ITCHANNEL.PT

it channel

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

Março 2021 • nº75 • 4 €

DELL Technologies

Mensagens de servidor n.º 1

Já conhece o Club #1?

A Dell Technologies e a Databox disponibilizam um programa comercial de venda de servidores para parceiros que seja simples, previsível e lucrativo, capaz de agregar o valor e suporte de que necessita para vender com sucesso as soluções de centro de dados líderes de mercado.

Saiba mais em www.databox.pt

intel

Microsoft

Windows Server 2019:
The operating system that bridges on-premises and cloud.

Databox Informática, S. A.

CONTEXT
ChannelWatch 2020
Best Value-Add Distributor
Databox

IMPRESSORAS MULTIFUNÇÕES A CORES PARA EMPRESAS EXIGENTES

i-SENSYS MF740 Series
Otimizada para pequenas e médias empresas, esta gama de impressoras multifunções eleva a produtividade para o próximo nível

Produtividade

As empresas têm sempre muitas preocupações e tarefas em mãos, pelo que não podem ficar à espera que as suas impressoras terminem o que estão a fazer. A Canon i-SENSYS MF740 Series excede os requisitos até mesmo das empresas mais exigentes, conduzindo a sua produtividade aos mais elevados níveis.
Esta nova série consegue imprimir até 27 páginas A4 por minuto e fornecer 47 digitalizações por minuto, graças à digitalização frente e verso simultânea de uma só passagem (MF746Cx e MF744Cdw). Todos os modelos incluem também a impressão de frente e verso automática, para reduzir a quantidade de papel utilizado.

Personalização

A Application Library aumenta ainda mais a eficiência, automatizando e acelerando as tarefas do dia-a-dia. Imprimir formulários armazenados, digitalizar para o e-mail e fotocopiar documentos são tarefas que podem ser realizadas com um simples toque num botão. Foram adicionadas cinco novas funções de aplicações a esta série, que permitem aumentar ainda mais a produtividade das empresas.

CONTROLO
Universal Login Manager

RÁPIDA VELOCIDADE DE IMPRESSÃO
27 ppm uma face A4

Touch Panel
CONTROLOS INTUITIVOS
Ecrã tátil de 12,7 cm

APPLICATION LIBRARY
Aplicações personalizáveis no ecrã

SEGURANÇA
Libertação segura por PIN

PRODUTIVIDADE
Impressão automática frente e verso

Controlo

Na MF746Cx, o Universal Login Manager permite aos gestores controlar exatamente quem imprime o quê e quando, poupando potencialmente custos ao reduzir o volume de impressões desnecessárias. Também permite controlar o acesso e proteger documentos confidenciais através da impressão segura por PIN.

TONERS, CARTRIDGES E PEÇAS
CANON
ORIGINAIS

Garanta que é original.
Procure o holograma e o logótipo da Canon.

Saiba mais em canon.pt

Canon

See the bigger picture

ITCHANNEL.PT

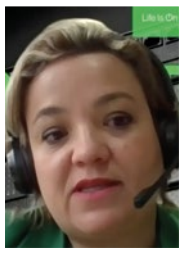
it channel

PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA RESELLERS E INTEGRADORES DE TECNOLOGIA

Março 2021 • nº75 • 4 €

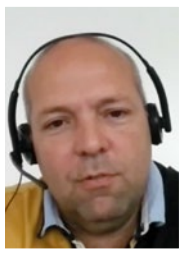
ESPECIAL

O DATA CENTER NO EPICENTRO DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

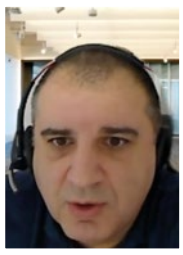


APC BY SE

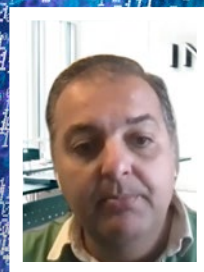
CISCO



FUJITSU

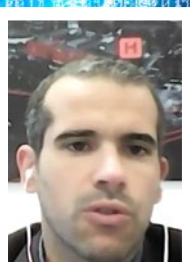


HPE

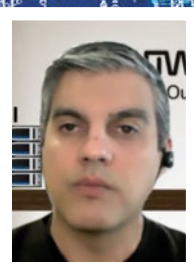


INFINIDAT

IP TELECOM



MAXIGLOBAL



NETAPP/ARROW

24

WOMENinTECH

COMMVAULT TEM NOVO VICE-PRESIDENTE DE CANAL E ALIANÇAS

Protagonistas A Commvault anunciou a nomeação de Jamie Farrelly como o novo vice-presidente de Canal e alianças da empresa para a região da EMEA. Na sua nova função, Farrelly supervisionará a organização de Parceiros da Commvault na EMEA, com foco na implementação das melhores práticas em colaboração com o Canal e planos de capacitação.

MITEL NOMEIA NOVO CFO

Protagonistas A Mitel anunciou a nomeação de James Yersh como Chief Financial Officer (CFO). O novo diretor vai liderar todos os aspetos relacionados com as operações financeiras da empresa, desde o planeamento e gestão à contabilidade, tesouraria e impostos. O novo diretor financeiro entra na Mitel com mais de duas décadas de experiência em funções de CFO e de nível executivo sénior.

V-VALLEY ESTABELECE ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO EM PORTUGAL

Parcerias A V-Valley Portugal anunciou a celebração de um acordo de colaboração para distribuição de soluções da SonicWall em Portugal. A Parceria com a SonicWall permite que a V-Valley Portugal agregue valor significativo à sua oferta de produtos.

INGECOM ASSINA NOVO ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO PARA O SUL DA EUROPA

Parcerias A Ingecom fechou um acordo de distribuição exclusiva com a Zimperium, fabricante dedicada à segurança móvel, que cobre todos os países onde a distribuidora de valor acrescentado está presente, como Portugal, Espanha e Itália. A Zimperium oferece proteção em tempo real contra ameaças, conhecidas e desconhecidas (exploração de dia zero), em dispositivos móveis.

WESTCON DISTRIBUI AVAYA CLOUD OFFICE EM PORTUGAL

Parcerias A Westcon tornou-se distribuidora de valor acrescentado do Avaya Cloud Office RingCentral. A plataforma Avaya Unified Cloud Communications para o mercado europeu é uma solução *all-in-one* que proporciona aos utilizadores uma capacidade de comunicação rápida e eficiente em vários canais, reduzindo custos e melhorando a experiência do utilizador.

SAP DISTINGUE PARCEIROS NACIONAIS

Parcerias A SAP Portugal distinguiu a Ábaco Consulting, a Accenture, a Inetum, a PwC e a Seidor na última reunião com Parceiros. A SAP entregou os prémios de Canal, os quais se traduzem no reconhecimento do papel decisivo do ecossistema de Parceiros para a concretização da estratégia da SAP e para a criação de valor junto das empresas.

PHC SOFTWARE BATE NOVO RECORDE DE FATURAÇÃO

Resultados A PHC Software faturou um total de 13 milhões de euros e continuou o seu percurso de crescimento em 2020, batendo o seu recorde de faturação em pleno ano marcado pela pandemia de COVID-19. Este é o sexto ano consecutivo em que a multinacional portuguesa bate o recorde de vendas.

LENOVO ATINGE NOVOS RESULTADOS RECORDE

Resultados O grupo Lenovo anunciou uma receita recorde no terceiro trimestre de 17,2 mil milhões de dólares, um aumento de 22% em relação ao ano anterior. Este foi o segundo trimestre consecutivo a alcançar recordes, impulsionado pelo forte crescimento de todos os principais grupos de negócios, bem como dos negócios de transformação da empresa.

ATOS CRESCE EM PORTUGAL

Resultados A Atos registou um crescimento do seu volume de negócios de 14% no mercado nacional, em relação ao ano anterior, onde a componente de serviços teve um peso de 90% no crescimento, e o negócio de hardware com as soluções de equipamento de voz (Unify) contribuiu com 10%.

WHITEHAT VOLTA A CRESCER

Resultados A WhiteHat volta a crescer pelo quinto ano consecutivo, tendo alcançado um crescimento na ordem dos 19% no ano de 2020. Este crescimento permitiu superar os objetivos traçados e dar continuidade ao seu plano de crescimento a cinco anos.

TECH DATA TEM NOVA OFERTA EM PRODUTIVIDADE E SEGURANÇA DE *WORKPLACE*

Mercados A Tech Data anunciou uma oferta variada de soluções com tecnologias integradas com o objetivo de tornar os locais de trabalho remotos e físicos mais seguros, resilientes e produtivos. A nova gama de soluções de segurança e produtividade combina dados e tecnologias de segurança de diferentes Parceiros, bem como uma gama de serviços profissionais, de gestão e financeiros.

RECEITAS DO CANAL EUROPEU DE DISTRIBUIÇÃO DE IT VÃO CRESCER 7,4%

Mercados As receitas do Canal de distribuição de IT na Europa poderão crescer dois dígitos nos primeiros três meses de 2021, uma vez que a forte procura continua desde o final do ano passado. Esta estimativa é apontada pela Context, que prevê um crescimento das vendas de Canal entre 6% e 12% no primeiro trimestre do ano, com uma média de 7,4%. Isto depois de as vendas de Canal de IT na região terem atingido um recorde de 26,3 mil milhões de euros e um crescimento homólogo de 10,2% no quarto trimestre de 2020.

MAIS DE 90% DAS EMPRESAS EUROPEIAS TÊM SERVIÇOS E PLATAFORMAS MULTICLOUD

Mercados A utilização de arquiteturas em cloud permite às organizações uma maior flexibilidade, libertando dados de silos físicos, tornando-o um ativo omnipresente. Esta é a principal conclusão do relatório "Transforme os seus dados num ativo diferencial através da cloud", apresentado pela IDC Research Spain, Evolutio e Oracle, que revela que até 2021 as empresas devem abordar a modernização de aplicações e integração de dados em silos de cloud, para os quais 20% irão adotar arquitetura de cloud conectada. ■

Mais do que um simples armazenamento. Uma nova forma de inteligência artificial.

DOMINE OS FICHEIROS DIGITAIS NO TRABALHO E NA VIDA

Inove e impulsione o seu negócio na nova era de transformação digital com QNAP

jp.di
inspiring technology

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

NOVOS RECURSOS DA WATCHGUARD SIMPLIFICAM A GESTÃO PARA MSP

A WatchGuard unificou ainda mais os serviços de segurança e otimizou os recursos de implementação para os MSP, simplificando, também, a adoção de uma estratégia *zero-trust*

A WatchGuard anunciou uma série de novas funcionalidades que tornam a WatchGuard Cloud na plataforma de segurança para fornecedores de serviços geridos (MSP). Com uma nova interface única e centralizada para oferecer e gerir segurança de rede, deteção avançada de ameaças, MFA e muito mais, os MSP beneficiarão da gestão de clientes simplificada, permitindo um crescimento rápido, eficiente e rentável do seu negócio.

Com base na visibilidade de segurança centralizada líder da indústria da WatchGuard Cloud, interface de gestão específico para MSP e relatórios executivos avançados, a versão mais recente incorpora os recursos ThreatSync da WatchGuard, bem como funcionalidades avançadas de gestão de políticas Firebox e de autenticação que permitem a adoção de uma estratégia *zero-trust*.

Com a WatchGuard Cloud, os MSP conseguem criar modelos de políticas para implementações de segurança fáceis e replicáveis em múltiplas contas de assinantes. A plataforma simplifica a gestão e o *reporting* em ambientes de segurança Firebox e as implementações da solução MFA AuthPoint a partir de um único painel, enquanto a sua interface intuitiva ajuda os MSP a minimizar as difíceis e morosas tarefas administrativas e a maximizar, assim, a produtividade e a rentabilidade.

"A nossa visão para a WatchGuard Cloud sempre foi construir uma plataforma de segurança poderosa e alojada na cloud que suporte diretamente a forma como os MSP fazem negócio e que simplifique todos os aspetos da entrega de segurança aos nossos Parceiros", sublinha Andrew Young, Senior Vice President of Product Management da WatchGuard. ■

ARROW INCLUI SOLUÇÕES FORTINET NA PLATAFORMA ARROWSPHERE

A Arrow Electronics passou a incluir as soluções Fortinet Adaptive Cloud Security à plataforma de cloud ArrowSphere

A Arrow Electronics anunciou a expansão das suas soluções de segurança na cloud, disponíveis na sua plataforma de cloud *self-service* ArrowSphere, com a introdução das soluções Adaptive Cloud Security da Fortinet. As soluções *pay-as-you-go* da Fortinet - que foram desenhadas especificamente para fornecedores de serviços de segurança geridos (MSSP) – vão estar disponíveis no ArrowSphere em toda a EMEA.

Os Parceiros Fortinet MSSP podem reduzir o risco e minimizar o impacto de ciberataques ao fornecer segurança gerida e serviços de monitoração para proteger dados corporativos, infraestrutura e utilizadores, independentemente de quem, onde, quando e como os ativos de TI são acedidos.

As soluções *pay-as-you-go* da Fortinet incluem a flexibilidade para os MSSP fornecerem aos seus clientes ofertas baseadas no consumo sem incorrer em riscos financeiros, pagando apenas pelas soluções de segurança que consomem na cloud.

"A ArrowSphere foi criada para simplificar a ligação entre fornecedores de serviços na cloud, Parceiros de Canal e utilizadores finais, e oferecer um catálogo abrangente aos clientes para gerirem os serviços *end-to-end* na cloud dos seus clientes", disse Alexis Brabant, vice president of sales at Arrow's enterprise computing solutions business in EMEA.

"A capacidade de conduzir as operações de segurança e a rede na mesma plataforma é uma grande vantagem para os MSSP, permitindo-lhes oferecer uma solução eficiente de fornecedor único e aumentar a receita média por utilizador", disse Anne Bourgeois, vice president channel for EMEA, Fortinet. "Estamos muito ansiosos para disponibilizar as nossas ofertas de serviços de segurança na plataforma de *self-service* ArrowSphere da Arrow para capacitar os MSSP a ajudar a construir modelos de negócios lucrativos, ajudá-los a adaptar-se às mudanças dinâmicas do mercado e auxiliar no crescimento". ■

Alexis Brabant, Vice-Presidente de Vendas das soluções de negócio de Enterprise Computing da Arrow na EMEA

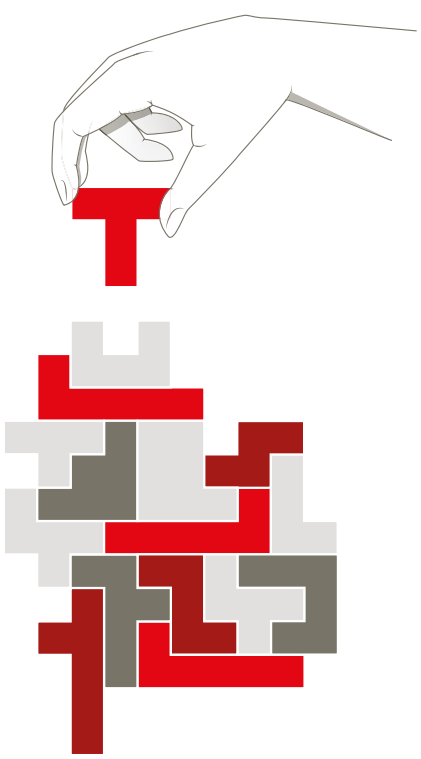
Sistemas Integrados

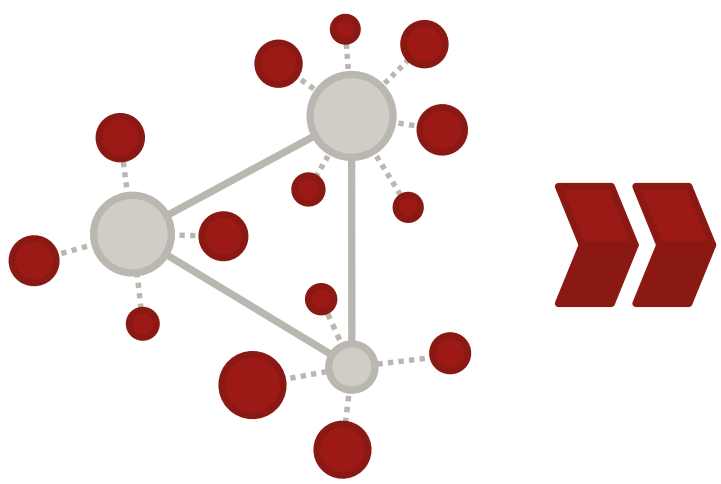
FUJITSU PRIMEFLEX

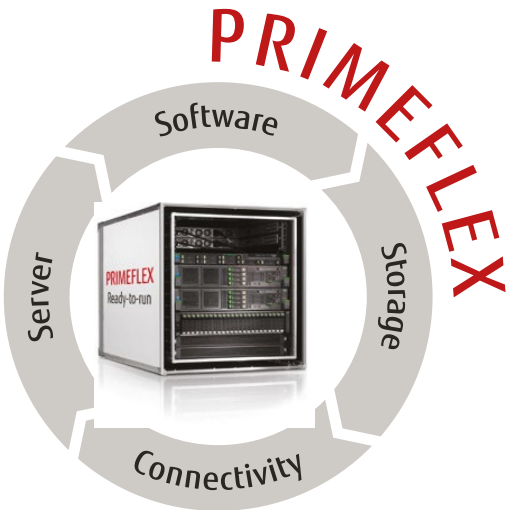
Soluções simplificadas para as necessidades tecnológicas das empresas

FUJITSU

Onde as Organizações vêem os obstáculos?







Suportados pela melhor tecnologia PRIMERGY e ETERNUS, a gama de sistemas pré-definidos, pré-integrados e pré-testados, cobrem os principais cenários de utilização: virtualização e implementações em cloud, SAP landscapes e iniciativas de analytics... sempre complementados com tecnologia de protecção de dados para garantir a continuidade do negócio e a gestão total do ciclo de vida da informação (alta-disponibilidade, protecção, arquivo e recuperação em caso de desastre).

intel XEON inside™

Intel® Xeon® Platinum processor.

Propósito Geral

Virtualization and Cloud

- PRIMEFLEX for VMware vSphere
- PRIMEFLEX for VMware vSAN
- PRIMEFLEX for VMware Cloud Foundation
- PRIMEFLEX for Microsoft Azure Stack HCI
- PRIMEFLEX for Microsoft Space Direct
- PRIMEFLEX for Nutanix Enterprise Cloud

Finalidade

SAP

- PRIMEFLEX for SAP HANA
- PRIMEFLEX for SAP Landscapes

SCAN ME

SAIBA MAIS

https://qrco.de/bbyj0A

QUASE METADE DAS PME PORTUGUESAS DO RETALHO AINDA NÃO TEM PRESENÇA DIGITAL

Um estudo da Sage conclui que a grande maioria das empresas portuguesas do retalho não explora o seu máximo potencial nem tira partido dos recursos que tem à sua disposição

Devido aos vários confinamentos e às restrições contínuas, o setor do comércio a retalho tem sido dos mais afetados pela pandemia que assolou o país e o mundo em 2020. Esses efeitos são particularmente sentidos nas PME que compõem, precisamente, a quase totalidade das empresas deste setor em Portugal.

Assim, a Sage realizou um inquérito junto de várias centenas de empresas nacionais para compreender o impacto da pandemia nos seus negócios, e sobretudo o seu nível de digitalização e preparação para o novo paradigma que agora se impõe.

O estudo da Sage permitiu concluir que quase metade (45%) das empresas portuguesas do setor do comércio a retalho não tem qualquer tipo de presença online – ou seja, não conta com um website ou redes sociais próprias, cingindo-se ao comércio mais tradicional. Esta realidade impede-as de explorar o seu máximo potencial e coloca-as numa posição muito desfavorecida, sobretudo num momento de confinamento como o que vivemos.

Entre estas empresas que não têm presença online, mais de metade (53%) justifica essa ausência com a falta de recursos para dar o "salto" – sejam eles recursos financeiros para realizar o investimento, recursos internos para fazer a gestão das novas plataformas, ou mesmo o conhecimento necessário para tal.

Para além disto, os dados recolhidos pela Sage indicam também que 65% das empresas deste setor ainda não realiza vendas online.

O estudo da Sage concluiu ainda que 71% das empresas deste segmento perdeu receitas desde o início da pandemia e, em média, essas perdas equivaleram a 23% do seu volume de negócios. Apenas 35% dos inquiridos reporta que este ano pretende fazer investimentos para acelerar a sua transformação digital e capacidade produtiva. ■

DUPLICAM ATAQUES A INDÚSTRIAS QUE APOIAM ESFORÇOS DE RESPOSTA À COVID-19

Relatório da IBM Security indica como os ciberataques evoluíram em 2020, com os ataques a centrarem-se em entidades como hospitais e fabricantes de produtos médicos

A IBM Security divulgou o X-Force Threat Intelligence Index 2021, salientando como os ciberataques evoluíram em 2020 à medida que os agentes de ameaça procuravam lucrar com os desafios socioeconómicos, empresariais e políticos sem precedentes, originados pela pandemia da COVID-19.

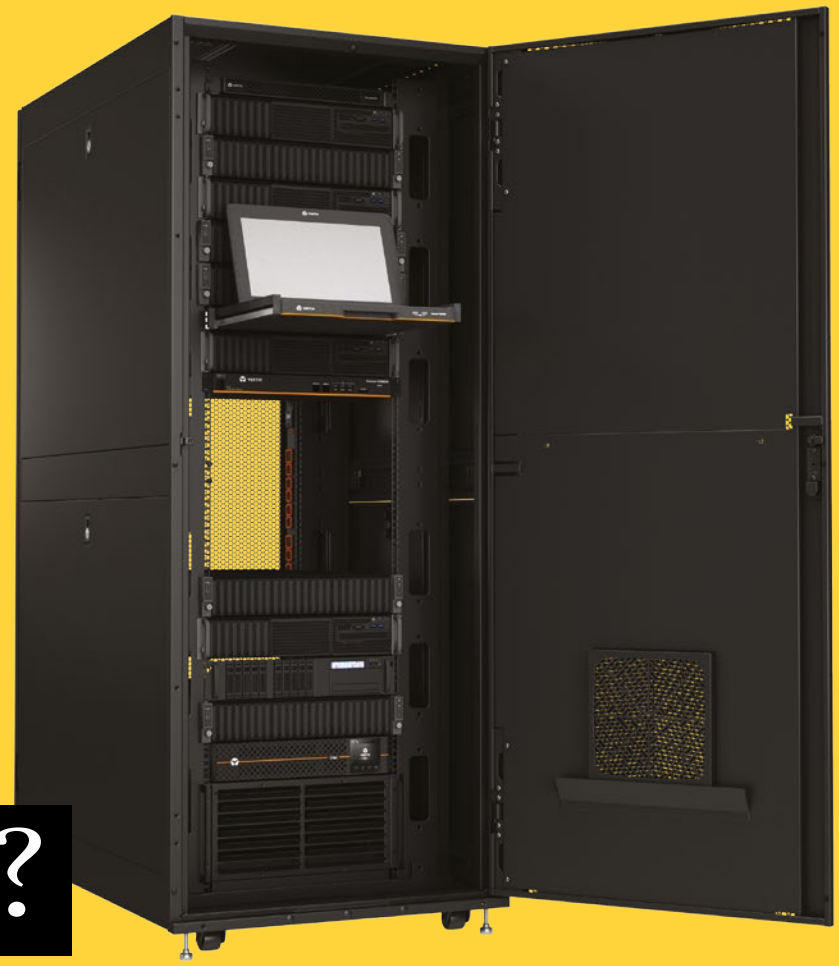
Em 2020, a IBM Security X-Force observou que os ataques se centraram em entidades das quais os esforços globais de resposta à COVID-19 dependiam fortemente, como hospitais, fabricantes de produtos médicos e farmacêuticos, bem como empresas de energia que alimentavam a cadeia de abastecimento da COVID-19.

De acordo com o novo relatório, os ciberataques nas áreas da saúde, da produção industrial e da energia duplicaram face ao ano anterior, com os agentes da ameaça a direcionarem-se para organizações que não podiam pagar o tempo de inatividade, devido aos riscos de interromperem os esforços médicos ou cadeias de abastecimento críticas. De facto, as indústrias transformadora e energética foram as mais atacadas em 2020, ficando apenas atrás do setor financeiro e segurador. A contribuir para isto esteve o facto de os atacantes aproveitarem o aumento de quase 50% nas vulnerabilidades nos sistemas de controlo industrial (ICS), de que a produção e a energia dependem fortemente.

"No fundo, a pandemia reformulou o que hoje é considerado como infraestrutura crítica e os atacantes tiraram partido dessa situação. Muitas organizações foram empurradas, pela primeira vez, para as linhas da frente dos esforços de resposta, seja para apoiar a investigação da COVID-19, manter as cadeias de abastecimento de vacinas e alimentos ou produzir equipamento de proteção individual", referiu Nick Rossmann, Global Threat Intelligence Lead, IBM Security X-Force. ■

VERTIV™

Chegou o momento de modernizar a sua tecnologia TI?



Está no local certo.

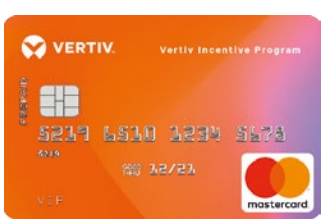
Tome a diateira da evolução Edge dos seus clientes com as últimas tecnologias da Vertiv em proteção de energia, arrefecimento e acesso remoto, para modernizar as suas instalações de TI.

What's Their Edge?

Vertiv.com/WhatsTheirEdge-ITChannel

Todas as soluções Edge num único **Rack Vertiv™ VR**.

- **UPS Vertiv™ Edge**: proteção de energia, fiável e eficiente
- **Avocent® ACS**: Servidores avançados de consola em série
- **Avocent® LCD**: consola de acesso local a rack
- **Vertiv™ VRC**: arrefecimento de rack
- **Vertiv™ Geist™ UPDU**: régua de distribuição de energia em rack



Junte-se ao Vertiv Partner Program!

Registo gratuito. Sem necessidade de compra mínima. Recompensas desde o primeiro dia. Simples.

Venda. Ganhe. Repita.

© 2021 Vertiv Group Corp. Todos os direitos reservados. Vertiv™, o logótipo Vertiv são marcas comerciais ou marcas registadas da Vertiv Group Corp.

Avaya lança solução de comunicações unificadas Avaya Cloud Office em Portugal

A Avaya e a RingCentral anunciaram no dia 3 de março, via videoconferência, a expansão global para Portugal do Avaya Cloud Office pela RingCentral, em resposta ao rápido crescimento da procura por parte dos clientes

por *Margarida Bento*

Segundo um recente estudo da Avaya, desde o início da pandemia, quase 72% das empresas têm estado a repensar a forma como funcionam e 74% das empresas dizem estar mais concentradas nas comunicações unificadas desde a pandemia. A explosão do trabalho remoto trouxe consigo uma maior necessidade de agilidade na comunicação e nos processos – as empresas têm de se libertar das tradicionais estruturas rígidas e segmentadas de comunicação para ter a capacidade de conetar diversos perfis de utilizadores, de forma a dar resposta à crescente necessidade de agilizar os processos de negócio.

O Avaya Cloud Office, lançado este mês em Portugal, é uma solução de Comunicações Unificadas como Serviço (UCaaS) para chamadas que reduz os custos e a complexidade, ao mesmo tempo que capacita os colaboradores a telefonar e a comunicar através de qualquer dispositivo a partir de qualquer lugar onde se encontrem. A solução une funcionalidades de telefonia, mensagens, mobilidade e videoconferência a nível global, permitindo rentabilizar os diversos modelos de consumo e *deployment* e adaptar-se às necessidades de escalabilidade e flexibilidade dos clientes.

O Avaya Cloud Office está disponível em Portugal este mês, que irá acrescentar-se a uma lista de mercados que inclui os Estados Unidos, Austrália, Áustria, Bélgica, Canadá, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Holanda, Espanha e Reino Unido.

"É uma solução que cremos que irá revolucionar o mercado, porque é muito simples, *always-on*, flexível e muito rica em funcionalidades", refere Hugo Gomes, Country Manager da Avaya Portugal. "O objetivo é simplificar as operações de negócio e apoiar os clientes nesta viagem da transformação digital".

O responsável acrescenta ainda que, "antes de haver mudança, temos de ter a capacidade de ouvir os colaboradores dentro das organizações, não apenas o cliente final. A voz dos colaboradores é cada vez mais fundamental, e estes querem uma experiência rica, simples, e – agora, com a crescente fusão entre as esferas pessoal e profissional – o mais parecida possível com a utilização pessoal dos dispositivos".

