

D-Link®
FOR BUSINESS

Novas soluções
de gestão de rede para
empresas inteligentes.

Saiba mais em www.databox.pt

 **nuclias**

Inteligente
Diferenciado
Simplificado



NUCLIAS
CLOUD

NUCLIAS
CONNECT

Databox
Informática, S. A.

Prepare a sua infraestrutura para o futuro com os **All Flash FAS**

Modernize a sua infraestrutura com um storage all flash para melhorar a velocidade e a capacidade de resposta para as aplicações essenciais ao seu negócio.

NetApp A400



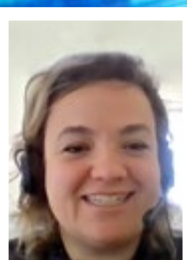
- Aceleração segura dos dados
- Suporte a NVMe
- Tecnologia SED (self-encrypting disk, discos com autocriptografia)
- 1.4 Milhao IOPs
- 2.5 PiB Efectivos em 4U

A NetApp oferece vários programas na sua gama AllFlash:

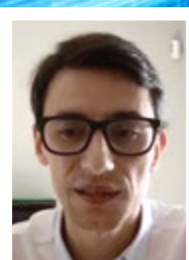
- Eficiência garantida – Obtenha rácios de eficiência até 80:1;
- Performance garantida – O nosso compromisso de performance para o seu ambiente.

ESPECIAL

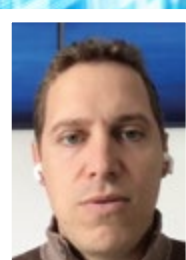
O PAPEL DO DATA CENTER NAS ORGANIZAÇÕES



APC BY SCHNEIDER



CILNET



CISCO



EQUINIX



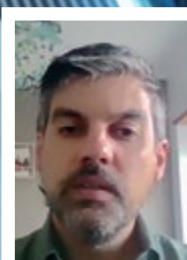
ÉRRE TECHNOLOGY



IP TELECOM



LENOVO



NETAPP/ARROW

16

ANÁLISE

IT
os heróis invisíveis
da pandemia

10

ANÁLISE

12 SAGE PARTNER PROGRAM
ADAPTA-SE AOS DESAFIOS
DO COVID-19

TEM A PALAVRA



Ricardo Ferreira
JP.DI

13

EM FOCO

**Cibersegurança em
tempo de COVID**

38

48

INFOR - "NÃO ESTAMOS AQUI PARA
VENDER TECNOLOGIA, MAS SIM
PARA OFERECER FERRAMENTAS"

50

PARCEIRO - PASSIO CONSULTING
"DISPONIBILIZAMOS SERVIÇOS DE
VALOR PARA AS ORGANIZAÇÕES"

51

CASE STUDY - MILESTONE
PROJETO DE IMPLEMENTAÇÃO DO
GRUPO TECNIMEDE

FACTOS

& NÚMEROS

SAP NOMEIA NOVO LÍDER DE NEGÓCIO CLOUD EM PORTUGAL

Protagonistas A SAP Portugal anunciou a nomeação de Joaquim Freire como Diretor de Negócio de Cloud da subsidiária portuguesa. Joaquim Freire será responsável pela liderança da estratégia de cloud no país e por potenciar as sinergias entre as linhas de negócio, que baseiam a transformação digital das empresas portuguesas nestas abrangentes e integradas soluções. O objetivo passa por conduzir o crescimento do negócio de cloud, num momento de clara aceleração da adoção destas soluções.

S21SEC REFORÇA CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Protagonistas A S21Sec anunciou a contratação de Simon Church para o seu Conselho de Administração como diretor não executivo. A experiência de Church nos campos da tecnologia, cibersegurança e investimento na Europa será essencial para ajudar a S21Sec a alcançar o seu plano de crescimento.

RED HAT NOMEIA PRESIDENTE E CEO

Protagonistas A Red Hat anunciou a nomeação de Paul Cormier



como Presidente e CEO da Red Hat. Cormier, que foi anteriormente presidente de Produtos e Tecnologias da Red Hat, sucede a Jim Whitehurst, que é agora presidente da IBM.

GFI ADQUIRE INFORMÁTICA EL CORTE INGLÉS

Aquisições A Gfi anunciou a conclusão do acordo para aquisição da Informática El Corte Inglés (IECISA), após ter obtido o aval de todas as autoridades da concorrência relevantes. A aquisição da empresa espanhola IECISA, uma subsidiária do gigante grupo retalhista El Corte Inglés, impulsiona uma nova fase na estratégia de crescimento global que o grupo leva a cabo há vários anos.

BIZDIRECT COM RECEITAS DE 66 MILHÕES DE EUROS NO ÚLTIMO ANO

Resultados A Bizdirect registou receitas de 66,1 milhões de euros em 2019, um incremento de 5,8 milhões de euros, em comparação com o período homólogo, refletindo-se num crescimento de 9%. Em termos de rentabilidade, a Bizdirect registou em 2019 um aumento de dois dígitos face ao mesmo período de exercício do ano anterior.

MIND SOURCE REGISTA CRESCIMENTO DE 23%

Resultados A Mind Source fechou o ano passado com um crescimento de 23% face ao ano anterior, um desempenho que se traduz num volume de negócios de mais de 9,6 milhões de euros em 2019.

ASKBLUE CRESCE 42% EM 2019

Resultados A AskBlue registou em 2019 um volume de negócios de 10,8 milhões de euros, o que representa um crescimento de 42% face ao período homólogo. Este crescimento é fruto do sucesso registado no setor financeiro e do crescimento registado em outros setores como Indústria, Serviços e Utilities.

WESTCON ASSINA NOVOS ACORDOS DE DISTRIBUIÇÃO

Parcerias Recentemente, a Westcon tem vindo a aumentar o seu envolvimento no *Go-to-Market* com vários fabricantes emergentes de tecnologia, avançando no suporte ao Canal para combater as ameaças cibernéticas em constante evolução e em constante mudança nos negócios. Agora, a empresa assinou acordos de distribuição com a Titus e a Cyberx.

COMMVAULT E NETAPP ANUNCIAM PARCERIA

Parcerias A Commvault anunciou o lançamento do NetApp Scale-out Data Protection (SDP), para disponibilizar uma recuperação rápida e alargada de dados críticos através de sistemas de armazenamento para ambientes híbridos da NetApp. O NetApp SDP tira partido da gama de produtos da empresa e integra o software Commvault Complete Backup and Recovery para proporcionar gestão de *snapshots*, *backup* e recuperação de desastres.

ATOS RECEBE PRÉMIO DE PARCEIRO DO ANO DA GOOGLE CLOUD SERVICES

Parcerias A Atos anunciou que recebeu o prémio de Parceiro do ano da Google Cloud Services 2019 para a Europa, Médio Oriente e África e o prémio de Parceiro de serviços do ano 2019 para a América do Norte através do Maven Wave.

IBM VÊ ALTERAÇÃO NAS PRIORIDADES DOS CLIENTES

Mercados Os clientes da IBM mudaram as suas prioridades nas últimas semanas com o objetivo de economizar capital por causa do COVID-19, atingindo as vendas de software em particular, explicou o novo CEO Arvind Krishna, anunciando que a empresa irá retirar a sua previsão anual para 2020.

PARCEIROS PHC RECEBEM PACOTE DE MEDIDAS PARA RESPONDER A DESAFIOS DE MERCADO

Mercados A PHC Software anunciou um conjunto de medidas concretas com o objetivo de assegurar a continuidade dos negócios dos seus Parceiros e clientes no cenário económico com que o país lidará nos próximos meses. Este pacote, intitulado PHC By Your Side, contempla estímulos ao negócio dos Parceiros, prioridade na resposta do software PHC às alterações governamentais.

TECH DATA LANÇA NOVAS SOLUÇÕES DE MODERN WORKPLACE

Mercados A Tech Data anunciou o alargamento da sua oferta Cloud Solution Factory com o Modern Workplace incluindo o Microsoft Secure Score, que estabelece um reforço de políticas de segurança automatizada aos utilizadores do Office 365.

Errata: Na edição física 66 do IT Channel, no artigo intitulado “Managed Services: o fim do modelo transacional?”, foi atribuído um cargo errado a Alexandre Alves e a Carlos Sanchiz. Assim, devia ter sido lido que o cargo de Alexandre Alves é Channel Partner Manager da IP Telecom e o cargo de Carlos Sanchiz é Manager, Arquiteto de Soluções da Amazon Web Services Iberia. ■

É integrador, revendedor ou retalhista?

Somos a vitamina para
o seu negócio

www.jpdi.pt



NOTÍCIAS

IBM THINK 2020: UM OLHAR OTIMISTA

Arvind Krishna, novo CEO da IBM, deu abertura à primeira edição online do IBM Think com uma mensagem de otimismo face à atual crise, garantindo que esta servirá para acelerar radicalmente a transformação digital



Decorreu nos dias 5 e 6 de maio o IBM Think 2020, realizado de forma remota devido às restrições impostas pela pandemia de COVID-19. Arvind Krishna, que sucedeu a Ginni Rometty como CEO da IBM no início deste ano, fez a abertura da conferência com uma mensagem de otimismo face ao impacto desta crise na indústria da tecnologia.

Krishna prevê que, sendo esta uma situação gravíssima, será também um ponto de viragem, uma oportunidade de desenvolver novas soluções, novas formas de trabalhar e de novas Parcerias, cujos frutos serão colhidos ao longo dos próximos anos.

Esta transformação está a ser impulsionada maioritariamente por duas forças-motrizas: a inteligência artificial, através da automação e otimização de processos, e a cloud híbrida, que permite uma maior flexibilidade, eficiência e

eficácia na implementação de aplicações tecnológicas.

Krishna delineou aquilo a que chama os quatro imperativos da cloud híbrida, que estão a potenciar a sua adoção por parte das empresas:

A história. Quando uma empresa adota uma nova tecnologia, está condicionada pelas suas aplicações, sistemas e infraestrutura de IT pré-existentes. A cloud híbrida adapta-se à empresa em termos das suas escolhas de infraestrutura e os locais onde faz a computação;

A escolha. Dependendo de uma única estrutura, como uma única cloud pública, limita a empresa, não só em termos da tecnologia ao seu dispor como em termos da dependência de um único fornecedor, ficando condicionada pela sua oferta, estratégia e inovação;

A física – ou, mais concretamente, a latência. É impossível, por exemplo, gerir a robótica de uma fábrica a partir de um data center localizado a milhares de quilómetros de distância;

Por último, a legislação – em especial leis de proteção de dados – condiciona em muito a forma como é, pode, e deve ser feita a gestão dos dados e da computação. ■

MERCADO DE CLOUD ATINGE NOVO RECORDE NO PRIMEIRO TRIMESTRE

Os números partilhados pela Canalys indicam que o mercado de serviços de infraestrutura cloud atingiu um novo recorde, tendo crescido 34% em comparação com o ano anterior



Os gastos com serviços de infraestrutura cloud atingiram um novo recorde no primeiro trimestre de 2020, crescendo 34%, para 31 mil milhões de dólares, informa a Canalys. O

crescimento dos serviços cloud foi impulsionado por organizações em todo o mundo que passaram a trabalhar remotamente com a pandemia da COVID-19.

Como resultado, as empresas procuram acesso rápido a recursos de computação em resposta aos blo-

queios, isolamentos e interrupções a que o mundo assistiu. Um aumento na procura por ferramentas de colaboração online, comércio eletrónico e serviços cloud para consumidores levou a aumentos acentuados no consumo de infraestrutura cloud, beneficiando todos os principais fornecedores de cloud.

A AWS manteve a sua posição de liderança em serviços cloud, correspondendo a 32% do mercado total no primeiro trimestre, uma vez que as vendas cresceram 33%. Em termos de vendas, a AWS superou mais uma vez os seus principais concorrentes. As vendas do Microsoft Azure aumentaram 59%. Os limites de capacidade foram atingidos para o Azure em determinados mercados, embora isso se deva à utilização sem pre-

cedentes do Teams, que não teve um impacto direto na receita do Azure.

A situação também forçou a Microsoft a restringir o consumo de alguns serviços e de novos clientes. A Google Cloud ficou em terceiro lugar no mercado mundial de infraestrutura cloud no primeiro trimestre de 2020, seguido de perto pela Alibaba Cloud. Ambos possuíam uma participação de 6% no mercado total de serviços de infraestrutura cloud. A Google Cloud viu a adoção saudável da sua plataforma de dados e análises em alguns dos seus principais verticais, liderada pelo setor público, assistência médica, fornecedores de serviços e serviços financeiros, embora isso tenha sido parcialmente compensado pela fraqueza noutros segmentos. ■

Ingecom

Cybersecurity

Distributor

Innovation

Experience

Business

ALINHADOS COM O TEU NEGÓCIO

www.ingecom.net

Ingecom

comercial_portugal@ingecom.net

LISBOA

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



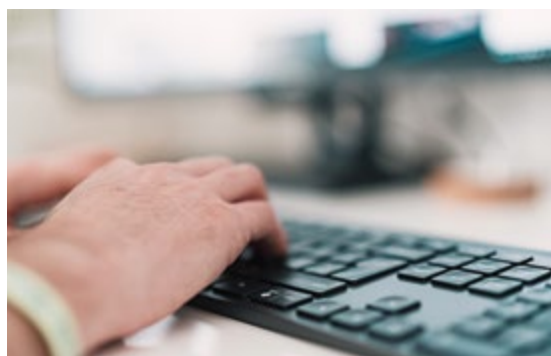
NOTÍCIAS

NUTANIX PORTUGAL REÚNE 300 PROFISSIONAIS NA SUA PRIMEIRA CONFERÊNCIA ONLINE

A primeira conferência online da Nutanix em Portugal contou com a participação de Dheeraj Pandey, fundador e CEO da empresa, e de Wendy Pfeiffer, CIO da organização

A Nutanix Portugal organizou o Nutanix Now, a primeira conferência digital organizada pela empresa no país, para analisar as últimas tendências do mercado, debater diferentes temas como a infraestrutura cloud mais adequada para fazer crescer as empresas, os conhecimentos necessários para implementar uma estratégia de cloud híbrida ou a melhor forma de utilizar as novas tecnologias de inteligência artificial e machine learning para oferecer melhores experiências a clientes e colaboradores.

Sob o tema “Bringing the Cloud Inside”, a conferência reuniu mais de 300 profissionais



e contou com a participação de João Amaral e Pedro Gomes, Territory Account Managers da Nutanix em Portugal, que analisaram o estado atual do IT. O evento contou ainda com alguns

dos principais diretores internacionais da empresa para refletir sobre a atualidade do setor tecnológico em tempos de COVID-19, como Dheeraj Pandey, fundador e CEO da Nutanix; Tarkan Maner, Chief Commercial Officer; Monica Kumar, SVP Product and Solutions Marketing e Wendy Pfeiffer, Chief Information Officer.

“As circunstâncias dinâmicas do mundo atual exigem de nós uma adaptação constante para enfrentar novos desafios de segurança”, explica Dheeraj Pandey, fundador e CEO da Nutanix, acrescentando ainda que “podemos aprender as melhores práticas para ajudar as empresas a escalar com soluções de Virtual Desktop Infrastructure (VDI) e apoiar os trabalhadores nas suas atividades à distância. Podemos acelerar a implementação de clouds privadas que incorporam a automação para gerir aplicações com equipas reduzidas. Podemos oferecer as melhores experiências de utilização como as melhores experiências de tecnologia para ajudar a trabalhar de forma remota. Podemos pôr em marcha soluções de recuperação de desastres e continuidade de negócio com apenas alguns cliques”. ■

DELL TECHNOLOGIES COM NOVIDADES PARA OS PARCEIROS

De forma a apoiar os Parceiros numa altura em que o mundo enfrenta o COVID-19, a Dell Technologies decidiu tomar medidas para disponibilizar alívio financeiro imediato aos Parceiros

O COVID-19 mudou a maneira como as organizações trabalham, a forma como se interage e a forma como se aborda a saúde pública. Mas isso não mudou o compromisso da Dell Technologies com os seus Parceiros. A Dell Technologies continua a suportar os seus Parceiros como sempre fez, com maior incisão neste período imprevisível.

A companhia entendeu que o financiamento e a liquidez do fluxo de caixa desempenham um papel importante em qualquer plano de conti-

nuidade de negócio. Muitos dos seus Parceiros podem precisar de ajuda nessa área, enquanto tentam servir os seus clientes e ajudar os seus funcionários a permanecerem produtivos durante este período difícil.

Com isso em mente, a empresa tomou medidas para disponibilizar alívio financeiro imediato aos Parceiros, ajudando a desenvolver recursos e pipeline para o futuro: disponibilizando um pagamento único em dinheiro para até 50% dos saldos atuais do Fundo de Desenvolvimento de Mercado (MDF) / Fundo de Desenvolvimento de Negócios (BDF) para uso em futuras atividades de marketing; para os seus Parceiros fornecedores de soluções, a Dell Technologies está a oferecer formação de Implementação de Serviços com isenção de taxas para Unity XT, VxRail e DP4400, a partir de agora até 31 de maio de 2020, garantindo que os Parceiros qualificados continuam a desenvolver recursos valiosos durante esse período; também introduziu novas opções de preços com base



em equipas para fornecedores de soluções, com o objetivo de tornar a formação mais acessível para todas as equipas dos seus Parceiros; para os distribuidores, a Dell Technologies está a remover as metas de crescimento das soluções para clientes do primeiro semestre 2020 e a aumentar as taxas básicas para melhorar a previsibilidade dos ganhos; a Dell Technologies estendeu os ganhos não utilizados MDF e o BDF, que estavam programados para expirar entre março e julho, para 24 de julho de 2020. ■

Business Smart X Series

A solução económica para impressão, digitalização ou cópia de documentos até A3



IMPRESSÃO
FRENTE E VERSO



1ª PÁGINA
<6 SEGUNDOS



BANDEJA
DUPLA



ATÉ
220g/m2

brother.pt

3 anos
GARANTIA

ANÁLISE

IT em tempos de COVID-19: os heróis invisíveis da pandemia

Por detrás da continuidade dos negócios e serviços críticos durante o Estado de Emergência está o trabalho, invisível, mas indispensável, dos departamentos e prestadores de serviços de IT, sem o qual as mudanças radicais do modo de funcionamento das organizações não teriam sido possíveis

por Margarida Bento



Um país em confinamento: estabelecimentos não essenciais fechados, e todas as funções que não requerem intervenção presencial a serem desempenhadas remotamente. Empresas que anteriormente não contemplavam qualquer modelo de trabalho remoto passaram, de um dia para o outro, a ter perto de 90% dos colaboradores em casa. Numa questão de semanas, atividades como consultas médicas, aulas e compras de supermercado verificaram uma transição para o digital que, de outra forma, teria levado anos. O mais impressionante de tudo: salvo o ocasional e inevitável sobressalto – e mesmo tendo em conta os negócios que, infelizmente, não voltarão a reabrir – tudo isto foi feito, pelo menos no curto prazo, com sucesso.

Isto não aconteceu (apenas) porque as organizações portuguesas estavam mais preparadas para esta transição do que anteriormente previsto, mas sim devido ao trabalho do IT, tanto *in-house* como por parte dos prestadores de serviços, para garantir a continuidade de negócios nesta situação altamente disruptiva.

O PAPEL DA DIGITALIZAÇÃO

Por um lado, existe naturalmente uma grande diferença entre o impacto sentido em sistemas que suportam manutenção e operação remota e aqueles que requerem a presença física de profissionais de IT. A Claranet, por exemplo, relata não ter experienciado qualquer tipo de disfunção na operacionalidade da maioria dos seus serviços, visto favorecer fortemente modelos Cloud e aaS. Por outro lado, explica António Miguel Ferreira, Managing Director da Claranet, “todos os serviços de IT que implicam o manuseamento físico de infraestruturas (...), apesar de estarem também a serem prestados, têm algumas condicionantes, relacionadas com a menor disponibilidade dos clientes para abrirem as suas instalações, o que provoca alguns atrasos”.

O mesmo é relatado pela Noesis, que não tendo sentido particular impacto sobre áreas como Quality Management, Enterprise Solutions ou de Data Analytics & AI, foi obrigada a reinventar a forma como colabora com os seus clientes no âmbito de serviços prestados *on-premises*, segundo explica o CTO Nelson Pereira. Assim, as empresas numa fase mais avançada de transformação digital conseguiram, na sua

maioria, uma transição rápida e segura para esta nova realidade, enquanto aquelas que se mantiveram num modelo de IT tradicional e *on-premises* estão a enfrentar maiores desafios tanto na transição para o teletrabalho como na manutenção da infraestrutura, seja esta feita *in-house* ou por prestadores de serviços.

Ricardo Lebre, Head of Technology da Everis Portugal, aponta ainda uma segunda divisão: as empresas mais conservadoras, que estão a avaliar o impacto na economia antes de tomarem decisões de futuro, e as mais bem preparadas, para as quais este momento serve como um acelerador do processo de transformação digital. São estas as empresas, conclui, que vão tomar partido da situação para desenvolver novos modelos de negócio, trabalho e comunicação para o futuro.

“Para as restantes é um bom momento para avaliarem e, eventualmente, adequarem a sua estratégia, de forma a simplificarem os seus modelos de continuidade de negócio”, conclui o responsável.

TELECOMUNICAÇÕES

Sendo que todas estas tendências são aplicáveis a qualquer organização, ganham relevância adicional na área das telecomunicações. Por um lado, os serviços de uma única operadora são vitais para a manutenção das atividades de uma enorme percentagem do país. Por outro, a necessidade de serviços de telecomunicações veio a crescer de forma inédita neste período, alterando completamente a dinâmica da gestão das redes.

“O elevado volume de população em casa e a consequente necessidade de utilização ativa dos serviços de telecomunicações impôs algumas mudanças do ponto de vista de gestão e supervisão das redes, nomeadamente a necessidade de rápida adaptação a uma nova realidade e sobretudo ao desafio que é ter milhões de portugueses a utilizar simultaneamente as redes de telecomunicações”, explica Luís Alveirinho, CTO da Altice Portugal – garantindo, contudo, que apesar da natureza inédita da situação, esta é uma área na qual a Altice está habituada a ser resiliente e na qual existe rápida capacidade de adaptação.

Prova disso é a manutenção da disponibilidade do serviço que se tem verificado durante este período – resultado, em parte, do investimento que a Altice tem vindo a fazer para levar fibra ótica a todo o território português.

Adicionalmente, o Global Operation Center (GOC) da Altice Portugal tem sido responsável por gerir a operação, manutenção e gestão da rede nacional de telecomunicações de forma a garantir a otimização da mesma, bem como para manter as comunicações funcionais 24 horas por dia com uma performance adequada. “Em muitos casos, existiu até um reforço totalmente voluntário por parte da Altice Portugal para aumentar capacidade das suas redes, o que permitiu igualmente uma maior capacidade de resposta dos serviços críticos para o País durante este período”, acrescenta Luís Alveirinho.

O FUTURO DO IT

Por outro lado, esta súbita pressão sobre os recursos tecnológicos das empresas pode também

trazer consigo uma nova perspetiva sobre o papel do IT nos seus processos, evidenciando a importância da digitalização, não só como uma mera ferramenta, mas como uma salvaguarda vital da continuidade de negócios.

“Uma feliz consequência desta infeliz situação é que o processo de transformação digital das empresas foi acelerado. Fizemos em duas a três semanas o que normalmente demoraria dois anos a ser feito”, relata António Miguel Ferreira (Claranet).

Do mesmo modo, Abel Aguiar, Executive Director Partner Channel & Small, Medium, Corporate Markets da Microsoft, prevê que se verificará uma mudança de visão do IT de algo que suporta o negócio para algo que é crítico para o seu funcionamento.

“Este pode ter sido o maior momento de aceleração da transformação digital, em que se quebraram muitos mitos e barreiras culturais e psicológicas, e não será possível a regressão para o ponto de partida”, garante.

O responsável prevê também uma explosão na

adoção de modelos *cloud first* ou *cloud by default* nas organizações, independentemente da dimensão ou setor, bem como, possivelmente, de tecnologias de *robotic process automation* e Internet of Things, de forma a permitir às empresas reduzir a necessidade da intervenção dos seus funcionários no terreno.

Por último, prevê também um impacto na posição das empresas face aos planos de contingência e continuidade de negócio, em consequência da preparação inadequada que ficou evidente nos riscos e custos desnecessários experienciados por muitas empresas nos últimos tempos.

Ricardo Lebre (Everis) acrescenta ainda que a atual situação representa uma oportunidade para as empresas se diferenciarem dentro dos seus setores ao oferecerem serviços digitais.

“É através da oferta de experiências digitais otimizadas que as empresas podem aproveitar a situação atual como uma alavanca para captar novos clientes e fidelizar em novos canais digitais, que, do ponto de vista operacional, podem ser altamente otimizados”, garante. ■



Trust

Databox
Informática, S.A.

TELETRABALHO DE CONFIANÇA

#FIQUEEMCASA

Saiba mais em www.databox.pt

ANÁLISE

Sage Partner Program adapta-se aos desafios do COVID-19

Josep María Raventós explica ao IT Channel o plano que a empresa está a colocar em prática para ajudar os seus Parceiros e clientes a ultrapassar a atual crise provocada pelo novo Coronavírus

por Rui Damião

O COVID-19, ou o novo Coronavírus, veio mudar radicalmente a maneira de trabalhar. Prevê-se que vá chegar muito em breve uma crise financeira profunda, mas, atualmente, já existem muitos negócios fechados por força das medidas de contenção ou que só agora – depois de mês e meio – voltam a reabrir.

