



Tenha um Natal acima das nuvens com o **LG gram**

15" | 16" | 17"

- Ecrã Touch (15")
- Apenas 1.1kg (15")
- Ecrã XXL 16:10 (16",17")
- Bateria até 21h (16")
- Porta Thunderbolt™ 4
- Teclado numérico (15",16",17")
- Ultra-resistente



29"

OFERTA

(PVP 229,99€) **LG UltraWide™ Monitor**

Campanha válida até 9 de janeiro de 2022.



Plataforma Intel® Evo™



Soluções
Segurança
Vodafone

Conseguimos detetar vulnerabilidades no seu sistema de segurança?

VULNERABILITY ASSESSMENT. Sim, o Vulnerability Assessment é um scan automático que o ajuda a conhecer a sua exposição a vulnerabilidades, erros de configuração e problemas de conformidade.

vodafone.pt/business



Together we can
vodafone
business

ESPECIAL

A ABORDAGEM HÍBRIDA DA CLOUD



ARROW



CLARANET



IBM



LENOVO



LOGICALIS



MICROSOFT



PALO ALTO



SCHNEIDER ELECTRIC



SONICWALL

TEM A PALAVRA



Rui Pinho,
Fortinet

REPORTAGEM



IBM Partner Ecosystem
Summit 2021

EM FOCO



Os melhores produtos
de 2021

MICROSOFT PORTUGAL ANUNCIA NOVO DIRETOR-GERAL



Protagonistas A Microsoft anunciou a nomeação de Andres Ortolá como novo Diretor-Geral da Microsoft Portugal, substituindo Paula Panarra a partir de 1 de janeiro de 2022. A responsável portuguesa assume agora a posição de Diretora Global de Vendas de Business Applications no segmento de Retalho e Bens de Consumo.

ATOS PORTUGAL NOMEIA RESPONSÁVEL PELA GESTÃO DO CANAL



Protagonistas A Atos anunciou a nomeação de Rui Filipe Matos Leitão como responsável pela gestão do Canal na área tecnológica das Comunicações Unificadas e Colaboração, a gama de produtos Atos Unify. Com vários anos de experiência no sector das TIC, antes de integrar a equipa da Atos Portugal, Rui Leitão foi Enterprise Solutions Manager na Huawei Technologies Portugal.

CAPGEMINI NOMEIA NOVO HEAD OF SAP BUSINESS LINE PARA PORTUGAL

Protagonistas No âmbito da sua estratégia de crescimento e desen-



volvimento do negócio no mercado nacional, a Capgemini Portugal anuncia que Luís Monção é o seu novo Head of SAP Business Line & Packaged Solutions. Licenciado em Gestão pela Universidade Católica do Porto, possui um MBA pela Cass Business School em Management. Antes de ingressar na Capgemini Portugal, Luís Monção era International Sales Manager da Roff onde entrou em 2009.

INFINIDAT TEM NOVO VICE-PRESIDENTE EXECUTIVO PARA A EMEA

Protagonistas A Infinidat anunciou, em comunicado, a nomeação de Richard Bradbury como novo vice-presidente executivo para as regiões da EMEA, Ásia Pacífico e Japão. Tirando partido da sua ampla experiência em armazenamento em empresas como a Hitachi ou a EMC, Bradbury será responsável pela estratégia de cres-



cimento do negócio da Infinidat na Europa, Médio Oriente, Japão, Austrália, Nova Zelândia e outros mercados emergentes.

CLARANET NOMEIA NOVA DIRETORA DE RECURSOS HUMANOS EM PORTUGAL

Protagonistas Catarina Graça é a nova Diretora de Recursos



Humanos da Claranet Portugal, assumindo funções num período de grande crescimento da empresa, que conta com mais de 800 profissionais, nota o comunicado enviado à redação. A nova Diretora de Recursos Humanos possui uma licenciatura em Engenharia da Linguagem e do Conhecimento pela Faculdade de Ciências da Universidade de Lisboa, e uma pós-graduação em Comunicação Organizacional pela Universidade Católica.

KYNDRYL ANUNCIA PARCERIA ESTRATÉGICA COM A MICROSOFT

Parcerias A Kyndryl e a Microsoft anunciaram uma Parceria estratégica global para trazer ao mercado soluções desenvolvidas na Microsoft Cloud, de forma a acelerar a adoção da cloud híbrida, modernizar aplicações e processos, apoiar cargas de trabalho críticas e fornecer experiências modernas de trabalho para clientes. É de notar que esta é a primeira Parceria da Kyndryl desde a sua separação da IBM durante o mês de novembro.

ESPRINET ULTRAPASSA ESTIMATIVAS DE RENTABILIDADE PARA 2021

Resultados A Esprinet anunciou os seus resultados trimestrais, que ultrapassam as estimativas de rentabilidade para 2021, com um Adj. EBITDA superior a 83 milhões de euros, face aos 80 milhões de euros anteriores. Além disso, apresentou o seu Plano Estratégico para 2022-2024, que prevê um aumento da rentabilidade em 50%.

LENOVO ATINGE NOVOS RECORDES DE RECEITA

Resultados A Lenovo anunciou que a receita antes de impostos foi de 742 milhões de dólares, um aumento de 58% comparativamente ao período homólogo, e a receita do Grupo continuou a sua trajetória de crescimento, atingindo os 17,9 mil milhões de dólares, um aumento de 23% no comparativo anual.

NFON ASSISTE A CRESCIMENTO POSITIVO EM 2021

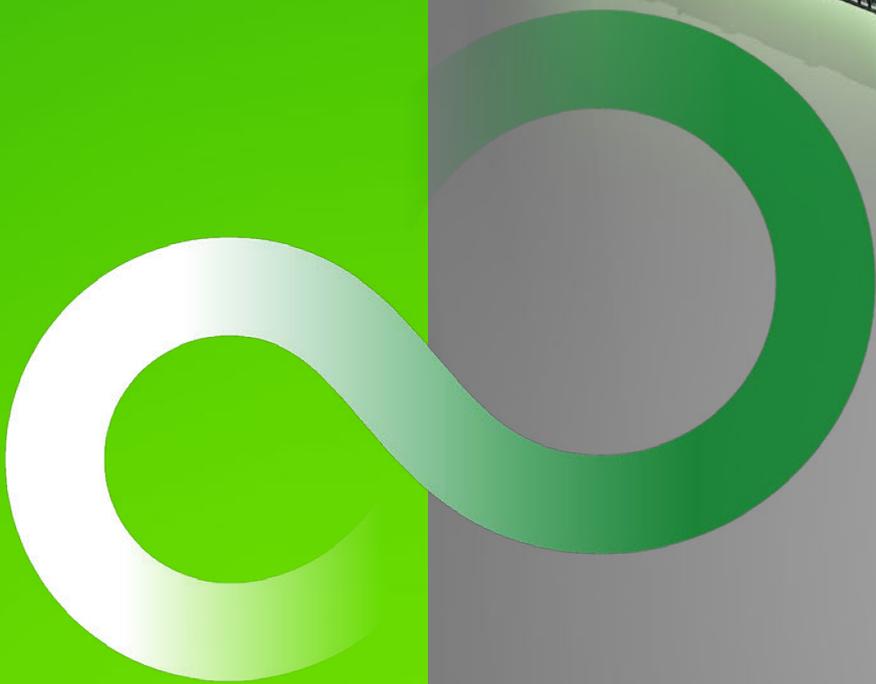
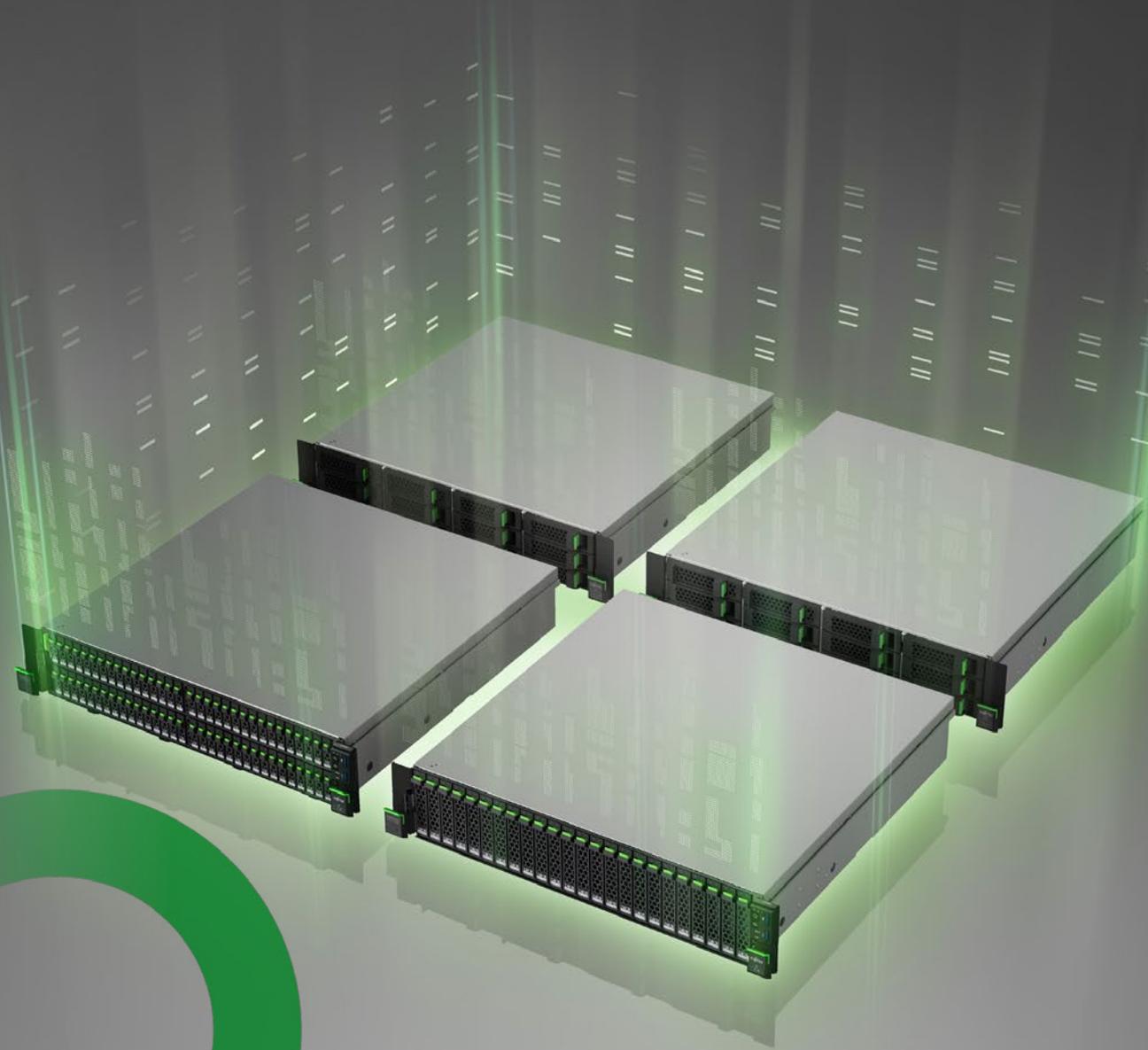
Resultados A NFON continua a implementar a sua Estratégia de Crescimento para 2024 e reforça a presença no mercado europeu de Contact Center. Nos primeiros nove meses do presente ano financeiro, a empresa assistiu a um crescimento positivo, com um aumento da receita recorrente de 15,7% para 50,6 milhões de euros, que equivale a uma parcela de receita total de 89,5%. O EBITDA ajustado da empresa é de 2,8 milhões de euros, cerca de 11% acima do nível do ano anterior.

COMISSÃO EUROPEIA QUER APOIAR FINANCIAMENTO DO SETOR DOS SEMICONDUTORES

Mercados Numa medida contra a agravada escassez de semicondutores, a União Europeia anunciou que pretende apoiar e incentivar o setor dos semicondutores, colmatando lacunas de financiamento através do financiamento, por exemplo, de novas fábricas. Devido à elevada dependência da UE de chips asiáticos, a escassez global tem sido particularmente severa no continente europeu, atrasando a produção de equipamentos em diversas indústrias, como os automóveis ou os smartphones, e levando a um aumento considerável dos preços. ■



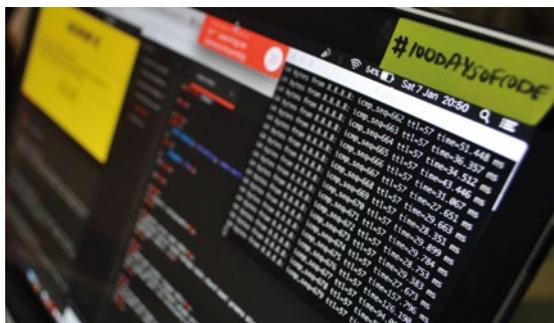
Servidores Fujitsu PRIMERGY e Windows Server 2022



Modernize with Windows Server 2022 –
The cloud-ready operating system that boosts on-premises investments with hybrid capabilities.

CHECK POINT LANÇA PORTAL DE FORMAÇÃO

O portal Mind, da Check Point, é uma plataforma para utilizadores aprenderem com os especialistas da indústria e que permitirá colmatar a escassez global de competências de cibersegurança



A Check Point anunciou o lançamento da Check Point Mind, um portal de formação e conhecimento, em colaboração com 200 dos mais reconhecidos Parceiros de formação do mundo. Os utilizadores podem inscrever-se através do portal e gratuitamente,

e escolher a partir de uma vasta gama de cursos e programas disponíveis de mais de 200 Parceiros.

A lacuna de competências e profissionais qualificados no setor de cibersegurança é um problema que tem vindo a ser reconhecido. Em agosto de 2021, nos Estados Unidos, o presidente Joe Biden reuniu com várias empresas de tecnologia para discutir, entre outras questões, a necessidade de contratar e formar mais profissionais da área. Estima-se que, no mundo, o défice de profissionais de cibersegurança ronde os 2,72 milhões.

“Com o crescendo contínuo dos ciberataques e a maior sofisticação das ciberameaças, a Check Point Software, como potenciadora de cibersegurança, está comprometida com a educação para a cibersegurança e a acessibi-

lidade do conhecimento”, afirma Liat Doron, Vice President, Learning and Training, Check Point Software Technologies, em comunicado. “Através da Check Point Mind, procuramos equipar qualquer pessoa, desde estudantes a C-Level executives, com conhecimento para a cibersegurança e qualificações que vão ao encontro da procura global por profissionais do setor”.