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL

O Avaya Cloud Office foi recentemente galardoado com o Prémio de Excelência de 2020 para Comunicações Unificadas e com o Prémio Solução do Ano de 2020 de Comunicações da Internet Telephony Magazine, por permitir às empresas tirarem partido das comunicações em Cloud, a fim de transformarem digitalmente o envolvimento dos seus colaboradores. A Digital.com também nomeou o Avaya Cloud Office como um dos Melhores Serviços Telefónicos de 2021 pelas suas características de chamadas e reuniões, bem como os planos de serviço, um modelo de gestão de equipamento que poupa custos, SIP trunking, apoio extensivo e o Melhor Serviço Telefónico VOIP de 2020 com base na variedade de pacotes de sistemas telefónicos ricos em funcionalidades e baseados na cloud.

"Acreditamos que com esta solução cloud escalável e baseada no consumo a nossa proposta de valor poderá evoluir para outras funcionalidades e serviços, para permitir uma mais fácil integração entre as comunicações e as aplicações de negócio que os clientes têm nas suas próprias organizações", conclui Hugo Gomes.

UMA ERA DE CRESCIMENTO

A Avaya está a apostar fortemente no mercado português e a experienciar um forte crescimento tanto a nível local como mundial, fruto das novas necessidades de colaboração trazidas pela pandemia.

"Nos últimos 12 meses verificamos um aumento acentuado das receitas e crescemos muito na cloud", relata o responsável. "Isto é muito representativo de como estamos a tentar endereçar as necessidades do mercado de forma muito agressiva para continuarmos a ser líderes de mercado". ■

RESUMO

• A Avaya, em Parceria com a RingCentral, lançou em Portugal a plataforma de comunicações unificadas aaS Avaya Cloud Office.

• Desde o início da pandemia, a procura por soluções de UC cresceu drasticamente para dar resposta à dispersão geográfica das equipas.

Tech Data | Cloud Solutions | Microsoft

Comprometidos na sua Transformação Digital

Descubra o mundo Tech Data Cloud.
Na Tech Data ajudamos os nossos Parceiros de Negócios a transformar, agregar e dinamizar soluções Cloud e/ou híbridas para empresas modernas.
Encontre todas as respostas que precisa no nosso site **www.techdatacloud.pt**

Transformação do seu Negócio
Serviços & suporte

Soluções e Produtos
Click-to-Run

Formação em Tecnologia
Tech Data Academy

Aproveite a nossa Plataforma
StreamOne

Siga-nos

Contacte-nos!

www.techdatacloud.pt

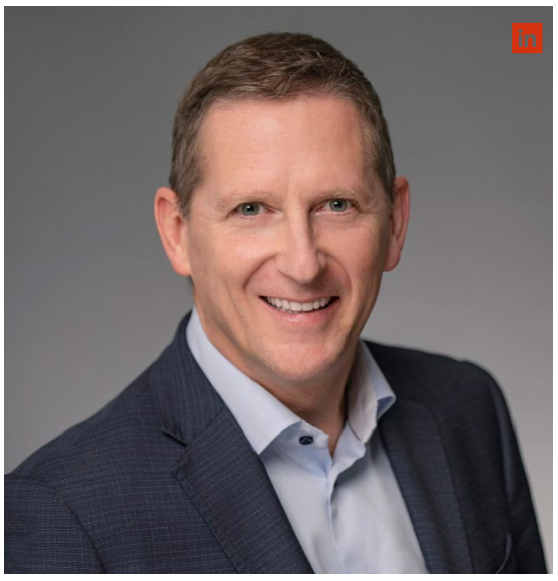
+351 214 728 415

csp@techdata.pt

"Uma boa segurança cibernética não é apenas para as grandes empresas"

Em entrevista ao IT Channel, Kevin Isaac, Senior Vice President of Sales da Sophos EMEA, relembra que todas as empresas do mundo já foram atacadas, mas que é necessário que as pequenas e médias empresas tenham acesso ao mesmo tipo de cibersegurança que as grandes organizações têm

por *Rui Damião*



Kevin Isaac, Senior Vice President of Sales da Sophos EMEA

É sabido que todas as organizações já sofreram algum tipo de ciberataque. Assim, é necessário que as empresas se protejam para minimizar o impacto que um ciberataque lhes pode causar.

Este é um tema que pode ser explorado pelos Parceiros de Canal quando abordam os seus clientes, principalmente pequenas e médias empresas. Kevin Isaac, Senior Vice President of Sales da Sophos EMEA, explicou ao IT Channel que "uma boa segurança cibernética não é apenas para as grandes empresas".

CIBERSEGURANÇA PARA TODOS

A Sophos tem soluções para todos os tipos de empresas, desde as pequenas até à grandes. No caso da Sophos, que tem como principais produtos a proteção do *endpoint* e *firewall* – que "são os dois maiores pilares da cibersegurança" –, a empresa já oferece um *single pane of glass* para que os Parceiros possam fazer a gestão dos ambientes dos seus clientes.

"Porque é que as empresas estão a falhar em cibersegurança? Acho que é pela visibilidade, a complexidade e todo o barulho dos ataques que estão a acontecer. Se pudermos simplificar, integrar e fornecer aos Parceiros uma ferramenta muito simples para serem capazes de gerir as redes dos seus clientes, definitivamente há aí valor", comenta Kevin Isaac.

O executivo reforça, também, a importância de os Parceiros fazerem uma transição para os MSSP. A Sophos já tem 70% do seu negócio na cloud e permite que os seus Parceiros adequem as suas ofertas à maneira como os clientes finais o desejam consumir. "Ainda estamos a fornecer modelos de licenciamento, mas, ao mesmo tempo, estamos a construir relacionamentos com fornecedores de serviços geridos em toda a Europa", explica.

Em última análise, a adoção de um modelo por licenciamento ou por serviço "depende do cliente", de se "ele quer um modelo CapEx ou OpEx ou como quer consumir tecnologia".

SOLUÇÕES

Kevin Isaac menciona o serviço *Management Threat Response* (MRT), lançado em setembro de 2019. "O que isto faz é um serviço de monitorização para o nosso EDR; insere o EDR e, em seguida, o MTR monitoriza todo o ruído e a complexidade proveniente desse sistema EDR para fornecer alertas para as pessoas que precisam para que possam tomar medidas proativas", explica.

"Imagine como isso é importante para um Parceiro, por exemplo, em Lisboa onde tem 50 clientes e deve gerir todos os ambientes desses 50 clientes. Receber um alerta de um serviço gerido para fornecer monitorização muda o seu trabalho de reativo para proativo e permite que ofereçam serviços de valor agregado ao cliente final sobre o que fazer em vez de se perguntar o que está a acontecer", indica, acrescentando que "achamos que há uma oportunidade aqui, não só na tecnologia e na integração dessa certificação de tecnologia, mas também num serviço abrangente que complementa o Canal".

CANAL

Reforçando que a Sophos é uma empresa 100% de Canal, Kevin Isaac explica que a Sophos tem sido "amplamente considerada como uma das empresas mais amigáveis para o Canal". A Sophos lançou um novo Programa de Canal no ano passado.

A missão da Sophos é "fornecer cibersegurança a organizações de qualquer tamanho". Isaac refere que "colocamos na nossa missão que queremos ser capazes de fornecer a mesma simplicidade, a mesma segurança, a mesma tecnologia" que as grandes empresas consomem "e disponibilizá-la a organizações de qualquer tamanho".

A Sophos conta com uma equipa em Portugal que pode ajudar os Parceiros que estão a dar os primeiros passos na venda de cibersegurança e que, diz, tem "um processo de integração que permitirá [aos Parceiros] avançar muito, muito rapidamente na venda de soluções de software as-a-Service".■

RESUMO

- *A Sophos conta com tecnologia de cibersegurança para organizações de todos os tamanhos;*
- *MRT e EDR são dois dos produtos que a Sophos tem no seu portfólio;*
- *A Sophos conta com oportunidades para o Canal no seu Programa de Parceiros.*

Smarter technology for all

Lenovo

O local de trabalho acabou de ficar mais inteligente.

ThinkBook Yoga. Elegante, poderoso, versátil.

ThinkBook Yoga

Windows 10

A Lenovo recomenda o Windows 10 Pro para empresas.

Disponível em lenovo.com

© 2021 Lenovo. Todos os direitos estão reservados. Os produtos estão disponíveis mediante limite de stock. A Lenovo não é responsável por erros fotográficos ou tipográficos. A Lenovo, o logotipo da Lenovo e o ThinkBook são marcas registadas da Lenovo. Produtos de terceiros e nomes de serviço poderão ser marcas comerciais de outros. As características do produto e as imagens podem variar de acordo com um modelo específico. Peça o apoio de um colaborador para obter mais detalhes.

Transformação digital das organizações "é muito mais do que tecnologia"

A pandemia tem sido uma "grande aprendizagem" para todas as empresas, diz Luís Silva, Azure Business Group Director da Microsoft Portugal, que reforça que os Parceiros são "o ativo mais importante que temos dentro do ecossistema da organização"

por *Rui Damião*

A pandemia afetou por completo os negócios. As organizações foram forçadas a condensar em meses jornadas de transformação digital que, em condições normais, levariam anos a serem realizadas.

A cloud teve um papel fundamental nesta transição forçada. Permitiu que os colaboradores continuassem a trabalhar fora do escritório e que as operações sofressem o menor tempo de paragem possível.

Em entrevista ao IT Channel, Luís Silva, Azure Business Group Director da Microsoft Portugal, reforça que as "organizações que já tinham adotado cloud há algum tempo e que já tinham passado por estes processos de transformação digital foram aquelas que mais rapidamente se conseguiram adaptar".

No entanto, mesmo as que já tinham passado por esta transição tiveram de se adaptar a esta nova realidade. A própria Microsoft em Portugal – que já tinha feito a sua transformação para trabalhar remotamente ainda antes da pandemia – teve de fazer um processo de ajustamento, até porque a transformação digital das organizações "é muito mais do que tecnologia".

Citando um estudo da Gartner, o representante da Microsoft diz que apenas 12% das organizações estavam preparadas para o impacto do novo Coronavírus. Atualmente, no entanto, 52% dos líderes já colocaram a preocupação com o trabalho remoto em segundo plano e preocupam-se mais com a questão da cibersegurança.

MICROSOFT CLOUD

A cloud da Microsoft é uma das principais em Portugal. Luís Silva indica que "a principal diferença da Microsoft face à concorrência é que nós não temos apenas uma cloud, temos uma plataforma".

Luís Silva, Azure Business Group Director da Microsoft Portugal

"Quando falamos da Microsoft Cloud, estamos a falar de ter Azure como plataforma, mas estamos a falar de termos um conjunto de ferramentas de colaboração e de comunicação que estão completamente integradas; estamos a falar de uma plataforma de Power Platform para permitir construir aplicações; estamos a falar de toda a componente de GitHub que está nesta Microsoft Cloud e, portanto, no fundo, são múltiplas cloud que estão juntas", explica.

A certificação de nível reservado dada pelo Gabinete Nacional de Segurança à cloud da Microsoft permitiu confirmar que "quem tiver workloads pode colocá-los na cloud que, obedecendo a um conjunto de configurações, a cloud da Microsoft está certificada" para proteger esses *workloads*.

CANAL DE PARCEIROS

A Microsoft é uma das empresas com mais Parceiros em Portugal; estima-se que são mais de três mil.

O Azure Business Group Director em Portugal reforça que os Parceiros são "o ativo mais importante que temos dentro do ecossistema da organização. Tudo aquilo que são os nossos processos passam pelo Canal e pelos Parceiros e só temos a escala que temos graças a estes três mil Parceiros que estão a trabalhar connosco".

"Estamos em Portugal há 30 anos e temos vindo a ter ligações cada vez mais fortes com os nossos Parceiros. Estes Parceiros são o braço que nos permite chegar a todo o país; não conseguiríamos fazê-lo sem eles. Temos Parceiros com um maior número de áreas de expertise e é com base neles que fazemos todo o negócio e que ajudamos os clientes a fazer esta transformação", refere Luís Silva.

A partilha de informação com os Parceiros é importante, até para endereçar o mais depressa possível o mercado. Tendo em conta que o tema da transformação digital e da cloud está em constante alteração, é importante que a Microsoft partilhe toda a informação para que os Parceiros possam endereçar da melhor maneira os seus clientes.

Luís Silva acrescenta, ainda, que, atualmente, "tudo aquilo que são necessidades dos clientes tentamos envolver os Parceiros", até porque "já são poucos os negócios em que a Microsoft faz negócios diretamente". ■

RESUMO

- *A cloud tem tido um papel determinante na transformação digital das organizações;*
- *Mesmo as empresas que já tinham passado por uma transformação digital tiveram de se adaptar a novas realidades;*
- *A Microsoft partilha informação com os Parceiros para endereçar o mercado tão rápido quanto possível.*

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®

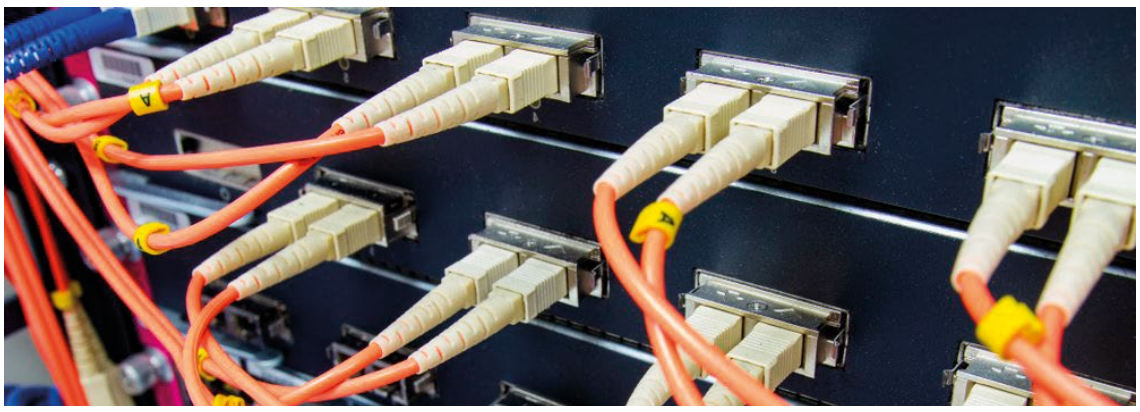
Para más informações: suporte-pt@esprinet.com

www.esprinet.com

A resiliência da rede nacional de dados

As infraestruturas de dados em Portugal estão a atingir limites nunca antes experienciados e o governo já determinou serviços prioritários nas redes de dados fixas e móveis

por *Diana Ribeiro Santos*



Foi publicado em Diário da República o Decreto-Lei n.º 14-A/2021, com execução a partir de dia 15 de fevereiro, que estabelece a possibilidade das operadoras limitarem o acesso a serviços de Internet sempre que exista excesso de tráfego com degradação do serviço:

"1- Limitar ou inibir determinadas funcionalidades, nomeadamente serviços audiovisuais não lineares, de que são exemplo o de videoclube, as plataformas de vídeo e a restart TV, e o acesso a serviços de videojogos em linha (online gaming) e a ligações ponto-a-ponto (P2P), caso tal se revele necessário".

O mesmo decreto permite também balancear serviços degradando a largura de banda disponível:

"2- [..] ficam autorizadas a executar outras medidas de gestão de rede e de tráfego, nomeadamente de bloqueio, abrandamento, alteração, restrição ou degradação de conteúdos [..]".

O objetivo é manter disponíveis o que o decreto determina como serviços prioritários, como é o caso do Ministério da Saúde e das entidades prestadoras de cuidados de saúde integradas na rede do Serviço Nacional de Saúde e descendo na prioridade numa longa lista que integra quase todos os serviços do governo central.

QUANDO O GOVERNO INTERVÉM

Apesar da estranheza que o conteúdo deste decreto possa suscitar, remetendo para forma de controlo dos conteúdos na rede praticada em países com regimes autoritários, a verdade é que muitos países democráticos têm há muito tempo legislação que permite, em casos excecionais, que as autoridades possam intervir em estados de emergência.

As Infraestruturas de Portugal, empresa pública, fazem uma parte significativa do *backbone* do tráfego dos operadores entre regiões, e devem conhecer quão perto se pode estar do limite de um serviço com qualidade com os recursos de rede disponíveis a nível nacional. Esta é apenas uma das formas diretas de que o governo dispõe para monitorizar diretamente a situação do rácio entre a capacidade instalada e a procura.

A própria FCCN e os dados recolhidos pela Anacom junto dos operadores são outros meios disponíveis pelo governo para monitorizar o quão perto se pode estar do limite.

A SITUAÇÃO ATUAL

Com centenas de milhares de alunos agora conectados e com mais 370 mil computadores a chegarem aos alunos infoexcluídos até ao final de março, o problema poderá agravar-se. Se no ensino primário e secundário for atingida a plenitude do ensino à distância, serão introduzidos 1,2 milhões de novos consumidores de dados em *streaming* de vídeo.

Sejam dados fixos ou móveis, na ligação entre regiões do continente, tudo acaba por passar maioritariamente nas mesmas infraestruturas de fibra.

Lisboa concentra a maior parte dos data centers públicos e empresariais, de edge de cloud providers e de redes sociais, assim como a ancoragem da quase totalidade dos cabos submarinos que ligam Portugal ao mundo.

É também na região este da capital que a FTC - FCCN tem os dois pontos do Gigapix (Internet eXchange Point), que são os "pontos neutros" de troca de tráfego entre Telcos e também entre estas e outros *providers*. Um dos pontos está no Laboratório Nacional de Engenharia Civil em Alvalade, e outro mais recente na Equinix no Prior Velho.

Assim na grande Lisboa dificilmente acontecerão constrangimentos, mas o mesmo pode não ocorrer no resto do país. A corda Lisboa-Braga é responsável por grande parte do transporte de dados fora de Lisboa. Existem dois operadores responsáveis por grande parte deste tráfego - a Altice e a IP Telecom - que totalizam perto de oito mil quilómetros de fibra adjacente à ferrovia e à rodovia das Infraestruturas de Portugal. Tal como acontece com as redes elétricas de alta voltagem da REN, também na fibra existem anéis que permitem redundância nos percursos entre os pontos mais importantes.

Segundo fonte oficial da Anacom, "existem algumas reclamações de utilizadores de Internet sobre velocidade e avarias de serviço, cancelamento do serviço e gestão do contrato. Temas que são recorrentes, não são de agora. De resto, não há, à semelhança do que aconteceu no primeiro confinamento geral em 2020, notícias de falta de capacidade das redes. As redes mostraram ser resilientes e ter boa capacidade de resposta e atualmente é essa a situação".

A CAPILARIDADE DA REDE

Tem existido um esforço de todos os operadores e NSP para aumentar de forma exponencial a capacidade de interconexão reforçando a in-

fraestrutura troncal, e Portugal tem ainda disponibilidade significativa no que diz respeito às suas ligações internacionais.
Possivelmente o maior constrangimento pode não estar a acontecer no *backbone*, mas sim no final das redes, junto dos consumidores.

Neste enquadramento, a Vodafone Portugal não precisou, até agora, de proceder à implementação de medidas excecionais de gestão de rede e de tráfego, como limitar ou inibir determinadas funcionalidades, como os serviços de audiovisuais não-lineares.
Quando comparado com o primeiro confinamento, a Vodafone registou um crescimento contínuo na utilização de Internet fixa entre a segunda metade de novembro e o dia 22 de janeiro. Desde então, esse crescimento estabilizou, situando-se de há três semanas para cá na ordem dos 20%.

Assim sendo, a Vodafone Portugal tem apostado numa "monitorização constante das suas redes, fixa e móvel de última geração, bem como na adoção de medidas de otimização das mesmas, de forma a acautelar em *real time* o escoamento de um tráfego sem precedentes.

Também a Altice Portugal tem vindo a acomodar todas as novas necessidades decorrentes do uso massivo das redes de comunicações, "mesmo em períodos de pico, graças à redundância e resiliência das suas redes e aos investimentos realizados na sua expansão, de forma a garantir o aumento de capacidade necessário".

"Por este motivo, face ao expectável e progressivo aumento de tráfego na rede fixa nesta nova fase de confinamento imposta aos portugueses, a Altice Portugal encontra-se continuamente a acompanhar a situação, procedendo de forma continuada e antecipada a ampliações e reforços de rede adicionais de modo a garantir a qualidade das comunicações em função dos crescimentos de tráfego verificados ou esperados".

Apenas de todas as declarações no sentido na normalidade, e de algum incomodo da Anacom com o destaque dado pela comunicação social ao tema, na verdade nenhum governo publicaria um decreto emergêncial a um sábado se não tivessem informação preocupante sobre o limite das redes nacionais de dados.

No relatório mais tarde conhecido, e da própria Anacom, por altura da decisão do governo português em publicar este decreto-lei o consumo de dados em rede fixa era de mais 109% face ao hómologo e 19% superior ao verificado no primeiro confinamento em 2020.

XEROX EVERYDAY TONER

Economia. Fiabilidade. Segurança.

E se não precisasse de optar entre qualidade e preço?

O Xerox Everyday Toner é diferentre. Não precisa de escolher entre desempenho e preço.

Saiba mais em www.databox.pt

O grande desafio do ensino à distância

A reentrada não planeada do ensino a distância está a originar uma rotura na cadeia de abastecimento de PC em toda a cadeia do Canal

por *Diana Ribeiro Santos*

São um milhão e duzentos mil os alunos dos ciclos primário e secundário mandados novamente para casa sem que tivesse existido um planeamento para esta contingência.

Na verdadeira génese deste problema está uma decisão estratégica do governo tomada no verão passado: face à contração do PIB nacional no segundo trimestre em 16,5%, o Primeiro-Ministro tomou a decisão de "não voltar a confinar, aconteça o que acontecer".

O ensino remoto é uma realidade e, apesar das circunstâncias com que foi implementado, tem trazido aspetos muitos positivos como é o caso da autonomia, responsabilidade e estratégias desenvolvidas pelos alunos, bem como pelos modelos de avaliação que tiveram de ser repensados, e de todo o processo digital inerente a esta nova realidade.

Por outro lado, é importante salientar a escassez e incoerência das linhas de ação para este ano letivo que já vai longo.

A necessidade do distanciamento, do teletrabalho, das soluções colaborativas, do ensino online e da crescente digitalização de toda a sociedade, aumentou exponencialmente a procura de equipamentos que facilitem a mobilidade.

Assim, os desafios do ensino à distância estão de regresso. Grande parte das dificuldades sentidas atualmente prendem-se com o facto de a grande maioria dos países se encontrarem na mesma situação face ao ensino à distância e ao trabalho remoto e, por isso, terem sido obrigados a comprar novos equipamentos.

A FITA DO TEMPO

Uma das grandes polémicas atuais relacionadas com o contexto do ensino à distância nasce de uma promessa feita pelo governo quando, a 9 de abril de 2020, o Primeiro-Ministro assume que no início do ano letivo corrente "aconteça o que acontecer", seriam assegurados os acessos às plataformas digitais, quer em rede, quer em equipamentos para alunos do básico e do secundário, abrangendo mais de um milhão e duzentos mil alunos.

Em junho do mesmo ano, o Concelho de Ministros autorizou a compra de computadores para alunos e escolas e, em agosto, o Ministério da Educação abriu esse mesmo procedimento de compra.

Já em setembro, o Ministro Tiago Brandão Rodrigues admitiu que os primeiros computadores seriam distribuídos apenas durante o período de aulas, assumindo assim que a promessa de Antonio Costa não seria cumprida.

Como é do conhecimento público, só no final do novembro é que as primeiras unidades começaram a ser distribuídos a menos de 10% da população escolar.

O governo garante a existência de um segundo lote de 335 mil computadores, mas o despacho para a compra destes computadores só foi feito em outubro e os contratos de compra assinados no final do ano. Assim sendo, os equipamentos só chegarão aos alunos no final de março.

A par disto, o Ministério da Educação assinou mais um contrato para a compra de mais 73 mil computadores por 19 milhões de euros e, dada a situação atual, muitas são as escolas e câmaras municipais que também já avançaram com a compra de equipamentos.

A verdade é que este é um processo demorado e que se tem vindo a arrastar há algum tempo. Existem problemas de fornecimento a nível global devido ao contexto pandémico atual e ao facto da compra destes equipamentos por parte do Governo ter sido feita tarde demais, e muitos são aqueles que acreditam que tal ação se prende com o facto do Governo não acreditar na ideia de um segundo confinamento.

A NOVA REALIDADE DA INDÚSTRIA

São muitos os revendedores, das mais diversas dimensões, que admitem uma lacuna no stock de equipamentos.

Nas últimas semanas, a Worten, por exemplo, tem vindo a registar um aumento significativo na procura de portáteis com as vendas a crescerem mais de 40%.

"Esta maior procura pode afetar, pontualmente, algum do *stock* nas lojas físicas; nessas situações, caso o cliente precise imediatamente

do portátil, o nosso compromisso é sugerir, desde logo, um modelo equivalente com *stock* em loja. Caso o cliente possa aguardar alguns dias, o vendedor encomenda online o modelo pretendido para posterior levantamento em loja", indica um representante da Worten.

Por outro lado, "para quem opta por comprar no site, os prazos de entrega são muito convenientes: cerca de 50% das encomendas feitas na loja online estão a ser entregues no prazo de um dia e outros 40% em dois a três dias. Apenas 10% tem um prazo de entrega superior a três dias".

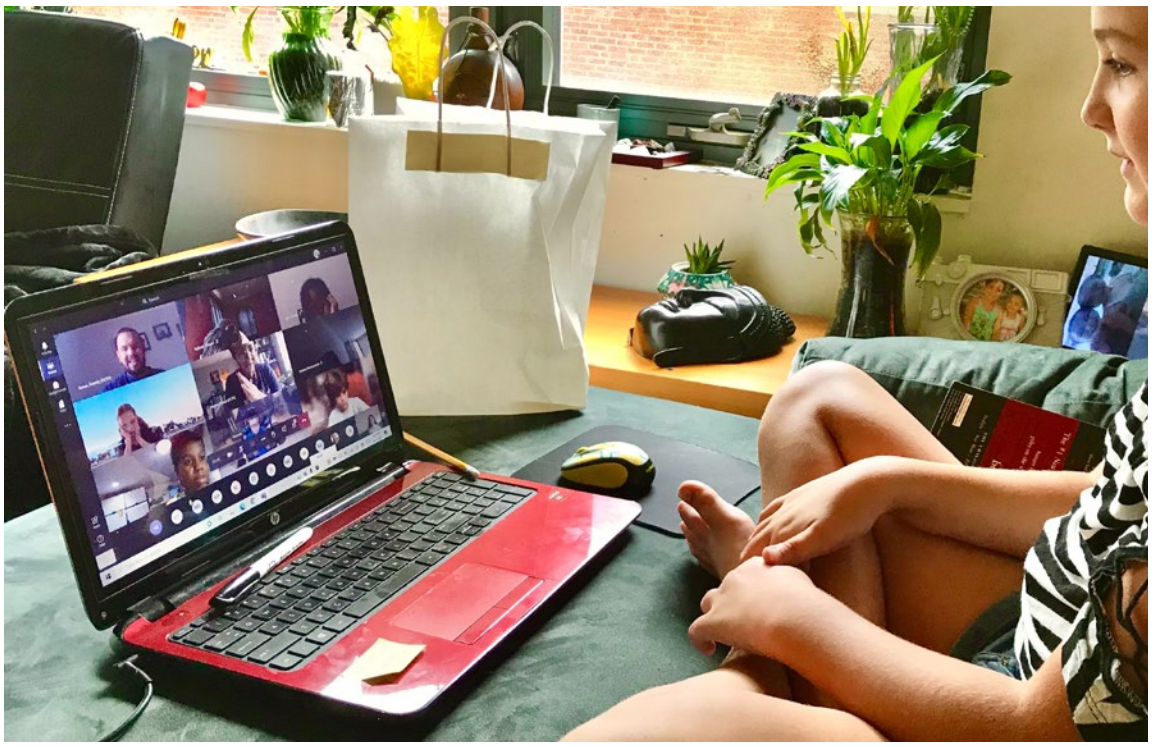
Para a Fnac, as necessidades de um computador para telescola e teletrabalho são diferentes. Para telescola, a procura é maior em computadores com um nível de preço mais acessível, focado para as aulas à distância e para os trabalhos escolares, enquanto que, para o teletrabalho, os portáteis mais procurados são para renovar equipamentos mais antigos, com especial foco na capacidade de processamento e armazenamento.

"O fornecimento de portáteis tem sido constante em todas as marcas principais do mercado, como é o caso da HP, Asus, Lenovo, Acer e Huawei. No entanto, face à procura, existem momentos de rutura temporária especialmente nos preços de entrada (menos de 400 euros) e entre os 600 e 800 euros", refere a Fnac.

Neste momento, a indústria tem sofrido uma grande pressão, uma vez que esta precisa de, no mínimo, 90 dias para fazer a entrega de equipamentos.

Para Nelson Arrifes, Head of Marketing and Web Content Manager da PCDiga, é um facto que "estamos novamente a passar por uma fase de grande procura por equipamento informático. Não só portáteis e computadores em geral, mas também monitores e webcams, por exemplo".

"Na PCDiga temos, de uma forma ou outra, conseguido prever estas fases de *lockdown* e devido a isso tentamos precaver-nos relativamente a *stocks* em categorias chave, mas continuamos a ter o problema da fraca capacidade de produção dos fabricantes face à procura atual do mercado global. Estamos a trabalhar em estreita colaboração com os maiores fabricantes do mercado para de uma forma ou outra amenizar o problema".



