ITCHANNEL.PT

it channel

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

Novembro 2020 • nº72 • 4 €

HP Elite Dragonfly
Mais leve que o ar

INCRIVELMENTE LEVE

O HP Elite Dragonfly é um convertível x360 sofisticado que excede as expectativas em mobilidade e experiência de utilização.

ELEGANTE // RESISTENTE
UMA COR ICÓNICA // 4K UHD

Databox Informática, S.A.

Saiba mais em www.databox.pt

Microsoft

Um universo de produtividade para o seu dia-a-dia

ERP Dynamics 365

Planeie o Futuro: a tecnologia ERP agrupa todos os seus processos de negócio para melhorar a colaboração, ajudar a sua empresa a tomar decisões orientadas por dados e aumenta a produtividade do negócio.

CRM Dynamics 365

Trabalhe em Conjunto: o software CRM é uma ferramenta eficaz de gestão das relações com os clientes que ajuda a automatizar tarefas, oferece insights e melhora o serviço prestado aos clientes.

Power Apps

Crie Soluções: Crie e partilhe rapidamente aplicações com o Microsoft Power Apps! Aumente a agilidade na sua organização através da criação de aplicações que servem para modernizar processos e superar obstáculos difíceis.

Teams

Mantenha-se ligado: Converse, organize e colabore! Simplifique o seu dia de trabalho e tire o máximo partido de ser uma equipa. Seja mais produtivo em equipa, no trabalho, na escola e na vida com o Microsoft Teams.

jp.di
inspiring technology

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

ITCHANNEL.PT

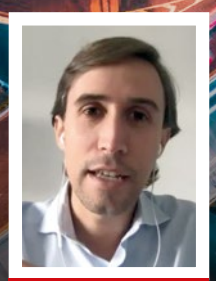
it channel

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

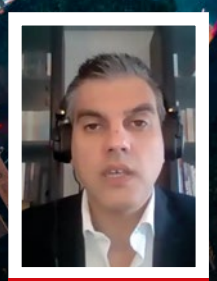
Novembro 2020 • nº72 • 4 €

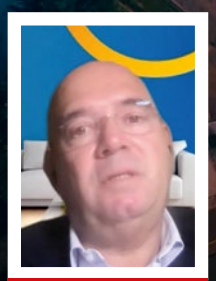
ESPECIAL

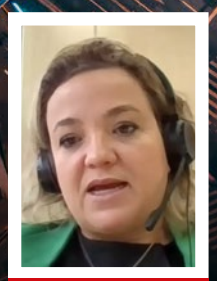
BUSINESS CONTINUITY – Always On

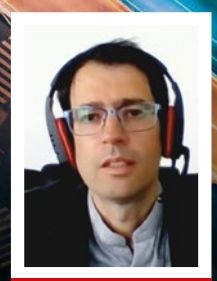

CISCO

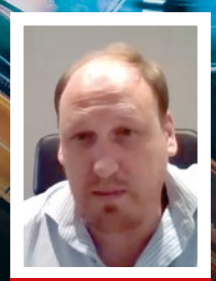
HUAWEI


NETAPP/ARROW


NUTANIX


SCHNEIDER ELECTRIC


STORAGE CRAFT


WATCHGUARD

16

REPORTAGEM 46

canalys forums

REFLECT
RECONNECT
REBOUND

O futuro dos fabricantes passa pelo sucesso dos Parceiros

TEM A PALAVRA

José Esfola
Xerox Portugal

13

EM FOCO 42

MICROSOFT PORTUGAL TEM NOVO NATIONAL TECHNOLOGY OFFICER

Protagonistas A Microsoft Portugal anunciou a nomeação de Manuel Dias para o cargo de National Technology Officer, ficando com a responsabilidade pela implementação do plano tecnológico e de transformação digital das empresas e entidades governamentais. Esta nomeação representa um novo desafio para Manuel Dias que assumirá um papel importante no alinhamento e desenvolvimento da transformação digital a nível nacional.

SOPHOS NOMEIA SENIOR VICE PRESIDENT OF SALES PARA A EMEA

Protagonistas A Sophos anunciou a nomeação de Kevin Isaac como o novo Senior Vice President of Sales para região EMEA (Europa, Médio Oriente e África). A empresa refere que as suas décadas de experiência serão "cruciais para ajudar os Parceiros a desenvolver as suas estratégias de segurança".

EATON IBÉRIA CONTA COM NOVO DIRETOR

Protagonistas A Eaton anunciou a nomeação de Marcos Fabregas-Dittmann como o novo diretor da empresa para a região da Ibéria. Esta incorporação visa impulsionar o negócio da Eaton

Electrical num cenário de mudança e de oportunidades interessantes no setor elétrico e de equipamento de centros de dados.

CISCO SIMPLIFICA A ESTRUTURA DO PROGRAMA DE PARCEIROS

Parcerias A Cisco anunciou mudanças no seu Programa de Parceiros onde, ao longo dos próximos 12 a 18 meses, a Cisco vai consolidar quase uma dezena de Programas diferentes num único Programa de Parceiros Cisco, oferecendo as mais oportunidades para mostrarem a diferença nos mais diversos aspetos do seu negócio, desde a revenda a serviços geridos até práticas de desenvolvimento e consultoria.

ARROW COMPLEMENTA OFERTA DE NETWORKING COM ORACLE

Parcerias A Arrow assinou um novo acordo de distribuição com a Oracle Communications para toda a região da EMEA. O acordo da Arrow abrange tecnologias-chave, incluindo a sua solução Session Border Controler (anteriormente intitulada de Acme Packet), SD-WAN (antiga Talari Networks) e soluções de gestão e monitorização de redes baseadas na cloud.

EXCLUSIVE NETWORKS LANÇA PLATAFORMA ON-DEMAND PARA PARCEIROS

Parcerias A Exclusive Networks anunciou a X-OD, a solução digital da Exclusive Networks e canal de entrega online para todos os produtos e serviços de cibersegurança e infraestrutura da marca. X-OD ("Exclusive Networks On-Demand") faz a transição para o consumo baseado em assinaturas de forma rápida, segura e simples para os Parceiros e os seus clientes.

PRIMAVERA PREMEIA PARCEIROS

Parcerias Já são conhecidos os vencedores da última edição dos Primavera Partner Awards, uma iniciativa da Primavera BSS que tem como objetivo reconhecer os Parceiros que ao longo do último ano mais se destacaram em diversas categorias. ADN Lógico, Inovflow, CreateInfor, Pontual, PROIT, F3M Moçambique, InCentea Cabo Verde e B2S venceram os Primavera Partner Awards, com a RIS2048 a receber, ainda, o Achievement Award.

INFINIDAT REGISTA AUMENTO DO NÚMERO DE PARCEIROS

Parcerias A Infinidat anunciou um aumento significativo no número de Parceiros da sua rede internacional, ultrapassando os 400 em todo o mundo. Como resultado, diz a empresa, tem sido bem-sucedida na entrega das suas soluções de armazenamento inovadoras a empresas de todo o mundo, mesmo num período tão difícil como o que estamos a atravessar devido à crise pandémica, reforçando assim as suas receitas.

ACCENTURE ADQUIRE ENIMBOS E REFORÇA CAPACIDADES CLOUD

Aquisições A Accenture anunciou a aquisição da empresa espanhola Enimbos, uma empresa native cloud com especialização em serviços de migração para a cloud. Esta aposta da Accenture aumenta os recursos e capacidades de Amazon Web Services (AWS) da Accenture e reforça a estratégia de multicloud da empresa em Portugal e Espanha.

INTEL VENDE NEGÓCIO NAND POR NOVE MIL MILHÕES DE DÓLARES

Aquisições A Intel vai vender o seu negócio de armazenamento e memória NAND à empresa sul-coreana SK Hynix. O negócio vai representar um encaixe de nove mil milhões de dólares para a fabricante. As duas empresas explicaram que a Intel vai receber sete mil milhões de dólares assim que os reguladores aprovarem o negócio, algo que deverá acontecer na segunda metade de 2021. O final do negócio deverá acontecer em março de 2025, altura em que a Intel recebe os dois mil milhões de dólares restantes em troca dos ativos em cima da mesa de negociações.

IBM REGISTA CRESCIMENTO DE RECEITAS NA CLOUD

Resultados A IBM apresentou os seus resultados financeiros e ultrapassou as estimativas dos analistas para receita trimestral. A receita do negócio de cloud, anteriormente liderado pelo agora CEO Arvind Krishna, aumentou 19% para seis mil milhões de dólares no terceiro trimestre, compensando a fraqueza em muitos dos outros negócios da empresa.

RESULTADOS FINANCEIROS DA LENOVO CRESCEM EM TODAS AS ÁREAS DE NEGÓCIO

Resultados O Lenovo Group anunciou uma receita recorde no segundo trimestre de 14,5 mil milhões de dólares, um aumento de 7% em relação ao ano anterior e com todos os negócios a apresentar um elevado crescimento. O lucro apresentou um crescimento ainda mais elevado, com uma receita antes de impostos recorde de 470 milhões de dólares, um aumento de 52% em comparação ao mesmo trimestre do ano anterior. ■

(UX425)

ASUS ZenBook 14

Beleza intemporal, portabilidade simplificada

O ultraportátil ZenBook 14 tem um design totalmente novo com apenas 13,9mm de espessura e pesa apenas 1,17kg[1]. Com a autonomia de bateria até 21 horas, viajar sem carregador não é um problema. O elegante ecrã NanoEdge de quatro lados tem uma proporção ecrã-corpo de 90% para visuais envolventes, e inclui um conjunto completo de portas de E/S. O mais recente processador Intel® Core ™ i7 de 11ª geração e os novos gráficos integrados Intel® Iris® Xe[2] garantem produtividade sem esforço em movimento, tornando o ZenBook 14 o seu companheiro portátil perfeito!

Equipado com Processador Intel® Core™ i7 de 11ª geração

Stock Limitado

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

*1 O peso pode variar de acordo com o modelo ou especificações

*2 Os gráficos Intel® Iris® Xe estão disponíveis apenas nos modelos com processador Intel Core i5 ou i7. Os outros modelos usam gráficos Intel® UHD.

MITEL REFORÇA PROGRAMA DE PARCEIROS

A empresa reforçou a angariação de Parceiros em território nacional e entre as mais-valias encontram-se estratégias de apoio a *new business* e marketing

A Mitel reforçou a aposta em Portugal através da intensificação do seu Programa de Parceiros. A empresa está ativamente à procura de Parceiros que queiram crescer no mercado das comunicações através de boas práticas, serviços e soluções.

Para tal, a empresa colocou em marcha um plano global de Parceiros assente em quatro níveis de Parceria, com requisitos e objetivos claros. Os níveis são Mitel Autorized Partner, Mitel Silver Partner, Mitel Gold Partner e Mitel Platinum Partner. Estes Parceiros terão posteriormente acesso a um sistema baseado em pontos, que vai monitorizar também o seu desempenho e o enfoque que têm em tecnologia Mitel.

Os Parceiros têm vários benefícios em fazer parte do Programa de Parceiros Mitel, destacando-se quatro áreas-chave: Marketing; Comercial; Financeiro; e Técnico.

A nível de Marketing, os Parceiros Platinum & Gold terão acesso a fundos dedicados e aprovados em Planos de Negócio para atividades e iniciativas estratégicas com alto ROI, suporte em atividades promocionais com a Mitel que contribuam para o crescimento mútuo.

No que respeita à componente Comercial, os Parceiros terão acesso a uma relação de maior proximidade com a marca, podendo usufruir de programas de geração de leads, suporte local, acesso ao showroom e demonstrações e à realização de webinars em português com a participação de diretores da Mitel.

Tecnicamente, os Parceiros têm acesso a apoio pré-venda e também de suporte e manutenção, para se certificar que apresentam altos níveis de serviço e respeitam os SLA definidos com o cliente.

Cláudio Moreira, Managing Director da Mitel em Portugal

Por fim, a nível Financeiro e de incentivos, os Parceiros Platinum, Gold e Silver ficam elegíveis para descontos trimestrais baseados na performance e também para compensações também trimestrais definidas consoante objetivos. ■

TECH DATA LANÇA DIGITAL CYBERSECURITY PRACTICE BUILDER NA EUROPA

Com o objetivo de acelerar a transformação dos Parceiros, a Tech Data anunciou o lançamento do seu programa Digital Cybersecurity Practice Builder na Europa

A Tech Data anunciou o lançamento do seu programa Digital Cybersecurity Practice Builder na Europa. Com base na metodologia Practice Builder da Tech Data, o programa orienta os clientes da Tech Data, através de um currículo estruturado, que lhes permite acelerar as transformações dos seus negócios, criando as suas próprias práticas robustas e especializadas de cibersegurança digital.

O mercado de cibersegurança apresenta oportunidades de crescimento significativas nos próximos quatro anos. De acordo com a empresa de análises ao mercado de tecnologia Canalys, o mercado global de cibersegurança B2B deve crescer entre 43 mil milhões de dólares em 2020 a 55 mil milhões de dólares em 2024. No entanto, o mercado está altamente fragmentado, mudando rapidamente e sofrendo com a escassez global de *expertise*, fatores que o Digital Cybersecurity Practice Builder visa abordar.

David Ellis, vice-presidente, Security and Mobility Solutions, para a Europa, na Tech Data, refere que "o Digital Security Practice Builder ajuda os Parceiros de Canal a definirem o que precisam para construir uma prática de cibersegurança que ofereça soluções únicas, económicas e de valor acrescentado aos seus clientes finais. A nossa equipa criou uma experiência enriquecedora online para Parceiros do programa, incluindo um excelente conteúdo de multimédia e recursos de suporte".

Este é um programa de sucesso para Parceiros da Tech Data nos EUA. O Digital Cybersecurity Practice Builder é oferecido gratuitamente para Parceiros de Canal na Europa e envolve um processo de três etapas com suporte de especialistas internos em cibersegurança.

O Digital Cybersecurity Practice Builder *on-demand* permite aos Parceiros ligarem-se facilmente com os especialistas dedicados em segurança, da Tech Data, para debater o desenvolvimento de estratégias, formação e habilitação, serviços de marketing e execução de vendas, e inclui um módulo dedicado para *managed service providers*. ■

Esprinet, facilita a sua experiência tecnológica

acer · AOC · ASUS · A10 · celly · CLOUDFLARE

D-Link Building Networks for People · dynabook · ENTRUST · EPSON EXCEED YOUR VISION · hp · kaspersky

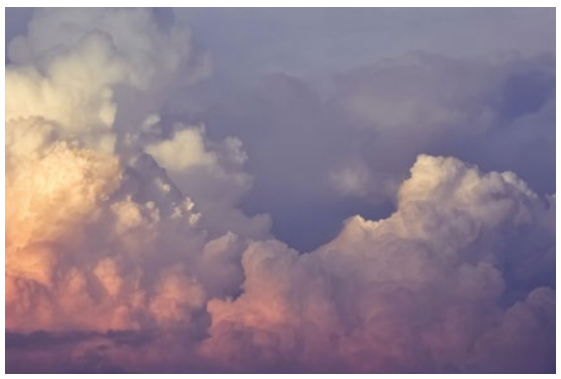
Lenovo · NILOX · OTTER PRODUCTS · NEWSTAR AV & IT MOUNTS · Parallels · PHILIPS

PulseSecure · UBIQUITI NETWORKS · VERTIV · wacom · XIAOMI · xerox

esprinet®

Para mais informações: suporte-pt@esprinet.com

www.esprinet.com



PANDEMIA AUMENTA CONSUMO DE CLOUD NO TERCEIRO TRIMESTRE DE 2020

Os gastos com tecnologia permanecem robustos, apesar da desaceleração económica global e a cloud continuará a ser vital para sustentar operações comerciais, trabalho remoto e aprendizagem, bem como o envolvimento com clientes

Os serviços de infraestruturas em cloud gastos no terceiro trimestre de 2020 continuaram a beneficiar das consequências da pandemia COVID-19. O mercado mundial de cloud cresceu 33% em relação ao trimestre anterior, de acordo com os dados do Canalys.

A dependência de ferramentas e serviços baseados na cloud manteve-se elevada em todos os sectores da economia, incluindo governos, empresas e consumidores, à medida que persistiam medidas de distanciamento social. O regresso de medidas de bloqueio mais rigorosas nos próximos meses significa que a cloud continuará a ser vital para sustentar operações comerciais, trabalho remoto e aprendizagem, bem como envolvimento com os clientes.

A Amazon Web Services (AWS) foi a principal fornecedora de serviços em cloud no 3º trimestre de 2020, aumentando a sua quota de gasto total do último trimestre para 32%. O seu negócio cresceu em 2,6 mil milhões de euros no terceiro trimestre em comparação com o mesmo período do ano passado, continuando assim a sua expansão. Em termos globais, a AWS gerou mais receitas do que os três maiores fornecedores de serviços de cloud em conjunto.

A Microsoft iniciou o seu novo ano fiscal com mais um forte desempenho no seu negócio Azure, crescendo 48% anualmente para atingir uma quota de mercado de 19%, aumento este que se deve a uma quota de 17% no 3º trimestre de 2019. A Microsoft consegui assim um aumento dos contratos de longo prazo, destacando o crescente empenho entre os seus maiores clientes à medida que migram cargas de trabalho crítico para a Azure.

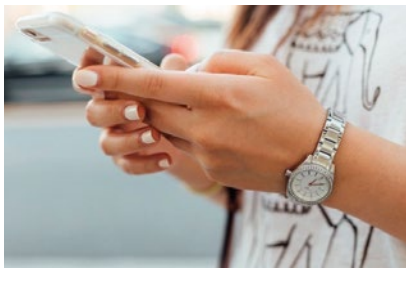
O Google Cloud manteve o seu ímpeto, particularmente em torno das suas seis indústrias visadas. O seu negócio empresarial acelerou, uma vez que se foca no aumento do envolvimento dos canais em negócios, bem como na capacitação de parceiros. O Google Cloud manteve a sua posição como o terceiro maior fornecedor de serviços em nuvem com uma quota de 7%. ■

MERCADO MUNDIAL DE SMARTPHONES DESCE EM RELAÇÃO A 2019

Estimativa da Canalys aponta para um decréscimo de vendas no terceiro trimestre de 2020 de 1% quando comparado com o mesmo período de 2019, mas um crescimento de 22% em comparação ao segundo trimestre deste ano

No terceiro trimestre de 2020, as vendas mundiais de smartphones chegaram às 348 milhões de unidades, com uma queda de 1% em relação ao mesmo período de 2019. No entanto, as vendas cresceram 22% em relação ao trimestre anterior.

De acordo com a Canalys, a Samsung recuperou a liderança, com uma subida de 2%, para 80,2 milhões de unidades. A Huawei caiu para o segundo lugar, com queda de 23%, para 51,7 milhões de unidades. A Xiaomi conquistou o terceiro lugar pela primeira vez, alcançando 47,1 milhões de unidades com crescimento de 45%.



A Apple, que não teve o lançamento principal do iPhone em setembro, vendeu 43,2 milhões, uma queda de 1%, enquanto a Vivo completou os cinco primeiros, vendendo 31,8 milhões de unidades. A Oppo ficou em sexto lugar, com 31,1 milhões de unidades, enquanto sua marca 'irmã' Realme passou para a sétima, sua maior posição, com 15,1 milhões de unidades. A Lenovo informou 10,2 milhões de unidades, ao finalmente atender aos pedidos atrasados devido à interrupção na sua fábrica de Wuhan, e a Transsion despachou 8,4 milhões de unidades quando a recuperação começou em seus principais mercados africanos, indica, ainda, a Canalys.

"A Xiaomi executou agressivamente para apreender vendas da Huawei", explica Mo Jia, analista da Canalys. "Houve simetria no terceiro trimestre, com a Xiaomi a adicionar 14,5 milhões de unidades e a Huawei a perder 15,1 milhões. Na Europa, um importante campo de batalha, as vendas da Huawei caíram 25%, enquanto as da Xiaomi cresceram 88%. A Xiaomi correu o risco de definir metas de alta produção, mas essa mudança valeu a pena quando foi capaz de preencher canais no terceiro trimestre com dispositivos de alto volume, como a série Redmi 9. O fornecedor investiu para trazer expertise local para ganhar a confiança de distribuidores e transportadoras", acrescentou Jia. ■

Tech Data®

Siga-nos

CONECTAR O MUNDO COM O PODER DA TECNOLOGIA ™

E ser o elo vital no ecossistema tecnológico, correspondendo continuamente às necessidades do mercado das tecnologias em constante evolução, mediante a prestação de um serviço excecional, conhecimentos e execução de classe mundial.

www.techdata.pt

- Portfolio de soluções end-to-end
- One Stop Shop
- Soluções e serviços especializados
- Technology-as-a-Service
- Tech Data Renew
- StreamOne
- Cloud Solutions
- Outlet Intouch
- Campanhas e preços personalizados
- Gestão de encomendas
- Configuradores
- Soluções de Crédito

Portfolio de Tecnologia End-to-End

Tech Data® Endpoint Solutions

Tech Data® Advanced Solutions

Soluções Especializadas

Tech Data® Datech Solutions

Tech Data® Maverick AV Solutions

Tech Data® Global Computing Components

Tech Data® Global Lifecycle Management

Infinidat revela novidades para os Parceiros

Daniel Cruz, responsável de Canal da Infinidat em Portugal, revela algumas das novidades que a empresa lançou recentemente para o seu Canal de Parceiros, nomeadamente o seu renovado portal de Parceiros

por *Rui Damião*

O armazenamento é um dos pontos mais importantes de qualquer infraestrutura de IT das organizações. A Infinidat é, simultaneamente, uma das empresas a ter em conta aquando da aquisição de soluções para este fim.

A Infinidat lançou algumas novidades para o seu Canal de Parceiros para que este Canal tenha acesso a todas as ferramentas que os próprios colaboradores da Infinidat acedem, dando o melhor serviço possível aos seus clientes finais.

Daniel Cruz, responsável de Canal da Infinidat em Portugal

MERCADO DE ARMAZENAMENTO

Atualmente, o mercado de armazenamento está a assistir a algumas tendências que procuram dar resposta aos desafios dos clientes, como a maior performance dos sistemas de armazenamento, uma menor latência no acesso aos sistemas e, idealmente, modelos financeiros flexíveis.

Daniel Cruz, responsável de Canal da Infinidat em Portugal, indica que se assiste "à tendência de incluir algoritmos de inteligência artificial e machine learning nos equipamentos de armazenamento conseguindo (…) separar a performance do dado da sua persistência", que irá permitir "uma performance ultrarrápida".

Para melhorar ao máximo a latência no acesso, há uma tendência de implementar "novos protocolos, como por exemplo NVMe-oF ou ROCE, que trazem melhorias significativas sobre os protocolos tradicionais de acesso".

Depois, e à semelhança de outros mercados, também no armazenamento se procuram soluções de aquisição mais flexíveis onde "os clientes não tenham que se comprometer com aquisições imediatas para fazer face a crescimentos futuros que ainda são incertos".

NOVIDADES PARA OS PARCEIROS

"A Infinidat está constantemente a adicionar novidades ao seu Programa de Canal", refere Daniel Cruz. Neste sentido, a empresa tem tentado "que as equipas dos nossos Parceiros tenham acesso a todas as ferramentas às quais os empregados da Infinidat acedem".

Uma das mais recentes novidades prende-se com o lançamento do novo portal de Canal onde é possível aceder a um ponto único que conta com todas as ferramentas da empresa. "Está disponível conteúdo de suporte às vendas, marketing, técnico, formação e também todas as promoções e incentivos".

Daniel Cruz refere que foi lançado um novo incentivo para os Parceiros "de forma a que os seus vendedores e pré-vendas recebam um incentivo em caso de fecho de negócios com a Infinidat".

SERVIÇOS GERIDOS

Os serviços geridos, ou modelos as-a-Service, têm crescido em todos os mercados do IT. Para a Infinidat, "este é um tema onde tem sido colocado bastante foco".

O responsável de Canal da Infinidat indica que a empresa "tem inovado significativamente ao nível das formas de consumo" das suas soluções. Para além dos tradicionais modelos de aquisição CapEx, a Infinidat disponibiliza "a possibilidade de os Parceiros adquirirem, para os seus clientes, as suas soluções em modelo Pay-As-You-Use – FLX, Full OpEx – ou Pay-As-You-Grow – COD, Capacity on Demand.

"Adicionalmente a estes modelos, lançámos recentemente o nosso modelo Elastic que consiste na possibilidade de uma solução COD poder, em caso de os clientes terem necessidades durante curtos espaços de tempo, utilizar capacidade dos equipamentos sem terem necessariamente que a adquirir", acrescenta Daniel Cruz. "Em tempos de incerteza como os que vivemos, este tipo de modelo oferece a flexibilidade de não obrigar os clientes a comprarem armazenamento que não vão necessitar no futuro, podendo fazer face a necessidades eminentes e temporalmente curtas de armazenamento".

CRESCIMENTO DE PARCEIROS

Durante o mês de outubro, a Infinidat anunciou um "aumento significativo no número de Parceiros" em todo o mundo, ultrapassando os 400. Em comunicado, a empresa explicou que tem sido "bem-sucedida na entrega das suas soluções de armazenamento" a organizações "de todo o mundo, mesmo num período tão difícil".

Para garantir que a sua comunidade de Parceiros de Canal obtenha um apoio eficaz durante a pandemia, a Infinidat realizou mais de 60 eventos virtuais durante os últimos seis meses. ■

RESUMO

- *A Infinidat lançou um novo portal de Canal para os Parceiros;*
- *No novo portal, os Parceiros podem encontrar as novas promoções e incentivos para o Canal;*
- *Infinidat tem colocado um grande foco nos serviços geridos.*

HUAWEI

OceanStor Dorado All-Flash Storage
Ever Fast, Ever Solid, AI-Powered

- Ever Fast: 0.1 ms latency, 20 million IOPS
- Ever Solid: SmartMatrix-based reliable layouts
- AI-Powered: Intelligent full-lifecycle management

ARROW
Five Years Out

ARROW PORTUGAL
Tel. +351 21 893 31 00 | www.arrow.com/ecs/pt/

Saiba mais em:
huawei.ecs.pt@arrow.com

Digital Signage: regresso à normalidade ou mudança de paradigma?

Pelo seu papel nos espaços públicos, o digital signage veio experienciar uma forte disrupção com a pandemia. Rodrigo Sousa, Iberian Head Visual Display Business da Samsung, detalha o atual panorama e evolução futura do mercado de digital signage

por *Margarida Bento*

Até ao início deste ano, quando a pandemia de COVID-19 causou disrupção na maioria da economia, o mercado de digital signage estava em forte expansão, quer a nível internacional como nacional.

Com o fecho de praticamente toda a atividade económica, veio um desacelerar do crescimento deste setor. Contudo, esta realidade acabou por despertar o interesse de novas áreas que viram o digital signage como uma oportunidade para fazer frente aos desafios com que se depararam. "Setores como a saúde e a educação veem no digital signage uma oportunidade para a sua transformação digital, dada as mais-valias que oferece na transmissão de informação aos seus públicos", refere Rodrigo Sousa, Iberian Head Visual Display Business da Samsung. "Assistimos também a uma mudança no comportamento do consumidor que começou a escolher experiências com menor interação física", acrescenta.