Com o período de pandemia na mente, a Sage decidiu adaptar o seu Programa de Parceiros para que o Canal possa ter “métricas de negócio mais justas”, como explica Josep María Raventós, Country Manager da Sage Portugal, ao IT Channel.

O executivo explica que todos os colaboradores da Sage trabalham “a partir de casa, em segurança”, e dispendo “de todo o equipamento tecnológico necessário para desenvolverem o seu trabalho sem qualquer condicionante”.

A segunda prioridade foi “assegurar a continuidade de negócio dos nossos clientes e Parceiros”. Neste ponto, refere, foi necessário “um trabalho minucioso de redefinição das prioridades” das equipas para que pudessem estar “100% focadas no desenvolvimento daquilo que era (e é) mais urgente neste momento”.

APOIO A PARCEIROS E CLIENTES

Josep María Raventós refere que para dar um apoio “incondicional e sem constrangimentos”, a Sage vai dar “suporte especializado e medidas de apoio ao desenvolvimento dos seus negócios”. Para os Parceiros e gabinetes de contabilidade,



Josep María Raventós, Country Manager da Sage Portugal

que, indica, “têm tido um papel fundamental para facilitar a continuidade de negócios dos nossos clientes”, foram “ajustados alguns benefícios comerciais do Sage Partner Program [SPP] para que possam trabalhar com métricas de negócio mais justas”.

Com vista a apoiar os seus clientes, a Sage criou uma equipa dedicada para compreender a realidade atual dos seus negócios e as suas principais necessidades e planos a curto prazo. Depois, foi criado “um plano de ajuda dedicado a apoiar clientes cujos negócios tenham sido afetados pelas medidas do Governo”, como o encerramento temporário total ou parcial da sua atividade. Este plano de ajuda consiste “numa maior

flexibilização de pagamentos, para que, mesmo em condições adversas, possam continuar a trabalhar com os nossos produtos e serviços”.

Raventós reforça, ainda, que a Sage continua a defender “o conhecimento e a digitalização” como meios fundamentais. Assim, “cumprindo com o compromisso contínuo e afincado de promoção destes conceitos, temos focado grande parte do nosso trabalho em providenciar aos nossos clientes e Parceiros um vasto leque de formações contínuas e gratuitas através da Sage University, não só relacionadas com as soluções Sage, mas também com temáticas mais abrangentes, como por exemplo o impacto da situação atual nas relações jurídico-laborais; ou temas essenciais como o teletrabalho e a ‘Gestão das Emoções’”.

DESAFIOS PARA O CANAL DE PARCEIROS

Durante esta fase, o Canal tem enfrentado vários desafios. No caso dos Parceiros da Sage, Josep María Raventós acredita que o Canal deve “apoiar os clientes na implementação de recursos que lhes permitam aceder remotamente e em segurança às várias plataformas da empresa que são indispensáveis para o desenvolvimento do negócio”.

Depois, e não menos importante, prende-se com “a ajuda que têm de prestar aos clientes no alojamento das suas soluções de gestão em servidores cloud para que possam continuar a gerir os seus negócios de forma remota”.

Raventós reforça, ainda, que o trabalho “dos nossos Parceiros tem sido incansável e absolutamente fundamental no apoio ao desenvolvimento dos negócios dos nossos clientes, para que as empresas continuem a funcionar na medida do possível, e sem eles decerto não estaríamos a enfrentar esta situação da forma capacitada como o estamos a fazer”. ■

RESUMO

- Sage adaptou o seu Programa de Parceiros para apoiar o Canal;
- Sage Partner Program vê os benefícios comerciais serem ajustados para que possam trabalhar com métricas “mais justas”;
- Empresa também terá um plano de ajuda dedicado para apoiar os clientes que foram afetados pelas medidas do Governo, como o encerramento temporário.

"QUANDO LIGO A UM CLIENTE PARA SABER COMO CORRE O SEU NEGÓCIO, ESTOU A VENDER"

RICARDO FERREIRA DIRETOR-GERAL DA JP.DI

in



A pandemia do COVID-19 também alterou a distribuição de IT. Ricardo Ferreira, Diretor-Geral da JP.DI tem a palavra este mês e fala dos desafios que o novo Coronavírus trouxe para a distribuição.

Como foi o ano de 2019 para a JP.DI? O que foi relevante em termos de mercado e em termos da distribuição?

O ano de 2019 foi o culminar de uma estratégia e de um plano de ação que implementámos há três anos. Tínhamos que definir um plano estratégico para três anos, em que visávamos, acima de tudo, reforçar a nossa posição no mercado enquanto distribuidor.

Definimos uma estratégia de reposicionar a JP.DI como *player* de referência no mercado da distribuição. Foi com grande orgulho que verificámos que a equipa conseguiu absorver esse plano estratégico e conseguimos ir ao encontro do que esperávamos.

Desde 2016 que começámos a crescer com taxas de dois dígitos anualmente, e 2019 foi mais um ano em que isso se verificou. Claro que a conjuntura também ajudou porque o mercado cresceu, mas o nosso espaço aumentou porque crescemos sempre acima do mercado. Nós fechámos 2019 com um volume de faturação de 163 milhões de euros na distribuição, o que representa um crescimento acima de 10% face a 2018. Isso comprova que a estratégia que foi levada a cabo, que passou por um reforço de portfólio, por algumas alterações do *modus operandi* e da abordagem da JP.DI ao mercado teve resultados. Uma maior proximidade e re-

TEM A PALAVRA

lacionamento com todos os *stakeholders* – quer clientes, quer Parceiros –, e um alinhamento de estratégias. Acima de tudo, uma mudança de paradigma que passa por nos apresentarmos como um agente criador de valor.

A JP.DI tem-se afirmado como *trust advisor* dos seus Parceiros, uma relação que aposta na proximidade e no valor acrescentado pensado no negócio do cliente final, face a um papel tradicional do distribuidor meramente transaccional. Como tem sido esta viagem?

Não é fácil, principalmente numa empresa e num negócio que tem tantos anos de história e de prática já sedimentadas. A nossa abordagem passou por olhar para as competências das pessoas e fazer um programa de desenvolvimento de competências que se enquadre nessa realidade. Apostamos muito em formação e reforço de competências técnicas e

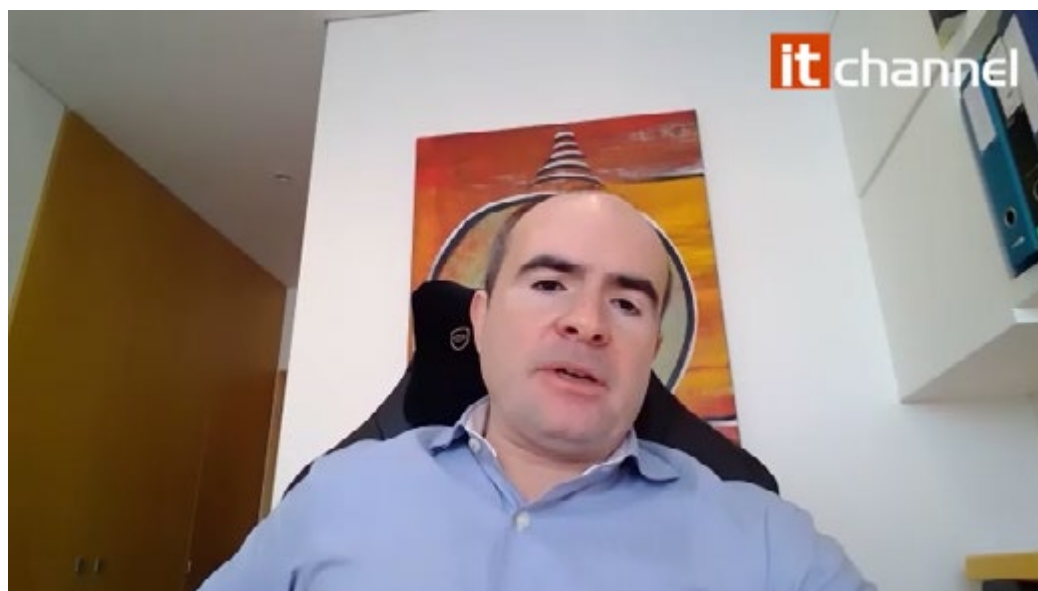
“ESTÁVAMOS HABITUADOS A QUE O ATO DE VENDER FOSSE QUANDO SE LIGAVA AO CLIENTE PARA OFERECER DETERMINADO PRODUTO”

comportamentais porque acho que esse papel de *trust advisor* é um papel que passa, não só por um *advisor* em termos tecnológicos, mas mais longe do que isso, o acompanhar do dia-a-dia do negócio.

Fizemos um programa de desenvolvimento de competências em que participaram os principais quadros intermédios e os principais coordenadores comerciais e de gestão de produto para terem maiores *soft skills* na questão do relacionamento com o cliente e como poder ter um posicionamento que ajude e que aconselhe.

Estávamos habituados a que o ato de vender é quando se liga ao cliente para lhe oferecer determinado produto, e a nossa abordagem foi alargar esse espectro e fazer ver aos nossos profissionais que o ato de vender é mais amplo do que isso; quando ligo a um cliente para saber se ele está bem, ou como é que corre

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



o seu negócio, estou a vender. Este cenário é muito curioso; quando estou a ligar a um cliente para saber que efeitos esta situação pandémica está a ter no negócio dele e, em conjunto, procurarmos oportunidades, novos mercados, novos negócios, que, em conjunto, possamos entrar, estamos a vender e a criar valor.

Depois, as competências técnicas são fundamentais. Hoje, com o alargar da informação e da formação de toda a gente, vivemos num mundo onde o cliente sabe tanto ou mais do que o fornecedor. Este é um desafio para toda a gente. Num passado recente, punha um produto à venda e, na relação de forças, tinha muito mais poder do que o meu cliente porque era mais bem informado. Hoje em dia, com todo o leque e a panóplia de fontes de informação que existem já não é assim. Portanto, temos que procurar manter, de alguma forma, a imagem e conseguir transmitir que conseguimos dar algo mais aos nossos Parceiros e ao nosso cliente.

Internamente, como é que a JP.DI reagiu e manteve a continuidade de negócio em tempo de Estado de Emergência? O que mudou e quais os desafios?

Desde muito cedo, ainda antes de ser anunciado o Estado de Emergência, o que se estava a passar nos outros países já nos estava a

preocupar e receávamos que pudesse chegar à Europa e a Portugal. Começámos a preparar um plano de contingência, primeiro interno, ter todas as condições internamente, que fossem ao encontro das recomendações da Direção Geral de Saúde e da Organização Mundial de Saúde. Temos, felizmente, uma equipa com condições técnicas que permitiu, muito facilmente, colocar 100% das funções - não da logística - em teletrabalho. De um dia para o outro, colocámos 60 pessoas em casa, a trabalhar em teletrabalho e, felizmente, sem impacto nenhum no negócio e no relacionamento com o mercado e com os nossos Parceiros.

Fizemos alterações na parte logística, que também é importante. A nossa prioridade era a saúde e o bem-estar das nossas pessoas, das suas famílias, mas também dos nossos clientes e de todo o ecossistema que gira à nossa volta. Tivemos que fazer alterações no processo logístico para criarmos mais e melhores condições de segurança, como por exemplo criámos dois turnos não coincidentes, em que no intervalo, diariamente, desinfetamos toda a parte do armazém, a receção e toda a área de *picking* diária, todos os instrumentos de trabalho. A nossa capacidade de resposta diminuiu; tivemos que alertar os nossos clientes que haveria o risco de não conseguir dar resposta às encomendas diárias e manter o nível de serviço que habituémos os nossos clientes.

O que é que a disrupção causada pelo COVID-19 provocou nos Parceiros da JP.DI no curto prazo? Qual tem sido a vossa experiência nestes últimos meses?

Esta situação veio mostrar que nós ainda temos muito para evoluir a nível tecnológico. Andávamos todos a falar de transformação digital e isto veio mostrar que, na realidade, isto eram coisas bonitas para nos entretermos, digamos assim; poucos estavam a aproveitar as potencialidades que a evolução tecnológica e a transformação digital, realmente, poderiam trazer em termos de produtividade e em termos de adaptação a novas realidades.

O que sentimos foi que a maior parte das empresas não estava preparada para este processo. Os processos continuam a ser muito manuais, há muita dependência do físico, ficamos um pouco nervosos quando não conseguimos aceder ao nosso PC. Isto veio mudar um pouco isso.

A procura por equipamentos e por todos os produtos que permitissem desenvolver as atividades em teletrabalho disparou de uma forma não prevista e veio criar algumas convulsões. Todo o nível de equipamentos que existe hoje teve que ser feito o *forecast* há três meses e na altura ninguém previa que iria ter este nível de procura. O nível de produtos existentes no mercado não é suficiente para a procura, neste momento.

Passado o momento de emergência, o que acredita que vai mudar no mercado empresarial e nos Parceiros que atendem estas empresas?

As empresas perceberam que, no teletrabalho, as pessoas podem ser produtivas e a avaliação do trabalho das pessoas tem, também, que mudar, tem que ser baseada em resultados. Vamos ter que orientar a nossa atividade baseada em resultados. E se os objetivos e as estratégias forem bem definidos, e os resultados forem atingidos, independentemente do local onde a pessoa está, hoje há condições para fazer um bom trabalho. O teletrabalho é algo que veio para ficar e muitas resistências e dúvidas foram dissipadas.



A nível dos Parceiros, vão ter que mudar um pouco o seu *mindset*. Desde logo, quem está orientado ao consumo, tivemos aqui outra mudança que é o crescimento exponencial do online. Segundo dados da GfK, num cenário antes da pandemia, o online representava 8%. Pós pandémico, anda na casa dos 30% e isso é uma realidade que veio para ficar.

A segurança mostrou enormes fragilidades neste processo de migração para o teletrabalho e este é um campo onde a JP.DI tem oferta no portfólio, mas também uma área de grande especialização e ainda de muita complexidade para muitos Parceiros. Como é que a JP.DI endereça esta oferta e como pode apoiar os seus Parceiros?

Há cerca de três anos, quando iniciámos este desafio, era uma das áreas nós víamos com maior potencial de crescimento, porque já se estavam a assistir a casos de ciberataques e reforçámos o nosso portfólio nessa área. Temos, neste momento, soluções, do mais tradicional a alguma complexidade, temos Parceiros fortes. Estamos a apostar num ponto que é a certificação, porque isto, às vezes, parece um tabu; isto parece uma coisa muito complicada, que é só para alguns, e, com o desenvolvimento da tecnologia que, felizmente, tem vindo a acontecer, a coisa já não é assim.

Quais são os grandes desafios para o ano de 2020, tanto para a JP.DI como para os seus Parceiros?

Quanto à tecnologia, acho que esta situação veio mostrar que é um bem de primeira necessidade. É um pilar para que todas as outras atividades funcionem melhor. Claro que os bens de primeira necessidade continuam a ser a alimentação, os bens alimentares e os bens de saúde, só que esses estão assentes em tecnologia. Para conseguirem dar a melhor resposta à sociedade e à procura, precisam de tecnologia.

Quanto ao papel do distribuidor, acho que num momento em que muitas vezes era questionado o papel do distribuidor, e víamos, até, um aproximar cada vez maior entre alguns fabricantes e o cliente final, quase dando a ideia de que o distribuidor não era necessário, onde tínhamos que comprar o que o fabricante nos dizia, colocar no armazém, e depois, dar crédito aos clientes, assumindo o risco que os fabricantes não queriam. O distribuidor, hoje em dia, pela capacidade que tem de chegar mais longe com as estruturas que tem e de auscultar as necessidades e, acima de tudo, aconselhar à introdução precoce, mais adiantada de alguma tecnologia, tem um papel fundamental. Acho que os fabricantes, por muito que queiram, não têm as estruturas suficientes para conseguir estar em todos os mercados de uma forma física e presencial em larga escala. ■

por Rui Damião

ESPECIAL | DATA CENTER

Imagem: Stock/gettyimages

O PAPEL DO DATA CENTER NAS ORGANIZAÇÕES

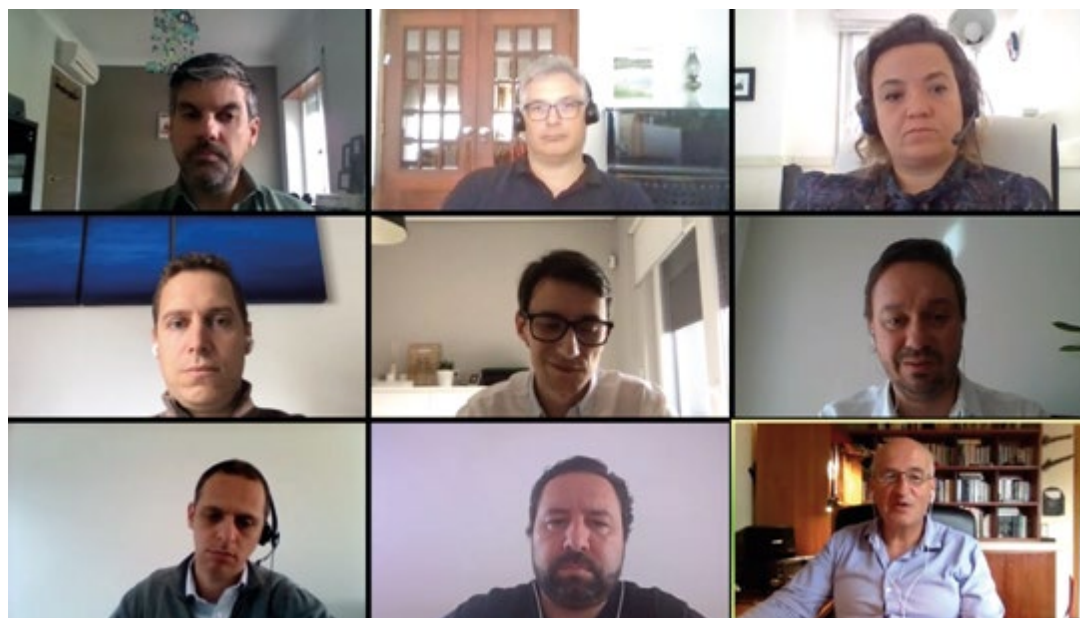
Ainda que muitos utilizadores finais possam não ter essa noção, o data center é um ponto fundamental da operação de qualquer empresa, sendo de extrema relevância o bom funcionamento do mesmo para assegurar o sucesso das organizações. APC by Schneider Electric, Cilnet, Cisco, Equinix, Érre Technology, IP Telecom, Lenovo e NetApp/Arrow deram a sua opinião sobre o atual mercado de data center

por Rui Damião

Com o apoio de:

APC by Schneider Electric • Cilnet • Cisco • Equinix • Érre Technology
IP Telecom • Lenovo • NetApp/Arrow

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



O IT Channel voltou a realizar a sua habitual mesa redonda de forma digital, através de uma plataforma de videoconferência.

Os data centers são dos pontos mais importantes das organizações que têm uma presença - direta ou indireta - online. Qualquer empresa que tenha um simples ficheiro alojado na cloud precisa de um data center.

Os tempos mudaram e a necessidade de informação é enorme. Há alguns anos, as comunicações eram simples e o correio tradicional era mais do que aceitável para grande parte das comunicações entre empresas. Atualmente, o mundo já não é assim.

Agora, e depois da democratização da Internet e dos smartphones, grande parte do tempo é passado online. Seja na vida profissional ou pessoal, a Internet tem um papel enorme na vida dos cidadãos. É aí que entra o data center, as 'instalações' onde se recolhem, armazenam, processam e se distribuem grandes quantidades de dados. Os data centers são tão antigos quanto a era da computação moderna.

ESTADO DO MERCADO

O sentimento geral dos participantes desta mesa redonda - realizada através de videoconferência - é que o mercado de data center em Portugal cresceu em 2019. Esse crescimento aconteceu, também, nos primeiros três meses do ano.

Miguel Miranda, BDM de Data Center e Hybrid Cloud na Cilnet, notou que, durante

o ano de 2019 e os primeiros meses de 2020, as arquiteturas de IT estão a sofrer "profundas alterações". "As arquiteturas estão a adaptar-se aos planos de transformação digital e inovação" e é de esperar que estas alterações continuem durante o ano de 2020. Assim, segundo Miguel Miranda, o mercado nacional continuará a procurar soluções cloud para inovar as suas operações.

Ricardo Antunes da Silva, Data Center Specialist na Cisco, refere que 2019 foi um ano "bastante bom do ponto de vista de IT". "Entendemos e temos visto Portugal sempre como um país adepto da inovação tecnológica. Existindo condições, sempre vimos uma apetência muito grande das empresas em fazer esse investimento e essa inovação". Este investimento aconteceu em 2019, como referido, mas também aconteceu no primeiro trimestre de 2020 e o país tem sido um "verdadeiro foco de inovação tecnológica" em diversas áreas.

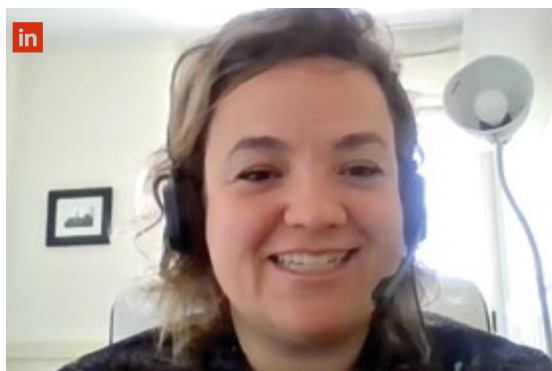
"Em linha" com os representantes da Cilnet e da Cisco, Carlos Paulino, Managing Director na Equinix, refere que se assistiu a um ciclo económico positivo que tornou 2019 "num ano de forte adoção de cloud". "Vimos um acelerar dos principais *players* de cloud no sentido de construir infraestruturas no mercado português", nomeadamente de Azure, Google e AWS, por exemplo, que fizeram fortes investimentos no mercado nacional.

Nuno Afonso, CTO na Érre Technology, nota um "crescimento sustentado" no último ano e nos primeiros meses de 2020. "Há uma procura generalizada pela atualização das infraestruturas computacionais, seja pela necessidade de armazenamento de dados, pela evolução das aplicações ou mesmo pelo caminho da transformação digital", indica.

Os clientes da Érre Technology estão, essencialmente, na indústria ou na área financeira que têm alguns requisitos que nem sempre permitem uma adoção de serviços cloud por completo, "ficando a meio, numa multcloud". Ainda assim, refere, os clientes têm pedido cada vez mais soluções, seja no local ou na cloud.

Nassri Abokhalaf, Responsável da Área de Pre-Sale na IP Telecom, acredita que, em 2019, foi possível notar, do lado do mercado, as vantagens reais daquilo que é a adoção de soluções cloud. "As empresas procuram um aumento de eficiência e de redução do custo, e a adoção de soluções cloud traz isso" às organizações, explica. Nassri Abokhalaf acrescenta que, nos ciclos de renovação tecnológica, as empresas "procuram fugir daquela ratoeira de reinvestir em infraestrutura própria e vemos um *shift* do CapEx para o OpEx". No final de 2019, a IP Telecom sentiu que o movimento da passagem do CapEx para OpEx era também definido pelos Parceiros, ou seja, "quem está no cliente final, a fornecer managed services, quer ter

ESPECIAL | DATA CENTER



Ana Carolina Cardoso, Iberian IT Channel Director,
APC by Schneider Electric

a opção de oferecer aos seus clientes ter uma solução cloud gerida por esse Parceiro”.

“2019 foi um ano bom, um ano de crescimento onde se viu um mercado dinâmico”, afirma Luciano Zoccoli, Lenovo DCG Portugal Solution Architect. As empresas apostaram na transformação tecnológica e os primeiros meses de 2020 mostravam que o investimento de 2019 iria continuar. No entanto, diz, o COVID-19 criou algumas incertezas, “mas também criou um *boost* incrível, com clientes a comprar infraestruturas para suportar cinco mil utilizadores”, por exemplo.

João Lavrador, Pre-Sales & NetApp Instructor na Arrow, refere que no negócio NetApp “houve um crescimento no ano transato e até ao primeiro trimestre deste”. Em linha com o que tem sido mencionado, João Lavrador explica que a transformação digital levou a um crescimento dos data centers e de soluções mais flexíveis, como clouds privadas, multicloud e cloud híbrida, por exemplo.

“AS ARQUITETURAS ESTÃO A ADAPTAR-SE AOS PLANOS DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E INOVAÇÃO”

Miguel Miranda, BDM de Data Center e Hybrid Cloud, Cilnet

Ana Carolina Cardoso, Iberian IT Channel Director na APC by Schneider Electric, afirma que 2019 terminou com crescimento para a empresa em Portugal. “Projetos que tínhamos

com pequenos e médios data centers na região realizaram-se e vemos que Portugal se tem tornado cada vez mais um ponto importante dentro da península Ibérica”, acrescentando que a península, como um todo, se tem vindo a tornar num *hub* digital.

IMPACTO DO COVID-19

A pandemia do COVID-19 fez com que existisse uma maior adoção de soluções de trabalho e acesso remoto aos data centers e é importante perceber qual o verdadeiro impacto que esta pandemia teve no data center.

