



HP EliteBook x360 1040 G7

# Design premium, potência e portabilidade

Saiba mais em [www.databox.pt](http://www.databox.pt)

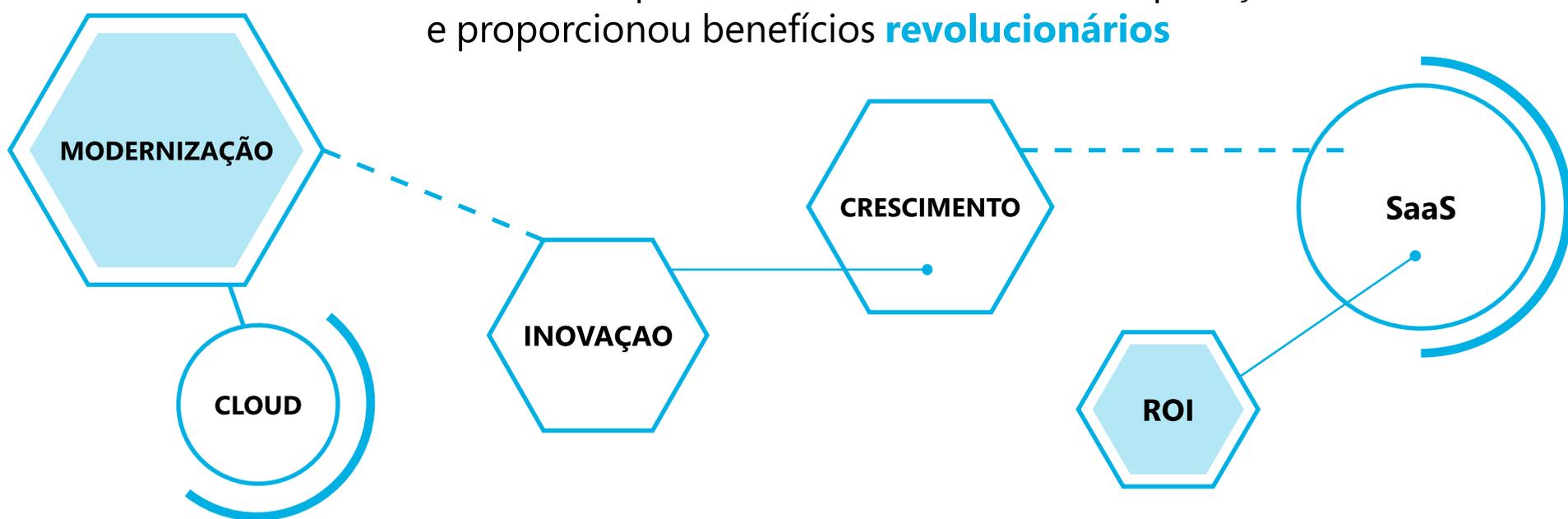


# ISVs Solution factory

Inicie a transformação digital



Ao longo da última década, o SaaS **transformou** a forma como as empresas fornecem software de aplicações e proporcionou benefícios **revolucionários**



Se a sua meta é permanecer **relevante** para o seu mercado e construir os **recursos** necessários para **expandir** o seu negócio, certifique-se de que tem a base **SaaS**

**Solicite já o seu assessment em [www.techdatacloud.pt](http://www.techdatacloud.pt)**

Siga-nos



Contacte-nos!

[www.techdatacloud.pt](http://www.techdatacloud.pt)

+351 214 728 415

[csp@techdata.pt](mailto:csp@techdata.pt)

**ESPECIAL**

# IMAGING & PRINTING



**BROTHER**



**CANON**



**HP**



**LEXMARK**



**MULTIMAC**



**XEROX**

**20**

## TEM A PALAVRA



**Nuno Silveiro,**  
**Citrix**

**17**

## EM FOCO



**Redes Empresariais**

**38**

## ANÁLISE



**Colt - SD-WAN**

**10**

## NATIXIS NOMEIA NOVA RESPONSÁVEL DE COMPLIANCE EM PORTUGAL



**Protagonistas** A Natixis nomeou Ana Fernandes como Head of Compliance, que integrou a empresa depois de ter estado durante 13 anos na Financial Conduct Authority, onde representou o Reino Unido na Autoridade Europeia dos Valores Mobiliários e dos Mercados (ESMA) para assuntos de informação regulamentar, tendo presidido à *task force* específica da ESMA responsável pela elaboração da respetiva legislação.

## SCHNEIDER ELECTRIC NOMEIA NOVO DIRETOR PARA ZONA IBÉRICA



**Protagonistas** A Schneider Electric anunciou a nomeação de Javier Arbués como novo Diretor de Distribuição Elétrica para a Schneider Electric Ibéria. Após uma primeira etapa na equipa comercial da Schneider Electric em Aragão, em 2011 assumiu a direção da delegação da empresa nas ilhas Baleares, acompanhando a aproximação da Distribuição Elétrica ao setor hoteleiro, entre outros.

## HUAWEI PORTUGAL NOMEIA CYBERSECURITY OFFICER



**Protagonistas** A Huawei Portugal anunciou a contratação de Nuno Teodoro para assumir a função de CyberSecurity Officer (CSO), tendo a seu cargo a gestão do plano de cibersegurança da empresa em Portugal, bem como as políticas e programas destinados à mitigação, *compliance* e redução de riscos de segurança operacional de infraestruturas de Tecnologias de Informação e Comunicações.

## ARROW ASSINA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO PARA SOLUÇÕES DE PROTEÇÃO DE INFRAESTRUTURAS CRÍTICAS

**Parcerias** A Arrow Electronics assinou um acordo de distribuição pan-Europeu com a empresa global de cibersegurança OPSWAT para oferecer a sua suite de produtos de proteção de infraestruturas críticas MetaDefender e MetaAccess cybersecurity. As soluções oferecem aos clientes proteção contra malware e capacidade de deteção dentro das soluções e infraestruturas de TI já existentes.

## INGECOM VAI DISTRIBUIR SOLUÇÕES DE CIBERINTELIGÊNCIA DA KELA

**Parcerias** A Ingecom assinou um acordo de distribuição com a empresa israelita Kela, que se dedica a monitorizar o Darknet à procura de informações de inteligência cibernética disponíveis apenas nos cantos mais secretos e perigosos do ciberespaço. Com esta incor-

poração, a distribuidora amplia o seu portfólio de soluções voltadas para o campo da inteligência cibernética - onde já contava com a ZeroFOX.

## JP.DI FECHA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A ARCSERVE

**Parcerias** A Arcserve é a mais recente marca a reforçar o portfólio da JP.DI. A entrada no mercado nacional da marca fundada em 1983 como Cheyenne Software, Inc. cimenta o posicionamento da JP.DI na oferta de soluções da segurança de dados, backup e cloud, com uma componente de intermodalidade muito forte.

## TECH DATA ANUNCIA ACORDO PARA OFERECER SOLUÇÕES WAN 4G LTE E 5G WIRELESS

**Parcerias** A Tech Data anunciou um acordo pan-europeu com a Cradlepoint, empresa especializada em soluções cloud de Long Term Evolution (LTE) e soluções de rede de ponta wireless 5G. Através deste contrato, os Parceiros da Tech Data na Europa podem oferecer wireless edge routers da Cradlepoint e o serviço NetCloud.

## PRIMAVERA Premeia PARCEIROS COM MELHOR PERFORMANCE

**Parcerias** A Primavera anunciou, num evento online para a sua comunidade de cerca de 500 empresas Parceiras, os vencedores dos seus prémios anuais. Pacarsoft, RIS 2048, Trigénus, Inovflow, ÍnCentea Angola, Megatrónica, Brainsystems e INSC foram os Parceiros distinguidos pela Primavera.

## COLT REFORÇA PARCERIA COM A IBM EM EDGE COMPUTING

**Parcerias** A Colt Technology Services e a IBM anunciaram um

alargamento da Parceria que já tinham de modo a incluir a IBM Cloud Satellite na Edge Platform da Colt. Esta Parceria vai permitir que os clientes da Colt e da IBM impulsionem novas inovações, bem como os níveis acrescidos de segurança e de desempenho necessários para poderem usufruir de todos os benefícios da IBM Cloud no edge.

## MERCADO DE PC CRESCE 55% NO PRIMEIRO TRIMESTRE

**Mercados** Os dados mais recentes da Canalys mostram a força contínua no mercado mundial de PC no primeiro trimestre de 2021, com as vendas de *desktops* e *notebooks*, incluindo estações de trabalho, a registar aumento de 55% ano a ano. Embora esta taxa de crescimento tenha sido impulsionada por um fraco primeiro trimestre de 2020, as vendas totais de 82,7 milhões de unidades continuam a ser impressionantes, sendo mesmo o maior número de vendas no primeiro trimestre desde 2012.

## MERCADO DE SERVIÇOS CLOUD ATINGE OS 42 MIL MILHÕES DE DÓLARES NO PRIMEIRO TRIMESTRE

**Mercados** Os gastos com serviços de infraestrutura cloud cresceram 35% para 41,8 mil milhões de dólares no primeiro trimestre de 2021. A tendência de utilizar serviços cloud para análise de dados e machine learning, consolidação de data center, migração de aplicações de desenvolvimento manteve-se no mesmo ritmo.

## VENDAS DE SOLUÇÃO DE SEGURANÇA SAAS NO CANAL CRESCEM 11%

**Mercados** As vendas de produtos de cibersegurança Software-as-a-Service (SaaS) no Canal aumentaram nos primeiros três meses de 2021, enquanto as receitas de segurança de rede e ponto final recuperaram no início de abril, de acordo com a Context. ■



# CUSTOMER EXPERIENCE

## Esprinet, facilita a sua experiência tecnológica

acer

AOC

ASUS

A10

celly®  
DESIGNED IN MILANO

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®

mi XIAOMI

xerox

 **esprinet®**

Para mais informações: [suporte-pt@esprinet.com](mailto:suporte-pt@esprinet.com)

[www.esprinet.com](http://www.esprinet.com)

## PARTICIPE NO “IT CHANNEL PARTNERS SURVEY”

O IT Channel está a realizar, durante o mês de maio, uma sondagem aos seus leitores Parceiros de Canal. Participe agora!

Com o objetivo de disponibilizar ao mercado português de IT o primeiro estudo sobre o Canal IT, o IT Channel está a realizar um inquérito online aos Parceiros de Canal. Um Barómetro anual sobre a perceção das empresas de Canal sobre o ambiente de negócios e das suas componentes, assim como a relação entre Parceiros e fabricantes, era, até hoje, uma lacuna em Portugal para a compreensão do mais complexo e dinâmico Canal de distribuição, o Canal das tecnologias de informação. Os resultados obtidos com base nas respostas dos leitores serão refletidos no artigo “IT Channel Partners Survey” da edição de junho do IT Channel.

Este formulário é direcionado a Resellers, Integradores ou Managed Services de IT para que, desta forma, possa ser feito um balanço do Canal de IT em Portugal.

Para medir todos os aspetos relevantes do Canal nacional, será enviado um inquérito aos Parceiros, cujo preenchimento demora apenas cinco



minutos. Em alternativa, pode preenchê-lo desde já através do site [https://www.itchannel.pt/Channel\\_Survey\\_2021](https://www.itchannel.pt/Channel_Survey_2021) ou através do QR Code.

O IT Channel garante ainda a total privacidade e anonimato dos dados preenchidos no inquérito, uma vez que os dados de identificação servem apenas para razões estatísticas e de confiabilidade da informação. ■



## GRUPO CPCIS CONTA COM NOVA EMPRESA

A CPCEcho é a nova empresa do grupo CPCis e tem como missão “tornar o IT mais simples e ajudar os clientes a serem mais eficientes

A CPCEcho é a nova empresa do grupo CPCis, um grupo com 30 anos de história. Nascida no início de 2021, a CPCEcho absorve as áreas de negócio tradicionais da SVDI, nomeadamente nos mercados de comunicações unificadas, segurança, *networking* e *contact centers* que conta com mais de 20 anos de mercado, e adiciona a estas ofertas um generoso e alargado portfólio de soluções e serviços que permitem endereçar, de forma assertiva e flexível, todas as necessidades de TI de uma organização ao nível dos seus sistemas, do seu *workplace* e com um *layer* de segurança e serviços de gestão da operação.

A CPCEcho baseia a sua estratégia de atuação nos pilares da confiança, compromisso e proximidade com os seus clientes, numa política



Executive Board da CPCEcho

de alinhamento com o Canal e na garantia de sustentabilidade nos seus projetos.

A empresa vai beneficiar da estratégia de Canal já existente na SVDI e na vasta experiência da equipa que herda da empresa que agora

desaparece. O objetivo passa por consolidar rapidamente a sua posição enquanto parceiro de eleição nas áreas onde atua.

O plano de crescimento da CPCEcho prevê elevados níveis de investimento e compromisso em áreas como a formação e certificação das equipas, desenvolvimento de plataformas para clientes, ampliação e renovação de instalações, sustentabilidade e contratação de novos talentos.

Jorge Queiroz Machado, CEO da CPCEcho, explica que a empresa quer “evoluir a *framework* da SVDI, alargar a oferta e as Parcerias, contratar profissionais e investir em pessoas, em ferramentas e soluções que nos permitam ser mais ágeis e inteligentes de forma a estarmos mais próximos das necessidades e desafios dos nossos clientes”.

O mesmo responsável sublinha que “se garantirmos essa proximidade, criando espaço para o potencial da nossa equipa, e tivermos ao nosso lado os Parceiros com as melhores soluções, o reconhecimento do mercado e o sucesso da empresa será uma consequência natural”. ■

# Chegou o momento de modernizar a sua tecnologia TI?



## Está no local certo.

Tome a dianteira 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-ITCTechData](https://www.vertiv.com/WhatsTheirEdge-ITCTechData)

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.**

Solicite informação junto do nosso distribuidor oficial:



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

## COMSTOR LANÇA PORTAL DE PARCEIROS PARA RESPONDER AO CRESCIMENTO DO NEGÓCIO

O distribuidor pretende ajudar os Parceiros a terem um acesso fácil e rápido a todas as ferramentas que necessitam para expandir os seus negócios

**A** Comstor apresentou o seu novo portal de Parceiros. Uma nova e segura plataforma que oferece aos Parceiros da empresa acesso exclusivo aos mais variados conteúdos do universo Comstor/Cisco num único local.

Neste portal, a Comstor vai integrar as suas ferramentas e as da Cisco num único repositório, que também terá ações de formação em formato de vídeos on-demand, entre outras soluções que permitem expandir os negócios Cisco.

Podem também aceder às últimas promoções, aos links para a plataforma de comércio eletrónico da Comstor, PartnerView, para verificar o *stock*, fazer pedidos, definir as renovações, entre outras opções.

Estão disponíveis também novas funcionalidades, como um configurador de produtos para pequenas e médias empresas (PME), uma plataforma de eventos e uma ferramenta de *feedback* interativa para garantir uma melhoria contínua do serviço. Neste momento o portal está apenas disponível em inglês, mas com o lançamento em português agendado para o futuro próximo.

Além do acesso seguro a ferramentas comerciais e de marketing e a materiais de promoção, o portal está também ligado a outras ferramentas da Comstor, permitindo aos utilizadores consultar o seu histórico de compras, aos RMA que estão em aberto, aos *stocks* e aos



números de série e a demonstrações e versões de teste.

Vitor Barreira, Sales Manager da Comstor Portugal, realça que “a Comstor está comprometida em apoiar o sucesso contínuo dos nossos Parceiros e em ajudá-los a expandir os seus negócios de uma forma que lhes seja mais conveniente. Dado o horário de trabalho continuar a ser cada vez mais flexível, é de extrema importância que proporcionemos aos Parceiros um acesso a qualquer horas e em qualquer lugar a tudo o que precisam com o simples clique de um botão. Este portal, coloca todas as ferramentas que os Parceiros necessitam na ponta dos dedos”. ■

## CILNET PASSA A DESIGNAR-SE LOGICALIS PORTUGAL

A Cilnet anunciou que mudou de nome e que passa a chamar-se Logicalis Portugal. O grupo internacional já tinha adquirido a empresa portuguesa

**A** Cilnet, a Logicalis Company, anunciou a mudança de nome para Logicalis Portugal. Este processo de evolução tem vindo a ser planeado no último ano e meio e foi realizado de acordo com uma estratégia previamente definida, sendo Logicalis a identidade que representa a atual amplitude dos serviços e ofertas, enquanto International IT Solutions Provider membro do Logicalis Group.

João Martins, CEO da Logicalis Portugal, acredita que 2020 foi o melhor ano de sempre para a organização, apesar de todo o processo de transformação. “Conseguimos cumprir os objetivos que tínhamos traçado antes da pandemia. Apresentamos menos faturação, mas conseguimos uma rentabilidade incrível. Foi realmente um ano com uma performance fora

do comum porque temos uma equipa unida e motivada. O mercado transformou-se muito. A adoção da cloud, de modelos de consumo e de ferramentas de colaboração eram áreas em que nós já tínhamos muita competência e portanto, acabamos por conseguir agarrar as oportunidades do mercado”, indica.

O CEO da Logicalis Portugal partilha ainda a opinião de que existem excelentes recursos em Portugal e que o grande desafio de um líder é, atualmente, a gestão, atração e retenção de recursos.

“O maior desafio é conseguir exportar serviços de Portugal para a Europa porque essa será uma fonte de rendimento muito importante e fará com que consigamos criar emprego, construir em Portugal uma empresa de outra dimensão e crescer ainda mais nos próximos anos”, diz.



João Martins, CEO da Logicalis Portugal

A Logicalis é um dos cinco Global Gold Certified Partner da Cisco e esta Parceria estratégica reflete o sucesso de mais de 20 anos de ligação com o fabricante, detendo múltiplas distinções em todo o mundo e mais de 250 certificações ativas. Atualmente, a grande aposta da Logicalis é a Parceria com a Microsoft, uma vez que a organização está no 1º de Parceiros Microsoft Azure a nível mundial. ■

# Imprima mais

# Imprima mais depressa

# Imprima mais barato

Apresentamos a nossa nova gama de impressoras EcoTank, ideais para pequenas empresas. A gama oferece uma impressão ultrarrápida a um baixo custo por página, bem como um tanque de tinta de alta capacidade integrado que reduz a complicação da substituição de tinteiros ou toners.

Imprima até  
**7.500**  
páginas com as  
garrafas de tinta de  
reabastecimento



ecotank

[www.epson.pt/ecotank-business-printers](http://www.epson.pt/ecotank-business-printers)

Concebida para as empresas  
Conte com impressões de alta qualidade com todas as tintas pigmentadas, que são resistentes às manchas e aos marcadores. Com generosos ecrãs táteis e ligação sem fios a dispositivos inteligentes, a gama EcoTank tem tudo.

Versatilidade a alta velocidade  
Esta série EcoTank é perfeita para os ambientes de ritmo acelerado com velocidades de impressão de até 25 ipm, tempo de impressão da primeira página de apenas 5½ segundos, impressão frente e verso ultrarrápida e ADF rápido.

Poupe com os custos de impressão mais baixos  
Imprima mais de 350 páginas a preto por apenas 1€ que faz desta série uma solução rentável para as empresas.

# Colt capacita Parceiros a vender SD-WAN com investimento inicial reduzido

A Colt lançou um serviço de SD-WAN que permite aos Parceiros ter rapidamente acesso a uma solução madura, personalizável e disponível em todo o mundo sem a necessidade de procederem a investimentos iniciais e a grandes desenvolvimentos internos

por Rui Damião



A Colt tem vindo a desenvolver a sua oferta de SD-WAN para o mercado empresarial. Com o crescimento do mercado, a Colt procurou responder às sugestões dos integradores de sistema e Parceiros no sentido de possibilitar uma espécie de linha branca das suas soluções.

Em entrevista ao IT Channel, Carlos Jesus, Country Manager da Colt Portugal e novo VP Global Service Delivery da Colt, explica que um Parceiro ou integrador que ainda não tenha uma oferta de SD-WAN pode, com esta solução da Colt, ter um *time-to-market* menor e beneficiar de todas as funcionalidades que a Colt tem vindo a desenvolver desde 2016.

## INVESTIMENTO

Para os Parceiros e integradores, um dos grandes benefícios é o investimento menor em comparação com o desenvolvimento da solução se fosse de raiz. “A questão do investimento é muito importante, ou seja, vão ter um investi-

mento mínimo, não têm que passar por todo o processo de desenvolvimento e investimento associado”, afirma Carlos Jesus, acrescentando que os Parceiros também não vão ter que ter o desenvolvimento interno, tanto do portfólio como das funcionalidades.

Outra componente importante é a personalização. O Parceiro ou integrador de sistema pode personalizar todos os aspetos visuais da solução, adicionar a sua imagem de marca. “Toda a experiência que podem dar através do portal também é totalmente *seamless*, é feito pelo Parceiro para ter o *look-and-feel* desejado para o seu cliente final. É como se fossem os Parceiros e integradores, efetivamente, a oferecer o serviço, mas com toda a parte de desenvolvimento da Colt”, diz.

## DISPONÍVEL EM PORTUGAL

A solução de ‘linha branca’ de SD-WAN da Colt já está disponível em Portugal. Ainda que a solução não tenha sido já implementada, já existiram conversas e “a receptividade é positiva”.

Dando como exemplo Parceiros da Colt, Carlos Jesus indica que “há empresas que já têm outras soluções de SD-WAN, mas têm interesse nesta solução da Colt porque é, basicamente, sem investimento; aumentam o seu portfólio e aumentam as suas possibilidades”.

“Os Parceiros podem trabalhar com outras empresas, mas olham para a solução como uma mais-valia, porque, de repente, sem investimento adicional, sem ter que investir numa plataforma nova, sem ter que investir no desenvolvimento, sem ter que investir em todas as outras questões, podem aceder a um conjunto de funcionalidades diferentes. Quando chegam ao seu cliente final, aumentam as possibilidades de sucesso porque têm mais funcionalidades e mais *selling points*”, especifica o responsável pela operação da Colt em Portugal.

Para responder às constantes alterações nos requisitos de conectividade com que as empresas se debatem atualmente, a Colt reforçou recentemente o seu portfólio SD-WAN com a solução SD WAN 2.0, que inclui novas funcionalidades, entre as quais um conjunto de



Carlos Jesus, Country Manager da Colt Portugal e VP Global Service Delivery da Colt

otimizações WAN, melhoramentos na firewall, níveis acrescidos de visibilidade da rede e a função *self-install* CPE opcional.

Conjugada com o alcance da IQ Network totalmente detida pela Colt – que liga mais de 900

centros de dados aos maiores hubs empresariais e de negócios a mais de 29 mil edifícios em todo o mundo – esta proposta alargada da Colt proporciona uma solução diferenciada, que pode ser rapidamente comercializada, dotada com uma elevada capacidade de aprovisionamento de serviços e com um funcionamento muito simples.

### **SD-WAN A CRESCER**

As organizações – quer nacionais, quer internacionais – têm vindo a apostar cada vez mais nas soluções de SD-WAN por causa das suas funcionalidades melhoradas em relação a outras soluções do mercado.

Para além de melhorar a performance da rede, também permite melhorar a segurança, uma vez que, por norma, as soluções de SD WAN oferecem segurança integrada, diminuem a complexidade da rede e permitem uma melhor utilização dos serviços cloud.

Outro tema – sempre importante – é a questão do custo. Com as organizações a implementarem cada vez mais aplicações baseadas na cloud, a quantidade de dados que viaja entre locais aumenta exponencialmente. O SD-WAN permite reduzir este valor, uma vez que alavanca o acesso local à Internet, fornece acesso direto à cloud e reduz a quantidade de tráfego no *backbone* WAN.

### **CENTROS DE DESENVOLVIMENTO**

Portugal conta já com três centros de desenvolvimento da Colt. O último a ser implementado no país foi, na verdade, uma surpresa para Carlos Jesus, uma vez que, na altura, não tinha sido previamente informado da abertura deste centro de desenvolvimento em Portugal.

Neste momento, a Colt está à procura de Software Developers e de Técnicos Especializados em Desenvolvimento para reforçar a capacidade dos seus três centros de desenvolvi-

mento em Portugal e a sua oferta de SD-WAN, uma área estratégica e prioritária de inovação e desenvolvimento para a empresa.

Carlos Jesus indica que “a campanha de recrutamento que temos em curso visa reforçar a nossa capacidade global de desenvolvimento de soluções inovadoras nesta área, e na qual os nossos três centros de desenvolvimento em Portugal já ocupam uma posição muito relevante”. A previsão é acabar o ano com cerca de 120 pessoas espalhadas pelos três centros em Portugal. ■

### **RESUMO**

- A Colt lançou uma nova solução de SD-WAN a pensar nos Parceiros;
- Com esta solução, os Parceiros podem rapidamente lançar um serviço de SD WAN junto dos seus clientes com um investimento inicial menor face ao normalmente necessário;
- A Colt já tem três centros de desenvolvimento em Portugal.



**Databox**  
Informática, S. A.

# 3 Anos de Garantia Comercial da HP para impressoras HP OfficeJet e OfficeJet Pro



## Campanha HP OfficeJet e OfficeJet Pro Proteja o seu investimento.

A HP oferece-lhe a Garantia Comercial da HP. Esta oferta só é válida para consumidores finais mediante a compra e registo de uma das impressoras elegíveis.

Saiba mais em [www.databox.pt](http://www.databox.pt)

# Schneider Electric lança novo Programa de Parceiros na área de serviços

Decorreu nos dias 20 e 21 de abril o European IT Partner Innovation Day da Schneider Electric, evento no qual a empresa debateu as oportunidades que o novo normal trás aos Parceiros IT para desenvolver ou expandir a sua oferta de serviços, e no qual apresentou o seu novo programa de Software e Serviços Digitais Edge

por Margarida Bento

A pandemia tem sido um claro acelerador na transformação digital – não faltam dados que o provem. Contudo, o crescimento acelerado do número de dispositivos conectados, a aceleração da transformação digital, o crescente investimento em inteligência artificial vai resultar em enormes volumes de dados, que terão de ser processados e armazenados em data centers. E os data centers são a espinha dorsal do negócio da Schneider Electric.

“Hoje, há uma clara tendência para o uso de arquiteturas de cloud híbrida nas empresas – sejam sistemas complexos, pequenas aplicações de CRM, ou aplicações locais críticas para as operações de negócio. Há uma necessidade clara de que os clientes disponham de uma estratégia de data center para a cloud, on-premises e edge” refere Rob McKernan, SVP Schneider Electric Secure Power Europe. Estas soluções, continua o responsável, estão a otimizar a eficiência e a reduzir a manutenção dos ativos de edge remoto – e é esperado que os dados no edge venham a crescer exponencialmente ao longo dos próximos anos.

“O maior desafio para os data centers edge é o crescimento dos dados, e como os protegemos em localizações tão remotas e geograficamente dispersas, e com pouco ou nenhum suporte IT on-site”, explica.

A chave para este desafio será, explica McKernan, a gestão e monitorização remota através de *Managed Power Services* (MPS) que permitem a gestão e monitorização remota das infraestruturas físicas e UPS, ajudando os Parceiros a aumentar as suas receitas em até 50%



Rob McKernan, SVP Schneider Electric Secure Power Europe

ao longo do ciclo de vida de um ativo, numa área de extrema relevância para os clientes.

## PROGRAMA DE PARCEIROS

Neste evento, a Schneider Electric apresentou o seu novo Programa de Software e Serviços Digitais Edge, que vem complementar o seu portfólio de serviços, bem como um novo Programa de Parceiros que permitirá que estes tirem o maior partido das novas ofertas para fazer crescer o seu negócio.

O novo portfólio de software e serviços digitais permite oferecer aos clientes monitorização remota avançada 24/7, bem como suporte remoto das infraestruturas, e dividem-se em quatro modalidades, dependendo de se o Parceiro o pretender oferecer como um serviço *in-house* ou fazer *outsourcing* para especialistas da Schneider Electric.

O Programa de Software e Serviços Digitais Edge oferece também e permite ao Parceiro

de IT começar, de forma rápida e confiante, a construir o seu negócio de *Managed Power Services* ou a integrar os mesmos no seu portfólio existente de serviços.

Este programa divide-se em três componentes:

- **Desenvolvimento de negócio:** A Schneider Electric disponibiliza as ferramentas para ajudar o Parceiro a integrar estas novas fontes de receita, simultaneamente protegendo a sua base instalada, incluindo um guia de operações passo-a-passo para agilizar a implementação de *Managed Power Services*.

- **Formação e competências:** Para ajudar os Parceiros a otimizar as competências das suas equipas de modo a embarcar neste novo modelo de negócio. Isto inclui dois cursos de formação, com duas novas opções de certificação, dependentes do foco específico do Parceiro, bem como *kits* de marketing e vendas, fundos de desenvolvimento de mercado e um ‘reembolso de ciclo de vida’ para alavancar a construção do seu negócio de MPS.

- **Suporte:** Para garantir que os Parceiros vão ao encontro das necessidades de suporte dos clientes, este programa atribui um *Partner Success Manager* dedicado para trabalhar com o Parceiro e ajudar a acelerar o seu *time-to-revenue*.

“Com o nosso novo Programa de serviços digitais e software de edge, esperamos ajudar os Parceiros a criar e expandir negócios de *Managed Power Services*, trazendo a ambos mais receitas recorrentes e maiores margens, protegendo ao mesmo tempo a nossa base instalada”, conclui McKernan. ■

## RESUMO

- A Schneider Electric está a investir na área de serviços de monitorização e controlo;
- O novo Programa de Software e Serviços Digitais permitirá aos Parceiros tomar partido da emergência desta área;
- Este novo programa oferece aos Parceiros ferramentas de desenvolvimento do negócio, formação e habilitação e suporte ao cliente.

# Lidera | WatchGuard®

## Já conheces as soluções WatchGuard?

Na Lidera, como **distribuidor oficial da WatchGuard**, apresentamos toda a gama de soluções para que possa continuar a crescer!



Segurança  
de Rede



Autenticação  
Multifactorial



Wi-Fi  
Seguro



Segurança  
de Endpoint

Contacte-nos para mais informações



(+351) 213 703 050



geral@lidera.com



www.lidera.com

# “O cibercrime está muito relacionado com a oportunidade”

A Check Point reforça que o cibercrime mudou e que se ajustou a uma nova realidade – uma realidade em que o trabalho remoto existe, em que a transformação digital explodiu e onde nem sempre a cibersegurança acompanha o crescimento das organizações

por Rui Damião

Com a pandemia e a mudança do trabalho presencial para o trabalho remoto, a cibersegurança teve um desafio acrescido durante 2020. Num evento com jornalistas, Rui Duro, Country Manager para Portugal da Check Point Software, indica que, na verdade, “não há nada de muito novo para dizer”.

“Quando falamos do tema da cibersegurança, estamos sempre à espera de coisas muito complexas, mas o cibercrime e a cibersegurança está muito relacionado com a oportunidade”, salienta Rui Duro, que acrescenta que “quem faz o cibercrime é muito oportunístico e aquilo que normalmente vemos é as oportunidades a existirem e o cibercrime mudar”.

2020 assistiu a uma pandemia que, por sua vez, levou a uma transformação digital acelerada. Assim, também o cibercrime teve de mudar e ajustou-se a estas novas oportunidades. “Se analisarmos o cibercrime antes de COVID e depois de COVID, o que vemos é um aproveitamento das oportunidades que apareceram”, indica o Country Manager.

## PANDEMIA E CIBERSEGURANÇA

Rui Duro partilha alguns dados que indicam que foram roubados mais de 22 mil milhões de registos através da exploração de brechas de segurança em 2020, todos eles provenientes de 730 casos que foram divulgados publicamente. Neste número já se inclui a recente brecha no Facebook – em que os dados já estão a ser utilizados para realizar ataques de phishing direcionados, tentando utilizar informações verdadeiras para tentar ter uma maior chance de sucesso.

O Country Manager da Check Point relembra que “as organizações cibercriminosas são alta-



Rui Duro, Country Manager para Portugal da Check Point Software

mente complexas e muito organizadas”; é possível encontrar quem se foque apenas no roubo de informação e na sua venda para, depois, ser utilizada por aqueles que levam a cabo os ciberataques mais complexos ou com um maior dano financeiro.

Com o crescimento da pandemia, naturalmente que aumentaram os ataques a hospitais. Rui Duro explica que os cibercriminosos aproveitaram um período de maior confusão e de enorme necessidade nos centros hospitalares para lançarem ciberataques a estas unidades. Em setembro de 2020, por exemplo, morreu um paciente num hospital alemão depois de ter

sido enviado para um hospital que tinha sido alvo de um ataque de ransomware.

O trabalho remoto foi, também, uma via de entrada para muitos cibercriminosos. Este método de trabalho passou a ser o alvo para roubar informação ou para obter acesso e se infiltrarem nas redes corporativas. Segundo a Check Point, 24% das organizações a nível global foram alvo deste tipo de ataque.

Algo que também cresceu foi os ataques de ransomware de dupla extorsão. De acordo com Rui Duro, metade dos ataques de ransomware envolveram esta ameaça que implica não só a encriptação de todos os dados, mas também a ameaça de que, se o resgate não for pago, esses dados vão ser publicados e onde todos poderão ter acesso aos mesmos.

## O QUE AÍ VEM

O Country Manager da Check Point em Portugal partilha, também, algumas mudanças de paradigma no futuro da cibersegurança. Uma dessas alterações é deixar de apenas detetar para passar a prevenir ataques em tempo real.

Simultaneamente, é necessário criar um ecossistema de segurança alargado que vai para além do perímetro de segurança da infraestrutura interna das empresas, assumindo uma abordagem de *secure everything and everywhere*.

As organizações têm, também, que pensar numa abordagem *absolute zero trust security*, uma abordagem que terá impacto na definição e na implementação das políticas de segurança, até porque a adoção de soluções cloud se vai manter como uma prioridade e vai trazer desafios de segurança intrínsecos às empresas. ■

## RESUMO

- O cibercrime baseia-se nas oportunidades existentes e, naturalmente, a pandemia foi um dos principais tópicos para realizar ciberataques;
- Os ataques de ransomware de dupla extorsão – com a ameaça de publicação de informação – cresceu em 2020;
- A cibersegurança está a alterar da simples deteção para a prevenção de ataques em tempo real.

## Vulnerability Assessment

### Conheça as vulnerabilidades da sua Infraestrutura:

Um Vulnerability Assessment (avaliação de vulnerabilidades) é o processo de identificar, quantificar e priorizar (ou classificar) as vulnerabilidades de um determinado sistema.

Este processo avalia se um determinado sistema é suscetível a quaisquer vulnerabilidades conhecidas, atribui níveis de gravidade a essas vulnerabilidades e recomenda correção ou mitigação, se e quando necessário.



1

Vulnerability Identification



2

Results Analysis



3

Risk Assessment



4

Remediation & Implementation

# “Os Parceiros são a peça mais importante da nossa estratégia de crescimento”

A NFON tem a sua estratégia de crescimento delineada até 2024, altura em que quer ser um dos principais fornecedores de comunicações empresariais centradas em voz na Europa. Para isso, os Parceiros serão uma peça fundamental

por Rui Damião

Depois de um 2020 particularmente benéfico (aumento de 18,4% nas receitas), a NFON tem um plano de crescimento até 2024 onde pretende tornar-se no principal fornecedor de comunicações empresariais centradas em voz na Europa, especifica Klaus von Rottkay, CEO da NFON, em conferência de imprensa com jornalistas, onde o IT Channel marcou presença.



Klaus von Rottkay, CEO da NFON

A telefonia ainda é um importante método de comunicação para as empresas. Jan-Peter Koopmann, CTO da NFON, explicou, no mesmo evento, que “depois do *phase-out* do ISDN e a substituição contínua da tecnologia desatualizada do sistema de telefonia por PBX em cloud, estamos imediatamente na terceira onda de disrupção”. Neste sentido, o mercado assiste a uma convergência da “telefonia, da colaboração com vídeo ou chat e aplicações de negócios, como soluções de contact center”.

“Os clientes desejam utilizar uma plataforma na qual possam alternar entre voz, vídeo, texto e colaboração com fluência, orientação fácil e sem complicações”, acrescenta o CTO. Neste sentido, a NFON oferece soluções de comunicações unificadas como um serviço “com exatamente esses componentes, complementado por API abertas e outras soluções *omnichannel*”.



Jan-Peter Koopmann, CTO da NFON



## CRESCIMENTO COM PARCEIROS

Para além de um aumento da venda de novos produtos à base de clientes existente, a empresa procura expandir a sua rede de Parceiros na Europa. O CEO indica que, para a NFON, “os Parceiros estão “absoluta e inabalavelmente no centro de tudo o que fazemos”. Uma estratégia de *go-to-market* clara por parte da empresa procura dar mais eficiência à NFON, para além de permitir ganhar escala mais rapidamente. A empresa já tem uma forte presença em mercados como Alemanha, Reino Unido e Áustria. Dentro da sua estratégia pensada até 2024, a NFON está a olhar para oportunidades de investimento no este e centro da Europa. Klaus von Rottkay indica que a NFON já tem alguns Parceiros em Portugal, até porque “já tivemos algumas oportunidades de negócio a aparecer”. Até agora, a empresa não teve um foco tão grande neste ponto uma vez que a operação portuguesa se focou no centro Innovation Hub.



“Os Parceiros são a peça mais importante da nossa estratégia de crescimento”, indica o CEO, que acrescenta que a empresa é “100% focada em Parceiros; os Parceiros são cruciais e sem eles não teríamos nada”.

“A nossa operação em Portugal é muito pequena e ainda não priorizámos o *go-to-market* e é totalmente focado nos Parceiros – até porque não temos pessoal de vendas no país. Tudo está em aberto para os Parceiros que querem trabalhar connosco”, acrescenta Klaus von Rottkay. Jan-Peter Koopman refere que a operação em Portugal é gerida a partir de Espanha e, assim, os Parceiros portugueses que queiram vender as soluções da NFON devem entrar em contacto com a equipa espanhola.

## RESULTADOS DE 2020

A NFON anunciou que sua receita total cresceu 18,4% para 67,6 milhões de euros durante 2020. O número de extensões operadas pelo cliente aumentou para 524.791, representando um crescimento de 16,7% em comparação com o ano anterior.

Devido ao aumento da atividade de trabalho remoto e, conseqüentemente, maiores volumes de minutos de voz, a receita média por utilizador (ARPU, no acrónimo em inglês) aumentou para 9,77 euros em 2020; em 2019, este valor era de 9,64 euros. O aumento do ARPU total combinado com as despesas significativamente menores em relação ao ano anterior tiveram um impacto claramente positivo na evolução dos resultados, indicou a empresa. ■

## RESUMO

- A NFON tem um plano de crescimento delineado até 2024 para se tornar no principal fornecedor destes serviços na Europa;
- Os Parceiros fazem parte da estratégia de crescimento da empresa para os próximos anos;
- A NFON teve uma receita de 67,6 milhões de euros durante 2020.

# Citrix

TEM A PALAVRA

NUNO SILVEIRO, DELIVERY APPS & SECURITY SPECIALIST IBERIA DA CITRIX

"A NOSSA IDEIA NÃO PASSA POR TER UM ECOSSISTEMA QUASE INFINITO DE PARCEIROS"



**A**ssumindo-se como uma empresa de segurança, a Citrix procura o apoio dos Parceiros para abordar novos mercados. Este mês, Nuno Silveiro, Delivery Apps & Security Specialist Iberia da Citrix, tem a palavra no IT Channel.

### Como correu o ano de 2020 para a Citrix?

Por sermos uma empresa que está em bolsa temos dados consolidados, mas temos previsão também do que aconteceu em cada um dos países e tivemos um crescimento ao longo do ano de 2020.

No mercado português, houve um perfil muito mais da adoção de aplicações de escritórios remotos do que propriamente de grandes evolu-

ções a nível de transformação digital dos projetos que estavam em discussão, mas isso foi uma situação que aconteceu um pouco por todo o mundo. Acho que houve muitos processos que realmente ficaram em segundo plano a partir da altura em que foi obrigatório a grande maioria da população trabalhar em remoto. Optou-se muito mais por arranjar soluções que permitissem esse trabalho remoto e não tanto as profundas transformações digitais como estavam a acontecer.

Também é um facto que, ao longo do ano, aquilo que se tornou numa urgência depois se consolidou em processos de evolução das plataformas; houve uma maior preocupação a nível de segurança e, foi visível principalmente a partir da segunda metade do ano, naquilo que é a experiência dos utilizadores. Creio que nin-

guém esperava que isto fosse tão alongado. Primeiro, as empresas preocuparam-se em conter e prover soluções e, depois, em realmente estabilizar aquilo que foi o ambiente e prepará-lo para um futuro que será claramente híbrido.

### As empresas estão preparadas para essa realidade de trabalho híbrido que aí vem?

Acho que existe ainda um grande trabalho a ser efetuado a nível de segurança cibernética e de pensar que soluções tradicionais, como as utilizadas até há pouco tempo como só as VPN para ligar o utilizador até à fonte de dados, têm que evoluir para aquilo que são as tecnologias de *zero trust* mais conhecidas do mercado.

Hoje falamos de dispositivos de diferentes tipos. Tablets, telemóveis, portáteis e *desktops*. Alguns Parceiros tiveram a necessidade de utilizar a



Smart TV numa primeira instância porque houve escassez de equipamentos.

Existe uma curva de maturidade a efetuar a nível de cibersegurança. Há empresas que já deram esse passo nesse tipo de preocupações, mas, na sua grande maioria, ainda existe um longo caminho. É um ponto muito importante porque vimos neste tempo de pandemia, por exemplo, uma coexistência de adolescentes, crianças e adultos dentro da mesma casa, alguns deles a partilharem os mesmos dispositivos e que depois são esses mesmos dispositivos que se vão ligar à rede corporativa; enquanto estamos na Internet, muitas coisas podem acontecer. Se não existe essa cultura de cibersegurança, invariavelmente vai existir um ataque às organizações.

**A Citrix está a desenvolver uma estratégia junto dos Parceiros portugueses. Qual é essa estratégia?**

Há mais de 30 anos que a Citrix é conhecida pela virtualização da aplicação e do posto de trabalho, do escritório digital, como nós chamamos. A verdade é que existe hoje dentro do mercado e dentro da Citrix uma evolução para além desse portfólio que tem a ver com proteger as pessoas, os acessos e as aplicações; isso signi-

fica que a Citrix tem ampliado o seu portfólio de produtos muito mais além da virtualização.

O ecossistema de Canal da Citrix em Portugal é sólido. No entanto, fruto dessa expansão de portfólio, há agora um conjunto de Parceiros que se estão a adaptar e é natural que novos

***“O CANAL VAI SER EXTREMAMENTE IMPORTANTE NA ABORDAGEM AO MERCADO PARA TRAZER UM CONJUNTO DE CONHECIMENTOS E TODAS AS PROVAS DE CONCEITO QUE SÃO NECESSÁRIAS FAZER E PARA SUPORTAR OS CLIENTES NESTE NOVO AMBIENTE”***

Parceiros sejam apresentados ao mercado. Os interlocutores são diferentes, as tecnologias são diferentes, o modo como integram dentro do ambiente das empresas é diferente; existe uma necessidade de adaptação por parte do Canal atual e existe um novo conjunto de Canais que irá naturalmente aparecer junto do mercado

para trazer novos produtos que tem a ver com a disponibilidade das aplicações dentro do data center e a sua segurança, com as plataformas de segurança na nuvem que temos lançado mais recentemente.

A estratégia passa por prover de conhecimento o Canal atual e analisar junto de potenciais novos Canais onde é que se encaixam dentro do ecossistema das empresas e dentro do portfólio da Citrix e, mediante isso, analisar de modo cirúrgico quais é que podem ter mais valias para apresentar as nossas soluções ao mercado. A nossa ideia não passa por ter um ecossistema quase infinito de Parceiros, e sim que sejam Parceiros que consigam trazer valor para os nossos clientes e que seja uma relação *win-win* para todos.

**Historicamente, a Citrix tem alguma falta de visibilidade no mercado nacional em relação a outras ofertas...**

A visão está correta. Sabemos – e detetámos isso – que o nosso reconhecimento pelo mercado e das soluções que tiveram sucesso e ajudaram muitos clientes ao longo dos anos não é tão reconhecida como outras entidades do mercado.

Também por isso fizemos uma alteração ao longo do último ano ao trazer novas pessoas, trabalhando mais próximos com os nossos Parceiros, trazendo novas ferramentas para que esses Parceiros possam ir ao mercado e apresentar as soluções. Também por isso há essa necessidade de nos rodearmos de mais Parceiros que possam ir mais além daquilo que está a ser apresentado.

**Referiu a componente de segurança. Quais são as vantagens que a Citrix traz para o Parceiro e para o cliente final?**

As aplicações saíram do modelo monolítico, desenhado em bloco, e foram para o modelo de microsserviços em *containers* que é o mais utilizado atualmente, as plataformas Kubernetes. Isto significa que eu, como utilizador, estou a consumir essas aplicações de diversos quadrantes que estão disponíveis em diversos ambientes e em diversas localizações, em muitos



casos. É preciso garantir uma coisa: essa aplicação, onde ela está, tem de estar segura.

Dentro do ecossistema de segurança verificamos duas perspectivas. Uma é a aplicação estar num ambiente controlado pela organização, ou seja, o seu próprio data center; uma nuvem que está controlada pela organização. Aí existe uma capa de produtos que é o Citrix ADC, antigamente chamava-se Citrix NetScaler, que permite garantir a segurança em termos de acesso, das API, através do WAF.

Depois temos a parte que não é controlada pela empresa; as aplicações SaaS, aplicações e nuvens públicas que sejam geridas pela própria entidade, e torna-se importante que eu, utilizador dessa empresa que tenho que aceder a essas aplicações, consiga aceder com segurança, independentemente do dispositivo.

É importante ir mais além daquilo que é só a preocupação em ter um acesso seguro via VPN porque está provado pelos vários acontecimentos ao longo do último ano que só isso não é suficiente e há que pensar em ter múltiplos fatores de autenticação, como detetar a alteração do padrão de utilização dos utilizadores... isto são coisas que os nossos Canais

existentes e novos Canais vão poder trazer ao mercado e com uma componente tecnológica extremamente avançada e onde também vão poder demonstrar valor aos clientes finais através dos seus serviços; conseguem ter não só a certeza de que têm um fabricante com mais de 30 anos de experiência de mercado focalizado nessas soluções, mas também vão se poder diferenciar e trazer valor através do seu *know-how* e através daquilo que vão trabalhar junto das contas. Grande parte dos clientes, por falta de mão de obra dentro das próprias entidades, tem estado a recorrer ao Canal para fornecer serviços geridos, ou seja, dizem 'quero que vocês me protejam isto, gosto da vossa solução, mas não tenho gente suficiente. Tratem vocês através do vosso SOC para que eu me sinta seguro'.

**De alguma forma, a Citrix está a assumir-se como uma empresa de segurança?**

Não é de alguma forma; é mesmo! Sempre tivemos a segurança dentro do nosso ADN, mas agora há uma estratégia clara. Com a mudança tecnológica que está a existir no mercado, estamos a ir mais além porque agora as aplicações que visualizamos já não estão dentro do data center, estão por aí, no mundo, e é ne-

cessário adaptar e evoluir de acordo com as necessidades.

**O que espera para o ano de 2021 e como é que os Parceiros nacionais se encaixam nessa visão?**

Acho que podemos falar de 2021 e 2022; são anos que vão ver a continuação de grande parte destes processos de evolução das empresas. Aquilo que temos verificado é que as ameaças vão continuar a surgir e vão ser cada vez mais sofisticadas. É preciso pensar como é que ultrapassamos essas componentes e esse risco.

Uma das coisas que o teletrabalho trouxe foi democratizar o acesso aos desenvolvedores e aos recursos capacitados. Temos hoje muitas empresas estrangeiras que estão a recrutar em Portugal recursos qualificados. Temos muitas empresas em Portugal que, por falta de mão-de-obra a nível de segurança, estão a recorrer a essa mão-de-obra fora também de Portugal e isso está a levar a que as empresas acelerem esse modelo de serviços e de aplicação. Isso significa também que, como qualquer crescimento e qualquer mudança, vão existir novos desafios, principalmente assegurar a segurança de cada uma dessas aplicações.

Pensando também que, cada vez mais, as empresas têm a necessidade de aplicar aquela velha máxima de fazer mais com menos, significa que essas aplicações e soluções têm de estar geridas desde um ponto central que tem de facilitar a vida às organizações e depois ter o mesmo tipo de política para todo o ambiente.

O Canal vai ser extremamente importante nesta abordagem ao mercado para trazer um conjunto de conhecimento e todas as provas de conceito que são necessárias fazer, suportar os clientes neste novo ambiente porque, afinal, grande parte destas coisas também é muito nova para as empresas e é preciso recorrer a quem tenha maior conhecimento e quem os possa ajudar no dia a dia; antes de se fazer as coisas é preciso explicar quais é que são os riscos e como é que podem ser mitigados. ■

por Jorge Bento e Rui Damião

ESPECIAL | PRINTING

# A NOVA REALIDADE DO MERCADO DE IMPRESSÃO

**O mercado de impressão e digitalização tem sido bastante afetado e, como tal, a Brother, a Canon, a HP, a Lexmark, a Multimac e a Xerox partilham a sua visão e perspetiva sobre a realidade atual no mercado de *printing*, o impacto da pandemia e as consequências do trabalho híbrido**

por Diana Ribeiro Santos

Com o apoio de:

Brother | Canon | HP | Lexmark | Multimac / Sharp | Spigraph / Fujitsu | Xerox



**A** impressão foi um dos setores mais afetados durante a pandemia. Dados de setembro de 2020, revelam que o setor do *printing* decresceu cerca de 38% em volume de negócios no mundo inteiro, existindo depois uma ligeira recuperação. O regresso ao escritório e o modelo de trabalho híbrido obrigou o setor da impressão e da digitalização a acompanhar esta nova realidade.

### **A PANDEMIA E O MERCADO DE IMPRESSÃO**

Os últimos 12 meses foram marcados pelo confinamento e pelo teletrabalho, resultando numa experiência totalmente atípica para o mercado de impressão.

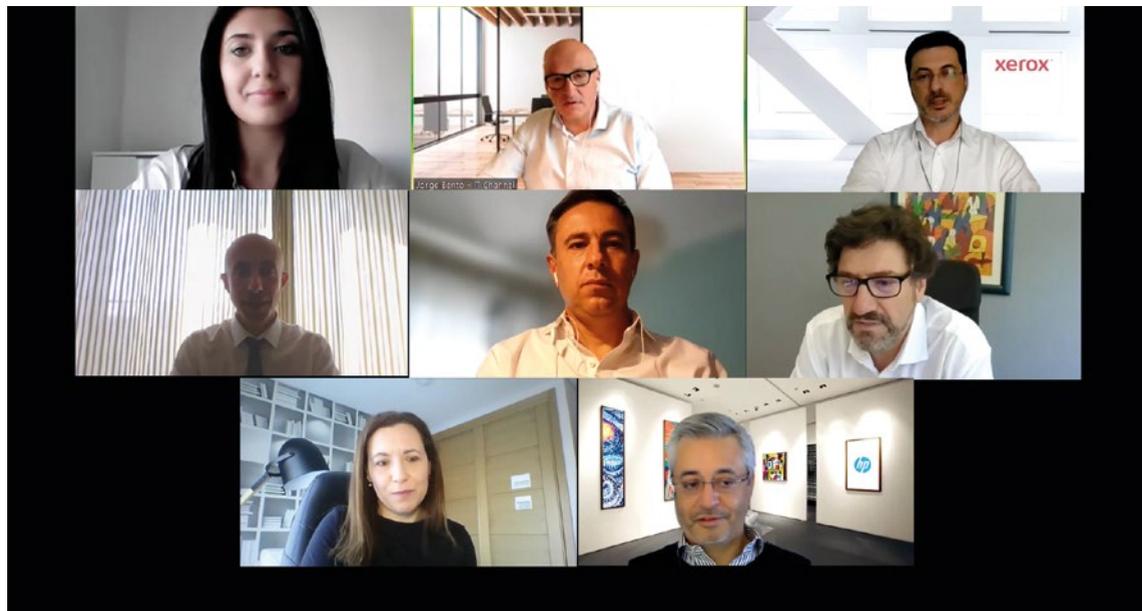
Para Ana Rita Silva, Field Marketing Manager da Lexmark, 2020 foi um ano desafiante, uma vez que a pandemia veio acelerar a tendência do teletrabalho e, conseqüentemente, a adap-

tação por parte das empresas. “A COVID-19 fez com que a transformação digital e a aposta em cloud se tenham tornado essenciais para a continuidade de muitos negócios. A impressão em escritório diminuiu, mas sentimos que houve um crescimento nos equipamentos A4, principalmente nos equipamentos para pequenos grupos de trabalho. Muitos dos nossos clientes têm negócios essenciais, como, por exemplo, o retalho, onde o impacto sentido foi menor”. Outro dos desafios de 2020 apontado por Ana Rita Silva foi a formação, apoio e suporte de dados aos Parceiros, o que acabou por ser também um desafio, até internamente, uma vez que também estavam a trabalhar a partir de casa.

“O nosso primeiro passo foi reorganizarmos internamente para então poder suportar os nossos Parceiros e clientes. Partilhámos ideias e práticas com os nossos Parceiros, adaptámo-nos tendo em conta a situação, revimos

e ajustámos o Programa de Canal. O salto tecnológico que foi exigido às empresas para manterem a sua atividade permitiu aos fabricantes e Parceiros que estavam mais preparados para o fazer se destacarem naquelas que eram agora as maiores necessidades, como soluções de *workflow*, de mobilidade, gestão remota e segurança”, explica Bruno Ribeiro, Iberia Field Partner Development Mgr na Xerox, que acredita que, em termos de resultados no ano de 2020 – tanto na venda de equipamentos como no volume de impressão –, houve uma queda significativa. O volume de impressão e vendas para *home office* atenuou, mas não compensou, a forma como o mercado de impressão foi afetado.

“Na Brother, os sistemas de impressão são essencialmente dirigidos para quem descentraliza a impressão. Conseguimos tirar partido da necessidade de haver muitas empresas a colocarem os seus colaboradores em teletrabalho,



*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 seis das empresas mais relevantes do mercado de impressão e digitalização*

continuando a precisar de digitalizar, imprimir e fotocopiar. A pandemia também nos favoreceu na área do *laser*, uma vez que temos uma linha de equipamentos semiprofissionais e com preços de arranque bastante acessíveis”, esclarece João Fradinho, Country Manager da Brother, que acrescenta que o Canal da sua organização registou um balanço positivo neste período e que os seus principais revendedores, apesar das dificuldades, acabaram por conseguir aumentar a sua faturação, não só pelos equipamentos, mas por todos os serviços inerentes de colocar equipamentos a funcionar de um momento para o outro. “Já nos nossos equipamentos mais profissionais e mais dispendiosos, sentimos as mesmas dificuldades que todos os fabricantes sentiram”, acrescenta.

Segundo o Product Manager-Documents Solutions da Canon, Miguel Viana, houve uma adaptação rápida nos canais de comunicação da Canon e na forma como interagiram com os seus clientes e rede de Parceiros. “Registou-se um crescimento no volume de impressão em casa das pessoas devido à procura de equipamentos nos segmentos de entrada de gama de menores dimensões. Verificou-se uma quebra abrupta na fase inicial, mas em ambiente corporativo já se tem vindo a registar um aumento

que tem alguma expressão e que tem estado mais ou menos estável, como uma taxa de crescimento muito ligeira, desde o último trimestre do ano passado, o que nos dá alguma confiança, embora haja a hipótese de não se regressar aos níveis pré-pandemia”.

“Foram conseguidos excelentes resultados nestas condições tão particulares. Para estes resultados também contribuiu a nossa rede de Parceiros e revendedores de IT de forma genérica”, indica o representante da Canon.

Em relação ao mercado de impressão, Luís Melo, Managed Print Services na HP, faz uma comparação entre o segmento doméstico e o segmento empresarial e acredita que, mesmo a trabalhar em casa, as pessoas continuaram a manter as mesmas necessidades de impressão que tinham nas empresas, existindo uma transferência desse volume de impressão para utilização doméstica.

Registou-se uma forte procura de equipamentos de impressão no segmento doméstico que de alguma forma vieram compensar as perdas que foram sentidas no segmento empresarial e, assim, a HP acabou, “no final deste período, por ter algum retorno em termos de volume que é realizado nas empresas e um saldo positivo em relação ao *revenue* deste período”.

Paulo Antunes, CEO da Multimac, afirma que o “mercado se adaptou, as pessoas foram para casa utilizar impressoras pequenas. Nos nossos clientes empresariais, colocámos algumas máquinas de empréstimo, o que acabou por não se tornar rentável”. Para o CEO este foi um desafio para o negócio, sendo que houve a necessidade de se reinventarem. “A impressão sofreu alterações, a par daquelas que já estava a sofrer há muitos anos devido ao processo de transformação digital neste negócio. Cada vez se imprime menos e é a esta realidade a que temos de nos adaptar”.

### MANAGED PRINT SERVICES

Com o regresso progressivo ao escritório, as organizações enfrentam, agora, desafios no que diz respeito à aposta em *Managed Print Services* (MPS) em equipamentos de utilização coletiva. De acordo com Bruno Ribeiro, os maiores volumes continuam a ser produzidos em equipamentos departamentais. No parque instalado, a grande parte deste volume está a ser produzido em equipamentos MFP A3 e em MFP A4 (nos segmentos mais altos).

Citando um estudo da IDC, o representante da Xerox revela que o volume total de impressão baixou cerca de 14% na Europa Ocidental em 2020 e que com a reabertura das empresas e o regresso aos escritórios, irão ser registados volumes aproximados com os de pré-pandemia. “Uns dos principais desafios identificados em 2020 foi o adiamento de alguns projetos por parte dos clientes ou uma suspensão da renovação. É nossa expectativa que durante este ano esses projetos sejam retomados assim como os processos normais de renovação”, indica.

Independente da estabilidade futura da impressão, para João Fradinho o grande desafio é tentar que as empresas tentem adequar o melhor possível a sua oferta para maximizar tudo aquilo que se pode retirar do mercado. “Acreditamos que a grande necessidade do mercado e a grande oportunidade que existe neste momento é democratizar os MPS, ou seja, que os fabricantes consigam ter soluções de MPS para qualquer revendedor de pequena e média dimensão, apresentando uma oferta bastante competitiva e, desta forma, tirarem partido de uma procura crescente por parte dos clientes finais, sejam eles pequenos ou médios, para so-

luções de serviços” e acredita que é “necessário colocar os *dealers* a trabalhar MPS, uma vez que para eles o *printing* está fortemente ameaçado pelos canais online”.

O Product Manager-Documents Solutions da Canon, acredita que dada a retoma que se verifica de forma sustentável, mas lenta, o maior aumento do volume de impressão verifica-se nos organismos do Estado e que tal pode estar relacionado com o facto do setor privado estar mais atento às novas soluções que surgem no mercado, quererem aumentar a produtividade e eliminar alguns custos com impressão e, ao mesmo tempo, estarem mais aptos a fazer investimentos. O governo tem cedido alguns apoios na área da digitalização das empresas, “o que mostra que os organismos do Estado têm registado uma retoma maior no que diz respeito ao volume de impressão do que no setor privado”.

“Uma das nossas preocupações é de que forma os *resellers* e os *dealers* vão conseguir, nas suas organizações, implementar o modelo de negócio de MPS para o poder disponibilizar para as empresas”, diz.

## O MODELO DE TRABALHO HÍBRIDO

Grande parte das empresas começam agora a transitar para um modelo de trabalho híbrido, ou mesmo totalmente remoto, por exemplo, para novas contratações de colaboradores fora da geografia do escritório. No entanto, importa saber como é que o mercado de impressão e digitalização vai responder de forma organizada e estruturada a esta nova realidade descentralizada. A Brother lançou recentemente o CPP, uma plataforma que permite fazer uma gestão à distância dos sistemas de impressão. “Numa empresa com trabalhadores em modelo espelho, acaba por se imprimir muito pouco e precisa de existir sistemas de impressão que ocupem pouco espaço e que tenham um valor de investimento relativamente baixo, ao mesmo tempo que lhes são garantidos serviços como a assistência técnica, a entrega de toners, etc.”, explica João Fradinho.

Na perspetiva de Luís Melo (HP), a transição para o trabalho remoto é uma oportunidade para as empresas redimensionarem as suas estruturas de custos. Os trabalhadores híbridos pretendem que as empresas se tornem em espaços de colaboração e, nesse sentido, há uma

**Ana Rita Silva,**  
Field Marketing Manager, Lexmark



*“O mercado de impressão já não se baseia na tradicional venda de equipamentos, todos tivemos que nos adaptar e apostar em serviços para que os clientes tenham uma melhor experiência de utilização”*

tendência para a redimensionamento desse espaço. “Os colaboradores pretendem agora ter a mesma experiência de utilização que tinham no escritório, ou seja, querem transportar para os equipamentos que vão ter em casa as mesmas capacidades, como é o caso do *scans-to-email*. Isto é um desafio e uma oportunidade para o mercado”, refere.

“A HP tem, no seu portfólio doméstico, soluções como o *Instant Ink* onde é comprada uma impressora e através de um pagamento mensal fixo se consegue ter a impressão de um conjunto de número de páginas e a reposição automática dos consumíveis em casa. Este modelo é o futuro do modelo híbrido. No fundo é aumentar o perímetro dos MPS”, esclarece.

Já para Ana Rita Silva (Lexmark), os locais de trabalho têm estado a adaptar-se a esta nova realidade porque mesmo com os trabalhadores em casa é necessário providenciar acessos seguros, ambientes e as ferramentas adequadas. “O mercado de impressão já não se baseia na tradicional venda de equipamentos; todos nós tivemos que nos adaptar e apostar em serviços para que os clientes tenham uma melhor experiência de utilização, quer de impressoras, quer de multifuncionais”. Segundo a Field Marketing Manager da Lexmark, o modelo de tra-

balho híbrido levou a impressão a adaptar-se a esta nova realidade e oferecer soluções consoante as necessidades das pessoas que também trabalham remotamente.

De acordo com um estudo da Xerox, que analisou a percentagem de colaboradores europeus a trabalhar a partir de casa, antes, durante e depois da Pandemia, “o número de pessoas a trabalhar a partir de casa estimam-se em 16% antes da Pandemia, durante a pandemia aumentou para 40% e espera-se que fiquem em 27%”, diz Bruno Ribeiro. “Com esta dispersão física dos colaboradores, existe uma necessidade de manter os pontos ligados e assegurar que não existem perdas de produtividade ou falhas de segurança. As empresas terem esta consciência e procurar este tipo de solução é algo de muito positivo, estejam ou não as pessoas dispersas”, especifica.

Paulo Antunes (Multimac) salienta a importância de cobrar a digitalização como um serviço para que, assim, as empresas possam garantir uma boa oferta de serviços de impressão, “uma vez que quando estamos a digitalizar a máquina também está a gostar”.

## DESMATERIALIZAÇÃO DOCUMENTAL E RPA

Desde 2019 que a desmaterialização documental tem suporte legal em Portugal. O

**Bruno Ribeiro,**  
Iberia Field Partner Development Mgr, Xerox



*“Com esta dispersão física dos colaboradores, existe uma necessidade de manter os pontos ligados e assegurar que não existem perdas de produtividade ou falhas de segurança”*

**João Fradinho**

Country Manager, Brother



*“Acreditamos que a grande necessidade do mercado e a grande oportunidade que existe neste momento é democratizar os MPS”*

*robotic process automation*, também conhecido como RPA, permite automatizar uma série de processos que permitem poupar tempo e diminuir o erro.

Para Miguel Viana (Canon), a principal diferença de trabalhar remotamente é que só é possível aceder à informação quando está armazenada em formato digital. Na sua perspetiva, quem promove este tipo de soluções de digitalização deve estar muito bem informado da legislação e dos processos que as empresas devem adotar no sentido de se poder enviar os documentos para o lixo, depois deles estarem digitalizados. É aqui que entra o RPA. “O RPA é essencial para empresas que entendam a importância dos automatismos que daí resultam e dos ganhos de produtividade e de segurança da informação. Até à data, o RPA só está maioritariamente presente em projetos de software, onde é necessário efetuar investimentos bastante avultados, daí termos a ideia que só estão reservados a grandes organizações”.

Bruno Ribeiro (Xerox) acredita que o *robotic process automation* é também sinónimo de produtividade; os mercados contabilístico e financeiro são bons exemplos onde tarefas rotineiras e com regras bem definidas podem ocupar uma boa parte do tempo e recursos de uma empresa. A desmaterialização em si, ou a passagem do físico para o digital, foi uma área em que a

Xerox apostou desde o início e onde colocou muito desenvolvimento e inovação.

“O nosso foco em processos e fluxos de trabalho começa internamente. Qualquer um dos nossos gestores de conta ou Parceiros, têm ao seu dispor uma ferramenta de análise de processos. É uma ferramenta com uma interface de utilização muito simples, mas muito poderosa que vai permitir a este consultor, juntamente com o cliente, criar um novo processo, mais simples, automático e eficaz. Isto é algo aplicável a qualquer cliente, de qualquer atividade e seja qual for o processo”.

Segundo Paulo Antunes, “quando falamos em desmaterialização documental tem a ver como nós recebemos os documentos e como os que vamos tratar. No ano passado, as nossas vendas nesta área cresceram cerca de 23%, uma vez que foi uma área onde se registou uma necessidade por parte das PME”.

**Miguel Viana,**

Product Manager- Document Solutions, Canon



*“Registou-se um crescimento no volume de impressão em casa devido à procura de equipamentos nos segmentos de entrada de gama de menores dimensões”*

**IMPRESSÃO VS. CIBERSEGURANÇA**

A impressão ainda é um ponto frágil na cibersegurança relativamente ao parque instalado e a indústria tem tomado algumas medidas para combater este problema.

Uma das bandeiras da proposta de valor da HP, é a segurança da infraestrutura de impressão.

Luís Melo partilha a sua perspetiva de que os equipamentos de impressão têm bastantes semelhanças com os computadores. Ambos estão sujeitos ao mesmo tipo de vulnerabilidades e, portanto, é fundamental transportar as experiências e o conhecimento das questões de segurança associados aos PC e dotar as impressoras com esses mesmos mecanismos de proteção.

Com o teletrabalho, o perímetro de segurança dos equipamentos de impressão acaba por ser mais difuso e descentralizado e, por isso, “a HP desenvolveu um software que permite, de uma forma centralizada, gerir as políticas de impressão associadas aos equipamentos. Assim, sempre que há um novo dispositivo que entra naquele contexto, é possível verificar se está ou não de acordo com as políticas de impressão definidas, conseguindo, ainda, fazer uma análise de vulnerabilidades e da aplicação dessas mesmas políticas de impressão”.

Ana Rita Silva lembra que, como em qualquer outro dispositivo conectado, as impressoras ligadas em rede são potenciais pontos de entrada de ciberataques e muitas empresas desconhecem que o armazenamento de dados em servidores ou em discos rígidos de uma impressora mais antiga podem ser transferidos sem encriptação através da rede ao imprimir. “Na Lexmark tentamos responder a esta realidade com uma arquitetura de segurança total e que ajuda a proteger as informações, seja no documento, no dispositivo, na rede e em todos os pontos intermédios. Os administradores de IT devem ser capazes de configurar uma frota de impressão, por exemplo, com senhas de dispositivos, autenticação de rede para assegurar a gestão remota e a capacidade de mudar facilmente as senhas, ao mesmo tempo que as empresas precisam de ter o controlo sobre quando e onde os ficheiros de impressão e os documentos digitalizados são acedidos para garantir práticas corretas”, indica.

Para Paulo Antunes, todos os que trabalham nesta área têm de se preocupar em defender e ajudar os informáticos a defender a empresa, porque as impressoras podem ser um ponto de entrada para hackers e falta de segurança. “Naturalmente que tentamos dar esse valor acrescentado aos clientes, mesmo que muitas vezes o próprio cliente tenha essa preocupação. Esta é uma *commodity* do mercado do *printing* que,

na minha opinião, não valoriza o negócio. Há ainda um problema grave na impressão móvel porque cada vez se vê o *Bring Your Own Device* para o escritório e isso pode abrir fragilidades na organização e temos de estar preparados para tal”.

Na visão de Miguel Viana (Canon), a segurança é uma questão fundamental e tem ganho cada vez mais importância nos dias que correm. “Há muitos anos, adotámos a filosofia de *security by design*, seja no planeamento e desenvolvimento dos nossos produtos na origem, quer seja nas fábricas de hardware. Procuramos tentar antecipar este tipo de problemas e, portanto, na área de hardware, como nas soluções de software, está provado que este tipo de abordagem tem vindo a produzir bons resultados”.

**Luís Melo,**

Managed Print Services, HP



*“Os colaboradores pretendem agora ter a mesma experiência de utilização que tinham no escritório”*

“A segurança na área da impressão também irá depender do foco e dos investimentos que os diversos fabricantes fazem na sua área de *research and development* para combater esta ameaça que é real, perigosa e que está cada vez mais evoluída no que diz respeito aos métodos que são utilizados pelos hackers”, acrescenta.

## MENSAGEM PARA OS PARCEIROS

Para o CEO da Multimac, o desafio é continuar a reforçar a sua presença no mercado e, neste momento, uma das grandes apostas da Sharp é reforçar a linha do A4, sendo que vai existir ainda uma linha de produto nova, com

novos serviços e funcionalidades. “A Sharp está em processo de transformação. Foi comprada por um dos maiores fabricantes do mundo, a Foxconn, que tem vindo a comprar várias áreas de negócio”, afirma.