"Estas mudanças representam também oportunidades para novas instalações de digital signage. Diria que a pouco menos de dois meses de fecharmos 2020, o panorama é que estamos a recuperar o ritmo com que iniciámos o ano".

O INVESTIMENTO NO NOVO NORMAL

Se até agora o principal foco do digital signage esteve na atração do cliente, no atual panorama os negócios estão a investir na transformação digital dos pontos de contacto com os clientes no seu novo processo de compra em loja, explica Rodrigo Sousa. Ao mesmo tempo, acrescenta, está também a ocorrer um grande crescimento de aplicações não comerciais que usam o digital signage para fins informativos. Exemplo disso é a vinculação de regras de conduta para o processo de compra dos clientes, de forma a salvaguardar a sua segurança e vincular a sua confiança no estabelecimento. Enquanto o mesmo pode ser conseguido com comunicação analógica, a possibilidade de gerir centralmente toda a comunicação traz agilidade operacional e minimiza o risco de contacto inerente à mobilização de equipas e materiais.

Rodrigo Sousa, Iberian Head Visual Display Business da Samsung

Outro setor no qual esta situação se verifica é a educação, onde haverá uma mudança de paradigma, com uma crescente presença da tecnologia nas salas de aulas, "não como solução de ensino remoto, mas sim como parte integrante da experiência educativa", investimento que é previsto triplicar nos próximos sete anos.

Por outro lado, a consolidação da transformação digital em verticais como a banca e os transportes irá "expor os benefícios da digitalização de uma maneira orgânica a novos setores e negócios". A sinalização DooH para publicidade e comunicação digital é também outro setor emergente, e uma das principais tendências do mercado de digital signage para os próximos anos.

NOVAS OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

Nos próximos anos, prevê Rodrigo Santos, a principal tendência será a digitalização dos espaços fisícos e a sua sincronização com o espaço virtual nativo das empresas, com um aumento exponencial do número de equipamentos interligados entre si. Assim, a principal oportunidade para os Parceiros de Canal está no crescimento da procura das soluções integradas em prol da tradicional instalação de uma rede de equipamentos, o que trará a necessidade de desenvolver plataformas de gestão centralizada, tanto a nível de conteúdo como dos próprios equipamentos. Para dar resposta a estas tendências, a Samsung pretende fortalecer o Programa de Canal de Parceiros, "indo ao encontro das exigências do mercado e contribuindo para a evolução do negócio, tanto a nível do conhecimento técnico das soluções, como ao nível da oferta comercial enquadrada".

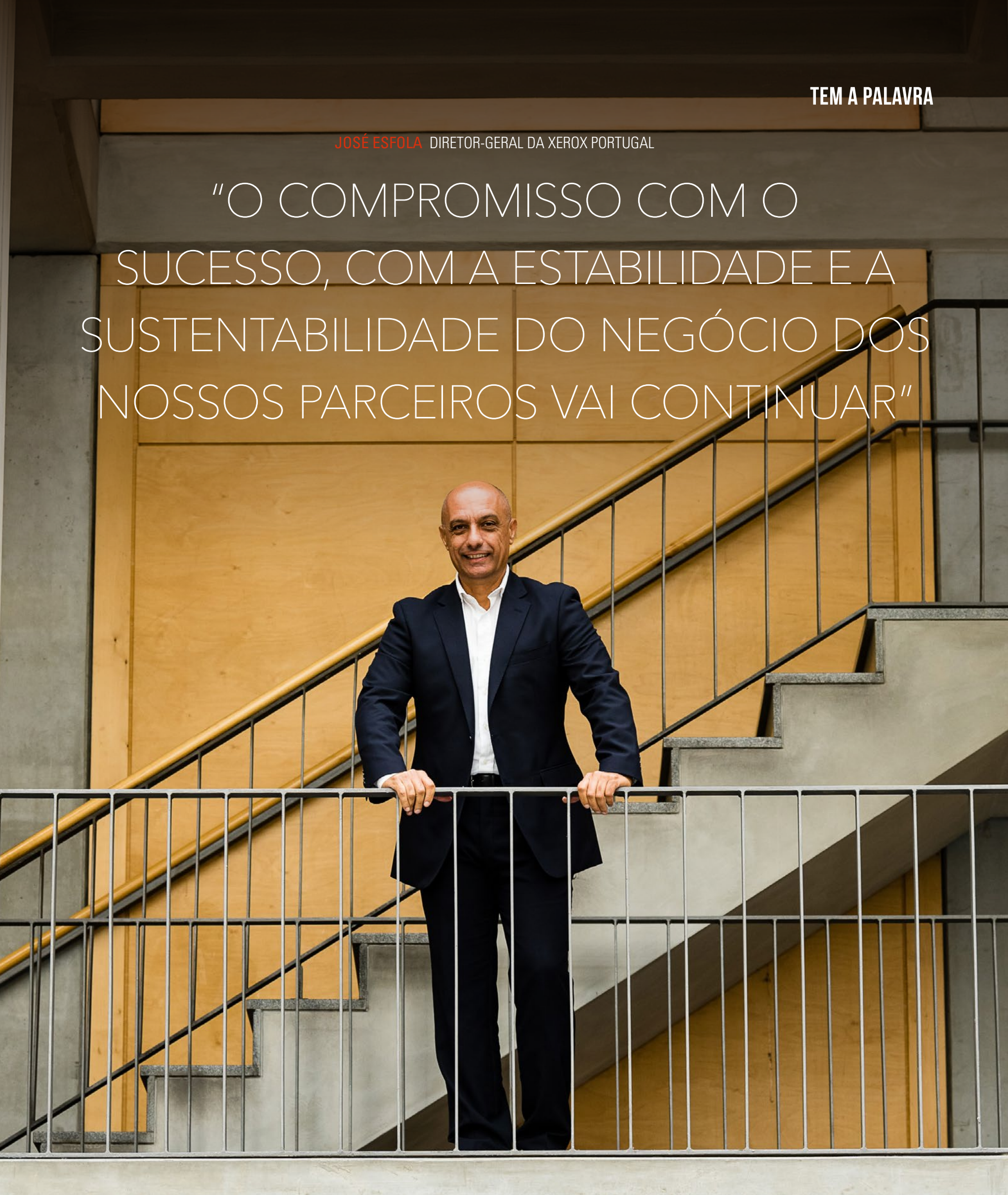
"Vemos uma mudança de paradigma em alguns setores, uma consolidação digital em outros e uma comunicação orgânica das potencialidades do digital signage que vem trazer um novo dinamismo ao mercado", prevê o responsável. "No caso do digital signage, acreditamos que possamos regressar às previsões de crescimento apontadas no final de 2019, desta vez impulsionadas pela mudança de paradigma de alguns setores". ■

RESUMO

- *A pandemia levou a um abrandamento nos investimentos de digital signage tradicional, mas causou também um crescimento de diferentes aplicações para dar resposta aos novos desafios das empresas;*
- *Os maiores investimentos estão nos setores do retalho, saúde, educação, banca, transportes e publicidade DooH ;*
- *O foco do mercado estará cada vez mais em soluções integradas para a digitalização dos espaços físicos e sincronização dos mesmos com os ambientes digitais da empresas.*

JOSÉ ESFOLA DIRETOR-GERAL DA XEROX PORTUGAL

"O COMPROMISSO COM O SUCESSO, COM A ESTABILIDADE E A SUSTENTABILIDADE DO NEGÓCIO DOS NOSSOS PARCEIROS VAI CONTINUAR"



A impressão tradicional tem vindo a adaptar-se à transformação digital e, à semelhança de outros setores, foi impactado pela pandemia. Este mês, o IT Channel dá a palavra a José Esfola, Diretor-Geral da Xerox Portugal.

"DIGITALIZAR É O MAIS SIMPLES. EXTRAIR DADOS CRÍTICOS PARA FAZER AVANÇAR O NEGÓCIO É QUE É O GRANDE DESAFIO"

2020 é um ano atípico e que afetou todas as organizações. Dados da Canalys indicam que a área de *printing* no escritório sofreu durante a pandemia. Como é que a pandemia afetou particularmente o negócio da impressão no escritório?

Isto é um período sem precedentes e já estamos aqui há alguns anos e temos algo que a nossa memória coletiva nunca terá experienciado. Naturalmente que a pandemia teve aqui um impacto na atividade geral do nosso negócio. Temos, de facto, um peso grande na parte da impressão, quer nos contratos mais complexos, como *managed print services*, ou mesmo nos mais simples; obviamente que, com as empresas a reduzirem a sua atividade no escritório, algumas a pararem mesmo a atividade do escritório, teve um impacto na nossa atividade. Já há uns anos que vínhamos nesta transição para tentarmos acrescentar ao negócio da impressão os serviços digitais, tudo o que gira à volta desta transformação digital, e aí tivemos algumas boas surpresas, mas não podemos dizer que temos uma boa pandemia.

A Xerox tem feito estudos sobre o futuro do escritório. A Xerox está a preparar algo que possa dar às empresas, uma solução em que, simultaneamente, se tenha a solução clássica de escritório, mas que preveja algo para os colaboradores móveis?

Sim. Temos um *whitepaper*, lançado em junho/julho, que procurava dar-nos pistas sobre como é que as empresas tinham reagido e como é que viam este futuro próximo. Nós fomo-nos adaptando, reagimos muito rapidamente com a nossa oferta. Sou da opinião, e não é preciso fazer grande estudo para o perceber, que nada será como dantes, mas também temos de ter em consideração que muito daquilo que hoje dizemos que é o novo, já vinha a acontecer. Olhando aqui internamente, já tínhamos um modelo de teletrabalho, embora isto esteja sempre entendido num equilíbrio trabalho / vida e não tanto numa necessidade premente que a dado momento tivemos aqui com o tema da pandemia.

Dentro da oferta de *managed print services*, que designamos e começámos por designar já há cerca de um ano por *intelligent workplace services,* e porque hoje a nossa oferta vai muito mais além do que a impressão, já oferecemos soluções de gestão, de impressão, segurança e análise de dados no sentido de monitorizar a eficiência dos processos de trabalho e dos fluxos entre papel e digital, isto tudo já assente numa estrutura de cloud.

Já tínhamos esta oferta e recentemente lançámos mais serviços de *hub*, serviços de digital, mais serviços na área do *capture and content*, obviamente não descurando da parte da tecnologia, do hardware.

O ambiente de escritório tradicional alterou radicalmente durante a pandemia. Como é que a Xerox se adaptou a esta situação e ao facto de o espaço de trabalho ser agora híbrido?

Já tínhamos uma frase de há uns anos que o local de trabalho não é mais um local. Como dizia há pouco, o que a pandemia fez foi acelerar, do ponto de vista do mercado, uma maior perceção para essa necessidade de mobilidade. Muitas vezes, apresentarmos soluções de mobilidade adaptadas aqui ao nosso negócio, à nossa oferta, por vezes parecia um pouco subjetivo; o que é que eu consigo fazer com mobilidade no ambiente de *managed print services*? Com a pandemia e com este processo ficou mais do que evidente. Deixou de haver dúvidas daquilo que era subjetivo sobre os conceitos da mobilidade, da simplificação e transformação digital que o mercado ia falando, mas que por vezes pareciam mais subjetivos para alguns setores de atividade. O posto de trabalho, na verdade, não é mais um posto físico, e isso arrasta, obviamente, outras considerações.

Quais é que são os grandes desafios da digitalização das organizações, dos clientes finais, que os Parceiros precisam de endereçar neste mercado de digitalização?

As empresas tiveram uma necessidade quase imediata de reavaliar e fazer estas mudanças nas políticas de trabalho, que depois arrastam todas estas coisas para procurar soluções para proteger os seus negócios no mais longo prazo. Esta necessidade de digitalização dos processos, da forma de trabalhar, já vinha há muito a ser identificada. Muitas empresas não têm os recursos para o fazer, isso obviamente que dependia da capacidade de cada organização.

Às vezes, para responder a grandes desafios, importa começar por pequenas coisas, pequenas mudanças de processo, pequenas áreas que as empresas vão digitalizando no seu processo de trabalho e que vão, com isto, antecipando o futuro. Claro que digitalizar é o mais simples, o transformar documentos em papel e passá-los para um arquivo digital é o mais fácil. Agora, usar esses recursos digitais que nos passam a estar disponíveis para conseguir indexar, extrair dados críticos para o negócio, para a atividade diária das empresas, das organizações e que são necessários para fazer avançar o negócio é que é o grande desafio. Não é só o digitalizar, mas depois conseguir utilizar os dados para ter informação para o negócio.

Fotografias: Jorge Correia Luís

Antes da pandemia, já havia um processo de digitalização das organizações; esse processo foi agora, provavelmente, acelerado. Sente que esse processo de digitalização vai continuar no pós-pandemia ou a procura por esse tipo de soluções vai diminuir?

Acho que muitas destas ofertas ou destas tendências passaram do campo da oferta para o da procura. Acho que a procura vai ser cada vez maior, e isto é também um desafio para empresas como nós e para os nossos Parceiros, para se adaptarem e entenderem estas tendências e onde é que a nossa oferta encaixa nestas necessidades cada vez mais prementes e evidentes.

Já tínhamos e continuamos a ter cada vez mais soluções e serviços para unir estes mundos do papel e digital, que permitem trabalhar melhor colaborativamente e potenciar mais interação entre fluxos documentais. Obviamente que estes modelos de trabalho mais híbridos, entre trabalho presencial no escritório, ou a partir de casa, implicará e arrastará uma maior necessidade de ferramentas colaborativas. Muito mais soluções a partir da cloud, obviamente também arrastará mais necessidade de soluções de segurança, melhor suporte, também, nas aplicações aos utilizadores.

Quais são as grandes novidades para os Parceiros da Xerox, especialmente em Portugal?

O que temos vindo a fazer neste período, que de alguma forma tem tido menos atividade, foram muitas ações de formação. No fundo, obrigámo-nos a não ter um apagão de atividade, isso foi conseguido. Aliás, recebemos os dados de *market share*, unidades de hardware, via IDC, e demonstram isso. Conseguimos não ter esse apagão de atividade.

Já vínhamos numa *trend* de ajudar a preparação dos nossos Parceiros para se adaptarem a estas novas necessidades e, no fundo, terem ofertas, os *skills* e a força para responder a estas oportunidades. O momento foi acelerar o processo. Creio que podemos dizer, especialmente para Portugal, que esta necessidade que por vezes parecia ser mais das maiores organizações, estendeu-se rapidamente para as PME, essencialmente o mercado onde atuam os nossos Parceiros.

Apesar de ser sempre difícil – e ainda para mais tendo em conta os constrangimentos a que estamos a assistir – o que esperam que 2021 traga para a Xerox e para os seus Parceiros?

Estamos num ambiente de negócios em que as previsões que hoje são verdade, amanhã são mentira. Obviamente que estamos a fechar a preparação do próximo ano, e o que esperamos é que exista um retomar da atividade. Esperamos recuperar muito do que se perdeu em atividade neste período, essencialmente ali no período mais crítico dos meses de final de março, início de abril.

Esta parte, de quando dizemos que nada será como antes, o que é que é esse "nada será como antes"? Porque, na verdade, todos os anos, alguma coisa é diferente do que era antes. Aqui teremos algo mais acelerado, mas para os nossos Parceiros, o que podem esperar de nós é que o suporte irá continuar. Tal como o fizemos até aqui, o nosso compromisso com o sucesso, com a estabilidade ou a sustentabilidade do negócio dos nossos clientes e Parceiros.

Tomámos muitas medidas de suporte ao Canal durante estes meses e estamos preparados para continuar a mantê-las, se for caso disso, no início do próximo ano. Mas esperamos, de facto, um retomar de atividade para níveis mais consensuais com o que tínhamos no passado, e obviamente, muita oportunidade à volta da digitalização dos escritórios. É aí que estamos a apostar, é aí que estamos a fazer muita formação para a força de venda dos nossos Parceiros nos últimos tempos, sobre estas oportunidades, sobre como é que a nossa oferta se adapta a estes novos desafios, a lançar novos serviços.

Todos os negócios, e especialmente os pequenos e médios, precisam de se adaptar e trabalhar de forma diferente. E isso é algo que não podemos descurar quando vamos para o mercado, e é nisso que estamos a trabalhar, a acelerar o nosso ritmo de adaptação e dos nossos Parceiros. ■

por Jorge Bento e Rui Damião

A CONTINUIDADE DE NEGÓCIO É CADA VEZ MAIS IMPORTANTE

Business continuity sempre foi uma preocupação das empresas, mas durante o ano de 2020, com todas as contingências que tiveram lugar, o tema ganhou outra relevância. Cisco, Huawei, NetApp/Arrow, Nutanix, Schneider Electric, StorageCraft e WatchGuard dão a sua opinião sobre o mercado de continuidade de negócio e as suas principais tendências

por Rui Damião

Com o apoio de:

Cisco | Huawei | Infinidat | Maxiglobal | NetApp/Arrow | Nutanix
Schneider Electric | Storage Craft | Vertiv | WatchGuard

A mesa redonda realizada pelo IT Channel em formato de videoconferência contou com a participação de sete empresas das mais relevantes neste mercado: Cisco, Huawei, NetApp/Arrow, Nutanix, Schneider Electric, StorageCraft e WatchGuard

A continuidade dos negócios em IT sempre foi um tema considerado pelas médias e grandes empresas. A garantia de manutenção dos negócios ou retomá-los rapidamente no caso de um grande incidente, sempre foi um tema tido em conta pelas organizações.

Uma grande pandemia não fazia parte dos riscos clássicos considerados pelas empresas, mas foi o maior desafio da continuidade de negócio de IT em 2020.

MERCADO PORTUGUÊS

A maturidade do mercado português de continuidade de negócio está em evolução; a pandemia assim o obrigou. Apesar de, anteriormente, já ser um tema nas grandes empresas, passou a ser um tema também para as pequenas empresas.

Ana Carolina Cardoso, Iberian Channel Director na Schneider Electric, explica que o mercado português tem um nível "médio, alto" em "termos de *business continuity* e a sua infraestrutura". "Claro que há um desafio para percorrer, mas há uma preocupação por qualidade, por produtos de qualidade. Observamos que, nos projetos de data center, os clientes pedem produtos certificados, com qualidade, produtos que vão atrelados a um servidor. Por estes pequenos pormenores, vê-se que há uma preocupação com a qualidade e pela continuidade do negócio".

André Rodrigues, CTO na Cisco Portugal, afirma que "aquilo a que temos assistido é que, de facto, o mercado português tem evoluído favoravelmente nos últimos anos; está um mercado mais maduro do que estava há uns anos. Há ainda alguma incerteza sobre a cloud – como é que a cloud pode ser um *player* neste mercado, como é que nos pode ajudar ou dificultar em algumas situações –; ainda há empresas a absorver os benefícios e as dificuldades que a cloud traz e principalmente neste tema de *business continuity*".

Carlos Vieira, Country Manager da WatchGuard, tem visto o mercado "claramente a ser cada vez mais maduro. Temos cada vez mais clientes a pedir soluções de alta disponibilidade, de redundância, de segurança perimetral com fontes de alimentação redundante. Vemos cada vez mais os engenheiros, os Parceiros técnicos, a ganhar mais competências na aplicação de soluções de redundância. São pequenas coisas que mostram que o mercado está cada vez mais maduro e que olha mais para a necessidade de ter redundância – de equipamentos ou de configurações que permitam manter a continuidade de negócio".

João Amaral, Territory Account Manager for Portugal na Nutanix, avalia como o mercado "o segmento de grandes contas onde existem alguns planos, mas não existem certezas. Diria que na área da banca e dos seguros há regulamentação e *compliance* que são obrigados a ter planos de *disaster recovery* e *business continuity*, mas nos mercados não regulados, não existe essa necessidade e é uma oportunidade de negócio".

Por outro lado, menciona o representante da Nutanix, importa lembrar que "o *business continuity* não é só o desastre natural, é também o ataque, o ataque de ransomware, e é muito importante que as empresas estejam preparadas para recuperar os *snapshots*".

João Lavrador, Pre-Sales & Partner Enablement Consultant na Arrow, que nesta mesa redonda representa a NetApp, diz que "tem existido um desenvolvimento muito grande de processos de transformação digital e de *business continuity* – mais acentuado desde o início do RGPD e depois com a pandemia. Isto vem reforçar o nosso mercado e mostra que o mercado está cada vez mais maduro. Do lado dos fabricantes, há cada vez mais ofertas neste sentido e cada vez mais acessíveis às empresas, sejam elas PME ou *enterprise*".

Rui Fialho, IT Solutions Manager no Enterprise Business Group da Huawei, refere que "em termos de maturidade, acho que o país está a várias velocidades. Temos empresas que estão muito preocupadas, mas muitas vezes porque a legislação o obriga e não porque tenham uma real consciência do valor da in-

André Rodrigues, CTO, Cisco Portugal

formação e da continuidade de negócio; obviamente que isto não se aplica a 100% das organizações, mas vemos muito mais vezes as empresas preocupadas a cumprir com determinadas certificações ou requisitos legais, do que propriamente a testar, validar, perceber se a solução que têm implementada lhes dá as garantias que o seu negócio precisa".

Vasco Sousa, Channel Account Manager da Storage Craft, indica que "há uma preocupação – e uma evolução dessa preocupação – nesta problemática, mas também há uma grande margem de progressão. Se olharmos para o segmento das PME, que será o que tem o maior caminho a fazer, já existe uma perceção clara de que é preciso ter uma ferramenta que, pelo menos, salvaguarde os dados; houve uma sensibilização por causa do RGPD. Num segundo estádio, estão aqueles que já compreenderam que isso não é o suficiente e que é fundamental terem outras ferramentas que lhes permitam fazer um *disaster recovery* – seja localmente, *off-site* ou mesmo na cloud".

PREPARAÇÃO

Ao longo dos tempos, existiram vários potenciais problemas considerados pela equipa de IT: incêndios, inundações ou falhas gerais de eletricidade eram considerados pelas equipas como potenciais disruptores do negócio. Uma pandemia, no entanto, não; a COVID-19 veio trazer um desafio acrescido.

André Rodrigues, da Cisco, acredita que "ainda há um longo caminho a percorrer. Por mais bem preparadas que estivessem as organizações, ninguém conseguiria prever a situação que estamos a viver hoje. A pandemia veio trazer um conjunto de variáveis que, efetivamente, antes não eram consideradas; se pensarmos que o perímetro de uma empresa, que estava paulatinamente a estender-se para a cloud, um modelo híbrido, de repente esse perímetro foi estendido para a casa das pessoas e é um perímetro consideravelmente maior do que só ter edifícios, algumas lojas e um data center. Nesse sentido, é importante introduzirmos novos conceitos nesta problemática da continuidade de negócio. Agora usamos plataformas de colaboração; antes não utilizávamos e agora está na ordem do dia".

> "ESTAMOS A FALAR EM IR PARA UM MODELO DE PREVENÇÃO, DE EVITAR QUE EXISTAM PROBLEMAS"
> *Vasco Sousa, Channel Account Manager, Storage Craft*

Rui Fialho, IT Solutions Manager e Enterprise Business Group, Huawei

Carlos Vieira, da WatchGuard, acredita que ainda há muito para fazer. "O primeiro objetivo foi colocar os colaboradores a trabalhar, ligar por VPN ou qualquer solução de trabalho remoto – algumas seguras, outras nem tanto e outras nada seguras – e conseguimos fazer isto. A questão sempre foi a evangelização junto das empresas para como os utilizadores vão trabalhar em postos de trabalho pessoais ou corporativos. A nível de *endpoint* ainda há muito por fazer".

Na opinião de João Lavrador, da NetApp/Arrow, "há muito a fazer, se bem que a pandemia veio acelerar decisões há muito tempo planeadas, como a questão da mobilidade dos colaboradores e teletrabalho, por exemplo". Assim, os fabricantes colocaram no mercado várias soluções que vão ao encontro das necessidades dos clientes finais e que os Parceiros podem e devem descobrir, analisar e, eventualmente, adicionar aos seus portfólios e catálogo de competências quando endereçam os seus clientes e as necessidades desses clientes.

> "AS SOLUÇÕES DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO TÊM DE SER VENDIDAS PELO VALOR ACRESCENTADO QUE TRAZEM"
> *Rui Fialho, IT Solutions Manager e Enterprise Business Group, Huawei*

Ana Carolina Cardoso, da Schneider Electric, acredita, como todos, que "a pandemia acelerou a preocupação da disponibilidade, principalmente pelo facto de as pessoas não estarem ligadas ou não estarem próximas das operações. Todos tiveram de se reinventar – tal como nós, em termos de prestação de serviços. Os clientes também tiveram de se reinventar. Sentimos uma preocupação e uma corrida para garantir essa continuidade e disponibilidade. Empresas que não estavam preparadas com *sites* seguros e redundância tiveram de se preparar".

ARMAZENAMENTO

O armazenamento é, naturalmente, um dos pontos importantes de qualquer organização; é assim que se garante que os dados mais importantes da empresa estão salvaguardados e disponíveis sempre que necessários.

O representante da NetApp/Arrow explica que quando se fala de armazenamento, se pensa em infraestrutura física, mas que, atualmente, "as empresas são muito mais do que vender discos, sistemas *all-flash*… são muito mais do que vender infraestrutura. Atualmente, as empresas têm um foco onde, quando lançam uma novidade para o mercado, a *appliance* física continua a ser necessária para a maioria dos clientes, mas, mais do que isso, é necessário ter *software-defined* que permita agilizar e flexibilizar os dados dos clientes para expandir para outro ambiente".

Rui Fialho, da Huawei, refere que "a *storage* tem vindo a sofrer bastantes alterações. É cada vez

mais *software-defined* e a diferenciação está cada vez mais no software, nas *suites*, e naquilo que se consegue depois tirar partido do hardware; já se utilizam *chips* de inteligência artificial que tornam mais eficiente o acesso em cache e todo o tempo de resposta. O NVMe, enquanto protocolo, vem trazer velocidades de acessos que resolve *bottlenecks* antigos e conseguem-se tempos de latência de acesso aos dados totalmente distintos. Do ponto de vista de disponibilidade, estamos a falar de replicações, de replicações assíncronas, de *clusters* ativos-ativos", entre outros.
Falando mais da segurança dos dados offline, Vasco Sousa, da Storage Craft, indica que "os ataques de ransomware têm vindo a ganhar mais sofisticação. Outra problemática é a escalabilidade dos equipamentos – uma preocupação de há vários anos – e ao trabalhar com tecnologias de duplicação consegue com que não represente um crescimento desmedido das necessidades de *storage*".

João Lavrador, Pre-Sales & Partner Enablement Consultant, Arrow

Abordando o tema da hiperconvergência, João Amaral, da Nutanix, refere que "a empresa virtualizou o data center, não só o *storage*, e a visão de futuro é podermos implementar um cluster quer *on-prem* em hardware *multivendor*, como em cloud em qualquer *hyperscaler*".

PLANEAMENTO

O planeamento por parte das organizações é de extrema importância. Se as empresas não perceberem as suas reais necessidades, arriscam que os sistemas possam não estar sempre a funcionar quando são necessários, resultando em indisponibilidade de serviços.