PARTE DA SOLUÇÃO

Miguel Saldanha, PPS Channel Director da HP, acredita que esta elevada procura tem provocado dificuldades na produção mundial de computadores, por falta de vários tipos de componentes verificada ao nível dos fornecedores que produzem não só para a indústria de tecnologias de informação, mas também para outras indústrias.

Apesar de, na sua opinião, esta situação prolongar-se ao longo dos primeiros seis meses do ano, "a HP está empenhada em maximizar os equipamentos trazidos para Portugal e a prova disso é que no último trimestre de 2020, trouxemos mais 70% das unidades relativamente ao trimestre anterior e quase duplicamos o número de PC, comparado com o período homólogo do ano anterior, fazendo com que tenhamos sido a marca que mais PC vendeu em Portugal ao longo de todo o ano".

Luis Pires, Country Manager Tech Data Portugal, reforça o esforço feito pelos distribuidores e afirma que "a Tech Data, enquanto Parceiro das principais marcas de equipamentos informáticos, está a trabalhar em estreita colaboração com os fornecedores destes equipamentos, nomeadamente de portáteis e respetivos acessórios, de forma a reforçar os níveis de *stock* minimizando o impacto de possíveis ruturas. A equipa da Tech Data esta disponível para dar a melhor resposta às necessidades do mercado acompanhando os processos mais exigentes, dando apoio tanto aos fabricantes como aos Parceiros".

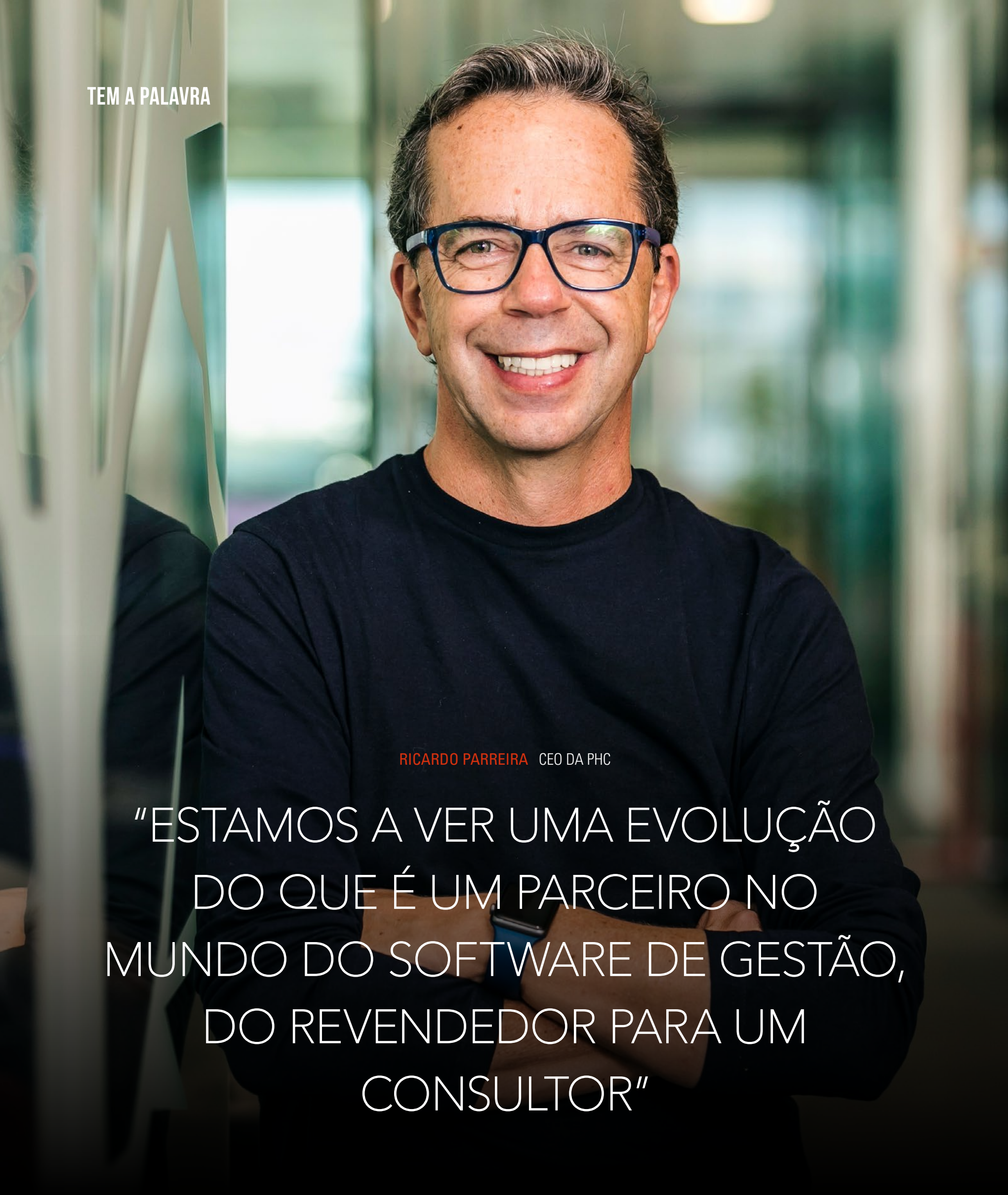
Para a Databox, esta realidade estende-se a todo o mundo e à Europa em particular.

Os níveis de *stock* estão em níveis mínimos e o ensino é uma parte muito importante desta corrida à tecnologia, nomeadamente a portáteis e tablets.

"Todas as marcas em todos os segmentos de produto vendem-se sem reservas de preços. Baratos, caros. Básicos e sofisticados. O mercado vai disponibilizar stocks intermitentemente, mas a disponibilidade plena tardará uns meses", conclui José Manuel Aguincha, diretor da Databox. ■

RESUMO

- *O Governo assumiu que asseguraria o acesso às plataformas digitais no início do ano letivo corrente;*
- *O ensino à distância tem originado dificuldades na produção mundial de computadores;*
- *Os revendedores admitem que os níveis de stock estão em níveis mínimos.*



RICARDO PARREIRA CEO DA PHC

"ESTAMOS A VER UMA EVOLUÇÃO DO QUE É UM PARCEIRO NO MUNDO DO SOFTWARE DE GESTÃO, DO REVENDEDOR PARA UM CONSULTOR"

Ricardo Parreira, CEO da PHC, tem a palavra este mês e aborda os recentes resultados da empresa e, também, como é que as organizações têm enfrentado a crise e o papel dos Parceiros como consultores das melhores práticas de gestão.

A PHC apresentou recentemente os seus resultados financeiros. Fale-me um pouco desses resultados, como é que correu o ano de 2020 para a PHC?
Foi de facto diferente dos outros 31 anos da PHC. Já tínhamos passado por mini pandemias, mas com este impacto em Portugal e nos países onde nós estamos nunca aconteceu nada disto.

Tivemos uma reação muito rápida no apoio aos Parceiros. Na altura, as pessoas entraram um pouco em pânico; não em pânico de fugir, mas em pânico do que será o futuro. A verdade é que já passámos por imensas crises; a PHC – com 30 anos de idade – já passou por crises de todos os formatos. Sabemos que uma crise tem sempre dois fatores que nunca faltam: um é que estamos em crise, vai ser duro, temos de trabalhar mais para ganhar o mesmo ou menos; e o segundo fator é que a crise vai passar. Temos de nos relembrar que temos de nos preparar para o fim da crise. Esse foi um discurso que tivemos ao longo do ano inteiro – não só internamente, mas muito para os Parceiros e para as empresas geral. A crise vai passar. Temos de lutar agora, de trabalhar mais para ganhar o mesmo ou menos, mas ela vai passar; portanto, por favor, não despeçam as pessoas porque depois vão precisar delas. Não destruam valor que depois vai ser necessário.

Do ponto de vista interno, de um dia para o outro – e ainda antes do confinamento geral – fomos todos para casa. A verdade é que já estávamos preparados para o *remote* porque somos adeptos do *remote* híbrido e já tínhamos tudo preparado, tivemos o ano anterior a dar formação aos líderes sobre como liderar e gerir em *remote*, o que é que é diferente em *remote* versus o presencial e, então, tínhamos a empresa toda preparada para isto.

O resultado disto é que trabalhamos imenso, e mesmo assim conseguimos crescer o número de vendas e de clientes. Estamos muitíssimo satisfeitos com os resultados. Não crescemos tanto quanto nos anos normais, mas foi bom, foi um bom resultado; é melhor do que não crescer. O resumo que faço de 2020 é que foi um ano duríssimo, cheio de adaptação em tempo real, cheio de aprendizagem. Apesar de todo o mal que aconteceu, houve muitas partes positivas; com muitas novidades, novas oportunidades. Vejo um ano inesquecível, acima de tudo.

A PHC e os seus Parceiros têm um contacto muito próximo com as micro e pequenas empresas que acabam por ser as mais afetadas pela pandemia. Apesar de existirem negócios a parar, com o que é que os vossos Parceiros tiveram de lidar ao nível das médias e pequenas empresas?
A certa altura, uma das coisas que fizemos na PHC foi criar um momento que se chama '*Ask the CEO*' em que falo para toda a gente durante 15 minutos. Este era um momento quinzenal e falava para a PHC toda sobre o que estava a acontecer.

Um dos momentos foi ao que é que nós devíamos estar todos agradecidos, que é a resposta a essa pergunta. O que aconteceu ao longo deste ano foi que temos um parque de clientes – 30 e tal mil – muito divididos sectorialmente, ou seja, ao contrário de outras *software houses*, não temos uma especialização em indústria, nem restauração, nem hotelaria; vendemos para todos estes setores e estamos muito distribuídos.

Por outro lado, temos produtos para a pequena e muito pequena empresa, temos produto para o *mid-market* e temos um produto intermédio. O que aconteceu é que o *mid-market* resistiu muito melhor a esta crise do que as pequenas empresas. O *mid-market*, em algumas áreas, até investiu.

As nossas vendas de *mid-market* cresceram; as nossas vendas de entrada não cresceram tanto, ou quase estagnaram. O nosso crescimento vem deste conceito de não termos sido prejudicados por nenhum setor – claro que tivemos clientes da área de hotelaria e restauração com dificuldades e, caso a caso, analisámos como é que podíamos apoiar –, mas, para uma boa surpresa nossa, o grosso dos nossos clientes continuou a pagar as licenças ou a anuidade. Uma pequena percentagem até investiu mais.

Acho que a resposta à pergunta é o nosso posicionamento de *mid-market*, ajudou-nos porque muitas empresas de *mid-market* não foram tão afetadas por esta crise e o facto de termos tudo muito distribuído do ponto de vista de setor e CAE levou a que a queda muito provável de toda a área de turismo não nos afetasse nessa proporção.

Como é que a PHC está a ajudar os seus Parceiros neste momento?
Normalmente, durante estas crises – aconteceu na crise de 2008-2011 e noutras crises antes –, a ansiedade e o medo colocam as pessoas a tomar decisões erradas. Vemos os Parceiros com uma continuação da PHC; temos mais de 70% de Parceiros que vendem exclusivamente PHC e eles são a PHC.

A nossa primeira preocupação foi comunicação; o mundo não vai acabar, o mundo não está a acabar. Depois, perante o que está a acontecer, o que é que podem fazer. Lembro-me de usar esta frase com os Parceiros, que é temos todos de nos tornar *experts* nos benefícios que o Estado vai dar. Todo e qualquer empresário neste momento tem de perceber o que é que o governo está a ajudar, como e se a minha empresa – enquanto cliente – está em posição de aproveitar isso. Primeiro que tudo, manter a calma, perceber o que está a acontecer e onde é que posso ir obter ajuda.

Tivemos muito treino deste com o Parceiro para ajudar os clientes. Vemos o Parceiro moderno, o Parceiro século XXI, como um consultor que ajuda a empresa em boas práticas de gestão do que propriamente um vendedor de software. Isso acabou – ou está a acabar – e, claramente, o caminho é os Parceiros serem consultores dos seus clientes. Consultores em

Fotografias: Rui Santos Jorge

boas práticas de gestão que depois escolhem as ferramentas de gestão para ajudar as empresas.

Fizemos um estudo durante a pandemia – que já estava programado pré-pandemia, mas aconteceu durante a pandemia – em que inquirimos 500 PME. 80% das PME disse que ainda não vendia online. Isto significa que há muitas oportunidades para os Parceiros e, acima de tudo, muitas oportunidades para essas empresas.

Muito se fala da transição da venda transacional para o serviço, do CapEx para o OpEx. Qual é a abordagem da PHC nesta área?

Todos os produtos da PHC atualmente já são vendidos como um serviço. Temos o PHC Go para pequenas empresas que é em cloud pública, um Software-as-a-Service puro, mas que não é vendido diretamente por nós; são os Parceiros que vendem.

Depois temos o PHC CS que é o nosso produto de *mid-market*, o nosso produto mais vendido; pode ser vendido também em subscrição para cloud privada ou *on-premises*, ou pode ser vendido com investimento inicial e depois anuidade.

No essencial, é permanentemente em serviço porque o software precisa de uma equipa que o mantém atualizado permanentemente, não só com inovação, mas também com adaptação às necessidades das autoridades tributárias de todos os países onde estamos.

Aconteceu uma coisa interessante na pandemia. Exceto empresas que faliram, não houve redução dessas anuidades. As empresas atualmente não podem deixar de faturar e, provavelmente, esse tipo de software e de apoio é a última coisa que vão deixar de pagar.

Em paralelo com isso, o que estamos a assistir é, nos nossos Parceiros com mais sucesso, um foco maior no inspirar a excelência da gestão e depois apresentar a ferramenta, em vez de um foco em 'tenho aqui software que faz contabilidade e que faz isto e aquilo'.

Na prática, o que estamos a ver é uma evolução do que é um Parceiro no mundo do software de gestão, do que era um revendedor para o que é um consultor. Estamos a assistir a isso em grande parte dos nossos Parceiros e é um prazer para nós, porque o nosso propósito é *better management for happier people*.

Naquele estudo que estava a falar há pouco, 84% das empresas que ainda está na evolução digital disseram que não têm os recursos preparados, que não têm a capacidade interna para evoluir mais rápido ou evoluir melhor. Nesse cenário está muito claro que os Parceiros com capacidade de consultoria e gestão vão ajudar as empresas, formar as pessoas, fazer o *update* das *skills* – ou criar *skills* – vão ajudar claramente estas empresas que estão agora a dizer que o que elas não têm é a capacidade de evolução digital.

O *workflow* administrativo ainda é, muitas vezes, um processo extremamente penoso. Não entrando em conceitos de RPA, por exemplo, como é que vê ainda existir tanta função manual ligada ao *workflow* documental?

Concordo que ainda há muito trabalho humano desperdiçado. Nas empresas em que se vê pouco disso, são empresas onde o gestor ou a equipa que define a implementação de software se preocupou altamente com a automação. Às vezes dizemos que os nossos clientes utilizam cinco ou 10% do nosso software. Vamos ter um Open Minds este ano – também em formato digital – e vamos apresentar uma série de ferramentas de automação como apresentamos todos os anos.

O que estamos a assistir são empresas que compram software porque a AT os obriga e que desperdiçam a tecnologia toda que compraram. Também estamos a assistir – e se calhar é por isso que também tivemos aqueles resultados e sentimos empresas a investir – é que há imensas coisas que o software já faz que permitem poupar horas e horas desse tipo de trabalho manual.

O software pode ter *business process management* que trata da passagem das coisas entre utilizadores. O nosso software pode ter validações automáticas que poupam imensas horas de ir confirmar se o trabalho está bem feito, tem uma série de áreas para automatizar a entrada dos dados, permite importar automaticamente ficheiros em xml… o que acontece é que o gestor tem de exigir isto ou o Parceiro propõe. Vejo este caminho do Parceiro de valor acrescentado, do Parceiro que vai trazer as boas práticas porque o nosso software já tem estas ferramentas todas de automação, mas o cliente tem de querer usá-las ou saber que existem para as usar.

O IT Channel é Media Partner do Open Minds. Pedia-lhe que fizesse uma antevisão do que vai ser o vosso evento este ano.

Este ano, o Open Minds vai ser um dos Open Minds mais giros da história da PHC. Por um lado, porque vamos fazer num formato novo, diferente do ano passado, numa plataforma que estivemos a estudar própria para fazer eventos, interagir com o público, algo muito, muito giro. Do ponto de vista da forma, vamos aproveitar o *know-how* que, entretanto, foi evoluindo do mundo digital, dos eventos digitais.

Dividimos o evento de uma forma muito, muito interessante que é termos um primeiro dia muito orientado a identificar onde é que os nossos Parceiros têm oportunidades de negócio, onde é que, dos estudos que temos estado a desenvolver, onde é que eles podem ajudar os clientes e como.

Depois temos um dia dois que tem sempre muita antecipação por parte dos Parceiros que é mostrar qual o software novo que temos para apresentar, que concretiza grande parte das oportunidades que falámos no dia um. Estes dois primeiros dias são dedicados em particular a Parceiros.
O terceiro dia resulta deste nosso pensamento de qual é a evolução digital que os nossos clientes precisam, qual é a evolução digital que pode beneficiar as empresas – das mais pequenas às maiores. Temos um terceiro dia orientado ao público em geral, às empresas em geral, com ideias de o que é que é isto da evolução digital e como é que pode ajudar as empresas.

Qual é o Parceiro médio da PHC?

A média da PHC é um Parceiro com dez, 20 pessoas. É um Parceiro que está preocupado com o cliente. Um dos nossos valores é paixão pelo cliente e sentimos muito isso nos nossos Parceiros. É um Parceiro que se preocupa com o cliente estar a funcionar, estar a evoluir, a aproveitar boas práticas de gestão e daquilo que o que o software tem para dar.

O Parceiro médio da PHC está espalhado pelo país inteiro no caso de Portugal. Temos

Parceiros espalhados por quase todo o Moçambique, temos Parceiros em Luanda [Angola] e Lima [Perú].

O nosso Parceiro médio está cada vez mais focado em software e em gestão e cada vez menos focado noutros serviços que as empresas ditas de informática praticavam – vender redes, PC. Vemos o Parceiro médio a fazer este *shift* todo da área informática para o foco. A tecnologia está a ficar cada vez mais complexa, cada vez mais específica e ter *know-how* é não ter *know-how* em nada. Vemos cada vez mais o Parceiro a focar-se.

Também é verdade que o mundo do software de gestão tem margens maravilhosas comparadas com hardware e redes. No entanto, depende da zona geográfica; há zonas geográficas onde o Parceiro é mesmo obrigado a vender tudo, mas, em mercados onde há mais competição, cada vez vemos mais o Parceiro só focado em software de gestão e nas boas práticas.

Em jeito de bola de cristal, qual é a previsão que a PHC tem para este ano, tanto para si – PHC – como para os Parceiros?

Normalmente já é difícil fazer previsões, mas este é um tempo ainda mais difícil. Ouve-se falar muito deste conceito da aceleração digital. Fomos inquirir aquelas 500 empresas também para perceber esta aceleração digital e a verdade é que 61% das empresas acha que ainda não está lá do ponto de vista do que podia estar digitalmente. Ou seja, está claro que o caminho digital é importantíssimo para a competitividade das empresas.

Assumindo que a partir de metade do ano, ou três quartos do ano, temos grande parte da população vacinada, cria-se um fator que talvez seja o que mais influencia as vendas de tecnologia e software. Só vendemos tecnologia e software quando o empresário tem esperança de que o futuro será melhor, quando o empresário acredita que há uma saída e isto vai melhorar, se não, não investe; fica como está para ver o que vai acontecer. Neste momento é isto que sentimos no mundo empresarial; mais cedo ou mais tarde esta crise vai acabar, portanto vamos lá preparar-nos. A combinação desta esperança trazida pela vacina com o facto de que está muito claro para uma grande percentagem de empresas que o caminho é digital, leva-nos a acreditar que, dado termos as ferramentas, e os Parceiros preparados para as ajudar, acreditamos que vamos crescer. Este ano crescemos esta percentagem de 4,1%; espero que em 2021 cresçamos pelo menos isso. Estamos otimistas quanto ao futuro e quanto ao papel que podemos ter para ajudar as empresas a ter um bom futuro. ■

por Jorge Bento e Rui Damião

O DATA CENTER NO EPICENTRO DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

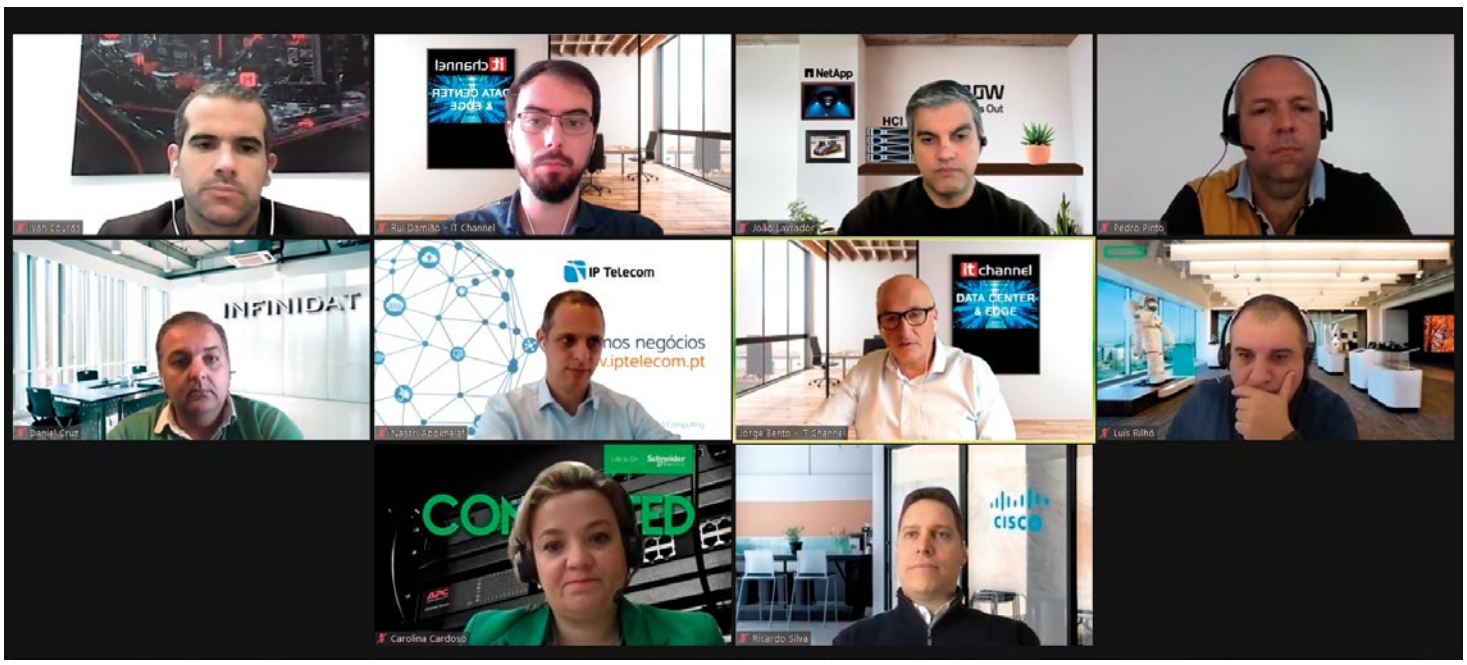
Imagem: iStock / INchendio

Na era da transformação digital, o data center assume um papel importantíssimo para as organizações. Assim, os Parceiros têm, também, oportunidades de negócio que podem endereçar junto dos seus clientes. APC by Schneider Electric, Cisco, Fujitsu, HPE, Infinidat, IP Telecom, Maxiglobal e NetApp/Arrow dão a sua opinião sobre o mercado de data center

por Rui Damião

Com o apoio de:

APC by Schneider Electric | Cisco | Érre Technology | Fujitsu | HPE
IP Telecom | Maxiglobal | NetApp / Arrow



Mais de cem leitores inscreveram-se para assistir à mesa redonda realizada pelo IT Channel em formato de videoconferência que contou com a participação de oito empresas das mais relevantes neste mercado: APC by Schneider Electric, Cisco, Fujitsu, HPE, Infinidat, IP Telecom, Maxiglobal e NetApp/Arrow

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

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

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

PANDEMIA

A pandemia afetou todos os mercados. No IT, existiram determinados mercados que viram um crescimento atípico e os data centers não foram exceção. A procura mundial foi esmagadora em relação às previsões do início do ano.

Ana Carolina Cardoso Guilhén, Iberian Channel Director da APC by Schneider Electric, refere que "a questão da venda de servidores e de espaços em cloud foi um absurdo. Houve uma rutura de *stocks* na parte de servidores e, também, uma grande procura na parte de cloud. Na parte de infraestrutura, muitos projetos de data center atrasaram-se neste ano, só que houve uma grande procura por gestão do data center que era algo que antes tentávamos trabalhar com os clientes e, de repente, foi uma grande necessidade".

Ricardo Silva, Technical Solutions Architect da Cisco, indica que "houve um incremento nos pedidos e houve algum *shutdown* da produção, o que dificultou a entrega, mas, genericamente, conseguimos responder bem às necessidades que foram, efetivamente, crescentes. Tem sido uma tendência que temos acompanhado já desde meio de 2020 e que esperemos que vá continuando a dar resposta a esta necessidade de desenvolver o data center não só do ponto de vista de recursos, mas também de os otimizar de uma forma mais simples".

Pedro Pinto, Data Center Business Development Manager da Fujitsu, explica que 2020 "foi um ano ultra atípico; começámos o ano de forma comum e de repente fomos enfrentados com toda a pandemia e toda a necessidade de nos reinventarmos. Em termos económicos, os grandes beneficiados foram os fabricantes de sistemas de informação e de data center, comunicações e todos os serviços associados". A Fujitsu também enfrentou problemas de fabrico e Pedro Pinto reconhece que a procura ultrapassou todas as previsões possíveis.

Luís Rilhó, Product Category Manager da HPE, diz que "o tema da pandemia trouxe alguns desafios, nomeadamente o impacto no mercado. Estamos numa área privilegiada comparado com outras áreas da sociedade que estão completamente paradas. Apesar de tudo, as coisas têm corrido bem no contexto de data center individual. Sentimos que o data center das empresas está vivo e bem vivo e as empresas tomam decisões com base no seu melhor interesse e, por vezes, o melhor interesse é estar na cloud pública, outras vezes na cloud privada".

Daniel Cruz, Channel Manager South Europe da Infinidat, afirma que, "no data center, a parte de dados teve bastante investimento, mas a adoção de cloud foi bastante grande, o que fez com que os fornecedores de cloud também tivessem de fazer diversos investimentos. Em Portugal, o crescimento não foi tão acentuado

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

como noutros países, mas houve investimento e o próximo ano será de grandes desafios e de grandes projetos na área dos dados".

Nassri Abokhalaf, Pre-Sales Unit Manager da IP Telecom, concorda que 2020 "foi um ano atípico", mas que foi "cheio de oportunidades e a possibilidade de, enquanto operador, provar que o local onde os servidores e os dados dos clientes devem estar deve ser o data center. A pandemia trouxe luz a algumas fragilidades que os clientes sentiam que as soluções que tinham dentro de portas existia e foram amplificadas pelo facto de ter as pessoas todas a aceder aos sistemas remotamente".

Ivan Couras, Chief Sales Officer da Maxiglobal, sentiu, no início da pandemia, "um certo parar do negócio a nível de investimento, de projetos que estavam pensados. Houve um certo resfriar que, ao longo da evolução da pandemia e com a necessidade de os serviços informáticos e da digitalização aumentou exponencialmente, houve uma preocupação com os *downtimes*, com a necessidade de ter de intervir no caso de uma manutenção corretiva. Os clientes têm apostado na redundância e nos sistemas mais críticos".

João Lavrador, Pre-Sales & Partner Enablement Consultant da Arrow, que representou a NetApp nesta mesa redonda, explica que "houve uma diminuição do pedido de armazenamento *on-premises*, mas, se calhar, porque as empresas quiseram consolidar processos e serviços e procuraram algumas soluções na cloud, não só para *backup* e *disaster recovery*, mas também para alguns ambientes produtivos na cloud e, assim, procuraram os chamados *hyperscalers* para tal".

SUSTENTABILIDADE

A agenda da sustentabilidade climática tem um peso crescente na sociedade e, consequentemente, nas decisões políticas e empresariais. Assim, as empresas têm procurados inovações tecnológicas e boas práticas para ajudar a suster o crescimento do consumo energético.

Ana Carolina Cardoso Guilhén indica que "este é um tema importante. Como vamos crescer em consumo energético, é insustentável continuar assim. As empresas estão a olhar cada vez mais para isso. No mundo do data center, a preocupação com a eficiência e os consumos de energia é muito mais claro do que dos pequenos data centers, do edge. Este será o grande desafio dos próximos anos".