Entre os programas que podem ser encontrados no portal da Check Point Mind, encontra-se:

- **CISO Academy:** um programa de educação global para *C-level executives* para ajudar a dominar todos os tipos de práticas de segurança cibernética;
- **HackingPoint:** um programa de educação global para peritos de cibersegurança para ajudar a dominar todos os tipos de técnicas de Pen Testing e práticas de cibersegurança;
- **SecureAcademy:** educação em cibersegurança em Parceria com as principais instituições de ensino superior do mundo;
- **CyberPark:** uma seleção de Parcerias e desafios em formato gaming que permitem aos utilizadores aprender sobre desafios de segurança. ■

GASTOS EM IT NA EMEA AUMENTAM 4,7% EM 2022

As previsões da Gartner apontam que os gastos em IT na EMEA deverão chegar a 1,3 biliões de dólares em 2022

Numa discussão ampla sobre as tendências macroeconómicas do mercado de IT na EMEA durante o IT Symposium/Xpo EMEA, os analistas da Gartner anunciaram que os gastos com IT na região deverão chegar a 1,3 biliões de dólares em 2022, um aumento de 4,7% face a 2021. Estima-se também que a taxa de crescimento para 2022 seja mais lenta do que em 2021, em que se prevê que cresça 6,3%.

Segundo as previsões da Gartner, a maior mudança deve-se mover de uma perspetiva de quantia do financiamento para como o IT é financiado. “O IT está a transitar de apoiar o negócio para ser o negócio — o que significa que os gastos em tecnologia passam de um custo de operações (venda, geral e administrativo [SGA]) para um custo de receita (COR), ou possivelmente o custo dos bens vendidos (COGS)”, disse John Lovelock, vice-presidente de investigação da Gartner. “Os CIO têm de realizar um ato de equilíbrio, poupar dinheiro e expandir as receitas”, completa.

Estima-se que, na EMEA, os gastos com software empresarial tenham o maior crescimento em 2022, impulsionado pelo aumento dos gastos em cloud. “Desde o início da pandemia, a entrega de cloud tem demonstrado elasticidade e flexibilidade. Aumentou quando necessário e escalou quando preciso”, afirma Lovelock, acrescentando que “os CIO usarão cada vez mais alternativas em cloud para garantir mais rapidez para demonstrar o valor dos seus investimentos em IT”.

As previsões notam um aumento de 12,5% nos gastos com a cloud empresarial em 2022. A Infrastructure-as-a-Service (IaaS) e Desktop-as-a-Service (DaaS) deverão ser os dois segmentos em que as organizações da EMEA vão aumentar mais as despesas, atingindo um crescimento de 32,3% e 31,1%, respetivamente. ■





HUAWEI IdeaHub

New Style **Smart Office**

HUAWEI IdeaHub — uma ferramenta de produtividade em smart office - bundle de gravação inteligente, vídeo de alta definição (HD) conferência e partilha sem fios. Vencedor de um prémio Red Dot em 2020, o IdeaHub foi projetado para se adequar a qualquer ambiente.

Transforme facilmente salas de conferência, escritórios executivo e open spaces em espaços inteligentes.

HUAWEI IdeaHub Board — uma tela de luz suave 4K e placa inteligente projetada para colaboração e criação: um espaço onde pensamentos renovados e novas ideias podem ser trazidos à vida.

Promoção Fast Track



Entrega rápida de Switches e WiFi6 da Huawei!

A Arrow e a Huawei Enterprise garantem a entrega de Switches Cloud Engine e Air Engine WiFi 6 em apenas 2 semanas!

A Arrow e a Huawei Enterprise, 2º fabricante a nível mundial de switches, apresentam-lhe a nova promoção Fast Track de Switches e Wi-Fi 6, com processadores de Inteligência Artificial incorporados, para construir redes centradas nos serviços que aceleram a transformação digital e o preparam para a chegada do 5G... com apenas 2 semanas de tempo de entrega!

AGORA DISPONIVEL ATÉ AO FINAL DO ANO

CONDIÇÕES:

- Promoção válida até 31 de dezembro de 2021;
- Promoção limitada ao stock existente;
- Entrega em 2 semanas a partir da data de realização do seu pedido.

Arrow Portugal

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

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

ARROW

 **HUAWEI**

KYNDRYL CONCLUI DESVINCULAÇÃO DA IBM

Desde novembro que a Kyndryl é uma empresa independente da IBM, estando agora a ser negociada na Bolsa de Valores de Nova Iorque (NYSE)

A Kyndryl anunciou que concluiu o seu *spin-off* da IBM anteriormente anunciado e começou a negociar esta quinta-feira como uma empresa independente na Bolsa de Valores de Nova Iorque sob a denominação “KD”.

“Estamos entusiasmados com o facto de a Kyndryl ser hoje uma empresa independente – com 90 mil dos melhores e mais brilhantes profissionais, um forte balanço patrimonial e um caminho para o crescimento”, explicou, em comunicado, Martin Schroeter, presidente e CEO da Kyndryl. “Há uma necessidade grande e crescente de serviços de transformação digital, e a nossa experiência global incomparável na criação, gestão e modernização de sistemas de informação de missão crítica posiciona-nos bem



num mercado que se expandirá para mais de 500 mil milhões de dólares em 2024. Estamos ansiosos pelo que está para vir, com uma em-

presa mais plana e mais rápida que está no centro do progresso para os nossos clientes e para o mundo”.

Em comunicado, a empresa explica que a Kyndryl é lançada como o maior fornecedor de infraestrutura de TI do mundo, com uma abordagem diferenciada que integra desenvolvimento, segurança e operações. Os 90 mil profissionais da Kyndryl em todo o mundo fornecem consultoria, implementação e serviços geridos de classe mundial a mais de quatro mil clientes globais, incluindo 75% da Fortune 100 e empresas líderes de serviços financeiros, telecomunicações, retalho, companhias aéreas e automóveis.

“A Kyndryl começa como um Parceiro de confiança de empresas líderes em Portugal e uma equipa local com competências técnicas e experiência inigualáveis”, disse José Manuel Paraíso, Country General Manager da Kyndryl Portugal. “Tenho a honra de liderar a Kyndryl Portugal, onde estamos empenhados em fornecer serviços de TI excepcionais aos clientes em estreita colaboração com o nosso amplo ecossistema”. ■

JP.IK LANÇA DISPOSITIVOS COM WINDOWS 11 SE

Os dispositivos Turn T303 e Leap T304, da JP.IK, são pioneiros na adoção da nova edição do sistema operativo Windows 11 especialmente desenvolvido para o mercado da educação

A JP.IK e a Microsoft uniram-se numa Parceria para trazer ao mercado uma solução inovadora, segura e acessível que aborda não apenas algumas das maiores preocupações de professores, pais e alunos, mas que também melhora o acesso democratizado a um conjunto de ferramentas essenciais para a jornada de aprendizagem de qualquer criança.

Simplificado e otimizado para uso por professores e alunos, com menos distrações e melhores opções de gestão para as escolas enviarem os seus conteúdos e aplicações para os dispositivos: estes são alguns dos fatores diferenciadores do Windows 11 SE, a solução mais recente da Microsoft para tecnologia educativa.

Projetado com o desempenho dos alunos em mente, o Windows 11 SE otimiza o papel das escolas na gestão integrada dos seus dispositivos,



controlando o acesso ao conteúdo extracurricular, garantindo maior segurança e sucesso escolar.

Esta nova edição, projetada para liderar o foco na educação, garante uma experiência interconectada em sala de aula através da nuvem, integrando aplicações essenciais de conectividade e comunicação dentro da sala de aula. Esta gestão coordenada melhora a eficiência da escola e a tecnologia de assistência sem nenhum custo adicional.

Jorge Sá Couto, presidente da JP.IK, afirma que “a Microsoft e a JP.IK compartilham a ambição de fazer sempre mais e melhor para otimizar a tecnologia na educação. Com o Windows 11 SE fazemo-lo considerando não apenas o sucesso escolar dos jovens, mas também o dia-a-dia da escola, através da simplificação de tarefas para os profissionais da educação e administradores de TI que gerem, localmente, todos os desafios da atividade. Por isso é com grande entusiasmo que materializamos o Windows 11 SE nos nossos dispositivos, de Portugal para o mundo”. ■

Porquê escolher Surface para empresas?

Surface é desenvolvido a pensar no trabalho híbrido



Produtividade



Segurança e Gestão



Sustentabilidade

Menos 20% de falhas de segurança

Reduza os ataques informáticos com ferramentas de Segurança e Gestão do Microsoft 365

Menos 17% de custos em segurança endpoint

Diminua os custos ao conjugar Surface com o Microsoft 365

Poupe até 4 horas

Poupe ao seu IT até 4 horas por dispositivo, graças ao Autopilot e Microsoft Endpoint Manager.

Descubra o novo modelo de **pay-per-use** para os devices Surface **Technology-as-a-Service**, uma nova maneira de vender.

Apoiamos a transformação digital do seu negócio

Siga-nos



Contacte-nos!

 www.techdata.pt
 www.techdata-taas.pt

 707 200 016
 surface@techdata.pt

Sophos prevê panorama de ciberameaças para 2022 e reforça aposta em Portugal

A Sophos organizou, a nível ibérico, o Sophos Day 2021 onde mostrou qual será o futuro das ciberameaças e como é que as organizações se devem preparar para a eventualidade de um ataque

por Rui Damião



A Sophos voltou a organizar o seu evento anual. Focado no mercado português e espanhol, a Sophos apresentou, virtualmente e durante a manhã do dia 18 de novembro, o panorama atual da cibersegurança e como é que a empresa de cibersegurança pode ajudar as organizações a se protegerem.

Ricardo Maté, VP South EMEA na Sophos, apresentou aquelas que são, na opinião da Sophos, as tendências de cibersegurança para 2022. Maté lembrou que “o trabalho remoto veio para ficar” e que a transformação digital leva as empresas a precisar de mais infraestruturas e a levar mais aplicações e dados para a cloud. No entanto, lembrou, esta transformação digital obriga, também, a um maior investimento em cibersegurança.

Uma das previsões para 2022, segundo a Sophos, é que o ransomware vai ser mais modular e mais uniforme. De acordo com Ricardo Maté, isto significa que ainda que o código das ameaças vai ser mais sofisticado, os ‘playbooks’ vão levar a que diferentes grupos implementem ataques muito parecidos; ao mesmo tempo, os *Initial Access Brokers* (IAB) e as plataformas de entrega de malware serão cada vez mais precisos na seleção das suas vítimas. Maté partilhou, ainda, que, durante 2020 e 2021, o Conti (16%), o REvil (15%) e o Ryuk (9%) foram as famílias de ransomware mais vistas pela Sophos Rapid Response.

Por outro lado, o ransomware será dirigido tanto a pessoas, como a tecnologias, utilizando diferentes técnicas de extorsão. Segundo a Sophos, os cibercriminosos vão procurar roubar dados e ameaçar publicá-los ou licitá-los online, enviar emails para colaboradores – in-

cluindo altos executivos – e ameaçar revelar a sua informação pessoal, ameaças notificar parceiros, clientes e meios de comunicação sobre a violação de dados, silenciar as vítimas ou recrutar colaboradores da organização.

Em 2022, vai continuar a utilização massiva de ferramentas de simulação de adversários. Estas ferramentas de simulação estão desenhadas para testar as defesas das organizações, mas não é apenas quem defende que as usa; também os cibercriminosos estão a utilizar massivamente estas ferramentas. Isto significa que qualquer alerta na utilização de uma ou mais destas ferramentas pode significar, de facto, uma intrusão de um cibercriminoso.

A Sophos também prevê que vão existir mais famílias de malware a lançar ataques híbridos, ou seja, uma combinação de distribuição massiva com filtros pensados especificamente para ir de encontro aos objetivos identificados e com o fim de espalhar um determinado malware pelo maior número de máquinas possível. Os analistas da Sophos têm reportado que a plataforma de distribuição de malware Gootloader tem utilizado estas técnicas e a empresa de cibersegurança prevê que outros cibercriminosos sigam esta via durante o próximo ano.

Ao mesmo tempo, diz Ricardo Maté, mais ataques vão utilizar ferramentas de administração de IT e vão focar-se em serviços vulneráveis visíveis na Internet, tal como aconteceu em 2021, com vários ataques que tiravam partido do Orion – que foi utilizado no ataque à SolarWinds –, do serviço da Kaseya ou mesmo do Microsoft Exchange.

Por fim, o VP South EMEA da Sophos partilhou, também, que, durante 2022, vamos assistir a mais ataques dirigidos para sistemas baseados em Linux e que o malware para dispositivos móveis vai continuar a crescer para os vários sistemas operativos disponíveis.

APOSTA EM PORTUGAL

Durante o evento ‘Stop Ransomware’, organizado pela Ajoomal Associados e pela Sophos

em Lisboa, Pedro Mello, Territory Channel Manager da Sophos em Portugal, agradeceu à Ajoomal e aos Parceiros o acompanhamento que fazem junto dos clientes nacionais. Carlos Galdón, Channel Director da Sophos Iberia, partilhou com os presentes que “a Sophos tem um objetivo claríssimo em Portugal. Cremos que é um mercado de crescimento muito maior do que estamos a obter; o mercado está a crescer mais depressa do que a Sophos está a crescer e isso é algo que queremos mudar. Vamos investir e vamos ter pessoas em Portugal. Temos de crescer no país”.

Apesar deste investimento, a Sophos não procura perder as sinergias e as vantagens de um modelo ibérico, onde a Sophos está mais consolidada. O mercado português poderá aproveitar as pessoas da Sophos presentes em ambos os mercados. Neste sentido, e depois da contratação de Pedro Mello este ano,

a Sophos vai contratar uma pessoa para o Canal português que vai trabalhar a partir de Espanha.

“Vamos ter mais marketing e pessoas em Portugal e a parte de serviços é super importante”, afirma Galdón. Pedro Mello acrescenta, ainda, que “esta é uma mensagem importante para todos os nossos Parceiros: há uma aposta clara em Portugal, com uma equipa portuguesa e que conhecem o mercado”.

RECOMENDAÇÕES DE CIBERSEGURANÇA

No Sophos Day, Ricardo Maté deixa algumas recomendações de segurança para as organizações estarem mais protegidas contra eventuais ataques. Numa dimensão de defesa tática – o mínimo que a organização pode fazer –, a Sophos recomenda monitorizar e responder aos alertas que vão aparecendo e “forçar o básico”,

como as passwords e a autenticação de multifator.

Numa dimensão de defesa estratégica, a Sophos recomenda implementar uma proteção por camadas, combinar a tecnologia com equipas de especialistas disponíveis 24/7 e ter um plano de resposta para incidentes. Para a Sophos, este plano deve ter dez passos, nomeadamente:

1. Determinar quem são os atores-chave;
2. Identificar os ativos críticos;
3. Praticar as respostas a possíveis cenários;
4. Implementar ferramentas de proteção;
5. Garantir a máxima visibilidade;
6. Implementar controlo de acessos;
7. Investir em ferramentas de investigação;
8. Estabelecer as ações de resposta;
9. Levar a cabo programas de formação e consciencialização;
10. Contratar um serviço de gestão de cibersegurança. ■

 Microsoft Office

O Seu Office, modernizado

Office Casa e Negócios 2021

Melhor desempenho e velocidade, além de atualizações para as ferramentas que conhece, para ajudá-lo a manter-se organizado, trabalhar em conjunto e criar conteúdo como um profissional.

Saiba mais em www.databox.pt

Databox
Informática, S.A.



Hikvision Portugal: um ano de apostas e crescimento no mercado português

A empresa do setor da videovigilância lançou um site em português, vai abrir novos escritórios em Portugal e lançar perfis próprios nas redes sociais

por *Maria Beatriz Fernandes*

Os últimos dois anos foram marcados por entropias – desde a pandemia, a constangimentos na cadeia de valor, passando por um aumento recorde dos ciberataques e, no caso da chinesa Hikvision, sanções comerciais. Contudo, a empresa, fundada em 2001 em Hangzhou, na China, tem vindo a prosperar nos vários vetores de negócio. Nos primeiros nove meses do ano, a faturação ascendeu a 7.502 milhões de euros, um crescimento de 32,3% em relação ao mesmo período no ano passado.

Focada nas principais tecnologias de codificação de áudio e vídeo, a Hikvision conta com mais de 42 mil funcionários globalmente e está a crescer em Portugal, reflexo da sua aposta e compromisso de “alcance ibérico” desde 2018, “cientes da importância e do potencial do mercado português”, conta Bruno Bento, nomeado recentemente como Regional Sales Manager da Hikvision em Portugal: “sem dúvida, os esforços que estão a ser desenvolvidos são muito positivos e estão a ter uma grande aceitação no mercado”.

UM ANO-CHAVE PARA PORTUGAL

Depois de 21 anos em cargos no setor da segurança, Bruno Bento, que entrou para a Hikvision em 2018, ocupava o cargo de Key Account & Business Development Manager até à mais recente nomeação. A aposta em Portugal, manifesta-se, também, na abertura de novos escritórios em território português, com mais de 470 metros quadrados e um *showroom* para expor o portfólio de soluções, produtos e novidades da empresa, “promover a formação técnica, programas de certificação”, entre outros.



Bruno Bento, Regional Sales Manager da Hikvision em Portugal

“Este tem sido um ano-chave para a Hikvision em Portugal” – apesar de atrasos nos planos de desenvolvimento, a empresa “tem vindo a consolidar a sua proposta com uma equipa local composta por perfis técnicos e comerciais, capaz de responder aos clientes e Parceiros”, focada em “compreender as necessidades específicas do mercado português, para atender e dar as soluções concretas”, reitera Bruno Bento.

Adicionalmente, a empresa chinesa “está a trabalhar de forma contínua noutras linhas de ação que potenciem a comunicação com o público português”. Nesse sentido, lançou recentemente o seu site em português, “com conteúdos específicos” direcionados para as necessidades do mercado português. Como parte desse es-

forço, a organização prevê o lançamento de “perfis próprios da Hikvision Portugal nas principais redes sociais”.

OFERTAS & PARCEIROS

Na Península Ibérica, a Hikvision – como Total Solution Provider – tem quatro linhas de produtos principais “para uma proposta de segurança global”: CCTV, Intercom, Intrusão e Access Control Systems. A empresa já se estabeleceu no mercado de CCTV, pelo que a grande aposta e a previsão de maior crescimento de mercado diz respeito à Intrusão e Intercom, conta Bruno Bento. “Além disso, a Hikvision desenvolve soluções inteligentes para atender às necessidades de determinados setores” – no caso português, em que “o retalho é um setor que tem vindo a crescer nos últimos anos”, as “principais cadeias já confiam na Hikvision”.

Bruno Bento refere que a Hikvision está atenta a setores como “Infraestrutura, Educação e soluções de ITS, quer em equipamentos quer sob o amparo de Smart Cities”, conceito que, apesar de não tão desenvolvido como em Espanha, “tem uma grande projeção” e ao qual “a Hikvision está já preparada para atender”. O crescimento da empresa em Portugal conta com o apoio de Parceiros locais, distribuidores e instaladores profissionais, “que optaram pela marca e nos proporcionaram um Canal bem estabelecido com ampla experiência e conhecimento no setor de segurança”, conclui o Regional Sales Manager. ■

RESUMO

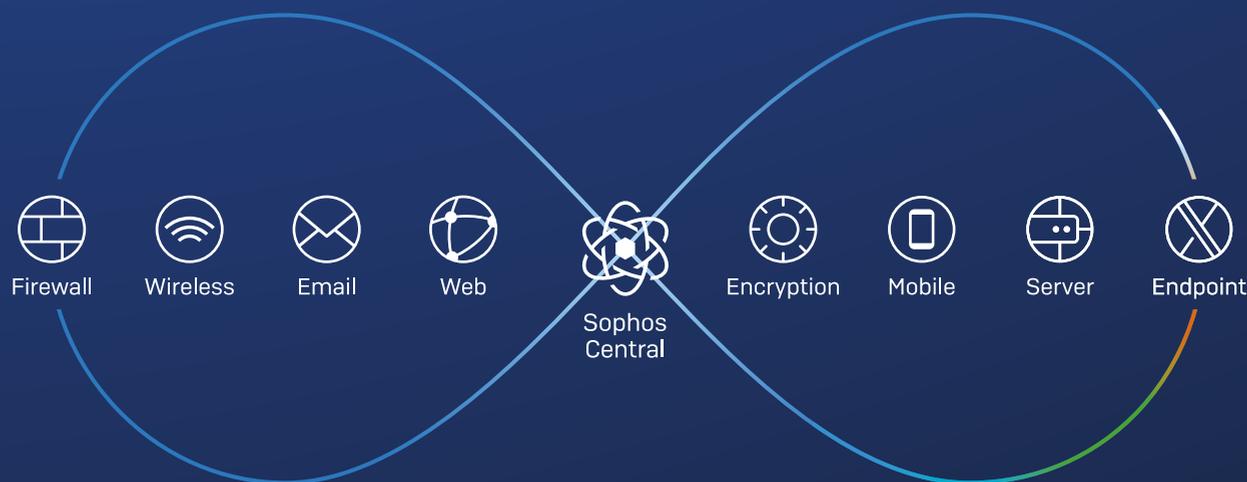
- A Hikvision está a crescer em Portugal;
- A empresa nomeou, recentemente, Bruno Bento como Regional Sales Manager em Portugal;
- Como parte da sua aposta em Portugal, a Hikvision lançou o seu site em português, vai abrir novos escritórios e lançar perfis próprios nas redes sociais.

SOPHOS

A Sophos tem um sistema integrado de várias soluções de Cibersegurança. Tudo num só portal de gestão.

Protegendo mais de 400.000 organizações em mais de 150 países das ameaças cibernéticas mais avançadas de hoje, a Sophos evolui diariamente para enfrentar todos os novos desafios.

Segurança Sincronizada



Sophos XDR



O Sophos Intercept X com XDR (Extended Detection and Response) combina a melhor proteção Endpoint do mundo com a possibilidade de detetar e investigar ameaças em Endpoints, Servidores, Firewalls e outras origens de informação.

Sophos Mobile



O Sophos Mobile é uma solução segura de Unified Endpoint Management (UEM) que ajuda os negócios a gastar menos tempo e recursos para gerir e segurar os Endpoints mobile tradicionais.

Sophos Firewall



Oferece uma proteção poderosa e performance, a melhor visibilidade para gestão e flexibilidade na rede. Integra com Sophos Intercept X Endpoints para promover a Segurança Sincronizada de deteção de ameaças e resposta às mesmas. Para além disso, é gerido através da Sophos Central, com todos os produtos Sophos.

Sophos Intercept X para Server



O Sophos Intercept X para Server protege a sua cloud, localmente ou em ambientes híbridos de servidores, dando-lhe visibilidade sobre o estado da sua organização, deixando-o controlar o que pode correr nos servidores da sua empresa.

Sophos Intercept X para Endpoint



O Sophos Intercept X para Endpoint controla dimensões alargadas de ataques com uma combinação única de deteção de malware deep learning, anti-ransomware, entre outros.



Portugal destaca-se na digitalização dos serviços públicos

Estudo da Capgemini coloca Portugal na lista dos dez países que mais se destacam na digitalização dos serviços públicos na Europa



A Capgemini lançou o *eGovernment Benchmark 2021*, o seu estudo anual que fornece à Comissão Europeia uma visão geral sobre o nível dos serviços de *eGovernment* na Europa. Os resultados revelam que a pandemia criou alguma turbulência, mas também pressionou os governos europeus a mudarem, incluindo na forma como os serviços públicos são prestados.

O estudo, liderado pela Capgemini e realizado em conjunto com a IDC e o Politecnico di Milano, destaca que são necessários investimentos contínuos e mudanças organizacionais para acelerar a transição para a nova era do eGovernment na Europa.

A 18.^a edição do *eGovernment Benchmark* revela também qual o estado da transformação digital das administrações públicas europeias. O estudo de 2021 inclui detalhes sobre a disponibilidade e a qualidade dos serviços digitais em várias áreas da vida das empresas e dos cidadãos, tendo em conta as diferentes componentes digitais. A situação pandémica provocada pelo

COVID-19 mostrou a necessidade de migrar os serviços do offline para o online quando as interações presenciais foram suspensas.

PORTUGAL NO TOP 10

O estudo, que avaliou mais de sete mil páginas web de 36 países europeus, conclui que mais de oito em cada dez dos serviços públicos que foram avaliados (81%) estão agora disponíveis online. O estudo lista também os 12 países europeus que mais se destacam no desempenho do *eGovernment* na Europa, sendo que Portugal está em lugar destacado entre os primeiros desta lista (oitavo lugar). A saber: Malta - 96%; Estónia - 92%; Dinamarca - 85%; Finlândia - 85%; Áustria - 84%; Islândia - 84%; Luxemburgo - 84%; Portugal - 82%; Holanda - 82%; Letónia - 82%; Noruega - 81%; e Lituânia - 81%.

De acordo com o estudo, os países europeus destacam-se particularmente nos serviços online: a maioria dos serviços são facilmente acessíveis através de um portal, quase nove em cada dez sites estão adaptados para permitir a

sua utilização em dispositivos móveis (88% na Europa contra 76% há um ano e 68% há dois anos), o suporte ao utilizador está muitas vezes disponível e os formatos são compatíveis com os dispositivos móveis em quase nove em cada dez websites (88%). Este rácio aumenta para os 92% em França. No entanto, urge tomar medidas para que ninguém seja privado dos benefícios disponibilizados por estes serviços digitais. Além disso, apenas 16% dos websites analisados cumprem os critérios de acessibilidade exigidos.

PRESSIONADOS PELA PANDEMIA

Globalmente, o estudo mostra que a Europa pode celebrar múltiplos êxitos alcançados pelo *eGovernment*. A pandemia pressionou os governos europeus a mudarem e, à medida que a situação evolui, existem oportunidades para beneficiar dos recursos digitais em todos os domínios políticos e em todos os níveis de governação.

Em dois anos, as administrações públicas colocaram mais 23% dos serviços online, ajudando a combater os prejuízos económicos associados aos sucessivos confinamentos. Outras áreas da Administração Pública devem aprender com esta experiência. Além disso, o estudo salienta que existem diferenças de desempenho entre os diferentes níveis da administração pública, evidenciando que os serviços das administrações locais e regionais estão menos maduros. Esta lacuna pode dificultar a ambição de fornecer uma prestação de serviços perfeita e influenciar a forma como os utilizadores percecionam os serviços das suas administrações públicas/governos.

Tendo em conta as reformas e os investimentos dos vários Estados-Membros, estas e outras oportunidades de digitalização devem ser aproveitadas. Redobrando os seus esforços, as administrações públicas e as comunidades orientadas pelos valores europeus estão a entrar numa nova era do *eGovernment*. ■

RESUMO

- Capgemini analisou a qualidade dos serviços públicos de vários países europeus;
- Portugal aparece na oitava posição do ranking;
- Malta, Estónia e Dinamarca são, segundo o estudo, os países com os serviços públicos mais digitalizados.

ThinkPad X1 NANO

Smarter
technology
for all

Lenovo

Entre num mundo de leveza

Conheça o novo ThinkPad X1 Nano



 Windows 11

A Lenovo recomenda o Windows 11 Pro para empresas

CISA publica livro de procedimentos de resposta a incidentes e vulnerabilidades

A agência norte-americana para a cibersegurança e segurança das infraestruturas, mais conhecida como CISA, publicou dois *playbooks* focados na resposta a incidentes e a vulnerabilidades

por Rui Damião

Em resposta a uma ordem executiva assinada pelo presidente Joe Biden em maio de 2021, a Cybersecurity and Infrastructure Security Agency (CISA) lançou, durante o mês de novembro, dois novos *playbooks* de cibersegurança focados na resposta a incidentes e na resposta a vulnerabilidades.

A ordem executiva de maio procura melhorar a cibersegurança dos EUA e a CISA ficou encarregue de desenvolver manuais para as agências civis federais para as ajudar a planear e a conduzir a resposta a vulnerabilidades e a incidentes. Embora os manuais tenham sido criados a pensar nas agências civis federais, a CISA diz que as informações também podem ser úteis para organizações de infraestrutura crítica e empresas do setor privado.