> "OS PARCEIROS TÊM A CAPACIDADE DE TRANSMITIR CONFIANÇA E RECOMENDAR A TECNOLOGIA QUE SE ADEQUA ÀS NECESSIDADES DO NEGÓCIO"
>
> *João Lavrador, Pre-Sales & Partner Enablement Consultant, Arrow*

O representante da Huawei indica que é "o primeiro passo que uma organização tem de fazer é perceber o valor que os dados têm para si, quais são os dados de perder a informação e quanto é que isso custa, não só de perda, mas também de indisponibilidade porque, por vezes, não se trata só de perder a informação – porque há *backups*, pode ter sido apenas um problema de *power* –, mas quais são os danos para a organização se ficar algumas horas sem acesso aos dados".
A Iberian Channel Director da Schneider Electric afirma que é necessário "analisar e perceber o custo do dado, mas há outro ponto: qual é a estratégia da empresa? Aí, entra o papel do Parceiro. A continuidade do negócio tem de ser avaliada como parte da estratégia porque se vou partir para uma estratégia de negócio que requer um novo serviço ou uma nova disponibilidade, a parte de continuidade de negócio tem de estar nesta discussão. Não é depois que vamos ver como é que vamos garantir essa disponibilidade, ou mesmo só depois de ter um problema".
O Channel Account Manager da Storage Craft acredita que "não há grandes segredos – obviamente que implica muita tecnologia, mas é suposto a tecnologia assegurar essa intervenção humana. Não é pelo facto de ter um sistema em alta disponibilidade que se pode dispensar um plano de recuperação de desastre; uma coisa não implica a outra. Onde vejo o desafio na questão da recuperação de desastre é em ter os processos bem definidos; hierarquizar serviços, máquinas por níveis de criticidade, recursos de computação, entre outros".

João Amaral, Territory Account Manager for Portugal, Nutanix

O representante da WatchGuard refere que o Canal "tem um papel importantíssimo na implementação destas soluções e os clientes estão cada vez mais maduros, e há mais serviços que os Parceiros podem desenvolver e implementar dentro de várias áreas que o cliente precisa. Na parte de segurança, estamos a ver uma evolução muito grande nos Parceiros que estão a evoluir para modelos de serviços geridos; há uma migração de CapEx para OpEx. A segurança é cada vez mais complexa, e poucas são as empresas que têm um CISO ou um CSO e vemos uma reconversão de pessoas de *networking* para segurança".

> "O DISASTER RECOVERY E O BACKUP SÃO VISTOS COMO UM CUSTO E NÃO COMO UM VALOR"
>
> *João Amaral, Territory Account Manager for Portugal, Nutanix*

CIBERSEGURANÇA

A cibersegurança é um tema cada vez mais importante no IT e na disponibilidade de negócio não é exceção. As empresas não estão a salvo de sofrer um ataque, mesmo quando têm todos os sistemas preparados para se proteger de ataques externos.
Carlos Vieira, da WatchGuard, indica que o primeiro passo é "assumir que, mais tarde ou mais cedo, vamos sofrer algum tipo de ataque. O que temos de fazer é preparar e mitigar o mesmo, adotando soluções e colocando nas mãos de um Parceiro que aporte valor e que conheça efetivamente as soluções de cibersegurança para implementar um esquema de segurança. Mesmo assim, a primeira ação que as empresas devem executar são ações de sensibilização com os trabalhadores; ainda assim, por muita sensibilização que exista, todas as empresas têm um *happy clicker*, aquele utilizador

muito pouco sensível que abre todos os emails e que não tem a sensibilidade de não carregar em links. Os colaboradores são um dos principais vetores de ameaças e de entrada de malware das empresas".

André Rodrigues, da Cisco, refere que "há ameaças que, mesmo para um utilizador atento, passam como verdadeiras e não por ameaças. Contudo, acho que as empresas têm de perceber que a segurança não é um *add-on*, não é um penso rápido. A segurança deve estar na génese de tudo aquilo que fazemos, devemos fazer tudo com segurança, que por sua vez tem de ter uma estratégia e fazer parte da estratégia da organização".

João Amaral explica que a Nutanix pretende "simplificar as operações", onde o cliente tem acesso a uma consola de gestão, ativa as funcionalidades e passa a responder a um conjunto de questões suportado pelo Parceiro que vai implementar uma solução disponibilizada de forma rápida.

Ana Carolina Cardoso, Iberian Channel Director, Schneider Electric

EDGE

Uma das principais tendências do IT dos últimos anos está relacionada com o edge computing e a possibilidade de ter dados – ou a sua análise – mais perto da organização.

Ana Carolina Cardoso, da Schneider Electric, diz que "o maior desafio de continuidade de negócio está no edge computing. Infelizmente, quando falamos em segmentos que são regulamentados e existe o tema de continuidade de negócio – seja por certificação ou preocupação do cliente –, essa continuidade é fácil. Agora, quando vamos para o edge, o grande desafio está, normalmente, nessas aplicações do mercado de PME que não têm essa continuidade de

Vasco Sousa, Channel Account Manager, Storage Craft

negócio. O edge veio resolver um problema de latência que, consequentemente, é uma questão de continuidade de negócio, de garantir que todas as máquinas e o IoT estejam continuamente conectados ao edge e a funcionar, se não deixa de ser uma disponibilidade de negócio".

O representante da Cisco acredita que "o edge é, antes de tudo, uma necessidade atual para os *use cases* do presente e do futuro. Efetivamente, precisamos de tomar decisões cada vez mais perto do edge e de forma distribuída para podermos endereçar alguns dos *use cases* e algumas necessidades de negócio que as empresas querem atingir. Há ainda um grande caminho no que diz respeito ao edge".

O Territory Account Manager for Portugal da Nutanix indica que "no ambiente existem infraestruturas que podem ser aquilo que chamamos *remote office*, *backoffice*, onde colocamos quem está remoto, mas que pode sincronizar com o sistema central de forma a garantir resiliência total, ou seja, o cliente não tem que se preocupar se o hardware tem ou não problemas porque, independentemente disso, terá sempre forma de garantir que aquelas *appliances* e aplicações vão estar a funcionar".

BACKUP E *DISASTER RECOVERY*

Apesar de todos os sistemas, estes por vezes falham. Quando assim é, é necessário recuperar os

> "A CONTINUIDADE DE NEGÓCIO E A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL SÃO HOJE TEMAS QUE GANHAM UMA RELEVÂNCIA AO NÍVEL DO BOARD"
>
> *André Rodrigues, CTO, Cisco Portugal*

sistemas e colocá-los a trabalhar o quanto antes.

João Amaral (Nutanix) afirma que a primeira questão a abordar é a infraestrutura. "Temos de ter a infraestrutura preparada para este tipo de funcionalidades". Existem sistemas operativos a partir dos quais é possível "verificar as funcionalidades que queremos ter para executar os *backups*, onde podemos ter, também, infraestruturas dedicadas para *backup* e, depois, integramos com soluções de *backup* propriamente ditas de terceiras partes".

O Pre-sales & Partner Enablement Consultant na Arrow, em representação da NetApp, explica que "as empresas estão cada vez mais sensíveis para o tema da perda de dados. Atualmente, mais do que nunca, ouvimos dizer que os dados são o novo petróleo e que são o bem mais precioso da empresa. As empresas sabem disso e, cada vez mais, têm sistemas mais robustos para *backup* e *disaster recovery*, como sistemas mais tradicionais como um software de *backup* – que hoje é uma *commodity*".

> "O NEGÓCIO DA CIBERSEGURANÇA É EXTREMAMENTE IMPORTANTE PARA OS PARCEIROS"
>
> *Carlos Vieira, Country Manager, WatchGuard*

O Channel Account Manager da Storage Craft indica que "se estivermos a falar dos dados que residem dentro da infraestrutura das empresas, aquilo que vemos como tendência de mercado é uma procura de uma solução orquestrada, ou seja, que possam ser *backups* com armazenamento local, eventualmente com uma sincronização *off-site*. Há uma crescente procura de soluções de *disaster recovery* na cloud, mas com uma particularidade que é o interesse de ter tudo dentro do mesmo fabricante. Tudo o que tenha a ver com *backup* e recuperação de dados poder ter um interlocutor único para não existirem dedos a apontar de um lado para o outro".

O representante da Huawei acredita que há várias formas de abordar este tema. "Enquanto na componente de data center as coisas estão muito controladas, os equipamentos oferecem soluções fáceis, como *snapshots*, dentro do equipamento e com opções de software muito eficazes, as organizações mais ou menos conse-

guem recuperar das perdas momentâneas de acesso ou mesmo de dados".
Por outro lado, diz Rui Fialho, os planos de recuperação, o planeamento e a preparação para isso, muitas vezes não estão tão maduros quanto deviam. "Ainda que exista um modelo de *backup* e outros mecanismos implementados, a verdade é que não estão estruturados nem hierarquizados e, por vezes, não é possível recuperar os dados. A taxa de sucesso está muito longe dos 100% e isso é muito grave".

PAPEL DOS PARCEIROS

Como habitual, os Parceiros têm um papel fundamental neste mercado. As equipas de IT das organizações nem sempre têm o conhecimento necessário para perceber o que necessitam para as suas empresas e, assim, cabe aos Parceiros perceber as necessidades e aconselhar as melhores soluções com o orçamento disponível.
Vasco Sousa (Storage Craft) refere que "o modelo de serviços geridos abre muito espaço para a criação de serviços de valor acrescentado. O facto de um Parceiro se poder especializar num serviço e poder estandardizar a sua oferta sem que isto limite a oferta que ele próprio pode levar a ambientes heterogéneos dos seus clientes, mas ter um serviço estandardizado vai permitir -lhe grandes benefícios em termos de escala. Estamos a falar – cada vez mais – de não ir para um modelo *break and fix*, mas para um modelo que seja mais de prevenção, de evitar que existam problemas".
Rui Fialho (Huawei) acredita que é importante "que os Parceiros se foquem no valor acrescentado, na colaboração com os diversos clientes para avaliar o custo da informação, o valor que a informação tem; as soluções de continuidade de negócio têm de ser vendidas pelo valor acrescentado que trazem e não pelo custo que têm. Este é, infelizmente, o paradigma que se vê em Portugal: é um país pacífico, não tem muitos terramotos… na realidade, em Portugal, as coisas não falham assim tanto, mas é uma perceção errada. A mensagem tem de ser que a continuidade de negócio não é um custo, é um valor acrescentado".
O representante da Huawei relembra, também, que "já existiram falhas catastróficas em Portugal e grandes organizações a ficarem dias sem acesso aos seus dados e, assim, o investimento nos planos de continuidade e soluções que permitem alta disponibilidade tem de ser efetivo, ponderado e incorporado nos orçamentos e, no final do dia, é valor acrescentado e dormir descansado".
João Lavrador (Arrow) afirma que "os Parceiros têm dois braços direitos: têm a capacidade de ser o Parceiro de confiança do cliente porque é a empresa ou a pessoa que vai transmitir *know-how* e confiança e vai poder recomendar os produtos, a tecnologia *best of breed*, que se adequa às necessidades do negócio e, por outro lado, são o Parceiro do fabricante;

Carlos Vieira, Country Manager, WatchGuard

muitas vezes, o fabricante não tem pessoas suficientes no local para chegar a todos os clientes e são os Parceiros que têm esse trabalho". Os Parceiros também têm um "papel fundamental na componente de formação porque têm, junto do fabricante, acesso a informação privilegiada nas formações a que têm acesso".
João Amaral (Nutanix) salienta que "a hiperconvergência é o futuro; é a tecnologia que é utilizada pelos *hyperscalers* e nós acreditamos que trouxemos essa capacidade a todos os segmentos, ao *on-premises* – essencialmente – independentemente da dimensão do cliente".
O representante da Nutanix realça que "o *disaster recovery* e o *backup* são vistos como um custo e não como um valor e, através dos Parceiros, é importante passar essa mensagem aos clientes".
Carlos Vieira (WatchGuard) explica que "o negócio da cibersegurança é extremamente importante para os Parceiros", uma vez que a segurança "é um elo de diferenciação para os Parceiros e complementa os 360º de uma infraestrutura de IT. Um Parceiro, ao oferecer soluções de segurança, por exemplo, perimetral pode ganhar por esse grau de especialização". O representante da WatchGuard afirma que os Parceiros "fizeram o trabalho de casa" e que "qualquer Parceiro de referência" tem, atualmente, "pelo menos uma marca de segurança".

> "É PRECISO PERCEBER A ESTRATÉGIA DO CLIENTE, PARA ONDE ESTÁ A IR E O QUE VAI SER NECESSÁRIO PARA A CONTINUIDADE DE NEGÓCIO"
> *Ana Carolina Cardoso, Iberian Channel Director, Schneider Electric*

André Rodrigues (Cisco) refere que "a continuidade de negócio, tal como a transformação digital, são hoje temas que importam não só ao IT, mas que ganham uma relevância e preponderância ao nível dos *decision makers* e do *board*. É nesse sentido e com enorme satisfação que vemos os nossos Parceiros a manterem uma competência técnica muito grande e a serem vistos nesta área como *trusted advisors* do ponto de vista tecnológico e a evoluírem, também, para uma componente de negócio e serem reconhecidos como um Parceiro de negócio".
Ana Carolina Cardoso (Schneider Electric) diz que "é preciso perceber a estratégia do cliente, perceber para onde está a ir e o que vai ser necessário para a sua transformação digital e, consequentemente, a continuidade de negócio". Depois, afirma, "hoje, vem a discutir-se muito a sobrevivência do Parceiro nos próximos anos e a COVID-19 demonstrou isso e a tendência para os próximos anos é, principalmente, resiliência com relação a serviços; a minha sugestão é olhar com carinho para como estão a tratar de software e de serviços dentro destas oportunidades de infraestruturas dos clientes". ■

RESUMO

- *A pandemia trouxe o tema de continuidade de negócio de novo para cima da mesa dos decisores;*
- *O Parceiro deve fazer o planeamento junto do cliente para que não exista indisponibilidade de serviço quando mais é necessário;*
- *O backup e disaster recovery são muitas vezes vistos como um custo, mas tem de se explicar o valor destas soluções;*
- *Os Parceiros de Canal têm um papel de aconselhamento junto do cliente final, devendo perceber as necessidades dos seus clientes.*

Cisco Hyperflex

HIPERCONVERGÊNCIA PARA O CORE, CLOUD E EDGE

As organizações precisam de uma infraestrutura que possa acompanhar os seus dados e aumentar a velocidade dos negócios, independentemente de onde eles ocorrem: desde o data center (aplicações empresariais, big data e deep learning), clouds privadas e públicas (aplicações virtualizadas e em containers) e localizações remotas (escritórios remotos, retalho e indústria).

O Cisco Hyperflex é uma solução de hiperconvergência que fornece a performance e a simplicidade para qualquer aplicação, em qualquer cloud, em qualquer lugar. Baseado no Cisco Unified Computing System (Cisco UCS), inclui configurações híbridas, all-flash, all-NVME e edge, um network fabric integrado e poderosos recursos de otimização de dados que trazem todo o potencial da hiperconvergência para uma ampla gama de use cases e workloads.

O Cisco Hyperflex suporta múltiplos hypervisors e ambientes virtualizados (Microsoft Windows Server Hyper-V, VMwar vSphere), Dock containers com Kubernetes, serviços multicloud e implementações remotas para, de uma forma eficiente e económica, instalar, monitorizar e gerir as aplicações.

SOLUÇÃO COMPLETA

Desenhada para uma infraestrutura definida por software end-to-end, o Cisco Hyperflex elimina os compromissos encontrados noutras soluções hiperconvergentes. Combina a computação definida por software utilizando os servidores Cisco UCS, o armazenamento definido por software através do Cisco Hyperflex HX Data Platform e a rede definida por software (SDN) utilizando o Cisco Unified Fabric, que se integra perfeitamente com o Cisco Application Centric Infrastructure (Cisco ACI).

O Cisco Hyperflex é um cluster pré-instalado que pode ser instalado e ficar a funcionar em menos de uma hora e que permite escalar os recursos de uma forma independente para ir ao encontro das necessidades das aplicações.

Cisco UCS Fabric Interconnects fornece um único ponto de conectividade entre soluções Cisco Hyperflex, quer sejam híbridas, all-flash ou all-NVME e outros servidores Cisco UCS num único cluster unificado. Poderá escolher a combinação de CPU, memória flash, aceleração gráfica e os recursos de armazenamento que necessita para fornecer uma ótima infraestrutura para as suas aplicações. Escalabilidade incremental permite que comece pequeno e vá crescendo consoante as necessidades.

O Cisco Hyperflex HX Data Platform combina o cluster de discos SSDs, HDDs e NVME num único armazenamento de dados distribuído que replica os dados para alta disponibilidade, corrige falhas de hardware e alerta os administradores IT para que os problemas possam ser resolvidos rapidamente.

A **replicação síncrona** em cluster distribui e replica dados em todo o cluster. Os dados permanecem disponíveis se um ou mais componentes falharem.

Compressão e deduplicação estão sempre ativas com recursos dedicados para uma performance consistente. O Cisco Hyperflex Acceleration Engine pode melhorar a performance e eficiência através de operações de compressão de dados de baixa latência e taxas de compressão mais elevadas.

Clones e snapshots com uso eficiente de espaço facilitam as operações de backup.

Logical Availability Zones aumentam a disponibilidade de clusters de maiores dimensões, particionando automaticamente o cluster físico em zonas lógicas e, de seguida, colocando dados de forma inteligente para aumentar a resistência do cluster a falhas de nós e componentes.

Stretch Clusters suportam a implementação em dois locais geograficamente divididos para operações ativas/ativas mesmo em caso de falha do Data Center.

As opções de **discos Self-Encrypting** armazenam os dados em segurança em coordenação com o software de administração de chaves cooperativas.

A **replicação nativa** transfere os dados das máquinas virtuais para clusters locais ou remotos para fins de backups ou recuperação em caso de desastre. Poderá criar scripts, testar e executar planos de failover com scripts do PowerShell ou integrar com produtos de terceiros.

A **integração de APIs** de proteção de dados permite que as ferramentas de backup cooperativo protejam os seus dados.

GESTÃO À ESCALA

A gestão do Cisco Intersight como um serviço estende a computação desde o Data Center até à cloud e ao Edge, virtualmente em qualquer escala. Uma interface única permite-lhe gerir todos os seus clusters de uma só vez com suporte para instalação, gestão do inventário, configuração da plataforma de dados e estado de saúde dos mesmos.

Um motor de recomendação pode dizer-lhe quando os sistemas não cumprem com as melhores práticas de configuração, e uma ligação ao Centro de Assitência Técnica (TAC) da Cisco permite-lhe abrir automaticamente pedidos de serviço quando a plataforma de gestão deteta um problema.

Único na indústria, a funcionalidade de atualização permite-lhe atualizar o firmware dos seus nós, hipervisor dos mesmos e do software da Plataforma de Dados HX de uma forma automática, contínua e sem interrupções. ■

INFO

cisco.com › pt_pt
linkedin.com/company/cisco-partnership-by-comstor-portugal

Cisco HyperFlex Edge

Projetado para o que há de mais moderno

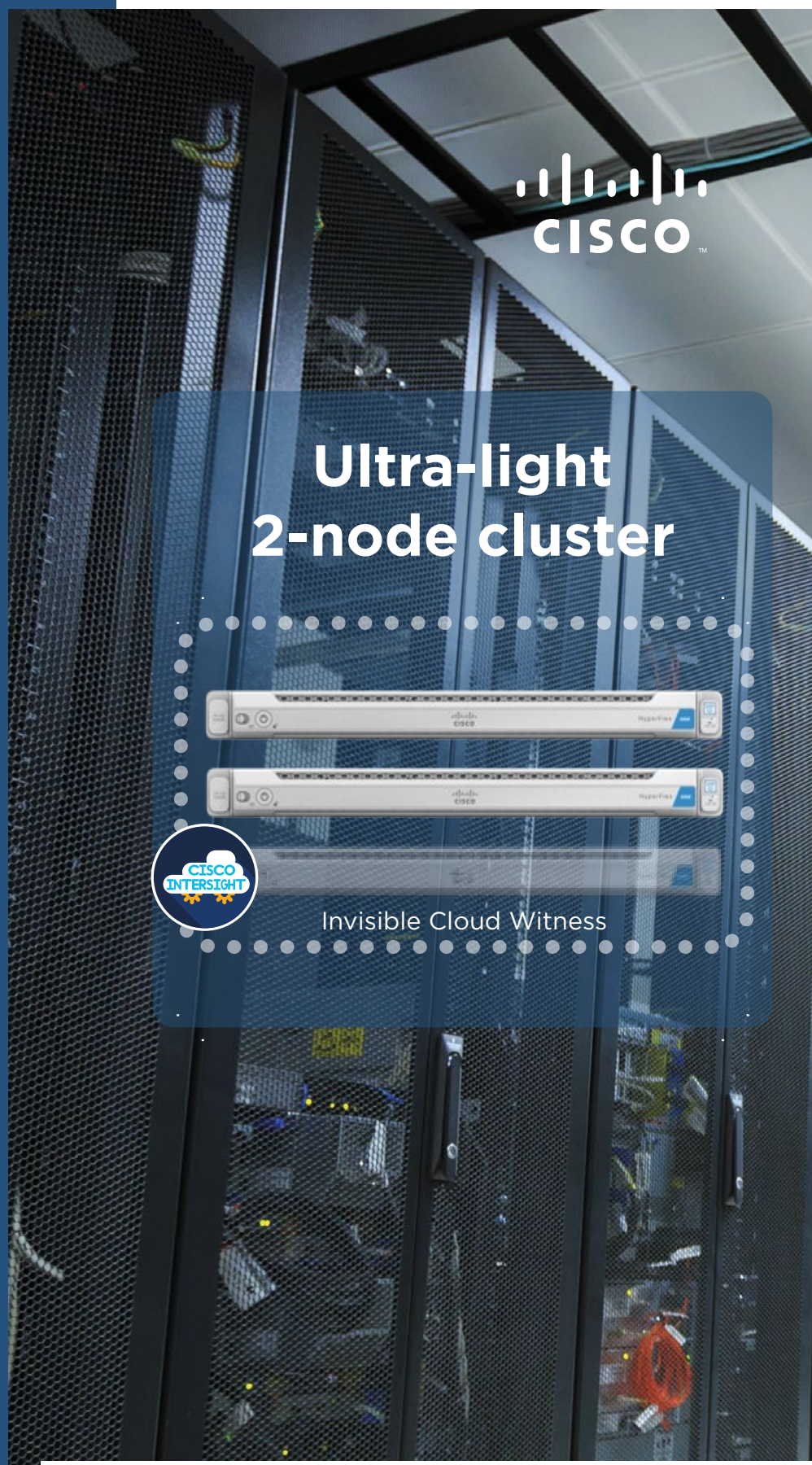
Escalabilidade e proteção de investimento com configuração flexivel de 2-4 nós

Optimizado para performance e disponibilidade

Instalação Simples e Administrada via Cloud

AI Suporte GPU

Única fonte HCI ligada ao suporte TAC



Contate-nos:

+351 210 310 230

sales.pt@comstor.com

www.linkedin.com/company/cisco-partnership-by-comstor-portugal

Comstor

Huawei HyperMetro

Solução de Armazenamento Ativo-Ativo entre Centros de Dados que garante a Continuidade de Negócio de forma simples e eficiente com disponibilidade de 99,99999%

As soluções de "Recuperação de Desastres" da HUAWEI oferecem garantias de continuidade de ponta a ponta (E2E) mesmo em caso de emergência ou desastre e, como tal, são fundamentais para a Gestão e o Planeamento da Continuidade de Negócios (BCM)

Os níveis de proteção são totalmente personalizáveis de acordo com as necessidades do negócio, que vão desde a proteção contra pontos únicos de falha, até opções de cobertura completa com redundância geográfica.

https://e.huawei.com/en/solutions/business-needs/data-center/datacenter/disaster-recovery

Já em 2016, a HUAWEI e a IDC publicaram um documento intitulado "Active-Active Data Centers Help Enterprises to Safeguard Business Continuity in the Era of Digital Transformation" (Centros de dados ativos para ajudar as empresas a salvaguardar a continuidade do negócio na era da transformação digital).

O artigo detalha as garantias de continuidade do serviço da solução de matriz ativa-ativa sem recurso a gateways externas – Huawei HyperMetro – e o valor que este fornece às organizações nas suas transformações digitais.

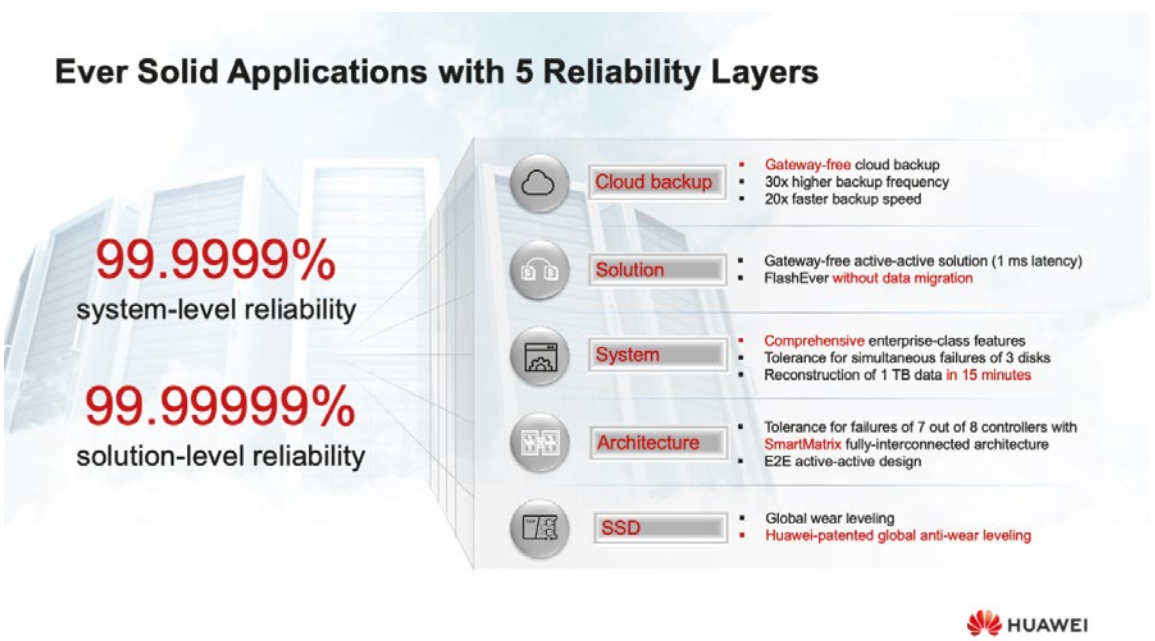
Com o contínuo crescimento da importância dos dados, os CIO's dedicam cada vez mais atenção e recursos às soluções que incrementem a estabilidade, a resiliência e a tolerância a falhas das soluções tecnológicas. É quase uma questão de sobrevivência neste mundo tecnológico.

