serviços de IT será o mais afetado. A causa prende-se com as dificuldades que estes serviços vão encontrar a curto prazo, ao tentar entregar projetos em andamento enquanto os seus clientes permanecem bloqueados durante três meses. Depois do bloqueio terminar, prevê-se uma desaceleração massiva nos projetos de IT a longo prazo, à medida que as empresas vão cortar os gastos em projetos durante o resto do ano de 2020. ■

ASUS

578+ Recordes Mundiais de Servidores

Liderando os desempenhos de computação intensiva em servidores de CPU único e duplo CPU

Power Balancer

Monitorização dinamica e ajuste automático de frequência. Melhoria da eficiencia de consumo energético.
O consumo pode ser reduzido cerca de 31W por sistema, representando uma poupança de cerca de 42€ por *node/ano*.

ASUS Performance Boost Technology

Optimização do Core e redução de latência; Engine Boost para aceleração de performance e Workload presetds para uma pré parametrização mais eficiente de acordo com os workloads.
Com esta tecnologia é possivel a melhoria de performance de cerca de 20%.

ASUS Thermal Radar

A utilização da ferramenta de Thermal Radar permite o melhor controlo e gestão da temperatura de acordo com o posicionamento no bastidor contribuindo para uma poupança de 36% do consumo da ventilação representando cerca de 39€ por *node/ano*.

spec

Servidor 2P e 1P mais rápido da Intel
ESC8000-G4 e RS300-E10
Melhor desempenho com processador Intel Xeon Scalable e com processador Xeon E.

Servidor 2P e 1P mais rápido da AMD
RS700A-E9 e RS500A-E10
Melhor desempenho e 102 primeiros lugares com os processadores AMD EPYC 7002.

* Todos os resultados podem ser verificados, 4 de março de 2020

CPCDi TSUNAMI

CPCDi

Entre no jogo e usufrua do desempenho de
PCS Di com o
Processador Intel® Core™ de 9ª Geração

intel CORE i9 9th Gen

Performance
Estabilidade
Potência

di

OS GAMERS PEDEM.
O CORE i9 FAZ.

Processador Intel® Core™ i9-9900 de 9ª geração
3.1Ghz 16MB LGA 1151
Chipset Z390
DDR4 32GB 3000MHz
Gráfica NVIDIA GTX 2080TI 11G
HDD 2TB SATA + SSD 1TB NVMe M.2

intel Technology Provider
Platinum 2020

WWW.CPCDI.PT

Marcas comercializadas
Características dos produtos
Disponibilidade no Porto e em Lisboa
Alertas personalizados de stock recém-chegado
Preços personalizados
Campanhas em vigor
Encomendas Pendentes e Facturadas
Configuradores: PC´s, Portáteis, Servidores, Memórias e Licenciamento de Software
Nova Plataforma Cloud Solution Provider
Gestão de RMAs

Conheça a APP CPCDI
Disponível para sistema operativo Android e iOS.
Aceda ao portal da CPCDI em qualquer lugar.

DISPONÍVEL NO Google Play
Disponível na App Store

Porto: R. Monte dos Pipos, 649 | 4460-059 Guifões | Tel 22 9570200 | Fax 22 955 26 58
Lisboa: Largo da Lagoa 8-E | 2795 -116 Linda-a-Velha | Tel 21 4148200 | Fax 21 419 29 93

Intel, the Intel logo, Intel Core, and Core Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries.