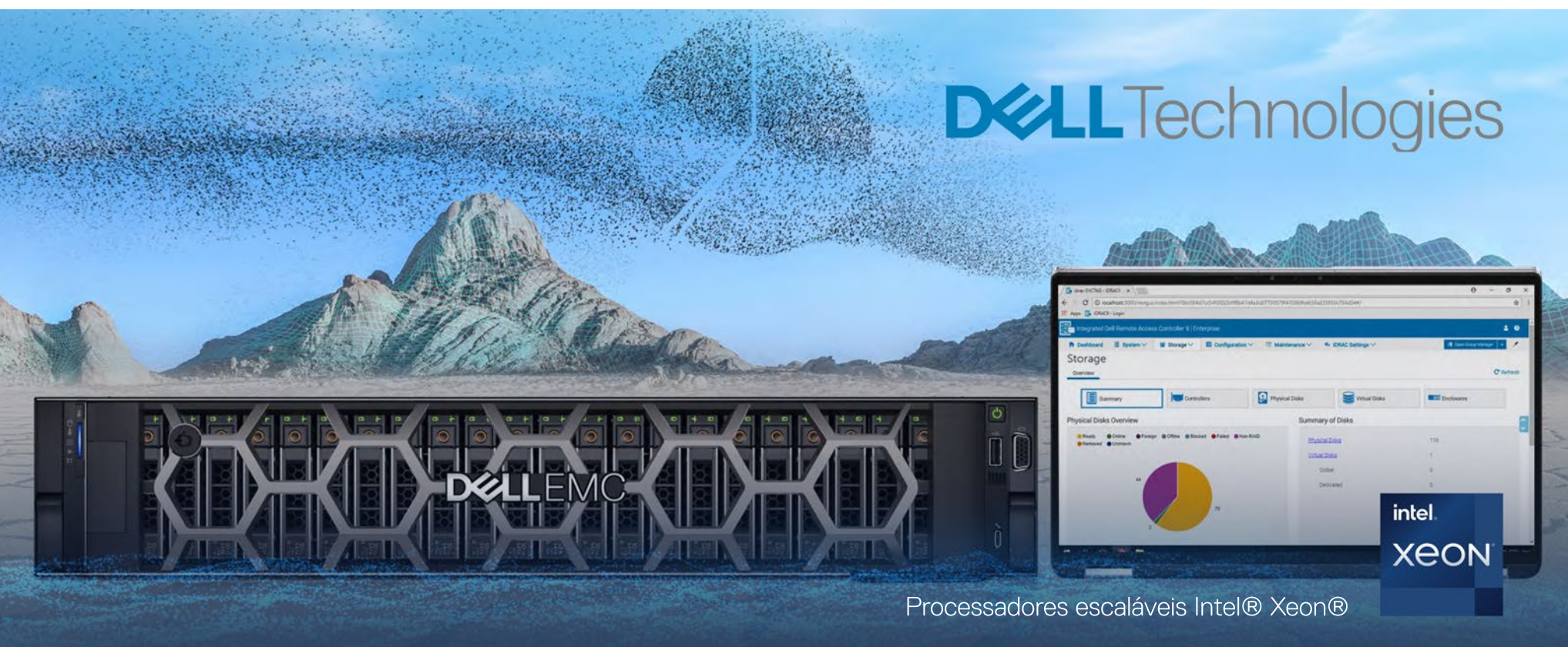




The image shows a Dell EMC PowerEdge server rack in the foreground, with the Dell EMC logo prominently displayed. In the background, there is a stylized landscape with mountains and a large Dell Technologies logo. To the right, a monitor displays the Dell iDRAC (Integrated Dell Remote Access Controller) web interface, which includes a 'Storage' section with a pie chart and a table of physical disks. An Intel Xeon logo is also visible on the right side of the image.

Processadores escaláveis Intel® Xeon®

SERVIDORES POWEREDGE

Colaboração inteligente. Inovação sem fim.

A gama de servidores Dell EMC PowerEdge ponto a ponto com Processadores Escaláveis Intel® Xeon® de 3.ª Geração foi criada para impulsionar a inovação através da colaboração inteligente — em qualquer lugar.



Contate-nos e descubra tudo sobre o Programa de Parceiros de Dell Technologies com acesso a grandes recompensas e descontos exclusivos!

Saiba mais em www.databox.pt

DISTIBUIDOR OFICIAL

Databox
Informática, S.A.





UNIVERSO DELL

Conheça as novidades

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



Juntos para o sucesso do seu negócio



Siga-nos!



Contacte-nos!



www.techdata.pt



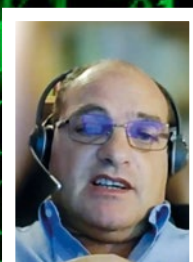
707 200 016



dellemc@techdata.pt

ESPECIAL

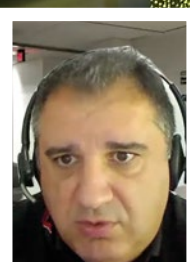
O CRESCIMENTO DO MERCADO DE SERVIDORES, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO



CISCO BY COMSTOR



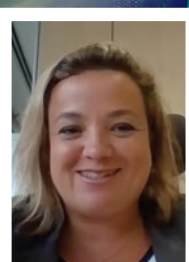
ÉRRE TECHNOLOGY



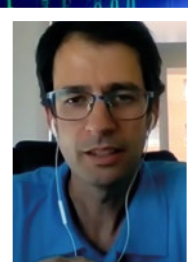
HPE



LENOVO



SCHNEIDER ELECTRIC



STORAGECRAFT

18

TEM A PALAVRA

Carlos Cunha,
Dynabook

15

REPORTAGEM

10

Databox Get Together

EM FOCO

38

Palavra aos Parceiros

ERICSSON PORTUGAL NOMEIA NOVA CEO



Protagonistas A presidência executiva da Ericsson Portugal vai ficar a cargo de Sofia Vaz Pires, a partir de 5 de julho de 2021. O seu percurso profissional iniciou-se na Ericsson em 2004 e ao assumir a função, a CEO terá como objetivo continuar o trabalho e percurso desenvolvido em Portugal.

SOFTINSA NOMEIA NOVO DIRETOR GERAL



Protagonistas A SoftInsa anunciou a nomeação de Henrique Mourisca como novo Diretor Geral, sucedendo a Sérgio Pereira, que após quatro anos de liderança integra novamente a IBM como Hybrid Cloud Management Services Leader for SPGI. Henrique Mourisca assumiu cargos como Diretor Geral Adjunto e Diretor de Serviços e Soluções da SoftInsa.

ATOS PORTUGAL NOMEIA RESPONSÁVEL PARA ÁREA DE CLOUD

Protagonistas A Atos anunciou a nomeação de Sílvia Dias como responsável de desenvolvimento



da área de cloud, com o objetivo principal de alavancar o negócio da indústria de *Telecom, Media & Entertainment and Technology*, através da criação de uma força de trabalho especializada em soluções de aplicações em Cloud, a partir do Local Delivery Center no Algarve.

NOESIS NOMEIA NOVO CFO



Protagonistas A Noesis apresentou alterações na estrutura do seu Conselho de Administração, no qual Luís Castro assume agora a posição de CFO do grupo, juntando-se à Comissão Executiva. Para Alexandre Rosa, CEO, “a nomeação é o reconhecimento do excelente trabalho que o Luís tem vindo a desenvolver desde que se juntou à Noesis em 2017 e do papel fundamental que assumiu em todo o processo de integração no Grupo Altia”.

MIND SOURCE ANUNCIA REFORÇO NA EQUIPA

Protagonistas Ricardo Nicolau junta-se novamente à equipa da Mind Source. Depois de uma passagem de sete anos pela empresa enquanto BI Senior Consultant,



assume desta vez a posição de Technical Coordinator. Nicolau vai supervisionar a equipa de Managers de Business Analytics, Development e Governance, com desafios a nível técnico para a criação e gestão de novas ofertas, e o delineamento de estratégias de inovação tecnológica.

QNAP CONTA COM NOVO DISTRIBUIDOR OFICIAL EM PORTUGAL

Parcerias A Qnap Iberia e a JP.DI oficializaram uma Parceria e a JP.DI passa a ser distribuidora oficial da Qnap em Portugal. Segundo Adrián Groba, Country Manager da Qnap para a Península Ibérica, apesar dos problemas com o fornecimento de componentes eletrónicos, “a Qnap regista uma taxa de crescimento em Portugal de 27% em 2021”.

A JP.DI já comercializa soluções Qnap enquanto revendedor autorizado desde meados de 2020.

TECH DATA ADICIONA HPE FINANCIAL SERVICES COMO PARCEIRO DE FINANCIAMENTO

Parcerias A Tech Data anunciou a inclusão da HPE Financial Services como Parceiro de financiamento da solução Tech-as-Service B2B, que vão permitir dar condições flexíveis para criar modelos de subscrição mais acessíveis para os Parceiros PME. Os modelos as-a-Service permitem um menor volume mínimo de negócio, durações de contrato que variam

de 12 a 60 meses e requisitos mínimos de hardware mais flexíveis.

INGECOM DISTRIBUI SOLUÇÕES DA YUBICO

Parcerias A Ingecom assinou um acordo de distribuição com a Yubico, que abrange o sul da Europa. Sobre o acordo, Javier Modúbar, CEO da Ingecom, destaca que a tecnologia da Yubico “está em alta procura para proteger o ativo, através do qual qualquer ataque começa. Da mesma forma, esta aliança permite-nos reforçar os projectos de MFA que estão a ser abordados com a Okta, visto serem dois fabricantes perfeitamente integrados neste tipo de caso”.

AWS E SALESFORCE TÊM NOVA PARCERIA

Parcerias A Amazon Web Services (AWS) e a Salesforce anunciaram uma expansão na Parceria estratégica global que vai simplificar a utilização de um conjunto completo de recursos de ambas, para a criação e implementação rápida e ágil de novas aplicações de negócios que aceleram a transformação digital. A Parceria vai gerar valor para empresas e programadores através de uma melhorada unificação dos produtos, com o lançamento de apps inteligentes.

DEVOTEAM ANUNCIA AQUISIÇÃO DA INTEGRITY

Aquisições A Devoteam adquiriu a Integrity, especialista em Pentesting-as-a-Service. A compra da plataforma faz parte de um plano estratégico de cibersegurança da Devoteam que vai fortalecer a sua atividade em consultadoria de risco e compliance, avaliando e melhorando o nível de segurança dos clientes. A empresa oferece serviços geridos de segurança inovadores, como o Keep it Secure 24, numa plataforma dedicada a toda a região EMEA. ■



NO.1 MOTHERBOARD BRAND

20



ASUS Z590 SERIES POWER TO THE CORE

AI Overclocking

Liberta todo o potencial do CPU, utilizando inteligência integrada para sintonizar eficazmente as frequências e as voltagens. Elimina os "tweaks" manuais e demorados e garante melhor performance e estabilidade no teu *overclocking*.

AI Cooling

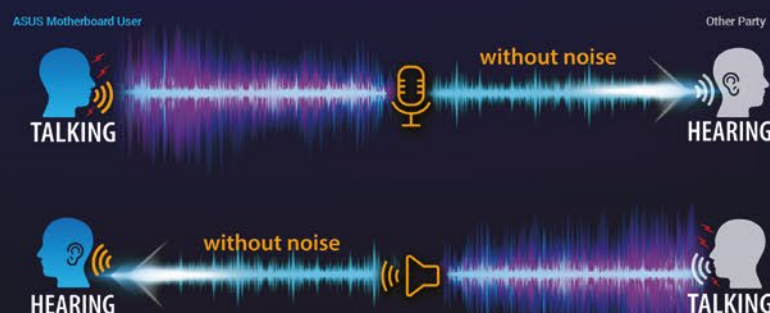
Equilibra as temperaturas e acústica da tua *build* com apenas um único clique. O algoritmo proprietário reduz o ruído desnecessário do sistema monitorizando as temperaturas do CPU e ajustando dinamicamente as ventoinhas para as rotações ideais.

AI Networking

Otimiza o desempenho da rede alocando largura de banda em tempo real com base em cenários de utilização e algoritmos adquiridos.

Two-Way AI Noise Cancelation

Através de técnicas de *deep-learning* esta tecnologia permite reduzir mais de 500 milhões de tipos de ruído de fundo do microfone bem como do áudio de entrada, garantindo que ouves e és ouvido com clareza durante os jogos ou chamadas.



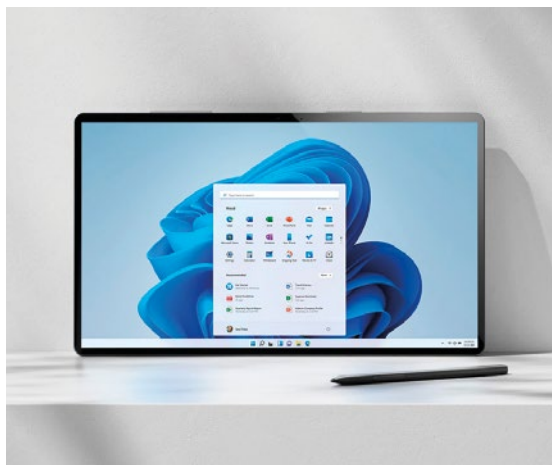
*Specifications vary by model

THE BEST MOTHERBOARD BRAND – BEST-SELLING, EASY TO USE, STABLE, TRUSTED



MICROSOFT APRESENTA WINDOWS 11

A Microsoft apresentou o seu novo sistema operativo, sucessor do Windows 10, e revela que começa a ficar disponível já este ano em novos dispositivos



Com o seu novo sistema operativo, a Microsoft procurou simplificar o design e a experiência do utilizador para capacitar as pessoas a fazer mais e inspirar mais a sua criatividade com o Windows 11.

O sucessor do Windows 10 vai contar com um novo botão Iniciar no centro da barra de tarefas e novos sons, fontes e ícones pensados para dar o controlo ao utilizador e, simultaneamente, proporcionar “uma sensação de calma e facilidade”, explica a empresa.

O botão Iniciar vai utilizar o poder da cloud e do Microsoft 365 para mostrar ao utilizador os seus ficheiros recentes, independentemente da plataforma ou dispositivo em que os estava a visualizar anteriormente, mesmo que estivesse num dispositivo Android ou iOS.

No Windows 11, o Microsoft Teams passa a estar integrado na barra de tarefas, permitindo assim ao utilizador ligar-se instantaneamente a qual-

quer pessoa, através de texto, chat, voz ou vídeo a partir de qualquer lugar, independentemente da plataforma ou dispositivo em que estejam, seja através do Windows, Android ou iOS.

A nova Microsoft Store é o local onde os utilizadores poderão encontrar aplicações e conteúdos para ver, criar, jogar, trabalhar e aprender. Esta foi redesenhada para ser mais rápida, possuindo um design totalmente novo, simples de usar.

Um ponto importante para as empresas é o suporte ao atual sistema operativo. A Microsoft voltou a confirmar que o Windows 10 terá suporte até outubro de 2025. Ainda não é claro se terá uma opção de suporte pago após essa data, tal como acontece com o Windows 7.

Simultaneamente, o Windows 11 será uma atualização gratuita do Windows 10 e quem optar pela atualização terá a mesma atualização do Windows 10 no 11, ou seja, quem tem o Windows 10 Pro terá o Windows 11 Pro. ■

MANAGED SERVICE PROVIDERS SÃO OS “CLIENTES MAIS IMPORTANTES” DA WATCHGUARD

A WatchGuard voltou a reforçar o seu compromisso com o Canal, mencionado que é uma empresa “100% de Canal em 100% do tempo” e procura fornecer aos MSP uma plataforma de segurança única construída com o objetivo de simplificar todos os aspetos da prestação de serviços

Depois da aquisição da Panda Security, a WatchGuard conta com um portfólio mais alargado de soluções de cibersegurança que permitem aos Parceiros ter num único fabricante uma panóplia de soluções para as várias necessidades dos seus clientes.

Num evento com jornalistas portugueses, Maria Pinto, Regional Director Field Marketing para a EMEA, e Carlos Vieira, Country Manager para a região Ibérica, reforçaram que a WatchGuard é uma empresa “100% de Canal Tier 2” e partilharam que, atualmente, têm mais de cem distribuidores e mais de 16 mil Parceiros ativos em todo o mundo.

Com operações em sete países, a empresa de cibersegurança conta com presença direta em 21. A aquisição da Panda Security permitiu que a WatchGuard contasse com novas equipas em novos territórios. Em



Portugal, por exemplo, a equipa WatchGuard tem, agora, cinco colaboradores – quatro dedicados a *sales* e *pre-sales* e um dedicado a marketing.

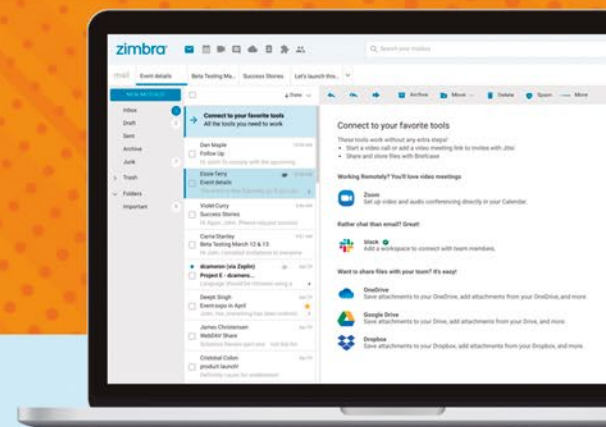
SERVIÇOS GERIDOS COMO CAMINHO

Para a WatchGuard, o futuro do Canal passa pelos Managed Service Providers (MSP). A empresa acredita que “os utilizadores finais irão consumir cada vez mais segurança como um serviço gerido e, para chegar aos utilizadores finais, o caminho mais eficaz para o mercado é através de fornecedores de IT, especificamente os MSP”.

Faz parte da estratégia da empresa dar às organizações acesso a cibersegurança de nível empresarial com uma simplificação de todos os aspetos de segurança; estas soluções de nível empresarial têm de ser fáceis de obter, de implementar e de gerir. “Acreditamos que o MSP é o nosso cliente mais importante e, ao servi-lo, tornamos a segurança de nível empresarial acessível a todos”, explicou Maria Pinto. A missão da WatchGuard passa por entregar uma plataforma de segurança focada nos MSP que simplifica todos os aspetos da proteção das empresas. ■



Zimbra 9



Zimbra Email & Collaboration Tools
Best business email,
best productivity tools for
micro, small, medium & enterprise
in-office and remote work teams



Zimbra 9 : Extensibility for
Collaboration Superheroes!

PARCEIROS SALESFORCE RESPONSÁVEIS PELO CRESCIMENTO DA EMPRESA NA PENÍNSULA IBÉRICA

Num evento híbrido, a Salesforce premiou os Parceiros, portugueses e espanhóis, e revelou que o ecossistema da Península Ibérica foi o segundo maior crescimento na região EMEA

A Salesforce agradeceu o trabalho dos seus Parceiros em Portugal e Espanha, através de um evento híbrido onde foi premiado o trabalho realizado e o contributo para o crescimento da empresa. Durante o evento, foi dada visibilidade através de diferentes categorias, aos diferentes projetos onde os Parceiros trabalharam.

Enrique Polo de Lara, Country Leader da Salesforce em Espanha, destaca o orgulho no

trabalho desenvolvido pela empresa em conjunto com os Parceiros, num ano marcado pelas dificuldades geradas pela pandemia: “tem sido um ano difícil para as empresas de todos os setores, mas temos realizado grandes projetos com a ajuda dos nossos Parceiros, mostrando que, mesmo em tempos tão difíceis como os que vivemos, estamos sempre ao lado dos nossos clientes”. Por sua vez, Ana Vertedor, Alliances & Channel RVP da Salesforce Iberia, afirma que “temos quase 3.500 pessoas com, pelo menos, uma certificação nas nossas ferramentas e mais de nove mil certificações em toda a Península Ibérica, o que se traduz num crescimento de 42% no número de certificações e mais de 40% em pessoas no nosso ecossistema”. Fernando Braz, Country Leader da Salesforce em Portugal, participou no evento a partir de Lisboa e agradeceu “o trabalho dos Parceiros portugueses, que têm sido essen-



ciais para a criação do nosso ecossistema em Portugal”.

Em Portugal, a Accenture foi premiada nas categorias Sales Excellence Partner Award e Outstanding New Logo Win Partner; a Deloitte em Outstanding Knowledge Partner Award e Partner of the Year; a Stellaxius em Community Impact Partner; a Xpand IT em Implementation Partner; a Step Ahead em Consulting Connected Ecosystem; e a Time Stamp em Rising Star. ■

UE APROVA ACORDO DE TRANSFERÊNCIA DE DADOS COM REINO UNIDO

Apesar da oficialização do acordo, várias entidades reguladoras, deputados e ativistas exigem uma discussão mais profunda e podem mesmo ser levantados processos judiciais



“Depois de mais de um ano em conversas construtivas, a União Europeia reconheceu formalmente os elevados padrões de proteção de dados do Reino Unido”, declarou Oliver Dowden, Secre-

tário de Estado do Digital, Cultura, Media e Desporto, relativamente à nova decisão que vai unir o mercado de dados europeu a Londres. A decisão foi anunciada pela Comissão Europeia e estabelece um acordo de transferência de dados pessoais da União Europeia com o Reino Unido, que vai custar bilhões de euros em trocas digitais.

Cerca de três quartos das transferências de dados do Reino Unido são com a UE e, sem o acordo, o cenário poderia custar 1,6 mil milhões de libras aos britânicos. Dowden considera que “esta será uma boa notícia para as empresas, apoiará a cooperação contínua e ajudará as autoridades responsáveis pela aplicação da lei a manter as pessoas seguras”.

Em comunicado, Didier Reynders, Comissário Europeu para a Justiça da UE,

disse que “depois de meses em avaliações cuidadosas, hoje podemos dar aos cidadãos da UE a certeza de que os seus dados pessoais serão protegidos quando forem transferidos para o Reino Unido”.

Apesar da oficialização, a decisão deverá estar sob escrutínio nos próximos tempos. Vários legisladores e reguladores europeus, como a Autoridade Europeia para a Proteção de Dados, membros do Parlamento Europeu, e ativistas da privacidade, levantaram diversas dúvidas no que toca à legalidade da política de privacidade e as regras de vigilância do Reino Unido, com a possível preparação de processos judiciais contra a decisão, como aconteceu contra negócios semelhantes com os EUA. A vice-presidente da Comissão Europeia, Věra Jourová afirma que foram criadas salvaguardas caso os britânicos se afastem dos padrões de privacidade da UE. Prevê-se que o acordo seja revisto daqui a quatro anos. ■

Já disponível na jp.di

UAWLT
MULTICLOUD STORAGE



Simple, seguro e eficiente

Serviço de Armazenamento Multicloud à medida das suas necessidades!



Tolerância a falhas

Os dados são encriptados e distribuídos pelos vários provedores de cloud para salvaguardar a sua segurança.



Fiabilidade e Disponibilidade

Garante a disponibilidade de toda a informação que precisa mesmo que uma das Clouds esteja indisponível.



Acesso com um único login

Permite que o armazenamento de dados ocorra em várias Clouds através de uma única solução.



Armazenamento Infinito

Dispõe de armazenamento infinito de dados, reduzindo os custos de operação e manutenção para as organizações.



Segurança e Privacidade

Garante que apenas os donos da informação têm acesso à mesma, mitigando possíveis ataques de ransomware.



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

Databox Get Together: o caminho para a recuperação

A Databox organizou uma vez mais um “Databox Get Together”, um evento em formato digital e dedicado ao Canal de distribuição TIC em Portugal

por Diana Ribeiro Santos



Gonçalo Narciso (Fujitsu), Isabel Reis (Dell Technologies), Pedro Miguel Fernandes (Samsung) e Ana Carolina Cardoso (APC by Schneider Electric) participaram numa mesa-redonda do Databox Get Together

ADatabox dedica-se ao Canal, com uma estratégia de negócio assente no desenvolvimento de Parcerias que permitem a satisfação dos clientes, tendo como principal missão prestar um serviço de qualidade ao Canal de distribuição.