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

Ivan Couras salienta que "cada vez mais as empresas têm de apostar na sua eficiência. Os clientes devem focar-se na modularidade dos equipamentos e dos espaços físicos para permitir um crescimento mais sustentado, ou seja, planear o data center e os equipamentos com o crescimento do negócio, ter a potência e a energia necessárias ao seu negócio de curto prazo, mas com a possibilidade de crescer".

Nassri Abokhalaf acredita que "o primeiro passo para a melhoria da eficiência é mover soluções de computação para o data center do operador. Aí, conseguimos ganhar as economias de escala, seja no gerador ou no arrefecimento. O edge é sempre menos eficiente do que o *core* porque não tem a escala. Os data centers de operador em Portugal devem ser o edge para os consumidores".

> "MUITOS PROJETOS ATRASARAM-SE NESTE ANO, SÓ QUE HOUVE UMA GRANDE PROCURA POR GESTÃO DO DATA CENTER"
>
> *Ana Carolina Cardoso Guilhén, Iberian Channel Director, APC by Schneider Electric*

> "HOUVE UM INCREMENTO NOS PEDIDOS E HOUVE ALGUM SHUTDOWN DA PRODUÇÃO, O QUE DIFICULTOU A ENTREGA"
>
> *Ricardo Silva, Technical Solutions Architect, Cisco*

Pedro Pinto dá como exemplo o novo supercomputador a ser instalado em Portugal. O Deucalion será baseado na tecnologia Fujitsu Fugaku que tem CPU ARM desenvolvidos especificamente para supercomputação. Para além de ter mais capacidade de processamento, é o número um do Green 500 de supercomputação, tendo uma preocupação para manter o equipamento o mais eficiente possível.

EDGE

O edge computing tem vindo a ser cada vez mais relevante. Os clientes têm procurado por várias características e estima-se que o 5G possa ser uma oportunidade para a implementação deste tipo de arquitetura distribuída.

Ricardo Silva afirma que "cerca de 60% das cargas daqui para a frente e nos próximos anos vão correr em sistemas edge ou cloud. Vemos que o data center em si está claramente a dispersar-se com o edge a ser um *focal point* desse crescimento e expansão. O que vemos também é como é que vamos gerir o edge e isso obrigou todos os criadores de tecnologia a desenvolver um conjunto de ferramentas que permitam simplificar tudo o que é a operação no edge".

Ana Carolina Cardoso Guilhén diz que "o edge computing é uma necessidade. A combinação entre cloud e edge já é uma realidade e muitas operações vão passar para cloud, mas não tudo. Essa necessidade de processamento local vai continuar a existir, mas em menos escala. A Gartner prevê que até 2025 70% dos dados serão processados em edge; para os Parceiros, isto representa uma grande oportunidade de negócio".

Luís Rilhó refere que, "normalmente, o edge não está num centro controlado, estamos a falar de localizações em fábricas, em eólicas, em soluções fora do data center. As soluções atuais estão focadas com a eficiência do consumo, com robustez, suporte a vibração e a pó. Há muita recetividade do mercado e muitos dos Parceiros ainda estão a procurar como é que podem entrar neste tipo de projetos, mas há uma grande oportunidade".

João Lavrador confirma que "as empresas procuram consolidar serviços e ter uma experiência de utilização comum – quer seja no edge, na cloud ou no data center. O edge tem cada vez mais procura em sítios que não podem ser acedidos tão facilmente ou mais longe. Nas *smart cities*, os sensores são cada vez mais e há mais capacidade de gerar dados. É aí que entra o edge; têm de existir mais equipamentos para gerar essa computação em qualquer sítio".

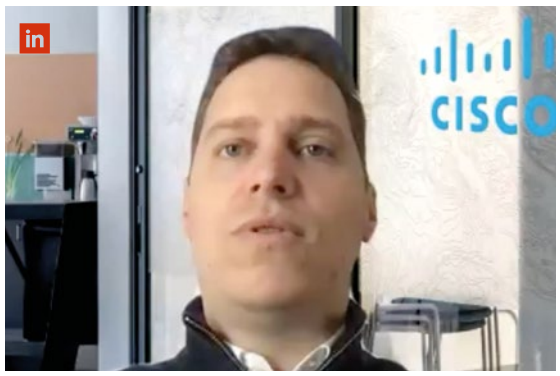
Daniel Cruz explica que "no edge também vão existir dados. As empresas que fornecem este tipo de soluções não podem esquecer que esses dados estão ao abrigo de todas as regras de dados que estão ao abrigo da cloud ou do data center. Tem de existir algum cuidado na gestão dos dados que estão no edge e não se pode descurar toda a parte de *governance* desses dados. O 5G vai ter uma aceleração fundamental neste tipo de projetos".

> "SÃO OS PARCEIROS QUE MELHOR CONHECEM OS CLIENTES, QUE TÊM UMA MELHOR RELAÇÃO DE CONFIANÇA"
>
> *Pedro Pinto, Data Center Business Development Manager, Fujitsu*

ESTRATÉGIA

As organizações precisam que os seus data centers vejam a sua capacidade aumentar consoante a necessidade do negócio. Assim, é preciso ter uma estratégia definida para o fazer o mais depressa e económico possível.

Ivan Couras refere que "apostar na modularidade e na escalabilidade permite sempre o crescimento de todos os sistemas. Isso será sempre uma boa estratégia a definir. Em data centers existentes, poderá ser uma vantagem apostar na infraestrutura por software, como prescindir de hardware que seja oneroso para a empresa e, com isso, aumentar a flexibilidade e a escalabilidade que necessita a curto prazo para suprir a sua necessidade".



Ricardo Silva, Technical Solutions Architect, Cisco

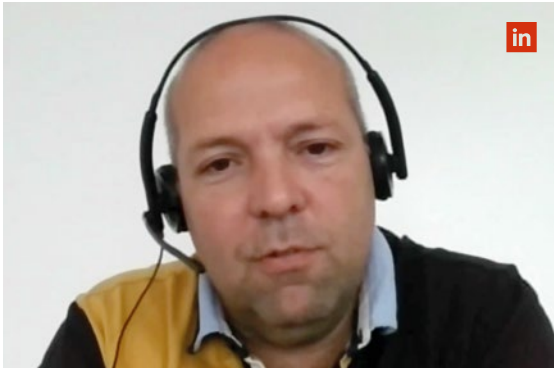
Ana Carolina Cardoso Guilhén indica que "a modularidade e crescimento de acordo com a necessidade é extremamente importante. Depois há o software; o planeamento de crescimento pode ir ao detalhe de saber, através de inteligência artificial, onde preciso de mais clima, de mais energia ou de distribuição de cargas baseado numa visibilidade de processamento e de áreas dentro de um data center. A evolução do software permite um crescimento muito mais assertivo".

> "O DATA CENTER DAS EMPRESAS ESTÁ VIVO E BEM VIVO"
>
> *Luís Rilhó, Product Category Manager, HPE*

João Lavrador explica que, "cada vez mais, as empresas procuram soluções baseadas em software. É muito importante dar a liberdade de escolha às empresas e a todos os clientes para poderem colocar os seus dados onde quiserem, seja no formato de software instalado numa *appliance* física, seja numa *appliance* virtual ou na cloud. O software – como é software – pode ser alterado e melhorado a qualquer momento".

No caso da Infinidat, Daniel Cruz explica que a empresa lançou uma solução elástica; é feita uma pré-configuração sobredimensionada dos sistemas – bastante superior às necessidades dos clientes. Assim, é possível o cliente ter a flexibilidade da cloud dentro do data center e fazer um *provisioning* imediato, sem ter de passar pelo processo normal – que é longo e demorado. Os clientes começam a utilizar a capacidade que necessitam imediatamente.

Pedro Pinto afirma que "o importante é a modularidade e agilidade de crescimento acontecer de forma mais transparente possível ao negócio e aos processos administrativos. O *software-defined storage* já é adotado há algum tempo; teve tração em algumas áreas, outras menos, mas o que é evidente é que traz esta flexibilidade e agilidade que é necessária. O importante é ter a capacidade de orquestração e automação que os clientes requerem cada vez mais".

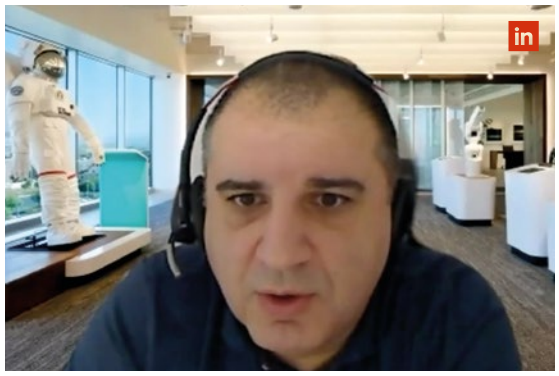


Pedro Pinto, Data Center Business Development Manager, Fujitsu

Ricardo Silva esclarece que "a questão do data center à velocidade da Internet tem muito a ver com a agilidade que é preciso dar aos seus sistemas, à operação e à gestão. Para isso, o *software-defined data center* é um ponto claramente importante. Para atingir esse fim, uma das características mais revelantes é termos visibilidade, sabermos o que corre no nosso ambiente, quais são as aplicações, que serviços estão a ser dados e que consumos estão a ser feitos".

COLOCATION

Há organizações que têm a sua estratégia na colocação dos seus ambientes fora de portas, num data center. O mercado de *colocation*, ou de *housing*, pode fazer sentido para determinadas empresas, ao externalizar a infraestrutura, mas manter o seu controlo.



Luís Rilhó, Product Category Manager, HPE

Nassri Abokhalaf diz que "o objetivo é fazer uma solução à medida. Se vemos, a cada instante, que há requisitos de latência e *compliance* que obrigam o cliente a ter uma infraestrutura *on-premises*, vamos ser o *core*, vamos ser o segundo *site* onde o cliente vai colocar os seus dados. O tema do *colocation* é algo quase transparente quando analisamos um projeto, não é algo que fica para um segundo momento".
Luís Rilhó afirma que "as organizações devem procurar soluções de *colocation* quando, de alguma forma, faz sentido. E faz sentido em muitas situações; quem tem esta oferta, não quer gerir data centers. Em boa parte das vezes faz sentido colocar a gestão dos seus temas nas mãos de profissionais. Também há situações em que vemos as organizações a manterem os seus data centers e a não os externalizarem".

> "EM PORTUGAL, O CRESCIMENTO NÃO FOI TÃO ACENTUADO COMO NOUTROS PAÍSES"
> *Daniel Cruz, Channel Manager South Europe, Infinidat*

Pedro Pinto esclarece que "quando os clientes não têm como foco a otimização do recurso de data center e do serviço a prestar, então devem fazer esse pedido às entidades que estão no mercado para isso. Um dos temas que se fala muito é a segurança; uma empresa que tem como *core* de negócio o data center terá um cuidado acrescido nessa área. Tudo anda à volta da partilha de recursos para que seja possível otimizá-los".
Ricardo Silva indica que "se tem apostado muito dado esta necessidade de um ambiente de dados dispersos. A gestão da rede e a extensão da rede deve ter uma configuração centralizada, uma gestão de políticas e de segurança intrínseca centralizada e fazer isso através de uma solução de *software-defined network* sempre no contexto do data center definido por software, mas que permite ligar estes mundos e facilitando a passagem de dados entre as várias localizações".

SEGURANÇA

A segurança – seja física ou digital – é um dos pontos mais importantes dos data centers; é preciso proteger todos os pontos: *on-premises*, o edge e a ligação à cloud pública.
Luís Rilhó afiança que "têm vindo a ser desenvolvidas algumas soluções na área de redes para garantir segurança no acesso à rede – quer seja *wireless* ou *wired*. No data center, também há um conjunto de soluções desenvolvidas para a proteção de *servers* e *storage*. O tema da segurança é um *work in progress*; ninguém pode dizer que está 100% seguro e há uma grande oportunidade para os Parceiros não só para desenvolverem as suas soluções, como integrar soluções já existentes".

Nassri Abokhalaf, Pre-Sales Unit Manager, IP Telecom

Focando-se na segurança física, Ivan Couras declara que, "em alguns casos, é preciso dotar os sistemas de acesso com controlo fiável e robusto, com mais do que um protocolo de encriptação, em alguns casos até faciais, para que, de forma inequívoca, seja possível a identificação de todas as pessoas que acedem ao data center. Em paralelo, também os sistemas de CCTV devem ser mais inteligentes para identificar um objeto, pessoa ou animal que seja estranho na sala".
Nassri Abokhalaf esclarece que, "do ponto de vista prático, é preciso implementar e dar visibilidade dos mecanismos de segurança existentes de uma forma horizontal, isto é, uma segurança, para além de ser vista por camadas, tem de estar presente no serviço [de data center] nas várias valências do mesmo; seja no acesso remoto aos dados, pela autenticação forte ou quando estou a copiar e a guardar dados em *backup*".

> "A PANDEMIA TROUXE LUZ A ALGUMAS FRAGILIDADES QUE OS CLIENTES SENTIAM"
> *Nassri Abokhalaf, Pre-Sales Unit Manager, IP Telecom*

João Lavrador diz que "o tema da segurança é um tema que é importante para todos e onde todos os fabricantes têm a responsabilidade de dar a confiança aos seus clientes no que toca aos produtos e serviços que oferecem". A proteção de dados, como os *snapshots*, e a encriptação *end-to-end* são dois pontos que permitem proteger os dados das organizações. A integração com os antivírus permite, também, dar uma maior segurança e proteção aos dados.
Daniel Cruz afirma que "a segurança dos dados é uma das maiores preocupações dos clientes. Com os acessos *anywhere* e *any device*, as empresas têm um grande desafio nesta área. Tecnologias como encriptação – não só das comunicações como dos dados ponto a ponto – ajudam nesta problemática. A resiliência também é importante. Dizer que temos equipamentos com vários 'noves' não é suficiente; os clientes procuram soluções com 100% de disponibilidade que não tenham interrupções de serviço".

OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

Como é habitual, os Parceiros têm um papel importante no mercado. É o Canal que faz a ponte entre o fabricante e o cliente final, para além de analisar as necessidades do seu cliente e oferecer as melhores soluções para aquilo que necessitam.
João Lavrador (Arrow) conta com "um crescimento robusto e acentuado para este ano. Começámos este ano com muitos projetos que vieram do ano transato, mas também com novas oportunidades em termos de negócio. Há algumas tendências que o mercado vai trazer e

vão ser reforçadas, como as soluções de IoT que vão precisar de mais armazenamento e, com a chegada do 5G, vão despoletar um crescimento acentuado" dos dados. Simultaneamente, tudo o que gira à volta de inteligência artificial sofreu um crescimento muito grande nesta área.
Ivan Couras (Maxiglobal) refere que "existem bastantes fatores que vão influenciar o crescimento exponencial no mercado de edge, data center e cloud essencialmente pela inovação dos serviços de 5G, IoT e *smart grids*. Isto vai obrigar o setor público e privado a acompanhar a nível de infraestrutura estas tendências emergentes. Penso que o crescimento não será imediato; as PME vão, primeiro, ter de sentir a necessidade real para depois escalar. Por outro lado, na perspetiva pública, já existem investimentos para esta área para que exista esse acompanhamento".

Daniel Cruz, Channel Manager South Europe, Infinidat

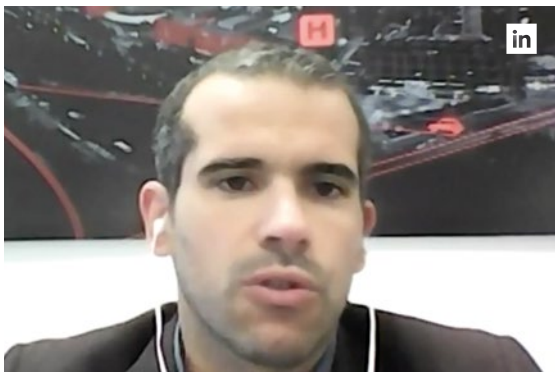
Nassri Abokhalaf (IP Telecom) mostra-se otimista em relação a 2021. "Acho que vamos ter uma evolução de uma série de *streams*, seja do setor público ou privado. A nossa aposta clara é na componente física e virtual do data center e acreditamos que são dois mercados que vão continuar a existir. Com os Parceiros, queremos dar a infraestrutura que precisam para habilitarem as suas soluções, seja a nível de IaaS ou SaaS. Queremos trabalhar com os nossos Parceiros para que sejam a extensão do nosso serviço para o cliente final".

> "EXISTEM BASTANTES FATORES QUE VÃO INFLUENCIAR O CRESCIMENTO EXPONENCIAL NO MERCADO DE EDGE, DATA CENTER E CLOUD"
> *Ivan Couras, Chief Sales Officer, Maxiglobal*

Daniel Cruz (Infinidat) acredita que 2021 "terá um crescimento elevado do IT. A pandemia acelerou a transformação digital e isto não vai parar. Ao falar com os Parceiros sinto que se sentem um pouco apertados, com espaço limitado. Discordo completamente e tenho uma palavra de reforço porque acredito que os Parceiros trazem muito valor: são quem está próximo dos clientes, quem tem a confiança dos clientes e têm um papel fundamental de aglutinadores e prescritores de todas as componentes" necessárias para o cliente.

> "AS EMPRESAS QUISERAM CONSOLIDAR PROCESSOS E SERVIÇOS E PROCURARAM ALGUMAS SOLUÇÕES NESSE SENTIDO"
> *João Lavrador, Pre-Sales & Partner Enablement Consultant, Arrow*

Luís Rilhó (HPE) indica que "há uma grande expectativa pelos próprios meses. A famosa "bazuca" europeia que pode mexer bastante o mercado. Vivemos numa área privilegiada e, mais uma vez, vamos ser privilegiados com uma boa parte dos fundos europeus que se vão dedicar à transformação digital. Depois, os Parceiros têm um papel fundamental no desenvolvimento do negócio dos clientes. Diria que quem imagina que os clientes conseguem funcionar diretamente com os fabricantes e não são necessários integradores não está a ver as coisas bem".
Pedro Pinto (Fujitsu) diz que "os fabricantes de tecnologia, telecomunicações e serviços associados vão ter – seguramente – muito trabalho durante este ano. É impossível endereçar isso de forma isolada e os Parceiros têm, como já foi referido, um papel fundamental no sucesso dessas operações. São os Parceiros que melhor conhecem os clientes, que têm uma melhor relação de confiança com os clientes e, em conjunto com os programas que a Fujitsu tem ao dispor, esperamos endereçar de forma assertiva as necessidades de 2021".



Ivan Couras, Chief Sales Officer, Maxiglobal

Ricardo Silva (Cisco) relembra que "do ponto de vista da transformação digital, já se viu que é uma peça fundamental para dar resposta aos tempos atuais e futuros. Acreditamos que vai continuar a haver esse *drive* e esse *push*. Existe muita confiança que se espelha nos Parceiros; acreditamos que têm a competência e o *know-how* para potenciar os nossos produtos. Vemos um foco muito grande na competência de DevNet que permite tornar *use cases* claros muito mais ligados às soluções, que se tornam muito mais valorizados pelos clientes".
Ana Carolina Cardoso Guilhén (APC by Schneider Electric) diz que "a perspetiva para 2021 para os Parceiros é muito boa. Sim, economicamente vão existir assimetrias e vão existir segmentos que não vão ter o mesmo crescimento do que outros. Existe uma oportunidade em produtos e serviços de primeira necessidade, assim como nas indústrias que suportam isso. Estas empresas vão continuar a investir. Os organismos públicos também vão investir, principalmente com a chegada dos investimentos da União Europeia". ■

RESUMO

- *Os data centers são tão antigos quanto a era da computação moderna;*
- *Os data centers são dos pontos mais importantes das organizações que têm uma presença online;*
- *Durante 2020, a procura mundial por equipamentos para data center foi atípica;*
- *O edge computing tem conquistado o seu espaço e conquistado novos clientes;*
- *A segurança é um ponto particularmente relevante no mercado de data center;*
- *Os Parceiros devem fazer a ponte entre as necessidades dos clientes e a oferta dos fabricantes.*

Em 2021 a automação guiará a inovação dos data centers e redes

2020 vai ser maioritariamente recordado como um mau ano para as empresas – a menos que a sua área seja a dos pijamas, ginásios em casa ou aceleração digital. Registou-se um esforço global para acompanhar a nova cultura do trabalho em casa, o que se refletiu em aumentos massivos das capacidades de IT e banda larga

É indubitável que os data centers e as redes são os facilitadores da transformação digital que vivemos hoje, mas permanecem algumas questões – será que mais data centers dos mesmos tipos que existem atualmente são suficientes para suportar este crescimento? De que inovações precisamos nas nossas redes para acompanhar esta transformação digital acelerada? Podemos tornar o data center do futuro simultaneamente mais eficiente, adaptável e sustentável?

Eis algumas tendências que vão desempenhar um papel crucial em 2021, como resultado do acelerar da digitalização e da automação.

ELEVADA ADOÇÃO DO EDGE COMPUTING, WI-FI 6 E 5G NA INDÚSTRIA 4.0

A pandemia destacou o imperativo de possuir sistemas de produção locais em situações de emergência, por exemplo no caso dos alimentos básicos, equipamento de proteção pessoal ou vacinas. As maiores barreiras à produção local têm sido a vontade de minimizar custos e a disponibilidade de equipas qualificadas. Tradicionalmente, as pessoas têm desempenhado papéis fundamentais ao longo de todo o pro-

João Cruz, Iberian Secure Power & Field Services Development Director, Schneider Electric

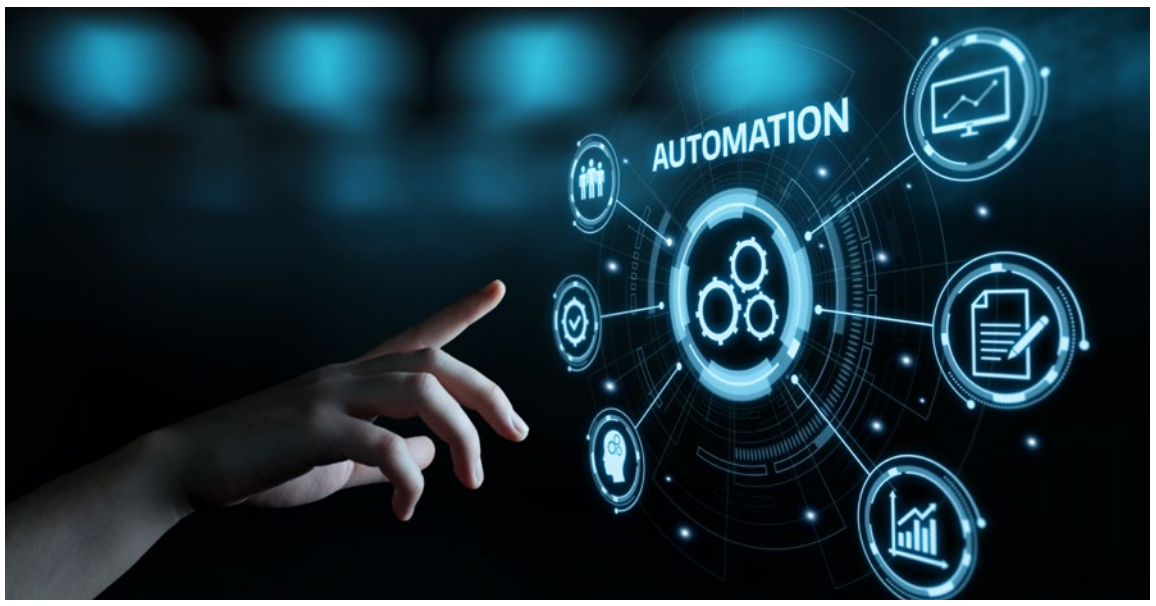
cesso de produção, em áreas como as compras, o planeamento e o controlo de qualidade, entre outras. No entanto, o principal facilitador para trazer a produção de volta ao local é a automação. A Wi-Fi 6 e o 5G trazem a capacidade massiva, fiabilidade robusta e flexibilidade de que as máquinas precisam para estarem 100% conectadas e para que os sensores partilhem dados praticamente em tempo real, de forma a otimizar e melhorar a produção. O edge computing será utilizado para aproveitar e processar toda a informação para esta otimização. A convergência TI / TO é também um dos termos mais utilizados hoje em dia, e tornar-se-á efetivamente real na Indústria 4.0.

SURGE UM NOVO MUNDO *CONTACTLESS*

Antes da pandemia, o mundo estava a começar a automatizar áreas como o pagamento em transportes públicos, os *check-ins* em hotéis e os pedidos e a preparação de comida. Algumas destas atividades incluíam ecrãs táteis – que agora são tabu. O caminho para um mundo *contactless* pode aproveitar os smartphones, mas soluções mais elegantes vão utilizar comandos por voz e deteção / reconhecimento facial com analítica de vídeo integrada (IVA). O vídeo contém muitos dados e a sua alta definição causa tensão nas redes; existem algumas técnicas de compressão e processos de fluxo de dados, mas o número de aplicações nestes ambientes vai continuar a crescer. Para além disso, elas utilizam algoritmos de IA para determinar o humor das pessoas, os seus hábitos e prever as suas próximas ações – também conhecidos como indicadores de comportamento. O poder de processamento e armazenamento de dados é necessário para suportar estas aplicações, pelo que os micro data centers *edge* serão uma escolha lógica.

MAIOR VISIBILIDADE SOBRE OS DATA CENTERS

A pandemia trouxe-nos uma clareza que não sabíamos que precisávamos. Assim que o confinamento começou, muitas empresas que recorriam a equipas presenciais nos seus data centers perceberam que tinham visibilidade limitada (ou nenhuma) sobre as operações. Assim, e como mínimo, as empresas vão atualizar os sistemas DCIM e ITIM para oferecer visibilidade adequada, e vão também desenhar e implementar sistemas que lhes permitam realizar manutenção e atualizações remotas ou através de automação. Outra tendência emergente é a utilização de robôs para realizar estas tarefas, como por exemplo o ROME, que consegue gerir ligações de cabos e ligar e desligar componentes para os atualizar.



MAIOR AUTOMAÇÃO DO FLUXO DE TRABALHO DE IT

A automação dos fluxos de IT garante a eficiência dos processos, fluxos de trabalho e tarefas nos sistemas operativos, sem a constante intervenção humana no local, e tal irá escalar para arquiteturas de computação híbridas. Vão definir-se condições de operação e as cargas de trabalho vão migrar automaticamente para diferentes servidores físicos, que podem estar potencialmente em qualquer lugar da arquitetura dos data centers.

COMUNICAÇÃO LEO PARA *EDGE COMPUTING*

Os satélites de órbita terrestre baixa (LEO) podem ser a próxima geração da tecnologia de comunicação e estão mais próximos do que pensamos (literal e figurativamente). A capacidade de eliminar as comunicações por terra abre imensas possibilidades para a implementação de data centers *edge* – pois um dos seus maiores desafios é o acesso a uma ligação de rede de alta velocidade, especialmente em áreas remotas. Com 12.000 satélites LEO em órbita no espaço, este problema desaparece.

UM NOVO ANO INFLUENCIADO PELOS PROGRESSOS NA AUTOMAÇÃO

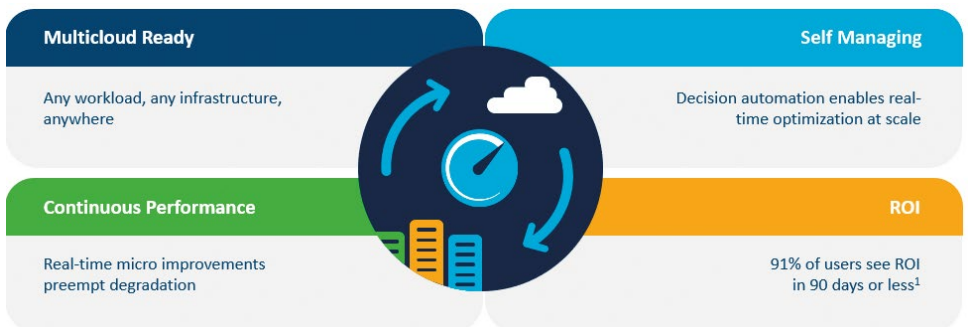
Os acontecimentos de 2020 certamente catapultaram as atualizações da capacidade de IT e das redes para que nos pudéssemos adaptar ao que acontecia em todo o mundo. Em 2021 o foco estará em inovar as arquiteturas de computação e redes para conseguirmos maiores desempenho e eficiência através da automação. Esta transformação digital e esta automação são entusiasmantes e abrem portas a progressos ainda maiores, que nos trarão ainda mais possibilidades em 2022. ■

por *João Cruz, Iberian Secure Power & Field Services Development Director, Schneider Electric*

INFO
apc.com/pt/pt

Cisco Workload Optimization Manager

Otimização contínua do desempenho, utilização e conformidade



Transformação digital é um foco chave das organizações em todas as indústrias. As organizações dependem de aplicações comerciais para transformar os seus produtos, clientes, marketing, vendas e operações logísticas, de modo a oferecerem um elevado valor e diferenciação competitiva, mantendo os custos baixos. No entanto, a complexidade e escala do panorama informático atual torna esta tarefa difícil, particularmente com aplicações distribuídas, VMs, serviços de cloud, *containers* e microsserviços administrados por múltiplas soluções de monitorização, orquestração e gestão. Obter o máximo desempenho das aplicações é fundamental, mas como podem as IT conseguir isso com centenas de aplicações e microsserviços *on-prem* e na cloud – e centenas de VMs, instâncias de cloud e *containers* – e ainda assim manter os custos baixos? Como podem as equipas de IT conceber implementações de infraestruturas para produzir o desempenho das aplicações de que necessitam, não só hoje, mas todos os dias? Como podem assegurar o desempenho, assegurando simultaneamente uma elevada utilização de recursos e conformidade?