Miguel Miranda refere que “o impacto que a pandemia trouxe foi um novo desafio e obrigou as organizações a terem uma maior adaptabilidade às questões causadas por este problema”. Deslocalizar a força de trabalho é, claramente, um desafio e as empresas tiveram que se adaptar a soluções, como as de colaboração, que se calhar ainda não utilizam, com um simples objetivo: não parar as suas operações.

“[EM 2019] VIMOS UM ACELERAR DOS PRINCIPAIS PLAYERS DE CLOUD NO SENTIDO DE CONSTRUÍREM INFRAESTRUTURAS NO MERCADO PORTUGUÊS”

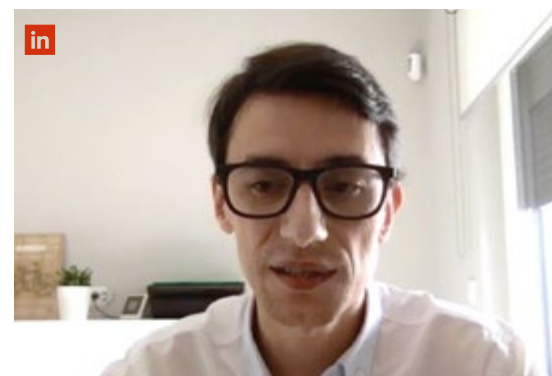
Carlos Paulino, Managing Director, Equinix

Nuno Afonso explica que a pandemia “trouxe uma deslocalização dos colaboradores para casa”. Na opinião do CTO da Érre Technology, as organizações “adaptaram-se bastante rapidamente ao trabalho remoto”. No entanto, esta deslocalização trouxe outros desafios, como a segurança da informação - onde se tem visto uma preocupação ainda maior da informação - e a fiabilidade de acesso à Internet. Tal como referiu Miguel Miranda, Nuno Afonso também destaca que muitas empresas adotaram soluções de colaboração e de monitorização “de tudo o que tenha a ver com servidores, aplicações e dispositivos de rede”.

Luciano Zoccoli afirma que, apesar da Lenovo não vender soluções de cloud, é, provavelmente, dos maiores fornecedores de “quem implementa

e fornece cloud a nível mundial”. Assim, o representante da Lenovo acredita que, “aqui em Portugal, as necessidades de urgência que existiram foram interessantes, fizeram perceber ao mercado onde é que tinham os seus problemas, ou seja, a falta de flexibilidade, os problemas de segurança, se eram flexíveis no seu data center. Os clientes inteligentes vão perceber o que têm de alterar na sua relação com a infraestrutura que têm no seu data center”.

O representante da IP Telecom comenta que colocar os colaboradores a trabalhar a partir de casa só foi possível a um pequeno número de organizações porque, de facto, “já tinham essa infraestrutura montada e devidamente preparada, seja em recursos ou largura de banda” que permitiam este tipo de trabalho remoto. Depois, as organizações que não estavam preparadas deste ponto de vista, “sentiram um impacto muito negativo, seja pela questão da largura de banda, seja por constrangimentos locais no data center”. Assim, diz, “a lição que podemos tirar é a de que o data center é a peça fundamental para que as empresas possam ser ágeis no que toca, inclusive, a esta questão de teletrabalho”.



Miguel Miranda, BDM de Data Center e Hybrid Cloud, Cilnet

TENDÊNCIAS

On-premises, cloud, seja ela pública ou privada, ou multicloud são apenas algumas das tendências que as organizações estão a adotar. Nem todas estas tendências fazem sentido para todas as organizações e é preciso perceber qual o melhor modelo que se adequa às suas necessidades. Nassri Abokhalaf indica que a tendência “é cloud pública no operador”. A principal razão é o preço, diz, onde o custo de uma cloud

pública é sempre mais baixo do que outras soluções. Em Portugal, o mercado ainda tem pouca maturidade na adoção de cloud, onde “as grandes organizações ainda têm infraestrutura própria e só agora, desde 2018, é que começou a olhar para a cloud como uma vantagem competitiva”.

“HÁ UMA PROCURA GENERALIZADA PELA ATUALIZAÇÃO DAS INFRAESTRUTURAS COMPUTACIONAIS, SEJA PELA NECESSIDADE DE ARMAZENAMENTO DE DADOS, PELA EVOLUÇÃO DAS APLICAÇÕES OU PELO CAMINHO DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL”

Nuno Afonso, CTO, Érre Technology

Ricardo Antunes da Silva nota que já há algum tempo que há uma aposta em multcloud, “não no sentido de ter várias operadoras, mas no sentido de ter pelo menos uma cloud e a tendência de ter a experiência” da cloud pública. A pandemia, afirma, veio trazer “não só o reforço do contexto e das vantagens da cloud em termos de agilidade, mas também veio mudar mentalidades, de que as empresas estão a mudar”.

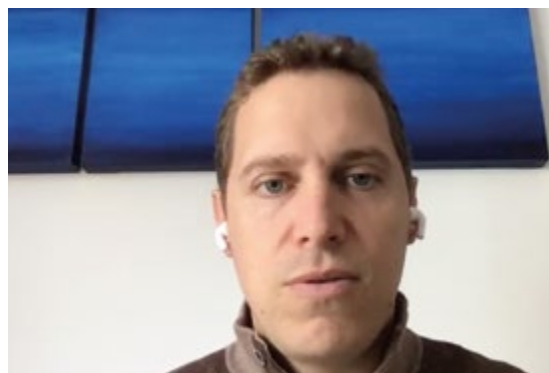
“Há uma migração do privado para o público e, normalmente, dentro do público, para vários fornecedores de cloud”, esclarece Carlos Paulino. A Equinix tem estado a trabalhar com as maiores empresas em Portugal e todas tiveram o mesmo comportamento; apesar de existir um concurso para existir um *prime contractor* de cloud, de imediato alguns ambientes de desenvolvimento são levados para outras clouds ou fornecedores.

João Lavrador refere que “continua a existir uma aposta em data center *on-premises*, mas há cada vez mais pedidos de cloud, não só de soluções as-a-Service, mas também de backup ou de outros *workloads*”. Na opinião de João Lavrador, “os clientes querem manter os dois conceitos de cloud, ou seja, querem uma cloud híbrida para poder ter a liberdade de esco-

lher onde colocar os seus dados, quais são os *workloads* que fazem sentido estar na cloud”, por exemplo.

EDGE

A necessidade de processar grandes quantidades de dados num curto espaço de tempo levou ao surgimento dos data centers edge, mais perto de onde a informação é necessária. Neste sentido, uma empresa portuguesa que precise de analisar dados críticos rapidamente não terá esses dados alojados num data center, por exemplo, no Japão.



Ricardo Antunes da Silva, Data Center Specialist, Cisco

Ana Carolina Cardoso salienta que o grande desafio é “a dificuldade de gerir” os dados. “A partir do momento em que não tenho pessoas para gerir os data centers na sua localidade, às vezes transferir para a cloud é mais fácil. Porém, há aplicações que não podem ser transferidas a 100% para a cloud”, explica. Assim, existe uma necessidade de computação local, mas, ainda assim, são necessárias ferramentas de digitalização para dar manutenção à distância. A indústria de hardware está a passar por uma transformação “muito grande” neste sentido.

Para dar resposta aos desafios do edge, já existem produtos que podem ser montados numa parede. O Lenovo DCG Portugal Solution Architect partilha que, atualmente, 90% dos dados estão a ser processados no data center. Mas, estima-se que, em 2025, 75% dos dados vão ser processados no edge. “Estamos a mudar muito e vai haver necessidade” para soluções que já existem no mercado que dão a disponibilidade remota e tem gestão igual à dos

“NOS CICLOS DE RENOVAÇÃO TECNOLÓGICA, AS EMPRESAS PROCURAM FUGIR DO REINVESTIMENTO EM INFRAESTRUTURA PRÓPRIA E HÁ UM SHIFT DO CAPEX PARA O OPEX”

Nassri Abokhalaf, Responsável da Área de Pre-Sale, IP Telecom

equipamentos do data center mais tradicional. Carlos Paulino afirma que “uma das vantagens” que a Equinix oferece é a possibilidade de os clientes poderem escolher entre mais de 200 localizações em todo o mundo e ter equipas de *smart end* que podem fazer o *deployment* de qualquer solução sem o cliente se ter que deslocar ao local. No contexto de *edge services*, a Equinix “deu um passo à frente” e permite fazer uma ligação para qualquer cloud numa lógica de *drag and drop*.

VISIBILIDADE, AUTOMAÇÃO E ORQUESTRAÇÃO

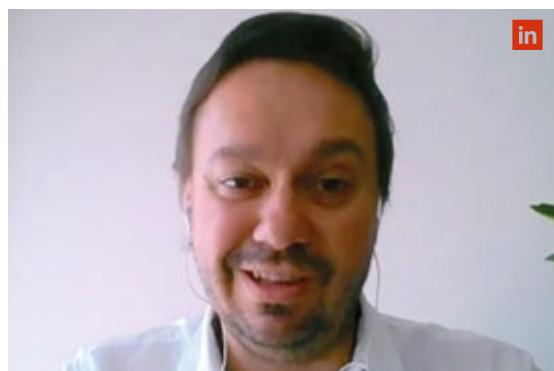
Há algumas estrelas ascendentes no mercado de data center; a visibilidade, a automação e a orquestração, cada um ao seu ritmo, tem crescido em popularidade em todo o mundo.

Ricardo Antunes da Silva (Cisco) clarifica que “a automação em Portugal ainda não é uma área onde exista um grande esforço por grande parte do mercado”, ainda que exista um crescimento na adoção deste tipo de soluções. “A automação e orquestração estão muito ligadas ao número de sistemas que temos para gerir e



Carlos Paulino, Managing Director, Equinix

ESPECIAL | DATA CENTER



Nuno Afonso, CTO, Érre Technology

o IT, nos últimos anos, tem aumentado muito e adotado cada vez mais soluções”, esclarece.

Miguel Miranda (Cilnet) refere que, em linha com a opinião do representante da Cisco, a automação e a orquestração das infraestruturas de data center “são uma tendência; os clientes questionam, procuram, mas o mercado ainda não está muito amadurecido neste âmbito”. No caso da Cilnet, as soluções de orquestração não são utilizadas necessariamente pelo cliente, mas sim pela própria Cilnet ao fazer a gestão dos serviços do cliente.

João Lavrador (NetApp/Arrow) afirma que as soluções de orquestração vão sendo cada mais utilizadas no mercado nacional. No entanto, lembra, “as ferramentas que dão visibilidade à nossa infraestrutura também são muito importantes; se não tivermos visibilidade, podemos ter alguma falha” no data center e, assim, prevenir possíveis erros futuros para a operação das organizações.

CIBERSEGURANÇA

Como sempre, em qualquer ponto da tecnologia, a cibersegurança é dos pontos mais críticos. Um data center privado que sofra um cibertaque provavelmente colocará toda a organização em risco, podendo mesmo parar.

“Temos notado que no passado as organizações estariam muito mais preocupadas com a segurança dentro do data center”, afirma Nuno Afonso (Érre Technology). O CTO esclarece que, “se no passado a maioria dos ciberataques vinham dos dispositivos finais, aquilo que

vemos hoje em dia é diferente: com a deslocação desses dispositivos para casa e com acessos remotos que não estavam preparados, temos problemas ainda maiores”.

Nassrif Abokhalaf (IP Telecom) relembra que a segurança faz todo o sentido. “A fronteira entre o *core* e o *end* está muito mais encurtada. O cliente que está em casa por VPN está, de facto, no data center e temos de adaptar a segurança a essa realidade”, explica. Simultaneamente, é necessário ser disruptivo na forma como se propõem serviços aos clientes para que percebam que os dispositivos em casa são potenciais pontos de entrada para um ciberataque.



Nassri Abokhalaf, Responsável da Área de Pre-Sale, IP Telecom

“A partir do momento em que as pessoas estão a trabalhar a partir de casa, o computador está ligado ao data center”, diz Ricardo Antunes da Silva. Apesar de algumas empresas estarem preparadas para uma mentalidade de trabalho diferente do habitual, grande parte das organizações não estavam preparadas e, ao abrir pontos de entrada VPN, abriram, também, pontos para possíveis ataques.

“OS CLIENTES VÃO APROVEITAR A PANDEMIA PARA PERCEBER O QUE TÊM DE ALTERAR NA SUA RELAÇÃO COM A INFRAESTRUTURA QUE TÊM NO SEU DATA CENTER”

Luciano Zoccoli, Lenovo DCG Portugal Solution Architect, Lenovo

ARMAZENAMENTO

O crescimento exponencial dos dados sente-se, sobretudo, nos data centers. Sendo este um dos primeiros pontos de armazenamento, o mercado de *storage* tem vindo a crescer.

“CONTINUA A EXISTIR UMA APOSTA EM DATA CENTER ON-PREMISES, MAS HÁ CADA VEZ MAIS PEDIDOS DE CLOUD, NÃO SÓ DE SOLUÇÕES AS-A-SERVICE, MAS TAMBÉM DE BACKUP OU DE OUTROS WORKLOADS”

João Lavrador, Pre-Sales & NetApp Instructor, Arrow

O Pre-Sales & NetApp Instructor na Arrow explica que a tecnologia de *storage* evolui à mesma velocidade que a tecnologia em termos gerais. “A NetApp tem feito um esforço para desenvolver equipamentos com muita performance e uma das apostas é disponibilizar ao mercado uma solução All-Flash com bastante performance, mas com a possibilidade de fazer um ‘*tiering*’ dos dados para um formato de *object storage*”, refere.

Luciano Zoccoli diz que a evolução será, “de um lado, muita performance – All-Flash, NVMe, soluções de alta capacidade –, mas também com soluções de segurança. Por outro lado, não vão desaparecer os discos de alta capacidade. Vai existir sempre a necessidade de ter e de armazenar grandes quantidades de dados”. Assim, a tendência será ter a performance em conjunto com a capacidade para armazenar tudo o que não é urgente.

No tema do armazenamento, o CTO da Érre Technology vê que o futuro seja algo híbrido, ou seja, algo muito rápido para o edge computing, mas com a integração com as clouds, como *object storage*, para a colocação de dados que não sejam de tão rápido acesso e que não exista a necessidade de estar sempre disponível no imediato.

SUSTENTABILIDADE

A atual crise associada ao COVID-19 não pode por de lado as recentes ‘vitórias’ que a susten-

tabilidade tem conseguido. Politicamente, Bruxelas já fez saber da sua intenção de agenda em que o relançamento deve ser orientado pela agenda da inovação e sustentabilidade.



Luciano Zoccoli, Lenovo DCG Portugal Solution Architect, Lenovo

A Iberian IT Channel Director da APC by Schneider Electric refere que, antes, “os data centers representavam 2% do consumo energético mundial e, agora, representam 10%”. “É necessário procurar soluções de eficiência. Essas soluções estão relacionadas com o facto de se conseguir utilizar a energia dentro dos data centers de uma forma eficiente. Observamos que isso tem vindo a melhorar nos últimos anos”, sendo que a eficiência energética dos data centers tem vindo a ser aperfeiçoada.

Neste ponto, Carlos Paulino dá como exemplo a própria Equinix. Na gestão energética do data center, a empresa dá prioridade a energias de fontes verdes e procura formas de alavancar ainda mais o baixo custo da energia eólica durante o período noturno. “São projetos novos que estão a avançar a eficiência energética dos data centers”.

PAPEL DOS PARCEIROS

O Parceiro tem um papel único no mercado de data center. Todos os participantes referem que, sem os Parceiros, é impossível chegar aos clientes, sendo que o papel de implementação e gestão de projetos de data center são fundamentais.

Ricardo Antunes da Silva relembra que a Cisco tem um modelo totalmente através de Parceiros e refere que os Parceiros são uma mais valia

quando colocam o seu conhecimento e a sua capacidade de serviço adicional que é criado e oferecido pelo Parceiro aos clientes no desenho, implementação e na execução das diferentes soluções e na operação.

A Equinix lançou o seu Canal em Portugal há cerca de um ano e meio e Carlos Paulino afirma que há, de facto, um “valor que estamos a extrair dos nossos Parceiros, o que é realmente extraordinário”. A complexidade das soluções é cada vez maior e o atual crescimento da Equinix chega a partir dos negócios que são trabalhados em conjunto com os Parceiros.

Nassri Abokhalaf assegura que “os Parceiros são fundamentais” na estratégia da IP Telecom, até porque a empresa “não pode ir sozinha para o mercado e os Parceiros conhecem” esse mercado e “têm uma capilaridade” que a IP Telecom sozinha não pode ter. Durante 2019, existiu um maior interesse por parte dos Parceiros nos serviços da empresa e a IP Telecom tem um papel de complementaridade à atividade do seu Canal.

“A AUTOMAÇÃO EM PORTUGAL AINDA NÃO É UMA ÁREA ONDE EXISTA UM ESFORÇO POR GRANDE PARTE DO MERCADO”

Ricardo Antunes da Silva, Data Center Specialist, Cisco

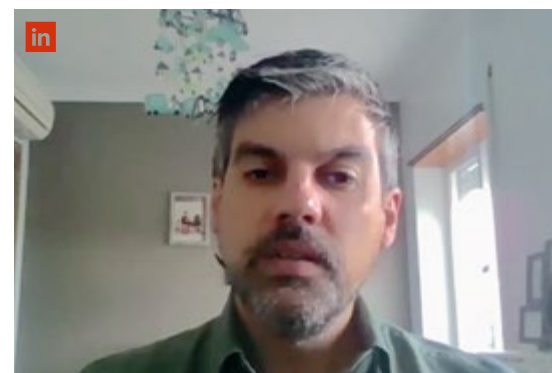
“No caso da Lenovo, o Parceiro faz sempre parte da equação”, explica Luciano Zoccoli, lembrando que não há negócio da Lenovo em Portugal que seja feito sem o seu Canal. O Parceiro adiciona conhecimento e capacidade às soluções da Lenovo e adiciona valor às infraestruturas, sendo “fundamental para o negócio da Lenovo”.

“A Arrow – e neste caso específico da NetApp – tem um modelo 100% de Canal”, esclarece João Lavrador, reforçando a ideia que os “Parceiros são os braços estendidos para o mercado que permitem chegar onde a Arrow não consegue”. “Temos o Canal que permite chegar aos clientes e com o conhecimento, capacidade e recursos” para ajudar o cliente final.

“ANTES, OS DATA CENTERS REPRESENTAVAM 2% DO CONSUMO ENERGÉTICO MUNDIAL E, AGORA, REPRESENTAM 10%. É NECESSÁRIO PROCURAR SOLUÇÕES DE EFICIÊNCIA”

Ana Carolina Cardoso, Iberian IT Channel Director, APC by Schneider Electric

Ana Carolina Cardoso (APC by Schneider Electric) assegura que o papel do Parceiro “é central”, sendo capaz de “integrar, seja a venda de um espaço ou uma cloud, até à



João Lavrador, Pre-Sales & NetApp Instructor, Arrow

gestão de tudo isso”. “Hoje, os nossos Parceiros podem fazer a monitorização e gestão de infraestrutura remota dos seus clientes através das nossas plataformas; é inovador até para nós”, esclarece. ■

RESUMO

- Os data centers são essenciais para qualquer organização e mesmo para a vida pessoal dos cidadãos;
- On-premises, clouds pública e privada e multicloud são as principais tendências associadas ao mercado de data center;
- A necessidade de processar grandes quantidades de dados num curto espaço de tempo fez com que a adoção de soluções de edge computing crescessem nos últimos anos;
- Visibilidade, automação e orquestração têm cada vez mais popularidade neste mercado;
- Como em toda a cadeia de IT, a cibersegurança é de extrema importância num data center;
- O Parceiro é fundamental na implementação e gestão de projetos de data center.

O Edge Computing como facilitador de experiências digitais

Atualmente, a criação de valor impulsionada pela digitalização está a emergir de diversas formas, influenciando uma gestão mais eficiente dos negócios e, em consequência, trazendo benefícios para as vidas pessoais também



Para poder aproveitar todas as vantagens desta criação de valor, é cada vez mais importante o papel que desempenham as tecnologias quase invisíveis que oferecem certeza e segurança nos bastidores deste mundo conectado.

Este conceito pode ser aplicado, sobretudo, nas empresas que utilizam experiências e processos digitais como parte da sua estratégia de criação de valor, permitindo-lhes tirar partido da tecnologia para melhor enfrentar os seus

desafios. O Edge Computing e a IoT são particularmente importantes – de uma forma geral, permitem um melhor controlo e visibilidade dos processos, garantindo ao mesmo tempo a gestão fácil de uma grande quantidade de dados, levando ao aumento da produtividade e, consequentemente, dos lucros e do crescimento.

Todos os casos de aplicação do Edge que encontramos – e são centenas a cada ano, seja na indústria de produção ou nos setores financeiro, do retalho ou de cuidados de saúde – de-

vem-se a necessidades diferentes, mas têm um denominador comum: uma explosão do valor do negócio graças à inovação, quer envolva Inteligência Artificial, IoT, sensores ou qualquer outra nova tecnologia.

Por outro lado, o processo de criação de valor está diretamente interligado com o desenvolvimento de experiências. Quando desejam lançar um novo produto ou serviço, as empresas enfrentam um desafio crítico: que este traga valor suficiente para os futuros compradores, de forma a que estes considerem pagar o suficiente para poder, no mínimo, compensar os custos de produção, entrega e marketing. Ao longo do tempo, e sobretudo mais recentemente, a tecnologia tornou-se também essencial para esta proposta de valor – vejamos, por exemplo, os serviços de streaming, como a Netflix, que explodiram nos últimos anos por se destacarem da concorrência mais tradicional: o seu valor de negócio está no facto de oferecerem aos seus clientes acesso instantâneo, e quase ilimitado, a conteúdo do seu agrado, de que podem desfrutar quando e onde quiserem. Ao mesmo tempo, reduziram drasticamente o custo da oferta destes serviços.

Mas mesmo as empresas que não são tradicionalmente digitais estão a adaptar-se rapidamente a este processo: vejamos a Dunkin', grande cadeia de lojas de doughnuts e café, cujo desafio recente era facilitar aos clientes a rotina quotidiana do café matinal. Com o seu negócio pensado especificamente para pessoas com pouco tempo, imaginaram o conceito "Dunkin' on the go", criando uma aplicação que permite aos clientes fazer o pedido e pagar antecipadamente, sendo que apenas têm que se dirigir aos estabelecimentos para o recolher, evitando esperar em filas. A tecnologia digital foi utilizada para aumentar o seu valor de serviço.

CRIAÇÃO DE VALOR PARA OS PARCEIROS DE IT

Um estudo recente que realizámos em conjunto com a Canalys revelou que, entre os Parceiros respondentes: 91% considera muito importante a proteção do acesso em sites distribuídos para utilizadores não-autorizados; 85% considera

importante possuir a capacidade de monitorizar e gerir as instalações de IT dos seus clientes de forma remota; e, por outro lado, 86% considera muito importante desenvolver, junto dos seus clientes, uma solução de IT que seja consistente para toda a organização.

Neste sentido, o conceito de criação de valor através de serviços digitais assentes no Edge pode representar uma grande oportunidade para os Parceiros de IT, que dessa forma podem adicionar valor acrescentado para os seus clientes, pois podem apoiá-los com uma solução completa, standard, confiável, redundante e passível de monitorização e serviço remotos.

O valor de negócio para os Parceiros de IT traduz-se, então, em três oportunidades distintas e correlacionadas: a de conseguir uma fonte de faturação adicional, com as vendas deste tipo de solução completa; a da diferenciação pela venda de uma solução, e não apenas de um hardware; e finalmente a da rentabilidade, pois adiciona à carteira de ofertas estas opções de Edge Computing Software e Serviços, apoiando os seus clientes a gerir as suas infraestruturas de forma remota.



A NECESSIDADE DE CONTAR COM UM SISTEMA SÓLIDO E FIÁVEL

Apesar de todos os benefícios que este tipo de soluções trazem às empresas, as ameaças do tempo de inatividade e da vulnerabilidade do sistema de segurança permanecem muito reais e continuam a ser um problema para as empresas que digitalizam as suas operações.