Neste estudo, abordam-se as principais preocupações dos CIO's bem com os detalhes técnicos e diferenças entre soluções Ativo-StandBy e Ativo-Ativo, os impactos de Tempo de Recuperação Objetivo (RTO) e Ponto de Recuperação Objetivo (RPO), e os custos associados a estas soluções (TCO) onde a solução Huawei prova resultados excelentes a todos os níveis.

COM O CONTÍNUO CRESCIMENTO DA IMPORTÂNCIA DOS DADOS, OS CIO'S DEDICAM TAMBÉM CADA VEZ MAIS ATENÇÃO E RECURSOS ÀS SOLUÇÕES QUE INCREMENTEM A ESTABILIDADE, A RESILIÊNCIA E A TOLERÂNCIA A FALHAS DAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS

Nos modelos tradicionais de soluções Ativo-Standby existe investimento em equipamentos que não contribuem para o processamento e, ao mesmo tempo, necessitam tendencialmente de intervenção humana para executar a comutação entre equipamentos quando o Ativo tem indisponibilidade. Nas soluções Ativo-Ativo, todos os equipamentos contribuem para o processamento (aumentando o desempenho) e a comutação é automática, com os sempre desejáveis RTO e RPO zero.

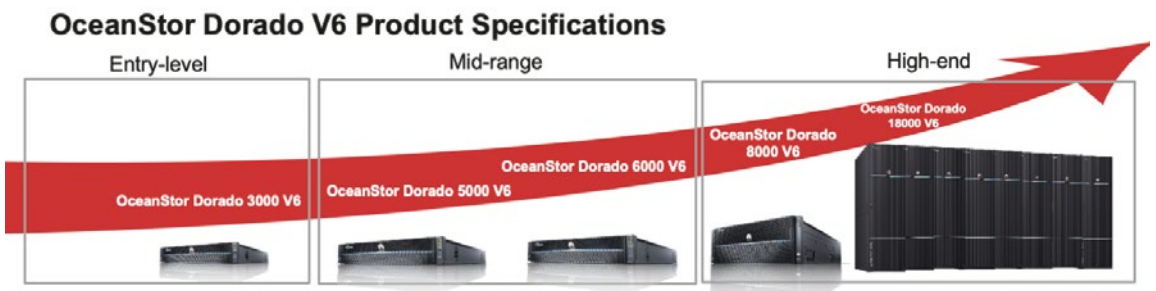
A Solução Huawei HyperMetro introduz ainda mais vantagens por poder fornecer



também equipamentos de comunicações, ao utilizar uma arquitetura simplificada que não necessita de recorrer a Gateways externas, e ao permitir dimensionamentos customizados de acordo com as necessidades de cada organização, controlando assim os investimentos necessários.

Em detalhe, HyperMetro é a solução de armazenamento Ativo-Ativo da Huawei que permite que dois sistemas de armazenamento processem serviços simultaneamente, estabelecendo uma relação de backup mútua entre eles. Se um sistema de armazenamento falhar, o outro assumirá automaticamente os serviços sem perda de dados ou interrupção. O HyperMetro pode ser configurado num único Centro de Dados (DC) ou entre Centros de Dados (DCs) deslocalizados, desde que a conectividade entre os DCs cumpra os requisitos necessários.

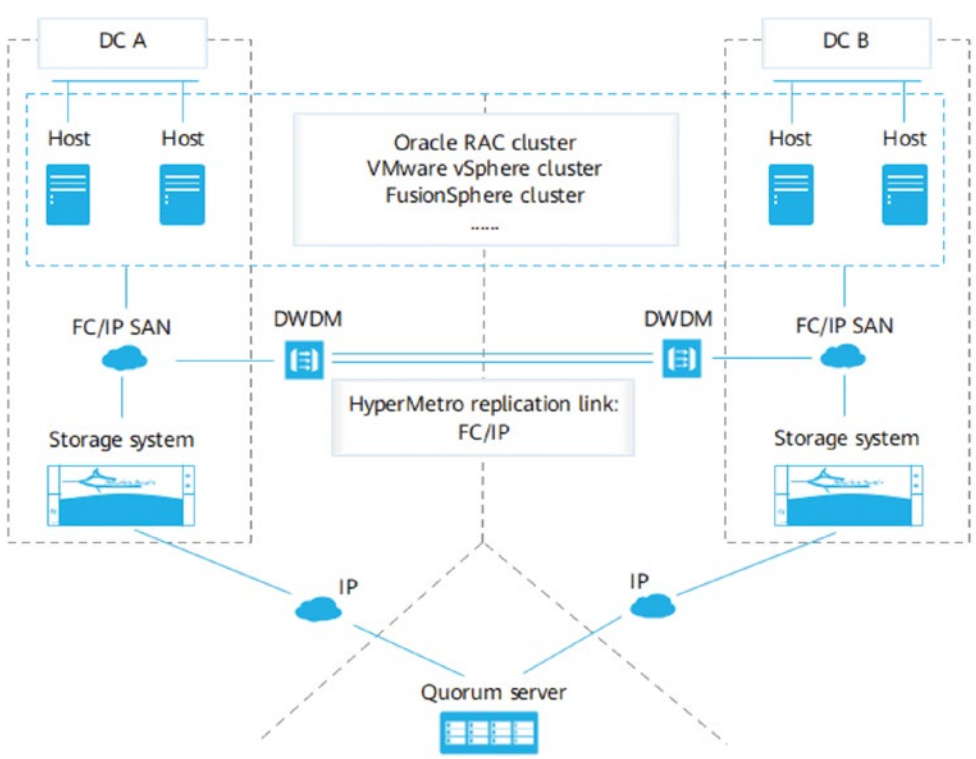
A Figura mostra um exemplo do modo de implementação entre DCs (na solução de DC único não são necessários os equipamentos de DWDM)



	Entry-level	Mid-range		High-end	
Type	OceanStor Dorado 3000 V6	OceanStor Dorado 5000 V6	OceanStor Dorado 6000 V6	OceanStor Dorado 8000 V6	OceanStor Dorado 18000 V6
Controller enclosure height	2U	2U	2U	4U	4U
Controller scalability	2–16	2–16	2–16	2–16	2–32
Max. number of disks	1200	1600	2400	3200	6400
Cores per controller	24	64	96	128	192
Cache capacity per dual controllers	192G	256G/512G	1024G	512G/1024G/2048G	512G/1024G/2048G
Front-end port type	8/16/32G FC/FC-NVMe, 10/25/40/100G Ethernet				
Back-end port type	SAS 3.0	SAS 3.0/100G RDMA			

HUAWEI

A implementação do HyperMetro garante utilização eficaz dos recursos porque ambos os sistemas podem responder aos pedidos de serviço simultaneamente, e não precisa de se preocupar com a incapacidade dos sistemas para mudar automaticamente os serviços entre eles, com os consequentes benefícios em termos de fiabilidade e continuidade de serviço.



HYPERMETRO É A SOLUÇÃO DE ARMAZENAMENTO ATIVO-ATIVO DA HUAWEI QUE PERMITE QUE DOIS SISTEMAS DE ARMAZENAMENTO PROCESSEM SERVIÇOS SIMULTANEAMENTE, ESTABELECENDO UMA RELAÇÃO DE BACKUP MÚTUA ENTRE ELES. SE UM SISTEMA DE ARMAZENAMENTO FALHAR, O OUTRO ASSUMIRÁ AUTOMATICAMENTE OS SERVIÇOS SEM PERDA DE DADOS OU INTERRUPÇÃO

Para uma solução ainda mais robusta, o HyperMetro pode ser complementado com HyperReplication para formar uma disposição Ativo-Ativo-StandBy geo-redundante, composta por três DC.
A Huawei disponibiliza ainda Serviços de Consultoria Profissional para avaliações especializadas dos planos e soluções de continuidade de negócio existentes, bem como para demonstrar como as soluções da Huawei se adequam para proteger a sua organização de forma económica. ■

INFO
arrow.com/ecs
huawei.com

Recuperação de dados e continuidade do negócio: desafios e soluções

No mundo conectado de hoje, os ataques de ransomware já fazem parte do quotidiano do mundo empresarial e pessoal. E, infelizmente, exemplos de interrupções graves na continuidade do negócio não faltam

Temos que partir do princípio de que existe uma possibilidade real de que os dados de qualquer organização sejam bloqueados em algum momento por ataques de ransomware. E quando isso acontecer, a empresa precisa de conseguir recuperar esses dados e fazê-lo rapidamente. Mas, para estar em condições de recuperar rapidamente as operações da sua empresa em caso de ataque, as equipas de IT devem não só implementar mecanismos de deteção e prevenção, como ter implementadas medidas e soluções fiáveis e comprovadas que lhes permitam recuperar dados rapidamente.

E embora os erros humanos devam ser tidos em conta, geralmente são descobertos cedo e os dados podem ser recuperados a partir de um backup recente. Mas isto muda com o ransomware, uma vez que foi inteligentemente concebido para permanecer inerte durante a encriptação dos dados e pode manter-se não detetado nos sistemas durante um longo período tempo. Este comportamento torna necessário mover grandes quantidades de dados para recuperação, o que implica tempos mais longos em todo o processo.

Estes são, na nossa perspetiva, os principais desafios deste cenário:

1. Desempenho. No mundo atual do "Always On", um longo tempo de recuperação após um ataque de ransomware é algo simplesmente inaceitável. Até agora, as empresas normalmente tentavam usar meios de alta capacidade, mas de baixo custo, como os NL-SAS, para manter os custos sob controlo. No entanto, os meios de backup "tradicionais" não foram concebidos para oferecer um elevado desempenho de leitura, resultando numa solução totalmente insuficiente para as necessidades de recuperação atuais.

2. Custos. Muitos clientes, frustrados com as lentas velocidades de recuperação e com a falta de inovação dos seus fornecedores de backup tradicionais, optaram por migrar para as soluções All-Flash para resolver o problema dos I/Os aleatórios, aumentando drasticamente o custo do suporte. Mas como alguns dados (às vezes a maioria) são deduplicados na origem, já não é possível reduzir significativamente o seu tamanho no destino, tornando a capacidade dos suportes Flash ainda mais cara.

3. Resiliência. O tempo de recuperação lento devido a falha ou substituição de hardware é simplesmente inaceitável. A infraestrutura de IT deve atingir um nível de cinco noves (99,999%) de disponibilidade, o mínimo necessário para todos os componentes críticos e sem que os custos disparem.

4. Elasticidade. Nesta corrida para ver quem é o mais rápido a oferecer novos serviços, a agilidade dos negócios significa uma vantagem competitiva. Para isso, é necessário que o consumo de capacidade seja realizado de forma inteligente. A dependência de modelos de aquisição típicos do século passado resulta numa grave falta de flexibilidade e em tempos de implementação mais longos.

MÁXIMA RESILIÊNCIA PARA GARANTIR A CONTINUIDADE DO NEGÓCIO

A situação, em qualquer caso, não é tão negativa como parece. Para enfrentar estes desafios, surgiram novas propostas na forma de soluções de armazenamento modernas e inteligentes que aceleram o tempo de recuperação perante ataques de ransomware ou processos de corrupção de dados, sem qualquer custo oculto.

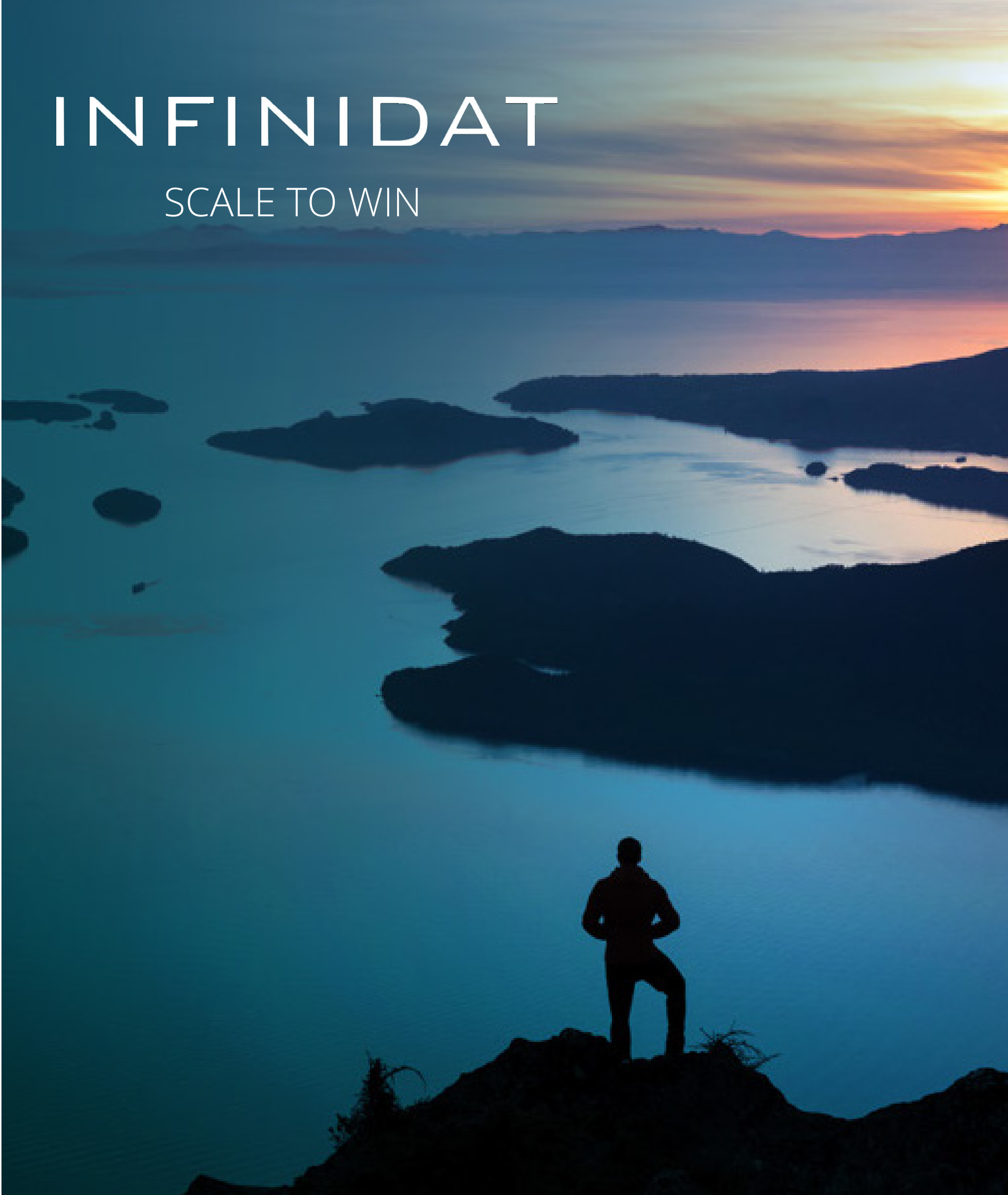
As plataformas de backup e recuperação modernas, em vez de arrays JBOD tradicionais, devem agregar uma camada de software que organiza o desenho dos dados para uma recuperação ultrarrápida sem sacrificar a velocidade do backup. Quanto aos custos, estas novas arquiteturas devem permitir manter o uso de suportes NL-SAS, facilitando recuperações rápidas sem obrigar a investir em dispendiosas soluções Flash e eliminando a carga de ter que gerir múltiplos dispositivos de backup e decidir constantemente onde colocar cada cópia. Enquanto isso, a deduplicação de blocos variáveis, que deve constar também destas soluções, proporciona rácios de redução até três vezes superiores, em comparação com os blocos de tamanho fixo, o que reduz ainda mais o custo de manter múltiplas cópias de dados a longo prazo.

Além disso, estas novas infraestruturas devem poder oferecer uma resiliência de até sete noves (99.99999%) e incorporar arquitetura N+2 em todos os seus componentes, o que permite garantir a continuidade do negócio, mesmo que aconteça uma falha total do sistema. Por último, o sistema deve permitir escalar virtualmente sem necessidade de instalar hardware ou software adicional, de modo a que o utilizador possa utilizar mais capacidade sempre que necessite, e depois pague pela capacidade aprovisionada, com um ambiente de backup elástico, e tudo isto com opções flexíveis de CapEx e OpEx. ■

INFO
infinidat.com

INFINIDAT

SCALE TO WIN



ModSecur® IT Room é a escolha da Joaquim Chaves Saúde para a renovação do seu data center principal

O novo data center trouxe segurança e capacidade de resiliência à infraestrutura de IT dos Laboratórios. O ModSecur® IT Room é uma solução escalável e dimensionável às necessidades futuras de crescimento

A Joaquim Chaves Saúde está no mercado há mais de 60 anos e tem hoje uma posição consolidada e de reconhecido relevo no domínio da medicina em Portugal. O Grupo cresceu de forma sustentada com a sucessiva abertura de Unidades de Saúde em Portugal Continental, Madeira e Açores, com destaque para as áreas de Análises Clínicas, Clínicas Médicas e Tratamento Oncológico. Atualmente, tem mais de 400 Postos de Colheita em todo o território nacional.

De modo a oferecer o acesso às melhores soluções existentes no setor da saúde, o Grupo atualizou-se, recorrendo às mais recentes ferramentas tecnológicas para manter os seus serviços preparados para o futuro. Foi escolhida a marca ModSecur® powered by Maxiglobal para a renovação do seu data center principal, que substituiu uma infraestrutura obsoleta que já não respondia às necessidades do Grupo.

SOLUÇÃO 100% NACIONAL

A Joaquim Chaves Saúde pretendia um data center que lhe garantisse elevada disponibilidade, escalabilidade e segurança. Jorge Soares, Diretor de Sistemas de Informação do Grupo, afirma que os fatores decisivos para a escolha do ModSecur® IT Room foram a "necessidade de renovar a infraestrutura tecnológica, a disponibilidade da equipa da Maxiglobal e a confiança que a marca tem no mercado". Implementou-se uma solução interior, constituída por uma infraestrutura física ModSecur® IT Room, com proteção contra fogo 120 min, água, poeiras, humidade e vandalismo. O desenho deste projeto teve em conta não só a segurança física, mas também a continuidade dos serviços.

Jorge Soares, Diretor de Sistemas de Informação do Grupo

A solução implementada apresenta redundância 2 (n+1) para os sistemas de energia socorrida (UPS), redundância n+1 para o sistema de climatização e ainda um sistema de energia de emergência garantida através de um grupo gerador, garantindo uma alta disponibilidade de toda a infraestrutura. De forma a tornar a solução mais eficiente, foi efetuada contentorização do corredor de ar frio através do módulo ModSecur 3 Axis que permite uma otimização de energia através da redução nos consumos dos equipamentos de climatização até 35% e uma maior capacidade de refrigeração das unidades. A sala técnica dispõe ainda de um sistema de videovigilância e controlo de acessos, de modo a detetar e evitar tentativas de intrusão. A gestão da infraestrutura é realizada através do ModSecur® DMS, um sistema de monitorização e gestão em tempo real.

A solução ModSecur® implementada é modular, escalável e redundante, garantindo ao cliente uma capacidade de crescimento e uma continuidade do serviço. O Diretor de TI afirma que o Grupo de laboratórios está "muito mais descansado por saber que agora trabalha com uma infraestrutura adaptada para responder às necessidades da organização". Acrescenta ainda que está muito satisfeito com "a possibilidade de dimensionar o data center nos próximos anos, acompanhando o crescimento do Grupo".

CONFIANÇA NA MARCA MODSECUR®

O projeto de implementação do data center correu conforme o planeado "*não havendo atrasos nem derrapagens durante o processo e sempre com um acompanhamento constante e profissional*". Jorge Soares descreve a solução como "*resiliente, segura e adaptável*".

CONTINUIDADE DO NEGÓCIO MESMO EM PERÍODOS CRÍTICOS

A realização de testes de deteção da Covid19 aumentou drasticamente a carga de trabalho dos laboratórios. Para Jorge Soares, a implementação do ModSecur IT Room permitiu "*reduzir o downtime e diminuir a exposição a riscos*". O Grupo teve um aumento exponencial do volume de dados nos últimos meses. Jorge Soares refere que "*ter uma solução escalável, que não implique nenhuma paragem das operações em caso de necessidade de aumento de capacidade de processamento é garantia de segurança e de eficiência operacional*".

A Maxiglobal está no mercado desde 1998, tendo mais de 100 data centers implementados a nível nacional e internacional. ■

INFO

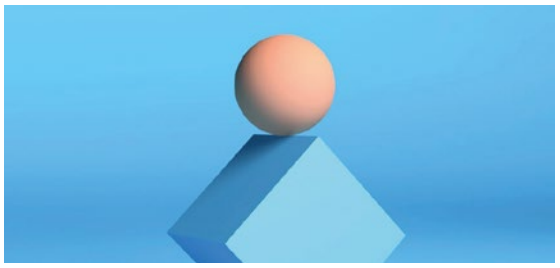
maxiglobal.pt

ModSecur®
Datacenter Solutions

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

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!



NetApp ONTAP

Mais do que um sistema operativo e gestão de dados do hardware da NetApp, o ONTAP é a base da cloud híbrida que é utilizado numa infraestrutura convergente, como o FlexPod da NetApp e Cisco. Pode ser ainda usado noutros servidores como software-defined storage, ou ser usado na cloud como Cloud Volumes ONTAP

O principal argumento de venda do ONTAP é a sua simplicidade, facilidade de utilização e a sua capacidade de reduzir custos. Com o passar dos anos, o software evoluiu a par com a indústria para se adaptar a novos workloads e ao crescente lugar que o armazenamento flash está a ocupar no Data Center.

NetApp ONTAP 9.8 - O QUE HÁ DE NOVO

A primeira e principal característica são as melhorias na simplicidade para o administrador do sistema. Nas versões anteriores, havia a necessidade de executar vários comandos, para por exemplo, atualizar o firmware dos discos, os utilizadores podem agora fazê-lo com um único clique no ambiente gráfico.

A versão 9.8 permite a análise granular do sistema do file system ao nível das diretorias e ficheiros desde o Active IQ System Manager.

Os utilizadores têm agora uma visualização do hardware para permitir que identifiquem um determinado problema com maior rapidez, assim como a visualização da rede no mesmo dashboard.

O NetApp ONTAP 9.8 também traz melhorias na eficiência do armazenamento. A NetApp reivindica a garantia de maior eficiência do setor: 3:1 em todas os workloads, 4:1 para VVOL, 8:1 para VDI e a utilização de snapshots para uma eficiência dez vezes maior. Na verdade, todos os sistemas flash NetApp ONTAP têm essa eficiência ativada de origem. Zero block deduplication, compressão, deduplicação e compactação estão sempre ativados.

Um grande foco no ONTAP 9.7 foi a FabricPool, uma solução de armazenamento híbrido que utiliza um agregado all-flash, como o nível de desempenho e um armazenamento de objeto, como o nível de capacidade externa. Os dados numa FabricPool são armazenados num tier com base na frequência de acesso aos mesmos. Utilizar uma FabricPool vai ajudar os departamentos de IT a reduzir os custos de armazenamento sem comprometer o desempenho, a eficiência ou a proteção. Nesta nova versão, as políticas de classificação de volume da FabricPool têm uma nova política "All". Esta nova política permite a classificação de dados para a cloud configurada imediatamente.

O ONTAP 9.8 também tem as seguintes atualizações para as FabricPools:
- Suporte ao protocolo S3;
- Tier de agregados de HDD para destinos S3;
- Aumento do período de "cooling" de dados de 63 dias para 183;
- Capacidade de marcar objetos que são hierarquizados para ajudar as regras de ILM em objetos no armazenamento de objetos;
- Cloud Retrieve, a capacidade de recuperar todos os dados do S3 para um nível de performance;
- Suporte SnapLock SLE com StorageGrid.

Novidades no SnapMirror:
- SnapMirror Business Continuity (SM-BC) protege LUNs de failovers, de modo transparente para as aplicações mais críticas, assegurando a continuidade do negócio;
- SnapMirror directo para Object Store.

A NetApp também fez atualizações nos FlexGroups, um volume com um único namespace para arquivos NFS e SMB que pode ser provisionado para abranger um cluster inteiro, bem como FlexCache, onde o sistema armazena em cache os blocos lidos de volumes de arquivo NFSv3 e pode ser utilizado num cluster ou entre clusters. ■

Valor acrescido do ONTAP 9.8 para os seus clientes

Cloud híbrida poderosa, escalável e inteligente
- Forneça dados instantaneamente para dar suporte à colaboração eficiente na sua cloud híbrida;
- Proteja os seus dados aproveitando os recursos S3 na cloud – on-premises e na cloud pública;
- Tiers inteligentes em mais locais da sua cloud híbrida e redução do TCO.

Simplicidade aprimorada
- Simplifique a sua infraestrutura de IT com um sistema unificado, de bloco, ficheiros e objetos;
- Melhore a tomada de decisões para a sua equipa de IT;
- Atualize o sistema operativo e o firmware com um clique.

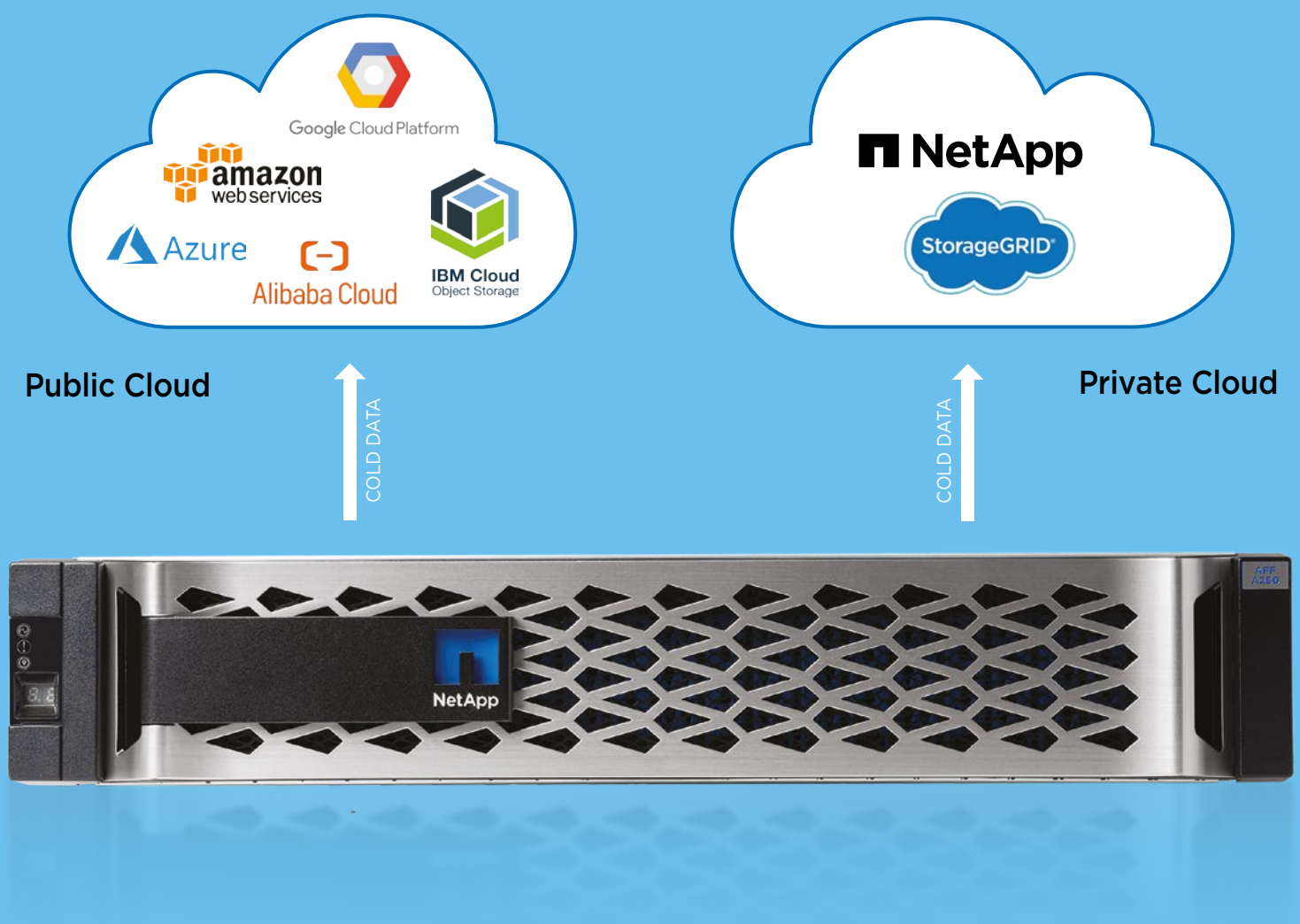
Disponibilidade Always-On para aplicações empresariais
- Ofereça continuidade de negócio flexível e económica para uma maior quantidade de dados e workloads críticas;
- Consolide fabrics sem disrupções entre vários sites.