Posto isto, a Databox organizou mais uma vez o Databox Get Together, um evento em formato 100% digital, dedicado ao Canal de distribuição TIC em Portugal, onde falou da importância dos fundos comunitários e do seu papel no tecido económico do país, bem como de novas oportunidades de negócio e dos novos caminhos para a recuperação.

Face ao contexto atual, a capacidade de adaptação das organizações é fundamental. A digitalização revelou-se a resposta chave para fazer face à crise económica, fazendo da tecnologia

um pilar e a base para a sustentabilidade das empresas. Mais do que nunca, as empresas têm de se reinventar, aplicar novas tecnologias, implementar boas práticas de processos e capacitar os seus recursos por forma a potenciar o seu crescimento.

Segundo André Reis, CEO da Databox, o Plano de Recuperação e Resiliência Português prevê um valor de 2,9 mil milhões de euros para apoiar a transição digital do país, dos organismos do Estado e das empresas portuguesas, uma vez que a pandemia provocada pela COVID-19 trouxe alterações profundas à forma como as empresas interagem entre si ao promover a adoção rápida e alargada dos canais digitais como suporte à maioria das suas interações.

“As empresas apostam na transformação digital como um pilar significativo da sua resposta

ao atual contexto económico e o surgimento dos fundos europeus pode ser um fator decisivo nesta avaliação. Movidos pela relevância dos fundos europeus para a recuperação económica, decidimos realizar esta edição especial do Databox Get Together, numa altura em que a economia nacional acusa o impacto da crise pandémica e em que é chegado o momento de abordar esta oportunidade de crescimento para o Canal no apoio à digitalização das empresas portuguesas”, revela o CEO.

Bruno Afonso Rodrigues, especialista em consultoria e aplicação de fundos comunitários, abordou ainda a importância dos fundos, mais concretamente do Fundo de Recuperação e Resiliência e da sua aplicabilidade no tecido empresarial português. “Mais de 130 mil milhões de euros é o montante disponível para Portugal neste novo quadro comunitário. É o maior montante a que alguma vez tivemos acesso. De facto, estamos num período de transformação a que intitulam de Indústria 4.0”, explica.

Na sua perspetiva, este período de transformação digital é marcado pelo desenvolvimento das novas tecnologias ciberfísicas que permitem mudanças no modelo de produção de negócio e onde acabam por surgir novas oportunidades, mas também novos desafios para as empresas que não se adaptarem.

Esta quarta revolução veio assim aliar o físico, o digital e biológico. “Nos últimos anos, uma impressão 3D baixou o seu custo cerca de 400 vezes, por exemplo. Apesar das novas oportunidades, esta situação também trouxe novos concorrentes que nasceram com base nestas oportunidades de ter tecnologia mais barata disponível e que são empresas que vêm colocar em risco as empresas tradicionais que têm uma estrutura pesada e com custos fixos muito elevados”, indica Bruno Afonso Rodrigues.

Assim sendo, este acesso a tecnologia mais barata veio obrigar as empresas que já se encontravam no mercado e que tinham estruturas a ter de reinventar o seu modelo de negócio.

O CAMINHO PARA A RECUPERAÇÃO

Numa altura em que a economia precisa de soluções eficazes, os fundos europeus de recuperação aparecem como uma via de saída da crise provocada pela pandemia.

Estes fundos aportam um roteiro ambicioso para permitir que os países europeus possam fazer a sua recuperação com o foco na transição digital, sendo que o plano passa por promover a digitalização enquanto pilar fundamental para a recuperação económica do país.

Gonçalo Narciso, Head of Data & Analytics na Fujitsu acredita que “estas ferramentas são importantíssimas para que, numa primeira fase, as próprias empresas se sintam mais confiantes para criar novas iniciativas para voltar à fase da economia em que estavam antes da pandemia e para conseguir recuperar a confiança na economia no geral”.

Também Ana Carolina Cardoso, Channel Director for Iberia da APC by Schneider Electric acredita que em termos de complexidade esta ajuda é um desafio necessário.

“2020 foi um ano de transformação das empresas em termos de digitalização e sem dúvida que esta ajuda vem acelerar o processo de transformação digital, sendo claro que há pontos que têm de ser discutidos”, diz.

Posto isto, têm existido algumas preocupações em relação não só ao acesso a estas ferramentas por conta da burocracia que normalmente reveste as candidaturas, mas também na forma de investir esses mesmos fundos.

“Os benefícios têm que ser claramente considerados superiores às dificuldades que as empresas possam sentir na complexidade do processo em si, até porque existem organismos que podem ajudar a elaborar as candidaturas

no sentido de conseguirem os fundos. É uma questão de sobrevivência. As empresas que não se modernizarem, com ou sem fundos, terão uma grande dificuldade no futuro. Nós, como empresas de tecnologia, em conjunto com os nossos distribuidores temos um papel importante na ajuda à condução da melhor utilização possível desses fundos”, explica Isabel Reis, Managing Director da Dell Technologies.

Pedro Miguel Fernandes, Division Manager & Mobile Channel da Samsung partilha ainda que os próprios Parceiros têm de dar apoio ao cliente final.

“Acredito que há um caminho de assessoria que o Parceiro pode fazer, e uma vez feito, vai ter o retorno porque as empresas, quer sejam elas públicas ou privadas, vão acabar por retribuir ao Canal os projetos, as implementações dos mesmos, etc.”, conclui. ■

HP Neverstop Laser

A impressora com Toner Tank de alta capacidade

A primeira impressora laser do mundo com Toner Tank

Com Impressoras HP Neverstop Laser, pode imprimir mais páginas com a qualidade fiável da HP, poupar dinheiro nas suas impressões e recarregar toner em segundos.



Databox
Informática, S. A.



Saiba mais em www.databox.pt

Check Point prepara nova oferta de gestão e monitorização de infraestrutura

Daniel Wiley, Head of Incident Response da Check Point, refere que a empresa está a “construir uma Plataforma” que vai fornecer “monitorização, deteção e resposta 24 horas por dia, sete dias por semana, dentro do ambiente do cliente”, enquanto constrói um ecossistema de Parceiros à volta da oferta

por Rui Damião

A Check Point realizou o seu evento CPX Tech Masters – dedicado a Parceiros e clientes – de forma digital e juntou profissionais de cibersegurança de Portugal, França, Itália e Espanha para analisar as novidades do setor para 2021.

Para garantir que as empresas contam com segurança total, mesmo com muitos dos trabalhadores em casa, é necessário planificar a transformação digital no sentido de abranger seis pontos estratégicos de cibersegurança.

Para a Check Point, estes pontos estratégicos são política, identidade, conformidade normativa, automatização, prevenção e colaboração. No caso da política, a Check Point partilha que nenhuma das políticas da empresa deve ser alterada até que todos os trabalhadores da mesma estejam a realizar a sua atividade em segurança, independentemente da localização.

No segundo ponto, a empresa de segurança refere que é imprescindível identificar e ter controlo sobre as pessoas e localizações que se conectam às redes empresariais através da implementação de práticas de cibersegurança que exijam a autenticação de múltiplos fatores. Depois, é, também, importante contar com uma política de cumprimento que alerte para qualquer anomalia, permitindo assim a sua imediata resolução.

Na parte de automatização, é necessário dispor de um sistema escalável que assegure o funcionamento correto de todas as soluções e que automatize os processos de segurança, ao mesmo tempo que é necessário assegurar que o am-



Daniel Wiley, Head of Incident Response da Check Point

biente corporativo está altamente segmentado, no que diz respeito aos acessos, bem como garantir que todas as sessões são registadas.

Por fim, ao colaborar com aplicações como o Zoom, é importante certificar-se de que a função de partilha de ficheiros não está ativada e, para o fazer, é relevante fazer determinadas configurações.

NOVA OFERTA

Durante o evento, Daniel Wiley, Head of Incident Response da Check Point, comentou que a empresa está a preparar uma nova solução que pode ser vendida pelos Parceiros. “Estamos a construir uma plataforma em que a

Check Point fornece a monitorização, deteção e resposta 24 horas por dia, sete dias por semana, dentro do ambiente, do cliente. Estamos a construir um ecossistema de Parceiros à volta disso. Não é apenas a Check Point que entrega o serviço; há tecnologia, Parceiros de integração, Parceiros de Canal que têm a oportunidade de participar e criar um ecossistema”, comenta Wiley.

O executivo acrescenta, ainda, que “estamos a trabalhar no *white label* dos nossos recursos para que o Parceiro possa vender os nossos serviços. Podemos fazer *co-managed*, onde podemos gerir e monitorizar a infraestrutura em determinados momentos e talvez o Parceiro também o possa fazer. Estamos a trabalhar com Parceiros para o *expertise* de idiomas e outras integrações técnicas. Há uma série de maneiras diferentes pelas quais desejamos capacitar o ecossistema de Parceiros, mas principalmente é para o Parceiro que deseja oferecer estes serviços à sua base de clientes e trabalhamos com o Parceiro para entregar os serviços em conjunto”.

Esta solução já está a ser apresentada a clientes e a Parceiros um pouco por todo o mundo, mas “o lançamento oficial ainda não foi definido”, estando marcado para “meados de julho”. Apesar do desafio da língua – que leva a que o serviço esteja em inglês numa fase inicial –, Daniel Wiley garante que a Check Point vai “apoiar qualquer cliente, em qualquer lugar do mundo na nossa arquitetura”, onde se inclui Portugal. ■

RESUMO

- Check Point realizou o CPX Tech Masters – desta vez online – para quatro países europeus;
- Política, identidade, conformidade normativa, automatização, prevenção e colaboração são os pontos estratégicos da cibersegurança, segundo a Check Point;
- A empresa está a preparar uma nova oferta de cibersegurança a pensar nos Parceiros que estará disponível a partir de meados de julho.

SOMOS FACILITADORES DE NEGÓCIO

A GRENKE tem vindo a apoiar as ideias dos vários empresários em todo o mundo. **Estamos no mercado mundial há mais de 40 anos sempre aqui para o apoiar de forma fácil, rápida e personalizada.**

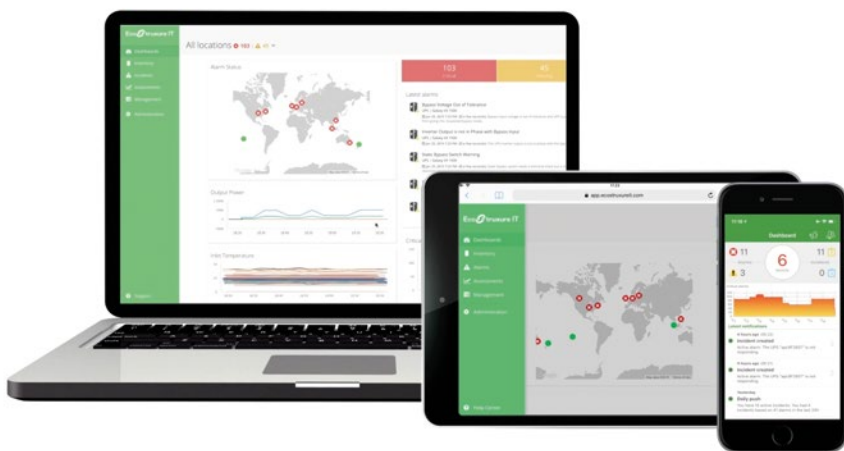
Estamos aqui para apoiar as empresas. Somos especialistas em Renting de baixo valor, o que nos permite colocar um cunho pessoal em todos os nossos processos. **Contacte-nos caso necessite de ajuda para vender os seus equipamentos ou tem alguma necessidade de investimento.**



Schneider Electric reforça oferta para data center

Com vista a potenciar a inovação digital sustentável, a Schneider Electric apresentou um conjunto de novas soluções e melhorias no seu portfólio para data center

por Margarida Bento



O módulo EcoStruxure IT Expert conta agora com novas capacidades de monitorização e gestão remotas"

Há já vários anos que a Schneider Electric reforça, em todas as suas comunicações, a sua visão de um futuro neutro em carbono que apenas pode ser alcançado através da digitalização.

Esta visão, que a empresa denomina de Electricity 4.0, vai aumentar a dependência do edge, bem como a necessidade de resiliência, flexibilidade e segurança dos sistemas de IT. Assim, os data centers estão no centro do movimento, requerendo maior inteligência, automação e segurança. Com isto em mente, a Schneider Electric apresentou um conjunto de novidades na sua oferta para data center pensadas para potenciar a inovação digital sustentável.

NOVIDADES ECOSTRUXURE IT

O módulo de gestão e monitorização remota EcoStruxure IT Expert inclui capacidades avançadas para responder à crescente necessidade de segurança, disponibilidade e agilidade dos sistemas de IT complexos. Inclui a capaci-

dade de detetar de falhas nos dispositivos e nas configurações e endereçar o problema de forma rápida, centralizada e analítica de segurança dos dispositivos acoplada à capacidade de endereçar riscos remotamente antes de se tornarem um problema.

Com maior granularidade, a plataforma EcoStruxure IT Expert permite fazer a configuração e gestão do dispositivo individual, em qualquer lado e a qualquer hora, sem necessidade de VPN.

Foram, ainda, anunciadas melhorias no software IT Advisor, que permitem planear e otimizar a performance e o espaço físico do data center através de *modeling*. O software permite comparar um número ilimitado de *stacks* lado a lado para facilitar a padronização no *deployment* de data centers, bem como identificar remotamente a capacidade disponível e os ativos instalados e conectados no data center. A plataforma APC NetBotz – que permite agregar uma vasta gama de sensores ambientais, controlo de acesso e alarmística – conta

com novas funcionalidades. A capacidade de configuração remota dos dispositivos integrados no data center oferece maior confiabilidade e flexibilidade, enquanto a configuração massificada permite endereçar atualizações de software e riscos de segurança de forma mais eficiente.

NOVA GALAXY VL UPS

Com metade das dimensões de soluções VLRA com a mesma capacidade, a recém-lançada UPS trifásica para baterias de lítio ocupa menos espaço e requer menos materiais na sua produção. Com 99% de eficiência e vida útil de oito a dez anos - três vezes superior a uma solução VLR -, isto permite otimizar significativamente o TCO e a sustentabilidade.

Os tempos de recarga são duas a três vezes mais rápidos, com mais resiliência e disponibilidade para aplicações críticas, voltando à capacidade total rapidamente, mesmo após apagões prolongados. A Galaxy VL UPS pode ser automaticamente implementada como ativo na rede elétrica.

APC SMART-UPS ULTRA

Apresentada pela Schneider Electric como a UPS monofásica de 3kW mais pequena e leve do mercado, bem como a solução de edge industrial e comercial com menor pegada de carbono, a APC Smart-UPS Ultra oferece 3kw por unidade (1U), sendo 50% mais pequena e leve que outras soluções. Com baterias de lítio, traz consigo todas as vantagens oferecidas pelas mesmas na Galaxy VL UPS, inclusive metade do tempo de recarga, vida útil três vezes superior e compatibilidade com a plataforma EcoStruxure para simplificar a monitorização, a gestão e a manutenção remotas.

Estas UPS ser instaladas em *racks* para aplicações de micro data centers, em suporte de chão, para proteger aplicações críticas, ou montadas em paredes para maximizar o aproveitamento do espaço em ambientes edge. ■

RESUMO

- A Schneider Electric anunciou um conjunto de novidades no seu portfólio data center focadas na sustentabilidade e digitalização;
- As melhorias incluem novas funcionalidades de monitorização, gestão e controlo remoto de ativos;
- Duas novas soluções de UPS com baterias lítio oferecem maior sustentabilidade e TCO.

TEM A PALAVRA

CARLOS CUNHA, SALES DIRECTOR DA DYNABOOK PORTUGAL

“O NOSSO COMPROMISSO COM
O CANAL É TOTAL. SOMOS 100%
DEDICADOS AO CANAL”

Este mês, o IT Channel dá a palavra a Carlos Cunha, Sales Director da Dynabook Portugal, que aborda a nova vida da antiga divisão de PC da Toshiba e a sua realidade em Portugal.

Como está a correr o ano para a Dynabook Portugal?

Iniciámos o nosso ano fiscal agora em abril. Posso comentar o que foi a evolução dos números relativamente ao último ano fiscal, que terminou em

março. Foi um ano muito positivo para a organização, nomeadamente a Dynabook Europa, com crescimento a três dígitos e com uma penetração muito interessante nos diferentes mercados. A educação teve, naturalmente, um peso muito importante com o fecho de alguns negócios importantes. Em Portugal em concreto, foi, basicamente, um ano de relançamento com um segundo semestre muito forte em que crescemos a três dígitos também e, este ano, para já, começou bastante positivo. Estamos com crescimento de vendas acima dos 70%. Claramente, continuam a ser muito auspiciosos os números que temos à data.



A Dynabook nasce depois da venda da divisão de PC da Toshiba à Sharp. Como é que este momento influenciou os negócios da empresa, especialmente em território nacional?

Dando algum contexto, nós continuamos, obviamente, a espelhar nos nossos materiais a Toshiba. Há um processo de transição, tal como aconteceu no passado com outras marcas que foram sendo integradas e onde há uma fase de transição onde se mantêm as duas *brands*. Efetivamente, hoje somos Dynabook e é dessa forma que comunicamos. De qualquer das formas, não deixa de ser uma realidade de que há uma fase de transição para que tanto os Parceiros como os clientes deixem de reconhecer gradualmente Toshiba e passem a identificar apenas e só Dynabook. Todos os nossos produtos e soluções já são entregues enquanto Dynabook.

Esta passagem tem muito a ver com aquilo que significa do ponto de vista de novo investimento e realidade após a integração no universo da Sharp Corporation e de empresas Foxconn. Obviamente, esta integração veio acrescentar algo que nós na realidade anterior não tínhamos. No grupo de empresas Foxconn,

vem aportar a escala e o nível de fabrico de um integrador mundial ao nível da Foxconn e a integração na Sharp Corporation significa estar dentro daquilo que é tecnologia de vanguarda que a própria Sharp disponibiliza a nível de ecrãs, IoT e 5G. Isso são fatores muito importantes e que acabam por se revelar.

Desde que entrei, em outubro de 2020, já assisti à quase completa renovação do portfólio Tecra e Portégé, ao lançamento da gama atual de Satellite Pro que temos, equipamentos dedicados à educação e com o lançamento dos Satellite Pro C40 e C50. Esta própria integração veio traduzir um desenvolvimento do nosso *roadmap* que, obviamente, desde há algum tempo que não sucedia.

Como é que evoluiu a estrutura em Portugal depois da aquisição e desde o nascimento da Dynabook?

Temos, neste momento, uma estrutura apenas comercial dedicada para e em Portugal. Quando entrarmos no nosso segundo trimestre, agora em julho, contamos abrir uma nova posição para a área comercial. Vamos estender a nossa equipa também para dar suporte ao crescimento do nosso negócio em Portugal.

Como é que está, atualmente, o Programa de Canal da Dynabook, especialmente em Portugal?

O nosso Programa de Canal segue o chapéu do que é o Programa de Parceiros europeu, que depois é adaptável à realidade de cada mercado. Em Portugal, acabámos por lançar o Programa no final de janeiro e estamos – naturalmente – a crescer no número de Parceiros nomeados dentro desse Programa. Temos, neste momento, registados mais de 200 Parceiros que já vinham obviamente de trás. Dentro dos Parceiros nomeados nos segmentos existentes, existem três *layers* de Parceiros – *Platinum*, *Gold* e *Silver*. Nós, neste momento, não temos nenhum *Platinum* designado em Portugal. Dentro dos *layers Gold* e *Silver*, temos mais de uma dezena de Parceiros nomeados que podem aceder a um conjunto dedicado de elementos que, para nós, são uma mais-valia e que entendemos que para esses mesmos Parceiros também são uma mais-valia para poder trabalhar connosco.

No final de 2019, a Dynabook mencionou que o Canal de Parceiros teria um “peso muito importante” para a empresa. Esse compromisso com o Canal ainda se mantém?

Acho que é muito importante. O nosso compromisso com o Canal é total. Somos uma empresa 100% dedicada ao segmento B2B e, para além disso, somos 100% dedicados ao Canal. Todo o nosso negócio passa pelo Canal, o que significa que o Canal, para nós, é uma prioridade. Se nós crescermos, os Parceiros também crescem no seu negócio. É o nosso modelo de negócio, é 100% indireto.

O próprio Programa de Canal, naquilo que permite e detalhando aquilo a que os Parceiros poderão ter acesso e o que podem ser as vantagens em ser um Parceiro nomeado Dynabook, resume-se em quatro fatores principais. Um deles é o acesso aos conteúdos mais atuais do ponto de vista de marketing e vendas, que permitem aos Parceiros ter as mensagens mais atuais, mas, também, melhorar e atualizar os seus conhecimentos sobre a nossa oferta de produtos e serviços.

Um outro aspeto, através do Portal de Parceiros, tem a ver com a possibilidade de os próprios Parceiros terem acesso a condições especiais e exclusivas relativamente a soluções



Fotografia: Rui Santos, Jorge

e preços para poderem fechar oportunidades. Um terceiro elemento que é muito importante para que se possa converter um cliente tem a ver com dar a possibilidade dos clientes finais testarem um produto. O que possibilitamos aos Parceiros nomeados – nos diferentes *layers*, que distingue o número de unidades de demonstração a que podem ter acesso e também aos níveis de desconto a que podem ter acesso e a cada trimestre terem até três dispositivos de demonstração, com descontos até 40% – é utilizar essas unidades junto dos clientes finais no sentido de os tentar converter.

Como quarto elemento – também, claramente, diferenciador – tem a ver com o acesso que estes mesmos Parceiros nomeados têm ao serviço de configuração, bastante flexível e rápido. Somos o único no mercado que possibilita que se façam configurações à medida a partir de uma unidade, o que não deixa de ser um fator diferencial.

Um dos temas que mais tem vindo a crescer é o modelo as-a-Service. O que é que a Dynabook tem ao dispor dos seus Parceiros neste campo?

Já temos uma oferta as-a-Service; chama-se precisamente Dynabook-as-a-Service. No

fundo, dentro dessa solução, oferecemos uma gama completa de IT. Ou seja, um cliente pode personalizar aquilo que é a sua necessidade de uma forma flexível através da integração de hardware, software e serviços dentro dessa própria solução, obviamente com o respetivo *fee* mensal. É uma solução que nós já temos e que faz parte das soluções comercializadas.

Este modelo já representa um número significativo dos negócios?

Não. São soluções que lançámos no final do ano passado e estão disponíveis na Europa. Ainda não fizemos nenhum *business case* porque há algumas soluções que requerem o estudo desse mesmo serviço junto do cliente final. Neste momento não temos nenhum caso ativo.

Existe essa solução, como também posso adiantar que existem outras soluções que têm a ver com uma solução de virtualização de *notebook* – algo que, segundo creio, não existe, até porque se fala de virtualização, mas apenas de *desktop*. Temos uma solução de virtualização de *notebook* que é Dynabook Mobile Zero Client e uma outra solução que poderá ser bastante interessante no contexto atual e futuro que muito se discute ao nível do *edge computing* e óculos de realidade assistida, que

é o Dynabook Edge. São três soluções distintas que podem dar resposta a várias soluções.

Que tipo de novo Parceiro procuram junto do mercado nacional?

Acho que os Parceiros que temos em Portugal têm vindo a adaptar-se claramente à realidade. Se acompanharmos quem está no mercado há muitos anos, não há uma nova tipologia de Parceiro que estamos a procurar. A Toshiba tem um histórico de mais de 30 anos presentes no mercado. Obviamente, temos relações de décadas com alguns dos Parceiros de mais referência do mercado. Aquilo que faltava, creio eu, era uma renovação de gama e serviços que fosse adequada à realidade do mercado. Isso é o que temos vindo a fazer nos últimos oito meses com toda a renovação da gama, não só de hardware, mas também das soluções que referi; creio que temos todas as condições do ponto de vista de oferta de produtos e soluções para possibilitar aos Parceiros existentes no nosso mercado o fecho de oportunidades.