“Os manuais que estamos a lançar têm o objetivo de melhorar e padronizar as abordagens usadas pelas agências federais para identificar, corrigir e recuperar de vulnerabilidades e incidentes que afetam os seus sistemas”, afirmou Matt Hartman, Deputy Executive Assistant Director for Cybersecurity. “Este passo importante, iniciado pela Ordem Executiva Cibernética do Presidente Biden, permitirá uma análise mais abrangente e mitigação de vulnerabilidades e incidentes em todas as empresas civis. Incentivamos os nossos Parceiros dos setores público e privado a rever os manuais para fazer um balanço das suas próprias vulnerabilidades e práticas de resposta a incidentes”.

MITIGAR INCIDENTES E VULNERABILIDADES

Os novos manuais foram projetados para fornecer às agências um conjunto padrão de procedimentos para identificar, coordenar, corrigir, recuperar e rastrear mitigações de incidentes e



vulnerabilidades que afetam os seus sistemas, dados e redes.

O manual de resposta a incidentes cobre as etapas que as agências precisam de realizar no caso de uma atividade cibernética mal-intencionada confirmada que pode ter consequências significativas, incluindo movimento lateral, exfiltração de dados, invasões de rede que envolveu vários utilizadores ou sistemas e contas comprometidas.

Por outro lado, o manual de resposta a vulnerabilidades descreve o processo que deve ser seguido para responder a vulnerabilidades urgentes e de alta prioridade. O documento descreve a preparação, o processo de resposta à vulnerabilidade, identificação, avaliação, remediação e atividades de relatório.

A CISA afirma que, com estes dois manuais, pretende fortalecer as práticas de resposta à segurança cibernética e os procedimentos operacionais não apenas para o governo federal, mas também para entidades dos setores público e privado.

Os manuais contêm listas de verificação para resposta a incidentes, preparação de resposta a incidentes e resposta a vulnerabilidades que podem ser adaptadas a qualquer organização para rastrear as atividades necessárias para a conclusão.

RESPOSTA A INCIDENTES

Segundo o manual, a primeira fase numa resposta a um incidente é a fase de preparação, que inclui documentar as políticas e procedimentos de resposta a incidentes, implementar sistemas para detetar atividade suspeitas, estabelecer planos com o staff, educar os utilizadores e alavancar o *threat intelligence* para identificar potencial atividade maliciosa.

Na fase de deteção e análise, as organizações devem declarar o incidente – não só internamente, como externamente às autoridades competentes – determinar a investigação e recolher e preservar dados para fazer análises técnicas. Já na fase de contenção, as organizações devem isolar os sistemas impactados e segmentar as redes, recolher imagens forenses, atualizar os filtros de firewall, bloquear acesso não autorizado, fechar portas e servidores ou serviços relevantes, mudar palavras-passe e, se possível, monitorizar as atividades dos agentes maliciosos.

Depois, é a vez da fase de erradicação e recuperação, que inclui remediar os sistemas de IT comprometidos. ■

RESUMO

- CISA publicou dois novos manuais de cibersegurança;
- A medida chega depois de uma ordem executiva do governo norte-americano;
- Ainda que focados nas agências civis, os manuais contêm informações úteis para empresas do setor privado.



Faça parte de uma **PARCERIA** de **SUCESSO**



POWER YOUR BUSINESS by HP

Conheça toda a gama de HP Computing disponível na Tech Data

Siga-nos



Contacte-nos!

 www.techdata.pt

 707 200 016

 #PTTeamPSG@techdata.com



Cabo submarino entre Portugal e Brasil entra em pleno funcionamento

O novo cabo submarino permite um aumento de 50% em termos de desempenho entre os data centers no Brasil, em Portugal e em Espanha

A Equinix e a EllaLink anunciaram a entrada em pleno funcionamento do primeiro sistema de cabo submarino de alta capacidade entre a Europa e a América Latina. Instalado pela EllaLink entre os data centers da Equinix em São Paulo (SP4), Lisboa (LS1) e Madrid (MD2), o novo sistema permite um ganho de 50% em termos de desempenho entre o Brasil, Portugal e Espanha, quando comparado com as rotas de dados anteriores que transitavam pela América do Norte. Reduzir a latência é um fator crítico para os fornecedores de conteúdos, empresas de cloud e instituições financeiras, para as quais um atraso de alguns milissegundos pode ter impacto na rentabilidade das operações comerciais.

Os cabos submarinos são essenciais para o funcionamento da Internet e para a conectividade global, já que 99% do tráfego interconti-

ental passa por cabos submarinos, sendo que apenas um por cento do tráfego é transportado por sistemas de satélite. O mercado global de cabos submarinos deverá valer cerca de 22 mil milhões de dólares em 2025 – mais do que o dobro de 2019 – esperando-se que atinja os 30 mil milhões até 2027. Uma parte significativa deste crescimento será impulsionada pelos cabos que interligam a América Latina ao resto do mundo.

Espanha e Portugal são importantes portas de entrada de muitos mercados europeus no Brasil e restante América do Sul. A capital de Portugal, Lisboa, centralizando indústrias, comércio e governo, representa um importante hub de conectividade internacional, com ligação aos cabos submarinos que conectam a Península Ibérica, África e América do Sul.

Espanha, por seu turno, assume-se igualmente como um centro essencial no mapa da conectividade global, devido à sua localização

estratégica entre África, Mediterrâneo e Norte da Europa, bem como pela sua forte ligação cultural com a América Latina. As implementações 5G, o boom tecnológico contínuo e o crescimento no uso dos dados, nas subscrições de telecomunicações e nas conexões de Internet entre os dois continentes, estão a aumentar os requisitos de capacidade de largura de banda.

EXPANSÃO

O momento de expansão dos cabos submarinos na plataforma Equinix está a acelerar em todo o mundo, acompanhando o ritmo da transformação digital. A presença global da Equinix, com mais de 230 data centers IBX em 65 mercados globais e 27 países, proporciona os PoP necessários em cada área metropolitana para fornecer interconexão de baixa latência e transportar os volumes crescentes do tráfego de Internet.

De acordo com mais recente estudo Global Interconnection Index (GXI Vol. 5), da Equinix, a largura de banda de interconexão global – medida da conectividade privada para a transferência de dados entre organizações – deverá superar os 21.485 terabits por segundo (Tbps), ou 85 zetabytes, por ano, até 2024, representando uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) a cinco anos de 44%. Este aumento está alinhado com a crescente procura por infraestrutura digital necessária para colocar mais negócios online, facilitar a integração eletrónica com parceiros e cadeias de fornecedores e chegar a mais pessoas em ambientes de trabalho híbridos dispersos.

Diego Matas, Chief Operating Officer, EllaLink, refere que “disponibilizar conexões one-hop entre a América Latina e a Europa com uma latência de 60ms constitui uma mudança disruptiva em termos de latência transatlântica. Nos últimos meses, a EllaLink trabalhou diretamente com a Equinix para assegurar conexões neutras em termos de operador a partir dos seus PoP nos data centers da Equinix, e agora estamos a possibilitar que os nossos clientes acedam diretamente aos vastos ecossistemas de redes, clouds e provedores de serviços financeiros e de TI que a Equinix acolhe”. ■

RESUMO

- Cabo submarino liga Brasil, Portugal e Espanha;
- Vai permitir um aumento de 50% em termos de desempenho;
- Reduzir a latência é um fator crítico.

Grupo Omnitel

Mais do que uma empresa


omnitel.pt

Há mais de 25 anos que apoiamos empresas em **ações de Marketing, organização de eventos, recursos em outsourcing, força de vendas para retail**, entre outros. Proporcionamos agilidade e coordenação no planeamento e na execução das suas ações.


TOTAL PRINTING SOLUTIONS
tps-solutions.pt

Uma empresa de **consultoria especializada em soluções de impressão avançadas, gestão de documentos e gestão de frotas de impressão**. A TPS trabalha num modelo de comercialização 100% indireto. Incorpora continuamente no seu portfólio soluções orientadas para as últimas tendências no mercado da impressão.

 **TENDERSTOOL**
by AdjudicacionesTIC
tenderstool.com

Portal de informação neutro que tem como principal objetivo a **divulgação dos principais concursos e licitações**, convocados pela Administração Pública a nível local, regional e nacional. Tudo 100% online, com pesquisas por título, valor, área tecnológica, geografia do licitador, entre outros, e com uma apresentação gráfica interativa de resultados.

Fale connosco!

[Clique Aqui](#)



Susana Nunes
Branch Manager
Omnitel Portugal



Nuno Vieira
Business Developer
Grupo Omnitel Portugal



Luis Santamaria
Sales Director &
TendersTool Partner



Jorge Alvarez
General Manager
TPS

Rua dos Malhões 4, 3º Frt
Edifício D. Sancho I. Quinta da Fonte
2770-071 Paço D'Arcos
Tel.+351 215 886 015
E-mail: geral@omnitel.pt

    **Omnitel Portugal**

TEM A PALAVRA

RUI PINHO, TERRITORY CHANNEL MANAGER, FORTINET PORTUGAL



"AS SOLUÇÕES DE MAIOR
PRODUTIVIDADE POR VEZES SÃO
INIMIGAS DA SEGURANÇA"

A Fortinet foi o fabricante da área de segurança que mais cresceu em volume de vendas no Canal no primeiro semestre de acordo com a Canalys. Ainda segundo a mesma empresa de *research* especializada, a Fortinet é um dos nove “Cybersecurity Champions” nesta pesquisa que avalia o desempenho dos fabricantes do Canal de distribuição.

É sobre Parceiros, os desafios e oportunidades na área de cibersegurança que entrevistamos estes mês Rui Pinho, Territory Channel Manager da Fortinet em Portugal

Com 2021 quase a acabar é possível fazer um balanço do ano para a Fortinet?

Estou na Fortinet há cerca de ano e meio e, desde então, praticamente duplicámos o número de pessoas. Em termos de crescimento e de negócio estamos a crescer dois dígitos face ao ano anterior e prevemos crescer também no próximo ano. Já estamos a investir em recursos, mais técnicos, porque a Fortinet é uma empresa técnica, isto para colmatar a necessidade e o crescimento do mercado.

Quais são os principais tipos de soluções de cibersegurança que as empresas portuguesas estão a adotar para se protegerem das novas tendências de cibercrime?

Fala-se muito na transformação digital das empresas, e elas tentam ir para essa vertente para otimizar e serem mais eficientes naquilo que é o negócio. Contudo, isto também aumenta as superfícies de ataque e, logicamente, muitas organizações têm essa noção e tentam fechar um pouco a porta a possíveis ataques para manter a continuidade do negócio.

O que eu vejo mais em termos de adoção de soluções – e nós estamos a apostar muito nessa área – é a vertente de duplo fator de autenticação. Mesmo com a ida para a cloud, tem que haver segurança. Muitas empresas acham que são os próprios fabricantes que fornecem as soluções, dando-lhes algum nível de segurança, mas não é suficiente e têm de recorrer a outras soluções.

O próprio *zero trust* acaba por ser uma tendência que vai crescer cada vez mais, não só devido a essa necessidade, como devido ao *work anywhere*, que hoje em dia está implícito na nossa forma de trabalhar.

Acredito, também, que outros setores, nomeadamente a parte da indústria, as infraestruturas críticas, têm que se dinamizar neste aspeto, porque cada vez mais, com a convergência do IT com OT e do IoT, há que pensar numa estratégia de segurança e para isso há várias soluções no mercado.

A situação que vivemos nos últimos tempos mudou a perspetiva e os investimentos das organizações nacionais?

Eu acredito que sim. A pandemia veio colocar muitos projetos em *stand by* por uma questão de receio do que se passava. Entretanto, com dois anos de pandemia, muitos destes projetos começaram a sair e, em paralelo, muitos projetos tiveram que obrigatoriamente sair da gaveta em plena pandemia para complementar a situação.

O PARCEIRO TEM QUE SE CAPACITAR PARA TER KNOW-HOW E DAR VALOR ACRESCENTADO AOS SEUS CLIENTES

Eu vejo o investimento a acontecer nas empresas para colmatar a vertente de segurança, que é chave para poderem dar continuidade ao seu negócio.

Como está estruturado o Programa de Canal da Fortinet em Portugal?

O Programa de Canal foi reestruturado em 2019 e é composto por quatro níveis, onde o Parceiro pode evoluir. O objetivo do Programa de Canal é dar eficiência e mais lucros e está montado de forma que o Parceiro possa identificar o nível que quer ter junto da Fortinet tendo em conta o nosso portfólio.

Depois, identificar o seu próprio modelo de negócio, porque existem imensas soluções, no-

meadamente em ambiente cloud e em ambiente *managed service provider*, que saem da parte da integração tradicional.

E, depois, têm as especializações para se poder destacar dos demais Parceiros. Esta é a base do Programa de Canal e, logicamente, mediante o modelo de negócio que elege perante o nível de Parceria, vai definir o seu *target* em termos de Parceria, vai lhe dar mais margens de lucro e mais destaque sobre os demais e, efetivamente, mais *know-how* e especialização mediante o portfólio que vai identificando dentro do nosso portfólio.

Como é que está o tema da capacitação do Canal dentro da Fortinet?

O nosso portfólio é muito extenso, sempre ligado à segurança, que é o nosso *core*. Neste momento, temos cerca de 50 famílias de produtos ligados a segurança.

O Parceiro tem que se capacitar para ter *know-how* e dar valor acrescentado aos seus clientes e tem, na realidade, que ter algumas ferramentas de capacitação. Nesse sentido, temos uma plataforma de *training* de formação gratuita, dividida por vários níveis. Vai desde o NSE 1 até ao NSE 8 - *Network Security Expert* - e a Fortinet aposta muito na componente de começar pelas bases e depois ir aprofundando para o portfólio específico em que o Parceiro queira ter mais *know-how*.

Podem fazer os cursos gratuitamente e têm os exames de certificação. É com estes cursos de certificação técnica disponibilizados nesta plataforma online que os Parceiros vão também ganhar *know-how* para poderem subir de nível de Parceria, inclusivamente terem *know-how* para fazerem as especializações – isto apenas na plataforma de *e-learning*.