Aumente valor e diminua o TCO
- Ganhe até 33% mais eficiência de armazenamento.

Segurança de dados aprimorada
- Dados encriptados "in flight" para aplicações críticas.

INFO
arrow.com/ecs/pt
netapp.com
ntap.com/2GNZSTE

NetApp



NETAPP AFF A250 New

CARACTERÍSTICAS:

- 2U chassis com 24 NVMe SSDs
- NVMe/FC, 32Gb FC, 25GbE
- Unified and All SAN Array (ASA)
- OntAp 9.8 - New
- Protocolos Suportados: FC, ISCSI, NVME/FC, FCoE, NFS, SMB, AMAZON S3

2.5PiB Effective in 4U

1.4M IOPS

15X Less power/cooling

37X Smaller footprint

67 % Lower support costs

ARROW Five Years Out

ARROW PORTUGAL
Tel. +351 21 893 31 00 | www.arrow.com/ecs/pt/

Saiba mais em:
netapp.ecs.pt@arrow.com

NetApp
Distributor Partner

Assegurando a continuidade do negócio – 'Always On'

O clima em que hoje se sustentam os negócios exige a manutenção das suas operações

A continuidade dos negócios não é apenas a proteção contra perda de dados em caso de paragem do data center, mas de fornecer acesso permanente às aplicações e dados, mesmo nas situações mais extremas.
As soluções Nutanix são desenvolvidas de forma a garantir total resiliência e disponibilidade, não apenas para proteger dados valiosos de negócios, mas também oferecer um portfólio de soluções que garantam a manutenção dos negócios em pleno funcionamento.

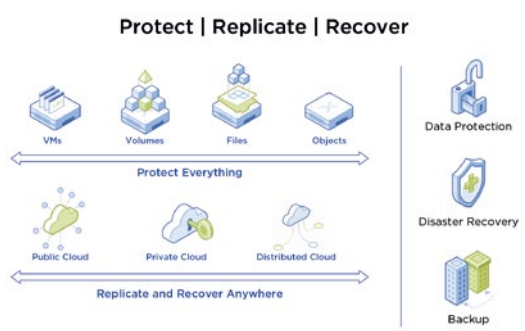
João Amaral, Nutanix

Outro aspeto a ser mencionado envolve a segurança. É muito importante estar preparado para reagir rapidamente a uma vulnerabilidade de segurança, violação ou interrupção causada por malware ou ransomware. Sabemos que os "malfeitores" procuram tirar proveito da situação atual, pois sabem que as equipas de IT estão a lutar para se adaptarem ao "novo normal" de trabalho remoto. Neste sentido, é critico e prioritário ter planos de continuidade (e prevenção) em vigor para lidar com as ameaças cibernéticas.

OPORTUNIDADES EM CLIENTES

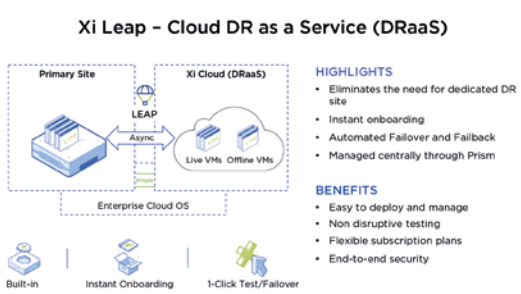
1. *Capacidade Nativa de Business Continuity e Disaster Recovery*

Proteja todos os terminais ativos remotamente com recursos de BC e DR nativos, fornecidos como parte do Nutanix AOS. Distinguir e dar prioridade às aplicações críticas para o negócio. Tudo isso pode ser gerido remotamente:
- Proteger diferentes tipos de aplicações através de políticas de proteção apropriadas;
- Testar antecipadamente a disponibilidade do seu DR;
- Orquestrar o seu DR usando "Runbooks".



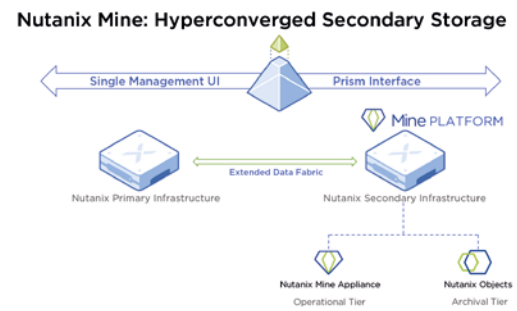
2. DR sem instalação com *Xi Leap*

Rapidez no restauro de aplicações e dados através de um serviço de DR native à cloud que pode ser implementado em menos de um dia utilizando o Xi Leap.
- Sem necessidade de desenhar, configurar e testar de base a solução de DR;
- "1-click failover/failback" testado ao vivo, de forma continuada e sem disrupções.



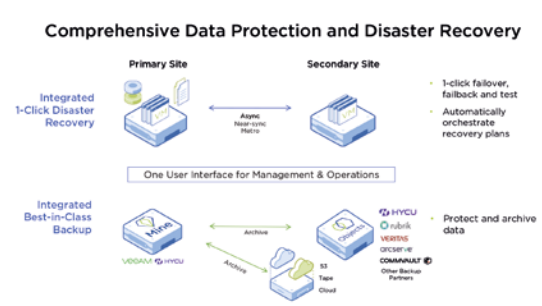
3. Backup integrado com *Nutanix Mine*

Obtenha serviços integrados de backup de dados com o Nutanix Mine, assim como a liberdade de escolha do fornecedor de backup de dados mais adequado para cada caso de uso.
- Janela de backup reduzida;
- Minimizar a perda de dados (lower RPO);
- Proteção contra malware;
- Reduzir a carga do sistema e dos recursos alocados.



4. Segurança contra ameaças cibernéticas

Certifique-se de que as interrupções causadas por ameaças cibernéticas estão incluídas no seu plano de BC/DR, e que são adequadas a TODAS as necessidades e planos de defesa e recuperação de segurança.
- Snapshots e backup de AOS são essenciais para o restauro rápido do serviço após um ataque de ransomware (RTO inferior);
- O uso de encriptação "data-at-rest" ajuda a proteger os dados contra roubo e violação;
- Aproveitar a microssegmentação da rede utilizando o Nutanix Flow pode evitar a propagação de malware e ransomware. ■



INFO
nutanix.com

NUTANIX™

GIVE THE USERS FREEDOM TO WORK FROM ANYWHERE. **ALL TOGETHER NOW.**

www.nutanix.com

Distribuído por

EXCLUSIVE NETWORKS

Um novo ecossistema de Parceiros tecnológicos apoia a continuidade de negócio no setor do retalho

À medida que o setor do retalho acelera o seu percurso na direção de uma experiência de cliente mais interativa e digitalizada, agudiza-se também a necessidade de sistemas de IT híbridos mais complexos

No entanto, com o aumento da complexidade, o design e o planeamento da arquitetura de sistemas ganham relevância, procurando evitar o tempo de paragem não planeado e a consequente perturbação do negócio. Nestas circunstâncias e para reduzir o risco de inatividade, torna-se imperioso selecionar Parceiros versados na escolha de tecnologia que enfatize tanto a resiliência como a facilidade de integração.

Ainda que muitas variáveis possam afetar o tempo de operação e a continuidade do negócio, dois fatores determinantes impactam a disponibilidade dos sistemas de IT para retalho. O primeiro é a forma como estão estruturados estes sistemas e as suas infraestruturas de energia e refrigeração. O segundo é o ecossistema de Parceiros escolhido para o design, implementação e suporte dos sistemas baseados na cloud e de *edge computing*.

A DIGITALIZAÇÃO ALTERA O PARADIGMA DO TEMPO DE OPERAÇÃO DOS SISTEMAS DE IT

Os estabelecimentos tradicionais estão atualmente a viver uma restruturação massiva do seu modelo de negócios, à medida que são pressionados para oferecer aos clientes experiências digitais que criem valor. Novos conceitos como espelhos digitais, provadores inteligentes e ecrãs interativos necessitam de operar de forma fiável para oferecer esse valor; infelizmente, em muitos casos a arquitetura de IT implementada para os suportar é antiquada e ineficiente. As tecnologias utilizadas não estão conectadas de forma a otimizar as experiências de cliente interativas e em tempo real.

Para que estas experiências digitais consigam

ser imersivas e também rentáveis, recomenda-se uma arquitetura de computação híbrida – uma combinação da cloud centralizada (computação e armazenamento massivos) e data centers edge no local (com ativos de computação e armazenamento mais modestos e próximos do local onde os dados são consumidos).

As arquiteturas híbridas combinam as vantagens da cloud e do edge (como o acesso cloud a "big data" e a capacidade dos sistemas edge de captar dados locais), considerando os limites de cada um (atrasos de latência na cloud e uma abrangência limitada da análise de dados do edge).

IMPLEMENTAÇÃO HÍBRIDA EXIGE PLANEAMENTO E O ECOSSISTEMA DE PARCEIROS CERTO

Para implementar com sucesso uma arquitetura híbrida é necessário um planeamento cuidado, de forma a encontrar o equilíbrio entre cloud e edge. Os ambientes de edge computing são mais diversos e por isso exigem um subconjunto de ecossistemas para apoiar a arquitetura híbrida. Por exemplo, novos *micro data centers* pré-testados e pré-configurados podem oferecer sistemas fisicamente seguros, que integram componentes de diversos vendedores; e novas gerações de *software de monitorização* apoiam a gestão remota neutra quanto ao vendedor, e a manutenção e suporte proativos dos sistemas edge.

Para além dos aspetos de hardware e software, um fator crítico para o sucesso é a capacidade de reunir o ecossistema de Parceiros certo para o design, a implementação e o suporte das soluções híbridas. As empresas ágeis que possuem o conhecimento de nicho necessário para abordar os (muitos) novos requisitos de digitalização no edge do setor do retalho devem formar Parcerias com os principais players globais de IT e infraestrutura física (rack, energia, refrigeração) com experiência em fiabilidade e disponibilidade de sistemas. Os integradores de sistemas também desempenham um papel decisivo na união da computação hiperconvergente, software de operações, monitorização ambiental, e distribuição e proteção da energia, tudo numa rack segura. Os Parceiros que tiverem validado, testado e pré-integrado o seu software tenderão a ter mais sucesso na implementação de ambientes de computação híbrida verdadeiramente resilientes.

A evolução paralela da computação híbrida e dos novos ecossistemas de Parceiros impulsionados pela digitalização vão ajudar o setor do retalho a diminuir o risco de tempo de inatividade influenciado pela tecnologia. Os sistemas otimizados para apoiar ambientes digitalizados trarão um nível mais elevado de continuidade do negócio – e assim, mais crescimento, satisfação do cliente e eficiência operacional. ■

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

INFO
apc.com/pt/pt/

EcoStruxure™
Innovation At Every Level

Os fornecedores de soluções de TI gerem com

SIMPLICITY

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

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

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

#CertaintyInAConnectedWorld

apc.com/edge-for-partners

Life Is On | APC by Schneider Electric

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

Disaster Recovery como Serviço (DRaaS): Porque é fulcral para qualquer organização

Longe vão os dias em que as empresas tomavam como garantidas a segurança e continuidade das suas operações

Nem precisamos de recuar mais do que o ano de 2020 para compreender que os planos de continuidade de negócio são fulcrais para assegurar a resiliência das operações. Basta considerarmos os incêndios, inundações que destruiram negócios, ou a mudança para teletrabalho para compreendermos o impacto num ambiente sempre em mudança dos dias de hoje.

A vulnerabilidade dos negócios está em máximos de sempre, e não apenas pelo tempo de paragem causado por eventos inesperados e incontroláveis. O ransomware está a tornar-se mais sofisticado, tendo como alvo os dados críticos para a rentabilidade dos negócios. A adoção de trabalho remoto e operações híbridas tornaram os dados mais vulneráveis a perdas e ataques. Tempos de paragem inesperados podem ser devastadores para uma empresa.

Vasco Sousa, Iberia Channel Manager

A transformação digital criou ambientes dinâmicos e acelerados para os negócios. Hoje em dia, os dados tanto físicos como virtuais estão dispersos por data centers, cloud, filiais e sucursais remotas e endpoints com diferentes níveis de segurança – basta pensar em equipamentos de Internet of Things (IoT), impressoras e sensores, para nomear apenas alguns. Considerando que a quantidade de dados gerada anualmente até 2025 será de 1.8 zettabytes, é obrigatório considerar uma nova abordagem à Disaster Recovery.

Muitas empresas ainda dependem fortemente de backups exclusivamente locais ou aglutinaram um conjunto de tecnologias diferentes debaixo de um plano de recuperação para poderem capturar, armazenar, guardar e recuperar os dados, no caso de sofrerem uma disrupção. Contudo, estas estratégias podem conter pontos de falha em termos de proteção, que poderão resultar em perda de dados. Pior, muitas empresas não têm tempo ou recursos técnicos para testar os processos de failover e recuperação com regularidade. Para além de que, quando adotam novas tecnologias, também os planos de recuperação de desastre têm que ser atualizados.

É nestas situações que um data center desenhado de raiz para Disaster Recovery como Serviço (DRaaS) pode ser a solução. Um provedor de soluções tecnológicas que simplifique a recuperação de desastre ao fazer o alojamento de servidores e permitindo um failover virtual para uma infraestrutura na cloud, no caso de necessidade. Ao contrário das Soluções de DR DIY, o DRaaS é desenhado de raiz para assegurar resiliência e continuidade, com off-site, proteção redundante para sistemas físicos e virtuais para uma cloud segura para continuidade de negócio, e que responda às necessidades tanto de negócio, como obrigações legais de conformidade. Algumas soluções de DRaaS conseguem recuperar dados, virtualizar máquinas ou mesmo realizar um failover de uma infraestrutura de rede completa em minutos.

O DRaaS assegura que as organizações podem continuar a trabalhar sem interrupção, no caso de um incidente de perda de dados ou de disrupção. Acelera o processo de recuperação ao mesmo tempo que contém os custos, via um modelo económico de faturação mensal, baseado nas necessidades de recuperação para uma cloud segura e tolerante a falhas. Aqui, o armazenamento é personalizado aos requisitos do negócio e baseado em SLAs, tudo gerido centralmente a partir de um portal online. Ao conseguirem o acesso aos dados de backup na cloud a partir de qualquer local, as empresas podem assegurar até 99,9999% de disponibilidade, mesmo nos piores cenários. Alguns fabricantes, como a StorageCraft, inclusivamente disponibilizam processos de desenho orquestrado de infraestruturas completas para efeitos de testes, e permitirem um failover integral com um simples clique, reduzindo as tarefas manuais das equipas de IT.

DRaaS oferece outros benefícios chave:

- **Especialização**: um Parceiro especializado pode gerir, monitorizar, testar, atualizar e realizar as tarefas de recuperação, para que as equipas internas de IT possam estar focadas no seu negócio.
- **Controlo de custos**: uma tabela comercial de preço fixo, evita custos de recuperação inesperados.
- **Simplicidade**: DRaaS elimina a necessidade de criar e pagar um data center off-site secundário.
- **Resiliência**: os dados são copiados e recuperados para um ambiente na cloud, monitorizado 24/7.

As organizações não podem ficar sem acesso aos seus dados e sistemas mais críticos por muito tempo. Ainda assim, um acidente de larga escala pode rapidamente trazer uma disrupção nos sistemas e tornar as operações de negócio impossíveis de praticar. Construir o seu próprio data center para recuperação de desastre pode ser dispendioso. É neste ponto que a Disaster Recovery como Serviço pode ajudar as organizações de todas as dimensões com os seus planos de continuidade a corresponder às suas necessidades operacionais dentro do orçamento. ■

INFO
storagecraft.com

Adira à Revolução da Proteção de Dados Sem Stress!

Onde os seus dados estão sempre seguros, sempre acessíveis, sempre optimizados

Não perca o sono por causa dos seus dados. A StorageCraft armazena e protege-os de forma simples com o seu recente lançamento da plataforma de dados convergente OneXafe. Esta solução oferece uma resposta unificada para proteção de dados e armazenamento scale-out tanto para ambientes físicos como virtuais. Ao disponibilizar uma solução alargada, o OneXafe elimina a necessidade de múltiplas ferramentas isoladas e minimiza os custos de soluções independentes de hardware e software.

Controle o crescimento explosivo de dados com o OneXafe da StorageCraft! Contacte-nos pelo: 219 362 410

www.storagecraft.com/onexafe

StorageCraft®

StorageCraft is a registered trademark of StorageCraft Technology Corporation.
All other brands and product names are trademarks or registered trademarks of their respective owners.

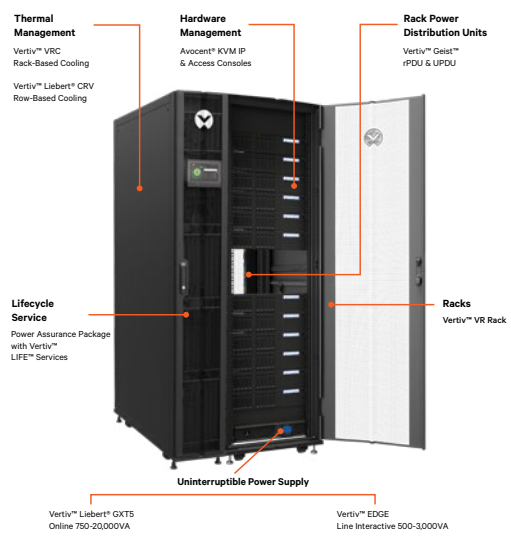
A Vertiv dispõe de uma nova gama de produtos de infraestrutura edge e continua a desenvolver o galardoado programa para Parceiros na EMEA

A Vertiv fez incorporações chave ao seu galardoado programa para Parceiros Vertiv™ (VPP) juntamente com uma gama melhorada de produtos preparados para o edge computing, tais como unidades de distribuição de energia em rack (rPDU), sistemas de alimentação ininterrupta (UPS), sistemas de refrigeração em rack, assim como software e serviços específicos para Parceiros e Clientes na EMEA

Após o lançamento bem-sucedido do VPP no ano passado, a Vertiv aumentou dez vezes a sua base de Parceiros de Canal em toda a região da EMEA e continua a acrescentar benefícios para os novos Parceiros e para os já existentes. O novo sistema de gestão comercial de Parceiros (PRM) e o portal melhorado permitirá tirar de imediato partido de cursos de formação personalizados, totalmente adaptados às suas necessidades, novas ferramentas de vendas e marketing, cursos de formação e certificação online, assim como seletores e configuradores de produtos. A nova gama de ferramentas foi concebida para ajudar os Parceiros a desenvolver competências e conhecimentos chave, a alcançar uma maior diferenciação e rentabilidade, juntamente com o aumento das oportunidades de negócio.

A nova gama de produtos melhora ainda mais o vasto portfólio de tecnologias e serviços de IT da Vertiv, que incluem:

• A nova Unidade de refrigeração de rack de TI VRC da Vertiv™ com uma versão autónoma e outra dividida, e a Unidade de refrigeração "in-row" CRV Liebert® da Vertiv™, concebida especificamente para equipamento crítico em pequenas salas de servidores, armários de rede e instalações de edge computing. Estes sistemas incluem compressores e ventiladores de capacidade variável que se adaptam à carga, tornando-os uma das unidades de refrigeração mais eficientes e de maior capacidade da indústria para armários de IT. A Vertiv VRC é complementada por um pacote completo de serviços que inclui instalação, comissionamento e manutenção preventiva.



Soluções Vertiv IT & Edge

• A série rPDU de rack Geist™ Vertiv™, com uma nova tomada de saída combinada 2 em 1 para uma conectividade flexível e fácil gestão dos cabos. UPDU Geist™ é a última adição à família de rPDU Geist, que apresenta um inovador conector de entrada universal que permite múltiplas configurações para clientes com múltiplas implementações em todo o mundo. rPDU Geist™ pode aceder a todos os dispositivos do rack para monitorização e controlo remoto através de um único ponto; monitorização que pode ser atualizada à medida que a tecnologia avança e as necessidades empresariais evoluem.

• Soluções de UPSs monofásicas de alta eficiência, como o Liebert® GXT5 de Vertiv™ e a UPS inovadora de linha interativa Edge da Vertiv™. Além disso, os serviços de garantia de alimentação durante o ciclo de vida fornecem um apoio conveniente e acessível para alimentar pequenas instalações de IT. À medida que a implementação de sistemas de edge computing continua a crescer em utilização e relevância para as empresas, o plano de proteção de cinco anos da Vertiv preserva pequenas instalações de IT e proporciona visibilidade em tempo real sobre os sistemas críticos, facilitando a deteção precoce de quaisquer anomalias.

• O Servidor de consola avançada Avocent® ACS 8000 da Vertiv™ tem capacidades móveis, o que permite uma gestão remota fluida e integrada dos equipamentos Vertiv e de terceiros, para que as operações de rede sejam mais eficientes e seguras, mesmo em instalações remotas ou quando a Internet por cabo não está disponível. No ano passado, a Vertiv foi classificada pela IHS Markit como fornecedor número um de soluções de gestão remota de IT à escala mundial, um mercado com um valor de 720 milhões de dólares que continua a crescer significativamente juntamente com o edge computing e os serviços de IT remotos.

Todas estas ofertas permitem aos revendedores na EMEA ganhar mais pontos através do Programa de Incentivo Vertiv™ (VIP), onde os Parceiros rentabilizam rapidamente as recompensas. Desde julho de 2020, um programa melhorado conhecido como VIP+ aportou ainda mais benefícios aos revendedores através das categorias Prata, Ouro e Platina, tais como menores barreiras à entrada, incentivos adicionais aquando do registo e maiores recompensas em certos pacotes. Os aditamentos ao plano permitirão que ainda mais Parceiros tirem partido do programa, desenvolvendo ao mesmo tempo competências e conhecimentos críticos ao seu próprio ritmo. ■

INFO
vertiv.com

VERTIV™

With Great Power

Comes Great Efficiency

Porque não escolher a proteção de energia mais aprimorada para as suas aplicações de TI Edge, enquanto poupa energia?

Com o novo UPS **Vertiv™ Edge** de linha interativa, não existe melhor negócio.

Disponível nas versões de bastidor ou monolítico, esta unidade compacta e altamente eficiente, tem mesmo superpoderes para proteger as suas cargas TI e o seu orçamento.

- **Inclui gratuitamente o sofware de monitorização Vertiv™ Power Assist e 2 anos de garantia***

What's Your Edge?

Vertiv.com/WhatsYourEdge

*A garantia tem início com a entrega, de acordo com os termos de garantia da Vertiv. A garantia está disponível após registo da unidade.

2020 Vertiv Group Corp. Todos os direitos reservados. Vertiv™ e o logotipo Vertiv são marcas comerciais ou marcas registadas da Vertiv Group Corp.
Todos os outros nomes e logotipos referidos são nomenclaturas comerciais, marcas comerciais ou marcas comerciais registadas dos respetivos proprietários.

Ciber-resiliência e continuidade do negócio

Com o fenómeno massificado do teletrabalho, tornou-se mais importante do que nunca garantir que a continuidade do negócio não é afetada, não só pela ausência física das pessoas que trabalham nas empresas, como pela muito maior exposição ao ciberrisco

Nos tempos que vivemos hoje, é essencial uma segurança rigorosa que possa diminuir o ciberrisco das empresas, protegendo ao mesmo tempo os utilizadores móveis quando acedem à rede corporativa de forma remota.

É também de importância crucial consciencializar os recursos humanos para as principais ameaças à segurança que podem afetá-los, especialmente quando estão fora do perímetro da rede da empresa, preservando a sua produtividade ao mesmo tempo.

E, não menos importante, é preciso ter um plano que garanta a continuidade do negócio antes de um incidente ocorrer, bem como o plano de contingência correspondente.
Para tal, é necessário formar previamente os nossos colaboradores, para que possam detetar o incidente e saber como reagir de forma adequada, de acordo com o que foi estabelecido a nível corporativo.

A primeira etapa de um SIRP [Plano de Resposta a Incidentes de Segurança] tem que ser detetar e alertar a equipa de resposta a incidentes. Como nem todos os desastres têm as mesmas etapas necessárias para a sua mitigação (por exemplo, catástrofes naturais vs ciberataque), os colaboradores que detetam o incidente devem transmitir o máximo de informações possível à equipa de resposta, para que possam descobrir como reagir a uma ameaça específica com uma análise rápida.

A etapa seguinte, a fim de garantir a continuidade do negócio, será isolar os ambientes afetados e recolher as evidências correspondentes para pesquisar a origem do problema e, se necessário, realizar uma análise forense completa numa data posterior. Isto pode possibilitar uma ação legal caso ações maliciosas forem detetadas. Neste caso, antes que qualquer ação seja tomada sobre os ativos afetados, a empresa deve garantir a cadeia de custódia correspondente, e a clonagem e assinatura digital dos ativos afetados para garantir a integridade das informações que estes contêm.

António Correia, Sales Manager da WatchGuard Portugal

O incidente será então escalado e, se necessário, as autoridades correspondentes serão notificadas. Finalmente, todas as ações realizadas e lições aprendidas devem ser classificadas e catalogadas no sentido de melhorar as reações aos incidentes no futuro.

COMO PODE UMA EMPRESA TORNAR-SE CIBER-RESILIENTE?

As empresas devem começar por designar um chefe de segurança de IT (CISO) com a formação adequada e proporcionar-lhe os recursos necessários para a realização desse trabalho. Essa pessoa precisa de uma equipa forte para a apoiar, que pode trabalhar tanto nos aspetos regulatórios e de conformidade da cibersegurança, como nos aspetos mais técnicos e operacionais.