“Fruto da experiência do teletrabalho, existe agora a necessidade de adotar novas soluções que antigamente eram muito dispendiosas, como é o caso das soluções na cloud. Essas soluções permitem melhorar os processos e, por conseguinte, ajudar as empresas a tornarem-se mais competitivas e modernas”, explica Miguel Viana (Canon) que acrescenta, ainda, que é “necessário apostar em novas *skills* e competências para aderir a um novo modelo negócio dentro da área da impressão, com rumo à digitalização e fluxos de trabalho e de forma digital”.

Luís Melo (HP) revela que a proposta valor da HP é absolutamente fundada no seu Canal e nos seus Parceiros. “A HP disponibiliza uma espécie de soluções de complementaridade àquelas que os Parceiros já têm, com o objetivo de complementar a sua oferta para que estes tenham uma resposta *end-to-end* junto ao cliente final” e destaca ainda três oportunidades para o futuro: “ajudar os clientes através dos seus processos de transformação digital, acompanhar os objetivos de sustentabilidade dos clientes e o espaço *corporate* em termos do Canal”.

Para João Fradinho (Brother), existe uma série de áreas onde os Parceiros conseguem levantar *leads* e verificar onde estão as oportunidades, “mas depois precisam de um fabricante que os consiga ajudar da melhor forma com um serviço de consultoria para que a probabilidade de fecho no cliente final venha a aumentar. Investimos cada vez mais em termos de pessoas e do *know-how* das mesmas para ajudar os nossos revendedores a conseguir entrar em áreas que não são o *printing* puro. O Parceiro ficará unicamente com a parte mais importante e mais valorizada, que é realmente vender”.

Na perspetiva de Bruno Ribeiro (Xerox), este setor também sentiu bastante a crise económica e social e os Parceiros acabaram por fazer toda a diferença. “Já saíram os resultados de market share do primeiro trimestre 2021 e temos os indicadores que vamos sair desta fase com uma presença mais forte. Estamos otimistas para o futuro, convencidos que 2021 vai ser um ano

**Paulo Antunes,**  
CEO, Multimac



*“Há ainda um problema grave na impressão móvel porque cada vez se vê o Bring Your Own Device para o escritório e isso pode abrir fragilidades na organização”*

positivo e vai permitir uma recuperação do negócio. Manter esta capacidade de adaptação, persistência e foco seriam algumas das recomendações que deixaria para o Canal”.

Por último, Ana Rita Silva (Lexmark), acredita que, este ano, o foco irá passar da sobrevivência das pequenas e médias empresas para um ano de recuperação e muitas irão mesmo reavaliar a sua estratégia a longo prazo. “A Lexmark irá continuar a concentrar-se no hardware, especialmente no A4, que é o nosso *core*. Vamos também olhar para esta nova era digital, onde continuaremos a fazer crescer a nossa oferta de cloud de software que consideramos como diferenciador-chave para os nossos Parceiros. Esperamos também que as tecnologias emergentes, como a *Internet of Things* ou serviços preditivos e MPS venham a estar cada vez mais em foco”. ■

## RESUMO

- Em 2020 registou-se uma queda significativa tanto na venda de equipamentos como no volume de impressão;
- A impressão em escritório diminuiu, mas houve um crescimento nos equipamentos A4;
- Existiu uma maior procura de equipamentos nos segmentos de entrada de gama de menores dimensões;
- Registou-se uma forte procura de equipamentos de impressão no segmento doméstico;
- No caso da impressão doméstica, a limitação está relacionada com o número de unidades para fornecer o mercado.

# A crescente procura pelos Programas de Gestão da Impressão

A crise provocada pela pandemia da Covid-19 está a levar as empresas a reduzir os seus custos, incluindo na impressão. O resultado, é uma crescente procura dos serviços de gestão da impressão da Brother. Esteja a par dos seus benefícios

Já há vários anos que a Brother tem vindo a desenvolver os seus programas de MPS com base em quatro pilares – flexibilidade, simplicidade, transparência e confiança – para os tornar mais flexíveis, rentáveis e fáceis de utilizar, bem como oferecer um melhor apoio aos seus Parceiros e corresponder ao que solicitam as empresas em serviços de impressão.

Com a crise provocada pela pandemia (e a consequente recessão), a poupança de custos é e será uma das prioridades de muitas empresas. Em tempos tão difíceis, reduzir ineficiências ao mesmo tempo que se melhora a oferta de serviços, será vital para reter clientes e garantir benefícios. Nesse sentido, a procura dos serviços da Brother tem vindo a crescer. A sua abordagem estratégica consiste em facilitar aos Parceiros de Canal um conjunto de serviços e ferramentas que permitam complementar e apoiar a sua atividade, para que possam atender a todas as necessidades dos seus clientes em matéria de impressão gerida, tanto para ambientes Soho como para PME, grandes empresas ou utilizadores finais profissionais.

Estes serviços, dirigidos aos nossos revendedores, oferecem um foco rigoroso na criação de benefícios e foram otimizados para proporcionar uma margem melhorada, complementando as vendas transacionais, e oferecendo aos Parceiros um incremento das receitas em mais variáveis, tais como hardware, consumíveis, software, serviços, etc.

## É AQUI QUE ENTRA O PROGRAMA PARTNER MPS CPP, JÁ CONHECE?

Com a integração de todas as inovações, a empresa oferece um programa melhorado Partner MPS CPP, proporcionando um preço por página aos seus Parceiros de Canal, de forma a



que estes tenham a oportunidade de construir o seu negócio nomeadamente ao nível de margens. Além disso, o Parceiro pode através da plataforma na cloud monitorizar o consumo de cada um dos seus clientes que também facilita toda a sua tarefa relacionada com o abastecimento dos equipamentos por si instalados.

Nestes serviços de MPS, pode ser incluída tanto a **instalação e manutenção dos equipamentos, como o envio de todos os consumíveis, consultoria e suporte técnico especializado**. Deste modo, é mais fácil exercer uma otimização do sistema de impressão de cada empresa.

Recordamos-lhe algumas das suas vantagens: **Plataforma** de suporte **gratuita**, que permite controlar os equipamentos instalados,

automatizar a gestão, libertar recursos e economizar custos nos serviços prestados aos seus clientes. Nesta plataforma de monitorização na cloud, pode ver exatamente o que os seus clientes imprimem.

### Não precisa de armazenar consumíveis.

A plataforma deteta antecipadamente quando o equipamento do seu cliente necessita de consumíveis e o envio é processado automaticamente. Pode até programar a entrega direta no cliente, para evitar custos de envio ou de deslocação.

### Aumento da liquidez.

Por não ter que investir em consumíveis, não tem também dinheiro empatado numa prateleira. E, além disso, pode cobrar as páginas aos seus clientes enquanto paga essas páginas à Brother, sem tensões de tesouraria e de uma forma simples: compra as páginas à Brother e vende-as aos seus clientes.

### Serviços técnicos.

Poderá contar com o apoio da Brother para todo o tipo de manutenção e reparação do seu parque instalado.

### Não perde o contacto com o seu cliente:

é o Parceiro (e apenas o Parceiro) quem fatura ao cliente e, se quiser, pode também ser o responsável pela entrega dos consumíveis.

Os serviços de gestão da impressão são uma forma de cobrir as necessidades de impressão de uma empresa, quer seja pequena, média ou grande, ajudando a poupar tempo, evitando preocupações com tarefas operacionais e reduzindo custos. Como constatamos no relatório “Print 2025” publicado recentemente pela Quocirca, 57% das PME esperam adotar o MPS antes de 2025. O ritmo de adoção destes serviços pode até ver-se acelerado pelas mudanças que se esperam nas empresas, com o aumento do teletrabalho e trabalho híbrido. ■

**INFO**  
brother.pt

## Serviços de Gestão da Impressão Partner MPS CPP

Uma proposta contratual de impressão para os seus clientes sem qualquer tipo de complicação para si. Apenas tem que comprar páginas à Brother e vendê-las aos seus clientes.

[brother.pt](http://brother.pt)



### Plataforma de suporte gratuita.

Permite controlar os equipamentos instalados, automatizar a gestão dos mesmos, liberar recursos e reduzir custos nos serviços prestados aos seus clientes.



### Não necessita ter stock de consumíveis.

A plataforma deteta quando o equipamento do seu cliente necessita de consumíveis e processa automaticamente o envio. Pode inclusive programar a entrega direta no cliente, para evitar custos de envio ou deslocação.



### Maior liquidez.

Por não ter que investir em consumíveis, também não tem dinheiro parado. Pode cobrar as páginas aos seus clientes ao mesmo tempo que as paga à Brother.



## A Sustentabilidade não entende prazos – agora é o momento

Se não mudarmos nada, estima-se que até 2030 a Humanidade precise do dobro do tamanho da Terra para satisfazer as suas necessidades em recursos e quase três vezes mais o seu tamanho, até 2050

**N**ão há desculpas que justifiquem estes números que mostram que não estamos apenas a destruir o planeta, mas também, e se não modificarmos o nosso comportamento, a colocar uma data de validade à nossa sociedade tal como a conhecemos. Não há tempo a perder. **A Sustentabilidade não é uma opção, mas sim uma obrigação de todos:** governos, instituições, pessoas e também empresas.

É necessário agir com políticas de economia circular, propostas e compromissos reais que nos permitam **umentar a sustentabilidade e reduzir o impacto que a nossa atividade tem no planeta.** Um compromisso com a sustentabilidade não é apenas a coisa certa a fazer, é também lucrativo, ao contrário do que muitas empresas possam pensar.

Apenas como exemplo: em



Miguel Souto, Partner Business Manager HP Portugal

2020, o compromisso com o impacto sustentável que a HP pratica e promove ajudou a gerar mais de 1000 milhões de dólares em novas vendas. Isto prova que a sociedade aposta cada vez mais em empresas com valores e comprometidas com a sociedade, algo em que a HP tem vindo a trabalhar há décadas.

Por isso, e para ampliar ainda mais o nosso **compromisso com o planeta e a sociedade**, lançámos o **HP Amplify Impact**, um programa dirigido aos nossos Parceiros e que tem como principal objetivo promover uma mudança significativa nos seus **três pilares de impacto sustentável:** o **Planeta**, com ênfase nas mudanças climáticas; as **Pessoas**, com foco nos direitos humanos e justiça social; e a **Comunidade**, com ênfase na redução da exclusão digital.

Como queremos envolver todos os nossos Parceiros no caminho em direção à sustentabilidade,

colocamos à sua disposição os nossos recursos de marketing, formação, ferramentas de vendas, o Centro de Sustentabilidade e Conformidade da HP (SCC), a *HP Life*, a *HP Planet Partners* e um sistema de avaliação.

Na HP queremos impulsionar uma **economia mais circular** e de baixa emissão de carbono, fomentar uma cadeia de abastecimento mais diversificada, inclusiva e equitativa e **umentar a vitalidade e a resiliência das comunidades locais**, e sabemos que a força e o alcance do nosso ecossistema de Parceiros são essenciais para alcançá-lo.

Na HP temos um objetivo: ser a **empresa tecnológica mais sustentável e equitativa até 2030** e queremos convidar todo o nosso Canal de Parceiros a juntar-se a este desafio. Um desafio para todos nós, trabalhar por um mundo mais sustentável e justo, que só alcançaremos somando todas as nossas forças. Recentemente, a HP anunciou algumas das **metas climáticas mais ambiciosas** e abrangentes do setor tecnológico. Dos compromissos assumidos, destacam-se os avanços que a empresa está a realizar para promover uma economia totalmente regenerativa e **neutra em emissões de carbono, reduzir a sua pegada ambiental global** e favorecer o seu negócio a longo prazo, e apresentar a **oferta de produtos e soluções mais sustentável do setor.**

O **combate à crise climática** é um desafio sem precedentes que exige ações urgentes dos setores público e privado. Todos partilhamos o interesse em proteger o nosso planeta e obter um impacto sustentável nas comunidades onde estamos presentes, e isso deve ser uma prioridade para todas as empresas. Na HP estamos totalmente comprometidos em alcançar o objetivo de nos tornarmos na **Empresa Tecnológica mais Sustentável e Justa do Planeta.** As novas metas definidas refletem os nossos esforços contínuos para atingir zero emissões líquidas de carbono, não apenas nas nossas próprias operações, mas em toda a nossa cadeia de valor. Ao mesmo tempo, representa um motor de inovação e crescimento cada vez mais importante e que fortalecerá o nosso negócio no futuro. ■

por Miguel Souto

Partner Business Manager HP Portugal

### INFO

[hp.com/sustainability](https://hp.com/sustainability)



# Preservar o meio ambiente é responsabilidade de todos.

Reduzimos as emissões de carbono, reduzimos a utilização de recursos naturais no fabrico de todas as nossas impressoras e reciclamos para continuar a imprimir num mundo mais sustentável.

Saiba mais em [hp.com/sustainability](https://hp.com/sustainability)

© Copyright 2021 HP Development Company, L.P.



# Sete formas para melhorar a impressão empresarial com os Lexmark Cloud Services

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

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

Para a Lexmark, os serviços de gestão de impressão baseados na cloud fornecem capacidades flexíveis de otimização da impressão destinadas a qualquer ambiente de impressão, independentemente da dimensão da empresa:

## 1 – Proteção e redução de custos

A impressão na cloud proporciona o *print release* seguro na sua organização, impedindo a interceção de documentos impressos confidenciais e eliminando o desperdício e os custos associados às impressões não recolhidas.

## 2 – Menos servidores

A existência de servidores de impressão antigos e com uma manutenção inadequada pode colocar em risco a segurança dos documentos – e da sua rede. A impressão baseada na cloud protege os documentos, os dados e a rede contra os riscos associados aos servidores de impressão locais.

## 3 – Conhecimento

As informações recolhidas por todos os módulos de Lexmark Cloud Services sobre as atividades

de impressão, cópia e digitalização na sua organização proporciona uma preciosa visibilidade sobre as práticas e os fluxos de trabalho de impressão exclusivos da sua organização, ajudando-o a modificar comportamentos de impressão e a reduzir os custos gerais relacionados com a impressão.



## 4 – Mobilidade e sucesso

A cloud também origina a mobilidade. A impressão na cloud permite-lhe escolher onde e como os utilizadores móveis imprimem na sua organização.

## 5 – Monitorização e atualização

Configure impressoras, recolha estatísticas vitais sobre os dispositivos e atualize-os em poucos minutos.

## 6 – Pagamento por utilização

Esqueça os servidores de impressão locais e os investimentos de capital. A impressão na cloud permite-lhe subscrever apenas os serviços de que necessita e pagá-los mensalmente.

## 7 – Velocidade e dimensionamento

A avançada tecnologia de cloud garante o máximo desempenho e pode ser dimensionada rapidamente de acordo com as necessidades da sua empresa, sem servidores de impressão locais ou software para instalar e manter.

**Os Lexmark Cloud Services proporcionam um percurso mais eficiente e rentável para o sucesso na gestão da impressão.**

Os Lexmark Cloud Services são compostos por: Lexmark Cloud Print Management (CPM), gestão dos processos de impressão, ao nível do utilizador, com funcionalidade *print release*, configurável para uma melhor segurança e poupança; Lexmark Cloud Fleet Management, para uma configuração remota dos dispositivos, atualização e instalação de firmware; e Lexmark Cloud Connector que oferece acesso a conhecidos fornecedores de armazenamento cloud diretamente nos dispositivos da Lexmark. Com a tecnologia Lexmark CPM, os documentos, em vez de serem enviados através de um servidor de impressão para um determinado dispositivo de impressão, onde as páginas são vistas por todos até serem guardadas, são transferidos para a Lexmark Cloud, onde se mantêm até que um utilizador inicie sessão ou passe o seu cartão de autenticação na impressora. ■

Saiba mais em [Lexmark.com/pt\\_pt/solutions/lexmark-cloud-services](https://www.lexmark.com/pt_pt/solutions/lexmark-cloud-services)

## INFO

[lexmark.com/pt\\_pt.html](https://www.lexmark.com/pt_pt.html)

# Preparado para o escritório flexível

Fiável. Seguro. Compacto.



**Lexmark CX331adwe**  
Multifuncional laser  
a cores



Estrutura  
metálica interna

Os espaços de trabalho flexíveis estão a colocar novas exigências às soluções de impressão. Construídos com estruturas metálicas, os resistentes dispositivos da Lexmark são concebidos para durar mais de sete anos, garantindo o seu investimento a longo prazo. O melhor de tudo é que a série compacta da Lexmark irá encaixar em qualquer ambiente de trabalho.

Saiba mais em [lexmark.com/pt](https://lexmark.com/pt)



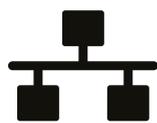
WLAN



Duplex



Cloud Ready



Ethernet



Mobile Print



Security



Touchscreen

# Não mude à força: mude com força

# SHARP

Be Original.



**PAULO ANTUNES**  
CEO MULTIMAC BUSINESS SOLUTIONS

**N**ão é exagero afirmar que a pandemia destruiu grande parte dos nossos planos e estratégias para o ano de 2020 e 2021. Uma coisa é clara: A pandemia acelerou todas as tendências que já havíamos identificado para estes anos, entre as quais a redução das impressões. Temos como certo hoje que a impressão não voltará aos níveis registados no passado. Por muitas razões, mas em particular devido à alteração de hábitos. O teletrabalho é hoje uma prática generalizada em todo o mundo, resultado das medidas de mitigação contra a pandemia e tornou evidente para muitos que há muitas tarefas que se podem realizar sem imprimir documentos. Muitas empresas foram forçadas a alterar os seus processos e a acelerar a sua transformação digital. Neste contexto laboral, temos vindo a identificar novas necessidades específicas de impressão: da generalização do trabalho remoto, até à redução da capacidade dos escritórios, as empresas estão a ponderar novamente as suas opções e decidir, por exemplo, se precisam de grandes multifunções com capacidade A3 que servem um departamento inteiro ou se preferem soluções de impressão para grupos mais pequenos. Não há assim uma redução drástica do número de equipamentos, mas antes uma alteração de perspetiva relativamente ao tipo de dispositivos que melhor se adequam aos negócios e à forma atual de trabalhar.

## IMPRIMIR DESDE A NUVEM

A transformação digital é uma tendência com a qual já estamos familiarizados há uns anos mas que se acelerou enormemente nos últimos tempos. E esta transformação continuará a acontecer nos anos vindouros. Os utilizadores confiam mais na cloud e afastam-se das infraestruturas tradicionais de IT. As empresas e negócios dispõem cada vez menos de serviços de impressão “on site”. Além disso, o “novo normal” exige que os serviços na cloud suportem com facilidade e rapidez o que até hoje estava baseado em instalações e servidores físicos. Esperamos assim mais um aumento dos níveis de impressão na cloud num ano no qual a tendência fundamental não será o volume de impressão gerado, mas sim os serviços

e soluções de impressão que devem ser apresentadas ao cliente, antecipando e acompanhando a transformação digital.

Uma consequência muito clara da pandemia para o negócio da impressão foi também uma redução substancial dos orçamentos das empresas e dos negócios, em virtude da crise económica. Como consequência, os fabricantes e distribuidores, em especial aqueles especificamente dedicados a equipamentos de escritório, centrados na impressão, têm pouca margem de manobra. A Multimac e a Sharp já haviam antecipado esta tendência através de uma estratégia de diversificação de portfólio de produtos e serviços, mas esta é uma tendência que vem para ficar: é imperativo ir mais além do que as soluções e serviços de *printing* e diversificar o portfólio de serviços de digitais. Estes serviços constituem negócios resilientes e com perspetivas de crescimento e é aqui que a MULTIMAC está a apostar, ao mesmo tempo que analisa o seu negócio de *printing* no sentido de oferecer soluções competitivas, globais e adequadas às atuais necessidades dos seus clientes.

## SEGURANÇA REFORÇADA

A segurança de dados aumentou ainda mais a sua importância em 2021. A informação da digitalização e da impressão é uma área cada vez mais exposta, devido à generalização do trabalho remoto, o que obriga a uma maior atenção. As impressoras / equipamentos de *printing* devem estar equipados e ter software robusto que proteja a informação.

Em suma, vemos o ano de 2021 e seguintes como anos desafiantes, mas que deixam antever oportunidades para as empresas que saibam adaptar-se e transformar-se, nomeadamente através da apresentação integrada de serviços de IT em conjunto com soluções de *printing*, ou até de apresentação de soluções e aplicações customizadas. ■



# QUANDO IMPRIMIR NÃO CHEGA



## INFLEXÍVEL

Verificação da duração do certificado CA



## AUDITOR

Registo total de percurso da auditoria



## PROATIVA

Controlo de desempenho do programa usando a lista branca



## CODIFICADA

Codificação AES de todo o armazenamento



## CONFIDENCIAL

Ordem de Impressão segura sem servidores



## VIGILANTE

Firmware de confiança e de regeneração automática



## BLOQUEADA

Todos os utilizadores têm de se autenticar



## CONFORMIDADE

Aplicação de políticas de Segurança



### Lisboa

Rua Maria Andrade, n° 39 A  
1170-215 Lisboa

Telefone: (+351) 218 161 360  
Fax: (+351) 217 936 966

### Porto

Rua João de Deus, n° 42  
4100-456 Porto

Telefone: (+351) 226 061 640  
Fax: (+351) 226 061 641

### Faro

Praça Alexandre Herculano, n° 7  
8000-159 Faro

Telefone: (+351) 289 805 888  
Fax: (+351) 289 805 889

**SHARP**  
**OFERTA**  
**10 000 PÁGINAS**



# Como ser mais produtivo quando a sua casa se torna em escritório

Se tivéssemos de adivinhar onde está a ler este artigo, a nossa escolha seria em sua casa

**T**alvez na pausa do almoço, ou o mais provável nos dias de hoje seria no escritório a partir da sua casa. Tal como muitos de nós estamos agora sentados no nosso escritório em casa e já aceitámos com normalidade as atuais circunstâncias, mas ainda estamos longe de alcançar o máximo de produtividade que obtínhamos desde o nosso local de trabalho. Por existirem mais recursos disponíveis de hardware no local de trabalho, este continua a ser o local preferencial para realizarmos as nossas tarefas. Talvez, mas isso não será o caso em 2021. Gradualmente constatou-se que trabalhar desde casa é uma realidade possível e comprovada. Assim sendo, temos que nos concentrar em como transformar a nossa casa num escritório igualmente produtivo ou, no melhor dos casos, ainda mais produtivo. Papel e documentos ainda são suportes em tarefas a realizar tais como, pagar faturas, correio e outros que irão inevitavelmente encher as nossas casas de papel. Para nos livrarmos disso, o uso de *scanners* inteligentes será a ferramenta mais eficiente para tratar de processos documentais. As funcionalidades inteligentes que o incorporam são úteis, poupando tempo e reduzindo custos.

## ENTÃO, COMO SE PODE MANTER PRODUTIVO, EFICIENTE A TRABALHAR A PARTIR DE CASA?

### Equipamento ideal para trabalhar em colaboração

No início, disponibilizaram-se auscultadores ou impressoras quando se tratava de trabalhar a partir de casa; mas muitos empregadores desconhecem o potencial que os *scanners* oferecem aos seus colaboradores. O *scanner* permite ter processos eficientes e mais automatizados através da captura rápida e partilha de dados, que ajuda e reforça o trabalho colaborativo.