Um estudo recente do Uptime Institute demonstrou que as falhas de energia causam

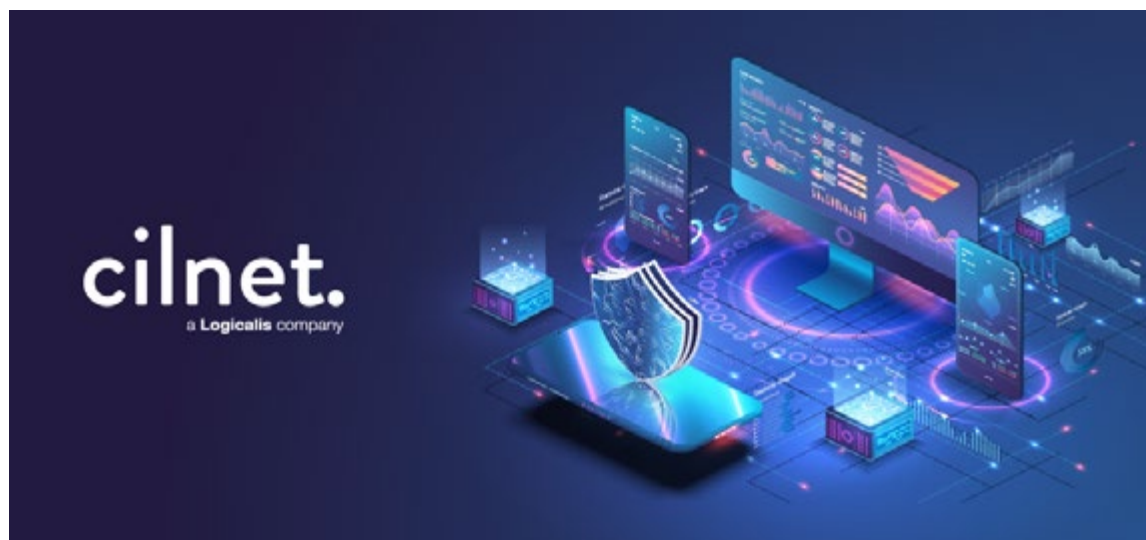
33% do tempo total de paragem de atividade; por outro lado, um inquérito da IDC concluiu que 17% dos data centers sofrem falhas de segurança física que ameaçam a proteção dos dados que contêm. A combinação destas estatísticas explica por que clientes procuram, cada vez mais, a proteção das suas infraestruturas de Edge Computing, que pode ser resolvida com soluções tão simples quanto os Micro Data Centers e a monitorização remota dos ativos em Edge.

Em suma, o valor de negócio que as empresas obtêm quando implementam novas tecnologias e serviços digitais no Edge é imenso, mas apenas se concretiza se os sistemas que suportam o processo nos “bastidores” forem fiáveis e conectados. A dependência coletiva nos dados que observamos nos dias de hoje implica a necessidade de implementar um sistema inteligente, superior e dinâmico que os mantenha em segurança, e que esteja disponível quando e onde os clientes necessitarem dele. A promessa da APC by Schneider Electric, com o seu conceito “Certainty in a Connected World” é precisamente esta: certeza, conectividade, fiabilidade e confiança em todos os momentos para os nossos parceiros e clientes. ■

por Ana Carolina Cardoso, Channel Director
APC by Schneider Electric Iberia

INFO
se.com/pt/pt





A performance das aplicações e a economia on-demand

Na última década a tecnologia tem vindo a alterar não apenas o nosso modelo de consumo, mas também a forma como vivemos

I números verticais (transportes, retail, banca, educação, etc.) estão a transformar os seus produtos e serviços em ofertas *on-demand* (as-a-Service), que nos permitem satisfazer as nossas necessidades através de um simples clique numa aplicação.

A evolução da tecnologia digital possibilita às marcas personalizarem e terem um *delivery* em tempo real, num cenário que deixou de ser uma vantagem competitiva, para se tornar o standard de mercado.

Se pensarmos bem (e sobretudo neste tempo de pandemia que vivemos), a maioria das nossas interações com marcas é feita num contexto digital e pretendemos obviamente, enquanto consumidores, que essa experiência seja simples, rápida e sem falhas. Em muitos dos casos, as aplicações que utilizamos não são apenas uma parte dos negócios, mas sim os negócios em si. Na economia *on-demand*, se assim lhe podemos chamar, as regras mudaram. Os consumidores têm mais escolhas e uma voz mais ativa do que nunca, e os fatores de diferenciação são o desempenho e a experiência que têm ao utilizar um “serviço”.

Se alguém não consegue efetuar uma operação porque a aplicação está lenta ou alguma fun-

cionalidade não carrega, as chances do negócio não se concretizar e do cliente não regressar são elevadas.

Contudo, sabemos que o mercado não é composto apenas por empresas jovens, de génese *mobile-first* e que não estão sobrecarregadas pelos sistemas, processos e infraestruturas tradicionais.

Todas as organizações para as quais não seja possível começar com uma tábua rasa neste sentido, construindo o negócio com o objetivo de satisfazer as necessidades dos consumidores quando estas surgem, terão de reforçar o seu IT, alavancando tanto quanto possível, os *insights* em tempo real e deixar de agir reativamente sobre os problemas.

O que devem fazer as empresas (e o seu IT) para melhorar o seu desempenho digital e consequentemente as experiências dos seus clientes?

As empresas devem focar-se no desempenho das suas aplicações, tentando acompanhar em tempo real as performances dos indicadores cruciais para os seus negócios.

Apenas desta forma conseguirão obter uma visão holística que lhes permite priorizar oti-

mizações e ajudar a estabelecer as bases para uma abordagem proativa na execução do seu ambiente de produção.

À medida que as aplicações se tornam uma parte crítica do negócio, devem ser feitos investimentos também na otimização dos seus desempenhos (e não apenas no desenvolvimento de produto, marketing e *sales development*).

Porque apenas com o desempenho correto os utilizadores terão uma experiência positiva. E a forma de garantir que as suas aplicações estão sempre disponíveis e com uma performance aceitável para o utilizador, mesmo em momentos de pico, é através da utilização de uma ferramenta de *Application Performance Management* (APM).

As soluções de APM são fundamentais para ajudar as organizações a resolverem rapidamente os problemas, mantendo os negócios em movimento e proporcionando aos utilizadores uma experiência positiva (sobretudo nos tempos que correm, com as soluções de infraestruturas híbridas e na cloud). Quanto mais rápida for uma iteração, maior a vantagem para qualquer organização neste cenário supercompetitivo e orientado à aplicação.

O IT das empresas tem de adotar novas soluções (e, em muitos casos, até novos modelos de colaboração), para suceder neste novo paradigma, do imediatismo, da cloud e dos BizDevOps.

É necessário que os integradores entendam os desafios que os clientes enfrentam e os ajudem a estabelecer as bases para a interoperabilidade de dados, e para possibilitar que equipas que anteriormente trabalhavam em silo, comecem a trabalhar em colaboração no suporte a um modelo de resposta rápida ao mercado. Permitindo adicionalmente que as empresas movam os dados de ambientes *legacy*, para sistemas que se possam correlacionar através de API e que possam ser tomadas ações fundamentadas e orientadas, que suportem as necessidades do negócio. ■



por Miguel Miranda,
BDM de Datacenter e Hybrid Cloud @Cilnet
a Logicalis Company

INFO
cilnet.pt

Faça uma gestão ótima do seu ecossistema de aplicações e impulse o seu negócio.

Encontre e resolva ineficiências, melhorando a performance geral da sua empresa.



APPDYNAMICS
part of Cisco

Application Performance
Management, All-in-one



Identifica automaticamente os fluxos e componentes aplicacionais;



Deteta erros ou incidentes de desempenho antes de afetar os utilizadores;



Identifica os recursos necessários ideais para cada aplicação (on-prem e cloud);



Apresenta *dashboards* de negócio relacionados com a análise do desempenho aplicacional.



Para assegurar a performance do seu negócio durante este período desafiante, relacionado com o **COVID-19**, estão disponíveis **gratuitamente**
100 licenças + 30 mins
de consultoria técnica.



Equinix expande o alcance da cloud em Portugal

Com o novo serviço ECX Fabric™, da Equinix, as organizações portuguesas conseguem aceder, de forma simples e rápida, aos principais provedores cloud do mundo, incluindo Amazon, Microsoft, Oracle e Google

No inédito contexto sanitário, social e económico que atravessamos a nível global, os decisores de IT são chamados a encontrar respostas para os desafios de um mundo cada vez mais dinâmico – marcado pela realidade COVID-19, pelas pressões competitivas, pelas oscilações da procura e, de um modo geral, pela globalização. Muitos destes decisores empresariais e institucionais estão a **acelerar os esforços de transformação digital** das suas organizações, dando prioridade à adoção de soluções infraestruturais híbridas e multicloud.

Para responder a estas tendências e mudanças recentes no mercado, a Equinix implementou

o novo serviço **Equinix Cloud Exchange Fabric™ (ECX Fabric™)** em Portugal, contribuindo para que os processos de implementação das infraestruturas multicloud híbridas das empresas decorram de forma mais fácil e rápida, ampliando igualmente as suas oportunidades de interconexão global na **Platform Equinix®**.

Projetado para apoiar iniciativas empresariais de transformação digital, o ECX Fabric consiste num serviço de interconexão global, **disponível em 45 mercados estratégicos**, incluindo Portugal, que possibilita o intercâmbio de **dados on-demand** entre diferentes localizações e através de **conexões privadas**. Este recurso permite que as empresas, serviços

de rede e fornecedores cloud possam escalar consistentemente os seus negócios digitais, tão rapidamente quanto a moderna economia digital o exige.

Ao estender agora o **ECX Fabric de Lisboa a Istambul**, a Equinix está a potenciar o alcance global das empresas digitais na Europa, proporcionando-lhes um amplo acesso aos ecossistemas de que necessitam para expandirem os seus negócios a nível global. Isto porque o ECX Fabric faculta um acesso simplificado aos



Carlos Paulino, Managing Director, Equinix, Portugal



maiores provedores cloud do mundo, incluindo **Amazon Web Services, Microsoft Azure, Oracle Cloud Infrastructure e Google Cloud**, na Platform Equinix e por meio de interconexão global definida por software.

ATÉ 2023, A INDÚSTRIA DE CLOUD IRÁ ATINGIR OS 652 MIL MILHÕES DE DÓLARES. 60% DAS IMPLEMENTAÇÕES SERÃO REDES EDGE

FORTE CRESCIMENTO DA CLOUD

As tendências emergentes – como o 5G, Internet of Things, ou streaming – estão a acelerar os processos de transformação digital das empresas e a potenciar a utilização de infraestruturas multicloud híbridas, como facilitadoras essenciais dessa mudança, tanto para o acesso à cloud como para a utilização de ferramentas de colaboração e videoconferência. De acordo com um [webinar realizado pela IDC e Equinix](#), até 2023 a indústria de cloud irá atingir os 652 mil milhões de US dólares. Adicionalmente, a IDC prevê que, até 2021, os gastos das empresas europeias com a cloud vão ultrapassar os cem mil milhões de US dólares. Embora seja ainda considerado um mercado emergente em termos de utilização da cloud, a Europa está a crescer rapidamente, registando a presença dos maiores players do setor, como a Microsoft, a Amazon e a Oracle.

Este facto está a impulsionar a procura por interconexão privada, contornando a Internet pública. De acordo com o [Global Interconnection](#)



[Index \(GXI\) Volume 3](#) – um estudo publicado pela Equinix – a interconexão das empresas europeias com os fornecedores de cloud e IT deverá crescer 116% ao ano até 2022. Esta é também uma das razões pelas quais a Equinix lançou recentemente o serviço ECX Fabric™ em [sete novos mercados na EMEA, incluindo Portugal](#).

A INTERCONEXÃO DAS EMPRESAS EUROPEIAS COM FORNECEDORES DE NUVEM E IT DEVERÁ CRESCER 116% AO ANO ATÉ 2022

Benefícios do Equinix ECX Fabric™

PARA AS EMPRESAS

- Agilidade para capitalizarem as mudanças no mercado e as novas oportunidades emergentes.
- Ligação rápida aos maiores ecossistemas na nuvem, a redes e a Parceiros.
- Melhor desempenho das aplicações e experiência do cliente enriquecida.
- Implementação simplificada de redes virtuais a nível global.

PARA OS FORNECEDORES DE SERVIÇOS

- Expansão rápida a novos mercados, locais e internacionais, respondendo de forma mais célere às necessidades de conectividade dos clientes.
- Conectividade privada on-demand a vários fornecedores cloud via ECX Fabric.
- Acesso aos maiores fornecedores cloud do mundo, incluindo AWS, Azure, Oracle e Google.

O FUTURO SUSTENTÁVEL

A sustentabilidade será – está à vista de todos – uma prioridade para todas as organizações mundiais. As empresas procuram, cada vez mais, fornecedores de data center neutrais que estejam comprometidos com a sustentabilidade ambiental. Na Equinix, estamos cientes da importância do nosso papel como empresa de referência a nível global e temos feito grandes progressos em matéria de sustentabilidade, alcançando uma taxa de uso de energia renovável acima de 90% em mais de 150 data centers – e atingindo os 100% em Portugal. Estes benefícios estão enquadrados no nosso firme compromisso com a eficiência energética e com o respeito pelo meio ambiente. Continuamos empenhados em transformar Portugal num novo Hub europeu de interconexão, aproveitando as ótimas condições geográficas, culturais e empresariais do nosso mercado, ao mesmo tempo que nos posicionamos no mapa mundial da interconexão privada, segura e sustentável. ■

por Carlos Paulino,
Managing Director, Equinix, Portugal

INFO
equinix.pt

“Temos merecido a confiança de algumas das maiores empresas portuguesas e africanas”

Nuno Afonso é o CTO da Érre Technology, uma empresa que faz parte do universo do Grupo Érre, sediado em Braga. Reconhecida pelo seu know-how tanto em Portugal como em países africanos, a Érre Technology tem-se mantido ativa mesmo em tempos de isolamento social. Nesta entrevista, Nuno Afonso fala-nos de estratégia, de valências diversas e, sobretudo, do poder do trabalho de equipa

Gostaríamos de conhecer melhor as valências da Érre Technology. Que descrição nos faz da empresa?

A Érre Technology é uma empresa de tecnologias de informação centrada na integração de sistemas. Somos uma organização com um percurso bastante interessante e temos crescido de forma estruturada e focada graças à relação de grande confiança que vamos estabelecendo com os nossos clientes e Parceiros.

Com uma equipa multifacetada, assumem-se mais do que vendedores de produtos: são consultores que desenham e criam soluções à medida das necessidades dos clientes. Diria que esta é uma boa forma de apresentar a essência da Érre Technology?

É realmente a melhor forma de apresentar a Érre Technology. Nós temos merecido a confiança de algumas das maiores empresas portuguesas e africanas. O nosso cartão de visita é o trabalho que já desenvolvemos nessas mesmas empresas. O *know-how* da nossa equipa de consultores é fulcral para o desenvolvimento com qualidade das nossas atividades. Temos uma equipa bastante experiente, com diferentes valências e com um espírito de entajuda

enorme. Valemos pelo todo e não apenas por valores individuais.

A Érre Technology é uma especialista no desenvolvimento de soluções e sistemas informáticos, com projetos de grande envergadura tanto em Portugal como em países estrangeiros. Correto?

Nós temos sido envolvidos em projetos de grande dimensão e de grande complexidade. Têm sido recorrentes os projetos em instituições financeiras ou em indústrias com elevados requisitos de fiabilidade, redundância e performance. Atualmente não há praticamente tempos de inatividade nos negócios dos nossos clientes e em muitos casos não podem existir perdas de dados, nem que as mesmas sejam mínimas. Temos correspondido a estes requisitos e a nossa

equipa tem aumentado consideravelmente as valências na área das soluções de alta disponibilidade, recuperação de desastre e otimização de performance em sistemas operativos e aplicações críticas para o negócio dos nossos clientes. Dos vários projetos em que estivemos envolvidos destacamos os seguintes:

– Instalação e configuração de uma infraestrutura SAP HANA suportada em sistemas

IBM Power, virtualização e sistemas operativos SLES utilizando replicações síncronas (SAP HANA System Replication) para alta disponibilidade onsite e assíncronas (Global Mirror with Change Volumes) para DR offsite;

– Instalação e configuração de uma infraestrutura VMware composta por várias centenas de máquinas virtuais Microsoft e Linux utilizando replicações assíncronas e softwares de automatização do DR entre dois sites redundantes;

– Instalação e configuração de uma infraestrutura de replicação de dados ativa entre dois data centers utilizando servidores Microsoft Hyper-V e Storage Servers Pure Storage;

– Análise de performance e não conformidades a várias áreas de uma infraestrutura computacional incluindo Active Directory, Microsoft Exchange, Microsoft SQL, IBM i e VMware.

Temos vivido tempos atípicos, com desafios causados pela pandemia mundial de COVID-19. De que forma é que a Érre Technology respondeu às necessidades?

Durante o período de confinamento tivemos uma atividade técnica e comercial com bastante dinâmica, sendo que as organizações se habituaram com bastante celeridade a ter suporte remoto e reuniões virtuais.

Também aproveitamos este período para fornecer um valor sem precedentes aos nossos clientes e para adaptar a nossa oferta de serviços. Estamos atualmente muito focados na monitorização das infraestruturas computacionais e num suporte muito mais proativo do que reativo, na segurança dos serviços publicados na Internet, na segurança dos acessos remotos, na proteção dos dispositivos finais dos colaboradores, e na otimização e utilização de ferramentas de colaboração. ■



Nuno Afonso, CTO da Érre Technology

SERVIÇOS



Monitorização e Verificação da Infraestrutura Computacional



- Monitorização da Infraestrutura;
- Verificação Backups;
- Verificações Storage Servers;
- Vulnerability Assessment.

Segurança nos Acessos Remotos



- Autenticação VPN Forte;
- Proteção Dispositivos Finais;
- Monitorização Links;
- Visibilidade Tráfego IP.

Plataformas Colaborativas



- Microsoft Teams;
- Partilha Mensagens;
- Partilha Ficheiros;
- Videoconferência.

Correio Eletrónico



- Fiabilidade Registos DNS;
- Monitorização Servidores;
- Otimização Gateways;
- Encriptação E-mail.

Cloud Nacional estratégica com integração global

A gestão de várias clouds nas empresas é um desafio do presente e que acarreta cada vez mais atividades complexas nas organizações, tal como a heterogeneidade de tecnologias com que muitas empresas se debateram no passado, nas suas próprias infraestruturas

O desafio agora é acrescido, pois para além da infraestrutura “interna” têm de gerir a infraestrutura “externa” em vários fabricantes de cloud. Estes com as suas tecnologias e as suas vantagens e desvantagens. Os esforços e consumos de recursos internos nas atividades de operação e manutenção são, por isso, elevados e de reduzido valor acrescentado, se retirarmos o facto de serem essas atividades que garantem a operacionalidade das aplicações e das comunicações empresariais. Quando nos movemos para estes novos ambientes cloud, o fator da latência das comunicações acresce, pois temos dados e aplicações críticas que necessitam de estar em tempo real com elevada atividade interna nas operações diárias. Exemplos simples disso são sistemas de produção em fábricas, gestores documentais ou áreas partilhadas de ficheiros, que importa ter em território nacional, mas “fora” das salas técnicas das empresas e “dentro” de data centers nacionais.

Assim, o próximo passo é entender como se consegue ter um único interface de gestão das infraestruturas cloud “externas” à empresa como se fossem uma única. Isto é, ter uma gestão única de redes, de armazenamento, de servidores virtuais, independentemente de onde estejam. E, claro está, ter tudo otimizado, utilizando o melhor que as diferentes clouds têm



Rui Ribeiro – Diretor Geral IP Telecom

para oferecer, de acordo com as especificidades de cada um dos casos de negócio.

Esta panóplia de ambientes é, de facto, um dos próximos grandes desafios de sustentabilidade e de disponibilidade das infraestruturas que suportam o negócio das organizações.

Para além das heterogeneidades tecnológicas referidas, há ainda heterogeneidade de modelos de subscrição de serviços e de negócio existentes onde, e em jeito de brincadeira, em algumas reuniões, oigo dizer de alguns clientes, que para entender a realidade dos custos de alguns modelos de serviços cloud, é necessário tirar um “doutoramento”. Não

é isto que um cliente procura. É necessário garantir modelos de subscrição simples, diretos e lineares, capazes de assegurar uma previsibilidade garantida a toda a infraestrutura.

Com este enquadramento, a IP Telecom tem vindo a posicionar-se estrategicamente como um parceiro tecnológico cloud nacional, com três data centers em Portugal, os quais estão in-

LIGAMOS NEGÓCIOS

Telecom · Data Center · Cloud Computing



VIRTUAL DATACENTERS



BACKUP AS A SERVICE



STORAGE AS A SERVICE



CYBER SECURITY



DDoS DEFENSE



CYBER DEFENSE



OPTICAL NETWORKS



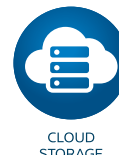
VIRTUAL PRIVATE NETWORKS



DESKTOP AS A SERVICE



DISASTER RECOVERY



CLOUD STORAGE



NETWORK & SECURITY OPERATION CENTER

www.iptelecom.pt comercial@iptelecom.pt

terligados na maior rede de fibras de alto débito do país e com a visão de funcionar como um único serviço cloud, com um único interface e com uma única rede de gestão e acessos. Os passos de investimento nos próximos anos são na aposta na agregação das várias clouds principais globais na Cloud Nacional, garantindo uma visão única para os clientes e uma flexibilidade de integrações e gestão direta, como se se tratasse da tradicional infraestrutura “in-house” e que até há pouco tempo tinham. Em conclusão, a IP Telecom entende os desafios cloud das empresas, em particular nas suas equipas de infraestruturas, nomeadamente garantir que estas se foquem em atividades de suporte ao negócio, libertando-se de tarefas repetitivas e sem escala nas suas atividades diárias, e garantindo um nível elevado de serviços tecnológicos à organização, estruturando que informação fica residente em território nacional ou internacional. Acima de tudo, na IP Telecom “Ligamos Negócios” dos nossos clientes diariamente, para que eles continuem a ligar negócios com os seus clientes. ■

INFO

iptelecom.pt

LIGAMOS **NEGÓCIOS**

Telecom · Data Center · Cloud Computing



VIRTUAL
DATACENTERS



BACKUP
AS A SERVICE



STORAGE
AS A SERVICE



CYBER
DEFENSE



CLOUD
STORAGE



VIRTUAL
PRIVATE
NETWORKS



DESKTOP
AS A SERVICE



DISASTER
RECOVERY



CYBER
SECURITY



DDoS
DEFENSE



OPTICAL
NETWORKS



NETWORK
& SECURITY
OPERATION CENTER

DATACENTERS LISBOA • PORTO • VISEU
UMA EMPRESA PORTUGUESA
UMA CLOUD NACIONAL

Lenovo oferece novas soluções no data center, centradas nos utilizadores

Líder indiscutível a nível mundial na venda de computadores, a Lenovo, nos últimos anos, através do datacenter Group, tem investido em diferentes soluções para as áreas de negócio – como cloud privada, supercomputação, Internet of Things (IoT) –, capazes de suportar também a chegada do 5G, diversificando de facto a sua oferta

De forma a otimizar custos, complexidade da manutenção de dispositivos para clientes remotos e com a crescente necessidade de evitar problemas de segurança, alcançando maior flexibilidade e disponibilidade, levaram ao desenvolvimento da área responsável pelos projetos de *client virtualization*, adequados para uma variedade de situações de computadores. Desde a virtualização, do “*endpoint*” ao data center, a Lenovo oferece múltiplas e diversas soluções para corresponder às necessidades específicas de infraestrutura de client virtualization, incluindo uma aproximação tradicional com servidores ThinkSystem ou soluções de hiperconvergência em plataformas ThinkAgile. Estes sistemas oferecem uma infraestrutura de virtualização segura e muito fácil de gerir, especialmente projetada para administradores com pouca disponibilidade de tempo. A Lenovo tem, no seu portfólio, soluções de **virtual desktop infrastructure** (VDI) da Citrix e VMware – líderes do setor – com um único ponto de suporte para toda a solução. A virtualização das áreas de trabalho será executada em máquinas virtuais (VMs), nos servidores, e entregues aos clientes finais através de uma rede.

Apesar do mercado estar bastante desenvolvido, existem áreas em constante crescimento como a **arquitetura hiperconvergente ThinkAgile**, em que o VDI pode ser um dos muitos “*workloads*” processados no servidor, partilhando também armazenamento – fornecendo deste modo, melhor ROI e menor custo por VM. Por outro lado, temos a área de Desktop-as-a-Service, com uma oferta de mercado cada vez mais completa, incluindo

a Citrix e a VMware. Embora os dados ainda estejam armazenados no site do cliente, a alocação e deslocação de VMs é controlada pelo serviço de orquestração. A implementação deste serviço representa uma flexibilização na mobilidade do posto trabalho, um aumento de segurança, conformidade nos dados, assim como uma redução na complexidade e custo de gestão de ambientes *desktop* existentes, assim como a criação de alta disponibilidade, recuperação rápida de ransomware, falhas e desastres naturais, entre outros.

THINKAGILE MX1021 E THINKSYSTEM DM7100

A Lenovo apresentou recentemente uma gama de novas soluções otimizadas – ThinkAgile MX1021 (*Appliance*) e ThinkSystem DM7100 (*Storage*) – capazes de otimizar o tratamento de dados dos clientes de retalho, produção, transporte, assistência médica e muito mais. No caso do **ThinkAgile MX1021**, este utiliza, entre



outras, soluções de Microsoft Azure Stack HCI, que permite às empresas moverem a computação para o limite (edge) e atuarem nos dados onde estes foram criados, gerando informação em tempo real e de valor vital para o negócio. Na produção, os servidores edge podem recolher dados dos sensores, permitindo a monitorização e processamento em tempo real, aumen-

tando assim a eficiência e a competitividade das empresas. Quando o ThinkAgile MX1021 é combinado com o Azure Stack Hub e o Azure IoT Hub, por exemplo, as organizações de assistência médica podem classificar dados médicos e aumentar a eficiência das análises clínicas, de clientes e de operações.