Em paralelo, temos sessões, às quais chamamos *fast-tracks*. São workshops, direcionadas para área de pré-venda e área técnica, mesmo para capacitar os Parceiros. Na realidade, existe uma componente teórica seguida de laboratórios técnicos para que se ponha mesmo “as mãos na massa”. Em paralelo, temos, com a ajuda do nosso distribuidor em



Portugal e com os nossos recursos diretos, o nosso curso iniciante técnico onde a solução *core* representada é a Fortigate, que é o nosso produto estrela, basicamente, e que depois vai dar toda a continuidade relativamente ao conceito de fabric que temos no nosso portfólio, que é a integração das várias soluções numa única plataforma. É necessário ter *know-how* para poder usufruir do benefício que a Fortinet oferece em termos de portfólio.

Quando a Fortinet procura um novo Parceiro, qual é o tipo de perfil que procura nessa empresa?

Sendo um fabricante de soluções de cibersegurança, logicamente que o ADN Parceiro que procuramos é ligado a esta área. Mas, tendo em conta que o nosso portfólio é extenso, por vezes acontece, em casos singulares, termos Parceiros que não têm no seu ADN a parte de segurança e têm, por exemplo, *networking* ou são Parceiros que estão na área do OT e que não tocam na cibersegurança tradicional. Mas, por norma, o Parceiro que procuramos é ligado à área de cibersegurança, porque é o nosso *core* e é isso que nos distingue também dos demais concorrentes.

O que se avizinha para o futuro da Fortinet em Portugal?

Cada vez mais se fala na transformação digital das empresas e as organizações querem ser mais eficientes e ir para a cloud. Mas as soluções de maior produtividade por vezes são inimigas da segurança e acredito que se vai recorrer cada vez mais à inteligência artificial nas soluções de segurança do mercado.

Acredito também, que quem está para atacar tem tempo e também vai utilizar essas mesmas tecnologias para o fazer do lado negro da força.

No que diz respeito à “bola de cristal”, gostava de ter, mas não tenho, mas posso garantir pela experiência que tenho que a superfície de ataque cada vez vai ser mais extensa e vai ter que haver soluções que possam dar continuidade e produtividade ao negócio.

Os ataques ransomware vão existir cada vez mais, com novas variantes, inclusivamente a componente de negação de serviço, roubo de identidade e, lá está, existem vários fatores que me levam a crer que cada vez mais vão haver “bichos maus” e vai ter que haver alguém que consiga colmatar essas necessidades – e acre-

dito que são novas soluções a caminho. Temos estado atentos e as empresas têm que estar com atenção e não voltar a pôr de lado e os investimentos que começaram a fazer devido à pandemia, em que perceberam que é uma mais valia ter os sistemas seguros para haver continuidade de negócio – vai ter de acontecer ou sim ou sim.

Para os Parceiros também será um mercado de crescimento?

Claro, os Parceiros têm que olhar para isto como uma oportunidade de negócio também e alguns deles deverão olhar também um bocadinho mais à frente. A própria Gartner está a criar um quadrante de *cybersecurity mesh* e para os próprios fabricantes e Parceiros isto é uma oportunidade porque cada vez mais as soluções integradas não são do mesmo fabricante.

Inclusivamente, no nosso conceito de *fabric*, existe o conceito de *open ecosystem*, onde integramos outros fabricantes e, alguns deles, até concorrentes diretos.

Cada vez mais vai ter que haver essa cooperação dos fabricantes para podermos, de certa forma, ir de encontro às novas ameaças que por aí vêm, que cada vez vão ser mais complexas.

Os fabricantes têm que trabalhar por um futuro melhor nesse sentido, e a Fortinet já está a fazê-lo, não é de agora – o nosso conceito de *fabric* já existe há alguns anos e, basicamente, essa é a mensagem de futuro. É isso que consigo ver na bola de cristal – termos soluções robustas, eficazes e haver entre os vários fabricantes um trabalho em conjunto. ■

por Jorge Bento e Rui Damião

BIO

Licenciado em gestão de marketing, Rui Pinho está perto dos 20 anos no setor das tecnologias de informação, grande parte destes exercendo responsabilidades em “Indirect Sales”. Algumas das empresas que fazem parte da sua carreira são a Minitel e a GTI na área da distribuição, tendo passado no fabricante Kaspersky Lab, onde esteve oito anos com a responsabilidade da gestão do canal da marca. Ingressou na Fortinet Portugal em julho de 2020 como Territory Channel Manager.

Serviços de Gestão da Impressão Partner MPS CPP

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

brother.pt



Plataforma de suporte gratuita.

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



Não necessita ter stock de consumíveis.

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



Maior liquidez.

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

Vídeo Colaboração - a tecnologia do ano

Num contexto de pandemia, que nos trouxe o trabalho remoto, quer seja em casa ou no regresso ao escritório, as soluções de colaboração em vídeo ganharam um enorme protagonismo e agora com mais de 85% da população portuguesa vacinada, os escritórios parecem começar a voltar ao ritmo já próximo do habitual

Num contexto de pandemia, que nos trouxe o trabalho remoto, quer seja em casa ou no regresso ao escritório, as soluções de colaboração em vídeo ganharam um enorme protagonismo e agora com mais de 85% da população portuguesa vacinada, os escritórios parecem começar a voltar ao ritmo já próximo do habitual.

Os quase dois anos da pandemia mudaram a mentalidade tanto das empresas como dos trabalhadores. Mas estamos preparados para responder a novos hábitos? As organizações adaptaram os seus espaços de trabalho a esta realidade?

Assim, sem dúvida que esta é uma das tecnologias mais procuradas em 2021 e seguramente o continuará a ser em 2022. De facto, passámos de uma necessidade de ferramentas que assegurassem o trabalho remoto em casa (*webcams*, portáteis) para ferramentas tecnológicas que assegurem a necessidade de colaborar remotamente, mas agora no escritório e em equipa. Independentemente de o fazermos de imediato ou gradualmente, estamos perante um inevitável regresso ao escritório. No entanto, este “regresso à normalidade” terá de ter em conta um modelo que certamente “veio para ficar”, o trabalho híbrido. E este modelo pressupõe que as empresas estejam equipadas com as soluções mais robustas para que quem está no escritório colabore não só com clientes e fornecedores, bem como com a restante equipa que trabalha remotamente.

Ferramentas Logitech de última geração que facilitam a vídeo colaboração, como as mais recentes Rally Bar e Rally Bar Mini que dispensam a utilização de um PC ou portátil pois possuem computação própria e que asseguram uma enorme facilidade de utilização em qualquer plataforma de colaboração cloud.



Pedro Mata, Key Account Manager Portugal, da Logitech

A instalação é simples pois podem ser “penduradas” num monitor. É assim uma solução que se adequa à maioria das salas de pequena e média dimensão.

De igual modo soluções como o *best-seller* sistema Rally/Rally Plus que com a qualidade ótica de uma câmara de resolução 4K, colunas de 100 dB e microfones de última geração com a tecnologia RightSound™, AEC (Acoustic Echo Cancellation), VAD (Voice Activity Detector) e filtro de ruído com inteligência artificial (ruídos como por ex. o ar condicionado

ou sistemas de ventilação). O sistema permite até sete microfones adequando-se a todas as dimensões e tipologias de salas. Deste modo podemos garantir a melhor qualidade de som. É igualmente o caso do painel tátil TAP, um tablet de mesa específico para salas de reuniões que contribua para a facilidade de utilização, facilite a visualização de todos os detalhes da reunião e permita a entrada na reunião previamente agendada de uma sala ou a realização de reuniões *ad hoc* sem necessidade de utilizar qualquer PC ou portátil.

Tecnologias que permitem o controlo do número de participantes presenciais em cada sala de reuniões, tomadas de decisão com base em rácios de ocupação ou tomar conhecimento do uso da tecnologia feita em cada sala, como é o caso da Logitech Sync bem como permitir a monitorização remota e gestão de alertas. Tudo isto graças à câmara adicional que fornece dados para análise baseados em Inteligência Artificial, no caso das Rally Bar e Rally Bar Mini.

E sobretudo, para o colaborador esta tecnologia é fácil de usar e permite assegurar uma experiência de utilização comum em todas as salas. “A Logitech assegura um portfólio que responde às necessidades específicas de todos os perfis de salas de reunião que necessitem de Vídeo Colaboração. Do mesmo modo a Logitech apostou na proximidade junto de clientes e parceiros com a presença em Portugal de um Key Account Manager para a área da Vídeo Colaboração garantindo assim a possibilidade de obter um acompanhamento personalizado das necessidades de cada empresa. É o caso da possibilidade de realizar provas de conceito da totalidade das soluções Logitech, assegurando um *assessment* adequado e garantindo uma total segurança na hora da decisão.” Afirma Pedro Mata – Key Account Manager – Portugal da Logitech. ■

INFO

<https://pt-new.ingrammicro.com/Site/home>

logitech

CONECTE-SE EM QUALQUER LUGAR SEM QUALQUER ESFORÇO



Contacte-nos e conheça as soluções perfeitas para si!
ucc.pt@ingrammicro.com

INGRAM MICRO[®]
Realize the Promise of Technology

Contacte-nos:

✉ pt.comercial@ingrammicro.com

☎ +351 21 915 4340

 Ingram Micro Portugal

Torne-se nosso parceiro:



Conheça a nossa plataforma online:



ESPECIAL | MULTICLOUD & HYBRID

A ABORDAGEM HÍBRIDA DA CLOUD

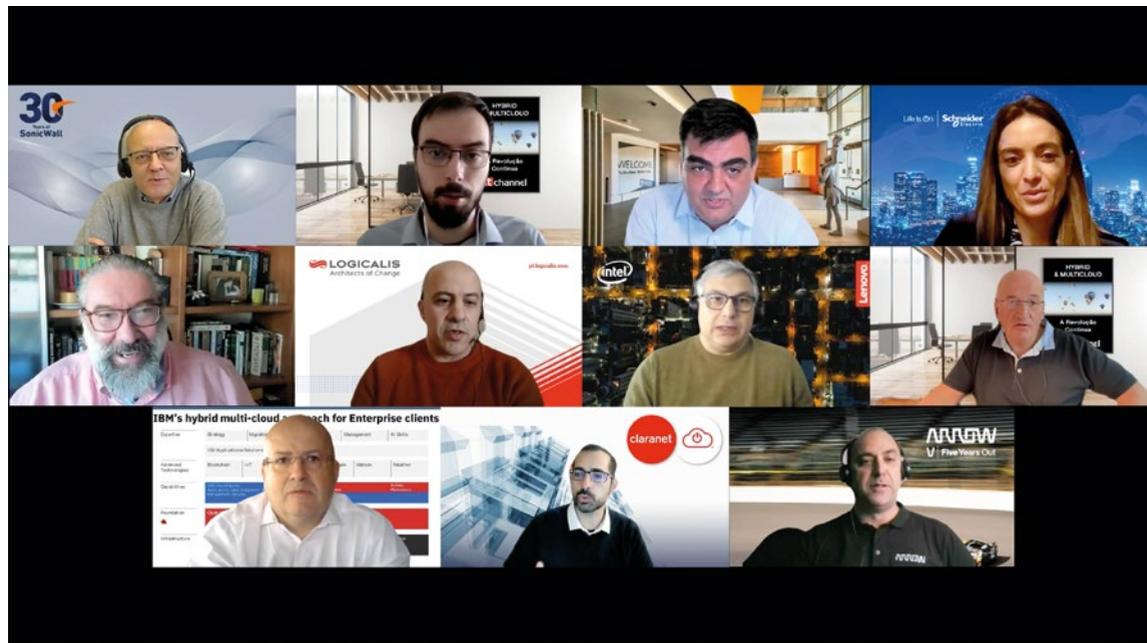
Para muitas empresas, o que faz sentido é ter ou várias clouds ou uma cloud privada e pública ao seu dispôr. Essa abordagem levanta desafios, mas traz várias oportunidades. Arrow / VMware, Claranet, IBM, Lenovo, Logicalis, Microsoft, Palo Alto Networks, Schneider Electric e SonicWall partilham a sua opinião sobre o mercado de cloud híbrida e multicloud

por Rui Damião



Com o apoio de:

**Arrow / VMware | Claranet | IBM | Lenovo | Logicalis | Microsoft | Palo Alto Networks
Schneider Electric | SonicWall**



Foram muitos os leitores que assistiram à mesa redonda realizada pelo IT Channel, em formato de videoconferência, que contou com a participação das empresas mais relevantes do mercado de cloud híbrida e multicloud

Em 2021, o mercado de cloud ficou mais especializado e os fornecedores de cloud estão a desenvolver cada vez mais soluções para ajudar os clientes em setores regulamentados a utilizar as clouds ao mesmo tempo que cumprem as várias regras de *compliance*.

Parceiros de IT e clientes finais precisam de lidar com aplicações de negócios multicamadas em operações complexas de várias clouds, bem como aplicações dinâmicas nativas de cloud na mesma plataforma digital, incluindo ativos *legacy* e *on-premises*.

Para lidar com esses desafios com sucesso, as organizações de IT devem olhar não apenas para a evolução da tecnologia e selecionar os fornecedores de cloud certos, modelo operacional e arquitetura, mas também o desenvolvimento de competências próprias internas e a mudança cultural nas suas organizações para ter êxito nesta revolução nas plataformas de tecnologias digitais. Assim, uma abordagem híbrida à cloud ou multicloud depende de cada organização.

MODELO DE ELEIÇÃO

Com o crescimento da cloud nas organizações – e depois de uma altura inicial onde tudo ia para uma só cloud – as empresas procuram ter modelos híbridos ou de vários fabricantes, para não ficarem presos a uma só solução.

Rui Garcia dos Santos, Automation Sales Leader na IBM, refere que, “se olharmos para empresas que estão no mercado há dezenas de anos, que fizeram escolhas no passado e fizeram investimentos e escolhas aplicacionais que não são fáceis mudar de um dia para o outro, não é uma disrupção fácil. Para empresas que começam hoje, é impensável outro modelo que não o da cloud. Se pensarmos logo na escolha de data centers, pessoas, tecnologias variadas e, a partir daí, colocar todas as peças disponíveis para que as equipas de negócio ponham em ação os sistemas, há uma miríade de tempos e projetos que notam bem a diferença. Há clientes que demoram, literalmente, semanas ou meses a provisionar recursos para que equipas de projetos comecem os seus trabalhos. No mercado em geral, para empresas que começam hoje, a cloud é o *default*; não há outro modelo. Para em-

presas que estão no mercado há muitos anos e têm muitos dados, muitas aplicações que não fáceis de migrar, fazer *rehosting*, modernizar... isso ainda vai demorar muito tempo”.