### Economia de espaço e fácil integração

Quando o espaço é mínimo, ter tantos documentos não facilita a organização dos mesmos. Com um pequeno *scanner* que não ocupe muito espaço, é possível digitalizar imediatamente os documentos e começar a trabalhar com eles. Este é realmente um grande passo para trabalhar de forma mais produtiva, e graças à tecnologia simples e intuitiva e fácil de usar, não é necessário ser um perito em IT para o poder instalar e configurar.

### Reduzir custos e poupar tempo

A eliminação de documentos poupa recursos dispendiosos, tais como papel e tinta para impressoras. A rápida digitalização de documentos e as funções inteligentes associadas, tais como a organização automática e o arquivo de documentos, reduzem a carga de trabalho administrativo.

### Colaborar melhor

A colaboração entre colegas é um desafio no escritório em casa. No local de trabalho, existe a colaboração física entre os diversos departamentos; no escritório a partir de casa, essa colaboração não existe. Assim, com a digitalização de documentos, torna-se essencial e mais fácil partilhar documentos com outros, o trabalho colaborativo será muito mais fácil e eficiente. E, com os *scanners* inteligentes, poderá conectá-lo com qualquer dispositivo que queira, como o Windows, Mac ou móvel.

### Trabalho seguro, e em conformidade

A digitalização de documentos protege informação e dados, assegurando que é menos provável que a informação em papel seja destruída, perdida ou roubada. Também permite demonstrar a conformidade com as boas práticas de segurança de dados, assegurando que as informações confidenciais de colaboradores e clientes sejam seguras, auditáveis e retidas durante o período de tempo correto. A necessidade de aceder facilmente, armazenar, partilhar e utilizar todos os dados valiosos que existem em papel – e de os proteger por razões legais, bem como de manter a continuidade do negócio – aponta para a digitalização como a solução ideal. Uma das melhores e mais fáceis formas de digitalizar informação em papel é utilizar um *scanner* de documentos inteligente que possa armazenar documentos digitalizados na cloud e automaticamente nomeá-los e arquivá-los no local certo e pré-definido.

Seguindo estes passos, trabalhar em casa deve transformar-se facilmente num espaço de trabalho produtivo e eficiente. Podemos dizer que o *scanner* certo será um fator decisivo nessa transformação. Como distribuidor de valor acrescentado que há anos aconselha os seus Parceiros sobre transformação digital, sabemos que pode ser tão fácil resolver os problemas mais simples com o *scanner* certo. ■

### INFO

[spigraph.com](http://spigraph.com)



Inicie já a transformação digital com a Spigraph

## Transição para o digital

Potentes e compactos scanners de captura de documentos ScanSnap iX1400 e iX1600. Ideais para principiantes devido à sua fácil utilização em digitalizar, processar e organizar os seus documentos a partir de qualquer dispositivo.

**ScanSnap**  
iX1400

**ScanSnap**  
iX1600

Para quem quer dar o próximo passo para na Transformação Digital.

ScanSnap iX1400 com Adobe® Acrobat® Pro DC grátis\* durante 12 meses

\* Termina a 30/06/2021  
Os T&Cs aplicam-se



## Spigraph – O seu distribuidor de valor acrescentado



O objectivo da transformação digital num ambiente de captura de documentos é acelerar a integração de documentos e a sua informação dentro de processos de negócios das empresas de forma mais eficiente e automática. Isto inclui a captura de documentos, processamento de imagens, classificação e análise, digitalização e automatização de processos. **A Spigraph, fornecedor de soluções para a captura e processamento de documentos, é o seu parceiro ideal.**

Contacte-nos  
[www.spigraph.com](http://www.spigraph.com)

Spigraph Portugal LDA  
Avenida Clotilde, Edifício Centro Congressos do Estoril, 4ªA 2765-211 Estoril, Portugal  
Phone: +351 30 880 5760 | Fax: +351 30 880 5765, Email: sales.pt@spigraph.com

spigraph

# Workplace Experience: a ótica do trabalhador como alavanca da inovação do local de trabalho moderno

Os eventos inesperados de 2020, transformaram a forma como trabalhamos

**P**reocupações pré-existentes relacionadas com o trabalho remoto foram postas de lado, à mesma velocidade com que os decisores aceleraram estratégias de digitalização, para aprimorar a forma como continuavam a desenvolver os seus negócios, tentando manter exequível a experiência de teletrabalho dos colaboradores e fazendo um esforço sem precedentes para garantir a melhor experiência aos seus clientes.

Não existem dúvidas de que o foco está na procura de elementos de inovação que tornem o trabalho mais produtivo. Desta forma, as empresas quando avaliam a seleção de um fornecedor de soluções e serviços de impressão, têm que passar a dar a mesma valoração ao TCO (**Total Cost of Ownership**) e a outras métricas qualitativas como a flexibilidade para se adaptar às mudanças, e não menos importante, a capacidade de a tecnologia se adaptar ao local de trabalho de cada pessoa: escritório, casa ou em mobilidade.

## A MUDANÇA DO FÍSICO PARA O DIGITAL PASSA PELA CLOUD

Todos trabalhamos de forma diferente, por isso as soluções tecnológicas mais adaptadas ao local de trabalho moderno necessitam de funcionar como ponto de entrada e saída para o acesso à cloud e aos *cloud services*.

As empresas estão a descobrir que podem ir muito além da impressão com os **SMART MFP's**, garantindo que a sua infraestrutura de impressão agrega valor às rotinas de trabalho e está tão conectada como os colaboradores

exigem, sem sacrificar a conveniência, a segurança ou o controlo de custos.

A mudança para a cloud irá continuar a fomentar o aumento do desenvolvimento de ferramentas poderosas a que chamamos de forma simples: “*App's*”.

A existência de aplicações para impressoras multifuncionais (MFPs) será cada vez mais um fator diferenciador da proposta valor dos fornecedores e uma ferramenta imprescindível para os clientes implementarem processos mais eficientes baseados em *workflows* documentais digitais.

As *Apps* são atrativas para os clientes pois representam um nível de investimento 0 ou muito reduzido, são de utilização simples e com possibilidade de estarem disponíveis quer numa lógica de “pronta a usar”, quer poderem ser desenhadas à medida.

Da **Xerox® App Gallery**, destacam-se vários conectores com os principais repositórios na cloud, bem como integrações já prontas para soluções tão distintas como o SharePoint, Salesforce, Concur, WeTransfer, Moodle, Amazon WorkDocs, entre outras.

Mas não é só. Na biblioteca de *App's* os clientes Xerox® têm já hoje disponíveis aplicações que permitem dar resposta rápida a necessidades tão específicas como a Tradução Automática de Documentos (Xerox® Easy Translator) ou a conversão de texto em ficheiros áudio mp3 (Xerox® Audio Documents), passando pela assinatura digital de documentos (Xerox® DocuSign) ou ainda pela impressão de documentos preservando informação sensível, como informação confidencial, dados pessoais, entre outras (Xerox® Auto-Redaction).

Outro bom exemplo desta adaptação até ao contexto em que vivemos é a Touchless Access App, que fornece uma forma de emparelhamento e controlo de um multifuncional, a partir de um *smartphone* ou *tablet*, evitando o contacto com superfícies de utilização social e

que funciona sem sequer haver necessidade de o utilizador estar conectado a uma rede local.

## WAAS – WORKPLACE AS A SERVICE

O conceito de **Workplace as a Service (WaaS)**, como uma extensão do conceito de *Software as a Service* (SaaS), é a resposta aos clientes que adiam os seus projetos de transição digital, por não conseguirem desfazer os silos internos que têm entre hardware, software, processos e agora modelos híbridos de trabalho. Muitas vezes, a tecnologia que os clientes precisam para implementar *workflows* documentais digitais, gestão e partilha na cloud ou até mesmo para conversão de documentos de papel para digital (áudio, tradução, conversão, indexação); essa tecnologia está já dentro das organizações e no centro da forma como se trabalha: são as Impressoras e Multifuncionais inteligentes (Smart MFP's).

O investimento base (**Workplace**) está assim realizado, sendo apenas necessário capacitar os equipamentos com as *App's* adaptadas à forma como se trabalha e às necessidades dos seus colaboradores (**Service**).

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

**INFO**  
xerox.pt



# xerox™

As empresas líder de mercado estão a dar prioridade a **investimentos** em tecnologia e software completos que conjungam produção e digitalização, **gestão de documentos**, plataformas **cloud** seguras, e tudo isto para oferecer uma experiência de trabalho mais integrada, móvel e produtiva.

Os **Intelligent Workplace Services** da Xerox, vão ainda mais além com a capacidade de extrair informação de dados, **automatizar workflows**, personalizar em larga escala e capacitar equipas em **modelos de trabalho** cada vez mais flexíveis.



xerox.pt



# Enterprise networking: novos paradigmas para um mundo pós-pandémico

A descentralização das redes empresariais, bem como o atual clima de incerteza económica e necessidade de as empresas acompanharem o ritmo da digitalização, leva a que as redes empresariais se tenham de tornar cada vez mais resilientes, flexíveis e seguras, salvaguardando simultaneamente o investimento e a continuidade de negócio

por Margarida Bento

**P**assado um ano, já se torna desnecessário mencionar que a pandemia afetou profundamente determinado setor tecnológico. Dito isto, o segmento de enterprise networking foi possivelmente o que sofreu maior transformação, por virtude do papel que representa no ecossistema de IT de qualquer organização.

Transversalmente integradas a todos os processos de uma organização, as redes empresariais eram, até março do ano passado, dadas como garantidas pela maioria das pessoas que não estivessem diretamente envolvidas na sua gestão e manutenção. Na ausência de algo seriamente errado, ou da necessidade de um *upgrade* significativo, a maioria dos colaboradores, e mesmo dos decisores, raramente teria de pensar em como o tráfego dos dados da organização é feito, como influencia os processos e continuidade de negócio, ou se está devidamente seguro. Num ambiente tradicional centralizado – assumindo que não está a decorrer um *deployment*, *upgrade* ou migração – tudo isto é dado como garantido, provado e testado após a implementação e, dada a relativa invariabilidade dos processos, assumidas as condições ideais.

A realidade mudou com a pandemia: redes que eram centralizadas tornaram-se dispersas, perímetros de segurança alargaram-se e esbataram-se e, em muitos casos, a súbita necessidade de digitalização dos processos levou a que se tornasse necessário repensar toda a infraestrutura de IT e, como tal, de networking.

“Redes que estavam circunscritas a um escritório passaram a estar alargadas às casas de todos os colaboradores, e isto teve logo aí um impacto brutal do ponto de vista de gestão e de segurança”, relata André Rodrigues, CTO da Cisco Portugal. “Ninguém estava preparado para, de repente, as redes que estavam habituados a gerir passarem a alargar-se a até milhares de casas. E isso trouxe desafios grandes. Um dos quais foi a questão da gestão e na realidade, do ponto de vista da qualidade de serviço, deixamos de ter con-

trolo da experiência que damos aos utilizadores porque passaram a estar dependentes da rede de terceiros.

Uma das mudanças que se fez mais rapidamente sentir foi a qualidade do serviço de conectividade: enquanto anteriormente a empresa tinha controlo sobre a experiência dos colaboradores, agora fica inteiramente dependente de terceiros, variando de pessoa para pessoa dependendo da sua localização, operadora e, por vezes, equipamentos. Outra questão importante é a redundância, a qual se torna impossível de garantir quando a conexão à rede da empresa pode apenas ser feita através de um serviço de Internet fornecido por terceiros.

Por seu lado, profissionais de diferentes níveis de literacia digital, que anteriormente podiam dar como garantidas a qualidade e a segurança da sua ligação à rede, ficaram subitamente responsáveis pelas mesmas, causando uma grande pressão nos processos e nos departamentos de IT.



André Rodrigues, CTO da Cisco Portugal

*“As empresas não sabem o dia de amanhã; perceberam que o IT passou a ser crítico para o seu negócio e que o modelo tradicional tem de evoluir para um modelo as-a-Service”*

## DO HARDWARE AO SOFTWARE

Esta necessidade de flexibilidade, robustez e performance das redes está a levar natu-

ralmente ao crescimento do *Software-Defined Networking* (SDN), permitindo gerir ecossistemas descentralizados de forma mais dinâmica e eficiente do que os modelos tradicionais dependentes do hardware. Isto permite, numa perspetiva operacional, oferecer uma melhor performance e segurança aos utilizadores; às equipas de IT (ou fornecedores de serviços) a possibilidade de gerir e monitorizar as redes de forma remota, bem como automatizar muitos dos processos subjacentes; e às organizações a garantia de segurança e visibilidade em modelos de trabalho remoto ou híbrido. Numa perspetiva de gestão a longo prazo, a escalabilidade das redes e a possibilidade de realizar *upgrades* e atualizações sem necessidade de substituir equipamentos torna possível marcar passo com a rápida evolução tecnológica e necessidades de digitalização da empresa sem investir em novo hardware.

“Tanto nas LAN, como nas WAN, como nos data centers, o SDN está a ganhar cada vez mais preponderância, tanto nos clientes como nos próprios fabricantes”, refere André Rodrigues, acrescentando que “80% das redes da Cisco, e todas as redes novas, são SDN, porque é a única forma de a tecnologia evoluir à medida das necessidades”.

“Na D-Link sempre acreditámos que a gestão remota das redes para a sua gestão é uma tendência crescente, mas a pandemia tornou-a quase numa necessidade, e por isso temos conseguido grandes resultados em cloud networking”, acrescenta Antonio Navarro, Country Manager da D-Link Ibéria. Assim, explica o responsável os fornecedores de serviços têm a possibilidade de gerir as redes dos seus clientes, tanto a nível do *switching* como dos pontos de acesso wireless, remotamente através da cloud, a partir de um portal web ou aplicação móvel, dispensando assim a presença de um técnico *in-situ*.

A Cisco pretende levar isto um passo à frente, acrescenta ainda André Rodrigues, com o conceito rede unificada, que o responsável prevê vir a ser uma tendência no futuro próximo.

Uma vez feita a virtualização das redes, é possível que, de forma totalmente autónoma, as políticas de segurança, qualidade e SLA especificadas para os utilizadores e aplicações sejam comuns, independentemente do local ou ponto de acesso.

“Para isso é preciso que os domínios – LAN, WAN e data center – comuniquem entre si, e que haja uma política comum a todos eles, com segurança transversal e *by design*”. Há, refere, uma expectativa crescente, por parte dos utilizadores, de que a experiência de utilizador seja consistente, não só independentemente da localização, como também do modo de acesso – seja por Wi-Fi 6, por um cabo de switch, por 5G, etc..

“Isto só será possível com uma rede unificada, com políticas comuns, automação integrada, segurança comum e cada vez mais através do auxílio de mecanismos de inteligência artificial e machine learning porque estes níveis de resiliência, automação, flexibilidade e agilidade não são possíveis se alguém tiver de configurar manualmente os equipamentos”, indica André Rodrigues.

### DO TRANSACIONAL AOS SERVIÇOS

De mãos dadas com o SDN e cloud networking vem o Network-as-a-Service. As vantagens para o cliente são óbvias: o ritmo da digitalização ultrapassa em muito a capacidade de adaptação de muitas empresas, seja a nível do investimento de capital como das equipas de IT. Assim, a possibilidade de fazer o *outsourcing* da gestão das redes, sem necessidade de se comprometerem para com um projeto face à incerteza das necessidades futuras, torna-se muito vantajosa – e as empresas estão a tomar consciência disto.

“Os clientes claramente despertaram para o consumo da tecnologia num modelo cloud escalável”, relata André Rodrigues. “As empresas não sabem o dia de amanhã e perceberam que o IT passou a ser crítico para o seu negócio, e que o modelo tradicional, de comprar o hardware e, passados cinco anos, fazer um *upgrade*, tem de evoluir para um modelo de as-a-Service”.



O responsável acrescenta ainda que os próprios Parceiros aceleraram também a criação de *Managed Services* flexíveis e baseados na cloud – que têm sido “muito bem recebidos por parte dos clientes” – bem como na digitalização das suas próprias empresas: “o mundo está a mudar, e as redes têm de mudar com o mundo”.

Antonio Navarro refere ainda que “a D-Link insiste que os Parceiros devem potenciar a venda de soluções de cloud networking, de forma a não venderem apenas hardware e instalação como também oferecer serviços de administração e suporte técnico remoto, visto que muitas empresas não têm um departamento de IT interno”. O responsável acrescenta, também, que é importante tomar partido dos planos de ajuda dos fundos de COVID-19 europeus para a transformação digital, principalmente na área da educação.

### SEGURANÇA

Da mesma forma que as arquiteturas de rede tradicionais se estão a tornar rapidamente inadequadas ao contexto atual, o mesmo está a acontecer com os modelos de cibersegurança aplicados às mesmas.

“A conclusão a que se chegou é que o modelo de segurança que imperava não faz sentido num contexto em que estamos dispersos geograficamente; não faz sentido o tráfego ter de passar pela rede central da empresa para ser seguro”, acrescenta André Rodrigues.

Para além de uma explosão das soluções de *endpoint security*, isto levou à emergência de novos modelos de segurança, como é o caso do SASE – *Secure Access Service Edge* –, descrito pela primeira vez pela Gartner como um modelo de segurança “fornecido as-a-Service com base na identidade de entidade, contexto em tempo real, políticas de segurança e *compliance* e avaliação contínua do risco”. Em suma, a integração da segurança diretamente na rede de forma dinâmica e adaptável, ao invés de depender de perímetros fechados e processos rígidos.

### WI-FI 6 E 5G

Ao considerar redes empresariais, não se pode deixar de mencionar os novos protocolos de comunicação que, apesar do atraso na sua implementação – em particular no caso do 5G em Portugal –, serão fatores essenciais para o networking no contexto dos novos modelos de trabalho e de funcionamento das empresas.

Por um lado, o 5G potenciará naturalmente a tráfego de dados em cenários geograficamente dispersos, particularmente no contexto do volume crescente de dados a circular nas redes empresariais, seja a nível dos processos ou de áreas como a videoconferência, que a longo prazo beneficiará de maior largura de banda e rapidez na conectividade. Será também extremamente relevante em contextos de mobilidade, como seja o caso dos chamados ‘road warriors’, área na qual a capacidade de ter as mesmas condições de trabalho independentemente da localização, o que só será possível com o nível de conectividade móvel que o 5G permite.

Similarmente, o Wi-Fi 6 trará consigo não só os benefícios originalmente realçados – nomeadamente a nível dos ambientes de alta densidade –, mas a segurança e qualidade de ligação que traz tanto a ambientes de escritório como



Antonio Navarro, Country Manager da D-Link Ibéria

*“Na D-Link sempre acreditámos que a gestão remota das redes é uma tendência crescente, mas a pandemia tornou-a quase numa necessidade”*

de home office. Sendo verdade que não será tão cedo que centros comerciais, estádios e outros espaços públicos venham a ter os níveis de ocupação anteriormente usados para ilustrar os benefícios do Wi-Fi 6, este não deixará de constituir uma opção superior aos protocolos anteriores, especialmente para potenciar as tendências já discutidas.

E ambas as tecnologias já estão a ver adesão suficiente para se fazer sentir no Canal, relata Antonio Navarro. “A proliferação dos dispositivos de clientes compatíveis com Wi-Fi 6 e 5G, bem como as grandes vantagens técnicas de ambos os protocolos face aos anteriores, tornou necessário lançar gamas completas de pontos de acesso Wi-Fi 6 e routers 5G, pelo que a D-Link tem apostado no seu portfólio de forma que qualquer Parceiro possa abordar os inúmeros projetos que surgirão relacionados com esta migração”.

### O FUTURO DO CANAL

Como em qualquer período de disrupção tecnológica, esta transição para o software, para os serviços e para modelos completamente novos de networking e segurança apresentam uma enorme oportunidade de negócio para os Parceiros, tanto em termos de projetos como de receita recorrente. E, ao contrário de anteriores momentos de evolução tecnológica, 2020 trouxe consigo algo com o qual toda a indústria de IT se debate há anos: os decisores compreendem, agora melhor do que nunca, a importância do IT, não só para o sucesso de negócio como para a sua sobrevivência.

“Os Parceiros que se conseguirem de facto diferenciar – através de diferentes skills, através de ofertas as-a-Service – serão aqueles que acredito que terão mais sucesso”, garante André Rodrigues. “Quanto mais rápido se aperceberem que hoje em dia as redes também podem ser programadas, mais competitivos serão”.

A nível dos novos protocolos de telecomunicação, Antonio Navarro acrescenta ainda que “os Parceiros terão de aprender a comunicar as vantagens destes novos protocolos para persuadir os clientes que as soluções Wi-Fi 6 e 5G se traduzirão em investimentos de enorme valor, deixando as suas redes preparadas para o futuro com o máximo rendimento”. ■

### RESUMO

- No contexto dos novos modelos de trabalho, as redes empresariais terão de se tornar cada vez mais resilientes, flexíveis e seguras;
- Haverá um crescimento na adoção de Software-Defined Networking e de Managed Services;
- A automação das redes será vital para as organizações poderem garantir aos utilizadores uma qualidade de serviço de rede consistente e adequada às suas necessidades de trabalho;
- O 5G e Wi-Fi 6 vão ser essenciais para a implementação de novos modelos de enterprise networking.

# Digital Age Networking

O mais importante não é a tecnologia, mas sim a solução que o seu negócio precisa



Fernando Alves, Partner - Sales Manager, Blue IP

Para alcançar vantagens competitivas, organizações, públicas e privadas, procuram estratégias que ajudem a melhorar os seus processos, diferenciar os seus produtos e serviços, garantir a satisfação de clientes reduzindo custos e aumentando receitas. A transformação digital, era já em finais de 2019 o caminho adotado por muitas organizações em Portugal. Este processo veio ganhar uma urgência maior com a crise pandémica. Aquilo que a maioria dos integradores e fabricantes andavam a promover junto dos seus clientes há vários anos; deslocalização do posto de trabalho, *hot desking*, virtualização, alojamento de infraestrutura em cloud e comunicações unificadas, tornou-se uma necessidade imediata. As infraestruturas de *networking* que são por natureza impactadas por estas evoluções não puderam ficar para trás.

Mesmo retirando da equação a crise pandémica e levando em conta apenas os desafios com que se debatem as organizações, encontramos numa conjuntura favorável à inovação e transformação digital como promovida pela **Alcatel Lucent Enterprise**.

O **Digital Age Networking** estabelece um novo quadro de requisitos no desenho das redes empresariais, facilitando às organizações a sua entrada na era da transformação digital. É um catalisador de mudança e inovação numa área tradicionalmente estática, ajudando as empresas a retirar partido do investimento

tecnológico. É uma solução de rede de alto desempenho, definida por serviços (**Service Defined Network**) aprovisionados automaticamente, garantindo ao utilizador Qualidade de Experiência (**QoE**) e integração segura de **IoT**. A solução traduz os requisitos do negócio no aprovisionamento dos serviços adequados e na configuração da rede. Reconhece e otimiza a **QoE** de todos os utilizadores e objetos, garantindo que estes acedem apenas a recursos autorizados.