Já no que diz respeito à **ThinkSystem DM7100**, solução de armazenamento empresarial All-Flash e Hybrid Flash – que acelera o acesso e o processo da informação crítica do seu negócio com a tecnologia NVMe, *end-to-end*, unificado e *file & block* –, esta oferece, também, capacidade de cloud híbrida segura e integrada para Microsoft Azure ou outras soluções de fornecedores de Cloud pública. Este desempenho local em NVMe, com extrema performance e disponibilidade (*six nine's* - 99.9999%), com orquestração de cloud integrada do Azure, permite às empresas implementarem soluções que tiram proveito de toda a tecnologia Azure. Como exemplo, para o negócio de retalho, as taxas de transação extremamente velozes do armazenamento All-Flash NVMe permitem que os dados recolhidos funcionem – seja através da gestão de informações de inventário em tempo real ou acelerando o comércio eletrónico – por forma a otimizar os tempos de entrega aos clientes. A adoção da tecnologia NVMe pode melhorar a velocidade da análise de dados em 30%, proporcionando uma vantagem competitiva no mercado. Com a explosão de dados e a necessidade de tomar decisões em tempo real, outros setores, ligados à produção e assistência médica, também exigem abordagens otimizadas para conseguirem atender melhor os clientes. O ThinkSystem DM7100 também permite uma escalabilidade até 88PB; inclui Conectividade 100 GbE; NVMe over Fibre Channel (NVMe/FC); e tecnologia NVMe over Fabrics, entre outras tecnologias state of the art. ■

INFO

lenovo.com/pt/pt

ThinkAgile

Lenovo™



HX SERIES DÊ INTELIGÊNCIA AO SEU DATA CENTER COM LENOVO



Processador
Intel® Xeon® Platinum

WWW.LENOVO.COM/PT/PT/DATA-CENTER

MODSECUR MICRO DATA CENTER VS. MODSECUR SMART IT RACK

A marca apresenta as suas soluções mais compactas, portáteis e completas. Pensadas para o futuro dos pequenos negócios, como backup ou data center de proximidade, estas soluções são versáteis, modulares e independentes

Os micro data centers em Portugal têm vindo a ganhar terreno, tornando-se num investimento ponderado pelos responsáveis das PME. Trata-se de uma solução compacta que tem vindo a demonstrar o seu potencial, maioritariamente pela sua versatilidade, portabilidade e escalabilidade. As soluções de data center que não se baseiam numa construção modular, ou pelo menos que não permitam a escalabilidade ao longo do tempo; são soluções do passado. Um micro data center aporta a grande vantagem de ter um preço reduzido em relação às salas técnicas, um prazo de conceção e implementação muito mais curto, de ser uma solução completa, com sistemas redundantes e bastante eficiente.

A INCLUSÃO DE SOLUÇÕES COMO MODSECUR MICRO DATA CENTER (MDC) E MODSECUR SMART IT RACK (SMR), PERMITE UMA DIMINUIÇÃO EXPONENCIAL DOS CUSTOS ENERGÉTICOS DA INFRAESTRUTURA E CONTRIBUI PARA A REDUÇÃO DA PEGADA ECOLÓGICA DAS EMPRESAS

Apesar de termos vindo a assistir, nos últimos anos, a um crescimento exponencial de investimentos em TIC em Portugal, ainda existe a ideia de que uma solução de data center, mesmo que seja micro, requer um investimento acima das possibilidades. Por essa razão, a Maxiglobal decidiu investir no desenvolvimento de soluções que fossem perfeitas para pequenos negócios, ou para colmatar possíveis problemas ao nível da redundância de dados ou com a proximidade desses equipamentos aos postos de trabalho. Foram criadas duas soluções compactas, com diferenças entre si, para chegar a tipos de



público variados; cada negócio tem a sua assinatura, logo, cada um tem as suas necessidades.

O ModSecur MDC é um sistema autónomo e completo que inclui climatização, sistema de deteção e extinção de incêndio, segurança física e lógica, UPS e ainda um sistema de monitorização ambiental (ModSecur EMS), que permite a vigilância remota da infraestrutura em tempo real através de uma plataforma online de acesso restrito. No que diz respeito à eficiência energética, o sistema de climatização do ModSecur MDC garante não só a segurança física de toda a infraestrutura de IT, mas também uma solução redundante em termos de energia e climatização, de elevada eficiência, com sistemas modulares e digitais, podendo ser usados sistemas de *free cooling*. A solução garante ainda alta proteção física, pela obtenção das certificações IP65 e IK10. A sua estrutura

é composta por painéis corta-fogo, é hermética e muito resiliente. Pode ainda ser simples ou duplo, contendo um ou dois bastidores de 42U 100% disponíveis para uso do cliente. Já o ModSecur SMR trouxe a possibilidade de ter dentro dum bastidor entre 24U a 42U, tudo o que é necessário para proteger a informação de forma segura, organizada e eficiente. É também uma solução completa, com sistema de climatização até 5kw (ou até 3kw quando redundante), energia socorrida, controlo de acessos, monitorização ambiental e deteção e extinção de incêndio. A redundância de climatização e energia, neste caso, são opcionais, assim como a extinção de incêndio, ficando ao critério do cliente construir a solução da forma que for mais adequada ao seu orçamento e ao nível de proteção que procura.

Ambas as soluções são modulares, permitindo o crescimento, são pensadas para o futuro e mais direcionadas para PME. Dado a estrutura ser hermética, permite também ser um data center de proximidade que não produz sons incómodos para o ambiente de escritório.

Há mais de 20 anos que a Maxiglobal tem vindo a crescer no mercado de IT em Portugal e, hoje, conta com um portfólio de serviços e soluções que se adaptam a qualquer tipo de negócio e que são desenvolvidos e implementados segundo uma premissa transversal a toda a empresa: continuar a adquirir conhecimentos e experiência para inovar e fazer chegar até si as soluções mais sustentáveis, eficientes e seguras para o seu negócio. ■

INFO

maxiglobal.pt

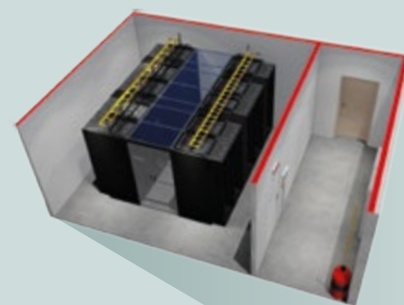
DATA CENTERS QUE CRESCEM COM O SEU NEGÓCIO

Qualquer que seja a dimensão do seu negócio, a Maxiglobal tem a solução de Data Center para si!

ModSecur® DataCenter Solutions:
porque o tamanho também importa!

- ✓ MODULARES
- ✓ PORTÁTEIS
- ✓ ESCALÁVEIS
- ✓ RESILIENTES
- ✓ EFICIENTES
- ✓ DESENHADOS PARA O FUTURO

**MODSECUR®
MODULAR IT ROOM**



**MODSECUR®
MODULAR
IT SHELTER**



**MODSECUR®
MODULAR
IT CONTAINER**



**MODSECUR®
MICRO DATA CENTER**



**MODSECUR®
SMART IT RACK**



Cloud Insights: ferramenta de monitorização baseada em SaaS

O NetApp® Cloud Insights é uma ferramenta de monitorização e otimização baseada em SaaS de utilização simplificada, projetada especificamente para tecnologias de implementação e infraestrutura de cloud. Proporciona aos utilizadores a visualização de dados em tempo real sobre topologia, disponibilidade, performance e utilização de recursos na cloud e on-premises.

As infraestruturas de IT estão cada vez mais complexas. Como consequência, os administradores são solicitados a fazer mais, com menos recursos à disposição. Embora as empresas dependam de infraestruturas que englobem ambientes on-premises e na cloud, os administradores responsáveis por essas infraestruturas precisam de trabalhar com um número cada vez maior de ferramentas inadequadas. Isso resulta em custos descontrolados, na insatisfação do cliente e na incapacidade de acompanhar o ritmo da inovação.

O CLOUD INSIGHTS OFERECE MONITORIZAÇÃO, OTIMIZAÇÃO E SEGURANÇA PARA INFRAESTRUTURAS MULTICLOUD E DE VÁRIOS FABRICANTES

O NetApp® Cloud Insights é uma ferramenta de monitorização e otimização que proporciona a visibilidade de toda a infraestrutura do cliente. Trata-se de uma solução de software como serviço (SaaS), projetada especificamente para a infraestrutura de cloud e tecnologias de implementação atuais. O Cloud Insights faz rapidamente o inventário dos seus recursos, determina as interdependências entre eles e compõe a topologia do ambiente. Com isso, ganha total visibilidade de quais os recursos da infraestrutura são utilizados em cada aplicação ou unidade de negócios, independentemente de estarem on-premises ou na cloud. Além da visibilidade da infraestrutura, o Cloud Insights oferece análises avançadas. Por meio da análise de correlação, vai con-

seguir identificar quais os recursos que apresentam problemas de desempenho, bem como as suas causas. Desta forma, vai poder realizar ações corretivas rapidamente.

O Cloud Insights vai monitorizar, otimizar e proteger a sua infraestrutura multicloud e de vários fabricantes. Assim, pode reduzir custos, elevar a satisfação do cliente e ter conformidade de segurança. O Cloud Insights ajuda a:

- **Monitorizar:** reduza o tempo médio de solução de problemas em até 90%. Use a nossa topologia dinâmica e as análises de correlação para identificar as áreas problemáticas. Assim, não vai precisar de levar dias a pesquisar os logs, nem vai correr o risco de falhar ao correlacionar manualmente a infraestrutura. Evite que os utilizadores finais sejam impactados por até 80% dos problemas de cloud. Utilize as nossas tecnologias de análise avançada e machine learning para identificar os problemas antes que estes resultem em interrupções críticas, sem a necessidade de pesquisar volumes imensos de dados à procura das causas principais.

- **Otimizar:** reduza os custos de infraestrutura de cloud em 33% (em média). Remova as ineficiências com a identificação de recursos abandonados e não utilizados e ajuste o ta-

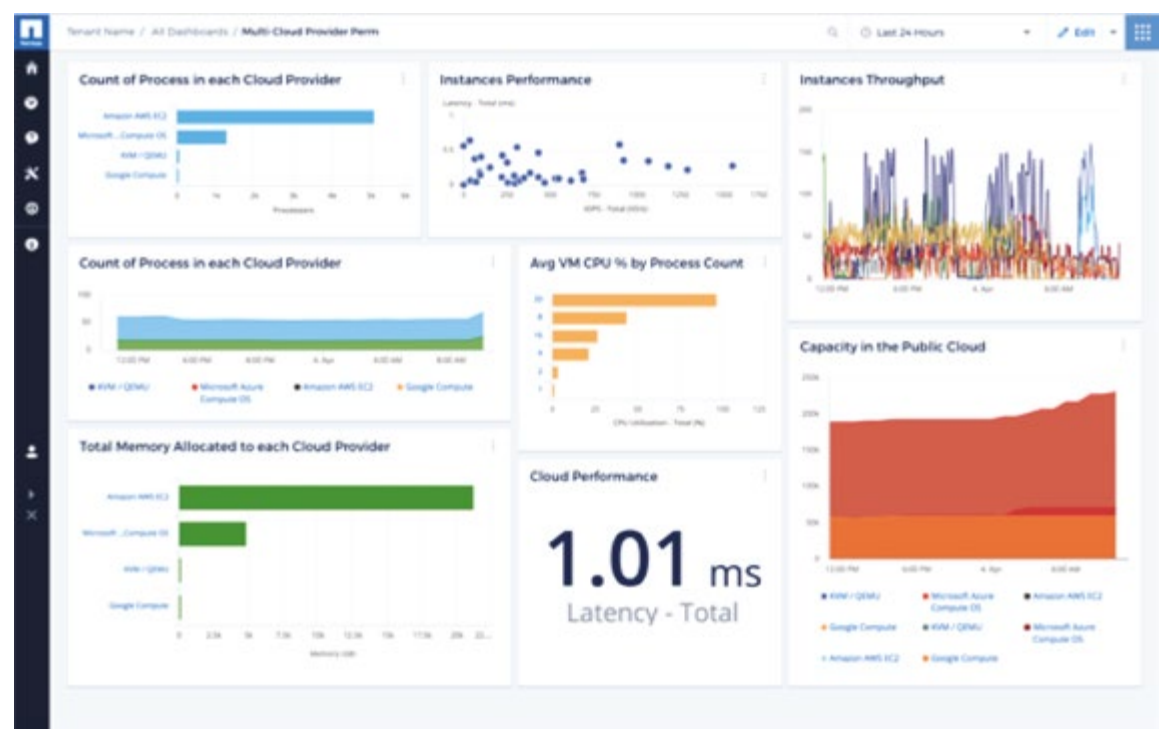


Fig. 01 - Relatório de amostra do Cloud Insights que mostra a utilização de multicloud.



manho dos workloads de acordo com o nível de custo ideal.

- **Assegurar:** reduza a sua exposição a ameaças internas, ao proteger os seus dados com informações inteligentes e práticas.

Com o Cloud Insights, pode configurar alertas para políticas condicionais avançadas. Além disso, a nossa tecnologia de análise preditiva baseada em machine learning dispara alertas sobre potenciais contratemplos, inclusive aqueles não previstos, antes que estes se tornem problemas graves. Ao contrário das ferramentas de monitorização atuais, o Cloud Insights foi desenvolvido para lidar com a natureza transitória da infraestrutura de Cloud moderna e com os conjuntos de serviços conectados a esse tipo de infraestrutura. Isto significa que vai ter a compreensão total das necessidades, da latência, dos erros e dos pontos de saturação dos seus serviços. Esta solução é compatível com os produtos NetApp, tais como, CVS, CVO, HCI, All-flash FAS, FAS Híbridos, E-series, assim como de grande parte dos fabricantes existentes. ■



Fig. 02 - O Cloud Insights tem certificação SOC 2 – proporciona privacidade, segurança, disponibilidade, integridade de processamento e confidencialidade.

INFO

arrow.com/ecs/pt
cloud.netapp.com

Principais recursos Cloud Insights

Visibilidade

- Da cloud pública ao data center, descubra toda a sua infraestrutura híbrida num só local.

Dashboards

- Há uma galeria de dashboards para criar dashboards relevantes num piscar de olhos. Também pode personalizá-los de acordo com as suas necessidades específicas.

Alertas

- Menos ruídos, mais relevância.
- Alertas direcionados e condicionais que podem ser personalizados com precisão.

Machine learning

- A deteção avançada de anomalias ajuda a corrigir problemas de maneira proativa, antes que estes ocorram.
- Observe a contenção e degradação de recursos automaticamente para restaurar os workloads afetados com rapidez.
- Acelere a solução de problemas com uma hierarquia de relações criada automaticamente entre os diferentes componentes do seu stack.

Otimização de custo

- Identifique recursos não utilizados ou abandonados em todo o ambiente para reduzir custos.
- Descubra oportunidades para dimensionar corretamente a infraestrutura e otimizar o seu investimento.

Cloud segura

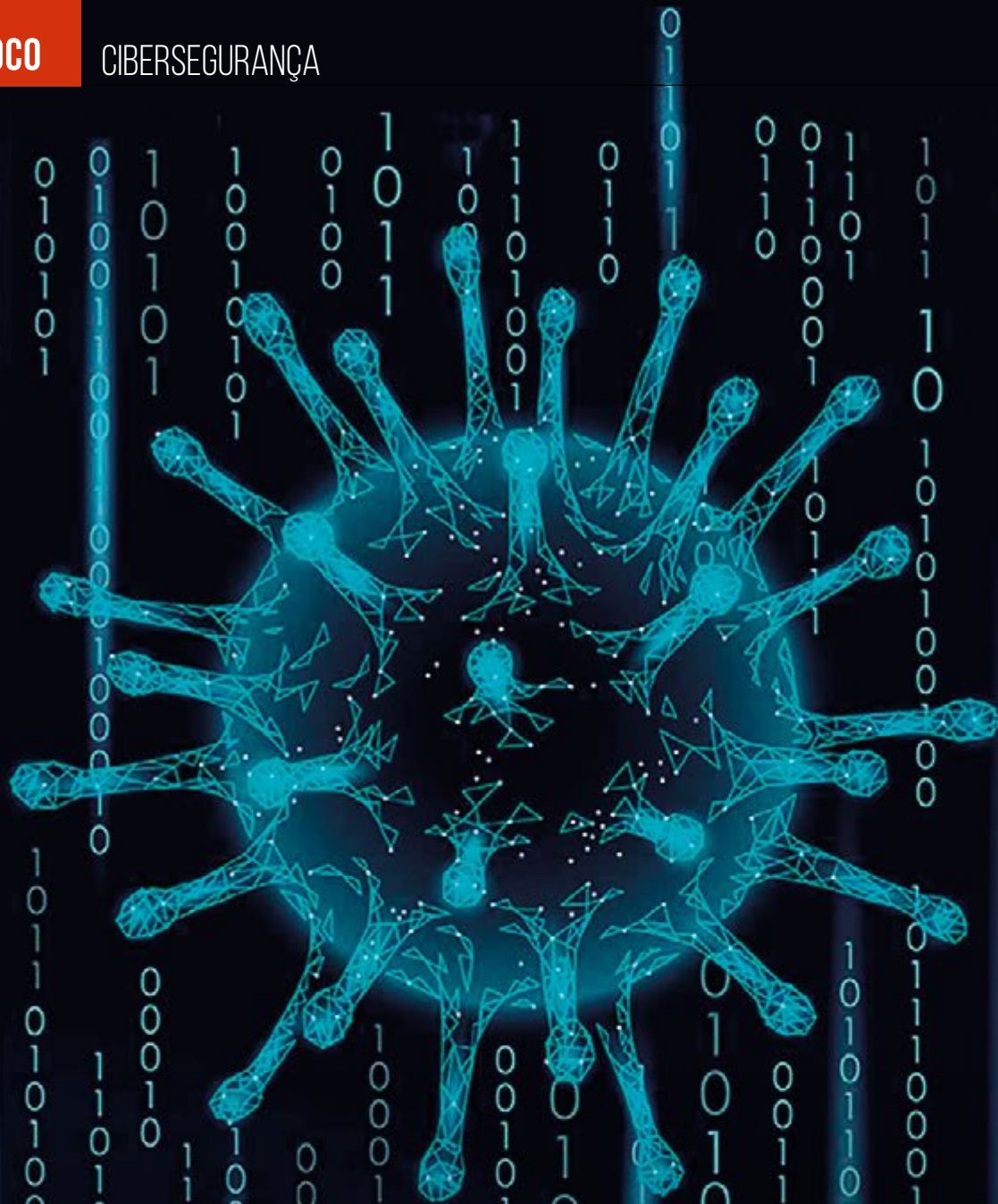
- Proteja os dados organizacionais contra a utilização indevida por parte de utilizadores maliciosos ou suspeitos por meio de machine learning avançado e da deteção de anomalias.
- Garanta a conformidade corporativa auditando o acesso dos utilizadores aos dados corporativos essenciais armazenados on-premises ou na cloud.

Topologia de Kubernetes

- Compreenda melhor a sua arquitetura do Kubernetes, visualizando a topologia.
- Monitorize a integridade dos clusters do Kubernetes, inclusive os nós que estão com problemas, e veja com mais detalhes quando encontrar uma falha.

Há três edições do Cloud Insights: Basic, Standard e Premium. A edição Basic é gratuita para todos os clientes da NetApp. As edições Standard e Premium oferecem recursos adicionais e os preços são definidos de acordo com a infraestrutura que está a ser monitorizada.

Tabela 1: Principais recursos Cloud Insights.



Cibersegurança em tempo de COVID

O atual contexto pandêmico fez com que existisse um aumento do número de ciberataques, alterando o paradigma da cibersegurança no cotidiano e gestão das organizações

A crise do COVID-19 veio alterar profundamente o paradigma da cibersegurança empresarial. Com a continuidade do negócio no topo da lista de prioridades de curto prazo das empresas, foram abertas muitas oportunidades ao cibercrime.

Em Portugal, os ataques assistiram a um aumento significativo – e estes representam apenas uma pequena parte do todo, tornados públicos devido à disrupção de serviços.

Porque nesta convulsão – que vai desde a forma de trabalho das equipas, até ao funcionamento das cadeias de fornecimento e, ao levar valor aos clientes através de novos canais, não houve decerto oportunidade de equacionar como seria possível manter o negócio seguro neste novo ambiente.

Importa agora corrigir este lapso e devolver níveis de segurança adequados à situação, algo de vital importância neste novo contexto de negócio.

Os Parceiros de Canal têm tido um papel fundamental na primeira fase desta revolução digital; cabe-lhes agora desenvolver um ambiente seguro para as operações dos seus clientes.

Na qualidade de distribuidor de soluções de segurança e redes, a Ingecom tem uma relação de compromisso com os seus clientes e Parceiros e, nesta ocasião, há questões particulares associadas à cibersegurança, mas também às circunstâncias económicas que vivemos.

“Começámos por preparar planos financeiros para ajudar os nossos Parceiros a manter o seu negócio e em simultâneo promovemos modelos de licenciamento gratuito durante diversos meses de algumas das soluções de cibersegurança que representamos, como o antivírus Bitdefender, o sistema de encriptação de ficheiros Sealpath, as soluções de visibilidade e controlo de acessos às redes com Forescout, análise de vulnerabilidades com Rapid7 e uma das nossas mais recentes tecnologias - Medigate - que permite identificar todos os dispositivos médicos ligados à rede, e saber por exemplo, através de um clique quantos ventiladores estão ligados”, explica Nuno Martins, Country Manager da Ingecom em Portugal.

A Check Point também tem estado ao lado dos seus Parceiros para ajudar a validar as reais necessidades de cada cliente e mostrar qual a melhor solução de prevenção e proteção que qualquer organização necessita, seja qual for a sua dimensão.

“A nossa postura tem vindo a ser reforçada com a capacidade formativa que temos através de diversas ações de aumento da nossa rede de Parceiros de formação e pela disponibilização de um maior número de conteúdos formativos, de modo a apoiar todo o ecossistema empresarial a estar ciente das ameaças e como se deve proceder na criação e adoção de uma política de segurança integrada por todos os seus funcionários e estruturas”, garante Rui Duro, Sales Manager na Check Point Software Technologies.

Dada a transformação digital que tem ocorrido em grande parte das empresas, o mercado de cibersegurança tem apresentado um crescimento a nível global. Os dados mais recentes da IDC sobre o mercado português de cibersegurança, referentes ao ano de 2018, mostram que o mercado cresceu 3,6% neste período, atin-

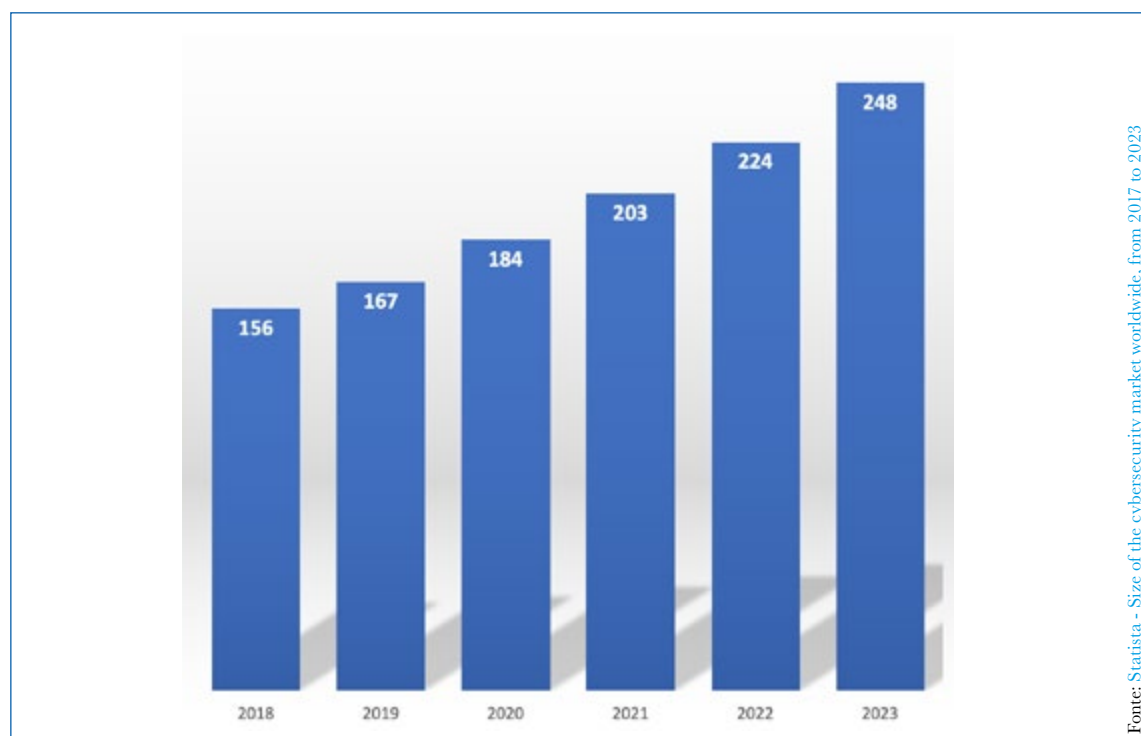
gindo os 135,97 milhões de euros e estimam que Portugal tenha um crescimento positivo de 6,71% entre 2018 e 2022 neste mercado.



Rui Duro, Sales Manager at Check Point Software Technologies

Posto isto, é fundamental investir em cibersegurança, uma vez que nenhuma empresa é demasiado pequena para ser atacada.