> *É PRECISO TER UM PLANO QUE GARANTA A CONTINUIDADE DO NEGÓCIO ANTES DE UM INCIDENTE OCORRER, BEM COMO O PLANO DE CONTINGÊNCIA CORRESPONDENTE*

Existem muitas tecnologias que podem ser usadas para proteger os ativos corporativos: sistemas de backups, firewalls, sistemas de deteção de intrusão, SIEMs, entre muitos outros. No entanto, sem profissionais adequados, todas estas medidas tendem a tornar-se obsoletas e mal parametrizadas com bastante rapidez, e deixam de funcionar como uma barreira real para deter os criminosos que ameaçam as empresas todos os dias.

Qualquer empresa que não tenha capacidade de ter uma ciber-equipa própria de alta qualidade deve contratar serviços profissionais de empresas especializadas no setor.

Um fornecedor de confiança, com proteção que se adapta às necessidades da empresa, e que cubra diversos vetores de ataque, dentro ou fora do perímetro, abrangendo igualmente o endpoint, sem nunca esquecer o próprio utilizador e as suas fragilidades comportamentais, é uma opção importante para as organizações que não possuem recursos ou medidas de segurança próprias. ■

por *António Correia, Sales Manager da WatchGuard Portugal*

INFO
watchguard.com

panda
a WatchGuard brand

WatchGuard

Um passo gigante para uma segurança integrada

Segurança de Endpoints

Segurança de Redes

Wi-Fi seguras na Cloud

Autenticação multifatorial

TELEFONE: 210 414 400

www.watchguard.com | pandasecurity.com

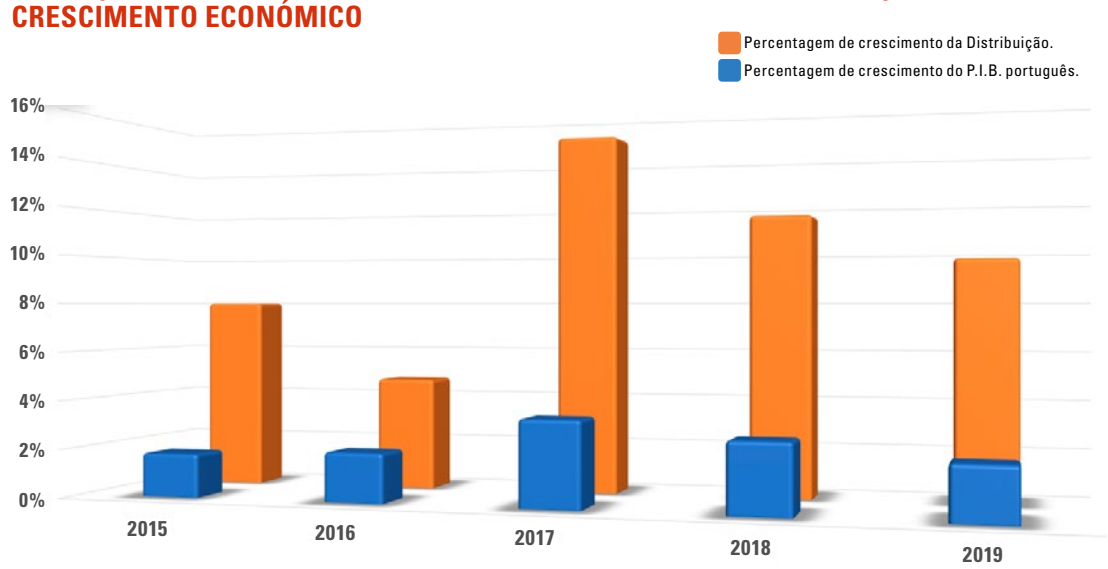
Acerca da WatchGuard Technologies:A WatchGuard® Technologies, Inc. é líder global na área das soluções de segurança de rede, das Wi-Fi seguras, da autenticação multi-fator e da proteção avançada de endpoints. Os produtos e serviços premiados da empresa contam com a confiança de organizações de todo o mundo, nomeadamente 10 mil revendedores de soluções de segurança e service providers, que, em conjunto, protegem mais de 80 mil clientes. A missão da empresa é tornar a segurança empresarial acessível às organizações de todos os tipos e tamanhos através da simplicidade, tornando a WatchGuard a solução ideal para PMEs e empresas distribuídas e PMEs. Com sede em Seattle, Washington, a WatchGuard tem escritórios na América do Norte, Europa, Ásia Pacífico e América Latina. Para mais informação, visite WatchGuard.com. Part No. WGCE67407_110620.

Distribuição em 2019 cresceu 9,5%

A distribuição em Tecnologias de Informação continua a dar provas de grande vitalidade superando em várias vezes o crescimento da economia onde se integra, que de acordo com o INE foi de 2,2%

por Jorge Bento e Diana Ribeiro Santos

EVOLUÇÃO DO CRESCIMENTO DO VOLUME DE VENDAS DA DISTRIBUIÇÃO FACE AO CRESCIMENTO ECONÓMICO



A relação entre o crescimento económico e o desemprenho da Distribuição é notória.

O ano de 2019 parece agora longínquo. Não que o Top Channel tenha este ano sido publicado mais tarde, mas porque todos os acontecimentos relacionados com a situação pandémica que estamos a viver em 2020 são de tão grande intensidade que qualquer data anterior a março nos parece do século passado.

Remetendo-nos ao final de 2019, e se o leitor se recordar, a economia já dava sinais de abrandamento. Na variação do homólogo, o Instituto Nacional de Estatística assinalava um recuo de -0,4% no crescimento, de 2,6% em 2018 para 2,2% em 2019.

Apesar de muito mais "performante", o setor das tecnologias não é em nada imune ao seu entorno económico, e os dados do crescimento do volume de negócios nos 25 principais distribuidores refletem isso mesmo. Se em 2018 o crescimento do conjunto de empresas que integram o Top Channel tinha sido de 11,6%, em 2019 o nosso barómetro aponta para 9,5% de crescimento.

Também em termos de rentabilidade, os resultados líquidos das empresas que os divulgam têm um ligeiro recuo dos 1% em 2018 para os 0,88% em 2019.

Relativamente aos números de colaboradores, existe um aumento expressivo de mais 8% de trabalhadores no total destas 25 empresas.

A distribuição é composta por uma enorme diversidade de atividades, sendo que cada vez menos temos distribuição no estrito sentido da palavra – que nos remete para a logística e para a componente financeira –, mas cada vez mais para uma oferta complementar de serviços aos Parceiros na área do valor acrescentado.

Pelo quinto ano consecutivo, o IT Channel publica os dados de vendas dos distribuidores com o objetivo de estabelecer um barómetro da atividade, nos seus indicadores principais, que nos permita extrapolar para toda a atividade de Canal e Parceiros em Portugal.

OS 25 MAIORES DISTRIBUIDORES

O Top Channel não deve ser lido como um *ranking*, uma ordenação das empresas de distribuição pela "pole position" da faturação, porque a distribuição é muito mais complexa do que isso. Distribuidores de Valor Acrescentado (*Valued Added Distributors* – VAD) não podem ser comparados com os grandes distribuidores de volume (*broadline distributors*), e os distribuidores que se especializaram em setores e marcas específicas dificilmente podem ser comparados com qualquer das outras classes.

A própria definição clássica de um distribuidor *broadline* está hoje posta em causa com algumas destas grandes empresas a disponibilizarem serviços de valor acrescentado aos seus Parceiros e, inclusivamente, a participarem no processo de entrega de soluções junto do cliente final em conjunto com o seu Parceiro, algo que vem tornar mais complexa qualquer análise ao setor.

METODOLOGIA

O Top Channel é baseado nas contas públicas das empresas de distribuição e portanto, no que vulgarmente designamos por "depósito de contas", que por lei deve ser efetuado até 31 de

julho, (este ano o prazo foi dilatado para o dia 30 de setembro devido aos efeitos da pandemia nos gabinetes de contabilidade), e que é assim apurado pelo nosso Parceiro Informa D&B a partir do registo notarial. O processo considera apenas dois parâmetros: o volume de negócios total e o resultado líquido, ou seja, os lucros após o apuramento de impostos. O número de colaboradores é uma informação voluntariamente comunicada por cada empresa.

Em todos os setores de atividade existem empresas que retardam o depósito de contas, ou por processos internos de auditorias de fecho dos números ou porque deliberadamente não querem que estes dados sejam do conhecimento dos mercados onde operam, acabando por fazê-lo em anos sequentes.

No setor da distribuição de IT, a grande maioria das empresas agem de forma transparente em relação aos seus resultados (mesmo a maioria das multinacionais cotadas em bolsa colaboraram neste painel dentro das suas restrições internas). Existem, porém, empresas cuja atividade comercial, embora tendo por base a equipa portuguesa, é feita maioritariamente por faturação intercomunitária. Nestes casos, ou a empresa colabora desagregando o que são as vendas em Portugal ou seria errado publicar os dados locais conhecidos, porque não refletiriam a real dimensão do negócio.

Várias empresas nessa circunstância colaboraram, fornecendo voluntariamente as vendas realizadas em Portugal, mas da parte de outros distribuidores, e pelo terceiro ano consecutivo, isso não foi possível.

Embora o IT Channel tenha informação relativamente fiável sobre o valor da faturação intracomunitária para Portugal destes distribuidores, ela só poderia ser publicada com a validação destas empresas. A sua ausência não altera de forma expressiva as conclusões deste Top Channel.

Determinar o volume total da atividade da distribuição no nosso setor em Portugal é também especialmente difícil porque o Canal fora do grupo dos grandes distribuidores torna-se "híbrido", com empresas cujo *core* não é a distribuição, mas que representam fabricantes e, pelo menos no plano formal, têm alguma atividade de distribuição.

TOP 5

Distribuidores Broadline

Valores expressos e arredondados em milhares de Euros

Empresa	Tipo de distribuidor	2018 N.º Colab.	2018 Volume de Negócios	2018 Resultado Líquido	2019 N.º Colab.	2019 Volume de Negócios	2019 Resultado Líquido	Δ % Vol.Negócios	Obs.
Tech Data	Broadliner	127	377 764	2 290	143	423 093	1 208	12,0%	a)
CPCdi	Broadliner	188	315 780	6 201	189	328 155	5 962	3,9%	
jp.di	Broadliner	94	147 562	533	105	162 749	849	10,3%	b)
Ingram Micro	Broadliner	31	72 232	n.a.	36	84 441	n.a.	16,7%	c)
Databox	Broadliner	108	77 152	147	108	79 179	210	2,6%	
TTL Top 5		548	990 490	9 171	581	1 077 617	8 229	8,8%	

(a) Dados fornecidos pela própria empresa.
(b) Dados fornecidos pela empresa desagregados para a atividade de distribuição.
(c) Dados fornecidos pela empresa sobre o volume de negócio em Portugal.

O TOP 5

O ranking dos principais distribuidores de volume conheceu em 2019 uma consolidação das posições relativas que já ocupam desde o ano de 2017, com a líder Tech Data a crescer mais depressa do que a CPCdi em volume de negócios, 12% contra os 3,9% do principal distribuidor nacional.

Pelo segundo ano consecutivo, a Ingram Micro apresenta o maior crescimento do grupo dos cinco grandes, com 16,7%, dados estes fornecidos pela própria empresa.
Segundo estes dados, a Ingram Micro é agora o quarto distribuidor em volume de vendas ultrapassando marginalmente a Databox.

Nos grandes distribuidores nacionais, foi a jp.di a que comunicou um maior crescimento com 10,3%, dados que estão desagregados do total da faturação do JP.Group que tem mais três divisões de negócios aqui não refletidas.

A Databox, depois de um 2018 marcado por um decréscimo explicado pela diminuição das exportações para os PALOP, volta este ano ao crescimento do seu volume de vendas, apresentando ainda um ligeiro crescimento no seu resultado líquido.
O total dos cinco distribuidores *broadline* aqui analisados representa mais de 80% do volume total de vendas da distribuição, tendo um crescimento consolidado em 2019 de 8,8%, abaixo do crescimento global do mercado pelo terceiro ano consecutivo.

OS VAD VOLTAM A DOMINAR O CRESCIMENTO

A distribuição de Valor Acrescentado e a Distribuição Especializada voltaram a dominar o crescimento em 2019, crescendo quase o dobro dos outros distribuidores pelo terceiro ano consecutivo. O conjunto das empresas que se posicionam dessa forma cresceu perto de 15% face ao período homólogo e tem o melhor registo no crescimento da rentabilidade face aos distribuidores *broadline*.

INFORMA

+ 20

VADs (Value Added Distributer) e Distribuidores Especializados e outros Distribuidores Broadline

Valores expressos e arredondados em milhares de Euros

Empresa	Tipo de distribuidor	2018 N.º Colab.	2018 Volume de Negócios	2018 Resultado Líquido	2019 N.º Colab.	2019 Volume de Negócios	2019 Resultado Líquido	Δ % Vol. Negócios	Obs.
Esprinet	Broadliner	8	30 091	-400	13	35 927	-549	19,4%	
Niposom	Broadliner	51	20 665	1	51	18 468	45	-10,6%	
GTI	VAD	12	10 230	n.a.	12	13 681	n.a.	33,7%	c)
Bechtle	Broadliner	14	8 717	279	17	9 949	373	14,1%	
Minitel	VAD	19	8 392	6	20	8 769	n.a.	4,5%	a)
SOON	VAD e Dist. Especializado	22	8 071	169	24	8 674	241	7,5%	
Bernardo da Costa	Broadliner	12	3 604	67	27	7 655	37	112,4%	
WDMI	Broadliner	15	5 959	265	15	7 364	482	23,6%	
Esistemas	Dist. Especializado	19	4 627	74	22	6 362	143	37,5%	
Exclusive Networks	VAD	3	4 036	125	3	5 687	223	40,9%	
Crayon	Dist. Especializado	9	5 431	137	13	4 831	28	-11,0%	
Listopsis	Dist. Especializado	44	4 277	-7	44	4 713	8	10,2%	
Multimac	Dist. Especializado	71	4 451	32	76	4 706	88	5,7%	
Ajoomal Asociados	VAD	7	3 228	n.a.	9	4 159	n.a.	28,8%	c)
Tenmega	Dist. Especializado	9	3 652	62	9	3 487	265	-4,5%	
Ingecom	VAD	4	3 089	n.a.	6	3 408	n.a.	10,3%	c)
LISCIC	Dist. Especializado	6	2 872	24	6	3 041	17	5,9%	
Lusomatrix	Dist. Especializado	9	2 413	161	8	2 972	141	23,2%	
Voxsys	VAD	6	1 731	112	8	1 965	96	13,5%	
Optivisus	Dist. Especializado	12	1 483	13	11	1 500	14	1,1%	
		352	137 018	1 115	394	157 317	1 650	14,8%	

(a) Dados fornecidos pela própria empresa.
(b) Dados fornecidos pela empresa desagregados para a atividade de distribuição.
(c) Dados fornecidos pela empresa sobre o volume de negócio em Portugal.

Total do Painel +25

Total 25	900	1 127 509	10 286	975	1 234 934	9 879	9,5%

Nesta listagem de 20 empresas, no Top da faturação está o sexto maior distribuidor *broadline* em Portugal, a Esprinet, que apresenta o maior crescimento relativamente a todos os grandes distribuidores com +19,4%.

Observando apenas os VAD, a liderança por volume de negócios está este ano na GTI com um crescimento de 33,7%. É a primeira vez que podemos publicar os dados da GTI em Portugal, uma alteração da política de comunicação da empresa, provavelmente fruto da integração deste distribuidor de valor acrescentado dentro do grupo italiano Esprinet.

Exclusive Networks (+40%), Ajoomal Asociados (+28,8%) e Ingecom (+10,3%) são outros VAD que integram o ranking e que cresceram bastante em relação ao mercado de distribuição no global.

A tabela +20 que integra por ordem de faturação várias tipologias de empresas, incluindo os distribuidores especializados, cresceu 14,8%.

O QUE O TOP CHANNEL NÃO PUBLICA

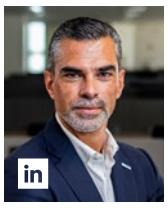
Nunca seria possível quantificar a malha total da distribuição, sobretudo na capilaridade de pequenas representações integradas em empresas cujo *core* não é a distribuição, ou por pequenos distribuidores especializados com volumes de vendas inferior a um milhão de euros (critério de exclusão no Top Channel), mas o total destas faturações é perfeitamente negligenciável face aos dados apurados no Top 25.

Existem, ainda assim, duas ausências significativas e que lamentamos; a Arrow e a Westcon.

Em 2018, a soma do valor de ambos os distribuidores superou 100 milhões de euros, o que constitui uma parte muito significativa do valor analisado, perto de 9% do valor total do mercado de distribuição nesse ano.

Acreditamos que incorporando ambos os distribuidores poderíamos ter anunciado que o mercado em 2019 tinha crescido a dois dígitos.

Até ao fecho desta edição não eram conhecidos os dados deste distribuidores pelo Instituto Nacional de Registo e Notariado (no ano transato foram conhecidos em Dezembro), o que faria a sua publicação depender do fornecimento voluntário dos mesmos, algo que estas empresas em Portugal não estão autorizadas a divulgar pelas respetivos *headquarters* pela política de comunicação aos seus acionistas e mercados de valores. A Arrow é cotada no NYSE, a Westcon-Comstor faz parte do grupo Datatec. ■



LUÍS PIRES, COUNTRY MANAGER DA TECH DATA PORTUGAL

O ano de 2019 foi muito positivo para a Tech Data. Crescemos acima do mercado, cimentando a nossa liderança na distribuição em Portugal e reforçando o nosso posicionamento como distribuidor de valor acrescentado. Este resultado é o reflexo de uma estratégia global de aposta num portfolio end-to-end que agrega produtos, serviços e soluções com valências altamente especializadas, sobretudo nas áreas de next-generation, cloud e serviços, sem descurar o negócio de distribuição mais tradicional. Colocamo-nos assim num patamar de excelência e valor reconhecidos pelo canal que servimos, tanto clientes como fabricantes. Continuaremos a trabalhar no desenvolvimento de iniciativas de transformação digital de forma a reforçar a nossa proposta de valor, sempre com o principal objetivo de ir ao encontro das necessidades do Canal.

RICARDO FERREIRA, DIRETOR GERAL DA JP.DI

É o quarto ano consecutivo de crescimento para a jp.di (Unidade de Negócio da JP Sá Couto SA, que é parte do jp.group) na ordem dos 10% face a 2018. No entanto, no ano de 2019 não houve apenas um crescimento no volume de negócios, mas também nos quadrantes de resultado líquido e em número de colaboradores.

São fatores preponderantes para este crescimento a diversificação de portfólio - com novas marcas estratégicas a terem um efeito de alavancagem -, o fortalecimento da Parceria e relação com as marcas que caminham connosco, a contínua aposta em soluções de valor e cibersegurança e, acima de tudo, a continuidade do trabalho junto dos nossos clientes (os quais consideramos parceiros de negócio), sendo estes o foco principal da jp.di.

HECTOR SAINZ DE DIEGO, CEO DA ESPRINET PORTUGAL

2019 foi um ano de grande investimento, quer em estruturas quer em recursos, sempre com o objetivo de melhorar o nível de serviço aos nossos Parceiros.

Foi o ano de implementação de uma plataforma logística local. No início do segundo trimestre do ano, foi-nos possível começar a fornecer os nossos Parceiros a partir da Azambuja, garantindo assim entregas em 24h, ou até mesmo *intra-day*. Este investimento proporcionou que 90% da faturação anual tivesse sido realizada, através de *stock* fornecido por esta plataforma.

Reforçamos também as nossas equipas especialmente a nível comercial e marketing, de forma a chegar a mais parceiros com um atendimento cada vez mais personalizado, sempre com o intuito de conseguirmos atender às suas necessidades. O ano de 2019 foi para a Esprinet Portugal, um ano de investimento num futuro que se perspetiva longo e com um crescimento sustentado.

ANDRÉ REIS, CEO, DATABOX INFORMÁTICA, S.A

Desafiante e exigente, 2019 foi um ano de resultados positivos para a DATABOX. O acompanhamento próximo da atividade dos nossos Parceiros e a preocupação constante em termos de *stock* disponível de um portfólio completo de soluções que servisse as diferentes necessidades do mercado, foram fatores decisivos para que concretizássemos com sucesso os principais objetivos que planeámos.

PAULO RODRIGUES, DIRETOR GERAL DA GTI PORTUGAL

O crescimento entre anos está alicerçado na aposta estratégica em soluções cloud e modelo de negócio de *pay-per-use*.

O ano 2019 dado o estado da economia permitiu um bom comportamento na adoção das novas tecnologias. O mercado português é historicamente pioneiro na implementação dos desenvolvimentos a nível tecnológico em todas as suas componentes, quer seja hardware como software.

O aumento da oferta dos diversos fabricantes no que corresponde ao SaaS, permite melhor rentabilização dos recursos, facilita a adoção da tecnologia de ponta.

No ano 2020 encontramo-nos com esta situação muito particular que trouxe grandes desafios a todos os níveis, mover grande parte dos Recursos Humanos das companhias para uma situação de trabalho remoto, o que levantou bastantes desafios no que diz respeito às áreas de segurança e mobilidade, provocando a aceleração da transformação digital, por forma a que as empresas se possam manter competitivas, tirem o melhor partido da tecnologia e mantenham a sua produtividade como operação.

NELSON DIAS, CEO, WDMI

Isto é fruto do trabalho em equipa! A WDMI registou em 2019 o seu maior volume de negócios. A estratégia passa pela formação interna de colaboradores no sentido de todos respirarem o objetivo que nos move desde o primeiro dia. #WeRenewTogether é o lema que todo o nosso ecossistema partilha sendo o mercado dos recondicionados uma realidade assente no nosso país. Com ele chegam valores fundamentais nos dias de hoje: Renovação, Reutilização e Preservação Ambiental.

Foco ainda o posicionamento da WDMI face à COVID-19. Direcionamos todos os recursos de distribuição de equipamentos para escolas e entidades públicas, através dos nossos parceiros, possibilitando o recurso à telescola/teletrabalho por parte de milhares de pessoas. Em 2020, já ultrapassámos todos os objetivos do ano transato.

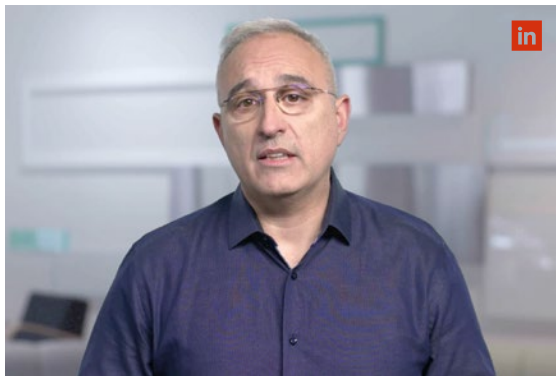
O IT CHANNEL É MEDIA PARTNER EXCLUSIVO PARA PORTUGAL DO CANALYS CHANNEL EMEA FORUM 2020

Canalys: o futuro dos fabricantes passa pelo sucesso dos Parceiros

O Canalys Channel EMEA Forum teve lugar no início de outubro e, para além dos analistas da Canalys – que pode ler na edição 71 do IT Channel – também houve espaço para várias empresas apresentarem as suas ofertas ao Canal.

A Hewlett Packard Enterprise e a Dell Technologies foram duas dessas empresas que tomaram um palco virtual da Canalys para falar diretamente aos Parceiros europeus. Para além disso, a Lenovo e a VMware realizaram mesas redondas com os jornalistas, onde o IT Channel marcou presença, para abordar alguns dos temas mais importantes para os Parceiros.

HPE – "NA PRÓXIMA ONDA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, VAMOS MUDAR DE *CLOUD-FIRST* PARA *CLOUD-EVERYWHERE*"



Antonio Neri, Presidente e CEO da Hewlett Packard Enterprise

No seu *keynote* inicial, Antonio Neri, Presidente e CEO da Hewlett Packard Enterprise (HPE), começou por relembrar que a HPE foi a primeira e grande empresa a adotar dois *tiers* de distribuição há mais de 30 anos e, passado todo este tempo, continua a ser "*partner-first*".

Neri abordou aquela que deverá ser a estratégia no 'novo normal'. "Há três anos, previmos que os negócios empresariais seriam *edge-centric*, *cloud-enabled* e *data-driven*. Hoje, isto já não é uma previsão; é uma realidade. Navegar entre uma pandemia e planear para um mundo pós-COVID aumentou as necessidades dos clientes por ofertas as-a-Service, conexão segura, capacidades de trabalho remoto e analítica para retirar insights dos dados", explica o Presidente e CEO da HPE.

"O foco no futuro é crítico", acredita Antonio Neri. Neste sentido, o foco da HPE é construir uma plataforma *edge-to-cloud* que conecta, protege e analisa todos os dados e traz agilidade aos negócios. "Estas capacidades serão únicas para os clientes e para as suas estratégias e indústria", indica, acrescentando que a plataforma *edge-to-cloud* vai "permitir mover os dados e serviço para a cloud sem constrangimentos".

"Na próxima onda de transformação digital, acredito que vamos mudar de uma abordagem *cloud-first* para uma abordagem *cloud-everywhere*", refere o CEO, acrescentando que, à medida que há uma mudança de abordagens centralizadas e fechadas em grandes data centers, o futuro passa por pequenos data centers em todo o lado, descentralizados e distribuídos.

"Os clientes estão a procurar alimentar um novo tipo de aplicações e *workloads* que trabalham com a cloud, mas que analisam e processam dados no edge. Para permitir estas necessidades dos clientes, introduzimos a plataforma Aruba Edge, desenhada para unificar, automatizar e tornar seguro o edge", explica Neri. Com esta solução, os clientes serão capazes de criar analítica onde os dados são criados, o que significa que os clientes podem abrir e criar experiências.

DELL TECHNOLOGIES – "ESTE ANO FOI A CONFIRMAÇÃO DE QUE AQUILO QUE FAZEMOS IMPORTA"

"O nosso mundo mudou em março e, no início, até gostei do tempo em família", começa por dizer Anwar Dahab, Senior Vice-President, Channel EMEA na Dell Technologies, que acrescenta que, agora, "a novidade já passou e todos temos de nos adaptar e refletir".

Nesta reflexão, Dahab relembra que há um sentimento de gratidão; para além do lado pessoal, há uma gratidão de trabalhar em IT. "Este ano foi a confirmação de que aquilo que fazemos importa". O IT, e o Canal de Parceiros, entregaram produtos e soluções necessárias para que as empresas continuassem a funcionar.

Anwar Dahab, Senior Vice-President, Channel EMEA na Dell Technologies

"Um outro ponto que me deixa grato é trabalhar com os nossos Parceiros", reflete Anwar Dahab. "O nível de compromisso, dedicação, trabalho, boa criatividade e tenacidade que vi dos nossos Parceiros foi impressionante. Serviram os nossos clientes e as suas necessidades".