Miguel Caldas, Senior Cloud Solution Architect na Microsoft indica que “sem dúvida” que a cloud é, agora, a plataforma de eleição. No entanto, “é preciso distinguir dois tipos de organizações. As [empresas] *cloud native*, que nasceram depois de existir uma oferta de cloud dos *providers* mais significativos. Quem já nasceu nesta era, define a flexibilidade como o que mais define uma oferta cloud de uma oferta *on-premises*. Há muitos poucos motivos para que as organizações novas, que não têm *legacy*, que não nasceram quando não havia oferta, não adotem cloud única. Todas as outras encontram-se, neste momento, num dilema: passo tudo ou não passo tudo? As organizações muito grandes têm motivos que lhes levam a dificultar a movimentação para a cloud de alguns tipos de *workloads*. Essas são as grandes candidatas a soluções híbridas, a manter algumas coisas dentro de casa e a levar o resto para a cloud. Há muitos motivos para isto; motivos regulatórios, de proteção de propriedade intelectual, entre outros”.

Paulo Vieira, Sales Manager na Palo Alto Networks, explica que “vemos os clientes como as startups, para quem é inconcebível comprar hardware, nem está no seu dicionário, que começam a utilizar *containers*, *serverless*, a criar serviços com microsserviços e, aí, começamos a ver DevOps a mandar no mundo da segurança, que é outra face: vemos as pessoas de desenvolvimento a imprimirem o desenho da rede, das soluções e, como fabricantes de cibersegurança, temos de integrar e trabalhar muito bem com estas equipas. A outra fase é a das empresas que estão cá há mais tempo, que estão a tentar fazer *lift and shift*, a pegar no que têm no data center e mudá-lo para a cloud e, aí, a cloud traz valor, escalabilidade, capacidade de conseguir crescer e diminuir e ter um modelo *pay-as-you-grow*, mas as grandes vantagens chegam quando começamos a utilizar esse tipo de serviços. A cibersegurança altera-se completamente dentro do data center para fora, para a cloud; costume dizer que as camadas de TCP/IP nem funcionam da mesma maneira na cloud, lá em cima, como funcionam cá em baixo”.

Manuel Trindade, Partner Enablement &

Manuel Trindade,

Partner Enablement & Solutions Architect,
Arrow



“Este mercado de cloud híbrida é um mercado que, apesar de ser antigo, em Portugal é um mercado novo”

Solutions Architect na Arrow, que nesta mesa-redonda representou a VMware, afirma que “estes modelos híbridos vêm, de certa forma, agilizar este processo de adoção da cloud. Uma organização, seja ela mais atual, de uma dimensão mais pequena ou de uma dimensão maior, tem mais agilidade e facilidade, não só na adoção na cloud, mas também na experimentação. Hoje, tal como tem acontecido com tecnologias VMware desde o seu início em que a virtualização não foi algo imediato, as pessoas deixaram de ver os servidores no seu data centers, a ver as bases de dados em ambientes virtuais, foi um processo muito evolutivo. A possibilidade de criar modelos e soluções que vão convergir não só com o melhor que as aplicações e os *developers* vão necessitar, a segurança, e poder permitir que as organizações façam uma transição ágil, que não é imposta, mas que consegue ser feita com o melhor dos dois mundos. O resultado final é um caminho sustentável, que a adoção da cloud não tem de ser um processo que não cumpra com todos os requisitos – seja de evolução tecnológica ou da própria transformação organizacional que as empresas terão de ter”.

Rita Lourenço, Key Account Manager na Schneider Electric, diz que “a cloud híbrida é mesmo o melhor de dois mundos. Há aqui, também, outra variável que tem a ver com os

setores de atividade. Neste tempo de pandemia, que acelerou bastante este processo, vejo em alguns clientes na área da indústria, por exemplo, cada vez mais é necessário este modelo híbrido. Existe, obviamente, uma transferência de dados e desta computação para a cloud, mas é mandatório e necessário continuar a existir soluções *on-premises*. Diria que existe um maior *fit* e proporcionalidade entre este modelo híbrido que tem de ser visto consoante a necessidade do negócio. Claro que uma solução edge aumenta a latência, diminui o custo e o *time-to-market*, mas tem de ser endereçado e vista a necessidade de cada negócio, de cada indústria e da dimensão de cada empresa”.

Luis Fisas, Director South EMEA na SonicWall, concorda que “há diferentes tipos de empresas e negócios a abordar a cloud. Penso que o debate já não é se sim ou não para a cloud, mas sim quando, como e quanto. O *pure cloud*, que se encontra mais no ecossistema de startups, é disruptivo. Temos o *pure traditional*, que não tem nada na cloud e ainda está *on-premises* – e ainda há muitas [empresas] assim. E, no meio, temos todas as que já adotaram modelos híbridos onde algumas das suas aplicações ou dados estão armazenados na cloud. Ao falar de cibersegurança na cloud, tentamos lembrar os clientes que a cloud é apenas o computador de outra pessoa. Tentamos tornar fácil e fazer as empresas compreender que têm de usar a cloud e que a responsabilidade da segurança e da privacidade dos dados e aplicações está na empresa e não no fornecedor de cloud, ainda que possam oferecer serviços de segurança. A questão é se a cloud é mais segura do que *on-premises*... não é uma resposta fácil, uma vez que depende do modelo e de que medidas estão a ser oferecidas ou utilizadas”.

ESTRATÉGIA DE CLOUD

Uma estratégia de cloud é, hoje, uma necessidade para as empresas. No entanto, algumas das mais pequenas organizações ainda não têm essa estratégia – que tem estado a evoluir nos últimos anos – preparadas.

Luciano Zoccoli, Solution Architect Infrastructure Solution Group - Iberia na Lenovo, nota que, “depois do último ano e meio, as empresas já sabem, primeiro do que tudo, quais são as vantagens de ter uma cloud e quais são as di-

Rui Caeiro,

Business Developer Manager, Claranet



“Uma coisa é mover o álbum de fotografias da família para a cloud, para estar em segurança; outra coisa é mudar o negócio de uma organização”

ficuldades e os desafios. Todas as empresas, com a aceleração que houve em termos tecnológicos nos últimos tempos, têm sido muito desafiadas a criar novas soluções. Também as novas ofertas que os grandes fornecedores de cloud têm de clouds híbridas, de hiperconvergência no *site* do cliente, facilita ainda mais a abordagem daqueles clientes que ainda têm ou querem utilizar o seu data center. Quando os fornecedores de cloud começam a criar produtos e ofertas que facilitam a utilização das clouds públicas num formato híbrido ou misto, isto quer dizer que qualquer empresa tem de estar pronta e ter no mercado uma resposta para qualquer que seja a sua necessidade em termos de infraestrutura digital. Existem, sem dúvida, vários caminhos, viagens muito complexas para chegar a uma cloud”.

Pedro Emiliano, Business Developer Manager for Datacenter and Hybrid Cloud na Logicalis, explica que “as empresas têm maturidades diferentes” e, como tal, “não podemos dizer que todas elas têm um caminho para a cloud. O que temos reparado é que as empresas portuguesas têm tido uma maior literacia sobre as questões da cloud, cloud híbrida e multcloud. Também vemos, cada vez mais, e muito devido à questão da oferta que existe neste campo, também existe uma necessidade muito grande de se apoiarem nos integradores de modo a

conseguir fazer essa jornada para a cloud, até porque nunca será um destino; há várias clouds e vários destinos. Por sua vez, os clientes cada vez mais desafiam [os Parceiros] com a entrega de soluções cada vez mais integradas, mesmo para colmatar esse *boom* de oferta que existe. Julgo que os Parceiros tecnológicos vão ter de entender de modo mais profundo as necessidades mais específicas dos clientes e elevar essa Parceria a um nível de conforto e de sucesso superior”.

Rui Caeiro, Business Developer Manager na Claranet, indica que “existem dois tipos de dimensão: as empresas grandes e as empresas de tamanho mais reduzido, isto porque os orçamentos de IT são claramente distintos e a facilidade com que essas empresas fazem a sua transformação é completamente distinto. Claramente, a cloud é uma opção analisada lado a lado com qualquer outra opção a nível de arquitetura de IT. A flexibilidade é o mote da cloud. O *time-to-market* é muito mais rápido face a empresas que tentaram que moldar a sua infraestrutura mais tradicional com os meios que tinham disponíveis. Depois, há muitas empresas que tiram partido desta questão da escalabilidade para questões sazonais ou picos, é uma realidade inegável. Isto prende-se, também, com o combinar o melhor de dois mundos. Não temos de analisar um cenário em detrimento do outro, temos é combinar os dois mundos, criar uma simbiose e a expressão cloud híbrida é exatamente isso: uma simbiose entre os dois mundos”.

DESAFIOS NA ADOÇÃO

As organizações precisam de flexibilidade e é importante que se derrubem barreiras na adoção de soluções cloud. É aqui que a cloud híbrida pode apoiar nessa flexibilidade que as empresas precisam cada vez mais.

Referindo-se aos principais desafios, Manuel Trindade, da Arrow, informa que são “estes processos de *cloud journey*, de adoção da cloud, a capacidade de as organizações preverem qual vai ser o seu custo de uma infraestrutura na cloud, os requisitos para a transformação de levarem as suas soluções para a cloud, a modernização, retirar o máximo proveito daquilo que acaba por ser a cloud. Um aspeto muito importante é que o cliente vai estar preocupado com

o seu serviço, vai estar preocupado não com a solução tecnológica, mas sim com a resposta que vai ter à sua organização. Se, agora, a organização tem de estar no ar a dar resposta a mil pedidos em simultâneo e, daqui a uma hora, a um milhão de pedidos em simultâneo, um dos aspetos que é confortável para os clientes é saber que a solução é *scale-out*, é saber que a qualquer momento pode crescer, ter resposta efetivamente a qualquer tipo de necessidade que possa ocorrer”.

Rita Lourenço, da Schneider Electric, nota que “já é mais do que aceite no mercado e em todos os fabricantes de que a cloud é o pilar estratégico para ajudar as empresas, que não é um fim, mas sim um meio para as empresas serem mais competitivas para a tão falada transformação digital, mas há aqui outro ponto que acho interessante; além da cloud e destas novas arquiteturas melhorarem o negócio, uma empresa investir em cloud ajuda, também, as empresas a serem mais sustentáveis, um tema que está na ordem do dia. O custo energético e a diminuição das emissões de CO2 são o aspeto principal e que tornam as empresas muito mais amigas do ambiente quando adotam este tipo de soluções. Além da redução dos custos que, por si só, a cloud origina e da escalabilidade, segurança e tão aclamada flexibilidade, a cloud tem esta vantagem de ter um impacto e visibilidade de poupança de custos energéticos”.

Rui Garcia dos Santos,

Automation Sales Leader, IBM



“Para empresas que começam hoje, é impensável outro modelo que não o da cloud”

Luciano Zoccoli,

Solution Architect Infrastructure Solution Group - Iberia, Lenovo



“Qualquer desafio dos nossos clientes na cloud é um desafio complexo e que necessita de múltiplas interações”

Rui Caeiro, da Claranet, observa que “para uma real adoção da cloud, vemos o DevOps a mexer em segurança e é uma realidade nos novos modelos operacionais *full cloud*. Se quisermos tirar o máximo partido da cloud, com microsserviços, há claramente uma transformação da forma de gestão e de operação de todas as infraestruturas. O grande desafio é fazer o *retraining* de toda a competência interna da organização em termos da sua estrutura de IT, estas novas *tools*, estas novas formas de fazer *provisioning*, fazer segurança, gerir a conectividade. Há aqui uma realidade que é claramente distinta e que é necessário fazer um *retraining* às equipas atuais. No campo da previsibilidade de custos, é claramente um desafio; o que vemos é uma preocupação muito grande dos clientes e é uma das razões pelas quais procuram um Parceiro de confiança, para os ajudar a fazer esse controlo. Há ferramentas, delegação de responsabilidades nesse sentido para garantirem que esse controlo de custos existe e é avaliado constantemente”.

MULTICLOUD

Ter várias clouds pode não ser uma necessidade para todos os tipos de organizações, mas existem empresas que precisam das valências de várias clouds para melhorar a sua operação e eficácia.

Miguel Caldas indica que “há dois motivos fundamentais para a adoção de multicloud. Número um é a diluição de risco para não pôr os ovos todos no mesmo cesto. O segundo é ganhar capacidade negocial e ter a capacidade de negociar em simultâneo com vários fornecedores, que é muito mais poderoso, do ponto de vista do cliente, do que tentar obter melhor preço quando não há concorrência na oferta. São esses os dois motivos para ter multicloud. Como todos entenderão, é mais fácil

Pedro Emiliano,

Business Developer Manager for Datacenter and Hybrid Cloud, Logicalis



“Temos reparado que as empresas portuguesas têm tido uma maior literacia sobre as questões da cloud, cloud híbrida e multicloud”

gerir apenas um fornecedor do que gerir dois, ou três, ou quatro, ou 12. Não quer dizer que obtenha as mesmas condições, mas só ter uma fatura, um interlocutor, um vendedor é tipicamente mais simples. Enveredar pelo caminho de ‘vou negociar com mais pessoas’ é algo que é feito pelas grandes organizações onde há mais capacidade de investir recursos nas relações com mais Parceiros ou fornecedores”.

Rui Garcia dos Santos, da IBM, refere que, “se o modelo híbrido sempre foi o modelo que a IBM preconizou na sua visão de jornada para a cloud, também cedo ficou claro que os clientes iriam tomar opções várias em relação aos *cloud vendors*. A estratégia é a definição da plataforma; para a IBM, a plataforma é o diferenciador desta jornada para a cloud que, por

definição, sempre foi híbrida e sempre foi avançada num cenário de realidade multicloud, sendo que o cliente tem a agilidade de distribuída, descentralizada nos vários *cloud vendors*. A cloud é agilidade em clouds privadas e, no limite, em ambientes *on-premises* porque é possível trazer para outros ambientes de computação tecnologias que permitem construir aplicações *cloud native* que não estão necessariamente a ser construídas em cloud pública, que sempre foi o local onde tudo nasceu. A multicloud pode ser um veículo e um acelerador da adoção de aplicações em modelo cloud”.