Com o passar do tempo, e dado o número de ataques provenientes do contexto pandémico atual, as empresas mostram-se cada vez mais sensíveis para este tema e ganham uma maior perceção para o risco, fruto da comunicação que tem existido nos media e da emergente



Previsão do crescimento do Investimento global em cibersegurança.
(Valores em mil milhões de dólares)

EM FOCO

CIBERSEGURANÇA

quantidade de fuga de informações de empresas de diversas dimensões.

O COVID-19 fez com que existisse uma adaptação forçada ao regime de teletrabalho por grande parte das organizações, o que também trouxe alguns riscos.

Na perspetiva de Rui Pinho, Territory Channel Manager Kaspersky Portugal, **“com a rápida migração das pessoas para o teletrabalho, a educação à distância e o comércio online, os hackers concentraram os seus esforços na procura por novas vulnerabilidades que possam explorar, principalmente com o desconhecimento da população face aos perigos e ameaças existentes, e com a falta de proteção adequada nos seus dispositivos”**.



Nuno Martins, Portugal Country Manager Ingecom

“Registámos um aumento de ciberataques, nomeadamente de ciberataques temáticos com recurso a estratégias de spam phishing e mobile malware. Os temas em que assentam estes ataques são o tema coronavírus, promoções e ofertas especiais de produtos premium de informática e entretenimento, ataques a plataformas de educação online, e injeção de malware em aplicações móveis com especial foco em aplicações dirigidas a públicos infantis”, confessa Rui Duro.

Nuno Martins partilha a mesma opinião e explica que **“as organizações foram obri-**



Rui Pinho, Territory Channel Manager Kaspersky Portugal

gadas a reagir sem qualquer plano pensado com tempo e com a tecnologia adequada. A cibersegurança continua a ser ‘o parente pobre’ do IT de muitas organizações. Para projetos de cibersegurança apenas há budget depois de sofrer algum ataque, perder informação crítica ou aparecer nas notícias”.

Ainda no regime de teletrabalho, é importante estar atento aos riscos associados à mistura do contexto profissional e doméstico, nomeadamente na insegurança das redes domésticas ou na partilha de dispositivos entre estes dois contextos. Para mitigar estas vulnerabilidades é essencial reforçar a monitorização de segurança das redes corporativas e dos acessos remotos e criar regras muito claras sobre a utilização de dispositivos pessoais no contexto laboral.

“Todo este aumento muito significativo de ciberataques vem colocar a cibersegurança nas agendas das organizações. No entanto, estamos numa fase em que apenas há disponibilidade para manter as plataformas e soluções existentes, pelo medo da mudança. É um período interessante para a promoção de soluções inovadoras, mas por outro lado é também um momento em que os novos projetos não avançam”, refere ainda Nuno Martins.

Assim, as empresas devem não só procurar garantir a existência dos mecanismos de proteção técnica adequados, mas também apostar na

formação dos seus colaboradores com o objetivo de cumprirem as boas práticas de cibersegurança.

“Quanto às ameaças oportunistas que utilizam a pandemia do COVID-19 como tema, os indivíduos devem ser críticos em relação às promessas feitas e às soluções apresentadas em emails, publicações, aplicações e mesmo notícias, pensando duas vezes e verificando noutras fontes antes de clicar em ligações ou anexos, instalar aplicações ou partilhar notícias”, afirma o Centro Nacional de Cibersegurança.

Como fabricante de soluções na área da cibersegurança, a Kaspersky oferece um portfólio abrangente de serviços e soluções aos seus Parceiros, reforçando as sessões de formação e divulgação online com regularidade para ajudar na segurança em teletrabalho, **“promovemos também a extensão dos dias de teste gratuito de algumas soluções específicas de proteção das ferramentas de colaboração, tais como a proteção para o Office 365, Microsoft Teams e Sharepoint. Já na área da saúde, uma vez que as instituições**



Manfred Ferreira, Cyber Security & Public Safety at Warpcom Services

médicas são os alvos mais vulneráveis desta pandemia, concedemos-lhes, desde março, o acesso aos nossos principais serviços corporativos de segurança informática por um período de seis meses”.

“Desenvolvemos soluções à medida e end-to-end, focadas nos requisitos das organizações, nas áreas de Cybersecurity &

Public Safety, Collaboration & Customer Experience, Data Center & Multi Cloud e Networking & Infrastructure", esclarece Manfred Ferreira, Cyber Security & Public Safety at Warpcom Services.

A Warpcom oferece ainda serviços de consultoria tecnológica, serviços profissionais, serviços de suporte e serviços geridos (SOC/NOC), onde as organizações podem reduzir

Quando questionado acerca das soluções que diferenciam a Ingecom neste setor, Nuno Martins, afirma que **"temos uma oferta que permite proteger os dados de uma organização contra qualquer roubo – como é o caso da Sealpath, Forcepoint; soluções que fazem a monitorização de vulnerabilidades e permitem validar com 'auto-ataques' a maturidade da segurança da organização (Rapid7,**

novos ataques por via de infraestruturas OT e Hopsitalar".

Sobre o panorama geral de cibersegurança, Rui Pinho, é da opinião que os alvos mais vulneráveis são as instituições médicas, e que com esta nova realidade mais empresas serão capazes de conectar os seus negócios com as pessoas, como nunca antes tinham experimentado e, quem sabe, redefinir o seu negócio para tirar mais partido do digital e construir relações ainda mais fortes com os clientes.

Para Rui Duro, uma grande parte do tecido empresarial português ainda se encontra num patamar de defesa de informação com base somente em simples pacotes de software antivírus, o que não é suficiente para combater as atuais ameaças de cibersegurança. **"É por esta razão que falamos constantemente em soluções de segurança Gen V e Gen VI, onde entramos já numa fase em que temos de perceber a complexidade dos ecossistemas empresariais cada vez mais difusos, dispersos e com uma panóplia de dispositivos diferenciados entre si quase impossível de gerir"**.

"Deparamo-nos com novos paradigmas, fruto da recente pandemia, onde as organizações que mais rapidamente conseguem responder e adaptar-se terão uma clara vantagem competitiva no mercado. Desta nova realidade, emergiram novos vetores a ter em consideração, os quais têm riscos inerentes que anteriormente não tinham sido identificados. A capacidade de adaptação e resposta das organizações a esta nova realidade, ditará o seu sucesso futuro", conclui Manfred Ferreira. ■

Como mitigar os principais riscos de cibersegurança em teletrabalho?

- Utilizar de preferência dispositivos autorizados pela organização;
- Evitar a partilha destes equipamentos com o restante agregado familiar;
- Garantir que os dispositivos estão atualizados e têm o antivírus e a firewall ativados;
- Fazer backups regulares para um dispositivo externo;
- Evitar usar o Wi-Fi de espaços públicos e utilizar sempre uma VPN da organização;
- Navegar sempre em websites HTTPS;
- Alterar a palavra-passe do Wi-Fi doméstico;
- Garantir que o Wi-Fi doméstico tem uma palavra-passe forte, secreta e alterada regularmente;
- Garantir que a rede interna da organização é segmentada e configurar segregação de acesso por funções;
- Não abrir emails ou SMS, nem clicar em links ou anexos desconhecidos;
- Cifrar as comunicações sensíveis;
- Não partilhar informação profissional nas redes sociais.

consideravelmente os tempos das suas arquiteturas de execução, de resposta e de duração dos projetos como forma de complementar e apoiar as suas carências específicas e/ou até temporárias.

Por outro lado, a Check Point aposta numa postura preventiva. **"A Check Point Software assenta a sua oferta numa visão holística de cibersegurança, a qual denominamos por Infinity. Esta plataforma inclui um conjunto integrado de soluções de cibersegurança que protege as organizações até ao endpoint. Esta é uma oferta que está disponível para qualquer empresa, seja qual for a sua dimensão, complexidade ou distância geográfica entre pontos e dispositivos a segurar"**.

Cymulate); gestão de acessos de 'externos' à organização com soluções de gestão de passwords e controlo dos respetivos devices - que agora no regresso à empresa chegam desatualizados e com muitas vulnerabilidades - (Thycotic, Forescout, Vicarius), e proteção de dispositivos industriais que gerem fábricas, barragens, sistemas de distribuição de águas, energia, gás, sob os quais há cada vez mais tentativas de ataques que, pela sua abrangência, são altamente críticos para a sociedade - nestes ataques não se roubam dados, 'rouba-se' qualidade de vida e saúde às populações, pois podem colocar uma população inteira sem água potável, ou sem luz - a Forescout e Medigate ajudam no combate a estes

RESUMO

- A crise do COVID-19 veio alterar profundamente o paradigma da cibersegurança empresarial;
- Registou-se um aumento de ciberataques relacionados com a temática do COVID-19 com recurso a estratégias de spam, phishing e mobile malware;
- Cabe aos Parceiros de Canal desenvolver um ambiente seguro para as operações dos seus clientes.

Conectividade e segurança, aliados indispensáveis nesta nova realidade

A pandemia de COVID-19 que atualmente nos assola trouxe-nos uma grande incerteza, com mudanças a todos os níveis e em todos os países

Grande parte da população mundial encontra-se confinada e em teletrabalho – muitos pela primeira vez, tendo de conjugar a vida profissional com os cuidados e assistência à família. Um conforto que podemos retirar desta situação, no entanto, é que todos estamos a passar pelo mesmo, de uma forma ou de outra, e felizmente são muitos os que tentam melhorá-la.

Na Cisco, compreendemos desde o primeiro minuto a importância que teriam agora, e mais do que nunca, a conectividade e a segurança: a comunicação e a colaboração são fundamentais, mas é imperativo que aconteçam em condições confiáveis para todos. Na situação atual, as empresas e organizações devem lembrar-se que a segurança é uma prioridade absoluta e assenta essencialmente em três medidas-chave: utilizar ferramentas de colaboração com segurança integrada, reforçar a segurança com soluções complementares e atuar, em todos os momentos, com consciência e senso comum.

Sabendo que as ferramentas de colaboração remota têm sido fundamentais – em particular as de videoconferência, que de um momento para o outro se tornaram a nova realidade do quotidiano – a Cisco tem proporcionado várias das suas plataformas de forma gratuita, para que organizações e particulares possam man-

ter-se conectados, próximos e produtivos. Destaca-se, entre elas, o Cisco Webex, a solução de videoconferência líder de mercado a nível mundial que oferece um conjunto completo de ferramentas de colaboração com altos padrões e requisitos de segurança embebidos by design. O Webex regista uma utilização sem precedentes, ultrapassando os 500 milhões de utilizadores individuais apenas no mês de abril – em janeiro, por exemplo, registara 153 milhões – e mais de mil milhões de minutos de reunião por cada dia útil do mesmo mês.



André Rodrigues, Cisco Portugal CTO

Para além das ferramentas de colaboração aplicadas ao trabalho remoto, é também muito necessário o reforço da segurança já existente, através de soluções como o Cisco Secure Remote Worker, uma opção simples, integrada e escalável que oferece a força e o alcance da abordagem das plataformas Cisco, para proteger todos os dispositivos, em qualquer lugar:

- **Cisco Duo** – Verifica a identidade de todos os utilizadores e valida a confiança do dispositivo antes de permitir o acesso a aplicações corporativas, através de uma autenticação multifator simples e segura;

- **Cisco Umbrella** – Serviço Cloud que protege os utilizadores de acessos maliciosos à internet, independente de onde estejam, dentro ou fora da rede corporativa;

- **Cisco AnyConnect Mobility Client** – Através de uma conexão de rede privada virtual (VPN), permite um acesso seguro à rede empresarial para qualquer utilizador, a partir de qualquer dispositivo, em qualquer momento e lugar;

- **Cisco AMP for Endpoints** – Para a proteção, defesa e resposta avançada contra ameaças nos dispositivos, protegendo os utilizadores e os terminais corporativos e pessoais.

A Cisco está empenhada em tornar esta nova realidade tão fácil quanto possível para todos, contribuindo para o progresso na direção de uma maior consciencialização sobre segurança, e também para os processos de digitalização das organizações. Assumimos uma postura proativa para dar resposta às necessidades que possam surgir, com ações preventivas como gestão contínua da capacidade, *scaling-up* progressivo, segmentação dos tipos de utilizadores priorizando segundo a sua missão (em especial cuidados de saúde, governo e infraestruturas críticas) e mantendo um ecossistema global massivamente conectado, com redundância, mecanismos de failover e novas competências de segurança.

O mundo torna-se cada vez mais digital e queremos fazer tudo ao nosso alcance para manter as organizações seguras e proteger a sua privacidade – pois acreditamos que é um direito humano fundamental e sabemos que neste momento os mais vulneráveis serão os mais atacados. Capacitar as diferentes entidades com opções seguras para manterem a continuidade da sua atividade, não só lhes permite ultrapassar uma situação sem precedentes como a que vivemos atualmente, como também acelerar o crescimento e proteger o seu futuro, bem como o dos seus colaboradores. ■

por André Rodrigues, Cisco Portugal CTO

INFO

cisco.com/go/security

Stay secure, stay connected com a Cisco

Aumente a sua segurança com a ajuda
de Cisco Umbrella e Cisco Duo



Cisco Umbrella



Free-trial 90 dias



Visibilidade em todos os
dispositivos, em qualquer lugar



Inteligência para
descobrir as ameaças



Impede ataques de phishing,
malware e ransomware

Cisco Duo



Device e
user trust



Visibilidade de
dispositivos



Acesso seguro a
todas as apps

Contactos:

✉ sales.pt@comstor.com

☎ 210 310 230



CSI

Comstor Security Initiative



Comstor

Sim ao teletrabalho, mas não de qualquer forma

Proteger os dados, os dispositivos e os colaboradores são algumas das medidas para criar um ambiente seguro de teletrabalho



A pandemia do coronavírus fez com que as empresas tivessem que se adaptar muito rapidamente a trabalhar de forma remota para garantir tanto a saúde dos seus colaboradores, como a prestação de todos os serviços da mesma forma, como se estivessem no escritório. Para além disto, a situação atual vai alterar o modelo de trabalho de muitas empresas, potenciando o teletrabalho. Contudo, o teletrabalho representa um grande desafio para qualquer infraestrutura corporativa de IT, uma vez que aumenta a complexidade da rede e abre novas portas aos ciberataques. Por isso, é fundamental adotar medidas de segurança para criar um ambiente seguro de teletrabalho. Na Ingecom, recomendamos:

Proteger os dados sensíveis: a nuvem encaixa perfeitamente no ambiente de teletrabalho devido à sua flexibilidade de conexão a partir de qualquer lugar, em qualquer momento. O storage cloud, que muitas empresas já estavam a utilizar de forma habitual, está

a potenciar-se; mas há que ter em conta que o armazenamento na nuvem requer medidas de maior segurança do que a informação que está dentro da empresa, uma vez que se encontra fora do perímetro da mesma. Embora a maioria dos players de cloud já tenham mecanismos para proteger o acesso à informação por parte do utilizador, incluir um segundo nível de controlo por parte das empresas, não deixando a segurança 100% nas mãos do provedor cloud, é uma boa política de segurança. Por outro lado, ainda que as informações estejam nos servidores da empresa, quando os utilizadores estão a trabalhar em casa, essas informações são mais fáceis de passar para dispositivos que não estão controlados e, por isso, em ambas as situações é necessário e recomendável aplicar tecnologia de IRM/DRM como a de SealPath, que permite aplicar uma capa de proteção à documentação, esteja esta onde estiver. Além disso, é possível controlar o que se pode fazer com a informação – ver, editar, copiar e colar ou imprimir –, e ter uma auditoria completa de quem está a aceder a qualquer momento ou

se alguém tenta aceder sem autorizações. Adicionalmente, oferece a capacidade de destruir estas informações remotamente, revogando o acesso às mesmas, ainda que estejam em equipamentos ou dispositivos de terceiros.

Tornar seguros os dispositivos corporativos e pessoais: o teletrabalho incrementou a utilização de equipamentos corporativos e não corporativos para aceder aos dados da empresa, pelo que é fundamental mantê-los protegidos para evitar possíveis ataques de malware. Muitas vezes, trabalhar a partir de casa dá uma falsa sensação de segurança aos utilizadores, e é ao contrário; os atacantes têm menos barreiras de segurança a ultrapassar, por isso é conveniente implementar alguma medida de proteção dos dispositivos, quer através de um AV tradicional avançado, quer por um NGAV. Uma das soluções que permite salvar estes equipamentos é o Bitdefender GravityZone Ultra, que oferece uma proteção integrada com EDR e análise de riscos nos endpoints, com uma arquitetura de um só agente e uma única consola.

Manter os dispositivos móveis seguros: os dispositivos móveis ou terminais são outras das principais portas de acesso dos colaboradores a uma organização, e ainda mais neste ambiente de teletrabalho. Estes dispositivos utilizam-se tanto a nível pessoal como corporativo, pelo que é muito importante mantê-los seguros para evitar possíveis ataques. Dispor de uma solução UEM (Unified Endpoint Management), como a de Mobileiron, permite proteger a rede perimetral da empresa, proporcionando aos utilizadores um acesso seguro e fluído aos dados. Além do mais, é possível separar as aplicações e os dados corporativos dos pessoais, e tornar seguras as apps de produtividade, como o correio eletrónico, os contactos ou o calendário.

Assegurar o acesso: muitas empresas contam com um cenário híbrido em que algumas aplicações comerciais se encontram nas instalações do escritório ou no centro de dados da empresa, enquanto que outras estão na nuvem privada ou pública. Seja qual for o modelo, é essencial que o funcionário possa aceder de forma segura às aplicações que necessita, esteja onde estiver. Neste sentido, as

A saúde, um dos setores mais críticos durante a pandemia

Não são só as empresas em teletrabalho que podem estar mais vulneráveis a sofrer um ciberataque. Desde o início da pandemia por coronavírus, o setor da saúde viu aumentado o número de ataques a redes hospitalares. Para que os dispositivos profissionais de saúde não sejam uma porta de acesso a ransomwares ou outros ataques de segurança mais sofisticados, como a exploração de vulnerabilidades, é necessário aplicar medidas de segurança que proporcionem não só uma visibilidade detalhada de cada dispositivo clínico, mas que também forneçam outros dados relevantes acerca dos mesmos, detetem as suas vulnerabilidades e que permitam saber, a qualquer momento, de onde se conectam e o nível de segurança com que o fazem. Em março de 2019, a Grand View Research divulgou um relatório – O aumento dos investimentos para a implementação de soluções IoT/IoMT no setor da saúde – que previa, um crescimento exponencial no tamanho do mercado global de IoT dentro do setor da saúde em 2025. Um ano depois, vemos que o setor da saúde necessita não só de soluções de IoT/IoMT em geral, mas sobretudo de ferramentas de cibersegurança que permitam combater os crescentes ataques que têm vindo a acontecer devido ao momento de crise provocado pelo coronavírus. Enquanto os médicos combatem os efeitos do COVID-19 nos pacientes, os seus colegas do departamento de IT – e mais concretamente da segurança de informação – enfrentam outra consequência do coronavírus, nomeadamente o facto de os cibercriminosos estarem a fazer os possíveis para atacar. Talvez não nos deva surpreender que um novo ataque perigoso de ransomware de Windows esteja a ser planeado, e que utilize o COVID-19 como armadilha. À medida que os médicos se esforçam para reduzir o número de pacientes com COVID-19, o risco de vulnerabilidade do estado dos dispositivos profissionais de saúde utilizados para tratar os pacientes aumenta, assim como a visibilidade da sua localização.



DESCOBRIR, DETALHAR E ASSEGURAR

Para que os dispositivos profissionais de saúde não sejam uma porta de acesso a ransomwares ou ataques de segurança como a exploração de vulnerabilidades, é importante que as medidas de segurança aplicadas cumpram três objetivos: descobrir, detalhar e assegurar os dispositivos. Atualmente, contamos com ferramentas tecnológicas de cibersegurança capacitadas para repelir o impacto dos ataques externos através de uma plataforma de cibersegurança que descobre e cria um inventário detalhado e constantemente atualizado de todos os dispositivos da rede, incluindo IoT geral, IoMT clínico e dispositivos profissionais de saúde – os que executam protocolos de comunicação patenteados.

Empresas como a Medigate, mediante a inspeção profunda de pacotes (DPI), conseguem fazer com que a plataforma entenda estes protocolos, proporcionando perfis detalhados de todos os dispositivos conectados, incluindo a sua localização, estado e postura de segurança; e permitem aplicar BigData, o que fornece dados importantes, não só para os departamentos de segurança de IT, mas também para a equipa dos cuidados de saúde.

O setor da saúde enfrenta um elevado aumento de ciberataques, não apenas para roubar informação, mas também para bloquear o funcionamento de elementos essenciais dos hospitais, através de ataques a dispositivos específicos. É aqui que a Medigate pode prestar um contributo relevante, tanto de forma autónoma, como através da cooperação com outras ferramentas de segurança.

soluções de Privileged Account Management (PAM) – como as de Thycotic – não só permitem assegurar as contas privilegiadas num pool empresarial encriptado, como também protegem o acesso aos dados e recursos privilegiados a partir de qualquer localização.

Comprovar a segurança da organização:

uma proteção extra contra estas ondas de ciberataques é contar com uma plataforma de *Breach & Attack Simulation* (BAS) como Cymulate, que permite às organizações executar provas das últimas ameaças para conhecer de forma imediata o nível de proteção que têm. Além disso, a plataforma envia informação sobre como mitigar as ameaças encontradas.

Consciencializar os colaboradores:

os ataques através do correio eletrónico constituem o principal vetor de infeção, e mais de 90% dos ataques procuram explorar a fragilidade humana. Devido à situação que estamos a viver, muitos cibercriminosos optaram por lançar ataques phishing, utilizando o coronavírus como gancho, que têm como objetivo que o utilizador descarregue um arquivo malicioso e, assim, atacá-lo. Neste sentido, existem soluções que permitem treinar os utilizadores para que não caiam na armadilha. Por exemplo, a Attack Simulator colocou à disposição dos seus clientes equipas dedicadas ao COVID-19 para a realização de simulações de ataque, a fim de ajudar a consciencializar os utilizadores acerca das ameaças que se estão a tornar cada vez mais comuns devido a esta situação de crise.

Proteger os serviços DNS:

Conhecer os tipos de ataque DNS e como evitá-los é essencial para poder proteger a infraestrutura de uma organização e para que os trabalhadores possam prestar serviço a partir de casa. Desta forma, a proteção dos serviços DNS pode ajudar a mitigar os riscos de cibersegurança. Empresas como a EfficientIP permitem assegurar estes serviços para salvaguardar a confidencialidade dos dados, proteger os utilizadores e garantir o acesso às aplicações, tanto na nuvem, como nas instalações da empresa. ■

COVID-19: cibersegurança e gestão remota são mais importantes do que nunca

Com a maioria das organizações forçadas a ter os seus colaboradores em regime de teletrabalho, a sua cibersegurança está a ser posta à prova mais do que nunca

Em Portugal, como praticamente no resto do mundo desenvolvido, esta crise colocou as empresas em alerta máximo, forçando muitas delas a adotar o teletrabalho como uma medida preventiva para salvaguardar a saúde dos seus colaboradores.

Mas trabalhar remotamente é, hoje, incontornável. Só que se as ferramentas certas não estiverem disponíveis e bem implementadas, esta realidade poderá representar um sério risco para as empresas e uma perda de controlo sobre os ativos mais importantes – os seus dados. A verdade é que precisam que os seus colaboradores trabalhem remotamente "o mais normalmente possível" para manter a atividade sem grande interrupção. Mas há que saber como fazê-lo.

IMPREPARAÇÃO E INEXPERIÊNCIA

A improvisação e a falta de experiência na implementação e controlo do teletrabalho podem implicar uma série de riscos para a segurança da organização, como configurações frágeis de firewall, uso de computadores e portáteis (da empresa ou do colaborador) desprotegidos e muitas vezes configurados à pressa, ligações à Internet não controladas por Wi-Fi doméstico ou hotspots, acesso a sites inseguros etc.

Está visto que o trabalho remoto resulta numa maior exposição a vulnerabilidades e ameaças à segurança nos sistemas. Tudo isto, associado ao recente aumento exponencial nos ciberataques (malware, phishing, ransomware etc.) para explorar essas vulnerabilidades, significa que é mais importante do que nunca proteger e monitorizar todos os endpoints, servidores e dispositivos que contenham informações confidenciais e se ligam a sistemas dentro e fora da rede empresarial.



CAMPANHAS DE CIBERATAQUES QUE EXPLORAM A PANDEMIA

A doença COVID-19 está a ser usada como um gancho para campanhas maliciosas de engenharia social, incluindo spam, malware, ransomware e domínios maliciosos. As campanhas maliciosas que usam a doença como atração parecem acompanhar os números da própria pandemia, crescendo diariamente na ordem dos milhares.

Os investigadores da Panda procuram e analisam constantemente amostras capturadas em campanhas maliciosas relacionadas com o Coronavírus, nomeadamente de spam, tendo identificado e-mails maliciosos enviados e recebidos em todo o mundo. Muitos destes e-mails, supostamente de organizações oficiais, alegam conter atualizações e recomendações relacionadas com a doença. Como a maioria das campanhas de spam, também estas incluem anexos maliciosos.