"Partilhar ideias e as melhores práticas nunca foi tão importante", acredita o responsável, explicando que é preciso os Parceiros se alinharem para melhor servir as necessidades dos seus clientes. "A conexão passou por ouvir e adaptarmos as nossas prioridades às necessidades dos Parceiros".

Mas, depois de uma pandemia, é preciso voltar. "Para mim, isto é uma maratona", explica o Senior Vice-President, Channel EMEA, acres-

centando que "isto vai continuar, este é o nosso novo normal".
"Precisamos de nos adaptar em duas áreas: do lado profissional e do lado pessoal. Do lado profissional, é preciso fazer bem e muitas das soluções para trabalhar a partir de casa que desenvolvemos com os nossos Parceiros estão aqui para ficar e precisamos de construir novos *skillsets* e novas competências para permitir, no *front-end* e no *back-end*, este novo mundo. Mas também é preciso adaptar de um lado mais pessoal; *customer acquisition*, estratégias digitais de mercado, reinventar a maneira como interagimos, somos informados, construímos relações neste novo mundo e este evento é uma grande manifestação para isso".

LENOVO – "OS PARCEIROS ESTÃO NO CORAÇÃO DO NOSSO ECOSSISTEMA"

Fiona O'Brien, EMEA Chief Channel Officer da Lenovo

Numa mesa redonda com os jornalistas, onde o IT Channel marcou presença, Fiona O'Brien, EMEA Chief Channel Officer da Lenovo, referiu que o objetivo da Lenovo é, durante este período que estamos a viver, continuar a apoiar os seus Parceiros.
"Nesta organização, apesar de todas as dinâmicas estranhas que existem no mercado e todos os constrangimentos da indústria, é muito claro que a procura pelos produtos é alta e que temos de nos adaptar muito rapidamente para ter a certeza que vamos ao encontro dessa procura e que conseguimos permitir a nova maneira de trabalhar", refere Fiona O'Brien, que acrescenta que é muito importante para a empresa apoiar a nova forma de trabalhar e de estudar das pessoas à volta do mundo.
Na "perspetiva de Canal", O'Brien reforça a mensagem de que "os Parceiros estão no coração do nosso ecossistema" e que a Lenovo vai continuar a trabalhar e a colaborar com o seu Canal para assegurar que tanto a Lenovo como os seus Parceiros têm sucesso "ao trazer novas tecnologias a todos os utilizadores, desde grandes empresas até utilizadores individuais".
"Temos vindo a dizer – e continuamos – que a transformação para os serviços é muito importante; vemos a migração de cada vez mais atividades para serviços de subscrição", indica Fiona O'Brien. No entanto, apesar desta migração, a Lenovo ainda não vê o Device-as-a-Service como uma grande fonte de receita atual, mas algo que está a acontecer. "Talvez [as ofertas de Devices-as-a-Service] tenham acelerado um pouco por causa da atual situação do mercado", acrescenta.
Em resposta ao IT Channel, a EMEA Chief Channel Officer da Lenovo explica que a empresa tem trabalho para entregar uma série de serviços e de entregar produtos numa base as-a-Service e, em particular, em construir uma plataforma que permita o envolvimento e a integração dos Parceiros no ecossistema.
"Já lá estamos? Honestamente, não, não acredito; ainda não fizemos o suficiente, mas estamos a trabalhar com um forte apoio das nossas equipas e dos nossos Parceiros que estão no mercado", acrescenta, desvendando, também, que a empresa irá lançar pacotes de produtos as-a-Service para PME nos próximos meses. "Vão ver muito mais atividade".

VMWARE – "CONSTRUÍMOS SOLUÇÕES EM CONJUNTO COM OS PARCEIROS PARA DAR ACESSO FÁCIL E RÁPIDO AOS CLIENTES"

Jean Philippe Barleaza, EMEA VP Channel, Alliances and General Business na VMware

Numa outra mesa redonda, onde o IT Channel também marcou presença, Jean Philippe Barleaza, EMEA VP Channel, Alliances and General Business na VMware, refere que, apesar dos constrangimentos que todo o mundo vive, continua a existir oportunidades tanto para a VMware, como para os seus Parceiros.
"Sempre fomos uma empresa *Partner-centric*", relembra Barleaza, e acrescenta que a pandemia traz uma oportunidade de inovação tecnológica. "A pandemia criou um mundo imprevisível para as organizações; há novos desafios". O e-Commerce, por exemplo, sofreu uma aceleração e um crescimento de dez anos durante os meses da pandemia.
"Os clientes precisam de consumir tecnologia de várias maneiras diferentes. Ter um conselheiro profissional e serviços geridos são, na verdade, um ponto chave onde os Parceiros se podem apoiar", indica.
A VMware tem como objetivo apoiar os clientes a aceder a qualquer aplicação a partir de qualquer lugar. Esta foi a preocupação durante os primeiros meses da pandemia e a VMware, em conjunto com os Parceiros, "construímos soluções de *business continuity* para dar um acesso fácil e rápido aos clientes".
Com base na opinião dos Parceiros, Barleaza partilha que "*business continuity* está a evoluir para resiliência operacional, ou seja, não é apenas dar acesso aos utilizadores, segurança embebida, mas é continuar a construir uma *digital foundation* para que os nossos clientes possam, em última análise, conseguir entregar novos produtos e serviços para serem relevantes no espaço digital".
"Temos uma incrível oportunidade para, em conjunto, trabalhar com os clientes para toda a vida. Vivemos num mundo em constante mudança e vamos continuar a mudar. Não devemos inventar um novo mundo porque a mudança é a norma. Essa capacidade para continuar a suportar os clientes, acompanhá-los ao longo da jornada e suportar o seu objetivo final, é um objetivo para nós e para os nossos Parceiros", diz Jean Philippe Barleaza, acrescentando, ainda, que "o IT já não tem uma função de suporte; tem uma função de negócio e isso abre novas oportunidades para os nossos Parceiros". ■

por *Rui Damião*

"Queremos incluir todos os Parceiros Panda no Programa WatchGuard One"

Num evento no início de novembro, a WatchGuard explicou o porquê de a empresa ter adquirido a Panda Security e reforçou que os Parceiros podem sair a ganhar com esta aquisição

por *Rui Damião*

Num evento realizado para a imprensa portuguesa, a WatchGuard abordou um dos temas que marca o seu ano: a aquisição da Panda Security. A aquisição foi concluída na primeira metade do ano e, apesar de o IT Channel já ter abordado o tema quando entrevistou Carlos Vieira, Country Manager da WatchGuard para Portugal e Espanha, existem, agora, mais informações sobre a integração dos dois negócios.

"A WatchGuard tinha, claramente, uma necessidade de encontrar uma solução para o *endpoint*", refere Carlos Vieira, explicando o porquê de a empresa ter procurado adquirir uma organização que tivesse este tipo de soluções no seu portfólio. Para além disso, nos últimos tempos existiu uma tendência do mercado de extensão da segurança perimetral ao *endpoint*.

"A Panda Security encaixa-se como uma luva a esta estratégia. Incluímos todo o seu portfólio na nossa lista de produtos. Para além do portfólio, ganhámos uma equipa fantástica", esclarece o Country Manager, que anunciou que, após a integração das duas empresas, Portugal passa a contar com António Correia, Sales Manager, Marta Cardoso, Channel Account Manager, Margarida Poeira, Channel Account Manager, Diogo Pata, Sales Engineer, e Maria Costa, Field Marketing Specialist na equipa.

FABRICANTE TIER 2

Carlos Vieira assegura que a WatchGuard "é um fabricante *tier* 2 e é um dos pilares estratégicos desta aquisição e integração: a migração do negócio Panda para o *tier* 2". O Country Manager convida "todos os Parceiros Panda que queiram entrar no nosso Programa [de Canal] WatchGuard One que o façam, que nos contactem, porque queremos incluir todos no nosso Programa". Sendo um fabricante de *tier* 2, a WatchGuard trabalha com Parceiros de valor acrescentado, focada nos M*anaged Service Provide*r.

Em termos de ofertas, a WatchGuard conta com uma só plataforma para dar acesso a uma segurança total. A plataforma da empresa é composta por uma suite de segurança de rede, Wi-Fi seguro, autenticação multifatorial e serviços de segurança *endpoint*. Para além disso, é possível instalar e configurar remotamente toda a segurança, sem praticamente qualquer intervenção física, recorrendo a ferramentas cloud.

PARCEIROS E PORTFÓLIO

Carlos Vieira partilhou, também, que, em todo o mundo, a WatchGuard tem mais de cem distribuidores e 16 mil Parceiros ativos, já contando com os que a empresa herdou da Panda. Em Portugal, a WatchGuard conta com cerca de 25 Parceiros certificados e cerca de 200 ativos.

Para a WatchGuard, os clientes e os Parceiros necessitam de ter acesso a segurança de nível empresarial que responda às necessidades e requisitos exclusivos do mercado das médias empresas.

Com esse objetivo, o portfólio da WatchGuard conta, agora, com soluções de segurança de rede, autenticação multifatorial, Wi-Fi seguro e segurança de *endpoints*, tudo disponível através de uma única plataforma de segurança que conta com uma gestão centralizada, visibilidade total e *reporting* avançado.

Carlos Vieira partilhou, também, aqueles que são os objetivos da empresa para o primeiro ano desta integração. Um desses objetivos é a capacitação da distribuição ao permitir a venda de todo o portfólio através da rede de distribuição global da WatchGuard.

Depois, a venda cruzada para os Parceiros. Depois de dar as boas-vindas a todos os Parceiros da Panda ao Programa WatchGuard One, tanto os novos como os antigos Parceiros terão acesso a todo o portfólio da empresa que permite à comunidade global de Parceiros aproveitar as oportunidades de vendas cruzadas para expandir o seu negócio.

A WatchGuard reforça, ainda, que desde o início da empresa – há mais de 20 anos – que as vendas são feitas através do Canal e que este é um princípio fundamental. A organização está estruturada à volta do sucesso dos Parceiros de Canal, incluindo a forma como desenvolvem e desenham os seus produtos, pacotes e serviços. ■

RESUMO

- *A WatchGuard tem 16 mil Parceiros ativos em todo o mundo e cerca de 200 em Portugal;*
- *Os Parceiros WatchGuard já têm acesso ao portfólio da Panda;*
- *Não há perspetiva de a marca Panda Security desaparecer.*

"Desenvolvemos soluções, mas quem tem o maior conhecimento dos setores verticais são os Parceiros"

No meio de um ano em tudo desafiante, a Sage conseguiu ajudar 64% dos seus Parceiros a crescer e desenvolver um plano de ajuda para as PME

Durante o Sage Partner Kickoff Portugal, a Sage deu a conhecer a sua estratégia de negócio e partilhou as suas experiências relativamente ao ano fiscal de 2020 aos seus Parceiros.

A transformação digital está no topo das preocupações das empresas. A pandemia provocou alterações profundas no modelo de negócio através do teletrabalho e criação de novos canais de comunicação com os clientes, digitalização dos modelos operacionais e importância dos dados e *reports* analíticos.

Numa altura em que as empresas estão focadas em garantir a resiliência e adaptação, um estudo da IDC deixa uma mensagem de otimismo por parte das empresas, uma vez que a perspetiva é que daqui a seis meses estas voltem aos investimentos com o objetivo de poderem crescer.

"A pandemia fez com que as organizações vissem a tecnologia e o IT como uma forma de regressar ao crescimento", explica Gabriel Coimbra, Group Vice President & Country Manager, IDC Portugal.

Para Josep Maria Raventós, Country Manager da Sage Portugal, o ano fiscal de 2020 "foi um ano desafiante". "Conseguimos ultrapassar os 81% dos clientes que trabalhavam com um modelo de subscrição, o que é bastante importante, uma vez que este fator dá estabilidade ao negócio. Aumentámos ainda a nossa base de novos clientes, fazendo crescer assim a nossa base de *active customers*. Neste ano marcado pela pandemia conseguimos angariar 8.464 clientes, 11% acima do que tínhamos atingido no ano passado. Pela primeira vez na história da Sage conseguimos ultrapassar os 60 mil clientes".

Outro dos objetivos conseguidos pela Sage neste ano fiscal foi a renovação de talento através da contratação de 18 novos colaboradores. Após o aparecimento da COVID-19, a Sage desenvolveu planos de contingência para defender a saúde de todos os colaboradores, o que "neste momento, é uma prioridade".

Josep Maria Raventós, Country Manager Sage Portugal

Apesar de estarem em regime de teletrabalho, a Sage orgulha-se de já ter atendido mais de 200 mil chamadas de clientes durante este período e de ter feito mais de 640 webinares de formação para clientes e para Parceiros.

"Tivemos também de proteger e adaptar a nossa base de clientes, e uma das nossas primeiras decisões foi desenvolver um plano de ajuda para as PME – que constituem 99% do tecido empresarial português –, fazendo uma doação de cerca de um milhão de euros para ajudar as mais de quatro mil empresas que mais precisaram do nosso apoio", explica o Country Manager.

Foi também neste ano fiscal que a Sage trabalhou na consolidação do Sage Partner Program (SPP), um programa que se começou a desenvolver nas organizações do Canal há cerca de três anos, uma vez que a Sage tem como propósito ter o melhor Canal e ecossistemas de Parceiros do mercado, sendo cada um especializado na sua área.

Ainda no tema das conquistas da Sage, está o facto de 64% dos seus Parceiros terem crescido apesar da pandemia. "Se compararmos isto com as previsões de PIB do país, são números extraordinários", afirma o Country Manager Sage Portugal.

Quanto ao ano fiscal de 2021, Josep Maria Raventós, anunciou que "a prioridade máxima é proteger a nossa base de clientes, seguindo-se da digitalização das empresas com o propósito de ajudar a recuperação económica das mesmas".

O Country Manager Sage Portugal acredita ainda que numa situação de crise "há oportunidades para aqueles que são capazes de aproveitar". ■

Programa de Parceiros

Para a Sage, os Parceiros são uma necessidade vital. "Desenvolvemos soluções, mas quem tem o maior conhecimento dos setores verticais são os Parceiros. São quem tem a interação com os clientes e o *know-how* necessário para verticalizar as nossas soluções e adaptá-las aos diferentes segmentos de mercado".

80% da receita do negócio da Sage chega através dos Parceiros, uma vez que são responsáveis pela expansão do negócio dentro do mercado, até mesmo na parte de serviços.

Josep Maria Raventós partilha que "a nossa missão é criar uma rede de *business partners* especialistas, verticalizar soluções e adaptá-las às reais necessidades de cada um dos clientes. Estamos a desenvolver um *central excellence*, uma equipa de alta especialização que está a dar formação aos Parceiros para elevar o seu nível profissional, e assim adicionar ainda mais valor ao mercado".

RESUMO

- *A Sage realizou o Sage Partner Kickoff Portugal e partilhou a sua estratégia de negócio do ano fiscal de 2020 com os seus Parceiros;*
- *A trabalhar no Sage Partner Program (SPP), a Sage tem como objetivo conseguir o melhor Canal e ecossistemas de Parceiros do mercado, cada um especializado na sua área;*
- *80% da receita do negócio da Sage chega através dos Parceiros que são responsáveis pela expansão do negócio dentro do mercado.*

"A marca Portugal ajudou a posicionar os nossos serviços na Europa"

Após ter redefinido o seu posicionamento no mercado, a Procensus fundiu-se com a Oak Peak e alargou o seu portfólio de serviços

Fundada em 1998, a Procensus Oak Peak é uma empresa de consultoria nacional que redefiniu o seu posicionamento no mercado em 2015, desenvolvendo um leque de serviços que estruturou nas ofertas de Strategy & Operations, Enterprise Applications (SAP e SAGE X3), Investment Advisory e, já em 2020, a unidade de Digital Automation.

Em julho deste ano, a Procensus fundiu-se com a Oak Peak e alargou o seu portfólio de serviços, passando a incluir Business Intelligence, Digital (DevOps, cloud, web & mobile development) ao mesmo tempo que reforçaram as competências em SAP, nomeadamente na componente de Administração de Sistemas.

A Procensus Oak Peak é hoje uma empresa com cerca de cem colaboradores e um volume de negócios de cerca de cinco milhões de euros, dos quais cerca de 55% correspondem a exportação de serviços, nomeadamente para os mercados europeu e africano.

"Em Portugal, os nossos clientes são tipicamente PME ou grandes empresas, com uma maturidade organizacional elevada. A marca Portugal ajudou a posicionar os nossos serviços na Europa, atraindo multinacionais que procuram serviços competitivos de elevada qualidade para reforçar ou alargar a capacidade interna, onde atuamos essencialmente num modelo *nearshore*, com especial enfoque nas competências SAP e digital", explica André Coutinho, Managing Partner da Procensus Oak Peak.

COM QUEM TRABALHAM?

A Procensus Oak Peak desenvolve dois tipos de Parcerias: A primeira, a nível de serviços, quando estrategicamente é uma área em que não são especialistas e não pretendem vir a ser a médio-longo prazo, e por isso recomendam esse Parceiro aos seus clientes (como hardware e RGPD, por exemplo) e onde contam com cerca de cinco Parcerias; e a segunda, ao nível

André Coutinho, Managing Partner da Procensus Oak Peak

de produtos de software, com quem mantêm uma relação de Parceria ao nível comercial e de serviços e onde contam atualmente com cerca de dez Parceiros.

"Os nossos Parceiros estratégicos são os produtos de software que selecionamos no desenvolvimento da nossa oferta", explica André Coutinho, que conta "historicamente, a Procensus Oak Peak iniciou a sua atividade exclusivamente com serviços SAP com quem mantemos uma Parceria ativa e que pretendemos reforçar, já a partir de 2021. Em 2015, tornámo-nos Parceiros da Sage para os produtos *enterprise* (X3, XRT), uma Parceria que nos permitiu chegar a um leque mais vasto de empresas em território nacional. Ainda com a Sage, apostamos no desenvolvimento de soluções verticais integradas e certificadas, através de uma Parceria como ISV. Mais recentemente, estabelecemos uma Parceria com a UIPath com a certificação de consultores e a nossa capacitação numa das melhores ferramentas de mercado no que diz respeito a automação".

ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO

Em cinco anos, a Procensus Oak Peak pretende duplicar o número de colaboradores e o volume de faturação, mantendo o atual rácio de exportação de serviços. Para isso, a empresa apostou na construção de um portfólio de serviços mais alargado, de forma a aumentar o âmbito de atuação nos clientes atuais (nacionais e internacionais), continuar a apostar na atração, desenvolvimento e retenção de talento e na qualidade

Jorge Carvalho, Managing Partner da Procensus Oak Peak

dos serviços e, ao mesmo tempo, apostar na especialização em alguns setores de atividade, onde têm uma experiência comprovada.

"Neste momento, pretendemos continuar a alargar as nossas Parcerias no âmbito da automação de processos, cloud, inteligência artificial e business analytics", explica Jorge Carvalho, Managing Partner Procensus Oak Peak.

"O nosso objetivo é sermos, cada vez mais, uma referência nacional e internacional em serviços de consultoria de gestão e tecnológica, com base na qualidade da nossa entrega e na implementação de soluções relevantes e adequadas aos desafios dos nossos clientes". ■

RESUMO

- *A Procensus fundiu-se com a Oak Peak e conta atualmente com cerca de cem colaboradores e um volume de negócios de cerca de cinco milhões de euros;*
- *Na Europa trabalham com multinacionais que pretendem reforçar a capacidade interna;*
- *Para o futuro, pretendem continuar a alargar as Parcerias no âmbito da automação de processos, cloud, inteligência artificial e business analytics.*

Castelbel aposta em processo de digitalização

Com o objetivo de aumentar a sua produtividade, a Castelbel iniciou um processo de digitalização através da solução de gestão logística PHC

Após terem sido adquiridos alguns módulos PHC para que fosse possível aumentar a produtividade em algumas áreas fundamentais da Castelbel, o desafio continuava a ser definir e pôr em prática um processo simples, fácil e automático nas áreas de gestão de *stock*, compras, planeamento de produção e logística e armazém para fazer face ao crescimento da empresa.

"Decidimos mudar de Parceiro PHC e estabelecemos até ao momento uma Parceria sólida com a Biglevel. Apresentaram-nos soluções interessantes e que iam de encontro ao que pretendíamos implementar na Castelbel. Foi um ponto de viragem", afirma Cristiano Ferreira, Responsável pela Gestão de Stock e IT na Castelbel.

Assim, o grande desafio passava "essencialmente pela digitalização de todos os processos no armazém da Castelbel", explica Paulo Silva, Sócio Gerente da Biglevel, que relembra "o *delay* entre a execução física das operações e o reflexo no ERP PHC era muito grande, com graves consequências na gestão dos *stocks*, custos de produção, falta de matéria prima, entre outras. Hoje, todas estas operações são em tempo real".

SOLUÇÃO

Identificada a lacuna, iniciou-se o processo de digitalização. "Uma vez que a Castelbel já contava com a utilização de módulos noutras operações de gestão operacional, a escolha do PHC logística foi natural", explica Rui Andrade, Account Manager da PHC Software.

Desta forma, "passou a ser gerida de forma digital o controlo de aspetos como localizações ou alvéolos, enquanto a solução WMS da Biglevel, integrada com o Software PHC, acrescentou uma extensibilidade ao módulo no que diz respeito a registo, etiquetagem via PDA, permitindo maior mobilidade e flexibilidade. Atualmente são utilizados nas operações de armazém da Castebel cerca 12 PDA nos processos de *picking*".

A solução de logística de armazém PHC com a solução de mobilidade em PDA desenvolvida pela Biglevel, deu extensibilidade ao ERP da PHC no armazém, permitindo aos utilizadores do armazém realizar digitalmente todas as operações relacionadas com gestão, conferência e qualidade, organização e *layout*, *picking*, rotas e assemblagem.

RESULTADO

O processo de digitalização veio minimizar os riscos de erro, passando a existir um reflexo em tempo real, bem como a otimização de processos, documentos associados a expedições como guias de transporte ou etiquetas que são emitidos de forma dinâmica, e o processo de encomendas a fornecedores e arrumação de produtos é agora atualizado de forma imediata.

A extensibilidade da aplicação desenvolvida pela Biglevel integrada na PHC, permite monitorizar os tempos de fabrico ou a gestão de abate de matérias primas. Através da plataforma de venda online via API, as encomendas colocadas através da loja online são automaticamente refletidas no Software PHC, acelerando o processo de *picking* e envio de encomenda.

O responsável pela Gestão de Stock e IT na Castelbel faz um balanço positivo desta Parceria que fez com aumentassem a sua capacidade de resposta em mais de 50%.

"Formamos os nossos colaboradores que aceitaram a mudança e abraçaram este projeto e transição para o digital. No lugar do papel, passaram a usar o PDA com acesso às mais diversas informações num só equipamento e num espaço temporal de cerca de dois meses todos os processos estavam em prática".

"Neste momento estamos a implementar uma plataforma B2B com integração automática na PHC. Um projeto ambicioso e que estará disponível em breve", refere ainda.

Esta solução garante às empresas ganhos indiretos na imagem pela eliminação de erros de *picking*, maior satisfação do cliente e menos custos de devoluções, enquanto oferece "ganhos de eficiência na ordem dos 60% sendo um investimento com um ROI muito elevado e observável em pouco tempo após a implementação", explica Paulo Silva.

Em conjunto com a área financeira da Castelbel, a Biglevel está em fase de desenvolvimento de *dahsboards* específicos que permitam decisões de gestão e financeira em tempo real, permitindo uma leitura analítica com maior detalhe e rigor. A natureza do Software PHC permite esta mutação constante, acompanhando as próprias necessidades de crescimento das empresas, como é o caso da Castelbel. ■

RESUMO

- *O desafio passava pela digitalização de todos os processos no armazém da Castelbel;*
- *A logística de armazém PHC com a solução de mobilidade em PDA desenvolvida pela Biglevel, designada B-Agile WMS deu extensibilidade ao ERP da PHC no armazém;*
- *A Castelbel aumentou a sua capacidade de resposta em mais de 50%.*

SAMSUNG ANUNCIA LANÇAMENTO DE NOVO TABLET

A Samsung revelou o novo Galaxy Tab Active3, um tablet robusto criado com base no popular design Tab Active 2 para dar resposta ao rigor da força de trabalho atual e que apresenta um design compacto para maximizar o nível de portabilidade. Os recursos incluídos ao nível de desempenho e produtividade são indicados para funcionários à distância e recursos como o Touch Sensivity prometem ajudar profissionais, como enfermeiros ou socorristas que usam luvas para trabalhar com segurança nos ambientes e condições mais desafiantes.

O Galaxy Tab Active3 inclui um certificado MIL-STD-810H para lidar com alguns dos trabalhos mais difíceis do mundo e em ambientes mais extremos. A sua resistência ao choque foi melhorada para resistir a quedas até 1,5 metros através de uma nova capa protetora, o novo equipamento é também à prova de poeiras e água com classificação IP68, o que oferece uma maior tranquilidade para trabalhar em ambientes onde os acontecimentos externos são imprevisíveis.

Equipado com o processador Exynos 9810, 4GB de RAM e 128GB de armazenamento interno, o Tab Active3 tem o poder de acompanhar os negócios digitais de hoje, enquanto o Wi-Fi com MIMO oferece uma conectividade super-rápida que permite uma transferência de dados mais rápida.

A bateria de longa duração de 5.050mAh é compatível com carregamento rápido através de pins USB e POGO para que o equipamento passe menos tempo ligado e mais tempo nas mãos. Para as empresas que utilizam tablets num local fixo como um quiosque, o Tab Active3 oferece o "Modo sem bateria" para estar ligado sem recurso à bateria.

O Tab Active3 é igualmente protegido por Samsung Knox, a plataforma de segurança da Samsung, bem como pelas atualizações regulares de segurança do Android. O Samsung Knox também pode ser personalizado por administradores de TI para gerir o acesso a programas e aplicações dentro da empresa permitindo que os funcionários se concentrem no trabalho que estão a realizar. ■

Canon apresenta impressora fotográfica A3+

A Canon Europa anunciou o Pixma Pro-200, uma leve, rápida e compacta impressora a cores A3+, indicada para entusiastas de fotografia que dão os primeiros passos no mundo da impressão fotográfica. Com a sua capacidade de impressão numa variedade de tipos de papel de diferentes texturas e dimensões, a PIXMA PRO-200 pode criar belas impressões vibrantes a partir de um smartphone, tablet ou computador, permitindo aos fotógrafos imprimir com confiança.

Esta nova impressora, que substitui a Pixma Pro-100S, imprime em dimensões até A3+ e apresenta um sistema de oito tinteiros à base de corantes, proporcionando aos fotógrafos pretos excecionalmente profundos e cores vibrantes em cada impressão. A capacidade da Pixma Pro-200 de imprimir tão rapidamente quanto em 90 segundos permite aos utilizadores desfrutar de um fluxo de trabalho harmonioso e trazer vida às suas fotografias de forma instantânea.

O amplo visor de três polegadas da impressora permite aos fotógrafos gerir facilmente o processo de impressão com uma interface simples. Os utilizadores também podem apreciar uma variedade de opções de impressão com a Pixma Pro-200, incluindo imprimir com o software Professional Print & Layout da Canon – simplificando o processo desde a captação da fotografia até à impressão.