Rui Caeiro (Claranet) indica que “tal como existe o objetivo de obter o melhor dos dois mundos, existem alguns clientes – não todos, que existem clientes que têm uma relação com um fornecedor apenas – mais exigentes querem o *best of breed*, procuram o melhor de todos os mundos que existem. Podem ir para um determinado *hyperscaler* porque é o *best of breed* em web apps, vão para outros por questão de analítica e big data e vão para outros por uma questão de integração com os produtos que têm *in house*. Aqui, o papel do Parceiro ou do integrador é um papel de relevo. Vemos isso nas abordagens que temos com os clientes, que procuram a relação com o integrador e um determinado Parceiro para serem o *single point of contact* quando têm uma abordagem multicloud; não são todos, mas alguns querem-no ter”.

Pedro Emiliano, da Logicalis, explica que, com “esta questão da multicloud, vai-se escolher, também, muito por certas Parcerias que cada fornecedor vai ter com outros intervenientes e vai fazer, também, que as escolhas das clouds sejam efetuadas para alguns fornecedores. Isso é algo que o mercado já conhece, já vem de trás e é normal, mas os integradores têm de estar preparados para isso. Os integradores funcionam quase como tradutores das necessidades dos clientes com as ofertas que existem nos fornecedores. Acima de tudo, vão ter esse relevo e vão ter uma grande componente em que é necessário que existam várias sinergias entre as várias pessoas que fazem a cadeia da cloud. Acima de tudo, é necessário que os intervenientes se libertem de alguns estigmas e começar a falar mais com o objetivo de defender aquilo que é importante, que são os clientes”.

Miguel Caldas,

Senior Cloud Solution Architect, Microsoft



“As organizações muito grandes têm motivos que lhes levam a dificultar a movimentação para a cloud de alguns tipos de workloads. Essas são as grandes candidatas a soluções híbridas”

Abordando mais o tema da cibersegurança na multicloud, Luis Fisas, da SonicWall, afirma que, “certamente, os ambientes de cloud não tornaram a vida mais fácil para quem protege os dados. Movemo-nos de um modelo muito simples, num ambiente fechado, *on-premises*, que parecia um castelo com um perímetro claro, para um modelo que se parece mais com um aeroporto onde todos entram e saem e não sabemos exatamente quem são, com as suas malas – que têm de ser inspecionadas –, mas, ao mesmo tempo não podemos simplesmente bloquear tudo; temos de continuar a trabalhar. A realidade do mundo remoto atual é claro: estamos a usar aplicações na cloud. O grande problema que encontramos é que muitas empresas relaxaram a sua abordagem à cibersegurança: têm um fornecedor de cibersegurança e acham que está tudo bem. Isto não é necessariamente verdade. Como disse antes, a cloud não é mais do que o computador de outra pessoa”.

Luciano Zoccoli, da Lenovo, diz que “a multicloud é segurança e capacidade comercial. A capacidade, hoje, há muitos fornecedores que permitem construir mais condições de segurança, até porque a segurança é necessária, talvez ainda mais do que antes. Continuamos a ter essa necessidade e a multicloud pode ser

utilizada, por exemplo, para fazer um *backup* daquilo que nós temos numa cloud para outra cloud e permite, criar, condições de segurança e negociação de preço. O nosso caminho de cloud híbrida permite-nos criar um caminho de multicloud. Não temos limitações de, pelo facto de querermos ter multicloud, de ter tudo na cloud; não. Soluções de cloud híbrida também nos permite ter um caminho de multicloud e este fator de múltiplos caminhos ajuda-nos a tomar decisões, a criar soluções de melhor segurança, de melhor negociação com os nossos fornecedores”.

CIBERSEGURANÇA

É sabido que a cibersegurança das clouds é um ponto importante da transformação digital das organizações. As empresas devem olhar com atenção para esta componente para não terem surpresas desagradáveis no caso de um ciberataque.

Paulo Vieira, da Palo Alto, nota que “os clientes estão em várias fases de maturidade. Os clientes que estão a passar para a cloud numa primeira instância, vão passar para uma cloud única; depois, vão passar para a segunda fase onde já têm algo a funcionar num determinado ambiente e conseguem baixar os custos utilizando outras clouds e já dão mais um passo em termos de maturidade. Depois entramos na policloud que é conhecer o *best of breed* de cada uma das clouds, das melhores funcionalidades. A segurança tem de ser cada vez mais uma plataforma única onde se tem o mesmo nível de funcionalidades transversal a todas as clouds e ter capacidade de criar políticas de *compliance* em todas as clouds para ter o mesmo nível de exigência com o pessoal de desenvolvimento e de quem gere as clouds. A auto remediação, por exemplo, aparece aqui como uma plataforma que volta a colocar tudo em segurança e avisa a equipa que cometeu o erro de que isso não pode voltar a acontecer”.

Rui Garcia dos Santos (IBM) indica que “a segurança está presente em todos nós. Lembro que se fala muito de segurança e de cloud, mas o elo mais fraco, no limite, somos nós, humanos. Fiz recentemente uma formação obrigatória para estar *compliant* relativamente aos temas de cibersegurança e existem cada vez mais conteúdos que me lembram a mim, o co-

laborador, o humano, que a segurança começa logo em mim; não é só confiar naquilo que o IT ou os sistemas têm implementados naquilo que é a infraestrutura. Diria que, em alguns casos, a segurança está mais bem contemplada num cenário cloud porque, obviamente, haverá um modelo de governo e uma segregação bem mais forte do que algures numa pequena organização onde as decisões passam por um número menor de cabeças e estão muito centralizadas”. Miguel Caldas observa que “a segurança é um fator fundamental e, como já foi dito, a cloud é apenas o computador de outra pessoa, tal e qual como o software de segurança ou de contabilidade é o software de outra pessoa; já não há ninguém a fazer programas de segurança ou contabilidade para a sua própria organização. Tudo, agora, se baseia em confiança entre os diferentes *players*. De alguma forma, na cloud, os fornecedores pedem aos clientes e Parceiros um especial volume de confiança, maior do que é costume, porque se está a colocar muita coisa nas mãos de organizações que só têm para si a confiança que conseguiram obter ao longo do tempo que estão no mercado e só têm por si manter essa confiança. Na realidade, é mais do que provável encontrar em grandes fornecedores maiores níveis de segurança formal em termos de mecanismos de segurança auditáveis do que se conseguem obter *on-premises*”.

INTERCONETIVIDADE E EDGE

A cloud híbrida e a multicloud dependem de uma grande interconetividade entre locais. Várias aplicações – como inteligência artificial e IoT – têm levado a computação até ao edge, tornando a computação cada vez mais descentralizada.

Rita Lourenço refere que “este tema tem alguns benefícios, mas também acarreta desafios. Existe aqui uma infinidade de benefícios que estão a impulsionar esta adoção, como a existência de baixa latência, as despesas operacionais são mais reduzidas, uma maior largura de banda e, também, que este processamento e transferência de dados seja em tempo mais curto e ágil. Na parte dos desafios, esta arquitetura edge volta a trazer o tema da segurança física e, portanto, inclui sempre muitos fatores que são um pouco mais ocultos. A estratégia deverá ser tornar esta segurança física parte

integrante da estratégia da cibersegurança. Assim, é preciso tentar fazer tudo através de software e à distância, implementando câmaras ou sensores para monitorizar equipamentos e análise preditiva”.

Pedro Emiliano afirma que “o edge vem trazer um novo fôlego àquilo que era expectável e que conhecemos. Com isto quero dizer que a extensão daquilo que usamos para o negócio vai fazer com que o edge tenha, pelo menos, uma experiência igual ao que temos numa cloud híbrida ou numa multicloud e vem trazer, se calhar, alguma pressão em termos de imaginação para que tudo funcione como é esperado. Neste momento, está fora de questão que alguma coisa pare. O edge vai deixar de ser aquele ‘patinho feio’ que está lá esquecido e vai ser parte integrante. O que temos tentamos fazer é usar todos os mecanismos que façam que o meu data center seja visto como único e consiga administrá-lo de forma única. A segurança física é muitas vezes esquecida e que vem reforçar um ponto de entrada de algum problema e voltamos, então, a ter de olhar para o nosso data center de forma muito abrangente”.

O representante da Arrow/VMware observa que “o *full stack* que temos de cobrir aqui é esta necessidade global numa organização. Quando falamos e interiorizamos que pontos importantíssimos como a interconetividade entre diferentes *sites*, entre os ambientes híbridos, entre as multiclouds, esta convergência ter de funcionar como um só, mas, de certa forma, ter de dar resposta a uma descentralização que acontece pelos diferentes requisitos, *workloads*, componentes IoT que possam estar na rua, componentes de inteligência artificial, tem muito a ver, essencialmente, com a forma como os fornecedores vão conseguir endereçar este tipo de requisito e necessidade, fazem parte do planeamento inicial. Tem de ser preparado antes de avançar para qualquer tipo de solução prática. Estes requisitos existem e são imensos”.

Luciano Zoccoli diz que “o edge é o desafio de responder de forma muito, muito rápida a uma necessidade de computação local. Esta necessidade de computação local tem desafios de eletricidade, de comunicações, de temperatura, de segurança. A Lenovo está a responder a estes

e a outros desafios em conjunto com os nossos Parceiros. Estamos a responder aos desafios de integração cloud com outras soluções de cloud privada dentro dos data centers dos clientes. É possível ter um servidor muito pequeno dentro de uma mochila e é uma das soluções mais simples de edge do mercado, podendo ter a capacidade de computação e armazenamento localmente, em qualquer sítio, sem ter um data center”.

Paulo Vieira,

Sales Manager, Palo Alto Networks



“A segurança tem de ser simples, fácil. Zero trust é cada vez mais um palavrão que se usa, mas que tem de ser utilizado”

Paulo Vieira nota que “a parte de inteligência artificial é uma das grandes respostas para a cibersegurança. Cada vez mais, temos que nos proteger contra aquilo que é conhecido, mas a inteligência artificial vai-nos dar toda a parte de análise comportamental, de desvios de comportamentos e é aqui que entra machine learning. Na cloud, olhamos muito para se a pessoa que está a desenvolver e a utilizar as chaves de acesso está a vir tipicamente dos mesmos sítios e locais ou se, de repente, aparece uma entrada vindo de outro país, há ali um problema e temos de criar a capacidade de análise. Já no IoT é cada vez mais simples de fazer a parte de análise comportamental, uma vez que são equipamentos pequenos e com funções muito bem delineadas”.

OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

Como noutros mercados, o Canal de Parceiros tem um papel importante no aconselhamento das melhores soluções para os seus clientes finais, tendo em conta o que pretendem, as suas necessidades e o orçamento disponível.

Luciano Zoccoli (Lenovo) afirma que “a evolução das Parcerias é muito importante. Já percebemos que qualquer desafio dos nossos clientes na cloud é um desafio complexo e que necessita de múltiplas interações com várias entidades; não é algo que uma entidade possa responder sozinha. O desafio dos Parceiros é encontrar os seus ambientes de trabalho nesta área, definir as suas Parceiras importantes e ajudar os clientes nesta viagem. É importante criar a viagem para a cloud, mas há outros que necessitam, se calhar, de cibersegurança. Cada um dos Parceiros tem um papel a desenvolver para aqueles clientes que já têm cloud, ou que vão ter cloud”.

Luis Fisas (SonicWall) explica que “o treino e ter conhecimento nas soluções são necessários. Sabemos que os nossos Parceiros certificados e treinados conseguem fazer 20% a 25% mais negócios do que aqueles que não estão treinados e acredito que isso é semelhante a todas as empresas aqui representadas. O ambiente está a tornar-se muito flexível, mas, ao mesmo tempo, muito complexo. Agora está tudo interconectado. O 5G está ao virar da esquina e não vai tornar a nossa vida mais fácil; vai trazer novas aplicações, inteligência... isto significa novos desafios, principalmente para aqueles que se especializam em cibersegurança e em proteger os dados. Os Parceiros têm de saber como fornecer soluções aos seus clientes e o treino é uma necessidade. Infelizmente, os orçamentos dos clientes estão sempre atrás das necessidades; nunca existem recursos suficientes”.

Manuel Trindade (Arrow) refere que “a forma de endereçar o mercado parte de um grande princípio: este mercado de cloud híbrida é um mercado que, apesar de ser antigo, em Portugal é um mercado novo; existe muito mercado, muitas oportunidades. Estas oportunidades têm de ser agarradas de uma forma construtiva, trabalhando os clientes finais, utilizando ferramentas de *assessment* que permitem perceber ambientes *on-premises*, como é que o

Rita Lourenço,

Key Account Manager, Schneider Electric



“As soluções são muito complexas e aquilo que vemos é um cenário em que o próprio ecossistema tem de ser híbrido”

cliente poderá estar na cloud, perceber como pode convergir com ambientes multicloud e deixar os clientes confortáveis. É uma estratégia que penso que tem de ser levada a pensar na qualidade do serviço e na qualidade que os clientes vão ter no futuro, mas deixá-los confortáveis em termos de custos e segurança e endereçar uma solução completa sustentada em tecnologia e argumentação”.

Miguel Caldas (Microsoft) diz que “temos aprendido muito mais com os Parceiros do que eles têm aprendido connosco. O que queremos manter é a nossa disponibilidade absoluta para os manter informados e formados acerca do nosso painel tecnológico e garantir que têm o nosso apoio quer decidam ser especializados numa área – uma decisão que é tomada pela maior parte, especializar-se numa área específica da multicloud, como segurança ou a gestão –, quer pretendam ser mais transversais e conhecer a gama completa de uma oferta quer numa cloud, quer nas três. A Microsoft está, hoje, muito mais aberta do que esteve no passado, a trabalhar com Parceiros que não são exclusivos nossos e, cada vez mais, somos uma companhia que reconhece que os clientes obrigam o mercado a trabalhar dessa maneira”. Paulo Vieira (Palo Alto) indica que “a segurança tem de ser simples, fácil. *Zero trust* é cada

vez mais um palavrão que se usa, mas que tem de ser utilizado. Temos de pensar numa ótica de simplificar as nossas políticas de segurança e, idealmente, ter uma visibilidade total sobre os data centers, sobre as clouds, sobre tudo o que gerimos em tempo real e ter essa capacidade de atuar quando necessário. A integração com os SOC e as equipas de operação é muito importante. Nós, cada vez mais, deixamos de gerir quatro ou cinco edifícios para passar a gerir três ou quatro mil com toda a gente em casa e nós estamos a gerir todas estas pessoas espalhadas por todo o lado. Isto tem de ser estruturado e bem montado”.