COMO PODE A PANDA PROTEGER CONTRA ESTAS E OUTRAS CIBERAMEAÇAS

Com o modelo disruptivo do Panda Adaptive Defense 360, a Panda oferece uma suite completa de cibersegurança, que, ao combinar ferramentas de *Endpoint Protection* e *Endpoint Protection and Response*, proporciona visibilidade detalhada sobre toda a atividade nos endpoints, controlo total de todos os processos executados e redução da superfície de ataque, aumentando, deste modo, a resiliência das empresas face às novas ameaças que surgem numa base diária.

Assim, entre alguns dos principais recursos disponíveis destaca-se a deteção e bloqueio de malware e ransomware, mesmo antes da sua execução, independentemente de serem novas variantes ou novos domínios de download, como é o caso do malware relacionado com a COVID-19.

Igualmente importante é a capacidade de detetar indicadores de ataque (IoA), bloqueando comportamentos inusitados em dispositivos protegidos, como o download de executáveis ou acesso a URL desconhecidas ou maliciosas e a gestão de vulnerabilidades para sistemas operativos Windows e aplicações de terceiros, reduzindo a superfície de ataque de postos de trabalho e servidores Windows.

A suite completa de cibersegurança da Panda inclui, ainda, monitorização, gestão e reporting centralizados e suporte remoto à rede, bem como a gestão de todos os discos encriptados de portáteis, *endpoints* e servidores Windows, centralizada a partir de uma única consola web.

Por último, mas de igual relevância para a segurança das organizações, é a capacidade de identificar, monitorizar e controlar dados pessoais e sensíveis em toda a rede e em tempo real, bem como ainda realizar uma gestão completa de patches para Windows e aplicações de terceiros, aumentando a resiliência da rede empresarial. ■

INFO

pandasecurity.com/pt

Panda Adaptive Defense

Visibilidade
Ilimitada e Controlo
Absoluto/



Prevenção,
Detecção e
Resposta:

para ataques de
malware e malwareless,
num único agente.



Visibilidade em
Tempo Real e em
Retrospectiva:

informação detalhada
detoda a actividade
dos endpoints.



Classificação
de 100% dos
Processos:

99,98% através de
Machine Learning, e
0.02% por especialistas
da Panda.



Threat Hunting
e Análise
Forense:

realizados pelos
analistas da Panda
Security e dos nossos
MSSPs.

“Não estamos aqui para vender tecnologia, mas sim para oferecer ferramentas”

A Infor assume que está numa posição única depois da aquisição por parte da Koch Industries. Agora, a empresa acredita que está “a tomar as decisões que vão ajudar os clientes” nos “próximos dez ou mais anos”, e não apenas no atual trimestre

por Rui Damião

“**G**ostava que o evento fosse presencial, mas, tal como vocês, estamos a fazer o melhor possível, a trabalhar a partir de casa, para ultrapassar este momento”. Foi assim que Kevin Samuelson, CEO da Infor, deu as boas-vindas a partir de sua casa a todos os participantes do Infor Inspire, que este ano se realizou exclusivamente online por causa da pandemia do COVID-19. Depois, o CEO começou por explicar que a empresa “vive momentos incríveis”, tal como o anúncio feito apenas algumas semanas antes de que a Koch Industries vai comprar a Infor. “Isto são ótimas notícias - não só para os nossos colaboradores, mas também para os nossos clientes atuais ou futuros”.

A história da Koch Industries e da Infor começou há alguns anos. Primeiro, a Koch tornou-se cliente da Infor; depois, a empresa fez dois investimentos significativos e, agora, chegou a acordo para adquirir a Infor. Enquanto empresa privada, Samuelson explica que a Koch faz “investimentos a longo prazo”, algo que irá beneficiar a Infor em grande medida. “Estamos a tomar as decisões que vão ajudar os clientes, não neste mês ou neste trimestre, mas nos próximos dez ou mais anos”, refere o CEO, acrescentando que esta será

“uma vantagem distintiva que teremos no mercado”.

PERCEBER A INDÚSTRIA

Kevin Samuelson partilhou com os participantes alguns números que mostram a atual força da Infor. A empresa conta, atualmente, com mais de 68 mil clientes, 13.500 dos quais utilizam produtos cloud. Com 147 escritórios em 44 países, a Infor conta, também, com 17 mil colaboradores e mais de 1.650 especialistas de suporte, assim como mais de 2.100 Parceiros.

“Se analisarmos porque é que achamos que temos tido sucesso e porque é que achamos que vamos continuar a liderar no nosso setor, deve-se ao nosso foco na indústria”, indica o CEO da Infor. “Quando começámos a Infor em 2002, este era a nossa ideia sobre a qual criámos a empresa; a nossa perspetiva foi, se focarmos na indústria - não apenas com produto, mas também com consultores, vendas, suporte e todas as áreas que impactam o negócio, podemos ajudar a entregar produtos que levam um valor mais significativo muito mais rapidamente”.

Esta tem sido a estratégia da Infor ao longo da sua vida e aquilo que, nas palavras de Samuelson, diferencia a empresa e que ajuda os seus clientes a aportarem mais valor para as suas operações.

O CEO da Infor explicou, também, que estamos numa altura única. Existem startups, apoiadas por investidores, que gastam milhões

de dólares em tecnologias disruptivas e, no outro lado do espectro, empresas massivas que gerem autênticos monopólios. A Infor, assim como a larga maioria das empresas, encontra-se no meio.

“Não estamos aqui para vender tecnologia; estamos aqui para oferecer ferramentas que vos vão ajudar na vossa indústria específica”. O que isso significa, segundo Kevin Samuelson, é que a Infor dá mais agilidade para que os seus clientes possam adaptar o seu negócio mais rapidamente com base naquilo que o cliente acredita ser o futuro da sua indústria.

Depois, a empresa também tem como objetivo aumentar a produtividade e a eficiência para que as empresas possam investir na mudança e em serem mais dinâmicas. Simultaneamente, a empresa possibilita a utilização de dados relevantes para gerar *insights* relevantes, até porque “a habilidade de extrair dados e criar *insights* é algo absolutamente necessário atualmente”.

A empresa acredita, ainda, que é possível retirar muitos dos constrangimentos com *compliance* que existem porque essas funções são criadas dentro dos produtos. E é aqui que entra a cloud. Samuelson re-

ferre que é absolutamente vital, uma vez que é aí que todas as funcionalidades e produtos que podem ajudar as empresas a melhorar as suas operações. ■



Kevin Samuelson, CEO da Infor

RESUMO

- Infor anunciou que foi adquirida pela Koch Industries, o que dará a possibilidade de tomar decisões que vão ajudar os clientes na próxima década;
- Empresa conta com 147 escritórios em 44 países e já tem 13.500 clientes de cloud;
- Foco na indústria tem diferenciado a Infor dos seus concorrentes.

Infinidat promete armazenamento à medida das necessidades

Os principais responsáveis da Infinidat compartilharam num evento online os pontos fortes da empresa que regista um rápido crescimento desde que foi fundada, há nove anos

Fundada em 2011 por uma equipa de especialistas em armazenamento, desde cedo que a Infinidat se focou em trazer valor comercial para os seus clientes ao eliminar os compromissos entre o desempenho, a disponibilidade e o custo a uma escala multi-petabyte.

Moshe Yanai é o fundador e CEO da Infinidat. Num evento online com os jornalistas europeus, Yanai partilhou que, durante a pandemia derivada do COVID-19, “os fornecedores com preço líder têm uma vantagem competitiva uma vez que os clientes não podem deixar de consumir armazenamento. Agora, com a crise da pandemia, ainda mais”.

De acordo com o executivo, os decisores de IT vão ter de enfrentar uma pressão maior por parte do departamento financeiro. Isto irá acontecer, diz, porque a empresa não estará disposta a suportar riscos de custos.

Algumas marcas podem estar já a perder terreno face aos fornecedores que contam com melhores relações de preço. No caso da Infinidat, a empresa desenvolveu “um modelo integral que fornece às empresas a elasticidade da cloud, permitindo que cresçam de acordo com as suas necessidades, mas mantendo os dados e a soberania dos mesmos nas suas instalações”. Esta funcionalidade, intitulada de Capacity On Demand (COD), permite que o cliente possa “contratar uma arquitetura, implementar um sistema e pagar uma percentagem da sua capacidade”, capacidade essa que é realmente utilizada pelo cliente.



Moshe Yanai

Com este modelo, os clientes podem aproveitar o custo do armazenamento cloud no seu próprio data center, juntando ‘o melhor de dois mundos’: alto desempenho e utilização flexível, associado a um pagamento incremental à medida dos requisitos de armazenamento reais. Simultaneamente, os riscos associados ao cloud computing são limitados ao manter os dados críticos do negócio localizados no seu próprio data center.

ADAPTAR O CONSUMO AO MODELO DE NEGÓCIO

Para começar, Dan Shprung, Vice-Presidente Executivo para a EMEA, partilhou um dado que mostra a capacidade da Infinidat: em fevereiro deste ano, a empresa superou os seis exabytes de armazenamento instalado a nível mundial. Destes, a maioria está nas Américas (3,7EB), seguido da EMEA (1,9 EB) e com a região APJ com 388 PB.

A Infinidat conta com três modelos de negócio: CapEx, Capacity On Demand e OpEx (FLX). No modelo CapEx acontece o mesmo que em outras soluções e outros produtos: o cliente compra o produto,

a capacidade pretendida, e começa a utilizar. Os modelos mais inovadores dentro do setor de

armazenamento está no Capacity On Demand e OpEx. No COD, o cliente pode comprar 500 terabytes de armazenamento; a Infinidat coloca um petabyte e o cliente “não tem de se

comprometer com o resto, pode crescer à medida que o negócio cresce”. Shprung explicou um dos benefícios deste modelo com um exemplo atual: se existir um *lockdown* e não for possível deslocar-se até ao data center, ou se o produto estiver em falta, não é necessário esperar que as situações sejam ultrapassadas, uma vez que a capacidade em si já está no data center do cliente.

“O FLX é algo único”, indica Dan Shprung. Este é um modelo OpEx que permite ao cliente começar com um compromisso mínimo e a Infinidat cobra por mês aquilo que

é de facto consumido. “É possível aumentar a capacidade; por exemplo, uma empresa compromete-se com 500 terabytes, no mês seguinte utiliza 520 terabytes, no outro mês 510. As empresas podem aumentar ou diminuir a capacidade para aquilo que é de facto necessário e que é utilizado”.

Deste modo, as organizações podem utilizar o que é de facto utilizado e necessário para as suas operações e, assim, poderem fazer crescer o seu negócio. ■



Dan Shprung, Vice-Presidente Executivo para a EMEA

RESUMO

- Infinidat acredita que os fornecedores com preços atrativos têm, agora, uma vantagem competitiva, tendo em conta a nova realidade das organizações;
- Capacity On Demand junta o alto desempenho com a utilização - e pagamento - flexível;
- Este ano, a Infinidat superou a marca dos seis exabytes de armazenamento instalado.

PARCEIRO

DO MÊS

“Disponibilizamos serviços de real valor para as organizações”

A Passio Consulting é especializada em Sistemas de Apoio à Decisão, com foco em soluções de *business intelligence*, inteligência artificial, *data warehousing architectures* e *data virtualization* e apoia as organizações a transformarem dados em vantagem competitiva



Paula de Oliveira, Co-founder and Managing Director da Passio Consulting, Mike Ferguson, BI Specialist, e Tiago Ferreira, Chief Dream Officer da Passio Consulting

Foi no ano de 2012, em plena crise financeira, que Paula de Oliveira e Ana Paiva viram a crise como uma oportunidade e fundaram a Passio Consulting. Num ano marcado por “tsunamis regulatórios”, apostaram nos sistemas de apoio à decisão, como *data warehouse* e *business intelligence*, ajudando os seus clientes a atingir os objetivos mandatórios. Ao longo dos anos registou-se uma evolução nos serviços e nas áreas de atuação e, em 2016, apostaram na oferta de soluções de *data governance/management*; *data science* & *auto machine learning*; *data warehouse automation* e *data virtualization*.

Já em 2019, investiram no serviço de nearshore, com especial destaque na Alemanha, conseguindo um apoio do “Portugal 2020” e apostaram em competências e serviços relacionados com a cloud, conseguindo assim uma distinção como PME Líder’19.

POSICIONAMENTO E OBJETIVOS

Atualmente, é apenas Paula de Oliveira que está na liderança da Passio, como Co-fundadora & Managing Partner.

A Passio posiciona-se em Portugal como uma empresa boutique, especializada em sistemas de apoio à decisão, com foco em soluções de *business intelligence*, inteligência artificial, *data warehousing architec-*

tures e *data virtualization*, que apoia as organizações a transformarem dados em vantagem competitiva, e atua em setores financeiros, telecomunicações, energético e seguradoras.

“Somos inovadores. Disponibilizamos serviços de real valor para as organizações, como por exemplo Estratégia de modernização de *data warehousing* ou *assessment* e *roadmap* para a cloud”, explica Tânia Espinheira, Design & Marketing Manager.

Tânia Espinheira, mostra-se otimista para o futuro pois acredita que o COVID-19 fez com que as empresas optassem por criar o maior número possível de postos de teletrabalho.

Quanto a objetivos, a Passio quer fornecer um serviço de excelência e valor para os clientes e Parceiros e atrair, reter e desenvolver talentos, apostando na formação das equipas e atualizações constantes das tendências dos mercados e das melhores práticas internacionais, o que permite estar sempre na vanguarda tanto nos serviços que prestam como na forma como o fazem.

A EMPRESA

Atualmente, a Passio conta com uma equipa de 53 colaboradores, sendo que uma parte destes está alocada a projetos nearshore.

A Passio trabalha com Parceiros líderes internacionais e analistas independentes internacionais em toda a Europa, pois acredita que “os Parceiros certos são a chave para a entrega de valor”.

Atualmente, os seus Parceiros em

tecnologia são a Denodo (*data virtualization*), Datarobot (plataforma de *automated machine learning*), WhereScape (software de *data warehouse automation & Big Data*), Colibra (*data intelligence*), Snowflake (startup de *data warehousing* baseada em cloud) e Microsoft.

Ao longo dos anos, a Passio tem promovido a vinda a Portugal de vários especialistas, como Christopher Bradley, Presidente da DAMA UK e DMA, Mike Ferguson, Managing Director da Intelligent Business Strategies Limited e Rick Van Der Las, Fundador da R20/Consultancy, seja para seminários ou cursos.

O que leva a maioria dos clientes da Passio a investirem com a empresa é a procura por soluções como *real-time information*, *real-time business intelligence*, estratégia IT & *data warehousing*, *auto machine learning*.

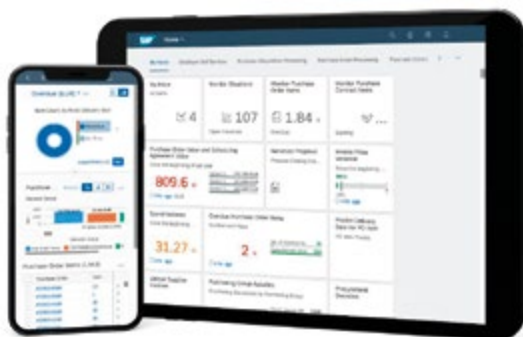
Quando questionada sobre o balanço da evolução do negócio, Tânia Espinheira garante que “a nossa faturação tem crescido de forma contínua ao longo da nossa existência, em 2019 a faturação foi de 1,9 milhões de euros”. ■

RESUMO

- A Passio apoia as organizações a transformarem dados em vantagem competitiva;
- Trabalha com Parceiros líderes internacionais e analistas independentes internacionais em toda a Europa;
- A maioria dos seus clientes investe com a Passio devido à procura por soluções como Real-time information, Real-time BI, IT estratégia & data warehousing, Auto Machine Learning.

Milestone responsável pelo projeto de implementação do Grupo Tecnimede

Grupo Tecnimede selecionou a Milestone para executar o seu projeto de migração dos sistemas SAP para SAP S/4HANA



A Milestone, consultora na área de tecnologias de informação, foi selecionada pelo Grupo Tecnimede para executar o seu projeto de migração dos sistemas SAP para SAP S/4HANA.

O DESAFIO

Com este projeto, o Grupo Tecnimede pretende dar continuidade a uma política de modernização dos seus sistemas de informação, perspetivando-se, após a conclusão do processo de migração, a implementação de um conjunto de melhorias nos processos operacionais potenciadas por novas funcionalidades disponibilizadas pela SAP na sua nova plataforma inteligente SAP S/4HANA.

Com este projeto, o Grupo Tecnimede espera ficar dotado de um sistema que permita evoluir ao nível dos processos de negócio, adotando novas tecnologias e melhores práticas, agora disponíveis na nova plataforma digital da SAP, o SAP S/4HANA.

“Uma vez que as oportunidades de melhoria aos processos de negócio serão identificadas no decorrer do projeto ainda é prematuro quantificar o potencial de melhorias, no entanto, as expectativas são elevadas especialmente em áreas em que o S/4HANA apresenta soluções bastante interessantes e inovadoras que vão permitir dar continuidade à concretização

dos nossos objetivos de transformação digital”, afirma Sérgio Bruno Santana, CIO do Grupo Tecnimede.

A SOLUÇÃO

A Milestone é Parceira da SAP desde 2010 e tem, já a esta data, a decorrer um conjunto de projetos suportados na nova versão S/4HANA. A adoção do SAP S/4HANA acaba por representar uma evolução para o Grupo Tecnimede, uma vez que o grupo já utiliza soluções SAP na gestão dos seus processos operacionais e de gestão.

“Os projetos de migração ou novas implementações de SAP S/4HANA estão, neste momento, na agenda de todos os diretores de IT e Grupos Empresariais que se apoiam em tecnologia SAP para realização dos seus Projetos de transformação digital, existindo, por esse motivo, uma forte procura no mercado de competências comprovadas em projetos desta natureza. A Milestone conta, neste momento, com cerca de cem consultores SAP, todos eles preparados para a realização deste tipo de projetos”, garante Nuno Almeida, administrador da Milestone.

Para Sérgio Bruno Santana, “a Milestone é um Parceiro de referência no Grupo Tecnimede no que respeita a implementação de soluções SAP. Trabalhamos em conjunto há vários anos e existe uma relação mútua de confiança. Trabalhar com um Parceiro que conhece detalhadamente a nossa implementação SAP tem claras vantagens num processo desta natureza”.

A solução SAP S/4HANA é um sistema de planeamento dos recursos empresariais, inteligente e integrado, que está preparado para responder às necessidades específicas da indústria farmacêutica e que visa ajudar o Grupo Tecnimede a operar de forma simplificada e otimizada. Baseada nas melhores práticas, esta solução permite ao Grupo Tecnimede a adaptação das tecnologias de informação ao seu negócio, que

por sua vez, se torna apto para evoluir, inovar e adaptar-se rapidamente às novas e futuras tendências do mercado.

A solução SAP S/4HANA amplia o valor da simplificação dos processos para todas as linhas de negócio e indústrias. Com base em capacidades analíticas, permite mais conhecimento, um alto nível de granularidade no suporte às decisões de negócio e, ainda, a reinvenção em tempo real dos processos de negócio.

A SAP S/4HANA está concebida para impulsionar a inovação das empresas e o desenvolvimento de novos modelos de negócio, num mundo cada vez mais complexo, digital e interligado.

OS RESULTADOS

“Cada vez mais as organizações, públicas e privadas veem como pré-requisito a implementação de uma solução que não só lhes possibilite crescer, inovar, desenvolver novos produtos ou serviços, como também os capacite a adotar novos modelos de negócio”, explica Manuela Martins, S/4HANA & Supply Chain Solution Advisor.

Todos os anos são disponibilizadas inovações com atualizações relevantes e, até à data de hoje, cerca de 50 organizações em Portugal, de múltiplas indústrias do setor primário, secundário e terciário, já adotaram SAP S/4HANA com sucesso comprovado.

Atualmente, para a solução SAP S/4HANA está publicado um plano de evolução (*roadmap*) a três anos.

Para Nuno Almeida, administrador da Milestone, a relação continuada de Parceria que privilegia com os seus clientes, poderá ter sido o fator decisivo na escolha da Milestone para realização deste projeto. ■

RESUMO

- O Grupo Tecnimede pretende dar continuidade a uma política de modernização dos seus sistemas de informação;
- A SAP S/4HANA está concebida para impulsionar a inovação das empresas e o desenvolvimento de novos modelos de negócio;
- Cerca de 50 organizações em Portugal já adotaram SAP S/4HANA com sucesso comprovado.

WHAT'S NEW

EPSON LANÇA NOVAS IMPRESSORAS FOTOGRÁFICAS



A Epson anunciou duas impressoras fotográficas avançadas e fáceis de utilizar: a SureColor SC-P700 e a SC-P900. Na verdade, embora a comunidade de fotógrafos profissionais seja o principal público-alvo,

estas duas impressoras compactas e leves também se destinam, segundo a própria empresa, “a artistas, estúdios, laboratórios de fotografia, fotógrafos semiprofissionais e amadores ambiciosos”. Diz a empresa que o elemento mais apelativo é o facto de não se parecer com uma impressora:

uma filosofia de design definida combinando a pesquisa realizada e o desejo de criar impressoras fotográficas com um aspeto tão agradável quanto as impressões que produzem.

As impressoras SC-P700 (até A3+) e SC-P900 (até A2+) incluem tecnologia de melhoramento do revestimento das imagens a preto, modo Carbon Black e tinta UltraChrome Pro 10 para obter pretos mais profundos e realistas. Entre as funcionalidades destas impressoras é possível encontrar: três percursos de papel diferentes, para acomodar uma vasta gama de suportes; Black D-Max valor de 2,91; ecrã ótico tátil LCD de 4,3 polegadas (pode ser utilizado com luvas) com GUI personalizável; Epson Media Installer,

para utilização fácil; gama de cores azuis alargada para reproduzir imagens ultrarrealistas; tintas pretas (PK/MK) sempre disponíveis; Epson Print Layout, com funcionalidades melhoradas e flexibilidade para tornar rápida e fácil a impressão com gestão de cores; unidade de rolo sem fusos integrada para SC-P700 e opcional para SC-P900; novo sistema de alimentação automática de folhas (ASF) para suportes de belas-artes, sem complicações; menor área de implementação e os modelos mais leves da sua categoria; melhor selagem para proteger contra o pó e a sujidade. O modelo SC-P700 estará disponível a partir de junho de 2020 e SC-P900 a partir de julho de 2020. ■

D-Link democratiza redes dez gigabit no segmento PME

A D-Link anunciou a série de Switches Managed Smart Pro Gigabit DGS-1250, a opção ideal para as empresas que necessitem de extrair todo o rendimento da sua rede sem necessidade de passar para a gama Enterprise, já que falamos de uma gama de Switches Smart com custos muito competitivos que inclui quatro portas 10 Gigabit SFP+ para links 10G com cobre ou fibra óptica, além de opções Power Over Ethernet (PoE), Segurança Avançada, gestão de layer 3 com Routing Estático e administração com Full CLI. Esta família de switches caracteriza-se por uma elevada versati-

lidade, do *core* de rede ou acesso para ambientes PME aos switches de acesso/agregação para ambientes Enterprise que pretendam obter uma significativa poupança nos custos de implementação e um robusto motor de segurança na camada de hardware.

Entre as principais características desta série é possível encontrar 24 ou 48 portas gigabit 1000BASE-T; quatro portas 10G SFP+ para links dez gigabit por cobre ou fibra (para longa distância); modelos com portas Power Over Ethernet PoE/PoE+ com até 370W de Power Budget para alimentação elétrica pelo cabo de rede de pontos de acesso Wi-Fi, câmaras e telefonia IP; interface



gráfica Web GUI, SNMP, D-Link DN; administração de rede por Full CLI através da porta consola integrada; Dual Image, ficheiros de configuração e de software duais; segurança Enterprise, com D-Link Safeguard Engine, ACL, ARP, IMP-Binding, IP-MAC-Port-Binding, 802.1x Port-based Authentication, entre muitas outras.

A série de switches DGS-1250 já se encontra disponível na rede de re-

vendedores e Parceiros da D-Link e com uma promoção de lançamento para a Europa. O DGS-1250-28X tem um preço de venda ao público recomendado de 319,90 euros, enquanto o DGS-1250-28XMP tem um preço de venda recomendado de 640,90 euros. Por sua vez, o DGS-1250-52X tem um preço de venda ao público recomendado de 625,90 euros, enquanto o DGS-1250-52XMP chega aos 967,90 euros. ■

MMD lança nova linha de monitores Philips

AMMD apresentou o monitor Philips 245B1 LCD de 24 polegadas. Este novo modelo possui resolução Quad HD (2560 x 1440), sensor de potência para economizar até 70% dos custos de energia e conectivi-

dade HDMI. A sua variedade de recursos e tecnologia é desenhada, de cima para baixo, para oferecer conforto e produtividade ideais para quem procura versatilidade e alto desempenho.

O Philips 245B1 oferece imagens nítidas com Quad HD

2560x1440 pixels para uma variedade excepcionalmente ampla de reprodução precisa de cores. Tanto a tecnologia IPS quanto a SmartImage, uma tecnologia de ponta exclusiva da Philips, contribuem para fornecer aquelas imagens nítidas e brilhantes que fotógrafos, profissionais de cinema e designers certamente adoram.

Projetado para aprimorar o máximo conforto e conveniência do utilizador, o Philips 245B1 apresenta a tecnologia Flicker-Free e o modo LowBlue para reduzir a fadiga ocular, bem como o modo Easy Read e o SmartErgoBase, permitindo ajustes ergonômicos fáceis de utilizar. O monitor também fornece altifalantes estéreo embutidos e uma ampla variedade de conectores, incluindo DisplayPort

1.2, HDMI 1.4, USB 3.2, HDCP e muito mais.