A gestão de infraestruturas é um jogo de *tradeoffs*. Para cada aplicação, o IT pode fornecer um desempenho superior e proporcionar uma experiência positiva ao utilizador, mas isto resulta frequentemente numa má utilização que é esbanjadora, dispendiosa e deixa os recursos inativos. Ou o IT pode reduzir os custos ao subprovisionar, resultando numa elevada utilização, mas com um desempenho e experiência do utilizador deficientes. Muitas organizações têm um aprovisionamento excessivo para evitar que os utilizadores se queixem, o que pode ser uma escolha dispendiosa.

O Cisco Workload Optimzation Manager (CWOM) é um software inteligente de gestão de recursos aplicacionais que proporciona visibilidade e fornece informações sobre a sua infraestrutura – as suas realidades e interdependências – ao longo de ações de análise em tempo real alimentadas por IA, fornecendo ações de recursos e automatização para implementar estas ações. O desempenho das aplicações é a prioridade número um; o CWOM foi concebido para fornecer às aplicações os recursos de que necessitam quando necessitam para assegurar o desempenho, e depois para aumentar a utilização dos recursos para níveis ótimos.

O CWOM direciona a infraestrutura para o estado pretendido de alto desempenho, utilização máxima e total conformidade numa base contínua através da análise constante dos detalhes da infraestrutura. Esta informação é introduzida num motor de decisão em tempo real que fornece decisões sobre onde, quando e como executar as *workloads*. O CWOM fornece visibilidade e informação em toda a infraestrutura – incluindo aplicações *on-prem* e multicloud, VMs, bases de dados, armazenamento, plataformas de computação e *containers*.

O CWOM é fácil de instalar e os seus dados são recolhidos através de chamadas API. Uma vez instalado, o CWOM cria imediatamente um mapa topológico da infraestrutura *on-prem*, clouds e ambientes híbridos, mostrando os recursos de infraestrutura e as interdependências entre eles. Com uma visão completa do ambiente, o CWOM oferece então decisões de colocação de *workloads*, redimensionamento e utilização da capacidade, e pode automatizar ações com base nessa informação para apoiar a saúde e o desempenho contínuo das aplicações e *workloads*.

As características incluem:

- Desenhado para infraestruturas virtualizadas *on-prem* e em clouds públicas; suporta múltiplos *hypervisors*, *containers* e plataformas de *cloud computing*.
- Integrado no ecossistema Cisco incluindo UCS, HyperFlex, Tetration, AppDynamics e ACI.
- Integração com a AppDynamics e outras soluções de gestão de desempenho de aplicações, fornece a informação da aplicação e interdependências, e não apenas a visão da infraestrutura.
- Integração com ServiceNow, Ansible, e outras plataformas de automatização / orquestração.
- Rápido, *Agentless* e fácil de implementar – CWOM fornece informações acionáveis no espaço de uma hora, uma vez adicionados os *targets*.

O estado desejado de ótimo desempenho, utilização e conformidade não pode ser alcançado utilizando uma série de ferramentas pontuais. Olhar para qualquer subconjunto de recursos de infraestrutura isoladamente não pode alcançar os modernos objetivos de IT; a escala é simplesmente demasiado vasta para os seres humanos com folhas de cálculo e ferramentas pontuais. Mas a abstração pode simplificar a gestão de ambientes complexos e heterogéneos. Utilizando as leis básicas da economia e um motor de análise robusto, a CWOM pode tomar decisões – e tomar medidas – para assegurar que CPU, memória, I/O de disco, latência, colocação de *templates* na cloud, recursos de rede, colocação de VM, etc., sejam utilizados de forma a assegurar o desempenho da aplicação com a máxima utilização e dentro das regras de conformidade. ■

INFO

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

Cisco HyperFlex Edge

Projetado para o que há de mais moderno

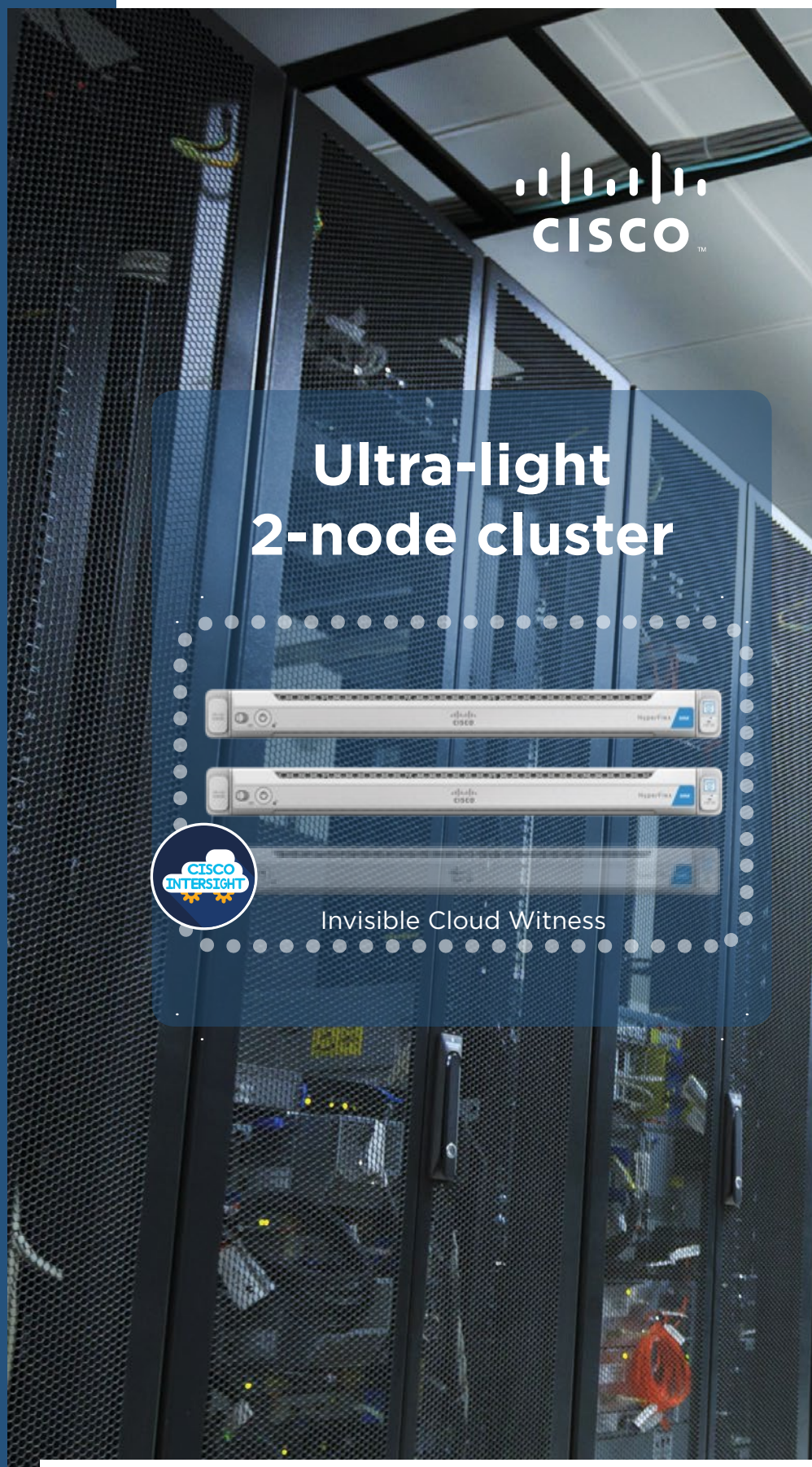
Escalabilidade e proteção de investimento com configuração flexivel de 2-4 nós

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

Data Centers, Virtualização, Disponibilidade e Segurança

Atualmente, quase todas as organizações dependem em grande dimensão dos serviços disponibilizados pelas infraestruturas computacionais

As organizações ligadas à área industrial otimizaram processos, automatizaram tarefas e estão em contacto constante e permanente com os seus clientes em horários alargados (24x7).

As organizações financeiras ou de venda de produtos nas plataformas digitais já estavam mais avançadas tecnologicamente e já dependiam quase em exclusivo das infraestruturas computacionais.

Neste momento, todas as organizações têm em comum a necessidade de funcionamento em horário alargado, de otimizar e acelerar processos, de proteger de forma eficaz os dados do negócio e dos seus clientes, de praticamente nunca parar, de ter a possibilidade de aumentar rapidamente a sua capacidade de produção, de correlacionar dados e daí otimizar os custos operacionais.

DATA CENTERS

Atualmente, quando uma organização pensa em reformular ou melhorar o seu data center, tem não só essa opção "caseira", mas também data centers globais que fornecem todas as redundâncias e seguranças necessárias para que a infraestrutura computacional nunca pare devido a fatores externos como energia, conectividade à internet ou segurança física.

Com tantas opções, torna-se complicado e difícil de quantificar qual a melhor opção: manter um data center nas instalações do cliente, alugar espaço ou recursos computacionais num data center externo, externalizar serviços ou recorrer a um misto destas soluções?

Na nossa opinião, não há uma resposta adaptável a todas as organizações, e um misto das possíveis soluções poderá ser a solução mais viável.

Por Nuno Afonso, CTO da Érre Technology

VIRTUALIZAÇÃO

A virtualização foi essencial e continua a ser uma peça chave na construção dos vários tipos de cloud: privada, pública ou híbrida.

As tecnologias fornecidas pela VMware, Microsoft, ou outros, continuam a evoluir rapidamente. A virtualização do HW x86, a virtualização da rede de dados, a integração de ferramentas de segurança, a automatização de tarefas, a contabilização de custos e atribuição dos mesmos, entre outros, podem ser alcançadas em qualquer tipo de cloud e dependem apenas de licenciamentos e opções tecnológicas.

DISPONIBILIDADE

A elevada redundância e consequente disponibilidade alcançada nos novos data centers e nas ferramentas fornecidas pelas tecnologias de virtualização são críticas para o funcionamento praticamente contínuo do negócio das organizações.

As ferramentas de auxílio à recuperação em caso de desastre (DR) e as ferramentas de auxílio à alta disponibilidade (HA) estão cada vez mais evoluídas, mais otimizadas para uma perda reduzida ou nula de dados, independentemente das soluções computacionais ou aplicações.

SEGURANÇA

Por último, a segurança dos dados e dos acessos internos e externos, são elementos críticos na disponibilidade do negócio.

Os acessos remotos podem e devem ser melhorados através de autenticação de dois fatores e através de *compliance*, obtidos pelos clientes de antivírus com proteção *zero day*. A segurança perimetral deve ser constantemente atualizada, deverão ser realizadas filtragens a todos os níveis (até layer 7), permitir correlação de eventos (SIEM) e agir dinamicamente mediante eventos considerados fora dos padrões. Os *Vulnerability Assessments* e ferramentas similares deverão ser utlizados regularmente, e desta forma, tentar prevenir possíveis ataques e perda de informação.

ÉRRE TECHNOLOGY

Na Érre Technology, temos soluções que correspondem às necessidades de praticamente todas as organizações, independentemente do ramo de negócio em que as mesmas estão inseridas. A nossa experiência em virtualização, soluções de DR e HA, segurança, assim como monitorização de todos os componentes da infraestrutura computacional, fazem da Érre Technology um Parceiro essencial para a sua organização. Contacte-nos e fique a conhecer as nossas soluções, portfólio e *case studies* em organizações nacionais e internacionais. ■

por *Nuno Afonso,*
CTO da Érre Technology

INFO
erre-technology.com

ÉRRE TECHNOLOGY

IBM Power Systems

- Virtualização e particionamento de HW (PowerVM)
- Configuração de sistemas operativos (AIX, IBM i e Linux)
- Implementação de soluções de HA e DR
- Segurança e controlo de ligações TCP/IP, incluindo soluções de SSO

x86 Servers

- Implementação de soluções de virtualização Vmware (tradicionais, HCI ou SDDC)
- Configuração de sistemas operativos (Microsoft e Linux)
- Implementação de soluções de HA e DR
- Configuração, otimização e proteção de Microsoft Active Directory, Microsoft SQL Server, Microsoft Exchange Server e Office 365

Switching, Routing and Security

- Configuração de LAN Switches, Routers, Firewalls e Wifi Controllers
- Configuração de soluções de acesso remoto (utilizador ou site)
- Implementação de soluções de HA e DR
- Vulnerability Assessments

Monitoring, Performance, Auditing and Consulting

- Configuração de sistema de monitorização integrado e abrangente (Crtl-R)
- Auditorias de não conformidades
- Auditorias de performance
- Consultadoria a nível das TI

GRUPO ÉRRE

www.erre-technology.com

A evolução na origem dos projetos de proteção de informação

Com mais de 20 anos de experiência na área de proteção de dados em Portugal, com funções técnicas, vendas ou gestão, pude verificar uma constante evolução das soluções de proteção de dados disponíveis para oferecer ao longo do tempo, mas houve algo que permaneceu constante: a força e importância de cada interação com o cliente, pois esta pode ser o diferenciador ou o principal ponto fraco

Em última análise, o objetivo de qualquer diretor de IT é garantir que os níveis de serviço sejam assegurados e evitar problemas, mas todos sabemos que não só estes ocorrem, como podem acontecer fora do horário de expediente, consequentemente, um número considerável de interações com os clientes é conduzido pelo desejo de evitar incidentes e em horas menos confortáveis para o negócio e vida pessoal de cada um...

No entanto, os motivos e requisitos dos projetos de proteção de dados têm vindo a mudar com o tempo. Há uns anos atrás, vimos uma grande mudança para simplificar e automatizar os processos de proteção de informação, pois a tendência de virtualização significava que os sistemas *legacy* eram incapazes de proteger com eficácia os dados de muitas empresas. Há dois ou três anos atrás, a pressão em toda a Europa para a conformidade com o GDPR, sem mencionar as pesadas multas por esta inconformidade, levou a uma grande revisão dos processos de gestão de dados e consequente aumento de implementação de projetos de proteção "inteligente" da informação.

Atualmente, um dos tópicos mais importantes para os clientes é a proteção de dados de ambientes IT híbridos e vamos, seguramente, ver um forte aumento da preocupação à medida que os clientes empurram volumes de processamento maiores para a cloud. Mesmo as instituições financeiras com regulamentações mais rigorosas relacionadas com os seus dados estão, cada vez mais, a passar alguns processos para ambientes híbridos, como por exemplo diversos softwares de gestão de recursos humanos.

Os clientes que aproveitam a flexibilidade e agilidade da nuvem para os seus ambientes de desenvolvimento, estão também a começar a recear o potencial impacto de perda de informação – se tivermos dez programadores a desenvolver um projeto e perdermos esse trabalho de desenvolvimento, acabámos de perder dezenas de dias de trabalho.

O ransomware também está a gerar grande interesse em *backups* eficazes. Outro forte motivador atual para conversas com os clientes é o desejo de estabelecer *backups* eficazes e com a garantia de recuperação no caso de ataques de ransomware bem-sucedidos. Certamente se aperceberam do grande aumento nas tentativas de ransomware de cybercriminosos que se aproveitaram da pandemia para induzir as pessoas a abrir arquivos infetados. Na verdade, nos últimos seis meses, temos visto muito mais interesse de clientes que desejam configurar *backups* com total isolamento – em que os dados de *backup* são mantidos completamente *offline*. Infelizmente, apesar dos muitos ataques de ransomware de elevada exposição mediática, algumas das interações com os clientes começam imediatamente após um desses ataques bem-sucedidos – em que as deficiências nos sistemas existentes se tornaram evidentes. Muitas vezes, as empresas descobrem, tarde de mais e de forma crítica – que os seus tempos de recuperação são muito longos. Não é que não tenham considerado a proteção de dados importante, simplesmente não tem sido a principal prioridade dos diversos departamentos, orçamentos ou recursos disponíveis.

Muitas empresas presumem que o sistema de proteção de dados em vigor até ao momento continuará eficaz e eficiente durante mais uns tempos, enquanto se concentram noutros projetos ou processos. Isto, é claro, até que sejam atacados.

Muitas vezes, vemos a proteção de dados como um seguro. E assim como as apólices de seguro, só descobrimos que não tem a cobertura que julgávamos quando precisamos de participar um sinistro.

Há poucos dias deparámo-nos com um cliente, que infelizmente foi vítima de um desses ataques de ransomware. A arquitetura idêntica há muitos anos e sem análise ou verificação para aferir se ainda atendia aos requisitos de proteção e recuperação de dados, não foi capaz de assegurar a recuperação e consequente independência das exigências dos criminosos.

Como consequência, os sistemas e processos de IT não estavam à altura e foram precisos muitos dias para restaurar a informação possível – isto é muito tempo para gerir um negócio com eficácia e respetivo impacto no mercado onde está inserida.

Felizmente, temos o outro extremo, em que os clientes reveem constantemente na proteção de dados uma parte dos seus processos de negócios para garantir que estejam 100% atualizados e disponíveis. Normalmente, este tipo de clientes está mais associado ao setor financeiro e sabem que a proteção de dados é um ativo essencial para os negócios. Claro que a maioria das empresas está entre estes dois tipos, mas independentemente do nível de maturidade do cliente em termos de proteção de dados, a Fujitsu tem sempre uma abordagem semelhante com os clientes.

Reforçado pelo novo programa Fujitsu DDTS, começamos com uma recolha detalhada do ambiente atual – desde a infraestrutura do cliente, capacidades e níveis de serviço, aplicações executadas, regulamentos da indústria de cumprimento obrigatório e quaisquer questões organizacionais de negócios relevantes – por exemplo, se são responsáveis por gerir operações de IT para subsidiárias no estrangeiro, tudo tem influência na arquitetura ideal.

Determinar os pontos críticos do cliente e ajudar na identificação da solução certa de forma a antecipar os desafios que têm pela frente.

Quase todas as empresas lutam com o grande volume de dados que estão a recolher – os sistemas de proteção de dados implementados há anos atrás, provavelmente não serão capazes de gerir os *Petabytes* de informação agora acumulados.

No momento em que configuraram as políticas e metodologias de proteção de dados, podem

ter tido um tempo de recuperação de algumas horas, mas com o crescimento exponencial dos dados entretanto enfrentado, podemos agora falar de muitos dias para recuperar biliões de ficheiros adicionais.

Depois de nos concentrarmos nos pontos críticos, a próxima etapa é examinar as potenciais soluções. Na Fujitsu, temos uma ampla oferta de soluções de proteção de dados – apresentando combinações da tecnologia Fujitsu e dos nossos Parceiros líderes de mercado – Commvault e Veritas.

Isto significa que podemos conceber uma solução que se adapte exatamente às necessidades e requisitos da realidade de cada cliente, diferenciando-nos das conversas com fornecedores com uma única marca ou interesse comercial.

Um portfólio completo significa que não temos um compromisso assumido com um fabricante, mas sim uma oferta complementar para, em conjunto com o cliente, ser escolhida para satisfazer diferentes tipos de requisitos.

Uma vez acordada a arquitetura a adotar, é então hora do desenho técnico. É aqui que projetamos a solução, definimos os serviços, planeamos a migração e examinamos as etapas necessárias para configurar as provas de conceito.

Após a assinatura de contrato, podemos começar imediatamente com a implementação.

Hoje em dia, é muito atrativo e apreciado pelos clientes ter um dispositivo totalmente integrado que não precise de instalação ou configuração complexa para iniciar a operação.

O nosso portfólio ETERNUS cobre uma ampla gama de utilizações, desde aplicações que exigem tempos de resposta ultrarrápidos, ou a consolidação de diversos tipos de dados num único sistema, até à implementação de *software defined storage* ou *hyperscale*.

Independentemente da solução a implementar, a abordagem Fujitsu é colaborar com o cliente o tempo todo, numa metodologia de cocriação e estabelecendo a confiança e transparência em ambas as partes. Só assim o cliente melhor perceciona os benefícios associados, uma vez que têm um melhor controlo dos processos e plataforma a gerir após a implementação.

Em última análise, o nosso objetivo é tornar a vida dos clientes mais fácil, identificando as soluções para os pontos mais críticos, transmitindo paz de espírito e, para muitos dos nossos clientes, a solução de proteção de dados criada em conjunto significa que podem melhor aproveitar os recursos e dedicarem-se a outras áreas estratégicas para a sua empresa. ■

por *Pedro Pinto,*
Fujitsu Data Center Business Development Manager

INFO
fujitsu.pt

A HPE apresenta Engage & Grow e Side by Side

Conheça os novos programas para Parceiros HPE

HPE ENGAGE&GROW

ENGAGE & GROW: O NOVO PROGRAMA DE INCENTIVOS DA HPE

O Engage & Grow é o programa de incentivos para o canal de distribuição da HPE, desenhado para motivar e recompensar monetariamente as equipas de vendas dos Parceiros pela venda de produtos HPE e pela participação nos módulos de formação existentes no mesmo portal. O programa recompensa Parceiros com o estatuto Silver, Business Partner e Proximity, mas também é permitido o acesso a Parceiros Platinum e Gold, que poderão beneficiar da componente informativa e da formação.

Quem pode estar inscrito e como funciona?
Estão elegíveis para participar neste programa os responsáveis das empresas inscritas no programa, bem como toda a sua equipa de colaboradores que esteja envolvida na componente de venda de produto.

Trimestralmente é lançada, no portal, uma lista de produtos, aos quais são atribuídos pontos. A venda desses produtos irá contribuir para um valor total que no final do período será convertido em euros.
A participação nos diversos módulos de formação gratuitos da plataforma também atribui pontos, que serão convertidos em euros no final do período.

Um ponto equivale a 1 EUR. Após apurados os resultados no final do trimestre e alocados os pontos ao Parceiro, a equipa do Engage & Grow transfere o valor correspondente para um cartão de crédito que está disponível para os participantes no programa.

O programa também conta com um desafio chamado "Top Achievers Club" que consiste em completar tarefas comerciais e de formação às quais são atribuídos selos de reconhecimento e fantásticos prémios.

ENGAGE & GROW TEM NOVO URL
Recentemente o Engage and Grow alterou o seu URL, passando a fazer parte do domínio HPE. Todos os Parceiros que estavam registados no endereço anterior devem aceder ao novo endereço para voltar a usufruir dos benefícios do Engage & Grow.
Estão previstas pela HPE, algumas ações online de apresentação e esclarecimento da nova plataforma Engage & Grow, bem como iniciativas através da distribuição oficial da HPE para dinamizar e recrutar mais Parceiros para o programa.

Novo endereço Engage&Grow:
https://emea.engageandgrow.hpe.com/

Hewlett Packard Enterprise SIDEbySIDE

HPE SIDE BY SIDE:

Projeto criado e desenvolvido em Portugal pela HPE, o HPE Side by Side é uma plataforma que reúne toda a informação referente à área de Servidores de Top Value e recentemente, também de Aruba Instant On.

Para além de disponibilizar informação essencial para o Parceiro, tal como as características técnicas dos Servidores de Top Value e de Aruba Instant On, será no Side by Side que o Parceiro poderá aceder em primeira mão ao catálogo mensal de Top Value, e às campanhas mensais disponibilizadas pelas áreas, como também terá acesso a Formações e Notícias sobre a HPE na comunicação social.

Através do HPE Side by Side, o Parceiro poderá ainda aceder ao iQuote universal: uma ferramenta gratuita e disponível a nível mundial para Parceiros HPE, que lhe dará acesso a todo o portfólio de Servidores, Opções, Windows Server, Aruba e Storage HPE, tendo a capacidade de criar configurações rápidas e precisas que facilmente o Parceiro poderá exportar e enviar um pedido de cotação ao seu distribuidor!

Objetivo máximo: promover o contacto entre HPE e Parceiro!
O HPE Side by Side está disponível para todos os Parceiros HPE, mediante registo obrigatório em ***www.hpesidebyside.pt***

Os Parceiros são a razão da criação da plataforma, e o HPE Side by Side pretende, para além de disponibilizar num único local informação diversa relativa às áreas de Servidores de Top Value e Aruba, potenciar o contacto, e consequentemente o acesso direto à HPE, através da disponibilização de inúmeras formas de contacto, seja via chat incorporado na plataforma, ou através de contacto telefónico ou *e-mail*.

Ganhe Prémios no Side by Side!
O catálogo mensal de Top Value serve de "rampa" de lançamento para campanhas de prémios que têm que ser reclamados obrigatoriamente e em exclusivo por Proximity e Business Partners no HPE Side by Side.

Com um enorme potencial para crescer, o HPE Side by Side irá em breve disponibilizar uma nova área de Recursos para Parceiros, com imagens, logotipos, catálogos e ainda comunicações desenvolvidas para cliente final.

Contactos HPE Side by Side:
www.hpesidebyside.pt
Email: ***info@hpesidebyside.pt***
Tem alguma dúvida? Ligue para o 918 921 013

Hewlett Packard Enterprise

ARROW

SERVIDORES TOP VALUE
HPE PROLIANT

Soluções pré-configuradas | Melhor Preço | Disponibilidade imediata

Inscreva-se no HPE Side by Side, receba o catálogo mensal e esteja atento às campanhas para ganhar Prémios! www.hpesidebyside.pt

Inscreva-se no Engage & Grow e, pelas suas compras, irá ganhar pontos que no final do Trimestre serão convertidos em Euros! https://emea.engageandgrow.hpe

O HPE Side by Side e o Engage & Grow são programas exclusivos para Parceiros HPE.

Nos dias 24 e 25 de Março, a Arrow convida-o a participar nos Webinars TOP VALUE, onde terá oportunidade de desenvolver o seu conhecimento dos produtos que constam no catálogo promocional e programas existentes para o canal.

24 Março	aruba a Hewlett Packard Enterprise company	25 Março	Hewlett Packard Enterprise
WEBINAR DE ARUBA TOP VALUE E PROGRAMAS DE CANAL PARA ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO!		WEBINAR DE SERVIDORES TOP VALUE E PROGRAMAS DE CANAL PARA ALAVANCAR O SEU NEGÓCIO!	

Não perca esta oportunidade e inscreva-se já! Para se inscrever, envie email para: hpe.ecs.pt@arrow.com

ARROW Five Years Out

ARROW PORTUGAL
Tel. +351 21 893 31 00 | hpe.ecs.pt@arrow.com

Saiba mais em:
www.arrow.com/ecs/pt/

O data center Verde

A externalização do data center e a adoção de serviços cloud como estratégia para a descarbonização das organizações.