Tendo em conta todas as alterações que as empresas viveram durante os últimos tempos, o que espera para o futuro do mercado?

Do ponto de vista de organização de trabalho, teremos um normal diferente daquilo que era. Aquilo que é o setor de serviços – e muitos deles ligados às tecnologias – começa a ser cada vez mais um facto que teremos ou um modelo de trabalho remoto, ou um modelo de trabalho muito híbrido.

Também tem de haver um adequado acompanhamento do ponto de vista das *soft skills* para que, efetivamente, possam acompanhar e que se possa incluir a maior parte da força de trabalho – até porque há setores que sabemos que estão menos preparados do que outros e é sobre esses que há necessidade de investir, formar e prestar consultorias.

Do ponto de vista da tecnologia, iremos assistir ao desenvolvimento de soluções mais adaptadas a este contexto de trabalho remoto, de mobilidade. O trabalho *anywhere* será uma realidade e será acompanhado por soluções que estão mais adequadas a esse tipo de trabalho. ■

por Jorge Bento e Rui Damião

ESPECIAL | SERVIDORES, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO

O CRESCIMENTO DO MERCADO DE SERVIDORES, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO

Depois de um 2020 em que o crescimento pode não ter sido o desejado, as previsões apontam para um crescimento de dois dígitos nos próximos cinco anos para o mercado de servidores empresariais. Cisco by Comstor, Érre Technology, HPE, Lenovo, Schneider Electric e StorageCraft partilham a sua visão sobre o presente e o futuro do mercado de servidores, armazenamento e virtualização

por Rui Damião

Com o apoio de:

Cisco by Comstor | Érre Technology | HPE | Lenovo | Milestone | Schneider Electric | StorageCraft

2020 foi um ano relativamente parado para o mercado de servidores empresariais em resultado das prioridades durante a pandemia, tendo vários mercados ocidentais registado uma ligeira contração. No entanto, com o desconfinamento, o voltar ao escritório e o acelerar da digitalização da economia, é esperado um crescimento de dois dígitos nos próximos cinco anos.

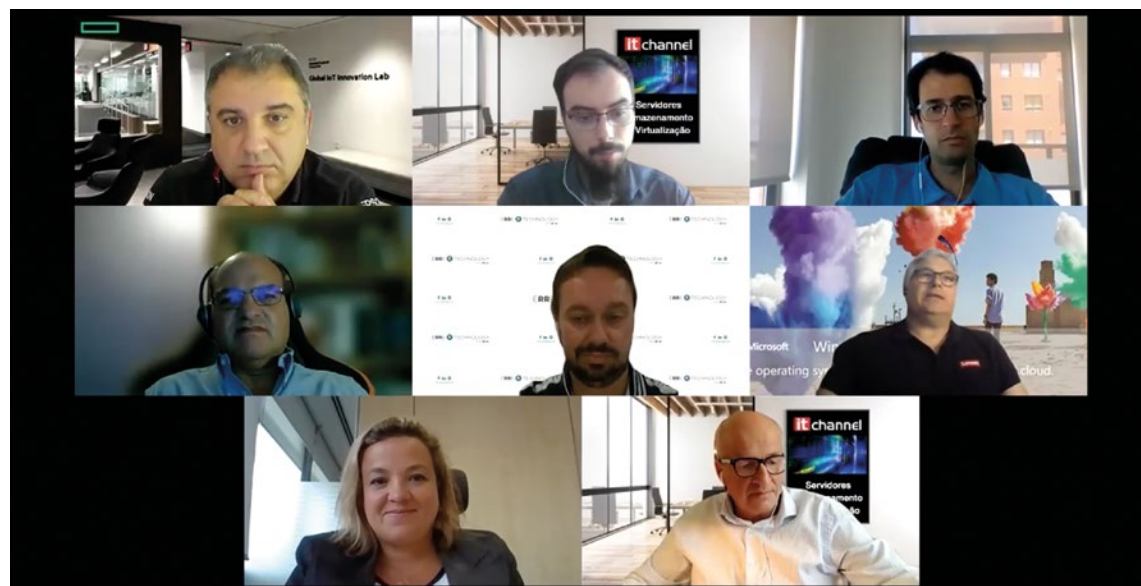
Em Portugal, para além da iniciativa privada, é preciso recuperar sistemas públicos envelhecidos. O Plano de Recuperação e Resiliência, que será operacionalizado em breve, contém a componente de Transição Digital com verbas acima dos 2,4 mil milhões de euros, tanto para o setor privado como para o setor público; no último caso, já está definida uma parte substancial para as infraestruturas *core* de IT.

Toda esta transformação digital exige que o data center se adapte e evolua porque, mais do que nunca, são necessários recursos crescentes de processamento e armazenamento, que têm de estar *on-premises* para poderem servir o negócio e as organizações em tempo real, já que a cloud pública é utilizada como um complemento, e não como uma substituição da computação de proximidade.

PRIORIDADES

As prioridades das organizações durante a pandemia levaram a que 2020 fosse um ano relativamente *flat* para o mercado de servidores empresariais. A primeira metade de 2021, no entanto, pode ter assistido a outra realidade, uma vez que a azáfama da pandemia acalmou e as organizações puderam pensar melhor na realidade das suas operações.

Ana Carolina Cardoso, Iberian IT Channel Director da Schneider Electric, refere que “sem dúvida, 2020 mostrou a resiliência do mercado de IT como um todo. Demonstrou e expôs a necessidade de investimento em armazenamento, ferramentas de colaboração e dados. O que sentimos foi que houve uma aceleração da digitalização das empresas e uma necessidade grande do ponto de vista



Mais de uma centena de 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 servidores, armazenamento e virtualização

de servidores e os fabricantes de servidores não venderam mais porque não tinham, o que também resultou na aceleração da mudança para a cloud pela velocidade com que precisam de crescer. Do ponto de vista das infraestruturas, houve a necessidade de ferramentas de colaboração, de acesso remoto aos dados que estavam nas empresas, e sentimos o impacto do crescimento do servidor, no redimensionamento de data center e, principalmente, em edge computing. Sentimos um crescimento de pequenos data centers, da necessidade de resiliência e, principalmente, de remodelação que vai continuar a existir em 2021”.

Pedro Rosa, Data Center Solutions Architect da Comstor, que, nesta mesa-redonda representa a Cisco, indica que 2020 “foi um ano muito atípico, com muitos projetos adiados para 2021, mas com muitos projetos que não estavam previstos a aparecerem, nomeadamente projetos de VDI para responderem às necessidades do trabalho remoto. Muitas empresas viram o VDI como algo para os utilizadores acederem de uma forma segura e, ao mesmo tempo, protegerem os dados da empresa e adotaram estes

projetos. Ao mesmo tempo, notámos um crescimento em *software-defined networking* e houve várias empresas que começaram a apostar mais na virtualização das redes para responder às necessidades do trabalho remoto. Hoje, vemos que há projetos que deviam ter acontecido em 2020 que não aconteceram e que estamos a vê-los passar para este ano; no entanto, estão um pouco atrasados por causa dos problemas relacionados com a disponibilidade de semicondutores, que estão a atrasar a entrega de muito material”.

Ainda que a StorageCraft não tenha uma presença direta no mercado de servidores, “a realidade é que recebemos bastantes sinais do mercado; ao estarmos na área do licenciamento de software de proteção de dados, e a partir do momento em que existem novos servidores, há novos dados para proteger e conseguimos ler isso no negócio de licenciamento”, explica Vasco Sousa, Channel Account Manager da StorageCraft. “No que respeita à primeira metade de 2021, o mercado está a trabalhar e a funcionar de uma forma mais regular do que em 2020, especialmente ali com os soluções que

ocorreram no final do primeiro trimestre. Noto uma continuidade de negócio bastante maior, com as restrições que vemos a nível dos semicondutores. Tendencialmente, naquilo que diz respeito ao cliente final, não vemos suspensões de projetos ou a ficarem pendentes; não teve nada a ver com aquilo que foi 2020. Está a ser um 2021 bastante positivo”.

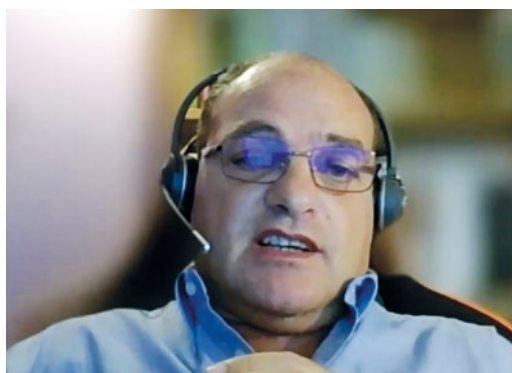
Nuno Afonso, CTO da Érre Technology, afirma que no mercado alvo onde atua – as PME na área da indústria – “houve uma continuação, que vem desde 2020, de retração do investimento que diz respeito a este negócio mais tradicional de servidores, armazenamento e virtualização. Ou seja, a nível de hardware, sentimos uma retração que continua este ano. Os clientes da área da indústria continuam muito cautelosos e todos os investimentos são muito ponderados. Optam por manter a base de infraestruturas computacionais inalteradas e os investimentos que temos visto estão muito focados na segurança dos dados e no acesso remoto a esses mesmos dados. A nível de serviços, curiosamente, não sentimos tanta retração. Temos aqui uma procura mais dinâmica de serviços para otimizar as infraestruturas que, no fundo, não são trocadas para permitir que funcionem o melhor possível e respondam às necessidades dos clientes e temos assistido a uma procura muito acentuada de serviços de migração para a cloud”.

VOLUMES DE DADOS

É sabido que os volumes de dados gerados pelas organizações é cada vez maior, o que leva a uma maior necessidade de tratar esses dados. Importante perceber, no entanto, se essa necessidade está ou não a levar à substituição dos equipamentos mais antigos, o tipo de organizações que está a apostar nas soluções *on-premises* e, também, para que tipo de reais necessidades. Luciano Zoccoli, Solution Architect Infrastructure Solution Group – Iberia da Lenovo, diz que “o que vemos é que os nossos clientes estão a efetuar esta renovação tecnológica continuando a trocar equipamentos. No entanto, esta troca de equipamentos leva a algumas indicações específicas, ou seja, não é uma troca por troca, mas tenta-se melhorar tecnologicamente. O primeiro ponto onde todos estão a canalizar a sua renovação é para *all-flash*; quando temos operações de *all-flash*,

Pedro Rosa,

Data Center Solutions Architect, Comstor



“Vai haver muito dinheiro, muitos projetos e, com certeza, muitas oportunidades”

cada cliente tem que ter uma solução *all-flash on-premises*, não vai ter uma solução *all-flash* na cloud, porque esta solução tem a latência e a velocidade que são importantes para dar resposta àquilo que são os requisitos dos clientes que estão dentro do data center. Continuamos a ver que há uma compra efetiva de armazenamento para o data center e os projetos também têm alguma capacidade de misturar alguns requisitos para aquilo que são soluções híbridas, ou seja, que têm uma capacidade de armazenamento dentro do data center, mas também que se possa estender através de ligações à cloud”.

Ana Carolina Cardoso salienta que “algumas empresas tiveram que se adaptar e fazer investimentos e, talvez, através da modernização do que já tinham. Houve empresas que sofreram mais com a crise, tiveram mais dificuldades em fazer novos investimentos e tiveram que se adaptar, o que levou alguns investimentos a serem atrasados para este ano. O bom que isto trouxe foi uma nova vertente; temas como software, digitalização, acesso remoto ou serviços digitais que antes eram um bicho de sete cabeças – principalmente no mercado industrial. Como as pessoas não estavam dentro das suas empresas, tiveram que adotar novas ferramentas digitais. Houve uma modernização na colaboração, na forma de gerir os serviços – de melhor gerir e otimizar. Houve uma grande abertura e visibilidade nos problemas; as empresas foram expostas a temas de cibersegurança, foram expostas a temas de falta de ar-

mazenamento e de ferramentas e tiveram que correr e remodelar”.

Vasco Sousa afiança que, “em termos das necessidades, vejo uma procura na componente de segurança. Ainda há uns dias vimos um ataque que se tornou mediático pelas consequências que podia trazer na área da saúde. Vemos os clientes cada vez mais sensibilizados, com preocupações a nível de proteção contra ataques de ransomware. Uma das novidades em termos de funcionalidades que procuram é o tema da imutabilidade dos dados; estamos a falar de dados que estão escritos e não podem ser alterados nem apagados durante o período que definimos de retenção. Se tradicionalmente falávamos de uma política de *backups* que era 3-2-1 – ou seja, três cópias, em dois *media* diferentes e uma delas *offsite* –, hoje podemos falar de 3-2-1-1 em que o último um é com um dos formatos a ser imutável, podendo ser respondido de várias formas. Vemos este tipo de preocupação cada vez mais no *top of mind* dos CTO. As organizações que têm vindo a apostar nestas soluções estão na área da construção, distribuição, por exemplo”.

Luís Rilhó, Product Category Manager da HPE, refere que “o tipo de necessidades que temos vindo a assistir nos nossos clientes não tem sido muito diferentes do que foram no passado, no período pré-pandémico. Naturalmente que os clientes atuais olham para diferentes tipos de opções, mas diria que os clientes optam por implementar novas soluções por dois motivos básicos: ou porque o equipamento que têm está a chegar ao fim de vida e precisam de renovar ou de mais capacidade, ou porque têm uma nova necessidade de negócio. A pandemia trouxe algumas necessidades novas, nomeadamente na virtualização, suporte de clientes remotos, alguma necessidade adicional na área de segurança, mas, para todos os efeitos, continuaram a existir os projetos que já estavam planeados. Houve indústrias que aceleraram os seus investimentos; houve indústrias que não tiveram dinheiro para acelerar o seu investimento e tiveram que ficar quietas e apenas renovaram os contratos de manutenção. Não sentimos nada de especial que pudesse mudar a transformação normal”.

Pedro Rosa indica que “muitas das organizações estão a mudar o armazenamento tradicional para soluções de hiperconvergência e,

Nuno Afonso,
CTO, Érre Technology



“O maior desafio é a retração econômica global; a disponibilidade para investir tem sido reduzida”

cada vez mais, há projetos nesse sentido. Os clientes finais estão a olhar para esta componente com bastante frequência. De qualquer maneira, há cada vez mais dados e as empresas têm que aumentar a sua capacidade de armazenamento. Se formos a ver, a indústria está um pouco mais parada, mas há outros setores que estão a apostar no IoT que está a trazer muitos dados. Cada vez mais, as organizações vão ter de tratar desses dados e vão ter que ter esses dados no próprio data center até porque, quando estamos a falar de fábricas, se os dados forem para uma cloud e voltarem pode ser o tempo suficiente para uma fábrica parar e isso não pode acontecer. Também estamos a ver empresas de retalho e distribuição a pôr mais dados no edge; vamos ver cada vez mais os supermercados inteligentes e a informação tem de estar junto desse supermercado. Assim, cada vez mais, vamos ver um aumento de dados no data center – seja local ou no edge”.

ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO

O mercado de armazenamento vai assistindo a algumas inovações – ou, por outro lado, algumas inovações que começam a ser adotadas pelas organizações. Ao mesmo tempo, o tema da virtualização é cada vez maior e o data center tradicional caminha cada vez mais para uma virtualização quase total.

Em termos de inovação no mercado, Luciano Zoccoli (Lenovo) refere que, “hoje, toda a gente ouve falar de NVMe; é a tendência do mercado

e é aquilo que se aproxima mais à novidade do mercado. Traduz-se em alta performance e baixa latência, desde que esteja perto de onde está a ser feita a computação. Também temos a tendência do crescimento da capacidade de discos – seja de NVMe, mas também de discos de alta capacidade. A tendência passa por os dados precisarem de alta performance, onde se pode responder com NVMe *end-to-end*, seja computação, o canal de comunicação ou onde os dados são armazenados. A outra linha de armazenamento de informação, para guardar de forma ‘bruta’ porque a informação é ouro, é feita em armazenamentos com menos performance, mas com grande capacidade. A virtualização do armazenamento não tem tido grande adesão por parte do mercado; a maneira mais fácil para virtualizar o armazenamento é através de soluções de hiperconvergência”.

Vasco Sousa (StorageCraft) indica que “a tecnologia de armazenamento com imutabilidade de dados assegura que vou conseguir sempre retornar a um momento anterior a um ciberataque; esses dados estão salvaguardados. Se falarmos da componente de virtualização – e pegando no tema da hiperconvergência – temos vindo a trazer alguns benefícios no segmento médio de mercado com as soluções. Não conseguimos responder a um ambiente hiperconvergente, mas na questão do benefício da escalabilidade – seja um ou cem ‘teras’ de cada vez – conseguimos fazê-lo com zero reconfigurações. Não dando os benefícios de um sistema hiperconvergente, temos uma fração do preço para uma situação convergente onde se consegue facilmente escalar a infraestrutura na componente de armazenamento. Podemos ter soluções de *storage* desenhadas de raiz para *disaster recovery*, mas integrados nativamente anti-ransomware”.

Pedro Rosa (Comstor) nota a “migração da *storage* tradicional para soluções de hiperconvergência. Essa é uma tendência que temos estado a notar cada vez mais. Outras tendências que estamos a notar é o desaparecimento de pedidos de discos tradicionais por discos SSD e já começamos a ter pedidos para discos NVMe. Esta é a tendência e acredito que, no próximo ano, os próprios discos NVMe vão substituir os discos SSD. Logicamente, os discos mecânicos vão continuar a existir para arquivos ou para *backups*, mas cada vez vemos mais as empresas

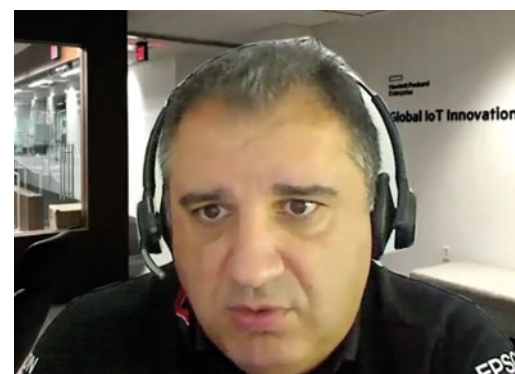
a pedir soluções com discos NVMe para responder às suas necessidades. Por outro lado, começamos a ver alguns projetos interessantes na virtualização das redes; acho que é um mercado muito interessante, até para facilitar a própria gestão e a segurança e começamos a ver pedidos para esse tipo de projetos”.

Pegando na experiência da Érre Technology, Nuno Afonso afirma que “os projetos de renovação de *storage* têm sido mais frequentes. A migração daquilo que são os discos rotacionais para SSD ou NVMe tem sido mais corrente. Os clientes optam por prolongar o tempo de vida de servidores e, no fundo, apostam financeiramente na troca de *storage* que é, tradicionalmente, um dos pontos mais lentos das infraestruturas. Também temos vindo a notar uma procura cada vez maior no armazenamento dos dados de *backup* de forma imutável, normalmente ou em *container* S3 na cloud ou, em alguns casos mais residuais, com Linux *on-premises*. A nível de *storage* tem sido muito por aqui: a troca para discos SSD ou NVMe e a forma de proteção contra ransomware com *backups* de forma imutável”.

O FATOR CLOUD

Durante a pandemia, a cloud ganhou uma nova vida que, naturalmente, impactou o mercado de servidores e de armazenamento. No entanto, as estratégias de cloud híbrida podem abrir a porta para que o mercado de servidores

Luís Rilhó,
Product Category Manager, HPE



“O desafio é ter as pessoas formadas que consigam executar os projetos para ajudar os clientes a fazer os investimentos necessários”

Luciano Zoccoli,
Solution Architect Infrastructure Solution
Group - Iberia, Lenovo



“As oportunidades vão ser muitas, mas para os Parceiros que investirem nos seus clientes”

e de armazenamento se mantenham relevantes. Luís Rilhó (HPE) explica que “há algum interesse dos clientes em olhar para soluções as-a-Service. Neste contexto existem várias, e a cloud pública é uma delas, mas também podemos fazer isso na casa dos clientes. Temos vindo a sentir algum interesse em olhar para este tipo de tecnologias”. No caso da HPE, “também somos um fornecedor de hardware para os fornecedores de cloud – tanto nacionais como internacionais. Acabamos por sentir um investimento neste tipo de equipamentos para suportar as suas soluções. Temos feito projetos bastante interessantes para suportar os clientes dos nossos Parceiros locais que oferecem equipamentos para clouds públicas ou empresariais e que endereçam determinados nichos neste negócio. Estamos num período diferente do que é o habitual porque houve um grande investimento em tecnologia e existiram clientes que tomaram opções por implementar em casa ou cloud porque tinha de ser já; não foram opções pensadas, tiveram de se ‘safar’”.

Nuno Afonso refere que, “no que diz respeito à adoção de clouds públicas, o que estamos a assistir nos clientes é uma migração quase total para Office 365 e o aproveitar das clouds públicas para ter serviços de *disaster recovery* ou armazenamentos de *backup* fora da organização. Tudo o que vemos na indústria, a migração de tudo o que é produtivo ou crítico para o negócio é praticamente inexistente para uma

cloud, seja por medo de perder segredos de negócio ou por dificuldade de comunicações. Muita da indústria não está localizada nos centros de Porto e Lisboa com comunicações totalmente redundantes. A latência é essencial e, em conjunto com as comunicações, são temas muito complicados para muitas empresas”.

Ana Carolina Cardoso (Schneider Electric) diz que “o primeiro ponto assenta no híbrido, na convivência entre a cloud pública e a cloud privada ou data center *on-premises* ou edge. Para um gestor de IT, hoje, está muito mais complexo. Um ponto está claro: nem tudo vai para a cloud pública. Ainda vão continuar a existir muitos data centers, muito edge computing, que vão continuar dentro das empresas. Algumas operações, por temas de segurança, de níveis de processamento e de velocidade, têm de estar a nível local. A junção do híbrido com multicloud e, também, *on-premises* será o foco nos próximos anos”.

PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA

O Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) já aprovado pressupõe verbas acima dos 2,4 mil milhões de euros, tanto para o setor privado como para o setor público. Assim, é preciso perceber qual será o real impacto no mercado, assim como as oportunidades para as empresas. Nuno Afonso espera que o impacto do PRR “seja elevado. Por aquilo que já li do Plano de Recuperação e Resiliência, o foco está na transformação digital; há uma verba dedicada à administração pública, mas também há uma verba dedicada a empresas privadas. Neste ponto, tudo o que tenha a ver com a modernização dos processos de negócio, de transformação digital e adaptação às novas necessidades dos consumidores irá seguramente necessitar de investimento no IT. Esperamos que as empresas se candidatem, consigam obter os seus fundos de forma célere e simplificada e, no fundo, que possam potenciar negócio para os integrados mais próximos do cliente final. A formação dos colaboradores também poderá contribuir não só para um aumento da utilização dos equipamentos informáticos, como também para uma melhor compreensão de como o IT pode auxiliar os negócios”.

Luciano Zoccoli explica que “o que se passou no último ano e meio fez acelerar muitos pro-

cessos [de transformação digital], mas muitos desses processos não são os corretos; os clientes tiveram que os fazer, que se desenrascar, e agora espera-se que com mais calma os clientes repensem e acertem o passo. Para isso há fundos, há dinheiro. Neste momento, o mercado está um bocado na expectativa destes fundos para fazer os famosos investimentos. A questão é esta: os clientes têm de tomar esta decisão estratégica novamente. Creio que aqueles que sobreviverem vão investir. O negócio mudou. As soluções estratégicas que trazem valor para os clientes, é aí que se pode obter mais sucesso. Os Parceiros têm um desafio muito grande porque houve uma aceleração muito grande no mercado” e são os Parceiros que apoiam os seus clientes.