O **Shortest Path Bridging (SPB)**, *standard* IEEE 802.1aq, maximiza o uso de todos os *links* da rede física, controlando as métricas de exploração da rede, proporcionando uma arquitetura eficiente e resiliente. Disponibiliza informação essencial ao **Intelligent Fabric (iFab)**, automatizando e simplificando alterações, ampliações e mudanças, reduzindo o tempo e o esforço necessários para manter e operar uma rede. Assegura ainda que os serviços de rede são fornecidos com base em perfis de rede universais (**UnP**), garantindo que as políticas são estabelecidas para utilizadores e dispositivos, aplicando-as de forma consistente, independentemente do local e do tipo de conexão utilizada; Ethernet ou Wi-Fi.



A solução **Digital Age Networking** simplifica, de forma segura, como pessoas, dispositivos e objetos se ligam na rede. Oferece um nível de desempenho ajustado aos requisitos de cada perfil, integrando na plataforma de gestão toda a informação recolhida sobre exploração da rede. Proporciona através de **Autonomous Network** análise preditiva, diagnósticos, estratégias de identificação de problemas e autorregeneração de rede (Self-healing Network), apoiando a direção técnica na tomada de decisão sobre a estratégia de evolução da rede.

## UM CASO DE SUCESSO

A BlueIP – Technology Partner, é um integrador de soluções de Comunicação e Tecnologias de Informação. Propomos fazer o acompanhamento continuado dos nossos clientes, baseado nas melhores práticas do setor. Motiva-nos o desafio do projeto, a especificidade e ir mais além com os nossos clientes. Recentemente um destes desafios resultou num projeto muito interessante. O cliente, uma concessionária rodoviária que gere um conjunto de autoestradas em Portugal, tinha eletrónica de rede EOL / EOS, que geria com risco, parca em mecanismos de redundância nas praças de portagem e com *performance* comprometida pela introdução de novas formas de pagamento, CCTV e IoT.

Após aferir a oferta disponível no mercado, consultou a BlueIP, que em Parceria com a Alcatel-Lucent Enterprise e em concorrência com os principais fabricantes do mercado, preconizaram uma solução que foi ao encontro dos requisitos do projeto colocados pelo cliente:

- Solução de rede redundante que assegure a existência de dois *links* ativos mitigando o risco de disrupção da rede;
- Segregação de serviços disponíveis na rede de forma segura;
- *Backup* da rede através de rede concessionária Parceira por três pontos de interligação existentes entre as duas concessionárias;
- Shortest Path Bridging (SPB) IEEE 802.1aq;
- Network Access Control (NAC) IEEE 802.1X;
- Segmentação da rede e imunidade do *backbone* em caso de vulnerabilidade de algum serviço;
- Plataforma de gestão de rede centralizada, monitorização, análise preditiva e autorregeneração de rede (Self-healing Network).

Uma vez avaliados todos os requisitos do cliente, apresentámos a solução Alcatel-Lucent **Digital Age Networking**. Com o apoio local do fabricante, fizemos provas de conceito e apresentámos vários casos de sucesso no setor dos transportes. O cliente, após análise das soluções apresentadas e uma séria negociação, adjudicou a proposta à BlueIP.

Este projeto está no final do *roll-out*, com clara satisfação por parte do cliente, que vê todos os seus requisitos cumpridos, passando a usufruir de uma infraestrutura de alta disponibilidade, *performance*, segura, inovadora, resiliente e acima de tudo, à prova do futuro. ■

**INFO**  
al-enterprise.com

# Alcatel-Lucent OmniSwitch™

A rede que tem pode não ser  
a rede que o seu negócio precisa.

**Digital Age Networking**



OmniSwitch 9907



OmniSwitch 6900

Contacte-nos para conhecer as soluções da Alcatel-Lucent Enterprise

Tel: 21 492 94 40 | email: [geral@blueip.pt](mailto:geral@blueip.pt)



# Cisco DNA Center

## Gestão, Automação, Segurança e Inteligência Artificial para as redes de Nova Geração

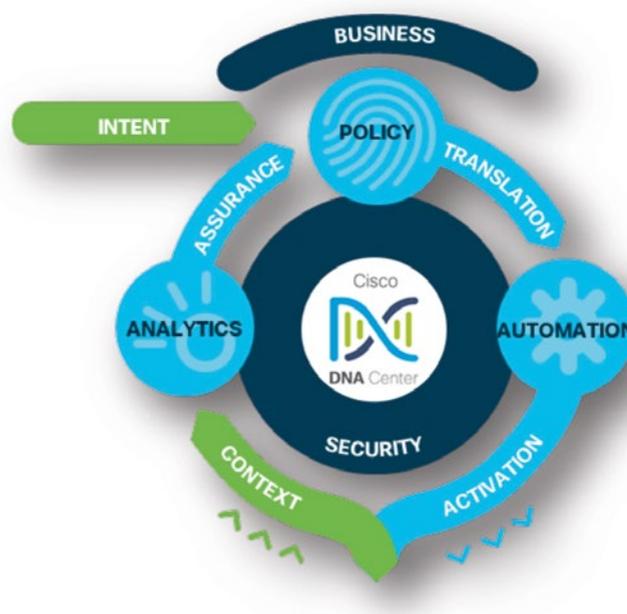
A situação epidemiológica que resultou da pandemia associada ao vírus SARS-CoV-2, provocou, como sabemos, algumas alterações à forma como vivemos e nos relacionamos. A necessidade de manter o distanciamento social obrigou a que grande parte das empresas em setores não industriais adotassem medidas de teletrabalho, que até ver, se manterão até ao final deste ano.

A desmobilização dos trabalhadores e respetivas ferramentas de trabalho para as suas próprias casas levou a uma redução do investimento nas redes empresariais, com maior expressão nas redes de acesso *wired* e *wireless*. Com os escritórios vazios e a força de trabalho remota, o foco das empresas foi, durante o ano transato, assegurar as ferramentas de colaboração e soluções de segurança necessárias para garantir a continuidade do negócio. Contudo, enquanto que o teletrabalho veio para ficar, a pouco e pouco o regresso à normalidade tem levado à reabertura dos escritórios.

As redes empresariais são agora, as que mais necessitam de evoluir e se adaptar a uma nova realidade. Uma realidade de utilizadores e dispositivos, muitos não seguros, mais móveis que nunca, sensorização IoT para monitorização dos espaços, reuniões híbridas e aplicações cloud de alto débito. Por estes motivos, a arquitetura de uma rede de acesso moderna, assenta não só sobre equipamentos de *switching* e *wireless* mais seguros, com maiores *throughputs*, funcionalidades e interoperabilidade, mas também sobre um novo paradigma de gestão.

Atualmente, a maioria das configurações e alterações feitas nos equipamentos de acesso são ainda manuais, o que inevitavelmente aumenta o custo e tempo despendido em *troubleshooting*, resultado de erros humanos. A necessidade de redes mais escaláveis, flexíveis e ágeis, torna-as

bastante mais complexas de aprovisionar e operar, colocando uma pressão acrescida e por muitas vezes inoportável sobre as equipas de IT, que sem o auxílio de ferramentas de gestão modernas, não têm capacidade para extrair todo o potencial da infraestrutura de acesso, sobretudo com as necessidades mais exigentes de garantir a segurança dos utilizadores, *endpoints* e da própria rede corporativa.



Na Cisco, acreditamos que a rede de Campus é o ponto de partida para maximizar a colaboração, produtividade e qualidade de experiência dos utilizadores, quer no consumo de aplicações, como no *onboarding* dos seus dispositivos. Para isso, lançámos a família de equipamentos Catalyst 9000, nos quais se inserem *switches*, APs Wi-Fi e controladoras *wireless*, que permitem aos nossos clientes retirar o maior partido possível das suas redes de acesso, garantindo que estas se mantêm dinâmicas, com capacidade evolutiva e acesso às últimas inovações. Com suporte para Wi-Fi 6, com velocidades *wireless* até 10Gbps, bem como capacidade de identificar *malware* em tráfego encriptado, os Catalyst 9000 respondem a todo o tipo de requisitos, utilizando um único sistema

operativo, tornando as políticas de acesso transversais a toda a rede.

Apesar da capacidade, resiliência e funcionalidades do hardware e software destes equipamentos, é necessário disponibilizar às equipas que os gerem uma nova forma de orquestração que acompanhe a evolução da própria infraestrutura. O DNA Center permite maximizar o retorno do investimento numa arquitetura de rede digital ou Digital Network Architecture (DNA), alicerçada no portfólio de acesso Cisco. Com esta plataforma de gestão centralizada, expandimos os limites do que uma rede de acesso poderá fazer pelos nossos clientes, desde monitorização histórica e em tempo real, alarmística baseada em Inteligência Artificial, segmentação e securização de toda a rede, sugestão inteligente de passos de remediação, visibilidade detalhada de aplicações, utilizadores, *endpoints* e ativos de rede, bem como automatização do aprovisionamento dos mesmos e das próprias *day-2-operations*.

A transformação digital das empresas é fundamental para a reinvenção dos seus modelos de negócio e posicionamento dentro dos mercados em que se inserem. A inovação tecnológica que tem ocorrido no mundo do *networking* e que é colocada ao dispor das empresas, permite que as mesmas se tornem mais ágeis, com capacidade de responder mais rapidamente aos desafios que lhes são colocados, tal como a pandemia o veio demonstrar. Mas para isso, é necessário que as equipas responsáveis pela adoção destas novas soluções reduzam tanto quanto possível o tempo despendido em operações de manutenção, e se foquem na inovação. É precisamente esse o objetivo do DNA Center, que é já realidade indispensável em dezenas de milhares de clientes em todo o mundo, permitindo que estes tenham toda a informação relevante para a tomada de decisões de transição digital ao mesmo tempo que lidam com o regresso dos seus funcionários ao local de trabalho. ■

### INFO

[cisco.com](https://cisco.com) › [pt\\_pt](#)



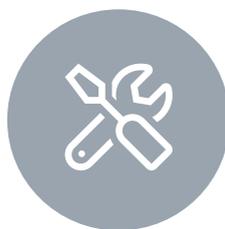
**CISCO**  
Partner  
Distribution Partner

## Portal de Parceiros Cisco Comstor

 **Comstor** | Partner Portal

# O novo e exclusivo portal Comstor, com todo o conteúdo Cisco e focado especialmente no Small Business

Os Parceiros Comstor terão acesso privilegiado a:



### Ferramentas:

Aceda às ferramentas Comstor de forma centralizada, e a um configurador Small Business ideal para preparar as suas propostas.



### Promoções e Incentivos:

Seja o primeiro a conhecer as novas promoções e incentivos, para se tornar mais rentável



### Eventos:

Conheça os próximos Eventos, Sessões de formação online, Demos, Webinars e mais



### Know-How:

Aceda aos recursos exclusivos, criados pelos especialistas Comstor

**Registo:**  
[comstorpartnerportal.westconcomstor.com/register](https://comstorpartnerportal.westconcomstor.com/register)

# Versatilidade, escalabilidade e *performance*, para todos os ambientes empresariais

A D-Link oferece uma família de Switches que responde às necessidades que vão desde as PME ao *Enterprise* e desde o *Edge* até ao *Core*.

Para o integrador de soluções de *Networking*, a D-Link tem a oferta mais abrangente e com melhor custo-benefício para um vasto leque de necessidades e sempre com a garantia de inovação e qualidade, seja qual for o seu desafio.

Com uma gama tão diversa que se inicia no Easy Smart e vai até ao Smart Pro L3, com portas de cobre e fibra, PoE+ até 740W, fontes de alimentação redundantes e velocidades de Gigabit e 10 Gigabit, todas as soluções D-Link são pensadas para uma maior eficiência energética, rápido *deployment* e segurança *by design*. Esta é a nossa seleção para Parceiros de sucesso:

## GAMA DGS-1520

**Soluções perfeitas para o *deployment* de agregação de links e AP Wi-Fi 6**



A nova gama DGS-1520 de Switches Smart Multigigabit Stacking L3 DGS-1520, composta por quatro modelos de diferentes densidades de portas, com *stacking* físico por cobre, fibra ou híbrido até oito unidades para uma agregação total de 384 portas Gigabit, conectividade Multigigabit (Gigabit, 2.5 Gigabit PoE para AP Wi-Fi-6 e 10 Gigabit) e avançadas funções de administração de *layer 3* para se adaptar a qualquer ambiente de rede com ampla flexibilidade e uma relação imbatível em termos de custo / desempenho. Esta família inclui modelos de 28 e 52 portas Gigabit, todos eles com *uplinks* ascendentes a 10 Gigabit por cobre 10GBASE-T ou por fibra SFP+ para ambientes onde seja necessária uma longa distância.

## PROGRAMA DE PARCEIROS D-LINK

Através do Programa Value in Partnership+ (VIP+) gratuito, a D-Link oferece vantagens aos seus Parceiros, como promoções exclusivas e *webinars*; formação online através do portal D-Link Academy, com certificações oficiais; descontos trimestrais; programa demo com oferta de descontos de mais de 50%. No portal exclusivo VIP+, ou através da nova app VIP+, o Parceiro pode usar ferramentas online Wi-Fi Planner e Surveillance Planner que permitem projetar sobre plantas reais a implementação de redes Wireless, desde as AP às câmaras de IP-CCTV com o objetivo de apresentar ao cliente de uma forma profissional a tipologia de rede *ad-hoc* em cenário real, incluindo o impacto de paredes, placas, etc..

## GAMA DXS-1210

**10 Gigabit para PME com a melhor relação custo / Gigabit por porta**



Os novos Smart Managed Switches DXS-1210 integram uma ampla densidade de portas 10 Gigabit de cobre para facilitar a sua instalação nas infraestruturas existentes, bem como portas *uplink* 10G e 25G por fibra. Contam com gestão de rede L2/L3 para funcionarem como *switches* de agregação ou acesso de nível empresarial, ou até mesmo como rede *core* em PME, ou de ligação em data centers.

Estes *switches* oferecem um elevado desempenho, baixa latência, segurança robusta para ambientes de virtualização, cloud e aplicações *server-to-server*. Como todos os Switches Smart Managed da D-Link, podem ser geridos via interface *web* ou pela interface da porta de consola de comandos Full CLI.

## GAMA DXS-3610

**A rede empresarial à prova do futuro**



A mais recente série DXS-3610 Layer 3 Stackable 10G Managed Switches oferece alta escalabilidade, alta disponibilidade e alta redundância. Com capacidade de *switching* Ethernet 10G de até 2,16 Tbps, taxas de *switching* de até 1607 Mbps e velocidades de *uplink* de 100G, a série DXS-3610 é extremamente poderosa. Estes *switches* também apresentam capacidade de empilhamento físico até 12 *switches* com uma largura de banda total de 1,2T. Módulos de energia *hot-swap* com compartilhamento de carga e bandejas de ventilador *hot-swap* com fluxo de ar desde a frente até à traseira, reduzem significativamente o tempo de inatividade e o consumo de energia para fornecer uma arquitetura redundante, de alta fiabilidade e alta disponibilidade.

Os Parceiros VIP+ beneficiam de tudo isto e, ainda, do suporte técnico e comercial prioritário diretamente do fabricante, com uma grande equipa de profissionais dedicada a apoiar os seus Parceiros em todo o processo e disponível a partir do seu *smartphone* com a *app* VIP+.

## INFO

<https://eu.dlink.com/pt/pt>  
[pt-sales@dlink.com](mailto:pt-sales@dlink.com)

# D-Link®

# < nuclias



## FLEXIBILIDADE EM REDES UNIFICADAS

D-Link Nuclias: Gestão local ou remota na Cloud de redes unificadas Wireless/Switching

- Interface web no portal ou APP (iOS/Android), acesso local ou remoto
- Controlador em servidor local, alojado na Cloud ou em Controladora WiFi local de baixo custo
- Gestão Auto RF/canais, Mesh, fast roaming, analítica, alertas
- Portal cativo personalizável, ticketing, social log-in
- Associa pontos de acesso desde a app do móvel
- Software Controlador gratuito, sem custos nem licenças (gama Nuclias Connect) ou com 5 anos de licença sem custo\* (gama Nuclias Cloud)
- Completa gama de pontos de acesso interior/exterior, Wi-Fi 6, WPA3



# Extreme Networks: soluções de rede flexíveis e fáceis de gerir para um mundo hiperconectado

O mundo de hoje é um mundo hiperconectado, no qual a rede se tornou um elemento crítico para a vida de empresas e cidadãos. Os ambientes de rede cada vez mais distribuídos e complexos de hoje exigem soluções de infraestrutura flexíveis e ágeis, para se adaptarem às necessidades de conectividade em constante mudança, inteligentes e fáceis de gerir, removendo a complexidade da equação

mente flexíveis e ágeis sejam implementadas, sendo ideais para apoiar iniciativas de transformação digital. Uma arquitetura “*fabric*” traz benefícios para os data centers, cloud, ambientes virtualizados e redes de campus, devido às suas possibilidades de automação, escalabilidade, programação e recursos de personalização na implementação de serviços de rede.



A Extreme oferece duas soluções de arquitetura “*fabric*”: Extreme “Fabric Connect” e Extreme “IP Fabric”, para ambientes de redes de campus e de data center, respetivamente. A tecnologia “*fabric*” da **Extreme Networks** altamente flexível e fácil de configurar e gerir, oferece recursos de automação para atualizar e implementar rapidamente novos dispositivos e serviços de rede, sem a necessidade de abrir janelas de manutenção. O aprovisionamento automatizado de serviços de rede também ajuda a reduzir o risco de erro humano. Permite, ainda, a segmentação da rede e separação de serviços num nível lógico, o que facilita a gestão e reforça a segurança, evitando movimentos laterais dentro da rede.

A Extreme Networks oferece ao cliente uma experiência “*Effortless Networking*”, através de um portfólio de soluções de infraestrutura, gestão e segurança que respondem às necessidades de qualquer ambiente de rede, do *core* ao *edge*, passando pelo data center e pela cloud, e que ajudam as empresas a avançar nas suas iniciativas de transformação digital.

Para oferecer soluções de rede flexíveis, ágeis e fáceis de gerir, é necessário que incluam as mais recentes tecnologias de rede do mercado, da gestão baseada na cloud aos mais recentes *standards* de Wi-Fi, passando por tecnologias como “*fabric networking*”:

- **Gestão de rede baseada na cloud.** Todas as soluções de rede da **Extreme Networks** suportam gestão a partir da cloud através da

plataforma **ExtremeCloud IQ**. A **ExtremeCloud IQ** é uma plataforma de gestão de rede na cloud de última geração que pode orquestrar toda a infraestrutura de rede, com e sem fios, e pode ser implementada com total flexibilidade, seja em clouds públicas, privadas ou híbridas. No modelo de subscrição (SaaS), oferece o mais completo conjunto de ferramentas de automação e gestão de rede do mercado. **ExtremeCloud IQ** oferece gestão e orquestração de rede, controlo de acessos e inteligência de negócio. A tecnologia de análise de rede permite que o cliente tenha dados históricos sobre o uso e os converta em inteligência para proveito dos negócios e conhecimento prático para otimizar o desempenho de toda a infraestrutura.

- **Arquiteturas “*fabric*”.** A tecnologia Fabric permite que arquiteturas de rede alta-

- **Wi-Fi 6.** Todos os equipamentos de rede *wireless* da **Extreme Networks** suportam o novo *standard* Wi-Fi 6. Wi-Fi 6 é a tecnologia que vem responder às necessidades de conectividade móvel das empresas de hoje, com milhares de dispositivos corporativos, dispositivos convidados, BYOD e IoT. A tecnologia Wi-Fi 6 da Extreme Networks oferece não só mais velocidade, como também mais capacidade, melhor cobertura e menos congestionamento de rede, e aplica inteligência de rede para otimizar e priorizar o tráfego, melhorar o desempenho, gerir utilizadores “*guest*” ou oferecer uma experiência de utilização superior em ambientes de alta densidade de dispositivos, como hospitais, universidades, estádios ou grandes recintos de eventos.

• **Inteligência Artificial / Machine Learning.** Tecnologia IA / ML integrada em todas as suas soluções e ferramentas de gestão, o que permite transformar todas as informações que residem na rede em conhecimentos práticos, ter infraestruturas de rede automatizadas, capazes de autocorreção, mais escaláveis e proativas, para se adaptarem às evolutivas necessidades do negócio.

O portfólio da **Extreme Networks** inclui uma gama completa de soluções de infraestrutura para todos os tipos de ambientes de rede, *switching* para redes de campus, data center, *core* e *edge*, soluções de *routing* para implementar redes SD-WAN seguras e fiáveis, passando por soluções de rede Wi-Fi para ambientes corporativos e de elevada densidade de dispositivos.

- **Switching:** Vasta gama de equipamentos de *switching* para todos os tipos de ambientes de rede, do data center à cloud e ao *edge*, que permitem a implementação de infraestruturas de rede seguras e automatizadas, geridas a partir da cloud e capazes de suportar arquiteturas “*fabric*”. Recentemente, a **Extreme Networks** lançou os primeiros equipamentos de uma família de **switches universais**, os **Extreme Switching 5520**, que permitem escolher o sistema operativo mais adequado a cada ambiente de rede e necessidade, e ativá-lo mediante uma implementação automatizada através da plataforma de gestão ExtremeCloudIQ ou manualmente, de forma personalizada. Ao oferecer diferentes opções, simplifica tanto a sua implementação como a sua utilização, bem como o processo de compra e as operações de rede, uma vez que um único hardware pode ser aplicado a múltiplos casos de utilização.

- **Routing:** Soluções de *routing* para interligar com flexibilidade e segurança as delegações e escritórios remotos com o data center empresarial e com a cloud. Os *routers* da Extreme permitem a implementação de infraestruturas SD-WAN seguras, com gestão cloud e recursos avançados como QoS, otimização de desempenho e inteligência de rede.

- **Wireless:** Soluções Wi-Fi 6 que respondem às necessidades dos ambientes móveis mais exigentes. Utilizam tecnologias IA e ML para

**Extreme networks**

**FIVE BENEFITS**  
Driving Adoption of Cloud-Managed Networks

- EASY TO DEPLOY, MANAGE, AND MAINTAIN**  
IT staff no longer must be on-site
- ALWAYS CURRENT, ENHANCED SECURITY**  
Preventive measures are automatically enforced
- FASTER INSIGHTS, SMARTER DECISIONS, BETTER EXPERIENCE**  
Spanning occupancy management, proximity tracking, workflow speed, energy efficiency, asset utilization and performance
- CLOUD CHOICE**  
AWS, GCP, Azure, public, private, on-premises
- COMPELLING MATH**  
TCO, ROI, and OPEX vs. CAPEX

oferecer ao utilizador a melhor experiência de conexão *wireless*. Pontos de acesso de última geração para ambientes internos e externos geríveis na cloud com funções avançadas para melhorar o desempenho e a segurança da rede Wi-Fi.

Os equipamentos de infraestrutura são complementados por um amplo conjunto de aplicações e ferramentas de gestão e segurança, que permitem tirar o máximo partido da tecnologia da **Extreme Networks**. Estas aplicações estão disponíveis na plataforma **ExtremeCloud IQ** e dividem-se em três grupos: Gestão e Automação, Análise e Visibilidade, e Segurança e Controlo de Acesso.

• **Gestão e Automação:** Através da plataforma **ExtremeCloud IQ** toda a infraestrutura de rede, com ou sem fios, pode ser orquestrada de forma unificada e segura. Esta ferramenta foi desenhada para otimizar todos os aspetos da gestão da rede, da implementação e configuração do equipamento à manutenção. Oferece visibilidade de 360° sobre dispositivos, utilizadores e aplicações, gestão unificada, automatizada e granularidade de políticas e avaliação do estado de saúde da rede.