Hoje, milhares de organizações confiam o alojamento ou computação dos seus dados a empresas externas que têm como missão a oferta de serviços de data center e cloud. As organizações que escolhem fazer uso de uma infraestrutura que não é sua, fazem-no por diversos motivos, entre os quais estão redução dos custos, aumento da fiabilidade, melhores mecanismos de segurança física e lógica que estas infraestruturas incluem, entre outros. No momento atual em que a oferta de serviços de data center e cloud já está consolidada por diversos operadores, importa refletir sobre como podem hoje estes players diferenciar-se junto do cliente final de forma a acrescentar valor ao serviço proposto para fugir à comoditização e à armadilha do preço. Para compreender melhor quais os fatores que podem contribuir hoje para uma perceção de valor acrescentado destes serviços é necessário olhar com atenção para as alterações pelas quais as organizações estão hoje a passar. A pandemia provocada pela COVID-19 tornou evidente que tanto o setor público como privado dependem do digital para ajudar as organizações a melhorar a sua eficiência operacional e a ser mais resilientes face a eventos disruptivos. Estas motivações conjugadas com diretrizes da gestão de topo para a chamada transição digital, inovação e segurança irão colocar ainda mais pressão nos departamentos de IT das organizações para fazer essa transformação acontecer. O desafio de gerir tecnologias cada vez mais complexas e com ciclos de renovação cada vez mais curtos conjugada com a dificuldade em contratar e reter talentos, motiva e acelera a adoção de modelos de externalização por parte das organizações por forma a poderem responder adequadamente a estes desafios. A somar a isso existe também uma crescente consciencialização e preocupação nas organizações para a adoção de políticas sustentáveis, mais amigas do ambiente com a adoção de medidas concretas como a definição de metas para a redução de consumo de energia, redução de emissões de CO2, descarbonização ou neutralidade carbónica. Importa então perceber como podem os operadores de serviços de data center e cloud ajudar as organizações neste novo enquadramento? Primeiro que tudo, sempre que uma organização deixa uma infraestrutura própria em prol de uma fornecida por terceiros há o ganho imediato pela economia de escala conseguida no operador, traduzidos quer pela poupança nos recursos físicos (espaço, gerador, UPS, computação, outros) quer pelo uso mais eficiente da energia seja no fornecimento ou arrefecimento dos espaços. Sabendo que o consumo de energia dos data centers representa hoje já cerca de 1% do consumo global de energia mundial, importa criar uma mensagem clara que permita ao cliente ter a perceção da preocupação que as organizações que operam neste negócio têm para com o tema da energia e sustentabilidade, pois adivinha-se que o futuro passará por criar relações B2B ambientalmente sustentáveis, isto é, para além de futuros requisitos legais irão privilegiar-se as relações entre organizações com o mesmo tipo de preocupações e ambições ambientais. Importa assim desenhar e construir uma oferta de serviços onde seja mensurável o uso de soluções mais eficientes e ecológicas na construção e operação do data center e serviços cloud e seja preferido o uso de energia limpa na operação dos mesmos. No campo da energia o desafio é ainda maior: é importante introduzir fontes de energia livres de Carbono e de baixo impacto ambiental mas é igualmente importante repensar toda a cadeia de fornecimento de energia e procurar usar fontes de energia locais (como o hidrogénio) para reduzir perdas de transporte (perdas de Joule), tudo para permitir ao cliente ter a perceção clara de que pelo uso de serviços de data center e cloud, também ele está a contribuir de forma direta para uma economia mais verde e sustentável. No campo da energia, é ainda importante pensar no potencial da compensação carbónica para as organizações, isto é, dar ao cliente a possibilidade de equilibrar as suas emissões de CO2 diretas ou indiretas pela participação em projetos de compensação carbónica, seja pela participação em projetos de reflorestação ou proteção de ecossistemas sensíveis ou no apoio à produção de energia limpa enquanto não se atinge a neutralidade carbónica desejada. Existem já hoje vários enablers para os decisores poderem materializar o objetivo de aceleração para a cloud e tornarem-se ao mesmo tempo mais verdes, o primeiro é o aumento da oferta de comunicações assentes em redes óticas que permitem débitos a preços comercialmente viáveis para as organizações fazerem o acesso aos data centers a velocidades e latências adequadas, o segundo será por via do 5G que irá permitir pela primeira vez às organizações consumirem serviços de data center e cloud a partir de redes móveis com uma liberdade geográfica sem precedentes, com débitos e latências equiparáveis ao cabo mas com uma melhoria muito significativa na cobertura geográfica e tempo de implementação. Mais do que green-marketing, o data center e a cloud podem hoje afirmar-se alavancadores para as empresas poderem contribuir de forma palpável para uma redução da sua pegada ecológica e contribuir de forma direta para uma economia mais verde pela adoção de modelos cloud mais sustentáveis, eficientes e amigas do ambiente, conseguindo ao mesmo tempo resolver para o IT das organizações o desafio tecnológico que têm entre mãos. A IP Telecom está hoje a endereçar este desafio com os seus clientes e fornecedores por forma a materializar este caminho para um serviço de data center e cloud cada vez mais sustentável. ■

Nassri Abokhalaf, Pre-Sales Manager da IP Telecom

por *Nassri Abokhalaf, Pre-Sales Manager da IP Telecom*

INFO
info@iptelecom.pt

IP Telecom

cloudsolutions

LIGAMOS **NEGÓCIOS**

Telecom · Data Center · Cloud Computing

VIRTUAL DATACENTERS

BACKUP AS A SERVICE

STORAGE AS A SERVICE

CYBER DEFENSE

CLOUD STORAGE

VIRTUAL PRIVATE NETWORKS

DESKTOP AS A SERVICE

DISASTER RECOVERY

CYBER SECURITY

DDoS DEFENSE

OPTICAL NETWORKS

NETWORK & SECURITY OPERATION CENTER

DATACENTERS LISBOA • PORTO • VISEU

UMA EMPRESA PORTUGUESA
UMA CLOUD NACIONAL

www.iptelecom.pt comercial@iptelecom.pt

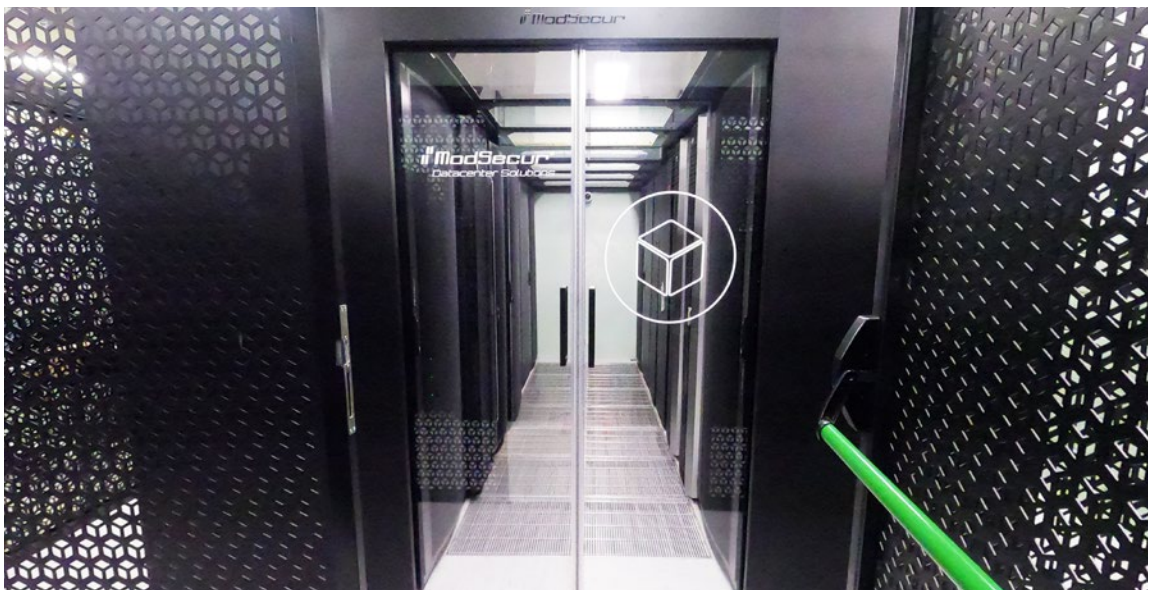
EMPRESA CERTIFICADA apcer ISO 9001

EMPRESA CERTIFICADA apcer ISO/IEC 27001

CloudSolutions
Housing
Hosting

Ascendi renova data center com solução ModSecur® IT Room

O novo data center da empresa é modular e escalável. Apresenta níveis elevados de segurança e foi desenhado à medida das suas necessidades



Fundada em 1999, a Ascendi é uma empresa que atua no mercado das infraestruturas rodoviárias, tendo a sua atividade dividida em três áreas de negócio: gestão de ativos, prestação de serviços de cobrança de portagens e prestação de serviços de operação & manutenção. É uma entidade de referência na gestão das autoestradas em Portugal, sendo reconhecida pela sua capacidade de inovação e eficiência operacional.

Com o objetivo de manter a qualidade das suas operações e de assegurar a excelência dos serviços prestados, renovou recentemente o seu data center em operação nas instalações da Maia.

DATA CENTER SEGURO, EFICIENTE E CRIADO "PARA O FUTURO"

"*Precisamos de ter uma infraestrutura escalável e "futurista", que nos permita aumentar a nossa capacidade sem parar as operações, e conseguimos isso com a implementação do ModSecur® IT Room*", refere Nuno Belgas, Gestor de Projetos na Ascendi. Os fatores decisivos para a escolha da solução criada pela empresa portuguesa Maxiglobal foram "a necessidade de aumentar os níveis de segurança do data center e as referências que a marca ModSecur® tem no mercado".

O novo data center foi instalado em simultâneo com o funcionamento da antiga infraestrutura em operação, não existindo disrupção de serviço, o que permitiu ao cliente a continuidade do negócio.

A sala técnica está protegida contra fogo, água, poeiras, humidade e vandalismo. Sendo a continuidade dos serviços uma obrigatoriedade no mundo atual, a solução apresenta redundância para os sistemas de energia socorrida (UPS), de climatização e sistema elétrico, garantindo assim uma elevada disponibilidade de toda a infraestrutura.

A eficiência energética é uma das mais-valias do ModSecur® IT Room. Através da contentorização do corredor de ar frio, com recurso ao módulo ModSecur® 3 Axis, reduziu-se em cerca de 35% os consumos dos equipamentos de climatização, aumentando a capacidade de refrigeração das unidades.

A sala técnica encontra-se dividida pelo ModSecur® Cage, uma camada de segurança física adicional, desenhada para garantir a divisão de espaços em infraestruturas de data center. Tal como toda a solução, esta componente também é modular e escalável, permitindo a alteração de tamanho e de localização sempre que necessário. O novo data center está ainda dotado de um sistema de videovigilância e controlo de acessos. "*Sentimo-nos mais seguros com a infraestrutura que temos agora, pois sabemos sempre quem acede ao local e conseguimos restringi-lo apenas às pessoas com autorização para entrar*", afirma Nuno Belgas.

MONITORIZAÇÃO CONSTANTE

Através do ModSecur® DMS é possível gerir toda a infraestrutura remotamente e em tempo real. "*Podemos verificar constantemente se o ambiente está dentro dos parâmetros esperados para o correto funcionamento dos equipamentos, o que nos permitirá aumentar o seu período de vida útil*", refere Nuno Belgas. A solução está equipada com um sistema de alarmística, que possibilita o envio de notificações em tempo real, reduzindo o tempo de resposta dos gestores de IT e aumentando a eficiência, mantendo a infraestrutura com alto desempenho e máxima estabilidade.

PROJETO CONCLUÍDO COM SUCESSO

O projeto de implementação do data center correspondeu às expetativas da Ascendi e "os prazos foram cumpridos, havendo um constante acompanhamento por parte das equipas técnica e comercial da Maxiglobal". Nuno Belgas descreve o ModSecur® IT Room como sendo "*seguro, eficiente e flexível*".

A Maxiglobal vincou a sua identidade através da criação de uma marca própria – ModSecur® – sob a qual disponibiliza uma vasta oferta de soluções tecnológicas. Tem atualmente mais de 150 data centers instalados em Portugal e pretende continuar a crescer e a inovar! ■

INFO

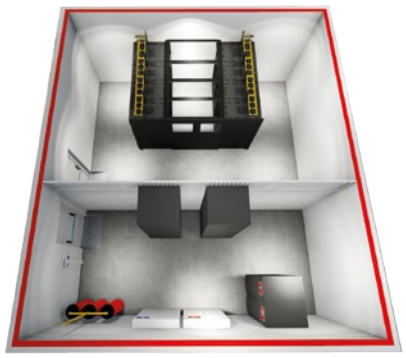
maxiglobal.pt

ModSecur®
Datacenter Solutions

A PENSAR NO FUTURO DOS NEGÓCIOS

MODSECUR®
MICRO DATACENTER

MODSECUR®
SMART IT RACK



MODSECUR®
IT ROOM

MODSECUR®
IT CONTAINER

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

Powered by maxiglobal

Acha que conhece a NetApp?

Tornar as operações mais eficientes para os clientes, especificamente a equipa de operações de IT, sempre foi um princípio chave desde a fundação da NetApp. Se pretende construir uma cloud privada, assuma o controlo de todos os seus dados importantes, construa infraestruturas as-a-Service ou simplifique e automatize workloads virtuais. Não existe melhor momento senão agora para a sua transformação digital.
Como está a correr a sua estratégia de implementação de cloud?

Thomas Kaiser, Director Partner Led Area EMEA, NetApp

A NetApp tem vindo a adquirir novas empresas. Como é que o Spot, a CloudJumper e a Talon se enquadram no portfólio de produtos da empresa?
Conseguir que aplicações e infraestruturas trabalhem em conjunto na cloud é complexo, e clouds não otimizadas podem ser dispendiosas e abrandar a transformação do negócio. Para além disso, o gasto nas clouds públicas impulsionado por recursos ociosos e recursos superprovisionados é um problema significativo e crescente do cliente, abrandando ainda mais a adoção de cloud pública.

O Spot fornece uma combinação de ferramentas para visibilidade e automação que impulsionam a otimização contínua das workloads numa única plataforma, mantendo tanto o SLA como o SLO. Isto alivia as equipas de DevOps, CloudOps e FinOps do fardo e da complexidade da gestão, escala, afinação e otimização de recursos em cloud, para que possam concentrar-se na inovação empresarial sob controlos orçamentais aceitáveis.

Tendo em conta os tempos que vivemos, como pode a NetApp ajudar clientes e Parceiros a enfrentar o desafio do escritório remoto?
Devido à propagação da COVID-19, o mundo está a adaptar-se a um "novo normal" — a trabalhar a partir de casa. Muitas empresas aumentaram ou alteraram a sua pegada de infraestrutura virtual de desktop (VDI) para atender às exigências dos seus utilizadores que trabalham a partir de casa, sejam eles os developers que estão a criar aplicações para os utilizadores finais ou clientes, ou os clientes ou utilizadores finais que utilizam estas aplicações.

Em 2020, a NetApp adquiriu a CloudJumper, uma empresa líder em software de cloud nos mercados de infraestruturas de desktop virtuais (VDI) e serviços de desktop remoto (RDS).

A NetApp e a CloudJumper fornecem uma plataforma de gestão simplificada para fornecer infraestruturas virtuais de desktop, armazenamento e gestão de dados no Microsoft Azure, AWS e Google Cloud com a melhor gestão de desktop virtual combinada com o melhor armazenamento e serviços de dados.

A CloudJumper dá aos clientes um caminho simples e seguro para o futuro, gerindo ambientes atuais – muitas vezes on-prem ou utilizando tecnologias mais antigas, como Remote Desktop Services (RDS) – para além do ambiente para onde o mercado se está a deslocar – ambientes de trabalho hospedados na cloud utilizando Windows Virtual Desktops (WVD). O NetApp VDS fornece aos clientes da CloudJumper um armazenamento de dados altamente resiliente com funcionalidades de classe empresarial, incluindo desempenho, alta disponibilidade, caching global de ficheiros, backup, conformidade e capacidades essenciais para ajudar a mover operações de negócio para a cloud.

O HCI tem sido uma tendência de mercado em crescimento considerável, o que é que a NetApp está a fazer nesta área?
Quando lançámos o NetApp HCI há vários anos, tomámos uma abordagem decididamente diferente de outros fornecedores. Acreditámos na altura – e continuamos a acreditar – que o desafio mais importante a resolver para os clientes é simplificar a crescente complexidade da gestão do IT, e especialmente da gestão de dados, em ambientes híbridos e multicloud.

Sempre defendemos que o HCI deve defender a infraestrutura híbrida em cloud. Achámos que combinar operações e serviços simples de cloud num aparelho integrado de fácil utilização era a solução perfeita para os desafios da gestão de dados.

Num avanço rápido até hoje, os analistas estão a ver os benefícios das arquiteturas desagregadas e nós desenvolvemo-las para os requisitos de cloud híbrida desde o início.

Hoje, vemos os clientes a executar workloads mistas em escala com uma grande subida no número de soluções de computação de utilizador final e VDI. Estes clientes estão a reportar grandes resultados à medida que escalam e crescem.

Mas aqui está um facto bem conhecido: a força da NetApp está nos serviços de cloud e inovação de software. Assim, enquanto continuarmos a evoluir os nossos aparelhos fáceis de utilizar com soluções full-stack num futuro previsível, estamos a investir em inovação definida em software para dar aos clientes a liberdade máxima de executarem as suas workloads nos servidores – ou nas clouds – da sua escolha com opção de software-only.

Talvez os planos mais emocionantes para o NetApp HCI envolvam o *Projeto Astra*. A NetApp está a liderar as arquiteturas de aplicações da próxima geração, resolvendo alguns dos desafios fundamentais das aplicações containerizadas. Estamos a cumprir a promessa completa de portabilidade da aplicação, tornando os dados persistentes e imponentes. Os clientes podem executar um novo conjunto extenso de workloads de Kubernetes ao lado das suas aplicações virtualizadas existentes com a confiança de que o armazenamento certo é sempre selecionado, o desempenho é gerido e os dados da aplicação estão protegidos.

Muitas empresas estão a adaptar-se a uma estratégia cloud first. Como é que um fornecedor tradicional de data center como a NetApp se encaixa nesta nova realidade?

Deixe-me responder-lhe com outra pergunta. O que conseguiria alcançar com os seus dados se pudesse tê-los no lugar certo e na hora certa, para que as pessoas certas tenham os recursos certos para experimentar, inovar, experimentar algo novo?

No nosso mundo baseado em dados, o sucesso baseia-se na capacidade de uma organização alimentar a inovação baseada em dados nas maiores clouds do mundo, de modernizar o IT e de trazer o poder da cloud para todas as partes do seu negócio, com uma experiência híbrida multicloud perfeita.

Um ambiente híbrido multicloud é essencial para suportar as workloads atualmente, como IA, DevOps e aplicações empresariais modernas que funcionam na cloud, através da cloud, e on prem. Mas a multicloud híbrida deve entregar escolhas, não complexidade. A experiência certa é fundamental.

Na NetApp, acreditamos que deve construir e consumir a sua cloud nos seus termos. Uma experiência perfeita em todo o lado — é isso que a construção do seu tecido de dados pode ajudá-lo a alcançar.

Qual a importância do trabalho do distribuidor para a NetApp? E para os sócios?

Os nossos valores incluem um compromisso com a rentabilidade dos Parceiros, facilidade de fazer negócios e antecipar um excelente retorno nas nossas Parcerias.

Os nossos clientes dizem-nos que precisam de Parceiros, de todos os tipos, que sejam especialistas em assuntos em áreas novas e em evolução e que possam ajudá-los a projetar e implementar com sucesso os seus projetos de Transformação Digital.

Em tudo isto, a distribuição desempenha um papel fundamental, por exemplo, ao impulsionar a habilitação do Parceiro com um caminho claro para o crescimento ou simplesmente ao apoiar os Parceiros para alcançar a sua capacidade de negócio ideal. A distribuição planeia e executa campanhas em conjunto com Parceiros locais para lançar novas ofertas, serviços e espalhar a palavra.

Mesmo que o ano fiscal da NetApp termine em abril, como está o desempenho da empresa até agora? E no mercado português?

A NetApp apresentou resultados fortes nos últimos trimestres, executando com sucesso o nosso plano de escalar o nosso negócio de cloud enquanto cresce no mercado de armazenamento.

As empresas estão cada vez mais a priorizar projetos transformadores de cloud híbrida, o que impulsiona o nosso momentum à medida que os clientes recorrem à NetApp para os ajudar a atingir esses objetivos.

É isso que reconhecemos globalmente, mas também nos mercados locais, incluindo Portugal.

Quais são as perspetivas da NetApp para o próximo ano que começa em maio?

Os dados dos nossos clientes estão em qualquer lugar, de todas as formas imagináveis. E estão a crescer a cada minuto, armazenados em cloud públicas, clouds privadas e on prem. As equipas de clientes aproveitam-no para fazer com que o seu trabalho e o seu negócio dependam disso para sobreviver e prosperar.

NetApp, Especialistas em Armazenamento em Cloud vão apoiar os nossos clientes a conceber o seu tecido de dados para o entregar onde, quando e como precisam.

Que mensagem final gostaria de enviar ao mercado português?

Vimos uma tendência de negócio muito positiva nos últimos dois anos e confiamos no nosso forte Partner Eco System. Isto torna-nos flexíveis para adaptar as nossas soluções perfeitamente ajustadas ao mercado português local.

A continuidade é fundamental para a relação com o cliente, e vamos maximizar os esforços para apoiar os nossos clientes portugueses na sua jornada de transformação para simplificar os seus ambientes de IT.

Estamos muito contentes com a confiança que os clientes portugueses têm na NetApp e à medida que a sua estratégia multicloud híbrida pós-pandemia se desenvolve, irá servir para focar como se pode avançar para uma infraestrutura integrada em que os dados e serviços se movem livremente entre plataformas, clouds e ambientes. ■

INFO

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

A liderança no feminino

A disparidade de género tem estado vincada no setor das tecnologias, bem como nos cargos de liderança. Para inverter esta realidade é necessário apostar em áreas como a educação e a politica das organizações

por *Diana Ribeiro Santos*

Não é segredo que o setor de IT apresenta uma predominância masculina e que as mulheres ainda são uma minoria nas organizações.
Neste sentido, o IT Channel procurou ouvir os testemunhos e a experiência de nove mulheres em posições relevantes na indústria do IT e que trabalhem em Portugal ou lidem com territórios que incluam o país.
Apesar do ritmo lento e da desigualdade ainda sentida, o número de mulheres em cargos de liderança empresarial está a crescer na área das tecnologias.
Existe uma valorização crescente dos traços de liderança mais frequentes entre as mulheres líderes, como é o caso do trabalho em equipa, a promoção das relações interpessoais e a motivação do grupo.
Muitos são os estudos que demonstram que a diversidade de género dentro de uma organização é um dos fatores apontados para o sucesso.
A verdade é que a mulher teve durante muito tempo um papel preponderante no seio da responsabilidade familiar, deixando assim a parte profissional para segundo plano.
As organizações têm agora um papel fundamental nesta nova realidade, uma vez que devem atrair o mundo feminino com politicas e incentivos que concedam uma flexibilidade para as necessidades das mulheres, fazendo com estas encontrem um equilíbrio entre a vida profissional e pessoal.
Assim, é necessário quebrar estereótipos e apostar na educação e no ensino das camadas mais jovens. É fundamental dar a conhecer exemplos reais e transparentes para que cada vez mais mulheres queiram apostar na área das tecnologias e, consequentemente, chegar a cargos de liderança.

ANA CAROLINA CARDOSO GUILHÉN, IBERIAN CHANNEL DIRECTOR, APC BY SCHNEIDER ELECTRIC

"Empresas com mulheres em cargos de liderança têm mais sucesso"

Em Portugal, 60% do universo feminino opta pela área de ciências, mas ainda existe um *gap* no sector do IT, apesar de ser um mercado resiliente e em crescimento.
A tecnologia acaba por não ser a primeira opção por diversos motivos, como é a falta de exemplos, a visão de que vai ser difícil e o facto de haver muito mais homens a exercer esta profissão. Este pensamento acaba por se tornar numa coisa natural e acaba por criar profissões de homens e profissões de mulheres. As mulheres não desistem por elas, desistem porque muitas das vezes não têm um respaldo em casa e porque a carreira do homem acaba por prevalecer.
Apesar de empresas como a Schneider Electric apresentarem fortes políticas sobre mulheres em cargos de liderança, ainda são uma minoria dentro das organizações.
Ter mulheres em cargos de liderança em empresas de tecnologia aporta diversas vantagens para a organização.
Da mesma forma que existem diferenças na liderança consoante a diversidade de culturas, ter uma mulher num cargo de liderança na área da tecnologia vai agregar diferentes pontos de vista e modos de agir, inerentes a algumas características próprias da mulher.
A mulher não corre riscos, é mais comedida nas suas decisões e pensa no "e se não der certo".
As mulheres precisam de se sentir parte de um todo, têm grandes preocupações a nível de sustentabilidade e a necessidade de tornar o mundo num sítio melhor, o que acaba por estar relacionado com o instinto maternal e com o facto da mulher ter a necessidade de cuidar.
Existem estudos que comprovam que empresas com mulheres em cargos de liderança têm mais sucesso.
O problema está em chegar a esses mesmos cargos porque nos faltam as bases, em grande parte por causa da educação. Assim, é preciso romper barreiras e estereótipos do que é destinado ao homem e à mulher.

ANA SOFIA GARCIA, CHANNEL MANAGER, XEROX

"A tecnologia faz cada vez mais parte das nossas vidas"

Um bom líder é alguém que inspira as pessoas com quem trabalha, que dá o exemplo, que reconhece o bom desempenho dos seus colaboradores e que assume responsabilidades. É isso que as empresas procuram, seja homem ou mulher.

No setor das tecnologias verificamos, historicamente, que a maioria dos líderes eram homens, e muito provavelmente esta tendência estava associada ao *background* académico. Entretanto, ao longo dos anos, esta realidade tem vindo a alterar-se de forma praticamente natural.

A tecnologia faz cada vez mais parte das nossas vidas, o que faz com que seja uma necessidade comum.

O processo de recrutamento de um líder deve assentar nas características descritas anteriormente, equilibrando o número de homens e de mulheres em cargos de liderança dentro das organizações.

Existem determinadas características que são praticamente comuns à generalidade das mulheres e que no fundo são características pessoais, como é o caso da versatilidade, capacidade de conciliação, criatividade e resiliência que acabam por oferecer valor à organização.

O facto de haver cada vez mais mulheres neste setor, deve-se em grande parte à exigência de tudo o que está a acontecer à nossa volta e a esta (quase) dependência das tecnologias e que tem vindo a quebrar estas barreiras.

ANA TERESA RIBEIRO, BUSINESS UNIT DIRECTOR, ACCOUNTANTS & SMALL AND MEDIUM BUSINESS, SAGE

"A inteligência emocional ajuda-nos na forma como lideramos e gerimos pessoas"

Se olharmos para dados estatísticos, ainda vemos mais homens do que mulheres no setor de IT. Já na perspetiva de liderança, acredito que a diferença já não será tão grande porque não estamos a falar só de competências técnicas.

Quanto mais diversa for uma equipa de gestão, mais perspetivas existem sobre determinado assunto e mesmo sobre a própria estratégia da organização.

Uma das características que normalmente é apontado nas mulheres como como uma fraqueza, é na minha opinião uma das nossas maiores qualidades. A inteligência emocional ajuda-nos na forma como lideramos e gerimos pessoas.

Por outro lado, acabamos por ter uma perspetiva de cliente, devido aos vários papéis que desenvolvemos na nossa vida e acabamos por nos conseguir colocar nos pés dos clientes com muita facilidade.

Outra questão muito importante é a competência e a confiança, ou seja, até posso ter competência para, mas se calhar ainda não tenha a confiança necessária. E este é um trabalho que também passa muito pelas organizações.

Quanto mais mulheres existirem em cargos de liderança no setor de IT, mais isso influencia as chefias intermédias e mais as motiva a acabar com estereótipos.

CARLA ZIBREIRA, CYBERSECURITY CONSULTING DIRECTOR, S21SEC

"O fator cultural ainda é muito importante"

Os próprios cursos estão feitos a pensar no masculino. Os cursos mais orientados para as áreas da segurança são cursos muito baseados em competências tecnológicas, muito pouco na parte da gestão da segurança, por exemplo, da cibersegurança, o que acaba por não atrair tantas mulheres.

O fator cultural ainda é muito importante, uma vez que na Europa Latina a mulher continua a ter um papel preponderante no seio da família e na responsabilidade familiar, o que a liberta pouco para a parte profissional.

Tem havido uma mudança muito lenta. Infelizmente ainda não estamos no patamar onde efetivamente olham para o nosso valor, experiência e na forma de estar que é diferente entre homens e mulheres e que tem como objetivo complementar o negócio.

As mulheres têm um sentimento maternal para com a sua profissão, no sentido de cuidar das suas equipas e de cuidar daquilo que fazem, e pensamos mais em estratégias de proteção do negócio.

Não há problema nenhum em ser mulher, ser mãe e ser profissional. É necessário encontrar um equilíbrio e não tem de haver um peso na consciência por eventualmente, haver algumas diferenças de papéis face aquilo que acontecia em gerações passadas em que a mulher tinha um papel muito mais preponderante em casa.

É fundamental promover um ambiente heterogéneo e plural dentro das organizações do ponto de vista de competências humanas. Esta mudança de comportamento não é obviamente automática e vai demorar ainda algumas gerações.

CATARINA PESSANHA, CHANNEL ACCOUNT MANAGER, COLT TECHNOLOGY SERVICES

"Não devemos ser nós a marcar essa diferença"

As empresas estão sensibilizadas para a diversidade. Na Colt tentamos criar as condições e sensibilizar todos os colaboradores, clientes e fornecedores para a importância dessa mesma diversidade.

Acho que também nos cabe a nós, enquanto mulheres, não criarmos a diferença. A comparação não deve ser feita, uma vez que cada um de nós tem as suas competências e cada um de nós está vocacionado para um determinado tipo de atividade.

Acredito que a verdadeira questão não está relacionada com o facto de ser um homem ou uma mulher, mas sim com as nossas características e o nosso perfil que, neste caso, pode ser de liderança ou não.

Não devemos ser nós a marcar essa diferença. Muitas vezes há um preconceito relativamente às mulheres em funções de liderança devido a questões relacionadas com a disponibilidade de tempo ou por terem de tratar da família, etc.

As organizações não devem olhar para uma mulher e pensar que dado o seu género, acarreta limitações para o cargo.

Nunca senti que uma porta se fechasse pelo fato de eu ser mulher e apesar de tudo, acredito que estamos no bom caminho.