Representando um significativo progresso em relação à sua predecessora, a Pixma Pro-200 é imperativa para fotógrafos que procuram impressões vívidas e de alta qualidade para diversos propósitos, incluindo trazer fotografias à vida, para presentes ou até para arte e artesanato. A Canon ampliou a sua gama de cores com a Pixma Pro-200, apresentando um novo sistema de 8 tinteiros à base de corantes que produz fotografias com belos tons, superiores na vitalidade das suas cores. A nova impressora A3+ exibe uma gama de cores melhorada em três áreas: vermelho, azul e preto – o que significa que as fotografias são mais apelativas, mesmo quando se imprime em A3+. ■

Acer revela novos projetores LED e laser

A Acer anunciou atualizações em quatro gamas de projetores com novos modelos melhorados LED e laser tanto nas categorias de consumo, como duas gamas de alto desempenho para contextos comerciais e profissionais. Estes novos modelos incluem um projetor sem fios LED 1080p de alta qualidade com três mil lúmenes de brilho e também projetores laser de alta eficiência energética que alcançam 3.100 lúmenes.

Além disso, foram anunciados três novos monitores Acer para empresas e utilizadores domésticos: o Acer B248Y de fácil visualização, o Acer CBL272U com capacidade HDR e o Acer BL270 com praticamente nenhuma moldura lateral.

O VD6510i é um projetor LED 1080p sem fios de três mil lúmenes que fornece projeções ultra-suaves de 1080p 120Hz para filmes de ação. Com 125% de cobertura da gama de cores Rec. 709, que proporciona uma excelente saturação de cor e imagens vívidas, melhorada por 16x de velocidade de visualização sequencial que minimiza o efeito arco-íris, enquanto três mil lúmenes ANSI de brilho permitem ao projetor produzir uma imagem cristalina mesmo em ecrãs grandes ou numa sala com as luzes acesas. Os projetores LED são muito resistentes à deterioração do brilho, pelo que os utilizadores podem desfrutar dos seus filmes favoritos durante anos, e são também amigos do ambiente devido à sua constituição isenta de mercúrio.

Também com três mil lúmenes ANSI de brilho, o PD1530i é um projetor orientado para os negócios que foi concebido para tornar as reuniões tão convenientes quanto possível. O projetor LED 1080p sem cabo e sem fios é capaz de exibir um ecrã de 100 polegadas a uma distância inferior a 3 metros. Os projetores LED atingem a luminosidade total quase imediatamente após serem ligados, eliminando atrasos no início das reuniões, e este brilho é duradouro: com uma duração de 30 mil horas, os utilizadores empresariais podem esperar obter muitos anos de utilização do projetor PD1530i. ■

EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Mude para
impressão sem toner

ecotank®

ECOTANK
PARA EMPRESAS

Imprima mais
Imprima mais depressa
Imprima mais barato

Ultra Rápido
Resultados de alta qualidade
Conectividade
Poupe energia
Menos recargas
Baixo custo de manutenção

CONTEXT
ChannelWatch 2020
Best Value-Add Distributor
Databox

Saiba mais em www.databox.pt

Databox
Informática, S.A.

Transformação Digital e o Futuro de Trabalho

O ano 2020 trouxe consigo um grande fenómeno que irá manter-se no nosso dia-a-dia e não, não me refiro à pandemia COVID-19, muito embora este fenómeno tenha sido resultado da mesma. Vamos então explorar o tópico da transformação digital

Ilustração: Designed by Freepik

*por **Sofia Santos**,*
Senior Consultant, Information & Technology, Michael Page

Não creio que este tema seja novidade, pelo menos, para a maioria das empresas portuguesas mas, a verdade é que nos últimos anos, a capacidade de adaptação das mesmas ao nosso mundo digital tem sido tópico de discussão seja em PME, multinacionais ou start-ups. O que podemos nós considerar uma transformação digital? Pode ser algo tão simples como, em vez de bater à porta do departamento de IT sempre que ocorre um erro no seu computador, abrir um ticket no ITSM implementado para o efeito ou então, o exemplo mais atual será o facto de conseguirmos, na maioria dos setores, desempenhar as nossas funções remotamente, continuando a ter acesso a qualquer informação essencial ao nosso dia-a-dia. É um facto, não podemos generalizar esta ideia – pelo menos por agora – para todas as indústrias contudo, principalmente no setor dos serviços, esta transformação pode ser mais suave do que muitos "velhos do Restelo" acusam.

A preocupação das empresas em manterem-se ativas e, mais do que isso, produtivas durante estes últimos sete meses fez com que surgissem as mais variadas estratégias para garantir a segurança, motivação e eficácia das suas equipas. Contudo, identificamos alguns pontos comuns entre essas mesmas estratégias, nomeadamente, colocar as pessoas das equipas em primeiro lugar. Tal como no recrutamento e na retenção de talento, as pessoas têm de ser prioridade em detrimento do business, o negócio cresce se deixarmos as pessoas que fazem parte dele, crescer também.

Este crescimento a que me refiro, pode ser alcançado, não só através dos benefícios mais tradicionais como um salário atrativo ou vastas oportunidades de formação, mas também (e principalmente nesta fase) através da flexibilidade de trabalho para conciliar com a vida pessoal. A transformação digital deste ano trouxe-nos exatamente isso, maior flexibilidade num período de incerteza.

Há muito tempo que o mercado nos pedia essa flexibilidade, não só pela questão da COVID-19, mas pelo equilíbrio com a vida pessoal, como já referi. No que toca ao mercado de IT, de forma geral, esta flexibilidade sempre foi mais fácil de obter. No entanto, agora, muita gente que trabalhou durante sete meses em casa por obrigação vê-se agradada pela possibilidade de o continuar a fazer, no futuro. É certo que, existem casos de profissionais com perfis mais sociáveis e/ou pela natureza do seu trabalho, demonstram algum desagrado associado à perda de contacto diário e até físico com os colegas, mas se a nossa empresa estiver verdadeiramente preparada no que diz respeito às soluções digitais, perderemos tanto assim? Dando um exemplo mais pessoal, durante todo o período de quarentena, não existiu um dia em que não tivesse contacto direto com a minha equipa mais próxima e, mais pontualmente, com todos os elementos da empresa. Isto porque estávamos munidos das plataformas indicadas para manter a proximidade e contacto constante.

A verdade é, estes últimos meses vieram apenas comprovar que os membros executivos das empresas não necessitam de temer uma eventual falha de produtividade nos seus colaboradores simplesmente por trabalharem fora do escritório, aliás, um estudo recente da Mercer aponta que num universo de 800 empregadores, 94% indicam que a produtividade dos seus colaboradores se manteve ou, na maioria dos casos, aumentou desde o período de trabalho remoto. Mesmo estando a lidar com um contexto de trabalho diferente, mesmo estando a enfrentar o stress de uma crise de saúde global e o stress da incerteza associada, sem esquecer de gerir os mais pequenos em casa. Sim, este cenário é real. Claro que as equipas só conseguem produzir se lhes forem providenciadas as ferramentas corretas. As mais generalistas serão as que permitem contacto com a totalidade das equipas, nomeadamente soluções como Microsoft Teams, Zoom, Google Hangouts, etc. Depois, devemos incluir um bom pacote de soluções Office 365, para manter os processos outrora offline, disponíveis em qualquer dispositivo.

Se houve algo que esta pandemia me ensinou, é que precisamos das ferramentas certas e da confiança de que nos momentos decisivos, se colocarmos as nossas pessoas em primeiro lugar, toda a equipa irá colocar a empresa em primeiro lugar também. ■

Um Monopólio está sempre a aprender

O espaço online cedo se revelou como uma terra de oportunidades para a exploração empresarial em regime total ou complementar a um negócio de base territorial

Os últimos meses das nossas vidas vieram empolar, se é que tal ainda é possível, as vantagens da gestão e disponibilização de serviços e produtos de modo virtual. Acresce que, entre outras vantagens, o espaço online é democrático, estando aberto a quem quiser entrar… Mas, estará mesmo? Se na maioria dos casos a resposta é afirmativa, existem exceções de reserva desse espaço ou da atividade que nele se pretende desenvolver.

Não é, portanto, nenhuma surpresa que para uma pessoa coletiva de utilidade pública monopolista dos jogos sociais do Estado, como é a Santa Casa da Misericórdia de Lisboa (SCML), ficasse desde cedo legalmente consagrada a reserva exclusiva da exploração online dos referidos jogos sociais do Estado (tais como lotaria, totoloto e raspadinhas), e das apostas desportivas mútuas.

Eis que, chegados a Outubro de 2020, o Tribunal de Justiça da União Europeia (TJUE) é chamado a pronunciar-se acerca de algumas questões prejudiciais num processo cujo caso base, iniciado em 2009, coloca a SCML contra a Sportingbet PLC e a Internet Opportunity Entertainment Ltd, solicitando a primeira, entre outros pedidos, o fim da exploração da atividade e a promoção da marca Sportingbet, e respetivo website, através de um contrato de patrocínio celebrado entre estas últimas e o Sporting Clube de Braga. Ora, uma das questões colocadas ao TJUE era a de saber se, ao abrigo de uma Diretiva europeia relativa a procedimentos de informação no domínio das normas e regulamentações técnicas, "uma legislação nacional que prevê que a exploração exclusiva de determinados jogos de fortuna ou azar atribuída a uma entidade pública para todo o território nacional incluindo a exploração efetuada na internet constitui uma «regra técnica»".

Ilustração: Designed by iconicbestiary / Freepik

Uma preocupação permanente da União Europeia é a de assegurar a competitividade empresarial, impedindo a criação de obstáculos de natureza técnica ao comércio internacional. Foi por isso criado um procedimento de informação no domínio das normas e regulamentações técnicas e das regras relativas aos serviços da sociedade de informação. Regras técnicas deverão ser entendidas como regras de cumprimento obrigatório para comercializar, prestar serviços ou criar estabelecimento num Estado-Membro ou aquelas que criem proibições à livre atividade comercial. Estas incluem as obrigações e proibições ligadas ao conceito de serviço da sociedade de informação, i.e., qualquer serviço prestado normalmente mediante remuneração, à distância, por via eletrónica e mediante pedido individual de um destinatário de serviços.

Sempre que um Estado-Membro queira aprovar uma regra técnica, o mesmo deverá previamente notificar a Comissão do projeto dessa regra e adiar a sua publicação por um período de três meses (salvo exceções), para que a própria Comissão e os Estados-Membros se possam pronunciar acerca de potenciais barreiras às livres trocas comerciais e à eficácia do Mercado Único Europeu. A omissão de notificação é punida com a inaplicabilidade das regras de natureza técnica, tornando-as inoponíveis a particulares.

Neste caso concreto, o TJUE concluiu que a norma que impõe a exclusividade da exploração online de jogos sociais do estado e apostas mútuas à SCML é uma regra técnica, a qual deveria ter sido previamente comunicada à Comissão.

A principal conclusão a extrair deste Acórdão será a de que o Supremo Tribunal de Justiça não poderá decidir o caso SCML vs Sportingbet/IOE com base na regra que atribui o exclusivo da exploração de apostas mútuas à SCML. As rés invocarão a inoponibilidade da norma e que, portanto, nada obstaria a que eles celebrassem o contrato de patrocínio e que prestassem a atividade relacionada com apostas mútuas em Portugal.

Será ainda interessante verificar como este Acórdão afetará decisões passadas relacionadas com a atividade do jogo e como os vários operadores nacionais e internacionais irão reagir até à (eventual) notificação da regra técnica aqui em causa.

Essencialmente, e ainda que em termos práticos no caso concreto os efeitos deste dever de notificação possam ser pouco significativos, este caso relembra-nos o que começámos por frisar: o espaço online quer-se democrático em defesa de uma concorrência saudável e transparente. As exceções a este ideal, tendo de existir, deverão ser sempre justificadas. ■

*por **Alcina de Oliveira Alves**, Advogada do Departamento de TMT&PI da CCA*

A automação é a única resposta para a gestão da cloud

*por **Iván Menéndez,***
Country Director da Nutanix para Portugal e Espanha

Os serviços cloud são cada vez mais essenciais num panorama corporativo moderno, desde as aplicações como o email ou ERP, até uma infraestrutura que alivie as empresas da operação do seu próprio data center.
O exemplo mais recente – "Infrastructure-as-a-Service" - tem sido muitas vezes apontado como o melhor caminho para que as empresas poupem nos custos de TI, uma vez que uma infraestrutura cloud não precisa de um elevado investimento inicial na procura e instalação de hardware, nem tem custos de longa duração na manutenção.

No entanto, a realidade não é assim tão simples, pois existem algumas armadilhas na operação de volumes de trabalho e de informação na cloud pública, que a torna ligeiramente mais complexa do que fazer um simples *login* com um cartão de crédito da empresa. As empresas precisam de ferramentas de gestão que, por um lado, as ajudem a saber como estão a ser utilizados os seus recursos na cloud e, por outro, como implementar a automação para que os sistemas possam agir sozinhos em prevenção.

Uma potencial armadilha é a segurança da informação. Embora a cloud pública seja considerada tão segura como os sistemas de data center físicos, esta segurança depende dos utilizadores e de estes usarem corretamente todo o potencial dos mecanismos de segurança existentes. A violação de dados acontece recorrentemente e, geralmente, é atribuída a configurações inadequadas, como por exemplo, no muito utilizado serviço de armazenamento S3 da Amazon.

Esta situação só piora com tendências recentes como DevOps, que enfatiza a rápida interação e a entrega contínua de versões de código atualizadas. Hoje em dia, temos volumes de informação gigantescos a passar por máquinas virtuais. Embora a aplicação possa ser atualizada de tempos em tempos, a própria máquina virtual é a mesma, o que significa que é construída e configurada uma só vez, e esquecida para sempre.
Com DevOps, os pedaços de código e os locais onde estão armazenados são simplesmente eliminados e substituídos por novos, o que poderá implicar um perfil de segurança diferente. Isto significa que as regras de segurança têm de ser sempre aplicadas, sendo por isso necessário automatizar esse processo. Idealmente, esta automação seria capaz de reconhecer o tipo de volume dentro do armazenamento, e aplicar a configuração de segurança certa ou, pelo menos, notificar de que o volume em causa poderá não estar seguro.
Outra armadilha a evitar é a de gastar dinheiro em mais recursos que a empresa pode não precisar. Não se trata de desenvolvimentos tecnológicos, equipamentos virtuais ou armazenamentos que ainda estão a utilizar, mas do efeito secundário na forma como os recursos são disponibilizados.

Recorrentemente, os equipamentos ou recursos são disponibilizados em tamanhos standard e, quando uma empresa adquire um novo, geralmente faz um upgrade das suas capacidades e fica com mais potência do que aquilo que precisa, assim como muito espaço extra. Esta capacidade extra pode não parecer mal mas, em empresas maiores, fazer arrancar centenas ou até milhares de máquinas virtuais, tem um custo brutal na alocação de recursos que não precisa ou não utiliza. Isto é um desperdício incomportável.
Para evitar esta situação, é necessário ter cuidado na escolha do equipamento virtual adequado à situação e dimensão em causa, com base no volume de informação e necessidades. Por outro lado, é também necessário monitorizar o arranque destes volumes, para que as empresas consigam ajustar e poupar nos recursos.

Mais uma vez, é aqui que a automação é necessária, porque monitoriza estes volumes e garante que a empresa tem os recursos certos, evitando muitas horas de trabalho manual, que poderiam ser utilizadas pelas equipas de TI na execução de outras tarefas. A automação é a única forma realista de operar os ambientes na cloud pública.

Embora a disponibilidade de infraestruturas de cloud pública esteja comprovada como um benefício real para as empresas, ter as ferramentas de gestão adequadas é essencial para garantir que os recursos são configurados de forma segura, e são mantidos os recursos necessários, evitando o sobre aprovisionamento. ■

Novembro 2020 | n.72
itchannel.pt

Diretor: Jorge Bento
Edição: Rui Damião - rui.damiao@medianext.pt
Senior Contributor: Henrique Carreiro
Redação:
Jornalistas: Diana Ribeiro Santos, Margarida Bento
Produção: Lara Fonseca
Colaboraram nesta edição:
Alcina de Oliveira Alves, Iván Menéndez, Sofia Santos

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
Fotografia: Jorge Correia Luís
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 jornalistica 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 estatudos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

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

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

SCAN ME

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

Tiragem: 2 210 exp. (média 2019) - AUDITADO
Assinantes digitais: 6 217 exp. (out.2020) - AUDITADO
Periodicidade: mensal (10 edições ano)
Registo na ERC: O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o nº 127294

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

Planear o desastre

É algo que nenhuma organização quer, mas, diz o ditado, mais vale prevenir do que remediar. Um desastre, seja ele qual for, pode acontecer em qualquer momento. Um terramoto, um incêndio ou uma inundação não acontecem todos os dias, pelo menos não à escala de parar por completo um negócio. No entanto, isso não quer dizer que não aconteça. No início do ano, ninguém previa uma pandemia à escala que hoje a conhecemos e, de um momento para o outro, foi preciso adaptar processos e transformar negócios para dar resposta às novas contingências.

Assim, é preciso preparar uma organização e o seu negócio para o desastre que pode acontecer a qualquer momento; pode acontecer hoje, na próxima semana ou daqui um ano. Quando isso acontecer, as empresas querem estar prontas para recuperar os seus dados e as suas operações o quanto antes.

Diz outro ditado que "tempo é dinheiro". Um minuto de indisponibilidade pode significar perdas de milhares de euros. Assim, é importante planear aquilo que pode acontecer.

Os Parceiros têm um papel preponderante neste capítulo. Como foi referido por vários participantes da mesa redonda deste mês, são os Parceiros que vão perceber junto do cliente quais são as suas necessidades, as suas preocupações, o que tem, o que precisa e qual o orçamento necessário para endereçar a indisponibilidade do seu negócio.

Vender *disaster recovery* como valor e não como um custo é, também, um problema que os Parceiros têm de resolver. Mostrar que não é apenas um custo, mas sim um valor acrescido para que o seu negócio não pare mais do que o estritamente necessário.

Ninguém compra um seguro com o objetivo de o utilizar, mas planeamos – seja ou não por obrigação – a compra desse seguro para algo que possa acontecer: um acidente, um incêndio ou uma inundação. Se tivermos de o utilizar, estamos um pouco mais descansados. ■

por ***Rui Damião***

ANCHOR

A grande transformação para lá do digital

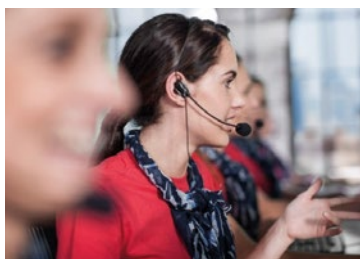
A pandemia da COVID-19 teve um impacto dramático nos hábitos e no comportamento dos consumidores. Com estes hesitantes em entrar nos espaços comerciais e as empresas a imporem limites de ocupação e distanciamento social, a adoção do comércio eletrónico acelerou desde março, sem sinais de abrandamento à medida que nos dirigimos para um final de ano sem precedentes. Devido a preocupações de segurança, os consumidores continuarão a optar pelas encomendas online para as suas compras de Natal.

O que as empresas tiverem de fazer para se adaptarem à época de Natal de 2020, servirá também de ensaio para 2021. A chave será, portanto, um uso judicioso das plataformas online. Para tal, e em primeiro lugar, será adequado que as empresas procurem um equilíbrio entre as entregas em casa e as entregas na loja, ainda que deem a possibilidade de compra online. O objetivo será mitigar a pressão sobre toda a cadeia de entrega e controlar os custos. Será também importante que os consumidores tenham visibilidade sobre todo o ciclo de entrega. Os melhores retalhistas online têm vindo a subir a fasquia sobre o que é possível fazer neste campo, e os consumidores não esperam menos de um retalhista mais pequeno do que de um grande. Feliz, ou infelizmente, o comércio online é um grande nivelador de expetativas.

Finalmente, será também crucial que se desenvolvam sistemas de entregas rápidas no retalho. Os serviços de entrega de refeições mostraram, para o melhor e para o pior, o que é possível fazer quando se pretende endereçar o problema da derradeira milha. É necessário otimizar a cadeia de entrega nesta para diminuir os impactos ambientais e humanos. Mas a transformação, a verdadeira transformação, só se conseguirá quando também esta barreira final cair. ■

por ***Henrique Carreiro***

01
UM TERÇO DOS CLIENTES ABANDONA EMPRESA APÓS MÁ EXPERIÊNCIA



De acordo com um estudo realizado pelo SAS, um terço dos clientes abandonaria a sua empresa após apenas uma má experiência. A par disto, 90% dos clientes abandonaria as empresas após apenas dois a cinco maus exemplos de atendimento ao cliente, antes de mudar para marcas concorrentes. Este estudo mostra que, apesar da rutura causada pela COVID-19, a paciência dos clientes com empresas que oferecem más experiências ao cliente está a esgotar-se. De acordo com os entrevistados, as empresas que procuram evitar esta armadilha não podem mais depender somente do preço. O estudo constatou que, ao decidir com quem vão gastar o seu dinheiro, os clientes estão a dar cada vez mais importância à experiência e ao serviço prestado pelas marcas.

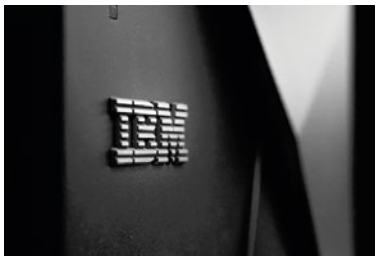
02
MAIORIA DAS EMPRESAS ACREDITAM NUMA ESTRATÉGIA DE CLOUD HÍBRIDA

A Nutanix lançou um novo relatório que analisa os principais desafios e oportunidades das empresas na adoção de uma cloud híbrida. Ainda que considerado como o modelo ideal de IT para a maioria dos profissionais, o estudo evidencia que muitas empresas sentem dificuldades em adotá-la, com 70% dos inquiridos a admitir que a transformação digital da organização está a demorar mais tempo do que o inicialmente estimado. Ainda assim, o objetivo é claro: quase todas as empresas inquiridas (95%) estimam que o seu negócio beneficiaria de uma implementação híbrida, porque é mais favorável e transversal às infraestruturas e operações tecnológicas, assim como elimina muitos dos desafios atuais quer nas funcionalidades quer nos recursos aplicados.

03
BRITISH AIRWAYS RECEBE MULTA DE 20 MILHÕES DE LIBRAS POR DATA BREACH

A 6 de setembro de 2018, a British Airways anunciou que os seus sistemas tinham sido hackeados, o que resultou no roubo de informação de cerca de 400 mil clientes. O ataque em si ocorreu em junho do mesmo ano e a companhia aérea só tomou conhecimento do ataque depois de ser notificada por uma outra entidade. Agora, a ICO, a entidade britânica para a proteção de dados, decidiu multar a British Airways em 20 milhões de libras (cerca de 22,1 milhões de euros) por ter falhado a proteção dos detalhes pessoais e financeiros dos seus clientes. No entanto, a multa acaba por ser – em parte – uma boa notícia para a companhia aérea: em julho de 2019, a ICO propôs multar a British Airways com 183,39 milhões de libras (mais de 200 milhões de euros) pelo data breach. A multa seguiu as linhas do RGPD, uma vez que o Reino Unido ainda fazia parte da União Europeia na altura do ciberataque.

04
IBM VAI DIVIDIR-SE EM DUAS EMPRESAS



A IBM anunciou que vai dividir o seu negócio em dois para que se possa focar na cloud híbrida e em inteligência artificial. A unidade de gestão de serviços de infraestrutura irá tornar-se numa nova empresa cotada em bolsa, temporariamente chamada 'NewCo', algures no final de 2021. A operação de gestão de serviços de infraestrutura oferece maioritariamente serviços geridos baseados à volta de infraestruturas *legacy* e transformação digital. Irá incluir serviços para vários pontos relacionados, como suporte técnico para data centers, serviços de backup e serviços de segurança.
Para além dos serviços, esta unidade inclui teste e montagem, engenharia de produtos e laboratório de serviços, entre outros. Inicialmente, a 'NewCo' deverá ter 90 mil empregados, assim como 4.600 clientes empresariais em 115 países.

05
KASPERSKY REORIENTA A SUA ESTRATÉGIA DE PRODUTO

Só em 2019, 91% das organizações em todo o mundo foram afetadas por ciberataques e uma em cada dez foi alvo de um ataque direcionado. Aliada a esta realidade está a falta de recursos ao nível de tempo e de colaboradores qualificados, visto que, segundo dados da Kaspersky, 40% das empresas de média dimensão carecem de conhecimento sobre as ameaças que a sua organização enfrenta. Os ciberataques levam à perda de dados e prejudicam a reputação das empresas, implicando ainda outros custos associados. Assim sendo, e com o propósito de ajudar as empresas a combater ciberameaças complexas e em constante evolução, e para se adaptar às suas necessidades específicas a nível técnico e orçamental, a Kaspersky reorientou a sua estratégia de produto, reforçando o foco no cliente. ■

INFORMA
Business by Data

INFORMAÇÃO DE EMPRESAS

Encontre a informação mais relevante para o seu negócio

Apoiar a tomada de decisões atempada dos nossos clientes é o objetivo da atualização permanente e imediata da nossa Base de Dados, além da aposta contínua na inovação dos produtos e serviços que nela se baseiam.

PRODUTOS E SERVIÇOS

- Relatórios e monitorização de empresas
- Softwares e soluções de integração de dados
- Licenciamento de dados
- Setores e tecido empresarial

SOBRE A INFORMA D&B

A Informa D&B é especialista no conhecimento do tecido empresarial. Através de análises inovadoras, disponibiliza o acesso a informação atualizada e relevante sobre a atividade de empresas e gestores, fundamental para a condução dos negócios dos seus clientes. A Informa D&B está integrada na maior rede mundial de informação empresarial, a D&B Worldwide Network, com acesso aos dados de mais de 315 milhões de agentes económicos em todo o mundo.
A base de dados empresariais da Informa D&B é a mais utilizada em Portugal, servindo mais de 650 mil utilizadores através das duas marcas: INFORMA e eInforma. 95% das entidades bancárias, 45% das grandes empresas e 21% das PME portuguesas são clientes ativos da Informa D&B, e consultam, anualmente, mais de três milhões de relatórios sobre empresas.

SERVIÇO DE APOIO AO CLIENTE
213 500 389
vipclientes@informadb.pt

INFORMA D&B (SERVIÇOS DE GESTÃO DE EMPRESAS) SOCIEDADE UNIPESSOAL, LDA
Edifício Atrium Saldanha, Praça Duque de Saldanha, 1 - 3A, 1050-094 Lisboa
www.informadb.pt

dun & bradstreet WORLDWIDE NETWORK

CESCE O valor do crédito

CPCDi

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

intel CORE i9 9th Gen

Performance
Estabilidade
Potência

OS GAMERS PEDEM.
O CORE i9 FAZ.

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

intel Technology Provider
Platinum 2020

WWW.CPCDI.PT

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

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

DISPONÍVEL NO Google Play
Disponível na App Store

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

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