Ana Carolina Cardoso,
Iberian IT Channel Director, Schneider
Electric



“Sentimos um crescimento de pequenos data centers, da necessidade de resiliência e, principalmente, de remodelação que vai continuar a existir em 2021”

Pedro Rosa refere que, “se calhar, esta é a última grande oportunidade que Portugal tem para fazer o processo de digitalização. Vamos ter de ser muito competentes para fazermos este processo. Os Parceiros, quando falarem com os clientes finais, têm que ter uma estratégia não para o imediato, mas a longo prazo. Quando fizermos estes projetos, temos de pensar muito bem no que é que queremos fazer – até porque o futuro passa pela cloud híbrida. Temos de pensar como é que nós queremos responder a estas alterações de trabalhar remotamente, como é que vamos garantir que todos os tra-

balhadores têm o mesmo nível de experiência, quer estejam no posto de trabalho, quer estejam a trabalhar em casa. Como é que vamos conseguir garantir que os utilizadores estão seguros e a organização tem os dados protegidos. Cada vez mais, temos de olhar para ferramentas que nos permitam ter a visibilidade e que nos permitam ter um único ponto unificado de gestão de toda a nossa infraestrutura – seja cloud, edge ou data center”.

Luís Rilho afirma que “vamos receber uma quantidade de dinheiro incrível e o desafio é fazer coisas sem dinheiro. Fazer coisas com dinheiro, se calhar, não é assim tão desafiante quanto isso. Diria que vamos ter que tirar partido deste investimento que vai aterrar no país e ajudar os nossos Parceiros a implementar estes projetos nos nossos clientes. Este é que vai ser o verdadeiro desafio; a quantidade de dinheiro vai ser tão grande que vamos todos ter muito trabalho. Mais uma vez, somos uma indústria privilegiada porque fomos privilegiados durante a pandemia e vamos voltar a ser por estes fundos; uma parte dos fundos é para a transformação digital. Não acho que seja a última oportunidade, mas espero que se consiga tirar partido de todos estes fundos da União Europeia e o desafio é gastá-los bem e executar os projetos. Os projetos digitais vão ter de acontecer”.

PAPEL DOS PARCEIROS

Como é habitual, os Parceiros terão um papel fundamental junto dos seus clientes. Com toda a conjuntura que se vive, os desafios e as oportunidades para os Parceiros são várias e, em conjunto com os fabricantes, o Canal tem de se adaptar às novas realidades.

Pedro Rosa, da Comstor, refere que “há muitas oportunidades para os Parceiros; vão surgir muitas oportunidades. Vai haver muito dinheiro, muitos projetos e, com certeza, muitas oportunidades. Acho que há mais oportunidades porque os próprios fabricantes já oferecem soluções de *pay-per-use*. Os próprios Parceiros poderão começar a dar um pulo e serem eles, também, um *service manager*. Em termos de desafio, hoje, é a falta de equipamento que está a atrasar projetos e faz com que os próprios Parceiros tenham mais dificuldade no seu dia a dia”.

Luís Rilho, da HPE, indica que “as oportunidades vão ser muitas. Foco-me nos desafios

porque nos próximos dois, três anos vamos ter muitas oportunidades de mercado e a oportunidade para crescer é enorme. Acho que o desafio é as competências e ter as pessoas formadas e que consigam executar os projetos para ajudar os clientes a fazer os investimentos necessários e de forma adequada e ter uma massa crítica com formação adequada para levar os projetos a bom porto. Urge – e isto não é novo – ter a formação adequada”.

Luciano Zoccoli, da Lenovo, afirma que “as oportunidades vão ser muitas, mas para os Parceiros que investirem; investirem nos seus clientes, na capacidade de responder naquilo que são os requisitos dos clientes, que invistam no conhecimento das ofertas dos fabricantes e nas necessidades dos clientes, entender essa necessidade é um fator fundamental. Ajudar os clientes finais a responder aos concursos vai ser

Vasco Sousa,

Channel Account Manager, StorageCraft



“Nos próximos meses vamos assistir a muito trabalho na componente de semente e identificarem oportunidades de negócio”

um desafio para os Parceiros. Os Parceiros que investirem nestas áreas vão ser os Parceiros que vão ter um melhor sucesso perante o mercado”. Ana Carolina Cardoso, da Schneider Electric, explica que “uma das oportunidades passa por agregar a infraestrutura que, do ponto de vista de investimento não adiciona muito, mas do ponto de vista de eficiência e sustentabilidade é *core*. Para os Parceiros que hoje não têm essa proatividade na parte de infraestrutura, a minha recomendação é começar a olhar para ela. Um

segundo tema que vemos muito é a parte *as-a-Service*, tanto a parte de software e armazenamento *as-a-Service*, como também pensar na infraestrutura como um serviço; como posso agregar serviço em tudo o que vendo”.

Vasco Sousa, da StorageCraft, salienta que “os Parceiros conhecem bem os desafios. Passa neste momento por identificar projetos prioritários para os clientes. Nos próximos meses vamos assistir a muito, muito trabalho nesta componente de semente e identificarem oportunidades de negócio e que tenham efeitos multiplicadores nos negócios dos seus clientes finais. Em termos de áreas de aposta, refiro a componente da cibersegurança porque para além de serem um dos segmentos de mercado que tem mais rápido crescimento tem uma quantidade maior de oportunidades a surgir. Do conhecimento que tenho, não existe uma concorrência tão grande porque não há Parceiros que tenham as competências necessárias para trabalhar neste segmento. Mesmo numa componente de virtualização, de servidores ou de *storage*, há sempre um elemento de cibersegurança que pode ser um foco diferenciador na apresentação do projeto”.

Por último, e na qualidade de Parceiro, Nuno Afonso, da Érre Technology, diz que “o maior desafio é a retração económica global; a disponibilidade para investir tem sido reduzida. Como oportunidades, destacamos o possível impacto do Plano de Recuperação e Resiliência na economia; o desbloquear dos investimentos no pós-COVID que, seguramente, as empresas estão, neste momento, em retenção serão obrigadas a investir; a transformação digital; a cibersegurança; e a evolução para arquiteturas de alta disponibilidade, no fundo, adaptar o IT às novas necessidades das organizações”. ■

RESUMO

- A pandemia alterou as prioridades que as organizações tinham definido para o mercado de servidores e armazenamento;
- Os volumes de dados crescentes estão a levar à substituição de equipamentos mais antigos;
- O data center está a caminhar para a virtualização quase total;
- A cloud impactou o mercado de servidores e armazenamento, mas a cloud híbrida abre a porta para este mercado;
- O Plano de Recuperação e Resiliência é uma oportunidade para o mercado;
- Os Parceiros continuam a ter um papel relevante neste mercado, devendo aconselhar os seus clientes nas melhores soluções disponíveis.

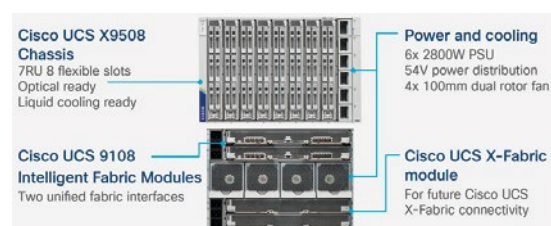
UN/BOX the Future com Cisco UCS X-Series e Cisco Intersight

A tecnologia está a mudar rapidamente e a criar oportunidades para que as empresas considerem como as IT podem ajudar a capitalizar tanto nos mercados existentes como nos emergentes. O número de aplicações modernas que as organizações utilizam para servir os seus clientes está a crescer a um ritmo sem precedentes e a cloud híbrida é o futuro do seu data center

À medida que as necessidades das aplicações modernas evoluem mais rapidamente, as empresas afastam-se cada vez mais da abordagem de implementação de aplicações exclusivamente *on premises* ou na cloud. Em vez disso, estão a avançar para a adoção de um modelo híbrido em cloud para ligar clouds públicas e privadas e orquestrá-las em conjunto para tarefas comuns. Uma cloud híbrida maximiza a eficiência e a escalabilidade dos *workloads* e está rapidamente a tornar-se o modelo do futuro. Para se prepararem para o futuro do data center, as empresas precisam de infraestruturas mais inteligentes e orientadas pelas necessidades da carga de trabalho das aplicações. Ao mesmo tempo, devem continuar a apoiar as implementações de aplicações empresariais tradicionais (e muitas vezes de missão crítica) de hoje.

SIMPLIFIQUE O SEU DATA CENTER

Desde que a Cisco lançou a Cisco Unified Computing System™ (Cisco UCS) em 2009, o objetivo tem sido o de simplificar o seu data center. Retirou-se a gestão dos servidores para a rede. Simplificou múltiplas redes num único *unified fabric*. E eliminaram-se camadas de rede



a favor de uma topologia plana num único sistema unificado. Com o Sistema Modular Cisco UCS X-Series, a Cisco leva essa simplicidade para o nível seguinte:

Simplifica a gestão da infraestrutura através da cloud: A Cisco move a gestão da rede para a cloud para que possa responder à velocidade e ao dimensionamento do seu negócio e administrar toda a sua infraestrutura. Configura os recursos do sistema modular Cisco UCS X-Series aos requisitos dos *workloads* com a plataforma de operação cloud Cisco Intersight. Integra equipamentos de terceiros incluindo armazenamento da NetApp, Pure Storage ou Hitachi. Obtenha visualização inteligente, otimização e orquestração para todas as suas aplicações e infraestrutura. A automação conduz à agilidade e consistência, ajudando-o a reduzir o tempo de implementação, reduzindo ao mesmo tempo o risco e os custos. Instale a partir da cloud para qualquer local. Onde quer que a cloud chegue, o Cisco Intersight pode automatizar os seus processos IT.

Simplificar com um sistema adaptável concebido para aplicações modernas:

As atuais aplicações híbridas são por natureza imprevisíveis. São implementadas e redistribuídas como parte de uma prática frequente dos DevOps. Os requisitos mudam frequentemente e precisa de um sistema que não o prenda a um conjunto de recursos quando descobre que é

necessário outro. Para aplicações híbridas, e uma gama de aplicações tradicionais do data center, poderá consolidar-se numa única plataforma que combina a eficiência e a densidade dos servidores *blades* com a capacidade de expansão dos servidores *rack*. O resultado: automação, melhor desempenho e melhor eficiência.

Simplificar com um sistema desenhado já a pensar no futuro:

o Cisco UCS X-Series com Intersight é desenhado com um propósito comum: fazer o hardware pensar como software para que se possa facilmente adaptar a um mundo em rápida mudança. Através de perfis de servidor, o Cisco Intersight define a identidade, conectividade e configuração de I/O dos seus servidores e automatiza todo o ciclo de vida da infraestrutura. À medida que mais funcionalidades e novos componentes são disponibilizados, sejam futuras gerações de processadores, armazenamento, memória, ASICs específicos e ligações, o sistema modular do Cisco UCS X-Series irá suportar os mesmos. E, tal como o *chassis* e a tecnologia do Cisco UCS X-Series foram concebidos para incorporar um conjunto constante de novas capacidades, o Cisco Intersight foi concebido para integrar automaticamente essas tecnologias nos servidores, juntamente com um fluxo constante de novas capacidades de gestão que irá manter a sua infraestrutura atualizada ao longo do tempo.

PENSE COMO AMANHÃ

O sistema modular do Cisco X-Series, hoje está preparado para o seu data center e pronto para servir bem no futuro, com uma arquitetura concebida para suportar muitas gerações futuras de processadores e múltiplas inovações em I/O de servidores, redes e infraestruturas. Com uma gestão do ciclo de vida baseada na cloud e um sistema simplificado, mas adaptável, a Cisco continua a ajudá-lo a simplificar o seu data center. ■

INFO

cisco.com/c/pt_pt
<https://comstorpartnerportal.westconcomstor.com/register>



UN/BOX the Future

Apresentamos o Cisco UCS X-Series
powered by Intersight



Responder com a rapidez e a escalabilidade para satisfazer as necessidades dos Workloads



Visibilidade e controlo em ambientes on-prem, edge e nuvens



Automatizar, optimizar e manter a infra-estrutura à escala global



Flexibilidade sem paralelo permitida por componentes modulares que podem ser moldados de acordo com as necessidades das suas aplicações



Eficiência de servidores blade com capacidade e expansibilidade de servidores rack num sistema único e modular



Proteja o seu investimento com um sistema construído para as gerações actuais e futuras de processadores, aceleradores e tecnologias de conectividade


CISCO
Partner
Distribution Partner

Contacte-nos

sales.pt@comstor.com

comstorpartnerportal.westconcomstor.com/register



Comstor

Virtualização 2.0

O mundo tal como o conhecíamos tem vindo a mudar rapidamente. Hoje em dia esperamos aceder às nossas aplicações e aos servidores que as alojam, de forma segura, contínua e sem falhas, num horário alargado (24x7), a partir de qualquer tipo de dispositivo e em qualquer lugar.



Por Nuno Afonso, CTO da Érre Technology

A informação recolhida em todos os processos de negócio, a proliferação de dispositivos e as expectativas dos utilizadores / consumidores estão a crescer exponencialmente. Até os nossos métodos laborais foram alterados com o advento da pandemia da COVID-19.

Todos estes fatores exigem às organizações um rápido acompanhamento destas novas tendências e uma adaptação célere a este novo “normal”. O focus passou a estar na eficiência, na maior proximidade ao cliente e na otimização de custos.

No IT, uma das tecnologias que melhor endereça estas necessidades é a virtualização, sendo que a mesma é cada vez mais utilizada nas infraestruturas computacionais. Os benefícios são imensos, desde a redução de custos,

a otimização de recursos computacionais, o aumento da eficiência, maior rapidez no aprovisionamento de aplicações e recursos, entre outros.

A virtualização também está a evoluir e a adaptar-se aos novos desafios. Anteriormente apenas tínhamos proliferação da tecnologia de virtualização de servidores, permitindo que vários sistemas operativos fossem executados num único servidor físico utilizando o conceito de máquinas virtuais.

Hoje em dia, as necessidades evoluíram e há uma maior necessidade das tecnologias de virtualização de redes, virtualização de *desktops*, virtualização de aplicações ou virtualização multicloud. A virtualização de redes permite emular uma rede física, mas com maiores benefícios operacionais. Esta tecnologia

fornece serviços e dispositivos lógicos de rede, tais como *switches*, *routers*, *firewalls* ou balanceadores de carga. A virtualização de *desktops* permite responder rapidamente às novas necessidades das organizações, nomeadamente o trabalho remoto, permitindo que *desktops* e aplicações passem a ser fornecidos com rapidez e agilidade a colaboradores internos ou externos. A virtualização de aplicações consiste num único pacote de software, conhecido como *container*, que mantém todas as bibliotecas necessárias para a execução daquela aplicação, permitindo assim que esta possa ser executada em diferentes máquinas físicas ou virtuais. Por último, a virtualização multicloud permite tirar partido das vantagens de inovação e liberdade que cada cloud oferece, aliada à simplicidade das mesmas.

A virtualização 2.0 fornece todas as tecnologias descritas anteriormente, assim como diversas outras funcionalidades consideradas críticas para uma gestão eficiente dos data centers modernos. Algumas dessas funcionalidades são identificadas de seguida:

- Visibilidade de cada camada aplicacional, de rede, de *storage* ou dos recursos computacionais;
- Otimização de recursos computacionais e energéticos;
- *Always on*, utilizando tecnologias de alta disponibilidade e recuperação de desastre;
- Análise e imputação de custos baseada nos consumos computacionais;
- Automatização e facilidade na criação de recursos computacionais virtuais ou recursos aplicacionais.

A virtualização 2.0 é essencial para a otimização, disponibilidade, redundância, elasticidade e segurança de um data center moderno. Esta tecnologia veio para ficar, seja qual for a solução utilizada. ■

Por Nuno Afonso,
CTO da Érre Technology

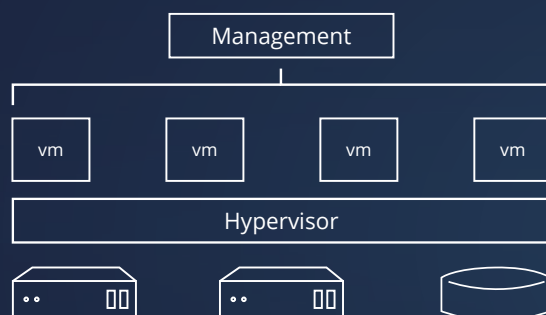
INFO
erre-technology.com

Soluções de Virtualização

Otimize a sua infraestrutura computacional (x86 e IBM Power) com as nossas soluções de virtualização.

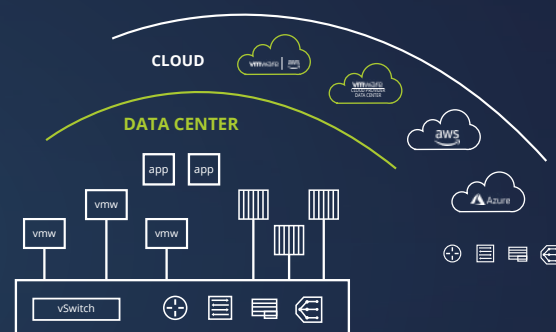
VIRTUALIZAÇÃO DE SERVIDORES

A virtualização de servidores permite que vários sistemas operativos sejam executados num único servidor físico utilizando o conceito de máquinas virtuais.



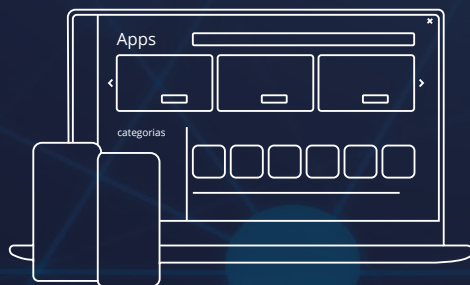
VIRTUALIZAÇÃO DE REDES

A virtualização de redes permite emular uma rede física, mas com maiores benefícios operacionais. Esta tecnologia fornece serviços e dispositivos lógicos de rede, tais como switches, routers, firewalls ou balanceadores de carga.



VIRTUALIZAÇÃO DE DESKTOPS

Esta tecnologia permite responder rapidamente às novas necessidades das organizações. Os desktops e aplicações podem ser fornecidos com rapidez e agilidade a colaboradores internos ou externos.



MULTI-CLOUD

Tire partido das vantagens de inovação e liberdade que cada cloud oferece, aliado à simplicidade das mesmas.





Automação traz mais eficiência e controlo para o IT

As empresas precisam de estratégias de automação que permitam que o negócio tenha mais agilidade e flexibilidade para ir de encontro às necessidades das organizações e do mercado, reduzindo a margem de erro

As organizações atuais estão cada vez mais sob pressão. 86% das organizações indicam que sofrem cada vez mais pressão para lançar novos produtos, aplicações e serviços e 64% indica que o ambiente de IT é significativamente mais complexo do que era há dois anos, segundo um estudo da ESG Research.

A automação em IT é um passo relevante para uma estratégia de transformação digital bem-sucedida. De acordo com a Gartner, até 2025, “mais de 90% das empresas vão ter arquitetura de automação”. Atualmente, a percentagem de organizações que contam com estas arquiteturas é inferior a 20%.

MAIS EFICIÊNCIA

Através da automação e da inteligência artificial, as empresas podem desbloquear a sua agilidade empresarial, nomeadamente, através de uma maior flexibilidade para atender às necessidades de negócios e do mercado; da diminuição de oportunidade para o erro; maior previsibilidade e controlo para a infraestrutura de IT; respostas mais rápidas às necessidades de segurança e conformidade; e, ainda, uma distribuição mais fácil das melhores práticas.

As soluções de automação fornecem maior eficiência operacional, implementação de aplicações mais rápida e redução de custos. Com estas melhorias, o IT pode libertar re-

ursos e focar-se em iniciativas de alto valor estratégico, aumentar o *uptime* e melhorar o tempo médio de resolução de indisponibilidades planeadas, reduzir o risco humano e, para os *developers*, potenciar o *self-service*.

CADA VEZ MAIS CRÍTICA

A automação está a tornar-se cada vez mais crítica para as organizações. Atualmente, as empresas deparam-se com mais desafios. Para além de ambientes mais complexos, as organizações enfrentam uma escassez de recursos – tanto humanos como financeiros –, ambientes de cloud híbrida, introdução de novas tecnologias e aplicações, nomeadamente *containers* e redução de custos e respetivo *downtime*.

Segundo a ESG Research, muitas organizações já estão a adotar iniciativas de transformação digital que criam ambientes de IT modernos, obtendo maior agilidade e velocidade do aprovisionamento das aplicações.

O estudo em questão indica que 86% dos inquiridos assumem estar sob pressão para entregar novos produtos e serviços muito mais rápido do que anteriormente. Ao mesmo tempo, 19% das organizações têm iniciativas de transformação digital e 56% estão num processo de adoção de iniciativas de transformação digital.

MAS, AFINAL, O QUE SÃO OS WORKLOADS DE AUTOMAÇÃO?

A automação permite aumentar a produtividade através da automatização de configura-

ções da infraestrutura. No fundo, trata-se de gerir, migrar e aprovisionar aplicações de uma forma mais automática, seja dentro do data center da organização ou na cloud.

Este é o processo para agendar, iniciar e executar processos de negócio, transações ou outras tarefas relacionadas na organização. A utilização deste tipo de *workloads*, permite que os processos sejam executados múltiplas vezes sem intervenção humana.

Os *workloads* de automação oferecem um controlo centralizado de um conjunto alargado de tarefas, tornando possível agendar tarefas em toda a organização.

Uma boa prática passa pelo investimento de tempo no planeamento para poder recuperar esse tempo mais tarde. Todo o plano de automação da organização tem de ser pensado de modo a ser um *enabler* de negócio e não um travão com processos complexos.

OPORTUNIDADE PARA OS PARCEIROS

Os Parceiros podem contar com a Hewlett Packard Enterprise e a experiência das equipas em projetos implementados, com a tecnologia da HPE que consegue ser aprovisionada por linhas de código e tudo isto com a facilidade de as organizações poderem consumir como um serviço através dos HPE GreenLake Cloud Services. Acresce que a HPE pode ajudar a desenhar as soluções para os clientes e fazer demonstrações.

Solicite hoje mesmo uma demonstração com os seus clientes em www.hpe.com/pt/agendar-demo ■

Fontes:
ESG Research, *HPE OneView Infrastructure Automation Enables IT to Operate More Efficiently*, 2020.
Gartner, *Top 10 Trends Impacting Infrastructure & Operations*, 2020.

INFO
[hpe.com](https://www.hpe.com)

SERVIDORES TOP VALUE HPE PROLIANT

SOLUÇÕES PRÉ-CONFIGURADAS | MELHOR PREÇO | DISPONIBILIDADE IMEDIATA



PROGRAMAS EXCLUSIVOS PARA PARCEIROS HPE:

HPE ENGAGE & GROW

Inscreva-se no Engage & Grow,
e pelas suas compras irá ganhar pontos,
que no final do Trimestre serão
convertidos em Euros!