O Philips 245B1 foi projetado para ser ecológico. Compatível com vários padrões e certificações ambientais, como EnergyStar 8.0, EPEAT, TCO Certified Edge e RoHS, este monitor apresenta 85% de plástico reciclado pós-consumo, material de embalagem 100% reciclável e é totalmente livre de substâncias nocivas, como mercúrio, chumbo e PVC/BFR.

O monitor 245B1 está equipado com um PowerSensor integrado que detecta automaticamente a presença do utilizador e ajusta o brilho do monitor, levando a uma vida útil mais longa do monitor e reduzindo os custos de energia em até 70%. Além disso, o LightSensor garante o brilho perfeito com o mínimo consumo de energia. ■



QNAP LANÇA NOVO CHASSIS MULTIPLATAFORMA

AQNAP lançou um novo chassis de expansão JBOD SATA 6Gb/s: os modelos de expansão de 4/8/16 baías (TL-D400S, TL-D800S e TL-D1600S), o modelo com montagem em bastidor de quatro baías (TL-R400S) e o modelo com montagem em bastidor de 12 baías com alimentação redundante (TL-R1200S-RP).

Estes chassis de expansão são compatíveis com NAS, PCs e servidores, e podem ser diretamente anexados usando cabos SFF-8088 caso uma placa QXP PCIe esteja instalada no NAS/PC/server. O TL SATA JBOD suporta transferências SATA 6Gb/s multi-lane, e cada lane SATA conecta-se diretamente a uma única drive SATA para ajudar a melhorar a performance. Com o canal de alta velocidade 1-1, o TL SATA JBOD autoriza um excelente desempenho de transferência.

Os utilizadores de NAS QNAP podem usar o TL SATA JBOD com os seus NAS, incluindo



configuração de parâmetros RAID e criação de uma pool de armazenamento usando a app Armazenamento e Instantâneos. Em alternativa, o TL SATA JBOD pode ser usado como um dispositivo de armazenamento externo NAS. Os utilizadores Windows, Mac, e Ubuntu podem usar o utilitário de desktop QNAP JBOD Manager para rapidamente

obter e visualizar informação sobre o estado do JBOD, velocidade da ventoinha, e verificar se existem atualizações de firmware. Um TL SATA JBOD pode expandir o espaço de armazenamento do seu NAS QNAP e computadores Windows e Ubuntu para uma utilização versátil.

“Em comparação com SAS JBOD tradicionais e dispendiosos, o TL SATA JBOD oferece uma solução de expansão de armazenamento acessível e de alta velocidade. A placa de expansão QXP PCIe e cabo SFF-8088 incluídos oferecem ainda mais conveniência para utilizadores”, comentou Jason Hsu, Gestor de Produto da QNAP.

O TL SATA JBOD inclui uma placa QXP PCIe e cabo SFF-8088. O TL SATA JBOD suporta drives SATA 6Gb/s de 3,5 e 2,5 polegadas, com o TL-R1200S-RP a incluir uma fonte de alimentação redundante para assegurar o máximo de tempo de atividade do sistema. ■

O mundo digital está a saque

Ainda que este tema não seja novo, não o podemos ignorar. E, apesar dos alertas lançados e da divulgação das suas consequências, a verdade é que há uma clara sensação de que os saqueadores estão sempre vários passos à nossa frente



Com certeza todos nós já tivemos, em algum momento, contacto com uma tentativa de acesso não autorizado – e fraudulento – à nossa informação. E, não só a forma como tal é feito é sub-reptícia, como a maioria das pessoas que acaba por se ver envolvida nesta trama é a mais frágil na sociedade e nas organizações: serão as crianças e jovens que fazem, agora, um uso mais intenso do universo digital, são os novos utilizadores das redes, porque assim se viram obrigados por força do contexto atual, são os trabalhadores desatentos.

No entanto, nesta fase pandémica em que, sem dúvida, o mundo digital está a sofrer um desenvolvimento acelerado fruto

da atenção redobrada que os confinamentos e o teletrabalho lhe estão a dar, todos nós somos alvos fáceis e potenciais cúmplices involuntários.

Os esquemas de phishing e de ransomware, bem como o malware, os emails e websites fraudulentos são muitos e têm afetado as mais variadas atividades, muitas delas com forte peso na economia.

São manipulados sistemas com desvio de capital financeiro, violados segredos de negócio, comprometidos dados de cartões de crédito, dados pessoais e manipuladas câmaras dos equipamentos e, em muitos casos, pedidos elevados pagamentos em bitcoins para a reposição da situação.

O potencial de uso da informação acedida é infundável e, ao mesmo tempo, imprevisível.

Só em Portugal já foram alvo de ataques perpetrados por hackers o Ministério da Saúde, o Portal das Finanças, o Ministério da Administração Interna, vários clubes de futebol, bancos, operadores de telecomunicações, sem considerar tantos anónimos.

E desengane-se o leitor que pense que o seu papel neste ecossistema é irrelevante. Na verdade, é responsabilidade de todos a adoção de comportamentos preventivos. Com efeito, enquanto que, como utilizador de equipamentos em rede, cabe a cada indivíduo evitar ser envolvido em esquemas, como reservatório da informação, caber-lhe-á garantir a implementação das medidas de proteção adequadas para que não haja lugar a acessos indevidos aos seus sistemas.

É, por isso, necessária atenção redobrada – imposta aos pais que, em teletrabalho na rede das suas entidades patronais, devem assegurar as maiores cautelas no acesso e uso de equipamentos e da internet pelos filhos; dos trabalhadores, que deverão estar conscientes de que qualquer violação de segurança poderá afetar a organização em que se inserem; e das entidades patronais, que devem implementar medidas de segurança adequadas e ajustadas a esta nova realidade.

Não sendo suficiente, e uma vez identificado um crime informático, deverá reagir.

Como?

a) Fazendo a sua denúncia aos órgãos de polícia criminal, uma vez que muitos dos incidentes de segurança resultam de atividades puníveis criminalmente;

b) Denunciando eventuais violações de dados pessoais junto da Comissão Nacional de Proteção de Dados Pessoais;

c) Cumprindo com os deveres de notificação de incidentes previstos no Regime Jurídico da Segurança do Ciberespaço, tratando-se de entidade da Administração Pública, operador de infraestruturas críticas, operador de serviços essenciais ou prestador de serviços digitais.

Não obstante, mantém-se uma dificuldade: a da efetiva identificação do agente.

Isto porque os agentes tratar-se-ão de grupos de pessoas dispersas, de jovens entediados, de residentes noutros países e a sua identificação e captura demonstram-se de difícil concretização e, conseqüentemente, também a prossecução da respetiva responsabilização civil e criminal.

Para inverter esta situação em muito contribui a cooperação existente entre os vários Estados e as autoridades competentes, da qual resulta um esforço transnacional, tão sem fronteiras quanto a rede em que os agentes atuam.

Porém, todas as medidas são poucas e, por isso, o seu papel é importante.

Consciencialize-se: não é só o mundo digital que está a saque, é também a sua vida. ■



por **Maria João Faísca**,
Advogada, Tecnologia, Mobilidade e
Comunicações – PLMJ Advogados

A importância da reputação online na procura de emprego

Cada vez mais, manter uma boa reputação online é essencial para procurar um novo trabalho. Certamente, os HR Managers ou Recruiters, irão analisar o perfil dos candidatos nas redes sociais como LinkedIn, Xing, ou até Facebook e Twitter em alguns casos. Assim, é importante tirar partido desta realidade



por **Tatiana Leitão da Silva**,
Managing Consultant Michael Page
Information Technology

É importante criar um bom perfil profissional e tornar-se conhecido ou ligar-se aos consultores de recrutamento ou *HR Managers*. Seguem algumas sugestões de como melhorar ou manter uma boa reputação online.

PROCURA DE EMPREGO: A IMPORTÂNCIA DO LINKEDIN

Tanto o LinkedIn como Xing são dois sites formidáveis para reforçar a sua presença profissional na web e criar ou melhorar a sua reputação online. Estas redes sociais foram desenvolvidas especificamente para serem redes profissionais, seja numa perspetiva de procura de empresa, *head hunting*, divulgação de serviços, entre outros exemplos.

Ambas as redes permitem responder a oportunidades de emprego enviando directamente o CV ou o próprio perfil, para além de mostrarem a formação académica

e profissional e destacar os pontos mais fortes a nível profissional. Pode tirar-se proveito dos contactos já existentes uma vez que as suas características específicas irão permitir que se conecte com outros profissionais do seu setor.

É importante fazer *upload* de uma fotografia agradável e, acima de tudo, profissional, sem grandes artifícios. Deve escrever-se uma breve biografia que atraia de imediato a atenção de potenciais empregadores, ou *recruiters*, que saliente os pontos principais do perfil, bem como alguns *achievements* alcançados.

PROTEGER AS INFORMAÇÕES PRIVADAS AO PROCURAR TRABALHO

É cada vez mais comum, como referido anteriormente, que os *HR Managers* avaliem alguns candidatos procurando o seu perfil nas redes sociais, e não exclusivamente as redes sociais com cariz profissional: na realidade, já várias carreiras começaram e terminaram por causa de informação disponibilizada no Facebook, por exemplo. Por isso é de grande importância cuidar da reputação online.

Muitas pessoas utilizam o Facebook como uma plataforma puramente privada, com conteúdo pessoal, desde fotografias, a comentários e partilha de notícias que vão ao encontro das suas convicções.

Nada disto é problemático, mas é preciso lembrar que qualquer coisa que seja publicada online pode ser encontrada, é a chamada pegada digital.

É relevante rever as configurações de privacidade com frequência, evitar fotografias que possam ser consideradas embaraçosas, evitar fazer comentários ofensivos e, sim, tentar ser objectivo ao postar conteúdo. Uma futura oportunidade profissional pode também depender de como se está comprometido em manter uma reputação online.

PROCURA DE EMPREGO ATRAVÉS DE BLOGS

Uma das melhores maneiras de promover ou manter a sua reputação online é criar um site ou um blog, algo já bastante comum nas áreas de digital e design. A página pode dizer respeito a qualquer um dos interesses profissionais, desde que também tenha alguma experiência específica na área.

Entusiasmo demonstra determinação e criatividade, duas características que as potenciais empresas costumam procurar e valorizar num candidato. É importante vincular a página aos perfis sociais e ao CV e fazer comentários em fóruns temáticos relacionados com a área em particular. Os *HR Managers* e os consultores de recrutamento geralmente tendem a estar atentos a estas páginas, portanto, qualquer *feedback* positivo poderá ser útil, sobretudo em áreas onde é difícil atrair o talento. ■



Ilustração: Designed by Freepik

COVID-19 e os 50 tons de TI



por **Pedro Ferreira**
Platform & Technology Solution
Advisor, SAP Portugal



DE AMIGO A FAMÍLIA

É indubitável que o título deste artigo nos remonte a diferentes realidades cinéfilas, que nos têm proporcionado diferentes experiências e capacidades de melhoria e superação. Embarcando neste cenário, se os vilões nos filmes de ficção científica aparecem muitas vezes sob a forma de seres tecnologicamente mais avançados, os heróis são quase sempre humanos. O “herói” conta com a sua capacidade de improviso, de resiliência e mesmo superação. Estas qualidades estão em cada um de nós, o que nos torna imbatíveis.

Mas se os cenários de ficção nos agradam, a verdade é que a realidade é diferente: os humanos estão separados, isolados e enfraquecidos do ponto de vista social e; as Tecnologias de Informação (TI), apesar de encaradas como ferramentas válidas, são vistas como perigosas, capazes de suprimir postos de trabalho, limitar a socialização e substituir a força do nosso trabalho por algoritmos de Inteligência Artificial (IA).

Pois bem, desta vez, e no atual cenário de pandemia, o guião do filme é outro. Devemos utilizar as técnicas do “e-inimigo”. A estratégia é intrincada nos pormenores, mas simples na essência: para combatermos a doença COVID-19, temos de abraçar o tal vilão das TI. As táticas passam por comunicarmos através dele (aplicações de chat e chamadas por videoconferência), alimentarmos-nos através dele (encomendas e entregas online), mantermo-nos informados através das suas notificações de Apps informativas e redes sociais e, também, por

trabalharmos através do vasto leque de software para trabalho remoto.

Nunca a tecnologia fez tanto parte das nossas vidas. Neste momento, percebemos que esta não se trata de uma aliada para as ocasiões, mas, sim, do elemento agregador da família, algo intrínseco ao nosso núcleo social mais próximo. Aquele “tio” (tecnológico) chegado, com quem contamos para ultrapassar todos os obstáculos.

Um caso ilustrativo deste cenário é a comunidade científica, aliada a supercomputadores, que através da análise e decomposição de modelos proteicos, consegue aferir possíveis tratamentos para o vírus SARS-CoV-2. A tecnologia está a ser um importante veículo de combate, mas também um recurso imprescindível para evitar semelhante cenário no futuro.

Veja-se a utilização de Big Data e da IA na criação de listas de pessoas a serem contactadas do ponto de vista médico, de acordo com as vulnerabilidades encontradas, prevenindo e antecipando cenários de alto e potencial risco. Listas criadas a partir de padrões que correlacionam mais de cinco mil variáveis, que incluem o historial médico, o estilo de vida e fatores socioeconómicos, como o acesso à habitação e transporte. Prevenir e direcionar na emergência da situação em que vivemos!

Ao que parece, esta família está para ficar, reconhecidas as suas virtudes naquilo que nos é mais sensível: o nosso “eu” e o nosso “nós”.

EMPRESAS E A EVOLUÇÃO DAS ESPÉCIES

Se as pessoas e instituições estão a abraçar os vários tons da tecnologia, as empresas estão um passo à frente. Num momento em que a economia da experiência está em destaque, as grandes empresas têm de ser ágeis e adaptarem-se às realidades imprevisivelmente galopantes, como se de uma PME se tratassem. A empresa inteligente é mais do que nunca uma inevitabilidade, não apenas para o sucesso, mas também para a sobrevivência.

De acordo com a Teoria da Evolução das Espécies, apenas os mais aptos permanecem, com a tradução de ciclos de aprendizagem e melhoria contínua. Na realidade empresarial, o significado de mais apto aproxima-se da capacidade de adaptação a nível estrutural e de processos de negócio. Basta olharmos para as empresas com o seu negócio assente em lojas físicas que, subitamente, viram a sua atividade estagnada. Neste caso, ou o online passa rapidamente a ser uma alternativa nuclear, ou a sua existência está posta em causa, com impactos dramáticos, que não apenas os económico-financeiros.

Se, por um lado, o lado operacional tem de ser ágil, por outro, tem de ir ao encontro da experiência e das expectativas dos seus clientes e colaboradores. E essa experiência, cada vez mais volátil, é a chave da evolução. Quanto mais cedo for identificada, maior a probabilidade de sucesso. A aposta deverá ir, assim, no sentido da transparência, conhecimento, agilidade e capacidade operacional. ■

Maio 2020 | n.67
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:

Maria João Faísca, Pedro Ferreira,
Tatiana Leitão da Silva

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



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

Tiragem: 2 210 exp. (média 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



Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital

Membro da APCT - Associação
Portuguesa de controlo de
Tiragem e Circulação



in

O futuro do data center

É mais do que sabido que os dados são dos bens mais preciosos de qualquer organização. Várias empresas indicam mesmo que os dados são “o petróleo do século XXI” e a verdade é que trazem consigo um valor intrínseco que irá continuar a crescer nos próximos anos.

Assim, é tão crucial para as operações e para os processos que as escolhas acerca de como se armazenam, partilham e processam dados vão definir a longevidade e o sucesso das organizações.

Um tema partilhado pelos vários participantes da mesa redonda deste mês é que a atual pandemia do COVID-19 veio acelerar os processos de transformação digital. Com isto em mente, o data center não deixa de ser importante e vê o seu papel reforçado.

Para algumas organizações, pode não interessar se os seus processos estão na cloud pública ou privada ou se no seu próprio data center, mas independentemente disso, tudo tem que estar em algum lado; a cloud pública está num data center algures no mundo. Como já escrevi, a cloud não está nas nuvens.

O futuro é ainda muito incerto para quase todas as organizações em quase todos os setores, mas é possível antever algo: que se as organizações continuarem a inovar e a pôr em prática os seus projetos de transformação digital, o data center vai ser cada vez mais importante para todos, independentemente de se a empresa opta por cloud pública, privada ou híbrida, multicloud, ou decide montar o seu próprio data center *on-premises*, ou fazer uma aposta no edge. ■

por **Rui Damião**



ANCHOR

Blockchain no combate à pandemia

A pandemia da COVID-19 está a trazer mudanças inéditas na forma como vivemos e trabalhamos. Muitas destas impactam as cadeias de abastecimento, mas em especial as dos produtos usados diretamente por quem a combate na linha da frente.

Durante grande parte do primeiro trimestre do ano, os prestadores de cuidados de saúde e as autoridades de saúde pública em todo o mundo lutaram desesperadamente para adquirir os equipamentos necessários para manter as suas equipas a trabalhar de forma segura, mas foram tolhidos por dificuldades várias, entre as quais encontraram os fornecedores certos, acompanharem as entregas para que não fossem desviadas, ou garantirem que os produtos estavam conforme as especificações. A tecnologia blockchain tem sido encarada, durante a crise, como solução potencial para resolver muitas questões relacionadas com confiança descentralizada. Um dos exemplos relevantes usando blockchain, foi impulsionado pela IBM, denomina-se Rapid Supplier Connect (RSC), e tem como objetivo ajudar os compradores nos setores da saúde e do governo a

encontrarem fornecimentos e serviços num mercado não convencional com maior eficiência. A RSC funciona na plataforma de blockchain empresarial da IBM Cloud, e está disponível gratuitamente para compradores e fornecedores qualificados até 31 de agosto de 2020.

O uso de blockchain no combate à pandemia não se esgota, contudo, nas cadeias de abastecimento. A EY, por exemplo, tem estado a trabalhar num projeto que permitirá assegurar que quem foi testado e a quem foi detetada imunidade possa ter um certificado digital que assim o assegure e que, nomeadamente, facilite deslocações e elimine previsíveis tempos de quarentena em deslocações internacionais. A natureza descentralizada e inviolável da blockchain seria um passo adicional para que esta solução pudesse ser adotada de forma alargada em muitos países que nem sempre concordam com existência de autoridades centrais supranacionais. Na guerra pelo retorno a uma normalidade possível, nenhuma arma é supérflua. O uso do que de melhor a blockchain tem para oferecer é, potencialmente, mais uma ajuda inestimável. ■

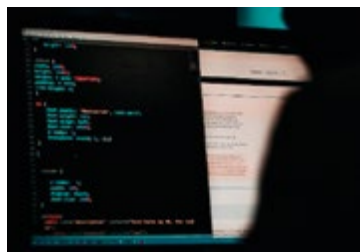
por **Henrique Carreiro**

TOP 5

O MAIS LIDO NO ITCHANNEL.PT

01

EDP SOFRE CIBERTAQUE



A EDP sofreu um ciberataque onde terão sido roubados 10TB de informação dos servidores da elétrica nacional. Em comunicado, a EDP confirmou que foi alvo de um ataque informático que “condicionou o normal funcionamento de uma parte dos seus serviços e operações”, mas que não teve impacto na “continuidade do fornecimento de energia”. Em declarações ao IT Channel, o Centro Nacional de Cibersegurança (CNCS) diz que “não tem

conhecimento de qualquer tipo de resgate solicitado” no âmbito do ataque e salienta que “a atuação do CNCS junto do grupo EDP perante este ataque está a ser articulada com as entidades competentes”.

“Entre a EDP, o CNCS e as restantes entidades envolvidas estão a ser tomadas as medidas de contenção, análise, resposta, segurança e de reposição dos serviços à sua normalidade”, acrescenta a entidade.

02

OS PONTOS-CHAVE PARA O TRABALHO REMOTO EM SEGURANÇA



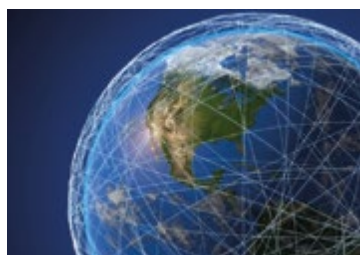
A pandemia do COVID-19 está a alterar a maneira como trabalhamos, e a Cisco Talos deixa um alerta: os atacantes estão a aproveitar a situação de teletrabalho para pôr em prática diversas ciberameaças que atraem os utilizadores, como phishing, fraude online e campanhas de desinformação. Os cibercriminosos alteraram o “tópico” dos seus ataques para se focarem no Coronavírus, mas utilizam diversas famílias de malware já conhecidas,

como o Emotet e várias variantes de RAT (Trojan de Acesso Remoto). Aproveitam, também, as possíveis falhas de segurança das ferramentas de colaboração para aceder às aplicações e aos dados dos utilizadores.

Em fevereiro, a Talos detetou mais de 500 mil consultas a oito mil páginas web com conteúdos relacionados com o COVID-19; um mês depois, estas visitas aumentaram em 2.000%.

03

AS MUDANÇAS NOS MODELOS DE NEGÓCIO APÓS O COVID-19



A pandemia provocada pelo vírus COVID-19 obrigou a maioria das organizações a ter de adotar novas formas de trabalhar centradas no Digital e no IT para que consigam dar continuidade às suas operações, assim como garantir a evolução da economia e da sociedade. A IDC realizou o webinar “Future of Customers & Consumers” da série de webinars “IDC Future of Enterprise Response to COVID-19” com o objetivo de

partilhar a visão da IDC e dar a conhecer um conjunto de medidas para ajudar as organizações a preparem-se para o futuro do trabalho e para um “novo normal”.

Uma das previsões da IDC explica que, até 2024, a empatia entre as marcas e os clientes vai ajudar a impulsionar a colaboração e a co-inovação no âmbito do ecossistema de Parceiros e concorrentes, o que conduz a um crescimento coletivo de 20%.

04

ALTICE PORTUGAL TERÁ SOFRIDO CIBERTAQUE



Durante o dia 16 de abril, a Altice Portugal, dona da Meo, terá sofrido um ataque cibernético. A Cyberteam, que terá estado por detrás do ataque à EDP, reivindicou o ataque. Segundo a própria Cyberteam, “foram apenas necessários dois bots” para “alimentar o dispositivo botnet e derrubar os serviços Altice/Meo”. Ao jornal Público, a Altice afirmou que “felizmente os serviços não foram muito afetados” e que as consequências do

ciberataque “foram praticamente nulas”. A Cyberteam afirma ter acedido a bases de dados de clientes de várias marcas do grupo, como Meo, Sapo e PT Contact, e que os banco de dados comprometidos “não tem uma mínima encriptação dos seus dados, nem mesmo nos mais sensíveis”. A Altice Portugal indicou, segundo o jornal Público, que “já está a comunicar às entidades competentes” o sucedido.

05

MEDIDAS PARA TORNAR O ZOOM MAIS SEGURO



O teletrabalho tem feito parte do quotidiano da maioria dos funcionários de muitas empresas. O e-mail e o uso de VPN nem sempre são suficientes para garantir o fluxo total de trabalho. Para isto, existem uma série de soluções de conferência virtual, como é o caso do Zoom, que viu a sua popularidade crescer à medida que os vários Governos mundiais aplicavam medidas de contenção e isolamento. Toda esta popularidade fez

com que muitos hackers se virassem para a solução e daí resultassem graves problemas de segurança.

Há uma série de medidas que os utilizadores podem tomar para tornar as suas reuniões mais seguras. Por exemplo, a maneira mais simples de evitar participantes indesejados é definir uma senha para cada reunião. Deste modo, é exigida uma senha a todos os participantes que queiram entrar na reunião. ■

IT Insight

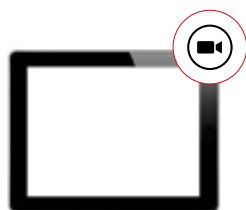
REVISTA DIGITAL

PARA UM MUNDO EM TRANSFORMAÇÃO



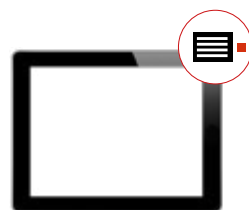
Para quem decide em IT, um **Insight** mensal sobre tudo o que é relevante na vida dos CIO, CTO e outros decisores de Tecnologias de Informação

UMA EDIÇÃO DIGITAL PENSADA PARA A INTERATIVIDADE



VÍDEO

Embedded para que não precise de estar *online*



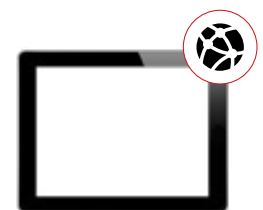
CONTEÚDOS

Acessíveis em todo o momento por menus interativos



SLIDE SHOW

Para que nunca falte espaço para a fotografia



WEB LINKS

Todos os *referrals* à distância de um clique



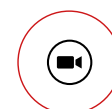
ARTIGOS



FOTOGRAFIAS



AUDIO



VÍDEO

FAÇA O DOWNLOAD DA EDIÇÃO DE MARÇO EM:

www.itinsight.pt

CPCDi

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



Performance
Estabilidade
Potência



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

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.



Technology
Provider
Platinum 2020

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.