ELIZABETH ALVES, SALES DIRECTOR, EXCLUSIVE NETWORKS

"Uma era em que as mulheres conquistam cada vez mais o seu espaço"

Portugal apresenta, no contexto europeu, uma taxa de atividade feminina excecionalmente elevada, sendo que as mulheres com filhos pequenos tendem a trabalhar a tempo inteiro. Mesmo nas sociedades contemporâneas, trabalho e família são frequentemente encarados como duas áreas da vida social distintas, embora necessariamente presente na vida da maior parte dos indivíduos, o que tem levado a que se defendam políticas e medidas de conciliação entre a vida laboral e familiar e a necessidade de conjugar dois mundos dissociados. De acordo com alguns estudos, as mulheres ativas têm uma dificuldade maior em conciliar a vida familiar com a profissional, porque ao tentar não menosprezar a primeira pode contribuir para problemas de progressão na carreira.

Fazendo parte do mercado das IT há 20 anos, tenho claro que este é um mercado maioritariamente masculino; no entanto, assisto com satisfação, nos últimos anos a um crescimento da presença de mulheres, não apenas em cargos técnicos e especializados como em cargos de chefia. Ainda assim há muito para fazer.

Devemos perceber os principais desafios e oportunidades das mulheres nas TI, numa era em que as mulheres conquistam cada vez mais o seu espaço, no dia-a-dia. É importante percebermos onde e como podemos exponenciar diversidades, por forma a que cada vez mais mulheres aspirem trabalhar nesta área.

Sendo um setor de crescimento e inovação constante, qualquer especialista tem um desafio de aprendizagem diária para resposta às necessidades permanentes, e estar a par das novidades tecnológicas, das tendências e necessidades deste mercado.

FERNANDA CATARINO, HEAD OF CHANNEL - PRODUCT BUSINESS EUROPE, FUJITSU

"Gerir o equilíbrio entre vida pessoal e trabalho"

A nossa indústria é impulsionada pela inovação - e é um facto reconhecido que ser capaz de aproveitar uma ampla variedade de perspetivas e ideias nos permite desafiar as ideias estabelecidas e inovar com muito mais eficácia. Sabemos que a diversidade numa força de trabalho oferece uma gama de experiências e opiniões que impulsionam a inovação, mas ainda assim as mulheres continuam sub-representadas nas IT.

Sem surpresa, em 2020, com a maioria de nós a trabalhar em casa, tornou-se mais difícil do que nunca gerir o equilíbrio entre vida pessoal e trabalho. E a necessidade de apoiar o ensino remoto das crianças acaba por aumentar a pressão. Esta questão levantada por algumas colaboradoras no canal de IT reflete uma observação recente das Nações Unidas de que a crise global do COVID-19 "tornou visível o facto de que a economia mundial e a manutenção das nossas vidas encontra-se assente no trabalho invisível e não remunerado de muitas mulheres".

Está bem documentado que as mulheres têm capacidades sociais mais aprimoradas do que os homens, e isso traz grandes vantagens para muitas funções. E, à medida que um número crescente de tarefas se torna automatizado, são essas capacidades que terão mais procura do que nunca, pois mesmo a inteligência artificial não pode ser treinada em vertentes como a empatia.

ISABEL REIS, MANAGING DIRECTOR, DELL TECHNOLOGIES

"Sou a favor do mérito"

Existe realmente um crescimento bastante grande no número de mulheres em cargos de gestão. Apesar disso, há menos interesse por parte das mulheres em seguir cursos de tecnologias de informação, uma vez que também existe menos disposição dos próprios empregadores em conseguir equilibrar a contratação de mulheres para cargos de liderança.

Sou a favor do mérito. Tenho algumas reservas relativamente às quotas, porque eu acho que as mulheres devem entrar por mérito e não por que os números assim o obrigam.

A verdade é que eu própria tenho dificuldade em contratar mulheres porque para cada vaga há dez vezes mais homens a concorrer, o que faz com que seja mais difícil melhorar os rácios.

Está provado que as empresas que tem os níveis de diversidade mais balanceados tem mais sucesso.

As mulheres aportam determinado tipo de características genéticas que são importantes ao negócio, enquanto os homens apresentam outras.

Eu sou a favor da diversidade. Ao ter uma gestão estritamente masculina, a organização acaba por perder aquilo que as mulheres podem oferecer à organização e que está relacionado com o *multitasking* ou com características conciliadoras. As mulheres trabalham muito por espírito de missão e apresentam uma capacidade de luta e de resiliência muito acima do normal.

Portanto, as companhias devem tirar partido daquilo que são as características mais fortes das mulheres e dos homens.

Atualmente, não é possível gerir uma companhia com sucesso se não existirem vários ângulos de visão.

PAULA PANARRA, GENERAL MANAGER, MICROSOFT

"A importância do empoderamento das mulheres"

Embora tenha havido algumas melhorias, não há alterações muito significativas no que diz respeito à representatividade das mulheres no setor das tecnologias.

Atualmente, dados recentes do parlamento europeu dizem-nos que apenas 18% das mulheres da população europeia trabalha no setor da tecnologia, enquanto a Europa enfrenta uma escassez de trabalhadores.

É importante fazer um trabalho de requalificação na população ativa para que este *gap* diminua, enquanto se aposta na atratividade do setor.

A necessidade de um maior equilíbrio daquilo que são as tarefas domésticas é também muito importante para fazer com que as mulheres continuem a ambicionar o seu avanço profissional.

Há um benefício claro na diversidade dentro das organizações, uma vez que esta permite criar inovação direcionada para o cliente final, permitindo assim tirar o maior partido das diferenças visões e perspetivas.

É na essência da cultura empresarial que tem de começar esta clarificação da importância estratégica da diversidade de recursos dentro de uma organização.

A importância do empoderamento das mulheres e das condições das mulheres é importante até para o desenvolvimento da sociedade e para colmatarmos aquilo que são hoje situações de desigualdade e até de pobreza a nível mundial.

O que deve ser melhorado?

ANA CAROLINA CARDOSO

Para além das políticas públicas e incentivos das organizações, a chave para a mudança passa por trabalhar com as camadas mais jovens. É importante dar a conhecer exemplos e referências para que vejam que esta é uma indústria atrativa, enquanto se rompem estereótipos.

É ainda importante que as empresas tenham políticas abertas para mulheres, centradas na flexibilidade, como é caso das medidas de extensão da licença de maternidade.

Assim, a conciliação entre a carreira profissional e a vida familiar é extremamente importante.

ANA SOFIA GARCIA

O facto de dar a conhecer mulheres em cargos de chefia, motiva outras mulheres a fazer esse mesmo caminho, o que faz com que abandonem estereótipos que tinham no passado e que estão relacionados, por exemplo, com o facto de que para ter uma carreira, não podem ter família.

ANA TERESA RIBEIRO

As faculdades devem ser muito mais apelativas na forma como se propõem às candidatas ao ensino superior.

Vivemos cada vez mais num mundo em que as oportunidades estão disponíveis para todos e, portanto, depende da escolha de cada um o caminho que quer fazer. Assim, apostar na educação familiar faz toda a diferença.

CARLA ZIBREIRA

É colocada muita culpa do nosso lado por não estarmos presentes e, por isso, o primeiro trabalho é feito em casa na forma como educamos as gerações mais novas. Para além do papel que as organizações devem desempenhar, é importante ter um papel mais próximo das universidades. A comunicação social também tem um papel fundamental, uma vez que pode ser a voz desta realidade.

CATARINA PESSANHA

Deve ser feita uma mudança de mentalidades. Há uma mentalidade instalada e que não é com um, nem com dez anos que vamos ultrapassar. Portanto, esta é uma questão geracional e é preciso trabalhar nisso.

ELIZABETH ALVES

Sendo este um mercado vasto e de contínuo crescimento e desenvolvimento, e com uma forte procura nas áreas de infraestrutura, cloud, segurança de informação e desenvolvimento, é fundamental criar mecanismos e ferramentas de forma a cativar as mulheres para as diversas áreas tecnológicas, logo a partir do ensino básico.

Posso referir que deveria haver alterações na lei, seja referente à conciliação laboral vs. família, seja sobre a remuneração. No entanto, e por uma questão sociocultural, cabe-nos a todos enquanto sociedade o de partilharmos uma maior compreensão e recetividade para haver um melhor equilíbrio entre a família e o trabalho.

FERNANDA CATARINO

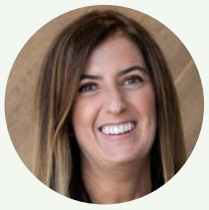
Assim que começarmos a inspirar-nos uns aos outros, o mundo tornar-se-á cada vez mais inclusivo à medida que pessoas de diferentes origens se tornem motivadas a quebrar barreiras.

Acredito fortemente que precisamos de "*Role Models*" para combater os estereótipos, mas as mulheres em cargos de chefia também precisam de ser realistas e transparentes. A nossa mensagem é que as mulheres podem ter uma carreira e ser bem-sucedidas, mas precisamos de "ser" a mudança que queremos ver; precisamos de "ser" a líder que queremos ver.

ISABEL REIS

É necessário apostar no ensino, desmistificar a ideia de que a área de IT é uma área predominantemente masculina e criar uma situação motivacional para angariar mais mulheres para cursos relacionados com a área. É importante que as empresas tenham objetivos internos definidos. Na Dell, em 2030, 50% da força de trabalho tem de ser feminina e 40% dos *managers* tem de ser mulheres.

PAULA PANARRA



Há a necessidade de continuar a atrair as raparigas para estas áreas, dar a conhecer modelos femininos e realizar iniciativas junto de estudantes onde damos a conhecer a experiência de outras mulheres Nas empresas, há trabalho de qualificação e de requalificação que tem de ser feito. A realidade mostra-nos que na sociedade muito do emprego não qualificado continua destinado a mulheres. É importante trabalhar na literacia digital das mulheres.

O IT CHANNEL É MEDIA PARTNER DO IDC FUTURESCAPE 2021

IDC FutureScape 2021: a transformação dos modelos de negócio

A IDC partilhou as suas dez previsões tecnológicas até 2024 para as diversas dimensões do Future Enterprise

por *Diana Ribeiro Santos*

O contexto pandémico atual originou uma disrupção na economia que irá originar uma redefinição de prioridades, principalmente no investimento em IT nos próximos cinco anos, uma vez que o digital terá um papel fundamental nos modelos de negócio da grande maioria das organizações.

FUTURE OF ENTERPRISE - O SETOR PRIVADO

Bruno Horta Soares, Executive Senior Advisor da IDC Portugal, defende que a transformação digital, não é a transformação do digital, mas sim a transformação dos negócios para fazer face a uma economia cada vez mais digital.

Já Maria José Campos, administradora no Millenium BCP, acredita que a pandemia fez como que os clientes se tornassem mais próximos do banco. "Hoje, em média, um cliente mobile interage com o banco 32 vezes por mês, o que mostra a intensidade da relação. Em termos de satisfação também subimos em todos os indicadores de mercado", explica.

A verdade é que a COVID-19 veio acelerar os processos de transformação digital das empresas, bem como a utilização da Internet nas compras do dia-a-dia. Segundo os dados da IDC, estima-se que no final de 2020 apenas 58% tinha comprado online, um número que coloca Portugal dez anos atrás daquela que é a média europeia.

"2020 foi o ano em que surpreendemos o mercado e abrimos uma loja. Mais do que a venda, esta loja é um showroom. Passamos então para o omnicanal", refere Paulo Pinto, Diretor Geral da La Redoute Portugal que acredita que o consumidor deve ter à sua disposição os diversos canais, tem de poder navegar e passar do online para o offline sucessivamente. Assim, o online necessita do físico para poder fortalecer a experiência do cliente.

"Demonstramos que o online é só mais um canal. O digital não veio para tirar nada. Veio sim, para ajudar as pessoas, sendo apenas mais uma forma diferenciada de poder comprar, segura e que permite conciliar outros aspetos da vida pessoal", acrescenta Paulo Pinto.

Bruno Horta Soares conclui que é fundamental uma transformação dos modelos de negócio. Uma ideia que vai de encontro a uma das previsões da IDC que indica que "a economia mudou. Passamos de uma economia de oferta por uma economia de procura, com um maior foco naquilo que são os resultados dos processos".

FUTURE OF DIGITAL INFRASTRUCTURE

"Todos os negócios, independentemente da dimensão e do setor, estão atualmente sob a enorme pressão da transformação digital. As atenções estão focadas na forma como as infraestruturas de IT suportam esta transformação. Afinal, apesar de tudo, o digital precisa de uma infraestrutura. Esta infraestrutura digital, ainda assim, é um meio para um fim e ela tem de ser absolutamente transversal, pois é ela que permite que a organização, numa lógica de ponto a ponto, possa operar de forma digital", afirma Pedro Borralho, Associated Partner IDC Consulting & Partner Zertiv Consulting.

A IDC prevê que já em 2021, 75% das empresas venham a reconhecer os benefícios do consumo as-a-Service, um consumo que pode ser meramente interno e promovido por prestadores de cloud, por exemplo, e vão reconhecer a prioridade da agilidade conferida às suas infraestruturas e à eficiência operacional, de modo a aumentar até cinco vezes a adoção de arquiteturas de raiz cloud para suportar os negócios e as suas aplicações.

Para Nuno Miller, Head of Digital & IT, Sonae Fashion, a transformação provocada pelo digital tem impacto em todos os setores. "Começou com exemplos de e-commerce na Amazon, passou para a parte da marcação das viagens com a Booking, para a parte de transportes com a Uber, tem vindo a passar para a área automóvel com carros cada vez mais digitais e mais eletrónicos e também para a área da saúde e todas as áreas associadas". ■

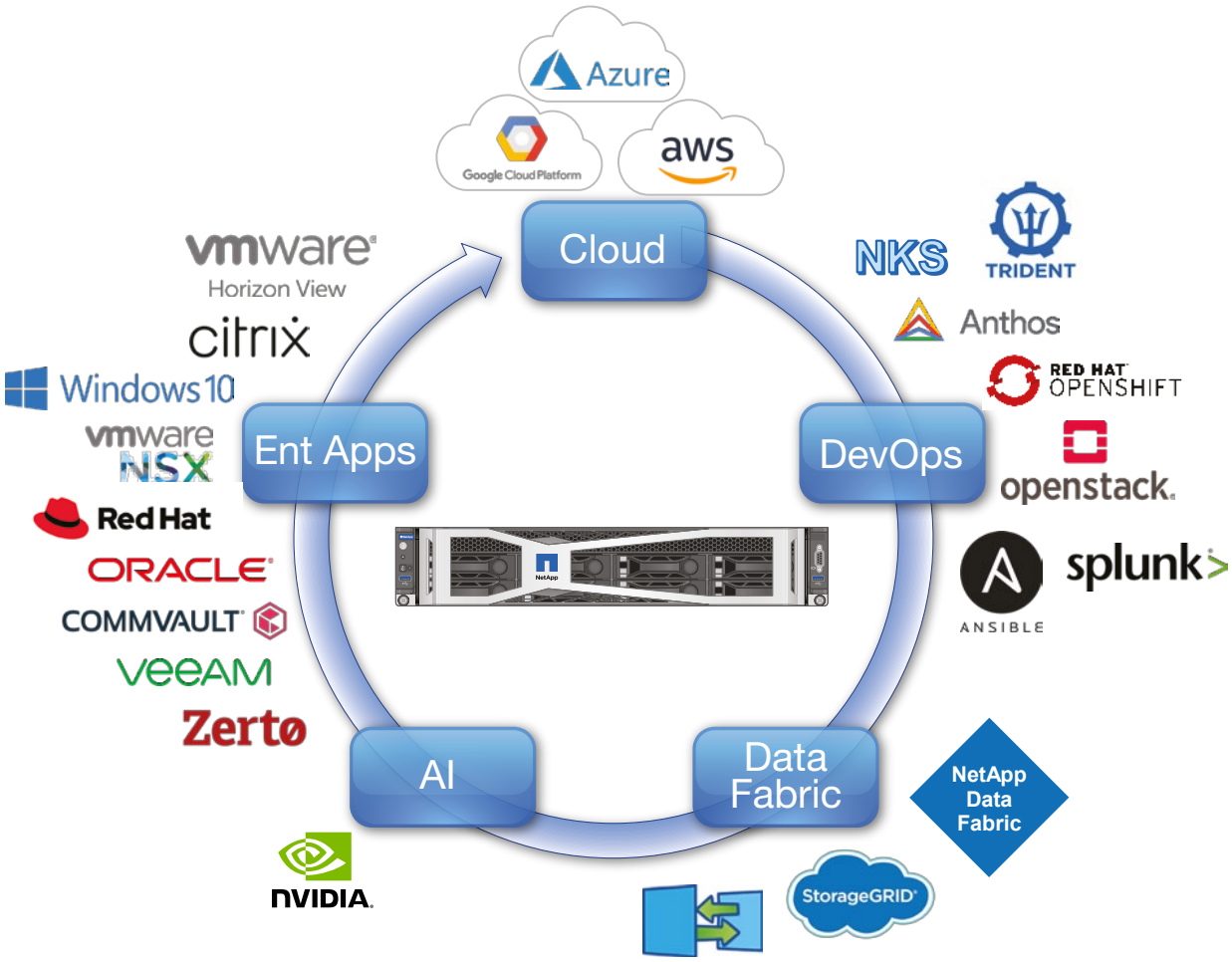
NetApp

NetApp HCI

A sua nova infraestrutura de Cloud Híbrida

Consuma serviços da mesma forma, independentemente do tipo de cloud: privada, pública ou híbrida. Otimize e execute múltiplas aplicações com desempenho garantido on-premise.

Saiba mais:



Five Years Out

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

Mais informações:
netapp.ecs.pt@arrow.com

NetApp
Distributor Partner

"Criar soluções para transformar ideias em sucessos"

A consultora tecnológica Evonic tem como principal objetivo a entrega de soluções inovadoras e serviços que coloquem as tecnologias de informação ao serviço dos objetivos de negócio

A Evonic nasce em 2017, concretizando a aposta do Grupo RIS2048 na inovação. Esta é uma organização dedicada ao desenvolvimento de soluções e serviços de consultoria orientados às novas necessidades das tecnologias de informação.

A Evonic apresenta-se ao mercado com uma oferta centrada na transformação de postos de trabalho, automação, soluções de virtualização, *DevOps-ready IT* e cloud híbrida, entre outras valências.

"Foi o ano da grande transformação digital, levando a um crescimento quer ao nível de volume de trabalho, quer ao nível de novos projetos e oportunidades para a Evonic", refere Patrícia David, Sales & Marketing Manager, acrescentando ainda que foi necessário reforçar a equipa da Evonic ao longo do ano para garantir que todos os clientes fossem apoiados adequadamente, mantendo assim uma relação próxima com os mesmos.

O fator de diferenciação de uma organização como a Evonic passa pelo elevado nível de certificações técnicas da sua equipa de especialistas que fazem com que atinja junto dos principais fabricantes com quem trabalha, também níveis de certificação altos, destacando-se o nível de Parceria técnica como é o caso das certificações Platinum da HPE e da Veeam e Enterprise Solutions Provider da VMware.

Atualmente, esta é uma organização que conta com 15 colaboradores exclusivos no universo Evonic, sendo que no Grupo RIS2048 são mais 125 colaboradores distribuídos pelas cidades de Lisboa, Porto, Aveiro e Angola.

A Evonic atingiu um volume de faturação na ordem dos 9,5 milhões de euros no ano de 2020, ascendendo o volume de negócios do grupo RIS2048 a 28 milhões de euros.

O CAMINHO

Em 2021, o Grupo RIS2048/Evonic voltou a ser premiado no HPE Partner Summit, repetindo o sucesso atingido em 2019 e conquistando o Prémio de Parceiro do Ano 2020 da HPE Portugal.

Devido ao trabalho realizado em equipa dedicado à entrega de soluções HPE no mercado português, esta distinção foi atribuída à RIS2048/Evonic pelo terceiro ano consecutivo, sendo complementada com três prémios adicionais:

- HPE Parceiro Aruba 2020 – pela entrega de soluções Wi-Fi e NAC;
- HPE Parceiro Hardware 2020 – pela entrega de soluções *computing*;
- HPE Parceiro Pointnext Services 2020 – pela distinta execução de serviços "HPE Branded", também pelo terceiro ano consecutivo.

"Criar soluções para transformar ideias em sucessos" é o lema da empresa, refere Nuno Antunes Silva, CEO da Evonic. "Os clientes acreditam na nossa capacidade de resposta e no facto de querermos criar soluções", sublinha.

O Grupo RIS2048/Evonic é atualmente *Enterprise Solution Provider* da VMware, sendo que no programa de Parceiros da VMware, para além da Master Competency, são ainda reconhecidos atualmente por cinco competências adicionais: Server Virtualization, Desktop Virtualization, Hyper-Converged Infrastructure, Management Automation, VMware Cloud on AWS.

Os vExperts são selecionados pela VMware pela sua dedicação à tecnologia VMware, com participação ativa na comunidade e mérito reconhecido, sendo que existem apenas 46 em todo o mundo e a Evonic é o único vExpert Pro em Portugal na equipa de soluções.

MISSÃO E OBJETIVOS

Apesar de não pretender descurar as componentes de inovação, a Evonic garante que existem três grandes focos para o ano de 2021: consolidar as transformações de 2020, garantir a segurança do novo local de trabalho distribuído, e maximizar a capacidade de negócio online.

"É necessário conseguir fazer chegar a oferta e a experiência aos clientes, para que se mantenham as ligações, os resultados e a presença consistente nestes períodos de adversidade, até ultrapassarmos juntos este desafio com sucesso", garante Patrícia David.

"A nossa missão é entregar soluções inovadoras e serviços de alta qualidade que coloquem as tecnologias de informação ao serviço dos objetivos de negócio". ■

RESUMO

- *A Evonic nasce na sequência da aposta do Grupo RIS 2048 na inovação;*
- *É uma organização dedicada ao desenvolvimento de soluções e serviços de consultoria orientados às novas necessidades das tecnologias de informação;*
- *A Evonic é o único vExpert Pro da VMware em Portugal.*

Novo Banco renova rede WAN

O Novo Banco elegeu a plataforma Cisco SD-WAN para adicionar capacidades de tratamento e segregação das várias tipologias de tráfego

O ecossistema de inovação e postura de liderança do Novo Banco levaram a encarar a renovação da sua infraestrutura WAN como uma oportunidade para tirar partido do novo paradigma digital. Ainda numa fase de *early-adoption* da tecnologia SD-WAN no mercado português, o banco decidiu analisar esta arquitetura para a sua infraestrutura de balcões, de extrema importância por se tratar de um dos principais pontos de interface com os seus clientes.

O Novo Banco queria efetuar uma renovação da sua rede WAN, passando por incorporar uma solução mais resiliente, segura, rápida e escalável, que paralelamente proporcionasse à instituição bancária a redução da complexidade na gestão diária, melhoria da monitorização e alarmística e garantia de uma autenticação expansível ao universo do Grupo. Para dar resposta a estas necessidades, a Warpcom aplicou uma metodologia baseada em três etapas: *workshops* técnicos para aferir as necessidades existentes e resultados esperados, apresentação da abordagem SD-WAN como melhor resposta aos desafios do Novo Banco e identificação das principais características diferenciadoras entre os vários fabricantes.

A SOLUÇÃO

Era necessária uma tecnologia WAN flexível, ágil e escalável, que incorporasse o estado da arte a nível de segurança, trouxesse benefícios operacionais e integrasse com o mundo cloud. Era não só essencial tornar o banco agnóstico ao tipo de conectividade dos balcões (MPLS, Internet, 3G/LTE/4G ou 5G), mas também tirar partido das mesmas simultaneamente, com possibilidade de selecionar automaticamente a todo e qualquer momento a ligação que melhor acomodaria cada aplicação e respetivos requisitos.

Foi criada uma plataforma funcional de raíz na infraestrutura de comunicações WAN, que adicionou capacidades inexistentes anteriormente no tratamento e segregação das várias tipologias de tráfego, e permitiu adicionar serviços de valor acrescentado com maior facilidade operacional e de exploração.

Depois de uma extensa análise de várias soluções, a Cisco SD-WAN foi a eleita pelo Novo Banco.

"A Cisco é o nosso maior Parceiro tecnológico e tem uma das melhores soluções do mercado a nível de SD-WAN. Adicionalmente, conta com a maior e melhor equipa técnica/comercial na área de *networking*, em território nacional, o que se traduz numa maior confiança na marca. O ponto chave na nossa ótica foi a capacidade técnica da Warpcom para entregar esta tecnologia com rigor, qualidade e detalhe sem precedentes no nosso mercado. A qualidade dos serviços profissionais é um dos focos da nossa organização, pelo que procuramos ter os melhores recursos, altamente especializados nas soluções que endereçam", afirma Bruno Galhoufa, BU Manager de Networking & Infrastructure da Warpcom.

OS RESULTADOS

Na visão de Paulo Henriques, Diretor do Novo Banco, esta plataforma ofereceu a possibilidade de endereçar diretamente numa agência a saída de tráfego para a Internet, de forma controlada e segura, usando os mesmos circuitos que asseguram o backup, introduzindo modelos mais eficazes e económicos no acesso a serviços na cloud. Em relação aos benefícios imediatos que esta mudança trouxe, sobressaem as facilidades derivadas de uma gestão centralizada do parque de equipamentos e das suas configurações, o que permite reduzir os erros associados ao trabalho manual e/ou de inconsistência que impactam severamente a segurança e a operacionalidade. A médio prazo, para além das "camadas de serviços" que poderão ser acrescentadas ao tratamento do tráfego nas agências, o Novo Banco abordará em maior escala a possibilidade de utilização de meios de comunicações diversificados e com custos mais reduzidos, diminuindo assim ainda mais o TCO da solução.

"A Warpcom foi a chave para o sucesso e implementação expedita deste projeto. Como principal Parceiro tecnológico evangelizador para esta nova realidade *Software Defined*, a Warpcom conta com conhecimento, experiência e os mais elevados padrões de execução. A relação estreita que mantêm com o fabricante tornou barreiras em aprendizagem e desafios do cliente em oportunidades", conclui André Rodrigues, CTO da Cisco Portugal. ■

RESUMO

- *O Novo Banco pretendia efetuar uma renovação da sua rede WAN;*
- *A solução passou por criar uma plataforma funcional de raíz na infraestrutura de comunicações WAN;*
- *Esta plataforma adicionou capacidades inexistentes anteriormente no tratamento e segregação das várias tipologias de tráfego.*

TP-LINK ARCHER AX10 WI-FI 6 ROUTER

A família de routers Archer da TP-Link tem dois membros particularmente indicados para ambientes domésticos desafiantes ou pequenas empresas, o AX10 e o AX50.
Ambos usam o standard 802.11ax (Wi-Fi 6) com uma largura de banda de 1201 Mbps, sendo que o AX50 é de dupla banda.
Testámos o Archer AX10, de aspeto elegante feito num acabamento preto brilhante e fosco de dois tons, com painéis texturizados, quatro antenas orientáveis e não removíveis.
Este é um router de quatro fluxos capaz de taxas máximas de dados de até 300Mbps na banda de 2,4 GHz e até 1.201Mbps na banda de 5 GHz. É alimentado por um processador tri-core de 1,5 GHz, 256MB de RAM e 16 GB de memória flash, e usa a tecnologia 802.11ax, incluindo OFDMA (Acesso Múltiplo por Divisão de Frequência Ortogonal), que permite que vários utilizadores partilhem o mesmo canal para uso mais eficiente da largura de banda, TWT (*Target Wake Time*) para ajudar a reduzir o consumo de energia do cliente, streaming de dados simultâneo MU-MIMO e formação de feixe de sinal direto para o cliente. No entanto não suporta encriptação WPA3.
Nos testes proporcionou um desempenho sólido de 5GHz e mostrou um alcance de sinal surpreendente, mas os seus resultados de 2,4 GHz poderiam ser melhores. Como geralmente é o caso dos routers de classe económica, não dispõe de portas multi-gig e USB, que pode, por exemplo, encontrar em routers domésticos da TP-Link topo de gama, como o poderoso TP-Link AX6000.
O router pode ser gerido a partir de um browser ou com app mobile Tether da TP-Link para dispositivos Android e iOS, mas é a interface web que oferece opções de configurações mais avançadas.
Neste aspeto, a TP-Link supera as expetativas, com inúmeras configurações avançadas nem sempre disponíveis em equipamentos desta faixa de preço oferecidas por outras marcas. ■

Extensor de rede Wi-Fi 6 TP-Link RE505X

Extensores Wi-Fi como o RE505X da TP-Link servem como um meio fácil e acessível para estender o alcance do sinal Wi-Fi. O TP-Link RE505X, tem características surpreendentes para o preço, tem um design cuidado, duas antenas orientáveis e uma caixa retangular branca que se conecta a uma tomada de energia na parede. De um lado da caixa fica o botão WPS e as luzes indicadoras, enquanto do outro abriga a única porta gigabit ethernet do extensor. Há ventilação ao longo da parte superior e laterais, juntamente com um pequeno botão de reinicialização.
Claro que o desempenho de um extensor de rede Wi-Fi é tão bom quanto for o router a que está ligado, por isso foi testado em conjunto com o TP-Link Archer AX10, em Wi-Fi 6.
Dispõe de dupla banda, com taxas de transmissão de 300Mbps na banda de 2,4 GHz e até 1.201Mbps na banda de 5 GHz.
Também dispõe de uma porta ethernet gigabit pelo que pode funcionar também como *access point*.
Como extensor Wi-Fi possui seleção de caminho adaptativo, o que significa que escolhe a conexão mais rápida com o router, automaticamente. O extensor, no entanto, não tem recursos OFDMA ou MU-MIMO
Um dos pontos fortes do RE505X é a tecnologia OneMesh que permite criar uma rede mesh usando routers e extensores TP-Link existentes, como o router AX10 a que esteve ligado, e deverá ser capaz de lidar com 25 dispositivos.
Não somos muito fãs de extensores que se suportam diretamente na tomada elétrica, porque podem estar rodeados de objetos que lhe retiram o alcance mas, o RE505X, conseguiu ultrapassar a passagem de um piso sem perca significativa na velocidade.
A app Tether torna a configuração fácil. Criar uma rede estendida usando o RE505X é auto-explicativo usando a app, e pode facilmente alternar para o modo de ponto de acesso, pressionando num botão. A app Tether permite a definição do alcance de sinal em contrapartida com o consumo energético. A app possui também recursos como assistência de localização para ajudar a encontrar o melhor posicionamento possível para o extensor, pois a seleção de posicionamento pode ser uma das partes mais difíceis do processo de configuração. ■

Canon atualiza portfólio ImageRunner Advance DX

A Canon Europa anunciou a mais recente adição ao seu portfólio ImageRunner Advance DX, a Série C5800 – um verdadeiro centro de transformação digital que liga sem esforço os fluxos de trabalho físicos e digitais de forma a capacitar forças de trabalho híbridas.