<https://emea.engageandgrow.hpe.com>

SIDEbySIDE

Inscreva-se no HPE Side by Side,
receba o catálogo mensal e esteja
atento às campanhas de forma a
ganhar Prémios!

www.hpesidebyside.pt

Aceleração sem precedentes de dados com os Servidores ThinkSystem da Lenovo

Tendo em conta o mercado atual, as organizações de todas as dimensões continuam a trabalhar na resolução de desafios do mundo real que exigem soluções de infraestruturas poderosas para ajudá-las a obter *insights* mais rápidos

Consequentemente, e para se manterem competitivas, a Lenovo desenvolveu uma nova geração de servidores ThinkSystem, capazes de corresponder a essas necessidades. Com esta nova geração, a Lenovo passou a disponibilizar soluções inovadoras para diferentes tipos de *workloads*, como a computação de alto desempenho (HPC), inteligência artificial (IA), modelação e simulação, cloud, infraestrutura de *desktop* virtual (VDI) e análises avançadas. De facto, a nova geração de equipamentos, composta pelo ThinkSystem SR650 V2, SR630 V2, ST650 V2 e SN550 V2, e com processadores de 3ª Geração Processador Intel® Xeon® Platinum, não é só mais inteligente, como oferece um melhor desempenho, fiabilidade, flexibilidade e segurança com o objetivo de corresponder às exigências críticas e às preocupações dos clientes. Desta forma, as empresas asseguram a informação mais rápida e económica e, simultaneamente, melhoram a tomada de decisão com base na inteligência artificial.

- **ThinkSystem SR650 V2:** Ideal para escalabilidade de PMEs a grandes empresas e fornecedores de gestão de clouds, o servidor de dois processadores 2U é projetado para uma maior velocidade e expansão, com armazenamento amplo, flexível e I/O para *workloads* críticos nos negócios. Disponibiliza “Intel® Optane”, memória persistente 200, para um maior desempenho e capacidade para bases de dados e implementações de máquinas virtuais. Com o suporte para PCIe Gen4, é possível aumentar a velocidade de intercâmbio dos dados.
- **ThinkSystem SR630 V2:** Construído para uma versatilidade crítica do negócio, o servidor de dois processadores 1U apresenta desempenho e densidade, ambos otimizados para suportar *workloads* dos centros de dados

híbridos, tais como cloud, virtualização, análise, computação e *gaming*.

- **ThinkSystem ST650 V2:** Construído para desempenho e escalabilidade máxima, o novo servidor torre *mainstream* de dois processadores inclui a mais recente tecnologia da indústria num chassis mais fino, que permite configurações altamente flexíveis, que fornecem suporte em escritórios remotos ou filiais (ROBO), ao mesmo tempo que otimiza cargas de trabalho exigentes.
- **ThinkSystem SN550 V2:** Projetado para o desempenho e flexibilidade na gama Blade, o mais recente modelo da família Flex System, está otimizado para desempenho, eficiência e segurança – desenvolvido para lidar com *workloads* críticos dos negócios, assim como cloud, virtualização de servidores, bases de dados e VDI.

Além destes, e para cumprir com a promessa de “From Exascale to Everscale™”, a Lenovo concebeu também os novos ThinkSystem SD650 V2, SD650-N V2, SD630 V2 e SR670 V2, com processadores da 3ª Geração Processador Intel® Xeon® Platinum, com o objetivo de explorar totalmente o PCIe Gen4, que duplica a largura de banda de I/O para as placas de comunicação, discos NVMe e GPU/acceleradores que proporcionam um desempenho equilibrado do sistema entre o CPU e o I/O. Cada sistema aproveita o arrefecimento Lenovo Neptune™ para impulsionar um maior desempenho e eficiência energética. Assim, a Lenovo oferece uma amplitude de tecnologias de arrefecimento a ar ou água, para corresponder a quaisquer necessidades de implementação do cliente:

- **ThinkSystem SD650 V2:** Próxima geração de *High-Performance Computing Server*, baseada

na aclamada quarta geração da tecnologia de arrefecimento Lenovo Neptune™, combina a utilização da última geração de processadores e uma arquitetura de arrefecimento a água que remove até 90% do calor dos sistemas, o que proporciona alta *performance* com extrema densidade.

- **ThinkSystem SD650-N V2:** Expandindo a plataforma Lenovo Neptune™, tecnologia de arrefecimento direto de água para GPUs, este servidor combina dois processadores Intel Xeon Scalable de 3ª Geração com quatro GPUs NVIDIA® A100 de forma a proporcionar o máximo desempenho num conjunto de 1U denso.
- **ThinkSystem SD630 V2:** Aproveitando o Lenovo Neptune™ Thermal Transfer Modules (TTMs), este servidor suporta processadores até 250W, conduzindo 1,5 vezes o desempenho da geração anterior no mesmo espaço de *rack*, ou seja, quatro servidores em 2U.
- **ThinkSystem SR670 V2:** Com seis configurações base que suportam até oito GPUs *double-wide*, ou SXM, o SR670 V2 permite aos clientes grande flexibilidade de configuração. Uma dessas configurações apresenta um Lenovo Neptune™ arrefecido a água que proporciona os benefícios do arrefecimento líquido. É o servidor ideal para *workloads* de AI e HPC.

A Lenovo continua, em Parceria com a Intel®, com o objetivo de disponibilizar sistemas otimizados e de grande *performance* aos clientes de todo o mundo, ajudando a resolver os maiores desafios da humanidade. Exemplo disso é o Karlsruhe Institute of Technology (KIT), na Alemanha, um centro de computação de investigação de renome mundial, em que a Lenovo e a Intel, através de novos sistemas para um novo *cluster*, melhoraram o desempenho 17 vezes em comparação com o sistema anterior.

Para mais informação, clique [aqui!](#) ■

INFO
lenovo.com

ThinkSystem

Smarter
technology
for all

Lenovo



SOLUÇÕES DE ALTO DESEMPENHO PARA ACELERAR OS SEUS DADOS EM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E DEEP ANALYTICS

Os servidores ThinkSystem® SD650-N V2 e ThinkSystem® SR670 V2 da LENOVO, com tecnologia Neptune™ de refrigeração líquida, foram concebidos para as empresas que desejam aceder às informações de forma mais rápida e de maior rendimento, melhorando assim a tomada de decisões com base na inteligência artificial.

DESCUBRA MAIS EM: WWW.LENOVO.COM/PT/PT/DATA-CENTER



Processador Intel® Xeon® Platinum

Milestone – Especialistas em tecnologia

Fundada em 2010, a Milestone é uma empresa que atua na área de Tecnologias de Informação e Comunicação e que atualmente conta com 130 colaboradores e mais de 250 clientes de referência (alguns presentes no índice PSI-20) distribuídos pelos mercados Português, Peruano e Suíço



“Temos como missão criar um impacto positivo nos nossos clientes e um futuro melhor para os seus colaboradores através de soluções que garantam agilidade, inovação e evolução tecnológica para melhorar os processos e competitividade das empresas. Queremos ser uma referência entre as empresas de IT em Portugal e por isso apostámos numa ampla diversidade da nossa oferta, na elevada especialização dos nossos quadros e na extrema qualidade de execução e entrega, asseguradas por um ambiente de trabalho inspirador, com uma forte cultura de compromisso e reconhecimento” segundo Rita Carvalho Marques – Marketing Manager da Milestone.

Aspirando a ser reconhecida pelos seus clientes e Parceiros como a melhor entre as melhores, a tecnológica foi reconhecida em 2019 pela Revista Exame com a 13ª Posição no Ranking das melhores empresas para trabalhar em Portugal.

Rita Carvalho Marques afirma ainda que “a chave do sucesso e da competitividade da Milestone está

exatamente nos seus colaboradores e na formação de uma equipa jovem complementada por um conjunto de profissionais mais seniores, resultando assim num equilíbrio entre o saber fazer e a adoção de novas ideias, o que origina uma dinâmica impulsionadora da capacidade de inovação”.

Apresentando uma ampla oferta de serviços de consultoria e de soluções tecnológicas que visam apoiar de forma mais próxima e efetiva a transformação digital dos seus clientes, a empresa tecnológica apresenta na sua oferta as áreas de *Business Operations, Performance & Analytics, Infrastructure Solutions (Data Center & Cloud Solutions, Security Solutions, Workplace and Collaboration)* e *Maintenance & Support*.

Para Liliana Silva – People Director da Milestone, “a elevada experiência, especialização, qualidade de execução e proximidade dos nossos clientes e Parceiros de negócio são fatores que nos têm ajudado a ser reconhecidos e justificam a elevada taxa de retenção de clientes que nos veem cada vez mais como Parceiros chave para a resolução e antecipação dos desafios tecnológicos a que as empresas estão sujeitas. No fundo,

somos não só especialistas em tecnologia, mas também conhecedores do negócio dos nossos clientes.”

Ao longo destes últimos anos, a Milestone tem desenvolvido um conjunto de competências e experiência nas tecnologias dos principais fabricantes em áreas como Armazenamento (*Storage*), Virtualização e Servidores, de entre as quais se destaca a certificação Huawei Certified Service Partner com o nível CSP-Four Stars, sendo o único integrador com esta certificação em Portugal. A relação com este fabricante tem assumido um destaque especial no desenvolvimento do negócio da Milestone, pela qualidade e competitividade das suas soluções, e que levaram a empresa a apostar fortemente no desenvolvimento desta Parceria.

Segundo Fernando Couto – Sales Manager na Milestone, “Recorrendo a um portfólio de Armazenamento (*Storage*) abrangente por parte da Huawei, conseguimos garantir aos nossos clientes o acesso a soluções adequadas aos mais diferentes cenários: desde bases de dados e virtualização até ofertas de big data e cloud, encontrando sempre a solução à medida das necessidades dos nossos clientes.”

“A *Storage Huawei OceanStor* foi reconhecida como líder no Magic Quadrant da Gartner para soluções de armazenamento por quatro anos consecutivos, consolidando o seu estatuto como um dos principais fabricantes de Armazenamento (*Storage*) do mundo” refere ainda Fernando Couto.

No âmbito das Parcerias, Fernando Couto destaca também “o papel fundamental que a *Arrow ECS Portugal* tem dado no suporte ao negócio, sendo hoje um Parceiro indispensável para a Milestone no desenvolvimento das oportunidades, mostrando sempre uma enorme flexibilidade, nível de profissionalismo e conhecimento ímpares que têm sido, sem dúvida alguma, uma mais valia nesta Parceria.” ■

INFO
milestone.pt
sales@milestone.pt
+351 214 710 646



tomorrow made together™

O futuro faz-se de experiência, talento e conhecimento. Faz-se de tecnologia e pela mão de quem a sabe criar e aplicar. Faz-se ao lado de grandes clientes e colaboradores que nos desafiam a ser melhores a cada dia.

Há quase 10 anos que a Milestone faz parte do futuro, apoiando os seus clientes na transformação digital das suas empresas, na certeza de que, a cada desafio, estaremos mais próximos do amanhã que queremos conquistar.

milestone.pt



Os Serviços Monitoring & Dispatch para edge computing podem contribuir para as receitas recorrentes dos provedores de soluções IT

Os Serviços Monitoring & Dispatch são um lançamento recente da Schneider Electric e representam uma nova oportunidade que os provedores de soluções de IT podem acrescentar aos seus portfólios, de forma a otimizar recursos, melhorar a eficiência e ajudar os clientes a evitar tempos de inatividade nas suas localizações de *edge computing*



Para os provedores de soluções de IT que já oferecem serviços geridos, tal significa que agora podem também proporcionar estes Serviços Monitoring & Dispatch sem qualquer custo adicional para o seu modelo de negócio; para quem ainda não o faz, esta é a forma perfeita de testar esta oportunidade. Ao mesmo tempo, uma primeira pesquisa de mercado revelou que os clientes conseguem economizar até 40% na gestão do ciclo de vida da sua IT distribuída; assim, estes novos serviços ajudam os revendedores não apenas a enfrentar os seus desafios, mas também os dos seus clientes.

O *timing* parece oportuno para oferecer ajuda aos clientes na implementação da sua IT distribuída. Segundo dados do site [Statista](#), em 2025 existirão 75 mil milhões de dispositivos

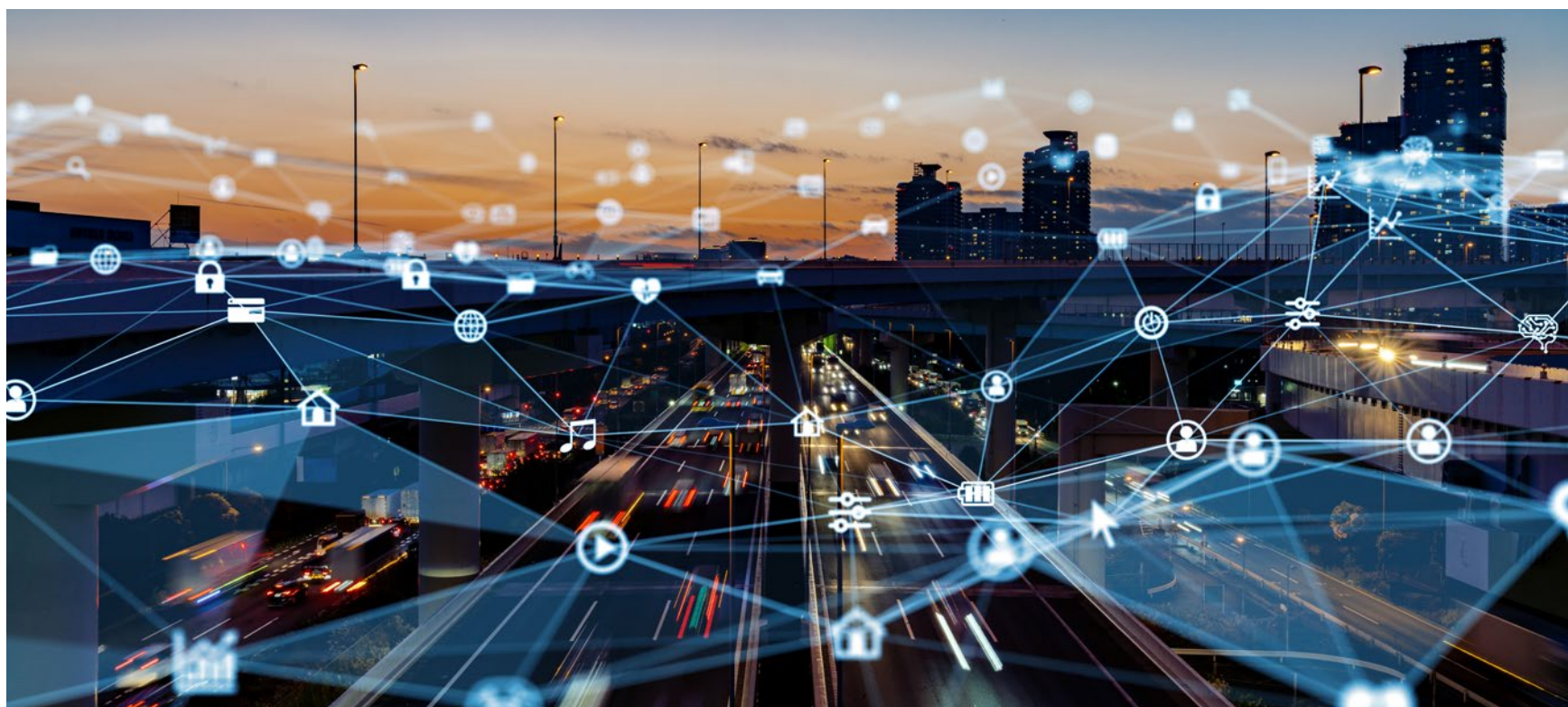


Ana Carolina Cardoso, Channel Director Iberia, APC by Schneider Electric

Este tipo de serviços proporciona capacidades de monitorização remota para verificar continuamente o estado da infraestrutura de IT distribuída nas instalações dos clientes que contam com uma equipa de IT muito reduzida, ou mesmo para as que não contam com equipa presencial. Quando o serviço de monitorização deteta um problema que não pode ser resolvido remotamente, no dia útil seguinte um técnico qualificado desloca-se ao local com tudo o necessário para o resolver.

UMA NOVA OFERTA QUE É TAMBÉM ACESSÍVEL E RENTÁVEL

Parte do encanto deste serviço para os revendedores de IT é que tudo é gerido através da equipa global de especialistas da Schneider Electric, através dos seus *hubs* de Serviços Conectados, que se encarrega tanto da monitorização como dos serviços de expedição – são os seus técnicos que vão visitar as instalações dos clientes para resolver qualquer problema em nome do Parceiro, permitindo às equipas de IT e do Parceiro focarem-se noutras prioridades.



IoT, colocando os provedores de soluções de IT numa posição ideal para ajudar os seus clientes a enfrentar a procura crescente por soluções de *edge computing*. Dispondo destes novos serviços, terão os recursos para servir melhor este mercado em expansão.

TRANQUILIDADE 24/7 PARA OS CLIENTES

Os Serviços Monitoring & Dispatch oferecem tranquilidade aos clientes, que sabem que contam com especialistas dedicados 24/7. Tal liberta o seu tempo para se focarem noutras iniciativas, estando seguros de que a sua infraestrutura física, como UPSs, PDUs e acessórios relacionados estão preparados para oferecer alimentação de reserva sem problemas, quando for necessário.

A componente de expedição é essencial para este esforço: ainda que seja ótimo receber alertas quando há problemas, o que os clientes realmente querem é que eles sejam resolvidos. É por isso que é tão notório o valor de contar com uma resolução no local no dia útil seguinte, incluindo quaisquer componentes necessários. Se necessitam de uma nova bateria ou de substituir uma UPS, tudo está coberto no novo contrato de serviços.

Os Serviços Monitoring & Dispatch também melhoram a eficiência – tanto para os Parceiros como para os utilizadores finais. Não é necessário que enviem um técnico ao local, que depois encomende as peças de que necessitar e volte lá; desta forma, o problema é diagnosticado remotamente e o técnico já se desloca com tudo o que precisa, resolvendo o assunto numa só visita.

Os clientes também apreciam a estrutura de custos previsível que estes novos serviços oferecem, especialmente alguns anos mais tarde. Se um cliente compra muitas UPSs de uma só vez, é expectável que pelo menos algumas delas apresentem problemas com a idade; no entanto, com a natureza abrangente deste contrato, não receberão contas elevadas de reparação ou substituição. Durante seis anos, este serviço inclui a substituição das peças ou unidades danificadas sem qualquer custo adicional para o cliente.

Também inclui a remoção e reciclagem de quaisquer unidades e peças de UPS envelhecidas, de forma a promover os esforços de sustentabilidade, que são cada vez mais importantes para muitos clientes – e estão entre os valores nucleares da Schneider Electric.

UMA FONTE FÁCIL DE RECEITAS RECORRENTES

Para os provedores de soluções de IT, os Serviços Monitoring & Dispatch representam diferenciação, rentabilidade e receitas adicionais e recorrentes, para além da venda de hardware. Consideremos o caso de um Parceiro da Schneider Electric, a UPS Protection, que recentemente forneceu 125 UPSs ao Ventura Country Community College, uma universidade que conta com um campus de 453 m² e 14.000 estudantes. A UPS Protection pôde oferecer uma solução de gestão holística destas UPSs através dos Serviços Monitoring & Dispatch, que se revelaram uma ótima opção, uma vez que a universidade possuía um orçamento limitado e não contava com uma equipa que pudesse gerir a infraestrutura de IT existente, e menos ainda os 125 novos equipamentos. O serviço oferece tranquilidade e permite que a equipa de IT possa dedicar-se a outras tarefas importantes; assim, ficam seguros do seu investimento em UPSs, e o Parceiro pode acrescentar mais valor ao serviço que oferece através da gestão do ciclo de vida dos ativos do seu cliente. ■

*Por Ana Carolina Cardoso,
Channel Director Iberia, APC by Schneider Electric*

INFO
se.com/pt/pt



A ascensão da virtualização do armazenamento

Muitas organizações não só virtualizam os seus servidores como também retiram partido dos benefícios do armazenamento virtualizado. A virtualização do armazenamento consiste em partilhar recursos através da junção do armazenamento físico de diferentes dispositivos numa só reserva centralizada

A ascensão dos equipamentos de *storage* por objetos é uma abordagem com crescente adesão que efetua a gestão dos dados, organizando-os em unidades discretas e únicas denominadas de objetos. Estes objetos são geridos a partir de um *cluster* de *storage* em vez de um antigo LUN/estrutura de armazenamento de volumes em bloco.

O armazenamento por objetos torna mais fácil de implementar uma maior capacidade de armazenamento através da deduplicação online, compressão e encriptação, e permite às empresas escalar a capacidade, sem esforço ou reconfigurações, eliminando os níveis de complexidade de gestão inerentes à virtualização do armazenamento.

CONTROLAR A TORRENTE DE DADOS

Esta virtualização do armazenamento 2.0 também é mais eficaz do que a abordagem tradicional no que toca a controlar a avalanche de dados. A maior parte dos novos conteúdos e dados são não-estruturados e as

organizações estão a perceber que as suas soluções de armazenamento tradicionais não são capazes de gerir tudo isto.

Os dados não-estruturados ocupam uma grande fatia da capacidade de armazenamento tradicional de uma empresa. Geralmente, estes dados ocupam cerca de 80% da *storage* primária das máquinas virtuais, o que se pode revelar uma alternativa bastante dispendiosa.

As organizações podem por exemplo transferir os dados não-estruturados para uma *storage* por objetos, e deixar de os armazenar nas VM, com a *storage* por objetos a tirar *snapshots* imutáveis e a replicá-los para um segundo *cluster* externo. Eliminamos assim as cópias de segurança no seu sentido tradicional substituindo-as por uma replicação de dados imutáveis em tempo real para um *cluster* remoto.

Naturalmente, esta ação irá diminuir drasticamente os custos e irá reduzir igualmente o tempo de recuperação dos dados não estruturados, passando de dias ou semanas para menos de um minuto, independentemente de se tratarem TB ou PB de dados.

NECESSIDADE DE UMA NOVA ABORDAGEM

À medida que as necessidades de armazenamento aumentam, a virtualização do armazenamento 2.0 oferece às organizações a capacidade de gerir melhor tanto os dados estruturados como os não-estruturados, para além dos benefícios de uma maior proteção contra a perda de dados. Por outras palavras, o armazenamento por objetos resolve, de uma forma inovadora e económica, os problemas mais urgentes dos administradores de IT e das organizações.

Uma das maiores vantagens é o facto de as organizações já não precisarem de prever as necessidades de armazenamento. Em vez disso, podem adicionar a quantidade exata de armazenamento de que precisam, a qualquer momento e com qualquer granularidade. Podem ainda continuar a aumentar a sua capacidade do próprio *cluster* sem qualquer reconfiguração e sem tempo de inatividade.

MAIOR SEGURANÇA

Talvez a maior vantagem da virtualização do armazenamento 2.0 é o facto de poder fazer um trabalho muito melhor de proteção dos seus dados do que as iterações antigas da virtualização do armazenamento. Sim, com as soluções de armazenamento antigas, pode tirar *snapshots* dos seus dados, mas estes não são imutáveis. Este facto, por si só, deveria preocupá-lo. Porque, quando os dados são alterados ou reescritos, de uma forma muito simples, está a perder os *snapshots* dos dados antigos em favor dos novos.

No entanto, com o armazenamento por objetos, os *snapshots* dos seus dados são, de facto, imutáveis. E, devido a isso, as organizações já podem realizar a cópia de segurança dos seus dados em tempo real e de forma económica. Um *snapshot* imutável protege os seus dados de forma permanente, fazendo com que mesmo em caso de perda de dados ou de um ciberataque, tenha sempre uma cópia de segurança à sua disposição. Todos os seus dados ficarão protegidos. ■

INFO
storagecraft.com

Uma Primeira & Última Linha de Defesa Contra Ciberataques



CRIE UMA ÚNICA ESTRATÉGIA PARA RECUPERAÇÃO DE DESASTRE, BACKUP, CIBERSEGURANÇA E DISPONIBILIDADE DE APLICAÇÕES COM A ARCSERVE!

As soluções topo de gama da ArcServe – que protegem e recuperam cargas de trabalho desde PME a Grandes empresas – eliminam a necessidade de produtos isolados para prevenção de ameaças recuperação de ransomware e continuidade de negócio. A Arcserve, protegida pelo Sophos Intercept X Advanced para Servidor combina a proteção de servidor baseada em deep learning, com storage imutável e escalabilidade dentro de portas bem como continuidade de negócio na nuvem, o que oferece uma resiliência de dados completa para os datacenters híbridos de nova-geração.