• **Análise & Visibilidade:** Conjunto de ferramentas que oferecem total visibilidade sobre o que está a acontecer na rede, para oti-

mizar a experiência do utilizador e transformar as informações valiosas que residem na rede em *business intelligence*. ExtremeAnalytics, ExtremeLocation e VisibilityManager são algumas das ferramentas deste poderoso pacote.

• **Segurança & Controlo de Acesso:** Conjunto de ferramentas avançadas de segurança e controlo para toda a rede, com e sem fios, utilizadores e dispositivos, abrangendo do controlo de acesso à rede e conformidade regulatória, passando pela proteção de ambientes IoT e utilizadores “*guest*”. ExtremeControl, Extreme Defender for IoT, Extreme Air Defense e Extreme Compliance são algumas delas.

As soluções de rede da **Extreme Networks** adaptam-se a múltiplos ambientes empresariais e respondem às necessidades específicas de cada um deles, da Saúde à Educação, da Administração Pública à Indústria, da Banca aos Transportes, dos Serviços à Hotelaria, do Retail aos grandes Recintos de Eventos, como estádios desportivos ou centros de convenções. Mais de 50.000 clientes de todo o mundo confiam nas soluções integrais de redes baseadas na cloud e confiam nos nossos serviços e suporte de primeira categoria. ■

**INFO**  
[extremenetworks.com](http://extremenetworks.com)

# “Existe a necessidade crescente de acelerar a inovação de casos de uso específicos em cada indústria”

O propósito da Unipartner prende-se com criar impacto positivo na vida dos seus clientes através da inovação digital

por *Diana Ribeiro Santos*

**F**undada em 2015, por cinco ex-diretores da Unysis, a Unipartner surgiu para dar continuidade à sua operação em Portugal e tem vindo a crescer de forma sustentada, registando um crescimento de mais de 15% anualmente.

## POSICIONAMENTO

A Unipartner tem como clientes grandes e médias empresas, o setor financeiro (no qual tem vindo a registar um grande crescimento), ONG e organizações do setor público. A sua equipa acompanha os clientes, lado a lado, nos seus percursos de transformação digital, com vista a ultrapassarem os seus desafios tecnológicos e de negócio mais exigentes. Fá-lo através de soluções inovadoras, do apoio à operação e evolução contínua e na gestão da mudança e capacitação das equipas.

Conta atualmente com uma equipa de cerca de 260 colaboradores, distribuídos pelas suas diversas localizações – Lisboa, Madeira e Espanha, onde tem cinco novos colaboradores, resultado do crescimento do negócio internacional.

Tem sido feito um investimento constante no talento, nomeadamente em manter as equipas atualizadas e certificadas, e no aumento do grau de especialização, em variadas áreas de negócio e tecnologia. A Unipartner tem ainda dado continuidade ao seu programa de Academias, que, em 2020, contou com 43 *trainees* em diversas áreas.

“Os nossos clientes e o mercado em geral têm solicitado a base da nossa oferta, nomeadamente, os serviços de consultoria e aconselhamento, de modernização aplicacional, os serviços de cloud, infraestrutura e segurança, bem



como os serviços geridos e de outsourcing, com vista a otimizarem as suas operações. Adicionalmente, existe a necessidade crescente de acelerar a inovação de casos de uso específicos em cada indústria, para os quais disponibilizamos soluções comprovadas, baseadas em tecnologias dos nossos Parceiros e com a nossa propriedade intelectual”, afirma Fernando Reino da Costa, CEO Unipartner.

## OS PARCEIROS

Ao nível da oferta, a Unipartner conta uma Parceria estratégica com a Microsoft e tem um Centro de Competências com “elevado e diferenciado nível de certificações (16 *Gold* e um *Silver*) que cobrem todas as áreas de oferta empresarial da Microsoft”. “Este número elevado de competências é algo que nos distingue no mercado, e que habitualmente é apenas encontrado em multinacionais e quando estas consolidam as certificações de vários países”.

Fruto da aposta estratégica na oferta de soluções de excelência nas suas áreas de atuação, a Unipartner estabeleceu um número alargado de Parcerias com empresas nas diferentes áreas em que atua.

Neste sentido, e para além da própria Microsoft, destacam-se ainda a OutSystems, a Sitecore, a Powell, a Edison365 e a LMS365 e a Fabasoft, entre muitos outros, bem como Parcerias institucionais com as mais relevantes Associações e Universidades.

A Unipartner está constantemente à procura de mais Parceiros que disponibilizem serviços e soluções que permitam amplificar a sua oferta, assim como Parceiros que ajudem a alargar a sua base de clientes, de forma direta ou indireta, em Portugal e internacionalmente.

## EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

A Unipartner pretende manter a sua rota crescimento sustentável, uma vez que se encontram num momento de viragem e que este deve ser usado para o aumento da produtividade e diferenciação das organizações, aproveitando que a economia e os serviços estão cada vez mais digitais e que há essa exigência por parte dos cidadãos e clientes.

Apesar do contexto atual, são inúmeros os projetos de sucesso, os novos clientes conquistados – “17 entidades de renome” – e os reconhecimentos recebidos, nomeadamente uma das principais distinções da Microsoft a nível nacional, o prémio de *Partner of the Year 2020*.

“Embora 2020 tenha sido difícil para numerosas indústrias e organizações, o balanço do ano para a Unipartner revelou-se extremamente positivo. Fechámos o ano em linha com a nossa rota de crescimento: cerca de 12%, um valor que é a média entre os nossos indicadores chave - *orders e revenue*”, conclui. ■

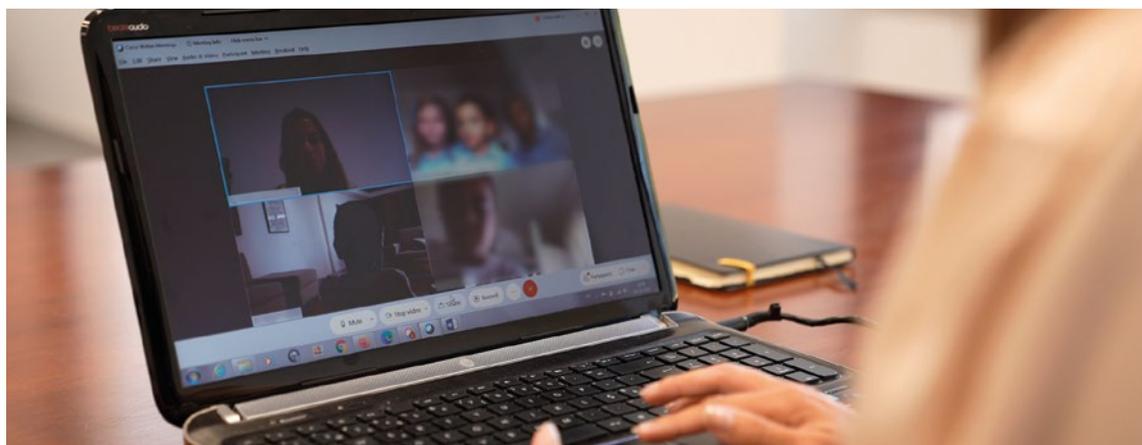
## RESUMO

- A Unipartner foi fundada em 2015 por cinco ex-diretores da Unysis;
- O seu objetivo principal é o acompanhamento de clientes no processo de transformação digital;
- Foi distinguida como o *Partner of the Year 2020* da Microsoft.

# “O Webex é sinónimo de comunicação e colaboração”

A Warpcom apoiou o Colégio Sra. Boa Nova a adaptar-se ao ensino à distância através da criação de uma escola virtual baseada na plataforma Webex da Cisco

por Diana Ribeiro Santos



**P**rofessores e alunos viram-se obrigados a mudar para modelos de aprendizagem à distância e híbridos. A aposta em tecnologia de colaboração garantiu a continuidade da aprendizagem, assegurando um futuro inclusivo para todos.

O Colégio Sra. Boa Nova pertence ao Centro Paroquial do Estoril e viu-se forçado a passar para um modelo de ensino à distância. Com um universo de 600 utilizadores, entre professores e alunos, e num curto espaço de tempo, o Colégio procurou uma solução que lhes garantisse a melhor e mais célere resposta ao desafio.

## A SOLUÇÃO

A solução Cisco Webex implementada pela Warpcom permitiu criar um colégio virtual em tempo record, proporcionando uma experiência intuitiva a todos os intervenientes: alunos, professores, direção e encarregados de educação.

Através desta plataforma colaborativa, a equipa da Warpcom conseguiu transitar a estrutura do Colégio para o plano digital e remoto, o que se traduziu em: espaços virtuais para cada turma e disciplina; espaços de trabalho para alunos e professores; integração do sistema de gestão

do Colégio na plataforma; e reuniões de pais remotas.

O Webex fomenta uma experiência personalizada e a colaboração híbrida através de mecanismos de inteligência artificial e machine learning. Desde a sua génese, “o Cisco Webex foi concebido e implementado utilizando exigentes requisitos de segurança e encriptação, por forma a garantir a confidencialidade e privacidade dos dados dos utilizadores”, garante André Rodrigues, Systems Engineer Leader & CTO, Portugal da Cisco.

A Cisco tem como compromisso tornar a experiência Webex dez vezes melhor do que em interações pessoais. Como tal, continuam a desenvolver integrações de características inovadoras, como por exemplo, as traduções em tempo real (a língua portuguesa já está disponível) ou o *noise cancelation* (para que o ruído de fundo seja suprimido e deixe de ser uma distração). “Queremos crescer ainda mais com soluções que resolvam os desafios de determinados setores e indústrias, como a educação, governo e saúde, tornando o Webex a plataforma de escolha de todos e para todos”, explica André Rodrigues.

Para Nuno Casanova, Senior Technical Architect Consulting - Collaboration &

Customer Experience da Warpcom, a escolha da solução Webex da Cisco deve-se ao facto “de ser uma única plataforma com inúmeras características e funcionalidades de colaboração, entre as quais: alta qualidade e definição do áudio e vídeo; possibilidade de criar salas virtuais para diferentes grupos de trabalho; quadro branco digital, co-edição e sondagens interativas para maior interação professor/alunos; integração do sistema de gestão de aprendizagem utilizado pela escola; e forte encriptação para garantir os requisitos de segurança”.

## OS RESULTADOS

O Colégio Sra. Boa Nova tem hoje uma solução preparada para os desafios futuros a nível educativo, numa perspetiva de conciliar aulas à distância com aulas presenciais mesmo no pós-pandemia.

No Inquérito Anual do Colégio, os encarregados de educação fizeram notar a sua satisfação com esta transição para o ensino remoto e a respetiva solução encontrada.

“Ao longo de 14 dias conseguimos montar a estrutura do colégio, tanto no Webex Teams como no Webex Meetings. Tivemos de nos reinventar. Foi avassalador porque tivemos de aprender uma nova forma de dar aulas, literalmente do dia para a noite, ao mesmo tempo que precisámos de aprender a dominar e controlar uma sala de aula. Hoje, a palavra Webex é entendida como a maneira de comunicarmos. É a forma como todos, entre professores e alunos, demos o passo digital. A chave do sucesso foi a disponibilidade da Warpcom, a ajuda constante e o trabalho conjunto de perceber a realidade de um colégio, que é muito diferente de uma empresa”, destaca Cristina Sargento, Diretora Pedagógica do Colégio.

“De uma forma geral, o Webex é, hoje, sinónimo de comunicação e colaboração para qualquer organização, independentemente do setor e da sua dimensão”, garante Nuno Casanova. ■

## RESUMO

- O Colégio Sra. Boa Nova apostou na solução Cisco Webex implementada pela Warpcom para criar um colégio virtual;
- O Webex facilitou a adaptação de alunos e professores à nova realidade do ensino à distância;
- Inteligência de voz, legendas, salas virtuais e espaços colaborativos para cada disciplina são algumas funcionalidades.

# WHAT'S NEW

## CANON APRESENTA NOVAS IMPRESSORAS MEGATANK

**A** Canon Europa anunciou a expansão da sua gama de impressoras a cores de tinteiros recarregáveis, com duas novas impressoras concebidas para impressão fotográfica de grande volume – a Pixma G650, 3 em 1, e a Pixma G550, de função única.

Com uma cabeça de impressão FINE e um conjunto de seis tintas ChromaLife 100 à base de pigmento, estes modelos produzem impressões com cores vívidas e fortes de que qualquer entusiasta de fotografia se poderia orgulhar. Combinadas com as garrafas de tinta MegaTank, que permitem impressão de alta capacidade, uma manutenção simples e suporte de meios melhorado, esta é a solução ideal para as lojas de impressão fotográfica que necessitam de dar resposta à elevada procura por impressão.

Oferecendo uma vantagem competitiva aos serviços de impressão fotográfica, as Pixma

G650 e G550 utilizam seis tintas à base de pigmento, incluindo dois novos pigmentos dedicados em vermelho e cinzento para uma gama de cores mais ampla, criando áreas mais profundamente sombreadas e cores mais ricas para fotografias vibrantes com forte contraste. Ambos os modelos utilizam a tecnologia de cabeça de impressão FINE para uma qualidade de impressão melhorada, que reduz a granulidade e produz cores ricas.

Com mudanças de cor reduzidas entre diferentes tipos de materiais, desde papel mate de dupla face ao convencional papel brilhante ou semi brilhante, garantem aos utilizadores impressões consistentes de alta qualidade em qualquer superfície. Os entusiastas de fotografia que queiram dar asas à sua criatividade podem imprimir fotografias sem margens até A4 e escolher entre uma diversidade de materiais, como o Papel Fotográfico Magnético da



Canon para personalizar ímãs de frigorífico, ou o Papel Fotográfico Autocolante Reutilizável para decorar paredes.

Com novidades úteis como a cabeça de impressão FINE e a *cartridge* de manutenção substituíveis pelo utilizador, as Pixma G650 e G550 também facilitam a gestão pelo próprio utilizador e reduzem o tempo de paragem. ■

## TP-Link revela novo sistema Mesh Wi-Fi 6

**A** TP-Link anunciou a disponibilidade do seu novo sistema de rede Wi-Fi 6, o Deco X90. Equipado com a mais recente tecnologia - tal como Wi-Fi 6, Mesh com IA e hardware premium - o sistema mesh *tri-band* proporciona um desempenho sem fios superior.

O sistema mesh de vanguarda apresenta suporte *tri-band* com suporte para sinais de rádio *quad-stream* para todas as três bandas Wi-Fi. Também suporta 1024-QAM e 160 MHz, aumentando as velocidades globais sem fios até uma incrível velocidade de 6.600 Mbps. Equipado com uma porta de 2,5 Gbps e uma porta de gigabit, o Deco X90 fornece acesso ultrarrápido à Internet para dispositivos com fios.

Com a combinação da tecnologia OFDMA e MU-MIMO do Wi-Fi 6, o Deco X90 constrói uma rede mais eficiente que quadruplica o rendimento médio dos dispositivos ligados em ambientes densos. Este argumento melhora a capacidade da rede, reduz a latência, e assegura uma rede com capacidade de resposta.

O Deco X90 é testado para ligar até 200 dispositivos sem limitar o desempenho. Dando um salto gigantesco

na conectividade sem fios, o Wi-Fi 6 oferece ligações Wi-Fi estáveis e sem atrasos às casas hiper conectadas do futuro. As famílias podem agora desfrutar de *streaming live*, melhores velocidades de jogo e carregamento instantâneo de vídeo em diferentes dispositivos - tudo ao mesmo tempo.

Os sinais são melhorados pela coloração BSS e Beamforming para os tornar mais claros e fortes. As unidades Deco X90 trabalham em conjunto para fornecer uma cobertura Wi-Fi mais ampla que elimina as áreas de sinal fraco. Acabou a procura por uma ligação estável.

O Deco X90 está equipado com seis antenas internas de alto ganho e duas antenas de matriz inteligente. As antenas de alto ganho criam um Wi-Fi forte, claro e fiável em toda a sua casa. As duas antenas *smart array* utilizam algoritmos inteligentes para detetarem automaticamente a localização de outras unidades Deco para estabelecer um *backhaul* mais forte entre elas através da concentração do sinal. Assim, consegue-se um aumento de cobertura e melhoria das ligações sem fios.

O Deco X90 já está disponível por um preço aproximado de 599,99 euros. ■



## Microsoft Surface Laptop 4 é o portátil para a mobilidade

**D**urante o mês de abril, a Microsoft anunciou o lançamento do Surface Laptop 4. Este é o novo portátil com ecrã tátil da Microsoft e está preparado não só para toda a experiência do ecossistema Microsoft, como para a mobilidade necessária que os dias de hoje obrigam.

Este dispositivo mantém o design e os detalhes que os consumidores apreciam num computador portátil versátil e que permite trabalhar a partir de qualquer lugar. Com ecrãs de 13,5 ou de 15 polegadas, tem uma autonomia até 19 horas que aguenta, no mínimo, um dia de trabalho normal sem necessidade de ligar à corrente.

Em termos de ligações, o Surface Laptop 4 apenas conta com uma entrada USB e outra USB-C, entrada de *phones* e carregamento. O dispositivo conta, ainda, com uma câmara frontal HD integrada com capacidade em con-

dições de baixa luminosidade e um conjunto de microfones que garantem uma qualidade de som superior nas ligações, independentemente do ambiente que rodeia o utilizador.

Com o ecrã tátil, o utilizador consegue chegar mais facilmente a tudo o que necessita no dispositivo. O *trackpad* é maior do que a maioria dos portáteis para facilitar a navegação no sistema. O teclado fornece uma experiência superior, ainda que o botão de desligar esteja ao lado do botão de *delete* e seja relativamente fácil colocar o dispositivo em suspenso sem querer. Esta gama oferece ainda a opção de escolha entre os processadores Intel Core de 11.ª geração ou os processadores AMD Ryzen Mobile com Radeon Graphics Microsoft Surface Edition (oito núcleos); em ambos os casos, o desempenho está garantido para as mais recentes tarefas. As novas configurações apresentadas garantem um aumento do desempenho e,

ao mesmo tempo, uma vida útil da bateria mais prolongada.

O Microsoft Surface Laptop 4 já está disponível no mercado por 1.149 euros (versão de 13,5 polegadas com AMD Ryzen 5 4680U, 8GB de RAM e 256GB de armazenamento interno) e vai até aos 1.899 euros (versão de 15 polegadas com AMD Ryzen 7 4980U, 16GB de RAM e 512GB de armazenamento interno). ■



## NEC LANÇA PRÓXIMA GERAÇÃO DE MONITORES DE GRANDE FORMATO

**A** Sharp NEC Display Solutions Europe revelou a próxima geração dos seus monitores de grande formato, a NEC MultiSync da Serie E, que oferece uma solução profissional para aplicações de digital signage de baixo orçamento.

A Serie E disponibiliza tamanhos de 32 a 65 polegadas e é indicada para uma exibição em salas de conferências ou *digital signage* em retalho. Com um design moderno, qualidade de

alta-definição e várias opções de fontes de entrada, os monitores da Série E *plug-and-play* são adequados para lojas de retalho mais pequenas ou museus, hospitais e outros locais públicos, bem como para reuniões e salas de conferência em pequenas e médias empresas.

A Serie E MultiSync da NEC foi desenhada a pensar nos rigores da utilização comercial. Isso significa que terá uma vida útil do produto muito mais longa, e um melhor re-

torno sobre o investimento em comparação a uma televisão comum utilizada como *digital signage* ou como uma solução de sala de conferências. As empresas com orçamentos mais baixos ou necessidades simples de exibição interna optam, por vezes, por uma televisão comercial sem perceber a quantidade de trabalho e despesas extras que isso pode acarretar, muitas vezes por um resultado que não é satisfatório.

O *MediaPlayer* integrado oferece uma resolução nativa UHD nativa e *High Dynamic Range* para uma comunicação clara, bem como uma experiência de visualização mais polida. O programador de reprodução permite que os utilizadores programem o conteúdo de reprodução automática, para garantir a entrega contínua do mesmo.

A Série E também é fácil de utilizar. Para espaços de reunião de inicialização instantânea, as entradas são detetadas automaticamente. Os instaladores darão as boas-vindas à capacidade de controlar remotamente o seu património digital através da rede, graças à LAN integrada e à utilização da ferramenta de software NaViSet Administrator 2 da NEC. ■

# A Implementação da IA na Gestão do Talento

A atual realidade da pandemia de COVID-19 mudou completamente as ideias, pré-concebidas, de um local de trabalho tradicional e de diversos departamentos

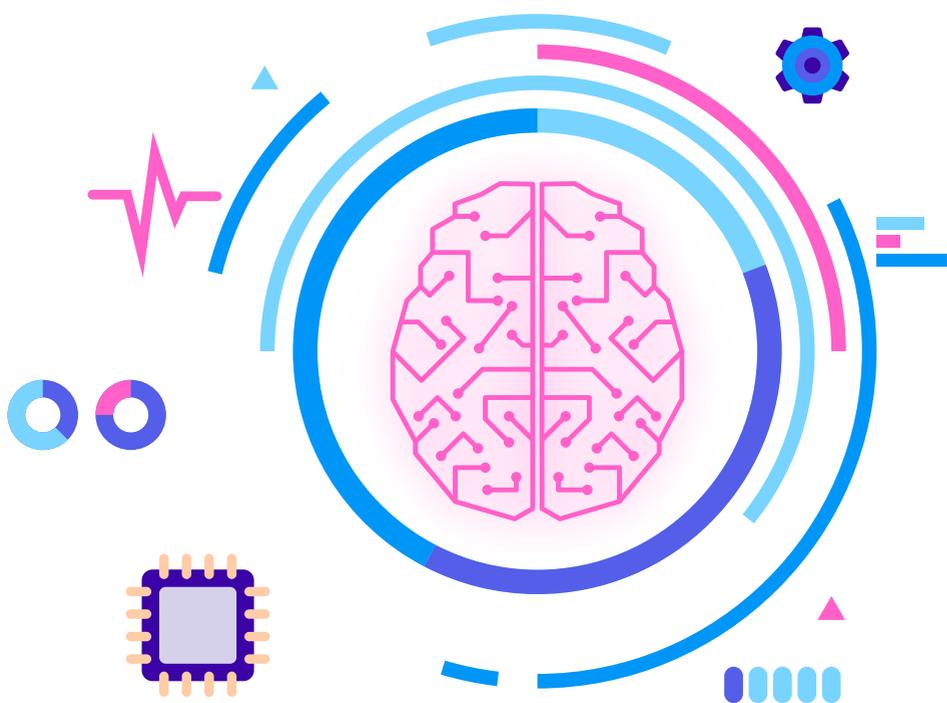


Ilustração: Designed by Freepik

Uma preocupação crescente nas empresas é a passagem para trabalho remoto, aliada à rápida evolução da transformação digital. As equipas de *talent acquisition* têm que se adaptar mais depressa do que antes visto, com o intuito de se tornarem mais ágeis e acompanharem as tendências de teletrabalho, que começaram como obrigação, e hoje acabam por ser vistas como um benefício ou requisito. Este mundo em constante mudança, leva a que estas equipas tenham que abrir horizontes, à medida que vários sectores de negócio retomam e desenvolvem novos caminhos.

O ano de 2021, deverá ser o ano em que se avaliam quais as ta-

refas que ocupam mais tempo à equipa de gestão de talento, nas várias fases do processo de *search* e de recrutamento. Deverá ser a altura em que se avaliam ineficiências nos processos, como as análises iniciais mais superficiais e os processos com elevado *time-to-hire*. Pontos que ficaram mais evidentes com esta mudança para digital.