Com a crescente aceleração das alterações sociais e o aparecimento do trabalho remoto e descentralizado, esta mudança fundamental de comportamentos teve impacto no papel dos escritórios e, em última instância, naquilo que se exige das tecnologias de escritório. De forma a apoiar a continuidade do negócio, impulsionar a transformação digital e facilitar uma experiência de utilizador sem paralelo entre o escritório e os locais de trabalho remoto – graças à integração harmoniosa com o UniFlow online – a série ImageRunner Advance DX C5800 foi desenvolvida para ajudar as empresas a prosperar na realidade de trabalho híbrido atual.

A série ImageRunner Advance DX C5800 distingue-se na simplificação dos fluxos de trabalho de documentos, combinando velocidades de impressão a cores de até 70 ppm e uma conectividade melhorada com a mais recente tecnologia de digitalização. Assim, é ideal para empresas de dimensão média a grande que exigem um grande volume de resultados e produtividade. Concebida para permitir o trabalho consistentemente seguro, produtivo e eficaz como parte de um ecossistema de tecnologia agnóstico quanto à localização, a ImageRunner Advance DX C5800 capacita verdadeiramente a produtividade.

Este equipamento de ponta combina a fiabilidade e a durabilidade dos seus predecessores num modelo topo de gama, oferecendo operacionalidade melhorada, peças com vida útil longa e capacidades de substituição facilitadas. Para alcançar o máximo tempo de operação e impulsionar a eficiência, o dispositivo apresenta uma rápida recuperação do modo de repouso, acionando-se em apenas seis segundos, ou em quatro no modo de arranque rápido. ■

HP APRESENTA NOVO PORTÁTIL PAVILION X360

O HP Pavilion x360 de 14 polegadas é indicado para utilizadores que procuram um portátil versátil que permita aceder a conteúdos ou jogar a partir de qualquer lugar. Este portátil foi renovado com um design compacto, leve e com Wi-Fi 6 opcional para ligações fiáveis em redes com muito tráfego em casa ou em locais públicos.

Além disso, concebido a pensar no ambiente, este portátil é atualmente um dos mais sustentáveis da HP no que respeita ao consumo. Apresenta a melhor relação ecrã/chassis dos HP x360 e o OMEN Gaming Hub pré-instalado para que os utilizadores beneficiem do melhor entretenimento e de um peso mais leve para facilitar a mobilidade.

O Pavilion x360 14 conta com o equivalente a uma garrafa de plástico destinado a acabar no oceano na sua construção. Uma configuração premium com componentes reciclados como o teclado com alumínio, permite poupar mais de 341 toneladas de emissões de CO2 em função do volume projetado do ciclo de vida do produto. Inclui ainda plástico reciclado e apresenta certificações EPEAT Gold e Energy Star Certified.

Com uma micro moldura de quatro lados, este portátil apresenta uma relação de ecrã/corpo de 88,92%, o melhor entre os PC conversíveis HP convencionais. A moldura reduzida permite que os utilizadores tenham mais espaço no ecrã para uma experiência de entretenimento mais envolvente. Como as pessoas trabalham, aprendem e brincam mais em casa durante a pandemia, a HP irá introduzir uma versão simplificada do OMEN Gaming Hub to Pavilion para os utilizadores. Ao vir pré-instalado no novo Pavilion x360 14, os utilizadores podem experimentar o popular ambiente de jogos com características que lhes permitem verificar os sinais vitais do seu sistema.

Este equipamento apresenta uma redução de 12 mm na dimensão Y, o que contribui para uma diminuição de 6% da pegada ecológica global e um peso de apenas 1,509kg, tornando-o no convertível mais leve da HP. Inclui ainda as normas opcionais WiFi & 2x2 ax e 1x2 ax para uma conectividade à prova de bala numa casa cheia ou num café com muita gente. ■

Competências em Tecnologia para 2021

Quer seja um empregador que está a contratar novos talentos, ou um gestor à procura de planear a sua estratégia de contratação para os próximos 12 meses, nunca foi tão importante como agora compreender quais são as competências e os atributos mais procurados em Tecnologia

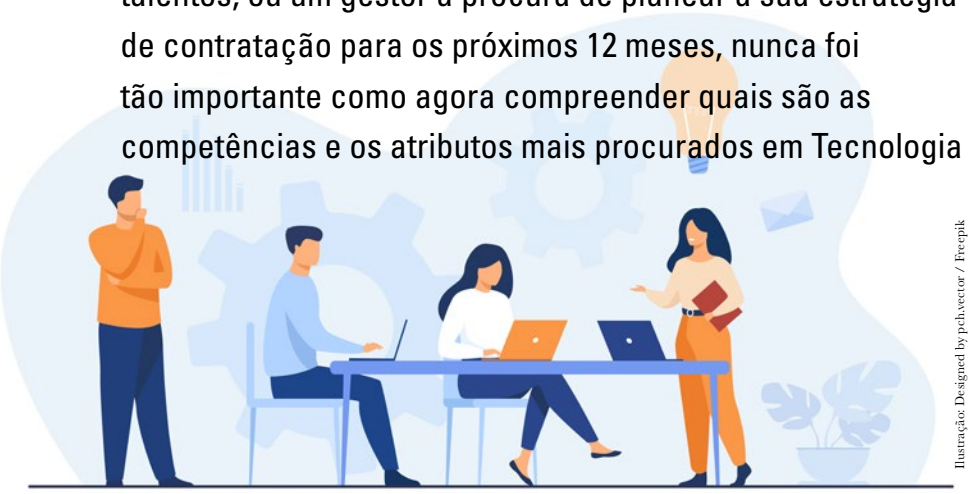


Ilustração: Designed by pch.vector / Freepik

Em tempos de incerteza, as soluções inovadoras são cada vez mais necessárias para resolver problemas complexos, e a procura por competências técnicas e de gestão especializadas não revela indícios de declínio. No entanto, a incerteza também tem significado que os profissionais estão a tornar-se mais avessos ao risco e, por isso, menos ativos e mais seletivos na procura de um novo emprego. Consequentemente, os potenciais empregadores devem ter uma visão convincente para segurar o talento tecnológico de topo. Face ao conjunto de competências, destacaria as seguintes:

COOPERAÇÃO ENTRE EQUIPAS

As tecnologias facilitaram a comunicação e a colaboração, no entanto, é importante para as pessoas que desenvolvem estes tipos de ferramentas não se esquecerem dos princípios fundamentais da comunicação. Com a tecnologia a constituir um componente essencial para as organizações, é vital comunicar uma vasta gama de funções empresariais, persuadir e explicar soluções técnicas.

SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Os clientes querem ter a certeza de que os seus dados estão seguros, motivo pelo qual os talentos nestas áreas vão manter-se. A segurança da informação é um fator de risco empresarial essencial, o que se traduz numa procura elevada de talento nesta área, e de competências especializadas para lidar com as crescentes ameaças de invasões externas, como a análise de vulnerabilidades, invasões centradas na Internet of Things (IoT), criminalidade como serviço (Crime-as-a-Service, CaaS), e potenciais ameaças internas.

GESTÃO DE PESSOAS

Os gestores de pessoas talentosas reúnem equipas e gerem processos sem problemas em todos os níveis de uma organização. Com as organizações tecnológicas a englobarem muitas vezes indivíduos com pontos fortes em diferentes áreas, as competências de gestão de pessoas mantêm-se como um elemento indispensável e necessário para o funcionamento de uma abordagem eficiente e inclusiva no que toca às estratégias tecnológicas. A capacidade de aplicar o estilo de liderança correto a uma força de trabalho diversificada para ajudar a fortalecer os colaboradores, orientar a produtividade e promover o crescimento dentro das organizações, constitui uma competência muito procurada.

PRIVACIDADE DE DADOS

O tratamento adequado dos dados que são legalmente armazenados e partilhados, constitui um requisito regulamentar essencial. Apesar do Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) ter quase três anos, as empresas ainda têm problemas com as regras. Uma das infrações mais comuns é a retenção de dados durante mais tempo do que o necessário, apesar de existirem várias formas de as empresas se arriscarem a uma multa elevada. Os clientes querem uma melhor proteção dos seus dados pessoais, por isso, o conhecimento especializado do RGPD e a necessidade do talento de topo possuir uma consciência de privacidade comercial estão agora a tornar-se um requisito em várias funções tecnológicas.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A Inteligência Artificial (IA) está já implementada nos processos de trabalho de muitas ferramentas e aplicações. Estamos numa corrida global ao armamento de IA, com as principais empresas tecnológicas a competir para criar as melhores aplicações da tecnologia, o que origina uma enorme procura de talento nesta área, com a aprendizagem automática, a ciência de dados e a extração de dados entre as competências mais requisitadas.

LIDERANÇA COMERCIAL

A liderança comercial é mais propícia para um modelo centrado no produto. Os líderes de TI precisam dos quatro C: ser curioso, ser competitivo, receber *coaching* e ser calmo. Os atuais desafios e pressões financeiras traduzem-se na expectativa de que tenham em conta possíveis vias de investimento sem comprometer o retorno da empresa. Decisões deste tipo requerem uma elevada apreciação e orientar a comercialização destas oportunidades empresariais no mundo digital tornou-se uma competência muito procurada.

INFORMAÇÕES E ANÁLISE DE DADOS

Os grandes volumes de dados continuam a difundir-se em todos os setores, ajudando a definir e inspirar estratégias transversalmente. Desde dados geográficos complexos a sistemas de IA de aprendizagem profunda, é necessário um conjunto sofisticado de competências em termos de dados e da sua qualidade para as empresas.

MENTALIDADE ÁGIL

Um ambiente de trabalho ágil precisa de uma mentalidade ágil para cumprir as metas e os objetivos. Consequentemente, a maioria dos empregadores está à procura de profissionais com uma mentalidade ágil para que consigam adaptar-se e prosperar no mundo cada vez mais acelerado e em mudança. ■

*por **António Duque**, Consultor de Tecnologias de Informação, Michael Page*

"Club" 2k21 – cartografia de um problema em mutação

Mostra-se anacrónico como em 2021 o conceito "club" consegue ganhar espaço numa sociedade que se quer aberta e inclusiva – quer enquanto referência a uma pretensa exclusividade, quer como prática quase ritualista e iniciática junto de um grupo com certas e determinadas afinidades

Enquanto certas instituições quase *fin-de-siecle* insistem (decadentemente) em manter-se presentes em determinados ciclos de norte a sul de Portugal, outras – mais democráticas – tendem a penetrar nos nossos smartphones. Falamos do Clubhouse, coqueluche da última dezena de meses, ao acesso de todo e qualquer um que tenha um dispositivo iOS, um "convite" ou se sujeite à sempre humilhante "lista de espera". Mas enquanto os acessos às primeiramente enunciadas bolhas da vida real tendem a cobrar uma "anuidade", "mensalidade ou "contribuição, o Clubhouse nada cobra.

A dimensão do Clubhouse não é desprezível, nem se profetiza que se torne num epifenómeno das redes sociais. Assentando numa espécie de meio-termo entre o podcast e o sempre irritante áudio do whatsapp, tem vindo a alimentar-se de um *hype* que conduziu à marca dos dez milhões de *downloads* e a uma avaliação que ascende aos mil milhões de dólares. Elon Musk, Kevin Hart, Drake e Oprah Winfrey são admiradores da aplicação que procura colocar a tónica no "social", por via da "edificação" de salas dedicadas a determinadas matérias, em detrimento dos obsoletos grupos e em que os "*influencers*", meritoriamente, são promovidos a "moderadores de sala". Chegou mesmo a ser um *safe haven* para a dissidência política da República Popular da China. A simplificação é notória e as vantagens da aplicação parecem claras a ponto de a podermos apelidar – veja-se o paradoxo – de "inclusiva": não existem filtros nem realidades fotográficas alternativas à vida real. Não existe *body-shaming* nem *slut-shaming*. O *shaming* é deixado à porta ou melhor, reside só e apenas no sistema operativo do smartphone que transportamos no bolso.

Contudo, muitas têm sido as fragilidades apontadas, nomeadamente quanto à sempre presente proteção de dados, o calcanhar de Aquiles de qualquer rede social. A primeira – notoriamente a mais amplificada por todos aqueles que já se debruçaram sobre o fenómeno – reporta à criação de "*shadow profiles*", aquando do envio de convites. Ora, por via do acesso à lista telefónica do utilizador, a aplicação avalia o potencial nível de *engagement* com as pessoas nela inscritas. Assim, muito simplisticamente, não só é concedido o acesso a dados de terceiros, como os próprios dados são transferidos para um país terceiro à União Europeia, os Estados Unidos da América. Igualmente, mostra-se altamente vaga, quase inexistente, a natureza do tratamento de tais dados. Por outro lado, outra questão ameaça seriamente a efemeridade da voz humana na aplicação – ora, negamos desde já uma espécie de referência a Jean Cocteau, mas a verdade é que o discurso direto, alegadamente efémero permanece armazenado, "*solely for the purpose of supporting incident investigations*". Ora, como já veio a sempre atenta Forbes teorizar, tal abre uma interessante caixa de Pandora, remetendo para o juízo da Alpha Exploration Co., Inc. (titular da aplicação), o que pode ou não ser considerado uma violação e a que ponto a mesma é meritória da sua atenção e investigação. Por outro lado, a sempre atenta República Federal da Alemanha, por via da Federação de Organizações de Defesa de Consumidores já notificou a Alpha Exploration da necessidade de redação da respetiva política de privacidade em língua local, sob pena de aplicação do respetivo quadro sancionatório – algo que não nos espanta, dado o ordenamento jurídico alemão ter sido dos primeiros em solo europeu a debruçar-se sobre a problemática dos *influencers*.

Estas questões já movem inflamadas discussões nas redes profissionais e blogues. Resta saber se a intensidade das mesmas acompanhará o crescimento do Clubhouse. ■

*por **Miguel Carvalho Marques**, advogado do departamento de TMT & PI da CCA*

A próxima geração da impressão

*por **Duygu Sanaç Keçeci**,*
Product Marketing Manager EMEA,
Canon

Vivemos um momento importante na indústria de impressão, um tempo de mudança em que as tecnologias emergentes estão a influenciar o futuro. A indústria de impressão é única e foi desenvolvida durante muitos anos, tendo transitado das tecnologias analógicas para as digitais – mas há ainda muito por explorar, e para que continue a crescer e a transformar-se precisamos de novas ideias e estratégias. Uma forma de apoiar este crescimento é atrair a próxima geração.

Para mim, a impressão é uma gama de aplicações inovadoras com as quais interagimos nas nossas vidas quotidianas. No entanto, para quem desconheça todas as suas capacidades ou potencial criativo, ela pode ser vista meramente como um livro ou um poster na parede. Quem está fora da indústria não se apercebe do que 'imprimir' engloba – que é basicamente tudo, desde calendários a manuais, papel de parede ou aplicações para vidros. De facto, tudo o que lemos que não esteja num ecrã (e não seja uma carta escrita à mão) é impresso – mas se esta é a perceção da impressão, como atrair os jovens talentos para fomentar a inovação futura?

A IMPRESSÃO É MAIS DO QUE UMA PALAVRA

A impressão está a evoluir rapidamente graças às novas tecnologias como a automação, a RA e a robótica, e são elas que representam oportunidades de futuro.

Para atrair colaboradores precisamos de repensar a impressão. Para mim, a palavra limita o alcance do que a impressão é na realidade, e transmite simplesmente o resultado do que fazemos... mas é impossível circunscrever o que a nossa indústria faz numa só palavra. A magia da indústria é todo o seu caminho, que inclui software, hardware e finalização. Deve ser posicionada como uma indústria tecnológica criativa – justamente aquilo de que precisamos para atrair os jovens.

Os jovens de hoje são esclarecidos quanto ao mundo digital. Alguns pensam que a impressão é antiquada e não é 'sexy', por isso é necessário combinar novas tecnologias com que estejam familiarizados – e que talvez não relacionem com a impressão – para os atrair. Precisamos de falar a sua linguagem e mostrar-lhes o papel que a impressão pode assumir em conjunto com estas plataformas digitais e virtuais, e como eles podem fazer parte deste futuro entusiasmante ao aproximarem as realidades.

ATRAIR A FUTURA FORÇA DE TRABALHO

Se fora da indústria há a perceção de que a impressão está a morrer, por que quereria alguém iniciar a sua carreira numa área condenada? O que eles não sabem é que existem muitas oportunidades de crescimento – a indústria não está moribunda, mas sim em constante evolução, e tem um enorme potencial de inovação.

Há tantas opções de carreiras dentro da impressão – criatividade e design, análise de dados, tecnologia, engenharia, desenvolvimento de negócio, fidelidade do cliente, marketing – que, independentemente das suas capacidades, qualquer profissional pode encontrar aqui o seu lugar.

A responsabilidade de chegar aos jovens recai sobre a indústria da impressão e os grandes fornecedores. Precisamos de explorar formas mais envolventes de relacionar a impressão com os hobbies e interesses das gerações mais jovens. Por que não enviar impressões personalizadas diretamente para as suas casas? Precisamos de estar à sua frente para lhes mostrarmos aquilo que a impressão é realmente capaz de fazer; e demonstrar-lhes como podem fazer parte desta indústria e contribuir para o seu futuro.

INOVAR COM NOVOS TALENTOS

É muito raro que pessoas de outros setores comecem a trabalhar na área da impressão. As vantagens de contratar no setor são claras – as pessoas conhecem os mercados, os concorrentes e a tecnologia. Mas todo este conhecimento pode ser ensinado e aprendido, e as gerações mais novas adaptam-se rapidamente; a verdadeira urgência está em começar a transmitir conhecimento para ajudar a construir a geração do futuro da impressão.

A mudança e a inovação acontecem através da combinação de pessoas e tecnologia. A tecnologia está a evoluir rapidamente, por isso este é o momento de integrar os novos talentos; e não apenas para melhorar as tecnologias, mas também para desenvolver o papel da impressão no futuro.

Eles vão trazer-nos inovação e ideias, que vão mudar para melhor as nossas formas de trabalhar e posicionar a impressão como um meio empolgante e que não irá desaparecer. Agora, mais do que nunca, é tempo de fazer parte desta indústria tecnológica criativa e redesenhar o seu futuro. ■

Março 2021 | n.75
itchannel.pt

Diretor: Jorge Bento
Edição: Rui Damião - rui.damiao@medianext.pt
Senior Contributor: Henrique Carreiro
Jornalistas: Diana Ribeiro Santos, Margarida Bento
Content Producer: Lara Fonseca
Design e Paginação: Teresa Rodrigues
Web: João Bernardes - webmaster@medianext.pt
Fotografia: Rui Santos Jorge
Ilustrações e banco de imagens:
IStockPhoto - direitos editoriais

Partners Managers:
João Calvão - (+351) 910 788 413
joao.calvao@medianext.pt
Rita Castro - (+351) 910 788 082
rita.castro@medianext.pt

Colaboraram nesta edição:
António Duque, Duygu Sanaç Keçeci, Miguel Carvalho Maruqes

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 estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal nº: 368072/13
Impressão e acabamento: Grafisol - Edições e Papelarias, Lda. - Sintra
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

E não, não vai ficar tudo bem...

Escrevo este texto no dia em que passa um ano sobre o primeiro caso em Portugal da "doença", e me vem à memória uma frase que sempre me soou como uma infantil mentirinha piedosa.
Era claro desde o primeiro momento que não ia "ficar tudo bem", e a História lembra-nos que nunca fica tudo bem numa pandemia, e, hoje mesmo, o diretor-geral da OMS lembra-nos que ainda não será em 2021 que vai ficar tudo bem.
E não ficará tudo bem, não só pelas razões óbvias das fatalidades, como não ficará tudo bem pelas milhares de empresas que quando reabrirem portas vão constatar que os clientes já não estão lá.
E não vai ficar tudo bem para quem não entender que dois anos de medidas de contenção da pandemia provocam mudanças irreversíveis.
A economia retomará, o consumo retomará, a "bazuca" europeia existirá, e de alguma forma "ficará tudo bem", mas de uma forma diferente e não para todos.
O que alguns decisores públicos e empresariais ainda não entenderam foi que muito do que mudou no mundo por ação de um vírus, não tem regresso ao mesmo e velho *business as usual*.
Falava eu com o responsável de Canal de um dos maiores *vendors* IT sobre a realização de eventos físicos onde a marca tinha tradição. Ele dizia-me que não têm qualquer expetativa de os voltar a realizar este ano, e não tanto pela imprevisibilidade da situação sanitária, mas porque o modelo mudou e não há racional para voltar completamente atrás.

Sei que somos latinos, mas o racional de pôr obrigatoriamente comida e bebida em cima de negócio não existe. A forma de nos relacionarmos, de aprender, de negociar, de estabelecer parcerias, de formar equipas, de trabalhar e de comunicar mudou e a prazo pode até ser positivo.
Afinal para os que aceitaram e são parte ativa na mudança ainda vai "ficar tudo bem". ■

por ***Jorge Bento***

ANCHOR

Ciência dos dados: montando o novo puzzle

Após os desafios do último ano, é certamente clara a importância da ciência dos dados para a competitividade empresarial. Na verdade, num mercado em mudança acelerada, em que os intervenientes internacionais mais importan-tes têm fortes equipas de análise de dados, qualquer empresa que pretenda ter condições para competir em paridade terá de ter uma tal equipa, ainda que embrionária. E, infelizmente, não é uma função de que possa ser feito simplesmente o "*outsourcing*", como se de um projeto limitado no tempo se tratasse. O grande desafio que se coloca este ano é como mover a ciência dos dados da periferia da empresa para o centro dos processos de decisão.
Desengane-se quem pense que a questão fica resolvida apenas com a adoção de uma ferramenta de análise e visualização de dados. Para além da forma-ção aos utilizadores – e que é mais vasta do que a boa utilização da platafor-ma adotada – será necessário integrar os mecanismos de decisão baseados em machine learning nos processos da empresa. Esse é um desafio conside-rável, porque em muitas organizações as disciplinas de DevOps estão ainda em fase de relativamente baixa maturidade – e a ciência dos dados está, normalmente, associada à preparação de dados para decisão com base em relatórios, quando a integração nos processos das empresas pressupõe que estas criem mecanismos em que a decisão é tomada em tempo real.
Por outro lado, e tal como acontece hoje com a cloud, em que muitas empre-sas adotaram uma estratégia "multicloud", onde procuram as melhores componentes entre os diversos fornecedores, também a ciência dos dados será cada vez mais a conjugação de peças num puzzle complicado. Também esta modularidade tem de ser planeada – a única forma, como se sabe, de assegu-rar um crescimento sem sobressaltos. ■

por ***Henrique Carreiro***

01

NOVO SUPERCOMPUTADOR EM PORTUGAL ESTÁ MAIS PERTO

A Fujitsu foi selecionada para fornecer um novo supercomputador no âmbito da iniciativa da União Europeia e do governo português para desenvolver capacidades de computação de elevado desempenho (HPC) de nível mundial para investigadores académicos e empresariais. O novo sistema chama-se Deucalion, nome baseado na mitologia grega, e será instalado no MACC – Minho Advanced Computing Center em Portugal. O financiamento vem da iniciativa EuroHPC Joint Undertaking e da FCT. O programa EuroHPC pretende impulsionar a inovação e a competitividade na UE com a disponibilização a nível europeu de supercomputação à escala petascale.

O supercomputador irá dar suporte a investigação científica avançada em aplicações do sector público e empresarial.

02

TP-LINK APRESENTA NOVO DECO X60 AX3000

O novo Deco X60 da TP-Link apresenta um sistema Wi-Fi 6 de última geração com velocidades até 3.000 Mbps. O Deco X60 é o primeiro do seu género: 2,402 Mbps na banda de 5 GHz e 574 Mbps na banda de 2,4 GHz, o que aumenta consideravelmente a eficiência da rede em todos os cantos da casa. O Deco X60 proporciona ligações mais simples e seguras, criando uma rede unificada em que múltiplas unidades formam uma rede completa que seleciona automaticamente a melhor ligação à medida que se desloca pela sua casa (ou escritório).

A combinação das tecnologias OFDMA e MU-MIMO, construída sobre Wi-Fi 6, permite ao Deco X60 criar uma rede mais eficiente que aumenta em 4x o rendimento médio dos dispositivos ligados em ambientes complexos.

03

TECH DATA ANUNCIA ACORDO COM A KOMPRISE

A Tech Data anunciou um acordo pan-europeu para oferecer soluções da Komprise, líder em gestão de dados *analytics-driven*, como um serviço. As soluções Komprise Intelligent Data Management permitem que os utilizadores lidem com grandes volumes de dados não estruturados e facilmente analisem, mobilizem e acedam aos dados em cloud e a ambientes de TI híbridos. O acordo entre a Tech Data e a Komprise chega num momento em que as equipas de TI das empresas já estão a fazer um esforço para fazer mais com menos, e a complexidade da gestão de dados está a explodir, visto atualmente ser preciso trabalhar em múltiplas clouds e fornecedores de armazenamento. O Komprise Intelligent Data Management dá suporte elástico às organizações de TI corporativas.

04

RELATÓRIO ANALISA OS ÚLTIMOS 20 ANOS DE CIBERATAQUES

Os primeiros meses de um novo ano são sempre uma boa altura para refletir sobre o panorama atual das ciberameaças e para perceber como elas podem evoluir no futuro. A Sophos lançou o Relatório de Ameaças de 2021, um balanço anual que ajuda neste processo, oferecendo uma visão global das ameaças mais relevantes dos últimos 12 meses e identificando tendências para a ação e proteção futuras.

Adicionalmente, a empresa anunciou o lançamento do relatório Ciberameaças: uma retrospetiva dos últimos 20 anos, no qual John Shier, Senior Security Advisor da Sophos apresenta uma cronologia das ameaças e situações que mais impactaram o panorama de cibersegurança desde o ano 2000. O documento alerta para os perigos crescentes de cibersegurança.

05

MITEL APRESENTA NOVOS TELEFONES IP EMPRESARIAIS

A Mitel anunciou o lançamento dos telefones IP Mitel 6920t e 6930t fabricados a partir de plásticos protegidos com a tecnologia antimicrobiana BioCote. Os dispositivos apresentam plásticos com superfícies que são tratadas com um composto à base de prata que, quando testados contra certos vírus e bactérias, demonstraram inibir o seu crescimento em até 99,9 por cento.

A Mitel também redesenhou as áreas dos aparelhos que apresentam o maior risco de recolha de pó, germes e fuligem para facilitar a limpeza do aparelho, fazendo com que seja mais simples ter o telefone sempre higienizado. Isso inclui a remoção de saliências na parte traseira do auricular, eliminando as fendas da grade do microfone e ligado o cabo ao auricular. ■

Hewlett Packard Enterprise

ARROW

HPE GREENLAKE

Uma nova forma de consumir IT

ARROW | Soluções com Valor!

Complemente a sua oferta com um portfólio diferenciador

citrix COMMVAULT MICRO FOCUS NUTANIX vmware

ARROW Five Years Out

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

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

CPCDi

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

intel CORE i9 9th Gen

Performance
Estabilidade
Potência

di

OS GAMERS PEDEM.
O CORE i9 FAZ.

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

intel Technology Provider
Platinum 2020

WWW.CPCDI.PT

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

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

DISPONÍVEL NO Google Play
Disponível na App Store

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

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