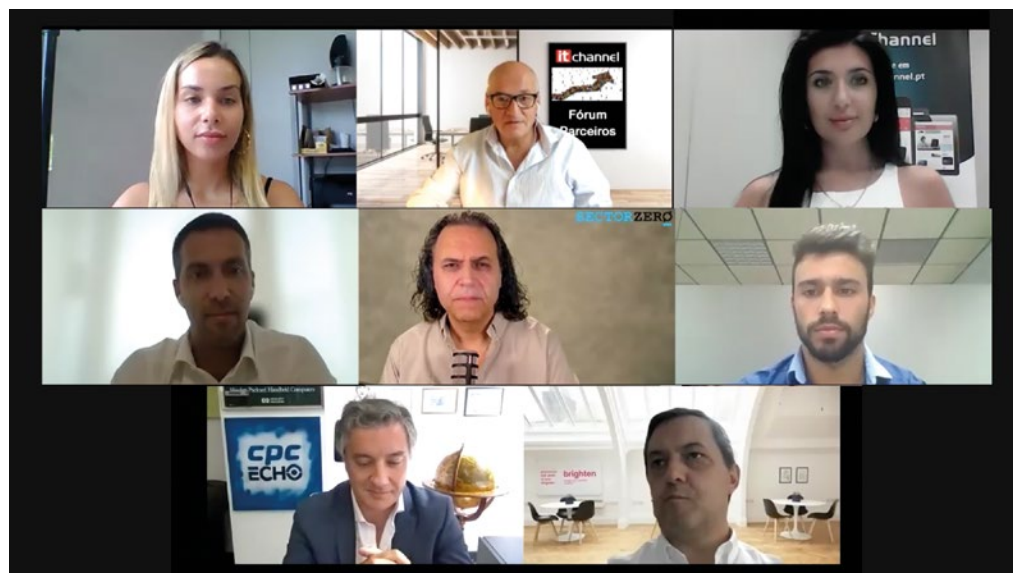
arcserve.com/ransomware

arcserve®

Parceiros debatem mudanças de paradigma pós-pandemia

O IT Channel convidou cinco Parceiros para debater temas como o estado atual do mercado de IT em Portugal e o impacto do Plano de Recuperação Europeu

por Diana Ribeiro Santos



A mesa redonda que deu a Palavra aos Parceiros foi realizada através de videoconferência e contou com representantes da Brighthen, a CPCEcho, a PrimeIT, a Sector Zero e a WDMI

A Brighthen, a CPCEcho, a PrimeIT, a Sector Zero e a WDMI foram os Parceiros convidados para mais edição do Fórum de Parceiros do IT Channel. Numa mesa redonda realizada em formato de videoconferência, Parceiros especializados em diversas áreas debateram temas como o atual estado do mercado de IT em Portugal, o impacto da pandemia provocada pela COVID-19 nos modelos de negócio, o Plano de Recuperação Europeu, a relação com a indústria e ainda as expetativas para o ano que se avizinha.

O MERCADO DE IT EM PORTUGAL E AS PRINCIPAIS MARCAS DEIXADAS PELA PANDEMIA

A pandemia provocada pela COVID-19 levou à aceleração dos processos de transformação digital das empresas. As organizações que não apostarem na digitalização terão mais dificuldades em ultrapassar a crise atual.



Fernando Santos, CEO da Setor Zero

“As empresas informáticas parecem-me bem preparadas genericamente. Já não diria o mesmo das empresas globalmente, sendo elas são, na sua maioria, micro empresas. Acho que ainda existe alguma distância entre a informática e o que a informática pode fazer pelas empresas. Os departamentos de informática, quando existem, estão a tentar resolver os problemas do dia a dia porque a impressora ou o computador não trabalham, em vez de estarem a tentar gerar métodos mais eficientes para quem trabalha nas empresas.

O impacto do teletrabalho é indiscutível e a cloud tem ajudado muito a desmaterializar a forma de trabalhar.

Por outro lado, a sensação de que o mundo realmente pode mudar em meia dúzia de meses, passou a fazer parte do nosso conhecimento global”.



Gonçalo Mousinho, CEO Internacional da PrimeIT

“Tendo em conta o universo dos nossos Parceiros e clientes e da nossa própria experiência, acredito que neste momento o mercado está em expansão e no que diz respeito ao mercado de serviços, este ano está a ser muito positivo, tanto em Portugal, como lá fora.

Vai ser tudo cada vez mais digital, cada vez mais remoto, mais acessível por plataformas digitais e quem não está preparado vai ficar pelo caminho. Portanto, não há assim tantas hipóteses para esta transformação que está cada vez mais evidente.

Este ano está a desbloquear muitos projetos e as empresas já perceberam que ou investem ou ficam para trás. Para nós, tendo em conta que prestamos serviços de consultoria especializada, tem sido um ano muito positivo”.



Jorge Carvalho, Managing Partner da Brighthen

“Antes da pandemia, o mercado de consultoria de gestão e tecnologias de informação já estava em crescimento. Observavam-se muitos operadores globais a instalarem-se em Portugal e a prestarem serviços a partir de Portugal durante a pandemia.

Os nossos clientes mantiveram a procura. Verificamos um aumento na procura de serviços ligados aos processos de digitalização de negócios. Houve também muitos projetos que finalmente foram aprovados para automatização, para utilização de machine learning em digitalização de processos e uma procura de melhorias na eficiência e soluções que permitam, quer seja por automação ou por machine learning, o aumento da eficiência dos serviços prestados pelos nossos clientes ou dos produtos fabricados. Vamos ter um ambiente de trabalho híbrido. Adaptamo-nos durante este período e percebemos que é efetivamente possível prestar os serviços remotamente”.



Jorge Queiroz Machado, CEO da CPCecho

“A pandemia foi favorável às empresas de IT. O *modern workplace* era uma tendência futura mas tornou-se a realidade da noite para o dia e continua a gerar oportunidades. O perímetro do *workplace* saiu das empresas para a casa dos colaboradores e isso representa desafios enormes, não só ao nível de garantir capacidades técnicas e de ter as melhores condições em casa, mas sobretudo na parte da segurança. A pandemia veio também acelerar aquilo que é mais preponderante na transformação digital, muitas das empresas já a tinham na sua estratégia e aquelas que não a tinham, tiveram de a colocar quase de forma obrigatória. Outra dificuldade que vemos nos nossos clientes é o facto de ter as pessoas em casa, o que implica que as empresas tenham um *workflow* e processos estruturados para que possam trabalhar remotamente da mesma forma como se estivessem no escritório. Há ainda a componente das competências core que geram uma grande oportunidade na externalização de serviços e soluções em IT.



Ricardo Morais, Diretor de Operações, WDMI

“Na WDMI dividimos as equipas em turnos, mas mesmo assim continuamos a ter um crescimento bastante sustentável. A COVID-19 veio realmente afetar de uma maneira positiva o mercado de IT em Portugal, apesar de considerar que ainda está um pouco atrasado em relação a outros mercados. Existem outros mercados que estão mais desenvolvidos, como é o caso do IT a nível da distribuição de equipamentos, apesar de ter sofrido algumas perturbações devido à situação pandémica.

Um dos grandes impactos da COVID-19, para além da escassez de stock devido a uma grande procura, foi a subida de preços. Penso que terá sido o que afetou mais a nossa área”.

AS PRINCIPAIS MUDANÇAS NO MODELO DE NEGÓCIO DOS PARCEIROS AO LONGO DO ÚLTIMO ANO

O atual modelo de negócio sofreu algumas alterações por força das medidas de distanciamento da COVID-19. As reuniões e eventos físicos deram lugar a videochamadas.



Fernando Santos, Setor Zero

“Essencialmente a forma como se faz um negócio. Curiosamente, para o Setor Zero, não houve grandes alterações porque sempre funcionámos com vendas à distância. Éramos aquilo a que antigamente se chamava de *mail order*, antes da Internet ser o que é hoje e das pessoas estarem habituadas a compras online. Nós fazíamos anúncios nas revistas, as pessoas telefonavam a fazer encomendas e enviámos os produtos num modelo que não era muito comum em Portugal na altura. Hoje, as licenças são geradas online e os clientes recebem um e-mail e por isso, a questão da pandemia não alterou muito a nossa forma de trabalhar. Mudou sim algumas linhas de produtos. Nós temos uma linha de produtos que não vendemos como Parceiros por contrato com o fabricante. Temos de ser nós a vender exclusivamente de forma direta.

Este produto é um sistema de deteção de plágio, em que nos deslocamos de universidade em universidade, reunimos com o corpo docente e mostramos o produto. Tudo isso mudou e hoje, a venda que era feita cara a cara é feita através de videochamada”.



Ricardo Moraes, WDMI

“A principal mudança passa pelo tipo de reuniões feitas atualmente. Começamos a fazer tudo, quer seja reuniões de negócio ou mesmo convívios, digitalmente. Penso que esta sim, foi a maior mudança desde o último ano, apesar de achar que faz falta o convívio, um café ou aqueles cinco minutos para parar e conversar com alguém.

Tudo isso faz muita falta, até porque, não só aqui, mas em todo o lado, muitos negócios são feitos numa área extralaboral”.

O CHANNEL SURVEY 2021 REVELOU UMA GRANDE DIFERENÇA DE PERSPETIVAS DE CRESCIMENTO A MÉDIO PRAZO ENTRE PARCEIROS DE MAIOR DIMENSÃO E PEQUENOS PARCEIROS. ESTAMOS NUM AMBIENTE DE NEGÓCIOS ONDE A ESCALA É DETERMINANTE PARA O SUCESSO?

Em maio de 2021, um estudo realizado pelo IT Channel a cerca de 200 empresas demonstrou que, independentemente do vertical e setor de atividade, a grande diferença entre resultados está relacionada com a dimensão das empresas



Jorge Queiroz Machado, CPCEcho

“Eu diria que sim, mas de todo que seja determinante, até porque estava a contradizer-me com a criação da CPCEcho na altura em que foi criada. Acredito que uma empresa grande é refém de fatores como os seus KPI, da pressão e crescimento. Para nós, a rentabilidade é obviamente importante, mas não é uma consequência de tudo o resto e esta é uma consciência difícil numa empresa de maior dimensão. Outra dos pontos que quisemos garantir *by design* é o facto de ter disponibilidade para estar com os nossos clientes. Quando temos processos muito organizados e se quer uma grande eficiência, como acontece nas grandes empresas, acaba por se perder a disponibilidade e investimento que também são necessários para crescer.

Há ainda outra questão que eu diria que também para nós foi muito preponderante pela forma como o fazemos: o *legacy* que as próprias empresas já têm das suas soluções e serviços, de investimentos muito avultados e da forma de estar. Nós temos a sorte de poder olhar para as coisas de outra forma e escolher processos mais automatizados, utilizar mais analítica, os *insights* dos nossos clientes e com isto, acabamos por ganhar uma bagagem que nos permite estar mais próximo dos clientes. Acredito que as empresas pequenas conseguem ter uma maior agilidade e uma maior opção de escolha. Em tempos de mudança de paradigmas conseguem-se ajustar mais ao que os clientes precisam. Sem dúvida nenhuma que a dimensão é importante porque permite fazer outros investimentos, mas eu acho que existe uma vantagem clara de ter uma dimensão mais reduzida face ao tempo em que vivemos”.



Gonçalo Mousinho, PrimeIT

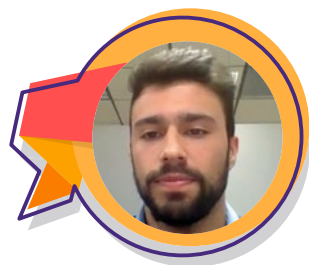
“Eu acho que a dimensão não é de todo dominante, porque o sucesso é muito relativo e já vi grandes empresas a ter muito sucesso a curto prazo, enquanto a longo prazo falharam redondamente. É muito interessante ver como é que startups, com muitas vezes meia dúzia de pessoas, conseguem quase questionar modelos de negócio com milhares de colaboradores. Mais importante do que a dimensão da empresa, é quem a gere e o que quer fazer do seu modelo de negócio. Muitas vezes, as startups e empresas mais pequenas acabam por entrar no mercado para desafiar. A curto prazo, as empresas que têm uma maior dimensão acabam por ter mais meios, sejam meios humanos ou meios financeiros e por isso acabam por estar mais otimistas.

Há muitas empresas pequenas que se converteram e neste ano de pandemia encontraram um nicho muito mais eficaz e uma forma de comunicar melhor com o seu público-alvo, acabando assim por crescer. O que também veio ajudar bastante a quem presta serviços de consultoria foi o abrir do leque geográfico do talento. Se antigamente era um requisito que a pessoa tivesse de trabalhar no escritório, atualmente, esses critérios estão a deixar de existir, havendo assim uma maior flexibilidade.

Para uma empresa como a PrimeIT é interessante podermos compor e criar equipas que estão em Portugal, no Brasil, na Polónia e em Espanha, fazendo este mundo todo co-existir em prol de um cliente nacional. Há alguns meses acharia que este tipo de configuração não faria assim tanto sentido”.

AS PRINCIPAIS TECNOLOGIAS EMERGENTES E MERCADOS VERTICAIS QUE PODEM ACRESCENTAR VALOR TANTO AOS PARCEIROS, COMO AO CANAL

Ao longo do último ano, tem-se registado um crescimento exponencial em tecnologias relacionadas com o processo de transformação digital das empresas, como é o caso da cloud, do 5G e machine learning



Ricardo Morais, WDMI

“De forma mais genérica, os mercados que irão crescer terão como base o 5G e a cloud. Apesar da cloud já ter vindo a crescer exponencialmente há algum tempo, creio que ainda tem um salto para dar. Na WDMI pretendemos, uma vez que neste momento temos a questão dos recondicionados, servir os nossos clientes com o melhor produto, ao melhor preço e com a função ecológica de um produto recondicionado. Neste momento, queremos oferecer um serviço de *data way* a todos os nossos clientes. Nós trabalhamos com várias empresas certificadoras a nível de data eraser para fazer toda a limpeza dos discos, mas as grandes empresas têm sempre receios relacionados com os seus dados e com o RGPD. Posto isto, a segurança é uma questão cada vez mais importante e será esse o serviço que vamos tentar fornecer aos nossos clientes para incrementar ainda mais a nossa oferta”.



Jorge Carvalho, Brighthen

“Sendo a Brighthen uma consultora de negócios e de tecnologias de informação, o nosso foco nesta área não está tão relacionado com o hardware, mas sim com o tipo de soluções. Obviamente que a cloud é dinamizadora e potencia a adoção de soluções e, por outro lado, simplifica tudo o que é a gestão e a entrega da infraestrutura de suporte a soluções. Esta é uma área onde temos verificado o maior crescimento. Em termos de tecnologias associadas a soluções que entregamos, temos visto uma grande adoção e procura pelos APA, que são soluções de robótica para automatização de processos e que permitem ganhos de eficiência e desempenhando de tarefas que são muito repetitivas e de pouco valor acrescentado, de forma totalmente automática. E por outro lado, o machine learning que permite também embeber a capacidade de avaliação e tomada de decisões nas próprias soluções e com isso consegue trazer valor a uma função de produção, distribuição ou de manutenção. Está é uma tendência que se tem observado muito. Temos implementado várias soluções deste tipo, com ganhos bastante significativos e eu diria que é uma das tecnologias que veio para ficar e acrescentar valor às soluções dos nossos clientes”.



Fernando Santos, Setor Zero

“Tudo aquilo que está relacionado com a possibilidade de ter equipas dispersas, tanto geograficamente, como no tempo. Outro dos fatores importantes é o tempo. Quem tem de dar atenção aos filhos e não consegue estar a responder e-mails e fazer chamadas e reuniões ao mesmo tempo, acaba por aproveitar quando as crianças vão para a cama para trabalhar. Temos reparado, ao longo dos últimos tempos, na forma como os contactos surgem por e-mail, a qualquer hora e até durante o fim de semana. Por isso, todas as tecnologias que nos permitam continuar a ser eficientes são obviamente importantes e podem acrescentar valor para os Parceiros que as forneçam. Claro que por trás disto tudo também há a questão da cloud e do modern workplace. É um facto que de repente aquilo que era para irmos fazendo teve de ser feito urgentemente e a cloud mostrou ser o caminho certo. Para quem trabalha em IT já não havia dúvidas, mas os utilizadores finais ainda estavam reticentes. De repente nós não queremos saber onde é que estão os dados, nós queremos é trabalhar e continuar a fazer negócio”.

A RELAÇÃO DOS PARCEIROS COM A INDÚSTRIA

A relação com os vendedores tem sofrido grandes alterações devido aos novos modelos de negócio. Os ecossistemas têm vindo a substituir os programas de Canal tradicionais



Jorge Queiroz Machado, CP Cecho

“Eu acho que os Parceiros e os vendedores tiveram o cuidado de se manterem próximos das empresas e, por isso, acho que a experiência tem sido bastante positiva. Obviamente, tenho constrangimentos brutais mais da parte transacional com a entrega de alguns equipamentos, mas noto uma presença muito dinâmica na forma como comunicam connosco e como tentam mitigar todas estas questões. Da parte dos Parceiros também notamos a aceleração de algumas tendências, nomeadamente na parte *hybrid it*, da conjugação da multi cloud *on-premises* com as *private clouds* e em toda a parte da segurança. Apesar de toda esta disrupção, eu continuo a sentir-me próximo dos Parceiros.

Quando há uma proximidade acabamos por saber o que os Parceiros têm para nos apresentar de uma forma ou de outra e nem precisamos de ir aos eventos físicos. Apesar de tudo isto, sinto falta de estar com outros Parceiros e com os meus concorrentes porque as conversas são extremamente produtivas para perceber como está o mercado, os novos desafios e há sempre um espírito de partilha. Há ainda uma ameaça grande do online para pequenos Parceiros transnacionais e sem dúvida que esta é uma ameaça para grande parte do tecido de IT em Portugal e que não consegue ser mitigada pela distribuição”.



Gonçalo Mousinho, PrimeIT

“A nossa relação com os *vendors*, mais a nível de hardware, manteve-se bastante estável. A única alteração que houve foi o facto de comprarmos mais equipamentos porque estamos a crescer.

Do ponto de vista dos serviços, noto que a relação que temos hoje em dia com os nossos Parceiros é cada vez mais próxima e alinhada com aquilo que eles procuram. Ou seja, o mercado está a evoluir e o nosso objetivo enquanto empresa é melhorar todos os dias. Atualmente, já temos também soluções cada vez mais adaptadas, com modelos de *delivery* e *nearshore*, a parte de projetos fechados e modelos sobre várias tecnologias. É isso que acaba por fazer com que a nossa relação com a indústria esteja cada vez mais forte e alinhada.

Acredito que as consultoras também têm de evoluir e, portanto, não podemos achar que o nosso modelo de negócios que começámos há 14 ou 15 anos, pode ser o mesmo atualmente. Esta perspetiva é reconhecida pelos nossos Parceiros e é isso que faz com que continuemos a crescer em plena pandemia”.



Jorge Carvalho, Brighthen

“Em 2020, a Brighthen aprofundou a relação de Parceria com a SAP, provavelmente o nosso maior Parceiro de software. Passámos a ser Parceiro de *reselling*, de licenças e de *build*, ou seja, de desenvolvimento de soluções para integrar no *marketplace* deste software e estamos também a finalizar o processo de suporte direto aos clientes da SAP. Com este vendedor temos verificado um investimento bastante grande na digitalização dos canais de comunicação e na oferta cada vez maior de serviços, no que diz respeito a serviços de apoio aos Parceiros de Canal, uma vez que desapareceram todas as formas físicas de juntar Parceiros, clientes e fornecedores. A SAP tem vindo a desenvolver alternativas no mundo digital.

Como Parceiro, o que sentimos é que realmente estamos ainda mais apoiados e que a relação com o cliente está cada vez mais bem suportada. A relação com os outros fabricantes, nomeadamente com a SAGE X3, da qual somos também Parceiros, sofreu ainda algumas melhorias.

Passamos a trabalhar ainda mais de perto e com melhores resultados, mas de uma forma totalmente digital. Deixo a nota que esta tendência da digitalização, quer dos canais de comunicação, quer dos canais de entrega, tem permitido à Brighthen exportar a nossa capacidade. A digitalização permitiu simplificar toda a entrega de serviços, uma vez que os clientes também se adaptaram e não exigem que exista a presença física do consultor no mercado onde queremos atuar”.



Fernando Santos, Setor Zero

“Atualmente, esperamos que no dia em que fazemos uma encomenda, esta seja expedida e eventualmente recebida ainda no mesmo dia ou no pior dos casos, no dia a seguir.

No nosso caso, a relação com os vendedores não se alterou em nada, uma vez que a maioria dos nossos fornecedores são empresas internacionais e os contactos continuaram a ser feitos de forma eletrónica.

A grande diferença, obviamente, são os eventos internacionais que aconteciam de vez em quando. Como não entregamos equipamento não tivemos de andar em cima das vendas porque as licenças continuam a aparecer e demoram o mesmo tempo a serem entregues, independentemente do número pedido”.



Ricardo Morais, WDMI

“Graças a todo o percurso que temos vindo a fazer ao longo destes dez anos, posso dizer que a nossa relação com a indústria está cada vez melhor. Já não temos de ir à procura das melhores ofertas, pois elas vêm ter connosco. Portanto, já temos uma quota de mercado interessante e os vendedores o que pretendem é trabalhar com alguém como a WDMI que tem tido um crescimento muito sustentável ao longo dos anos de atividade.

Pretendemos sempre ter os melhores Parceiros e as melhores ofertas para depois conseguirmos fazer um melhor serviço e assim, ter os melhores produtos para oferecer aos clientes. Os vendedores com que trabalhamos diretamente são a HP e a Dell que são as marcas mais fortes a nível do mercado recondicionado e a relação com os fornecedores não mudou rigorosamente nada.

No último ano, fizemos ainda um forcing para se tentar vender mais e para se aproveitar a onda provocada pela COVID-19 e fazer mais negócios. Devido a uma boa preparação, posso dizer que não tivemos falta de equipamentos, tanto a nível de desktops como de laptops.

Na altura em que toda a gente pretendia adquirir equipamentos, nós fizemos bastantes negócios. Portanto, quando não havia equipamentos novos, as pessoas e as empresas começaram à procura de equipamentos recondicionados que satisfazem em 90% os serviços em que a maior parte dos utilizadores trabalha. Graças a isso, a WDMI registou um crescimento muito superior no ano de 2020 àquilo que era expectável.

OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA OS PARCEIROS COM A ENTRADA DE GRANDES CONSULTORAS NO MERCADO DE IT E A RELAÇÃO COM A CONCORRÊNCIA

O mercado de IT em Portugal pode ter de ultrapassar novos desafios dada a entrada de consultoras internacionais, mundialmente conhecidas.



Gonçalo Mousinho, PrimeIT

“Eu vejo a minha concorrência sempre com bons olhos porque acredito que quando nós temos concorrentes que querem ser melhores do que nós e muitos deles, especialmente empresas internacionais, já mundialmente conhecidas, são melhores que nós em muitos pontos, faz-nos querer ser melhores.

Vejo a entradas dessas empresas e de grandes consultoras de forma positiva por dois motivos. Primeiro, porque nos ajudam a melhorar e a ver como é que podemos ser cada vez mais fortes e por outro lado, muitas vezes essas empresas trazem projetos de grande dimensão para Portugal.

A parte curiosa é que muitas vezes há clientes dessas consultoras que chegam a Portugal porque somos um destino cada vez mais atrativo, por exemplo, pela nearshore. Apesar de serem empresas mundialmente muito fortes, é normal que, no decorrer do processo, apareçam empresas como a PrimeIT e comecem a trabalhar para os clientes dessas mesmas consultoras. Em Portugal ainda causa confusão a muita gente sentaram-se à mesa de empresas da mesma linha de negócio com o objetivo de melhorar a oferta em Portugal”.