Cada vez mais, as empresas precisam de ágeis e dinâmicas, acompanhando o mercado e as suas tendências. Uma das maiores conclusões de 2020, foi que é impossível determinar a estabilidade de um mercado de trabalho, por mais que esteja em crescimento, no momento, daí a importância de demonstrar flexibilidade e capacidade de adaptação. A implementação de soluções de Inteligência

Artificial (IA) veio beneficiar a gestão de colaboradores, algo que foi utilizado da mesma forma tanto por empresas que se mantiveram estáveis, como por empresas que passaram por situações de *lay-off* e licenças, em sectores com mais dificuldades, demonstrando a sua abrangência.

As soluções de IA permitem automatizar diversas funções e tarefas, como a triagem curricular e, em vários casos, ajudar a equipa a focar-se em funções que apenas poderão ser desenvolvidas por humanos.

O processo de procura de um novo desafio profissional, num mercado cada vez mais competitivo, pode ser desmotivante, tanto para candidatos como para as equipas de *talent acquisition*. Notou-se mais, sobretudo em 2020, quando as taxas de desemprego aumentaram e muitos candidatos com potencial iniciaram a sua pesquisa ativa. Esta situação levou ao aumento do destaque da tecnologia orientada a Recursos Humanos e nas ações levadas a cabo pelas equipas para encontrarem os melhores talentos.

As novas aplicações de IA conseguem ajudar a criar um processo de recrutamento orientado ao candidato, tornando todo o processo mais eficiente até à fase final. Assim, as empresas conseguem focar-se em questões mais estratégicas como as entrevistas (presenciais ou remotas). É, claramente, mais produtivo e importante, as equipas de recrutamento, focarem-se em entrevistas do que em tarefas que poderão ser facilmente automatizadas. Os departamentos de Recursos Humanos,

poderão otimizar as suas responsabilidades, com a automatização com, por exemplo, *bots* que ajudam a criar e a manter o *engagement* com os candidatos.

Existem sistemas de machine learning que podem analisar as bases de dados e procurar candidatos já existentes que possam ser adequados a uma posição em aberto atualmente. Estas ferramentas permitem considerar candidaturas anteriores que poderão ainda fazer sentido, ou candidatos interessantes já entrevistados que não avançaram num processo, em vez de iniciar um processo de raiz.

Num mundo de Recursos Humanos em mudança rápida e constante, será cada vez mais importante um elevado nível de eficiência e de otimização, de modo a uma empresa poder manter-se competitiva a atrativa. Assim, as soluções baseadas em AI irão ajudar as empresas a focarem-se nas tarefas mais fulcrais para a evolução no sentido da otimização, as funções que não poderão ser levadas a cabo por software. Estas soluções não irão substituir as equipas de *talent acquisition*, mas sim alavancar o seu potencial, e permitir uma avaliação imparcial, orientada a dados e *on target* ao longo dos processos. ■



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

# Já alimentou o seu *pipeline* hoje?

Não existe uma fórmula mágica para obter melhores resultados em vendas. Mas, se há algo que não pode ser negligenciado, é sem dúvida a forma como as empresas gerem e alimentam o seu *pipeline* comercial, sobretudo em momentos de crise

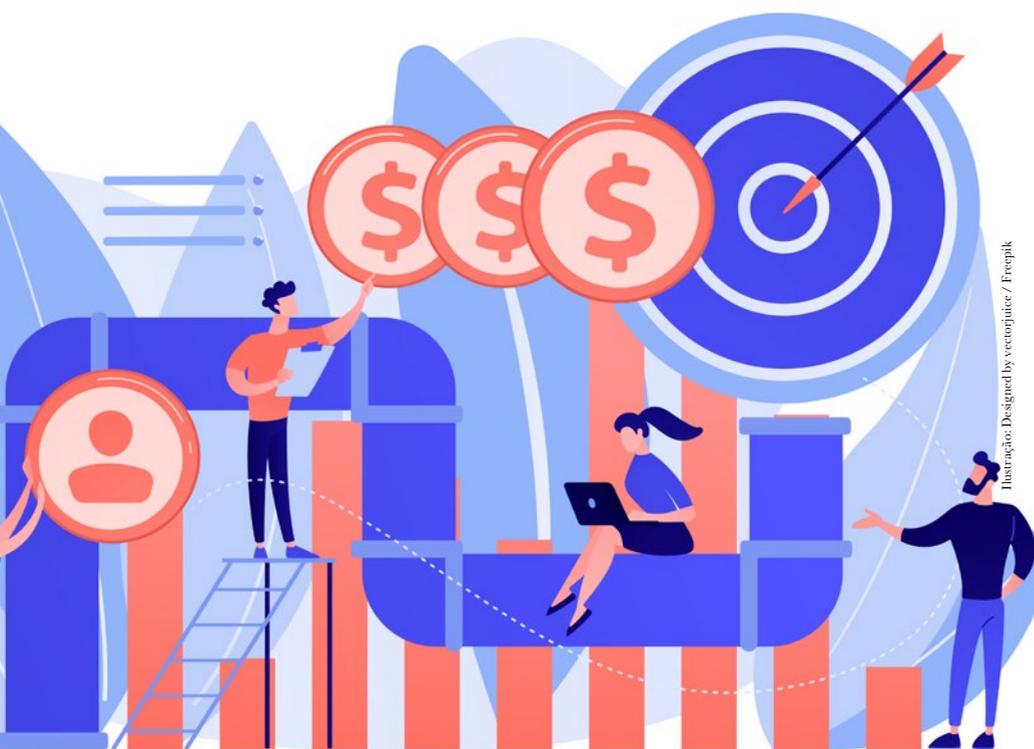


Ilustração: Designed by vectorjuice / Freepik

A conjuntura atual tende a não ser propícia ao fecho de novos negócios, porque as empresas vivem atualmente num clima de incerteza e a tendência natural vai no sentido de adiar projetos, o que afeta inevitavelmente o negócio. Momentos de instabilidade econômica são sempre assim. Por não se saber como será o dia de amanhã, muitos clientes poupam os seus recursos, evitam investir e deixam de adquirir produtos e serviços como antes. Na verdade, já estamos hoje a assistir ao cancelamento ou adia-

mento (por vezes *sine die*) de projetos com alguma envergadura, sobretudo no sector das PME - não falo das grandes empresas e da Administração Pública, que têm sempre projetos *ongoing*. Isto porque, como é evidente, as organizações com uma maior capacidade financeira têm mais resiliência face aos contextos económicos adversos e, naturalmente, uma maior capacidade de investimento. Mas não nos podemos esquecer que o nosso tecido empresarial é maioritariamente composto por PME, o que significa uma tendência para investir mais no curto

prazo e menos nos médio/longo prazo.

Não obstante tudo isto, o nosso setor das TIC acaba por ser um pouco privilegiado, dado o movimento global no sentido da transformação digital das empresas, obrigadas assim a olhar para as tecnologias de uma forma diferente. Mas isto não significa automaticamente o fecho de negócios, apesar das oportunidades que a transformação digital pode eventualmente gerar.

Mas uma vez que existe a oportunidade, independentemente de haver fecho de negócio ou não, devemos e podemos posicionar-nos de forma a que, quando a tempestade passar, estarmos na dianteira dessa recuperação.

Isto significa que, mesmo não sendo fácil vender em tempos de crise, devemos aproveitar o momento para identificar e qualificar uma lista de oportunidades para o futuro. É, por isso, a altura ideal para identificar oportunidades e necessidades, estabelecer e nutrir relações com decisores, para, no momento certo, estarmos melhor posicionados que a nossa concorrência para o fecho dos negócios futuros.

## O ERRO DO DESINVESTIMENTO EM MARKETING

Como há menos negócio, as empresas têm uma tendência inata para desinvestir em atividades de marketing e de prospeção de vendas. Esse é um erro crasso, de ineficácia mais do que comprovada em crises passadas.

É preciso, pelo contrário, identificar todos os negócios que estavam em *standby* e qualificar o

*pipeline*, porque quando o mercado voltar a “abrir”, quem o tiver feito é o primeiro a faturar e a vender. Quero com isto dizer que, das duas uma: ou as equipas comerciais têm que estar muito enfocadas e com a mesma dinâmica pré-crise, ou a empresa deve ter a clarividência de perceber que o melhor é subcontratar *providers* capazes de desenvolver ações de procura de oportunidades de negócio, ou *demand generation*. Não optar por nenhum destes caminhos é fracasso garantido.

Aliada a estratégias de marketing sólidas e ferramentas como *marketing automation*, a gestão adequada do pipeline aumenta quer as taxas de conversão de oportunidades em vendas, quer o desempenho geral em cada etapa do processo.

Nesse sentido, apostar em estratégias que promovam a eficiência do setor comercial é fundamental para qualquer empresa que queira crescer no mercado e garantir a conquista de novos clientes.

Chegados aqui, temos as oportunidades identificadas, as necessidades definidas, a relação criada e a solução a implementar – ou seja, todos os componentes necessários para vingar no negócio, sobretudo em alturas desafiantes como a que vivemos hoje.

No fundo, ter um *pipeline* bem alimentado significa estarmos preparados para o pior, trabalhando para conseguir o melhor. ■



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

# O impacto da pandemia na transformação digital da Impressão e Digitalização



por **Abel Aguiar**,  
Diretor Executivo para Canal e  
Parceiros da Microsoft Portugal

in

**P**assado mais de um ano do primeiro caso de COVID-19, podemos ter tendência a considerar que os movimentos de transformação que vivemos decorrem, direta ou indiretamente, da situação pandémica que vivemos. A forma como trabalhamos foi profundamente impactada de forma transversal a setores, dimensão e geografia. As organizações que se conseguiram ajustar melhor ao impacto da pandemia foram as que apresentavam níveis de digitalização mais elevados, o que prova que muitas organizações já estavam em pleno processo de transformação digital quando começou a pandemia.

A impressão e digitalização é uma das áreas em que muitas organizações já tinham iniciado processos de transformação. Para estas, a pandemia significou aceleração; para outras, colocou em causa a continuidade de negócio e significou mudanças drásticas.

A tendência já vinha de trás, com as organizações a reduzir o número de impressões de documentos e aumentar a digitalização devido à maior disponibilidade de conteúdos digitais, políticas mais restritivas de controlo de custos ou maiores preocupações ambientais.

Com a pandemia e os novos modelos de trabalho remoto, a partilha em formato físico já não era uma opção: o acesso a equipamentos de impressão era mais limitado e a circulação física do papel não era possível face ao confinamento. Esta alteração impactou de forma muito significativa parceiros fornecedores de impressão em *Managed Print Services* e *Pay as You Go*, com receitas indexadas a volumes de impressão.

Estudos mostram que modelos híbridos de trabalho, mais flexíveis, deverão ser predominantes no mundo pós-pandemia. 73% dos colaboradores, inquiridos no estudo “*The Next Great Disruption is Hybrid Work – Are you Ready?*”, querem a continuação de modelos remotos. E 92% dos líderes portugueses preveem permanência da flexibilidade no trabalho no pós-pandemia, de acordo com o estudo “*Staying Competitive in a Hybrid World*”. As organizações terão de adotar modelos mais resilientes, necessariamente mais digitalizados,

com espaços de escritórios adaptados, e soluções que tirem partido de tecnologias contactless ou realidade aumentada e/ou virtual.

Para tal, as organizações necessitam de parceiros especializados que dominem as dimensões e tecnologias críticas para a sua correta implementação. Por um lado, vimos muitos parceiros tradicionais de impressão a avançar para o computing e para as soluções de *workplace* e colaboração, trabalhando com as suas bases de clientes instaladas. Isto exigiu o desenvolvimento de novos skills de vendas e implementação, com soluções virtualizadas em cloud computing, por exemplo.

Por outro lado, integradores de sistemas viram uma oportunidade de negócio, através de propostas de valor de digitalização, classificação, processamento, disseminação e colaboração. A aposta em soluções de *workflow* integradas, potenciadas por inteligência artificial e *Robotic Process Automation*, permitem não só reduzir a pegada de carbono das organizações, como também potenciar uma maior eficiência do escritório e maior segurança no manuseamento e privacidade dos dados, especialmente em modelos de trabalho híbrido em que o colaborador decide o local de onde trabalha.

A capacidade de apresentar soluções aos clientes que esbatam o plano físico/virtual permitindo, de forma económica, uma maior flexibilidade de forma de trabalho, garantindo a universalidade de acesso aos colaboradores e que mantenham, para as empresas que o valorizem, uma dimensão de sustentabilidade e segurança, vai determinar o sucesso dos parceiros e dos clientes.

A capacidade de inovação das soluções tem também que levar em conta o enquadramento legal do país e de cada setor, seja para assinaturas digitais ou alteração de procedimentos para o papel ser opcional.

A conjugação destes fatores permitirá ao ecossistema de parceiros contribuir de forma decisiva para a transformação das organizações em Portugal, potenciando uma maior digitalização da economia, uma maior resiliência das nossas empresas e uma maior vantagem competitiva para o país no pós-pandemia. ■



in

## IT Security, uma nova publicação para um mundo digital mais seguro

**D**esde há alguns anos que no IT Channel temos vindo a dar conta da oportunidade de crescimento que a cibersegurança representa para os Parceiros de Canal, mas paralelamente os enormes desafios que representa ao nível dos talentos e das competências das equipas.

Numa conferência em Veneza há três anos, um dos maiores integradores da Alemanha que endereça múltiplas áreas de especialidade, partilhava com os seus colegas europeus que um dos maiores desafios para um Parceiro ser competente em cibersegurança é incorporar na cultura de empresa colaboradores com um perfil totalmente distinto dos colegas sem que isso seja disruptivo para as equipas que já existem.

De certo modo, assinalava que a cibersegurança é um mundo à parte do restante IT e que um service provider tradicional que a queira incorporar na oferta de forma séria tem de se preparar para aceitar equipas que não vão funcionar pelas mesmas regras, que nem provavelmente vão assimilar a cultura empresarial existente.

Também acredito que endereçar jornalisticamente a cibersegurança de forma eficaz, com toda a sua sofisticação e evolução vertiginosa,

tem de ser tratada de forma separada do restante IT.

Na nossa editora o desafio em que trabalhamos há um ano é dar à comunidade um produto editorial singular, especializado e dirigido especificamente para estes profissionais.

A IT Security é a nossa nova publicação digital e bimestral, que convidamos todos os nossos leitores que atuam nesta área a inscrever gratuitamente, o que também lhe dará acesso a conteúdos mais específicos sobre cibersegurança, incluindo alarmística.

O IT Channel continuará a dar cobertura a todos as vertentes do negócio da cibersegurança assim como as principais novidades sobre produtos, mas o desenvolvimento mais técnico sobre cibersegurança será desenvolvido na IT Security a partir da edição número um, que será distribuída dia 31 de maio.

Boa leituras e bons negócios. ■



www.itsecurity.pt

por **Jorge Bento**

**ANCHOR**



## IT: apresento-te AI

**Q**uando a Netflix indica filmes baseados no nosso perfil, a Spotify nos cria rádios, e a Amazon nos inunda de sugestões, que têm como mote o histórico de compras e preferências, raramente paramos para pensar nas plataformas que estão por detrás de tais rasgos de clareza artificial. Os sistemas de recomendação desta última companhia, em particular, têm sido a inveja de muitos intervenientes da indústria desde que começaram a surgir as indicações de «clientes que compraram o que acabou de comprar, também compraram...» Na verdade, a Amazon é uma das mais prolixas empresas utilizadoras de “machine learning” para promover a compra de produtos e, claro, um dos que tem capacidade computacional e recursos, através da AWS, para servir de “benchmark” a toda a esta área. Muito poucas empresas dispõem dos recursos da Amazon, embora a generalidade delas possa vir a necessitar, com o tempo, de capacidades na área de IA que hoje só as muito grandes têm acesso.

Claro que existem muitos fornecedores de tecnologia dispostos a ajudar a superar este diferencial. Mas é importante, em particular, a atenção ao que a Nvidia está a fazer na área de IA, porque é o hardware disponível

que limita as capacidades do software que sobre ele corre, e a Nvidia tem estado a trabalhar de forma consistente as plataformas que permitirão uma maior difusão empresarial da IA, através de uma plataforma denominada DGX, que comporta hardware que pode ser integrado em centros de dados empresariais e um extenso conjunto de software. Durante anos, a Nvidia esteve associada a plataformas de jogos, mas foram as capacidades de processamento paralelo desenvolvidas para os jogos que a tornaram popular e indispensável em aplicações de IA. Hoje, podemos encontrar Nvidia não apenas nos computadores de investigadores, mas nos centros de dados dos maiores fornecedores de cloud. Aplicações como reconhecimento de objetos, motores de recomendação, tradução automática, reconhecimento de linguagem, treino de robots industriais, todas elas passam por hardware Nvidia. Não será exagero dizer que em breve será tão fundamental aos departamentos de IT estarem tão familiarizados com Nvidia como estiveram ao longo do tempo com plataformas de armazenamento ou *networking*. A IA é a mais recente, e a mais estratégica, das novas pedras basilares do IT. ■

por **Henrique Carreiro**



**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:**

Abel Aguiar, Sérgio Azevedo, Tatiana Leitão da Silva

**media  
NEXT**

**Editado por:**

MediaNext Professional Information Lda.

**Gerente:** Pedro Botelho

**Publisher:** Jorge Bento

**Sede:** Largo da Lagoa, 7c, 2795-116, Oeiras, Portugal

**Tel:** (+351) 214 147 300 **Fax:** (+351) 214 147 301

**E-mail:** info@medianext.pt

**Propriedades e direitos:**

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC n.º 224011. Proprietários com mais de 2% 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](http://www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial)

**Depósito Legal n.º:** 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](http://itchannel.pt)



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

**Tiragem:** 2 148 exp. (média 2020) - AUDITADO

**Assinantes digitais:** 6 013 exp. (média 2020) - AUDITADO

**Periodicidade:** mensal (10 edições/ano)

**Registo na ERC:** O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o n.º 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

**ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE IMPRENSA** Membro da API - Associação Portuguesa de Imprensa

## 01

## SINES 4.0 - 3,5 MIL MILHÕES NUM HYPERSCALE DE 450MW



A Start Campus anunciou o desenvolvimento de um campus de Hyperscaler Data Centre, com capacidade até 450MW e com um volume final de investimento de até 3,5 mil milhões de euros. O Sines 4.0 será um dos maiores campus de centros de dados da Europa e dará resposta à crescente procura de grandes empresas internacionais de tecnologia fornecedoras de serviços de *streaming*, *social media*, e-commerce, *gaming*, educação online, videoconferência, cloud computing e outros de processamento e armazenagem de dados e de aplicações empresariais. O projeto criará até 1.200 postos de trabalho diretos altamente qualificados.

## 02

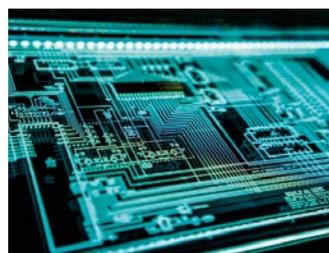
## REGULADORA DA UE DIZ QUE RECONHECIMENTO FACIAL DEVEIA SER BANIDO



Segundo a Autoridade Europeia para a Proteção de Dados, o reconhecimento facial devia ser proibido por causa da sua “intrusão profunda e não democrática” na vida privada das pessoas. Os comentários foram feitos dias depois de a Comissão Europeia ter proposto um projeto de regras que permite a utilização do reconhecimento facial para procurar crianças desaparecidas ou criminosos e em casos de ataques terroristas. O projeto de regras, que terá de ser discutido com os países da UE e o Parlamento Europeu, é uma tentativa da Comissão de definir regras globais para a inteligência artificial.

## 03

## EXCHANGE SERVER: UMA BOMBA-RELÓGIO



Quatro vulnerabilidades *zero day* no Microsoft Exchange Server foram ativamente exploradas pelo grupo Hafnium e, desde que foram divulgadas, outros grupos têm utilizado estas vulnerabilidades para os seus próprios proveitos. Ainda que não esteja ligado ao ataque Solarwinds, acredita-se que estas podem ter um impacto similar ou ainda pior nas organizações de todo o mundo por causa da demora em corrigi-las. Uma semana depois de ser divulgado o ataque, as tentativas de exploração de vulnerabilidades duplicaram a cada duas a três horas.

## 04

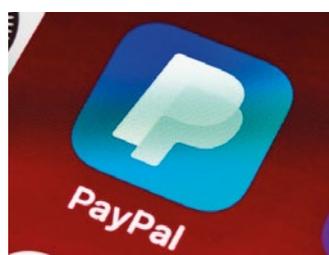
## CENSOS 2021: CNPD ORDENA SUSPENSÃO DE CONTRATO COM A CLOUDFLARE



Seguindo a ordem da CNPD, o INE suspendeu o contrato que tinha realizado com a Cloudflare, empresa que estava responsável pela segurança pelo site que está a ser utilizado para submeter as respostas aos Censos 2021. A decisão foi tomada depois de a CNPD ter dito que a “subscrição de serviços de desempenho e segurança no âmbito da operação censitária com a empresa Cloudflare” ter suscitado dúvida “relativamente ao enquadramento jurídico”. Deste modo, o INE acabou por “suspender totalmente a subscrição destes serviços para que não subsistam quaisquer dúvidas no âmbito da segurança da informação”.

## 05

## PAYPAL UTILIZADO COMO FORMA DE FRAUDE



Uma vez que o PayPal é uma das marcas mais usadas em esquemas de phishing, é muito possível que uma loja online se torne um alvo de burla. Um cenário comum é o vendedor receber um email indicando que a sua conta PayPal foi suspensa, o que pode levar a uma situação de pânico, dado o PayPal constituir, na prática, uma fonte de subsistência. O email poderá indicar diversas razões para a “suspensão” da conta, mas acabará sempre por solicitar que o vendedor faça o *login* com as suas credenciais – usando para isso o link incluído no email – e que o levará a um site que, só na aparência, é o PayPal. ■

# IT SECURITY

LIVE  
31 MAIO

## REVISTA INTERATIVA

## PARA UM MUNDO DIGITAL MAIS SEGURO

AINDA NÃO TEM ACESSO **PRIVILEGIADO**  
À INFORMAÇÃO MAIS RELEVANTE SOBRE  
**CIBERSEGURANÇA?**

Subscriba agora e **gratuitamente** a IT Security

- Newsletter exclusiva com as principais notícias
- Edição digital para download em todos os dispositivos
- Informação em primeira mão sobre transformação digital



SCAN ME

**REGISTE-SE EM**

[www.itsecurity.pt](http://www.itsecurity.pt)



# CPCDi



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

Performance  
Estabilidade  
Potência



## OS GAMERS PEDEM. O CORE i9 FAZ.

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

## WWW.CPCDI.PT

Marcas comercializadas  
Características dos produtos  
Disponibilidade no Porto e em Lisboa  
Alertas personalizados de stock recém-chegado  
Preços personalizados  
Campanhas em vigor  
Encomendas Pendentes e Facturadas  
Configuradores: PC's, Portáteis, Servidores, Memórias  
e Licenciamento de Software

### Nova Plataforma Cloud Solution Provider

Gestão de RMAs

### Conheça a APP CPCDI

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



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.*