Jorge Queiroz Machado, CPCecho

“Relativamente às grandes consultoras, muitas delas já estão em Portugal e atuam nas mesmas franjas do mercado. Eu gosto muito de ter concorrência, e vamos tirar daqui a concorrência tóxica porque ela existe, mas a maior parte dela não é tóxica, são empresas boas a trabalhar no nosso mercado, que, apesar de pequeno, tem bastante espaço.

A concorrência faz com que haja maior competitividade, obriga-nos a querer ser melhores, a evoluir e inovar. É bom para o mercado e para os clientes porque senão estagnamos. Em Portugal não gostamos de partilhar, queremos fazer tudo dentro da nossa empresa, no que somos bons e no que somos menos bons. Na CPCecho, apostamos em ter sempre as nossas competências onde somos bons internamente e o resto fica com Parceiros que são melhores que nós nesses pontos. Isto traduz-se numa vantagem enorme para os clientes porque conseguimos prestar-lhes as melhores soluções no mercado”.

O IMPACTO DO PLANO DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA NA TRANSIÇÃO DIGITAL DAS EMPRESAS E DO SETOR PÚBLICO NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS DOS PARCEIROS

O plano de recuperação e resiliência trata-se de uma verba importante para a digitalização. São perto de três mil milhões de euros destinados à digitalização, tanto do setor empresarial, como do próprio Estado para o setor público.

É importante perceber o verdadeiro impacto do Plano de Recuperação Europeu (PRE) na transição energética e digitalização das sociedades.



Jorge Carvalho, Brigthen

“Acreditamos que o tecido empresarial português vai efetivamente conseguir tirar partido desta oportunidade que será potenciada pelas nossas empresas para modernizar processos de negócio, modelos de negócio, transformação de modelos de negócio e aumentar a capacidade de produção e de entrega.

Muitas empresas já sabiam que deveriam ter efetuado investimentos nesta área da digitalização dos seus negócios, seja desde a simples implementação de um ERP, que lhes permita assegurar a gestão integrada da organização, a implementação de soluções de automatização da indústria 4.0, automatização de processos e business intelligence. A Brigthen conta com uma unidade de negócio que se dedica exclusivamente à elaboração de projetos e à preparação, submissão e acompanhamento de candidaturas para financiamento a fundos europeus.

Nós estamos já a trabalhar com várias empresas no sentido de se prepararem para tirar partido destes financiamentos, logo que estejam disponíveis. Estamos a trabalhar até inclusivamente com fundos orientados para a inovação produtiva que inclui a digitalização, soluções digitais e soluções de tecnologia para suporte para novas capacidades ou a capacidade adicional de produção. Acreditamos que este fundo vai ser aproveitado pelas nossas empresas e que representa a oportunidade de negócio para o setor da consultoria e da tecnologia informática”.



Gonçalo Mousinho, PrimeIT

“Nós fizemos um investimento interno específico não para a bazuca em si, mas para o setor público porque a verdade é que nós acabamos por dedicar a maior parte dos anos da PrimeIT ao setor privado e agora, desde o início do ano, começamos a investir no setor público. Contratamos pessoas experientes na área do setor público para a elaboração de propostas e para a criação de cadernos de encargos porque vai haver um grande investimento e é necessário cada vez mais empresas a ajudar, quer seja o Estado ou organismos públicos.

Já não há dúvidas nenhuma que vai haver dinheiro. A grande questão prende-se com a gestão (bem feita) desse dinheiro. Como estamos muito habituados ao setor privado e trabalhamos com empresas muito exigentes, acabamos por ter critérios de qualidade muito altos.

Todo este processo se faz de forma gradual. Somos cada vez mais um *player* nesta área do setor público. Estamos a trabalhar com uma equipa já muito com muitos anos de experiência para conseguirmos tirar o melhor partido deste investimento, mas sempre conscientes que no final do dia o nosso objetivo é ver uma entidade pública a tentar cumprir os prazos e os budgets. Acredito que todos temos o dever cívico e moral de dar um bom uso a estes fundos”.



Jorge Queiroz Machado, CPCecho

“O PRE será, sem dúvida nenhuma, positivo. O grosso terá impacto na administração pública, mas, obviamente, que o investimento público terá sempre uma consequência economia e na parte privada. O meu maior medo está relacionado com o desperdício que vai haver por não se saber utilizar estes fundos da melhor maneira. É nossa responsabilidade ajudar as empresas e organizações públicas a fazê-lo.

Há duas formas de abordar este tema. Por um lado, falo da parte privada, de empresas com maior maturidade, que têm seus consultores e que sabem perfeitamente montar projetos de investimento e submetê-los. Por outro lado, também temos uma abordagem sobre socorrer-nos de consultores para criar soluções já pré-formatadas em *frameworks* de candidaturas para apresentar aos nossos clientes na parte da modernização.

A administração pública tem isto muito mais avançado porque já submeteu as candidaturas e já fez os *frameworks* para que fosse pedido o dinheiro. Já a parte privada ainda tem algumas arestas para limar. Obviamente que qualquer um de nós tem de estar muito atento junto dos clientes para ver como é que os pode ajudar no processo”.

AS PREVISÕES E EXPETATIVAS PARA 2022 NUMA PALAVRA

Apesar dos desafios causados pelo contexto pandémico, os Parceiros mostram-se confiantes no PRE e otimistas para o ano que se avizinha



“Crescimento”

“O nosso modelo de negócios é muito pensado neste sentido. Temos um negócio sustentável, tanto economicamente como ecologicamente. Pretendemos dar aos nossos Parceiros um produto muito mais ecológico, para além da parte da parte financeira. Os recondicionados são sempre uma mais valia. Temos vindo a tentar mudar o pensamento da massa crítica dos nossos Parceiros porque foi realmente difícil começar a vender equipamentos recondicionados em Portugal. Temos equipamentos recondicionados já de oitava geração e que são extremamente recentes. Basta que as pessoas, e principalmente as PME, tenham essa noção para conseguirmos uma grande evolução”.



“Entusiasmo”

“Acho que 2022 vai ser um ano de crescimento. Espero que 2022 seja o ano de voltar ao velho normal. Estamos todos cansados do novo normal. Acho que obviamente a bazuca vai trazer uma primeira vaga de entusiasmo e o dinheiro que vai entrar na economia e vai ajudar muito. É sempre triste quando as empresas fecham, mas no fundo acabam ser por aquelas que não são tão eficazes ou que não se adaptaram tão facilmente e assim acaba por haver mais mercado para as que ficaram”.



“Adaptabilidade”

“Eu acho que para o próximo ano ainda existem muitas incertezas. É cada vez mais importante usarmos tudo o que nós temos à nossa volta para criar valor acrescentado ao cliente. É preciso olhar para o nosso modelo de negócio tradicional e encontrar a inovação dentro daquilo que nós fazemos. Temos a capacidade de juntar a equipa onde ela estiver, garantir um serviço de qualidade e fazer com que tudo funcione. Este vai ser cada vez mais um critério de sucesso para as empresas, e portanto, eu acho que é nisso que nós estamos a trabalhar: ser cada vez mais adaptáveis para depois promovermos um crescimento inerente”.



“Proximidade”

“É muito importante nesta fase perceber quais são as suas necessidades, os seus desafios e trabalhar na proximidade dos nossos Parceiros, das nossas pessoas que nos vão ajudar a definir quais vão ser os nossos investimentos, as soluções e estratégias que vamos criar para tornar o IT menos complexo do lado dos clientes, tendo como consequência um crescimento e a rentabilidade”.



“Foco”

“Este último período e o futuro próximo, vai ser de contínuo crescimento e é muito importante manter o foco no crescimento, nos clientes e nas nossas pessoas que, apesar de todas as vantagens do trabalho à distância, são afetadas pela tal falta de socialização. É fundamental assegurar a qualidade e entrega de valor que se traduzirá num crescimento”.

Microsoft 365 Business Premium potencia produtividade dos colaboradores da Reagro

O M365 Business Premium foi a solução escolhida pela Reagro para auxiliar os colaboradores em trabalho remoto, assegurando a produtividade e a segurança da informação

por Diana Ribeiro Santos

A Reagro dispunha da solução Google Workspace Business Starter, que utilizava como ferramenta de produtividade diferentes versões do Microsoft Office Casa e Negócios (2013, 2016 e 2019) entre os colaboradores.

Com as necessidades impostas pelo teletrabalho, a Reagro teve a necessidade de disponibilizar ferramentas aos colaboradores que se encontravam em casa, assegurando a comunicação e salvaguardando a segurança da informação.

Desta forma, procuram agilizar processos, aumentar a produtividade e garantir a segurança na partilha de documentos.

A SOLUÇÃO

“O M365 Business Premium, é a solução ideal para empresas até 300 colaboradores. Agrega não só as soluções de colaboração - Microsoft TEAMS, OneDrive, SharePoint, Microsoft Intune, Windows AutoPilot – e produtividade de Microsoft 365, como soluções de proteção contra ciberameaças e gestão de dispositivos que são uma necessidade para qualquer organização”, garante Paula Fernandes, Modern Work & Security BG Lead da Microsoft.

O M365 Business Premium proporciona uma solução holística de produtividade e segurança líder de mercado por um preço acessível à realidade do mercado de pequenas e médias empresas em Portugal, reforçando a proposta de valor da Microsoft de capacitar todas as pessoas e organizações a alcançar mais segurança, uma vez que o último ano foi também pautado pelo aumento dos ataques cibernéticos.

Segundo Paulo Sá, IT Manager da PlexIT e Daniel Reis, Business Development Manager, Software, Modern Workplace da Tech Data,



Parceiros tecnológicos desta solução, “após análise de várias soluções concluiu-se que a solução Microsoft 365 Empresas Premium suprimia todos estes pontos e ainda adicionava muitas outras funcionalidades que acrescentavam valor às ferramentas de produtividade e colaboração existentes. Outras soluções equacionadas obrigavam à subscrição de pelo menos três produtos diferentes para atingir o mesmo objetivo, aumentando custos e complexidade de gestão”.

Outra das mais valias já testadas com sucesso é a funcionalidade Windows Autopilot. Através da configuração de um conjunto definido de aplicações a instalar conforme a função do colaborador, foi possível reduzir substancialmente o tempo de preparação de novos equipamentos. Na atribuição de portáteis aos trabalhadores, todas as aplicações necessárias são instaladas após o utilizador efetuar login. Outra das vantagens é poder, por exemplo, instalar ou atualizar aplicações nos dispositivos dos colaboradores sem recorrer a ferramentas de suporte remoto, de forma silenciosa e sem intervenção do utilizador.

Dada a recente implementação desta solução e o vasto leque de funcionalidades oferecidas, existem outras ferramentas que se pretendem implementar e que se consideram mais valias para a empresa. O Azure Information Protection Scanner permite classificar e proteger ficheiros em repositórios de dados da empresa e entrou em roadmap para implementação no Q4 deste ano.

OS RESULTADOS

O negócio da Reagro veio beneficiar com a facilidade de implementação e combinação de várias soluções na mesma subscrição que permitiram à empresa disponibilizar aos colaboradores as ferramentas necessárias para o desenvolvimento diário do seu trabalho, independentemente do local (escritório ou casa). O colaborador dispõe, assim, das mesmas ferramentas, do mesmo tipo de acessos, mantendo o grau de segurança.

A funcionalidade Windows Autopilot permitiu ainda reduzir drasticamente os tempos de preparação dos equipamentos atribuídos a colaboradores.

“O que habitualmente demorava cerca de duas horas foi reduzido a cerca de 20 minutos, sendo apenas necessário certificar que todos os aplicativos foram corretamente instalados. A dispersão que existia entre versões do Microsoft Office (2013, 2016 e 2019) obrigava a cuidados e validações adicionais aquando da aplicação de pacotes de atualização. A uniformização deste aspeto permitiu restringir os testes a apenas uma versão e reduzir em um terço o tempo consumido nessas mesmas validações”, conclui Anthony Valente, Diretor de IT da Reagro. ■

RESUMO

- Com a imposição do teletrabalho, a Reagro sentiu a necessidade de agilizar processos, aumentar a produtividade e garantir a segurança na partilha de documentos;
- O Microsoft 365 Business Premium ofereceu num só produto as funcionalidades necessárias para a continuidade do negócio;
- A funcionalidade Windows Autopilot reduziu ainda os tempos de preparação dos equipamentos atribuídos a colaboradores.

“A escolha do Parceiro certo é essencial para o sucesso”

Para além de suportar a transformação digital das organizações, a OutScope assegura que a adoção da cloud decorre de forma eficaz

por Diana Ribeiro Santos



A OutScope foi criada no início de 2019 com a entrada de novos investidores no capital da Plater IT, uma empresa já existente no mercado há quase duas décadas. A OutScope surgiu com o objetivo de criar uma empresa portuguesa de referência de serviços tecnológicos que assegure as fundações para a transformação digital das organizações, preenchendo o gap existente entre as grandes consultoras e os tradicionais integradores que estão demasiado focados na revenda de produtos.

No final de 2019, a OutScope adquiriu a operação em Portugal da CCS International reforçando a capacidade de engenharia especializada e no início de 2020 lançou o *Lisbon Cloud Competence Center* com o objetivo de otimizar serviços e gerir os ambientes cloud dos seus clientes.

A OutScope tem tido um crescimento significativo, tendo concluído 2020 com 12,5 milhões de euros de faturação e mais de 135 colaboradores. Sendo que mais de 40% das receitas tem origem internacional.

Esta empresa tem atualmente escritórios em Lisboa, Porto, Funchal e em Dusseldorf e estão

presentes, através de Parcerias, noutros países da Europa, em África e na América Latina. Têm clientes nos mais diversos setores de atividade privado e público, destacando-se o setor das telecomunicações, media e tecnologia.

POSICIONAMENTO E PARCEIROS

A OutScope é especializada em quatro áreas tecnológicas: cloud e data center, *intelligent networks*, *digital workplace* e *cyber risk & security*, sendo que os seus serviços cobrem todo o ciclo de vida tecnológico, incluindo consultoria, engenharia e operações. Também presta serviços de gestão de projetos e programas.

Para responder a necessidades específicas de *sourcing* tem no grupo a empresa Hashtag People que é especializada em soluções *talent sourcing*. Esta organização está dividida em duas unidades de negócio verticalmente integradas: Enterprise Technologies Unit (ETU), focada nas grandes e mais sofisticadas organizações em Portugal e no estrangeiro, e a Business Technologies Unit (BTU) focada nas PME portuguesas.

Para suportar os seus serviços tem Parcerias sólidas com os principais fabricantes de soluções tecnológicas, incluindo a Microsoft, a AWS, a

Google, a Cisco, a Red Hat e a Huawei entre outros mais especializados como a Bitsight, a Okta, a Veeam, a Watchguard, a Check Point ou a Palo Alto.

Para cada um destes Parceiros, investe regularmente na formação e certificação dos colaboradores, sendo esta uma forma de reconhecimento de competências em tecnologias chave e ao mesmo tempo uma forma de assegurar a contínua aprendizagem da equipa.

Para Nuno Almeida e Silva, CEO da OutScope as “novas tecnologias são uma grande oportunidade para as organizações neste contexto pós-pandemia, e a escolha do Parceiro certo é essencial para o sucesso”.

O FUTURO

O plano de crescimento da OutScope passa por continuar a suportar a transformação digital das organizações assegurando que a adoção da cloud decorre de forma eficaz e que a sua ciber resiliência e segurança está assegurada, sendo que espera uma aceleração deste processo com os apoios do PRR focados no digital.

Adicionalmente, vê na implementação das redes 5G com uma nova combinação de ambientes cloud e de edge uma grande oportunidade que terá de ser desenvolvida para suportar os inúmeros novos casos de uso.

Em termos de mercados, espera continuar a crescer em Portugal e nos serviços que presta a grandes multinacionais europeias. As capacidades especializadas e a situação privilegiada de Portugal para centros de competência nas suas áreas de atuação são uma grande proposta de valor que as multinacionais valorizem cada vez mais.

Para atingir os seus objetivos, a OutScope vai continuar a atrair o melhor talento para crescer organicamente, mas está também aberta ao crescimento via aquisições que podem acelerar a introdução de novas competências e áreas de negócio. ■

RESUMO

- A OutScope é uma empresa de serviços tecnológicos especializados;
- Tem como objetivo ajudar as empresas no processo de transformação digital;
- É especializada em quatro áreas tecnológicas: Cloud & Data-center, Intelligent Networks, Digital Workplace e Cyber Risk & Security.

DYNABOOK DISPONIBILIZA NOVOS PORTÁTEIS TECRA

A Dynabook anunciou novos dispositivos para a família Tecra – o Tecra A40-J de 14 polegadas e o Tecra A50-J de 15 polegadas. Concebidos para responder às necessidades do trabalho flexível e móvel, os novos portáteis contribuem na mesma medida para a redução da pressão colocada tipicamente sobre os gestores de IT. Ambos os dispositivos foram cuidadosamente pensados para atender aos desafios de segurança e gestão impostos pela mudança acelerada em direção aos modelos de trabalho flexíveis. Graças ao BIOS, fabricado internamente pela Dynabook com funcionalidades de segurança extensivas, como a Trusted Platform Module (TPM) 2.0, a encriptação empresarial e a autenticação facial Windows Hello, os portáteis protegem os utilizadores de ameaças aos dados, ao dispositivo e à identidade, com o acrescento de satisfazerem ainda aos requisitos de segurança de um Microsoft Secured-core PC. Um leitor de cartões opcional adiciona uma camada extra de segurança.

Mesmo com uma força de trabalho dispersa, os departamentos de IT podem acompanhar de perto os dispositivos Tecra dos trabalhadores, através de funcionalidades de gestão inteligente. A Intel Active Management Technology (AMT) permite a fácil gestão de dispositivos – mesmo remotamente. O BIOS da Dynabook pode também ser atualizado e



gerido à distância, para que sejam mantidos os mais elevados padrões de segurança.

O Tecra A40-J e A50-J contam com funcionalidades aprimoradas de desempenho para que os seus utilizadores despachem as suas tarefas na hora. Para além das variantes de alta-performance de 28W do mais recente processador Intel Core de 11.^a Geração, uma seleção de funcionalidades de memória e armazenamento está disponível, incluindo até 32GB de RAM em 2x SO-DIMM DDR4 3200 e até 1TB de armazenamento SSD OPAL 2.0. Adicionalmente, a tecnologia gráfica potenciada pela Intel Iris Xe leva o desempenho dos dispositivos para outro nível, complementada pela nova tecnologia silenciosa de arrefecimento de dupla ventoinha. ■



Hikvision lança novas webcam

cessidades dependendo do tipo de utilizador. De acordo com alguns analistas do setor, espera-se que o mercado global de transmissão ao vivo continue a crescer significativamente nos próximos anos. O aumento da transmissão de vídeo entre cidadãos e empresas de diferentes setores é considerado o principal motor de crescimento do mercado, uma vez que os criadores de conteúdo diversificam o seu material e atividades e conectam-se com o público de novas formas. Além disso, a recente situação vivida em confinamento teve um impacto positivo na indústria de transmissão ao vivo.

Para oferecer videoconferências e transmissões com qualidade, os utilizadores precisam de câmaras com imagens de alta resolução e excelente qualidade de som, capazes de garantir a melhor experiência.

As câmaras webcam são especialmente desenhadas para conferências em remoto. A versão

com controlo PTZ possui zoom ótico 5x, permitindo aos utilizadores apresentar reuniões sem forçar os olhos. Além disso, oferece até cinco *presets* configuráveis que direcionam a câmara de acordo com a pessoa que está a falar. O controlo PTZ também permite que os utilizadores tenham uma visão panorâmica de 330°, ajudando-os a ajustar o seu ângulo de visão facilmente, sem perder nada.

Já a versão fixa é ideal para profissionais, pois oferece uma experiência envolvente e marcante de vídeo e som, com um design elegante. Estas câmaras possuem foco automático e um microfone duplo embutido, garantindo que o áudio e o vídeo estejam sempre nítidos durante apresentações, conferências ou discussões em grupo. A série de webcam Hikvision em forma de cubo Hikvision está desenhada para aplicações de *streaming* ao vivo, e-commerce e jogos. ■

A Hikvision anunciou o lançamento de novos modelos de dispositivos de webcam. A família de produtos é composta por quatro séries diferentes para se adaptar a diferentes cenários e ne-

Lenovo reforça portfólio de portáteis

A Lenovo anunciou novas adições a vários portfólios, nomeadamente o ThinkPad e ThinkVision.

O ThinkPad X1 Extreme Gen 4 foi redesenhado para oferecer mais potência, melhor conectividade e mais opções de configuração em resposta à procura por parte dos clientes. Equipado com os mais recentes processadores Intel Core i9 H-Series vPro de 11.^a geração e disponível com as mais recentes GPU NVIDIA GeForce RTX para portáteis, até 64 GB de memória DDR4 e suporte dual Solid-State Drive (SSD), o X1 Extreme Gen 4 também é oferecido com 5G Wireless WAN opcional para acesso de alta velocidade a dados em cloud.

Com 74% das empresas a planear mudar permanentemente para um trabalho mais remoto, os utilizadores precisam de uma experiência de colaboração melhorada. O X1 Extreme Gen 4 oferece várias opções, graças ao ecrã de 16

polegadas de ponta a ponta até 4K e com suporte Dolby Vision, uma nova webcam FHD, microfones duplos com cancelamento de ruído e um sistema de colunas Dolby Atmos voltado para o utilizador.

Simultaneamente, a Lenovo também apresentou o ThinkPad L13 Gen 2 e L13 Yoga Gen 2 com os mais recentes processadores móveis AMD Ryzen 5000 Series. Projetada para oferecer valor sem concessões, a série L13 ajuda os utilizadores a trabalhar com mais eficiência com recursos focados na produtividade e segurança. Para completar a imagem que aborda os novos estilos de trabalho híbridos, a Lenovo também lançou um o monitor ThinkVision M15 totalmente novo que oferece flexibilidade de um segundo ecrã num pacote altamente portátil, e o monitor ThinkVision T24m-20 e a webcam que, juntos, oferecem um monitor móvel cuidadosamente projetado como uma solução de videoconferência com preço acessível.



A Lenovo também apresentou uma nova linha de dispositivos pessoais acessíveis para o escritório doméstico moderno, sala de aula em casa e muito mais, incluindo o novo IdeaPad 5i Chromebook (14 polegadas) e o mais versátil IdeaPad Flex 5i Chromebook (13 polegadas) 2-em-1 e o monitor móvel Lenovo L15. ■



A HP anunciou as mais recentes workstations portáteis HP ZBook Studio G8, ZBook Fury G8, e ZBook Power G8, concebidas para criadores profissionais e *power users* que necessitam de desempenho, expansibilidade e versatilidade para trabalhar com fluidez em qualquer ambiente. Os criadores de hoje estão empenhados em proporcionar experiências inovadoras e necessitam de tecnologia potente, mas versátil que lhes permita ser mais produtivos e colaborativos. Como

HP LANÇA NOVAS WORKSTATIONS PORTÁTEIS

estes profissionais transitaram dos escritórios tradicionais para ambientes híbridos passaram a necessitar do mesmo desempenho profissional, mas desde qualquer lugar. Com 32% dos colaboradores de escritório a trabalharem a partir de casa num futuro previsível, e 33% dos decisores de TI a relatarem que o suporte ao trabalho remoto é o seu desafio número um, as empresas precisam estar preparadas para apoiar este novo modelo de trabalho.



A HP ZBook Studio permite aos utilizadores criarem desde qualquer lado como nunca antes.

Do teclado ao ecrã, todos os aspetos da ZBook Studio foram concebidos para suportar a criatividade. Renderizar ou visualizar em tempo real, colaborar remotamente, e até mesmo jogar a partir de qualquer lugar – tudo isso é possível. A mais recente ZBook Studio foi concebida e projetada de raiz para satisfazer as necessidades mais exigentes das aplicações e dos fluxos de trabalho mais criativos e proporcionar excelentes experiências de utilização hoje e no futuro.

Já o HP ZBook Fury disponibiliza um desempenho de nível desktop num design fino. Os *power users* podem agora criar, renderizar, editar, e simular com facilidade, ou visualizar conjuntos de dados complexos em movimento. Por fim, o HP ZBook Power disponibiliza aos clientes a opção de melhorarem o seu desempenho profissional com uma ZBook segura, reparável e com capacidade de gestão de nível empresarial. A ZBook Power apresenta um design premium e componentes de nível profissional, incluindo placas gráficas certificadas para as principais aplicações de software. ■

Dificuldade no recrutamento em IT (o problema está nas empresas e não nos colaboradores)

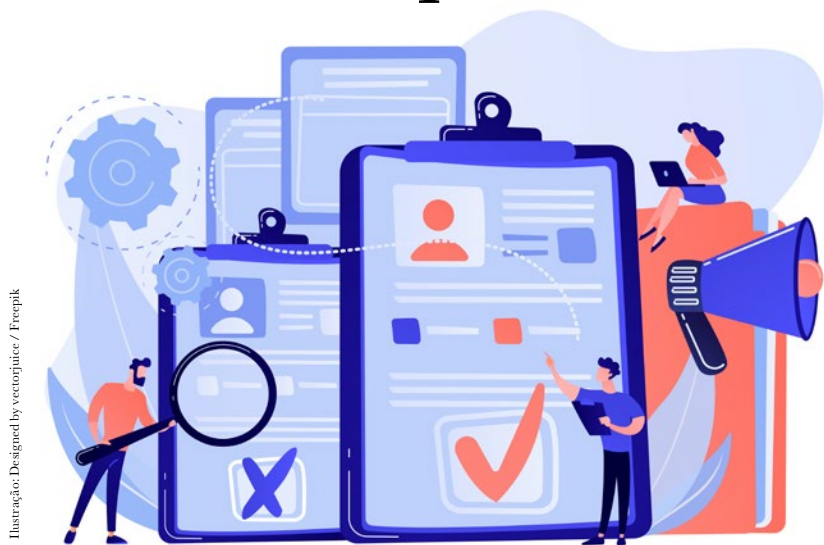


Ilustração: Designed by vectorjuice / Freepik

Muito se tem falado recentemente no problema em recrutar candidatos IT, sobretudo pela sua escassez num mercado cada vez maior e mais agressivo

Alguns *players*, de empresas com bastante impacto mediático abordaram este tema, tendo sido, de alguma forma, bastante criticados (em especial nas redes profissionais/social) sobre esta realidade, nomeadamente sobre a forma como as suas empresas gerem processos de recrutamento. **Mas será que o problema está nas empresas e não nos colaboradores?** Pode ser injusto, mas na maioria dos casos é verdade!

Algumas características/processos, que são fundamentais e que na realidade a maioria das empresas não têm ou não está consciente da sua relevância!

- **Ter uma marca forte e sustentada.** Falamos muitas vezes de *Employer Brand* como um fator diferenciador na altura de atrair e contratar profissionais, mas é

esse investimento que vai refletir o sucesso vs insucesso na altura de contratar. Investir em social media, promover a cultura empresarial constantemente, assim como proporcionar uma boa experiência ao candidato, fará toda a diferença. Uma marca forte e atractiva trará bastantes benefícios também na retenção de talento. A retenção de talento tem obrigatoriamente de ser encarada como core para a sustentabilidade e crescimento das empresas. Todos sabemos quanto custa substituir um bom profissional!

- **Não entrevistar muitas pessoas.** Fazer bem o “trabalho de casa” é meio caminho andando para o sucesso. Fazer uma triagem ajustada, cuidada e sobretudo enquadrada com a realidade da empresa é obrigatório! Não vale a pena contactar centenas de candidatos e falar com dezenas. Ser cirúrgico e realista é estar mais próximo do objetivo.

- **Ser proativo e atrativo para o mercado.** Os *top candidates* estão mais que identificados no mercado e as empresas sabem quem são. Por norma são passivos e bombardeados com pedidos de contacto. Qualquer contacto deve ser sempre muito bem preparado e persuasivo, o que nem sempre acontece. Por outro lado, e num mercado com oferta e procura altamente desequilibrados, é fundamental que as empresas entendam que o factor salarial é também ele um (não só) dos principais motivos que aumentam a possibilidade de sucesso num processo de recrutamento.

- **Rapidez.** Uma posição em aberto durante muito tempo custa dinheiro e causa atrasos na operação. Não desenvolver um processo em demasiadas fases, passar *feedback* constante e tomar uma decisão quando identificam talento é fundamental! Não esperar por outros candidatos, na expectativa que sejam melhores ou mais baratos é um dos maiores problemas das empresas nacionais.

- **Experiência do candidato.** A forma como os candidatos são tratados, desde o primeiro ao último contacto fará toda a diferença na tomada de decisão do mesmo. As empresas têm de ser facilitadoras (não sobrecarregar o candidato com demasiados processos administrativos e burocráticos), éticas (ser transparente sobre o processo de seleção, com respeito e informação constante), *feedback* constante (não ter retorno de um projecto onde estivemos envolvidos é catastrófico para o *Candidate Experience*, e consequente *employer brand*).

A informação e *feedback* constante é fundamental em todas as fases do processo seletivo, e não somente na fase final). Não ter uma cultura de *candidate experience* forte, terá um efeito reputacional devastador.

- O retorno é fundamental em todas as fases do processo seletivo. Por isso, realize *feedbacks* construtivos para os candidatos independente da etapa que o mesmo está.

- **Eficiência no processo de recrutamento.** Eficiência não é só a rapidez na tomada de decisão, mas também na forma como se gere todo o processo interno, desde a parte mais administrativa como na gestão/envolvimento dos diversos interlocutores internos. Quando se inicia um processo de recrutamento externo, a organização (entenda-se *Stakeholders* envolvidos) deverá estar totalmente alinhada com o mesmo.

Num mercado altamente competitivo e desequilibrado, com empresas situadas em qualquer parte do mundo a recrutar cada vez mais em Portugal e a oferecer projectos e salários bastante atractivos, as empresas nacionais tem obrigatoriamente que reconhecer a importância do *Employer Brand*, *candidate experience*, **agilidade** e da **competitividade salarial** se quiserem minorar as dores de cabeça que os processos de recrutamento IT lhes têm trazido. ■

por **Vasco Rodrigues**,
Associate Manager at Michael Page
Information Technology

Brexit e a transferência de dados pessoais da União Europeia para o Reino Unido

A par e passo com o desenvolvimento tecnológico têm surgido diversos desafios para as empresas, fortemente marcados pelos fluxos de dados pessoais. Em particular, as transferências de dados pessoais são comuns nas atividades empresariais e em grande medida nas empresas tecnológicas, e materializam-se na partilha ou comunicação de dados pessoais de clientes, trabalhadores, Parceiros, fornecedores, prestadores de serviços, entre outros



Ilustração: Designed by statline / Freepik

Na última década temos assistido a um esforço por parte do legislador europeu em acompanhar o fenómeno da circulação de dados num mundo cada vez mais globalizado e tecnológico. Os desafios têm sido muitos e são notórias as iniciativas de adaptação à velocidade de circulação de dados pessoais e à correspondente necessidade de assegurar a sua proteção.

O Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD) é resultado desse esforço de adaptação e tem tido um expressivo impacto no mundo empresarial, sobretudo na forma como as empresas tratam e partilham dados entre si. Uma das regras que resulta do RGPD é a de que são livres as transferências de dados pessoais entre empresas localizadas na

União Europeia ou no Espaço Económico Europeu.

A mesma regra já não se aplica, porém, a transferências de dados pessoais por empresas situadas na União Europeia ou Espaço Económico Europeu para países terceiros. Estas últimas têm sido proibidas, salvo se o país de destino for reconhecido pela Comissão Europeia como um país que assegura um nível de proteção adequada dos dados pessoais e, portanto, lhe aplique uma decisão de adequação, ou que o exportador de dados apresente determinadas garantias para as referidas transferências (ressalvando ainda outras exceções que não se adequam a empresas que exportam dados com regularidade).

O Brexit trouxe uma série de mudanças no panorama europeu e muitos desafios para as empresas.

Desafios que se refletem também no plano das transferências de dados pessoais.

A saída do Reino Unido da União Europeia significa, nesse plano, que as sobreditas transferências, que antes eram livres ao abrigo do RGPD, sofrerão agora alterações relevantes.

A fim de resolver o impasse quanto ao novo cenário para transferência de dados para o Reino Unido, os Estados-Membros estabeleceram um acordo provisório (de Comércio e Cooperação União Europeia - Reino Unido) que determinou que as transferências da União Europeia, Islândia, Lichtenstein e Noruega para o Reino Unido não fossem tratadas como transferências para um país terceiro.

Paralelamente, a Comissão Europeia avançou com um processo para adoção de uma decisão de adequação para as transferências de dados pessoais entre os países da União Europeia e o Reino Unido e já tinha divulgado um projeto de decisão.

No passado dia 28 de junho, a Comissão Europeia anunciou em comunicado, por fim, que adotou duas “decisões de adequação”, uma ao abrigo do RGPD e a outra da Diretiva n.º 2016/289 (relativa ao tratamento de dados pessoais pelas autoridades competentes para efeitos de prevenção, investigação, deteção ou repressão de infrações penais ou execução de sanções penais), reconhecendo, assim, que o Reino Unido assegura um

nível de proteção adequado aos dados pessoais transferidos desde a União Europeia para aquele país.

A decisão de adequação dependerá do cumprimento pelo Reino Unido de determinadas condições, designadamente, que garanta o mesmo nível de proteção aos dados pessoais conferido ao abrigo da legislação europeia.

Estima-se mesmo que, observadas determinadas circunstâncias, no final do período de transição previsto pelo acordo “pós-Brexit”, as transferências de dados pessoais para o Reino Unido serão livres, sem necessidade de autorizações ou garantias adicionais.

Esta é, sem dúvida, uma boa notícia para as empresas, em especial para as empresas tecnológicas que importam e exportam dados pessoais para o Reino Unido.

É de notar, porém, que a decisão da Comissão Europeia salvaguarda situações “em caso de divergências futuras” e limita a duração da decisão de adequação a quatro anos, portanto, a referida decisão expirará a 27 de junho de 2025. ■



por **Rita Serrano**,
Associada Sénior
do departamento de TMT da CCA

Tecnologias cada vez mais inteligentes



por **David Sardinha**,
Business Development Manager
Hikvision

Somos cada vez mais tecnológicos. A tecnologia, bem utilizada, ajuda a melhorar a qualidade de vida das pessoas; Na verdade, essa deveria ser a sua principal função. O interessante do momento em que vivemos é que estamos a dar um salto qualitativo. Isto porque os aparelhos “aprendem” e ficam melhores com a experiência.

O surgimento da inteligência artificial e do deep learning elevou-nos a outro nível do jogo. A tecnologia é capaz de analisar centenas, milhares, milhões de dados, de situações, combinações e analisar os resultados. Isto permite melhorar a resposta em função da situação detectada.

O mundo do vídeo não é estranho a essa tendência. As câmaras de vídeo há muito que deixaram de ser objetos passivos, meras testemunhas de coisas que acontecem. Graças aos algoritmos de *deep learning*, essas câmaras “entendem” o que está a acontecer e são capazes de implementar um protocolo de ação com base no que percebem. Essa inteligência é o que permite detectar infrações de trânsito, atuar quando um intruso for encontrado numa área proibida ou acionar o sistema de combate a incêndio e avisar os bombeiros quando ocorrer um aumento de temperatura acima do normal.

As câmaras de hoje em dia multiplicam as suas funcionalidades: controlam o tráfego, vigiam a presença de intrusos ou estranhos em casas e empresas, detectam elementos de reconhecimento (o rosto de uma pessoa, a matrícula de um carro, o formato de um pacote) para controlar o acesso a um recinto, monitorizam a temperatura de certas plantas industriais para evitar riscos de incêndio ou explosão... São até capazes de reconhecer se uma pessoa está ou não a usar máscara. E depois de detectar qualquer uma dessas situações — o que na gíria chamamos de eventos —, dão o aviso correspondente para que se inicie um protocolo previamente estabelecido.

Existe outro elemento muito interessante e tremendamente útil: a compilação de dados, a sua

análise estatística e a criação de conclusões a partir de todos esses dados. Ou seja, *big data*: se as câmaras fornecem informações em tempo real dos eventos que captam - quantos veículos passam por determinado ponto, de que tipo são, a que horas do dia há mais densidade... - e podemos recolher essas informações para analisar estatisticamente, então aproveitamos para melhorar a gestão. Não importa se estamos a falar de engarrafamentos ou da quantidade de clientes que passam por uma loja.

Para que tudo isso seja possível, os dispositivos devem estar conectados entre si, e ser capazes de “conversar” entre si, de interagir. O que está por trás de todos esses processos são as tecnologias de informação cada vez mais eficientes - uma interconexão de todos os dispositivos e o envio de informações em tempo real. Os desenvolvimentos de software estão a tornar-se mais eficientes quando se trata de recolher dados, analisá-los e tirar conclusões. São processos complexos do ponto de vista técnico, mas, para os utilizadores, são simples e intuitivos. A dificuldade é resolvida pelos engenheiros, mas essa dificuldade não chega ao cliente.

A tudo o que foi dito até agora, deve agregar-se mais um ingrediente: a nuvem, que também contribui para facilitar o trabalho dos utilizadores. Trabalhar na nuvem traz-nos comodidade em muitos aspectos: sem necessidade de realizar instalações caras, sem necessidade de hardware ou espaço em servidores. Tudo é facilmente escalável... a manutenção e as atualizações são feitas remotamente.

Hoje em dia, se tomarmos as devidas precauções em relação à cibersegurança, a nuvem pode ser um ambiente tão seguro - ou mais - do que as instalações de computação de qualquer empresa.

Inteligência artificial, *deep learning*, *big data*, conectividade, nuvem... É claro que as tecnologias da informação definem o padrão para a evolução e ajudam-nos a viver melhor. ■



Nem tudo vai para a nuvem

Cada caso é um caso. Cada empresa é uma empresa. Não há uma solução única para todas as organizações e é por isso que os Parceiros têm o importante papel de perceber as operações dos seus clientes, as suas necessidades e aconselhar o que melhor se adequa ao que precisam dentro do orçamento que têm disponível.

É um facto que o mercado de cloud está a crescer rapidamente. A transformação digital acelerada que foi posta em marcha durante a pandemia obrigou muitas empresas a adotarem as soluções que respondiam às necessidades de curto prazo. Agora, com a realidade a acalmar gradualmente, as organizações vão ter de repensar a sua estratégia futura.

Ao longo dos anos, foram muitos os fabricantes que defendiam que tudo deveria ir para a cloud. O tempo mostrou que não é bem assim e que nem tudo deve ir para a nuvem. Mais uma vez, cada caso é um caso.

Muitas empresas continuam a apostar nos seus data centers privados *on-premises*. Ter o seu próprio data center, dentro das suas instalações e mantidos por si próprios (ou pelos seus Parceiros) é, para várias organizações, a melhor decisão para a continuidade e disponibilidade de negócio. Tudo depende dos requisitos que precisa e da realidade que vive.

Uma empresa que está algures no ‘meio’ do país, longe de tudo, não terá certamente a mesma disponibilidade de velocidade que uma empresa que está no centro de uma grande cidade. Para essa empresa, a cloud pode ser uma opção viável para serviços que não precisem de uma disponibilidade imediata. Para essas organizações, talvez uma solução totalmente *on-premises* ou híbrida seja a melhor solução.

Como sempre, são os Parceiros que têm de perceber a melhor solução para os seus clientes e aconselharem a melhor estratégia. Cabe aos Parceiros ter o conhecimento necessário para ajudar os seus clientes que, muitas vezes, contam com estruturas de IT reduzidas que têm de gerir tudo e mais alguma coisa. Será o Parceiro o responsável por estar atualizado sobre as mais recentes atualizações e tendências de mercado e, em conjunto com o cliente, perceber o que melhor se encaixa nas necessidades.

Num mundo em que (quase) tudo vai para a cloud, apostar no mercado do *on-premises* pode não fazer sentido. Mas as necessidades das empresas não são todas iguais e o que faz sentido num lado, não faz no outro. É preciso perceber o que cada caso e cada empresa pedem e precisam. ■

por **Rui Damião**

ANCHOR



Tão falso que parece mesmo verdadeiro

Em português, chamam-se boatos, mas o nome porque são mais conhecidos é o de *fake news* e são, na maioria dos casos mais conhecidos até agora, associados às áreas da política ou da saúde. Mas se forem, com o uso dos meios disponibilizados pela IA mais recente, apontados às empresas?

Em março de 2019, o CEO de uma firma do setor energético do Reino Unido recebeu uma chamada urgente do seu chefe, o CEO da sede na Alemanha, com instruções para ser efetuada uma transferência de duzentos e vinte mil euros para um fornecedor na Hungria. A operação, urgente, precisava de ser concluída dentro de uma hora. Uma vez que o CEO do Reino Unido reconheceu a voz e a forma de falar do seu superior, autorizou imediatamente a transferência. Infelizmente, o CEO do Reino Unido não estava a falar com o chefe: estava a falar com um agente criado por IA.

A tecnologia de *deep fake* avançou consideravelmente nos poucos e curtos anos desde então. As ferramentas necessárias também se tornaram muito mais acessíveis. Tudo o que é necessário para produzir uma imagem ou vídeo falso convincente é um computador razoável, eventualmente uma

conta num fornecedor de cloud e uma boa coleção imagens ou gravações do alvo. São até bem conhecidas as Apps móveis que incorporam *deep fake* para colocar os utilizadores em cenas célebres de filmes, por exemplo. Isto torna os executivos das empresas particularmente vulneráveis. Os executivos das empresas, pela sua função de representação, têm normalmente uma vasta gama de imagens e gravações disponíveis a público, muitas vezes nos sites das próprias empresas. Isto poderá proporcionar aos criadores de *deep fakes* todo o material de que necessitam para criar gémeos digitais.

É apenas uma questão de tempo que estes ataques aconteçam no espaço empresarial. Imaginem-se os danos reputacionais para uma empresa, até possíveis manipulações de bolsa, se surgirem imagens ou declarações alteradas de um CEO. Mesmo que seja temporário, até ser desmentido, a falsificação persiste na Internet, como persistem atualmente as notícias falsas, tão difíceis e custosas de rebater. O *ransomware* pode ser a grande ameaça de hoje, mas a extorsão ou difamação baseada em *deep fake* será, mais do que provavelmente, o seu grande e potencial sucessor. A prevenção, neste caso, não vai ainda tarde demais. ■

por **Henrique Carreiro**

01

GTI - V-VALLEY PORTUGAL ASSINA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A RED HAT



A GTI – V-Valley Portugal anunciou um novo acordo com a Red Hat, principal fornecedora mundial de soluções de código aberto. A Red Hat apresenta não só soluções hybrid e multicloud baseadas em containers, automação, Data Services, Linux e middleware, como oferece serviços de apoio, formação e consultoria. A Parceria permite complementar a oferta da empresa ao nível do modelo de negócio tradicional e de subscrição, disponibilizando igualmente aos seus Parceiros, o acesso às soluções. Já a Red Hat beneficia da experiência e da liderança da GTI, e da cobertura de Canal na conta de SMB e SME.

02

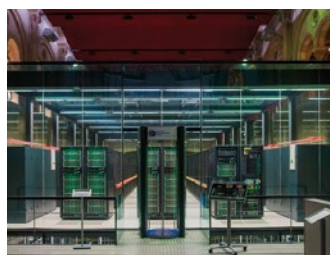
COLT ELEVA INOVAÇÃO DAS REDES DE COMUNICAÇÕES



A Colt anunciou a transformação da rede mundial IQ Packet Network através da implementação do hardware de ponta Silicon One da Cisco, com tecnologia pluggable 400G OpenZR+ e o software Segment Routing MPLS em toda a rede. A Colt acelera, assim, a integração de soluções de ponta de hardware e software com os recursos da tecnologia 400G para disponibilizar ofertas mais ricas de banda larga e conectividade definida por software a clientes em todo o mundo. Com a iniciativa, a Colt é pioneira na adoção e testes da tecnologia da Acacia para ligações de longo curso com mais de 200km entre áreas metropolitanas.

03

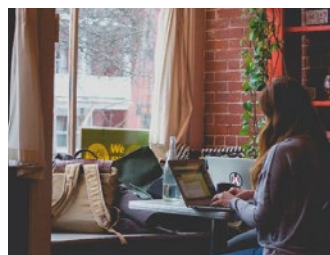
CHECK POINT LANÇA NOVO SOFTWARE PARA PROTEÇÃO PARA CENTROS DE DADOS HÍBRIDOS



A Check Point expandiu as funcionalidades da solução Quantum Hybrid Data Center Security de forma a garantir proteção para centros de dados híbridos complexos com operações automatizadas e uma plataforma ultra-escalável. O novo software R81.10, Check Point Quantum Maestro 175 e Check Point Quantum Smart-1 Security Management conferem maior flexibilidade aos negócios para mover fluxos de trabalho em segurança entre centros de dados e serviços cloud. As empresas podem permitir que as aplicações e dados corporativos sejam entregues ponto-a-ponto com melhor tempo de resposta e custos mais baixos.

04

SOLUÇÕES AVAYA ASSISTEM TRABALHO HÍBRIDO COM TECNOLOGIA E SERVIÇOS COLABORATIVOS



As soluções Avaya alocam novas tecnologias e multiexperiências que possibilitam uma comunicação mais ágil, com processos simplificados. Permite que os funcionários comuniquem, colaborem e compartilhem informações virtualmente, com qualquer dispositivo a partir de várias geografias. O Avaya Cloud Office by Ring Central é uma solução de UCaaS que pode ser conectado a várias aplicações e diretamente à cloud, para programar videochamadas. Com tecnologia de IA, surge o Avaya OneCloud CCaaS, plataforma de multiexperiência, e o Avaya Spaces, plataforma de videoconferências, que pode ser complementada com NVIDIA.

05

LENOVO LANÇA NOVO PROGRAMA DE PÓS-VENDA EM PORTUGAL



A Lenovo Elite chegou a Portugal e vinca-se por uma estratégia focada na satisfação dos clientes. Com o mote “Compre Lenovo, Compre o Melhor!”, o serviço de pós-venda da marca garante que, caso um dispositivo desenvolva alguma avaria durante o primeiro ano de utilização, a empresa responsabiliza-se, não só pela reparação total do equipamento, como pela devolução do dinheiro investido na compra, com um reembolso limitado de mil euros para portáteis e 300 euros para tablets. A campanha está disponível até dia 30 de abril de 2022, sendo necessário registar o equipamento no prazo de 15 dias após a compra. ■

Julho 2021 | n.79

itchannel.pt



Diretor: Jorge Bento

Edição: Rui Damião - rui.damiao@medianext.pt

Senior Contributor: Henrique Carreiro

Jornalistas: Diana Ribeiro Santos, Margarida Bento, Maria Beatriz Fernandes

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:

David Sardinha, Rita Serrano, Vasco Rodrigues

**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 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal n.º: 368072/13

Impressão e acabamento: Grafisol - Edições e Papelarias, Lda. - Sintra

Expedição: Porenvél, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 40€, Estrangeiro 90€

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



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

Tiragem: 2 148 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



Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital



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



Membro da API - Associação
Portuguesa de Imprensa

IT-SECURITY

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



CPCDi

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



Performance
Estabilidade
Potência



OS GAMERS PEDEM. O CORE i9 FAZ.

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

WWW.CPCDI.PT

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

Conheça a APP CPCDI

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



Technology
Provider
Platinum 2020

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



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