Pedro Emiliano afirma que os integradores poderão ajudar os clientes em qualquer estágio em que estejam nesta componente de cloud híbrida ou multicloud. No caso da Logicalis, existe uma aproximação muito grande com os clientes e com os verticais, o que leva com que exista uma bagagem muito grande que permite aconselhar de uma maneira muito mais eficaz para as necessidades que os clientes têm. “A Logicalis fica sempre a visualizar as mudanças que existem e as necessidades que vão existindo no mercado para conseguir fazer e entregar aos clientes as ofertas mais tradicionais, como clouds híbridas ou multicloud”, completa.

Rita Lourenço (Schneider Electric) comenta que, “cada vez mais, as soluções são muito complexas e aquilo que vemos é um cenário em que o próprio ecossistema tem de ser híbrido. Numa solução de data centers em que existe desde a componente de energia, a parte de *cooling* e a parte de software, têm de existir Parceiros e especialistas para cada uma destas áreas. A Schneider Electric acaba por orquestrar este ambiente bastante complexo de Parceiros e dá todo o suporte e formação”.

Rui Caeiro (Claranet) nota que “isto é uma viagem, não é um *sprint*. Há que fazer uma transição suave para atingir uma simbiose. Uma coisa é mover o álbum de fotografias da família para a cloud, para estar em segurança; outra coisa é mudar o negócio de uma organização, são coisas completamente distintas. O Parceiro ou o integrador tem um papel fundamental de aconselhamento estratégico e imparcial. A estratégia depende das reais necessidades dos clientes e dos *use cases* em concreto. A

Luis Fisas,

Director South EMEA, SonicWall



“Sabemos que os nossos Parceiros certificados e treinados conseguem fazer 20% a 25% mais negócios do que aqueles que não estão treinados”

mensagem é simples: identifiquem um *use case* e façam um piloto para ter essa experiência para perceber o valor”.

Rui Garcia dos Santos observa que “a IBM está num processo grande de transformação, fez o *outsourcing* daquilo que são os *managed services* e, desde janeiro deste ano, a empresa mudou radicalmente a estratégia para Parceiros. Costumo dizer que nós somos aquilo que sabemos e quem conhecemos. Enquanto tecnologia, digo aos meus Parceiros para utilizarem o meu *know-how*, aquilo que é a minha porta aberta para a tecnologia e levem-me ao vosso *networking*. Este processo de transformação da IBM está a ser bastante forte e representa, claramente, uma oportunidade para Parceiros e integradores”. ■

RESUMO

- A cloud híbrida começa a ser o modelo de eleição para várias organizações;
- Uma estratégia de cloud é uma necessidade atual para as empresas;
- A cloud híbrida apoia a flexibilidade que as empresas necessitam;
- A adoção de multicloud faz sentido para algumas organizações;
- O *edge* e a interconectividade são relevantes nestes novos ambientes;
- Os Parceiros devem aconselhar os seus clientes na melhor abordagem para as suas necessidades.

As várias faces da Cloud e a revolução do *pay-per-use*

A Cloud veio revolucionar a forma como as TI são consumidas e introduziu uma solução financeira quase nunca vista até à data: o *pay-per-use*.

A Cloud possibilitou às empresas tirarem partido das mais recentes inovações tecnológicas e de novos modelos operacionais *on-demand*. As organizações podem agora usufruir da tecnologia de acordo com as suas reais necessidades, sem o fardo dos grandes investimentos iniciais e com vantagens ao nível da capacidade adaptada ao momento, escalabilidade, custos e rentabilização permanente do investimento.

À primeira vista, esta parece ser uma realidade banal nas organizações a nível global e já perfeitamente assumida pelos respetivos decisores, mas a verdade é que nem sempre a revolução que a tecnologia de Cloud acabou por lançar no modo como usamos as TI é integralmente assumida.

HOJE EM DIA É INEGÁVEL O VALOR ACRESCENTADO DA CLOUD, ENQUANTO ESTRATÉGIA DE TI DE QUALQUER ORGANIZAÇÃO

Como é apanágio em cada salto de maturidade e inovação, o mercado teve de se adaptar a este novo paradigma e reestruturar os modelos mais tradicionais com que as organizações trabalhavam há décadas.

O caso dos grandes players mundiais de hardware é disso exemplo. Eles necessitaram rapidamente de evoluir e incluir no centro do seu portfolio um conjunto de soluções adaptadas aos vários *workloads* das organizações, bem como permitir modelos de consumo semelhantes aos da Cloud, mas focados nas necessidades *on-premises* - com modelos *pay-per-use* da infraestrutura.

A evolução natural das arquiteturas tradicionais que os clientes têm no seu data center passa pela transformação para uma Cloud Privada, assente em tecnologia e soluções modernas, que capacitem toda a estrutura para se integrar



Rui Caeiro, Engineering Manager – Enterprise Services, Claranet Portugal

de forma simbiótica com o mundo e a Cloud Pública. Isto permite às organizações maior flexibilidade e agilidade tecnológica, ambas componentes críticas de sucesso em qualquer departamento de TI.

Neste contexto as organizações devem abraçar a Hybrid Cloud, o que faz sentido quer em cenários *on-premise*, quer em soluções de Edge. Paralelamente esta solução justifica-se também noutros cenários com necessidades mais específicas, como por exemplo questões relacionadas com latência, preocupações ao nível da segurança e soberania de dados, ou mesmo cumprimento de regulamentação ou legislação específica associadas ao sector de atividade.

A PROCURA PELA IMPLEMENTAÇÃO DE UMA VERDADEIRA CLOUD HÍBRIDA ESTÁ NO CENTRO DAS AGENDAS DE QUALQUER CIO

Aliada a esta realidade, há que considerar a vasta oferta de soluções Cloud atualmente

existente no mercado. E a primeira ideia que importa reter é a de que a escolha de soluções a implementar não tem necessariamente de estar limitada a um *provider* - muito pelo contrário! Se adotarmos uma estratégia assente apenas num *vendor* acabamos por ficar reféns do mesmo, conceito há muito conhecido como *vendor lock-in*.

A integração da Cloud Privada com vários *providers* de Cloud Pública permitirá assim usufruir do melhor que cada um tem para oferecer, seja ao nível das soluções tecnológicas ou dos custos, seja em relação à garantia dos níveis de resiliência desejados.

Para que este tipo de procedimentos se torne ainda mais ágil, será importante a implementação de soluções que tirem partido de protocolos *standard* entre os fabricantes, que garantam flexibilidade nos processos de migração dos *workloads* entre as plataformas de Cloud de diferentes fornecedores.

A ADOÇÃO DE UMA ESTRATÉGIA MULTICLOUD É IMPERATIVA PARA O SUCESSO DE UMA ORGANIZAÇÃO

Na escolha da melhor estratégia é essencial adotar plataformas e modelos de gestão adequados, já que são essenciais para dimensionar corretamente os recursos, gerir bem os custos associados e garantir a segurança entre os vários ambientes Cloud.

Uma vez mais, essa escolha não se deverá reger exclusivamente por critérios associados a tendências e *buzzwords* tecnológicos, mas através do levantamento de necessidades concretas (de preferência mensuráveis), que permitam definir etapas adequadas a cada fase da estratégia delineada.

A escolha de um parceiro de referência é, por isso, fundamental para garantir o sucesso do processo de transformação digital. ■

Por Rui Caeiro,
Engineering Manager – Enterprise Services
Claranet Portugal

INFO
claranet.pt/cloud

Cloud agility in your Data Center

Pay-per-use | Scale up & down | Managed for you

Mude para uma experiência as-a-service, totalmente gerida e com um modelo de consumo pay-per-use, no seu data center!



claranet[®]

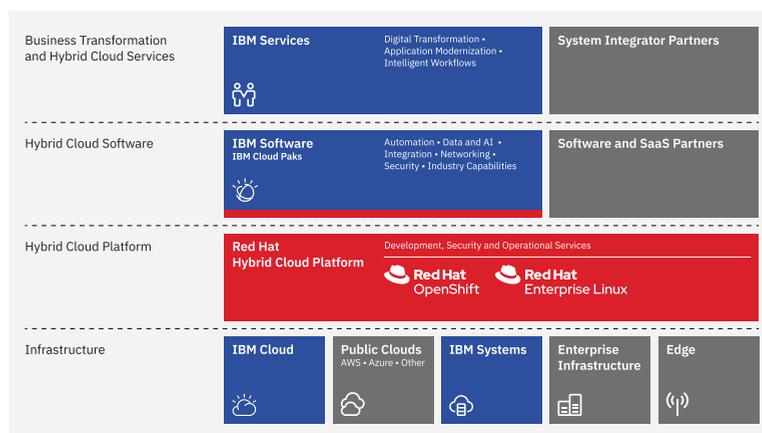
helping our customers
do amazing things



claranet.pt/technology/datacenters

Porque é que os clientes precisam de uma Plataforma de Cloud Híbrida aberta?

Os clientes compreendem que uma migração total para a cloud - onde podem tirar partido de dados, ter uma gestão contínua em todos os sistemas e ser mais eficiente e seguro - é o objetivo principal de uma estratégia tecnológica global



Soluções IBM Hybrid Cloud e AI

Só a cloud pode proporcionar agilidade, segurança, flexibilidade e velocidade necessárias para *workloads*, aplicações e dados. Mais especificamente, só a plataforma de cloud híbrida aberta concretiza a promessa da cloud e permite que os clientes usem os sistemas diferentes sem bloqueio de fornecedores.

E a questão que se coloca é o que é uma plataforma híbrida aberta?

Primeiro, é uma plataforma aberta. A cloud híbrida IBM disponibiliza um conjunto completo de ferramentas que foram concebidos para trabalhar com o Red Hat OpenShift. Os projetos de código aberto proporcionam interoperabilidade, portabilidade e segurança, expandindo as necessidades de crescimento e apoio dos clientes através do acesso a recursos de desenvolvimento e ecossistema.

Em segundo lugar, é híbrida. O modelo híbrido é uma arquitetura que inclui diferentes tipos de cloud alojadas em vários tipos de plataformas, podendo incorporar múltiplas clouds, com mais do que um fornecedor público de clouds, bem como clouds privadas e *legacy systems*, e ainda tecnologia mais recente como o IoT, cloud distribuída e edge computing. Os benefícios da multi-cloud incluem a liberdade de não de-

pende de um único fornecedor, aumentando a flexibilidade e o custo ao escolher a cloud certa para os requisitos necessários - não adequando as suas necessidades às especificações do fornecedor. Uma abordagem híbrida também dá mais flexibilidade para satisfazer certos requisitos regulamentares locais ou específicos de cada indústria, separando *workloads* ou dados em locais conforme necessário, mas executando os sistemas de uma forma centralizada.

QUAIS OS DESAFIOS DA PLATAFORMA DE CLOUD HÍBRIDA?

Movimento entre clouds

Nos últimos anos o desafio era a migração de sistemas para a cloud, mais recentemente o desafio é passar os sistemas de uma cloud para outra cloud. Esta mudança tem a ver com vários fatores, mas destacamos o facto da cloud não estar a satisfazer os requisitos dos clientes a nível de segurança ou por questões regulamentares. Os IBM Cloud Paks são a forma mais rápida, fiável e flexível de mover dados e sistemas entre clouds, reduzindo os tempos de inatividade. Os Cloud Paks permitem mover e distribuir facilmente *workloads* contentorizados de forma consistente e uniforme em qualquer

infraestrutura aproveitando a ferramenta de gestão do Kubernetes.

Consistência da gestão

Quando os clientes dizem que querem a *single pane of glass* para gerir o ambiente de clouds híbridas, na realidade o que querem é uma consola unificada que lhes permita gerir todas as clouds. Essa consola além de ter a capacidade de interagir com todos os tipos de clouds, também deve permitir gerir e deslocar todos os *workloads*. O IBM Cloud Pak for Multicloud Management permite todos estes processos e fornece visibilidade, automação, governance numa camada com capacidades de gestão híbrida e multicloud.

Conectividade entre clouds

A conectividade entre as várias clouds no ambiente de cloud híbrida tem impacto em todos os aspetos da infraestrutura. Afeta a velocidade, segurança, portabilidade, análise de dados e regulamentações. Se as ligações não estão a funcionar corretamente, a plataforma de cloud híbrida também não estará. Todos os clientes querem ter a menor latência e a maior velocidade à sua disposição. A localização física das suas clouds e a conectividade entre elas tem um impacto tremendo na latência. O IBM Cloud Pak for Integration ajuda a suportar a velocidade, flexibilidade, segurança e escalabilidade necessária para ligar aplicações e dados onde quer que estejam. Vem pré-integrado com as capacidades necessárias para manter a continuidade do negócio, enquanto proporciona uma experiência diferenciada e personalizada aos clientes e otimiza os canais. O IBM Cloud pak for Watson AIOps ajuda a reduzir o custo operacional e a transformar as operações de IT com a solução de AIOps que proporciona uma visibilidade de dados de desempenho e dependências através dos vários ambientes. Este cloud pak é a evolução do portfólio dos produtos IBM de gestão IT. ■

INFO

ibm.com/cloud/hybrid
arrow.com/ecs/pt/
ecsibmpt@arrow.com

IBM Storage

+ OPORTUNIDADES + INCENTIVOS + PRÉMIOS EM Q4

1

IBM FlashSystem Test-Drive (POC)

Faça um Test-Drive gratuito do IBM FlashSystem 5200 e habilite-se a ganhar um Apple iPhone 13 ou um Samsung Galaxy S21.



2

IBM FlashSystem New Client

Venda um IBM FlashSystem a um novo cliente e habilite-se a ganhar Apple AirPods Pro ou Pro Max.



Arrow Portugal

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

Mais informações:
ecsibmpt@arrow.com

3

IBM Spectrum Protect Plus for FlashSystem

Venda um IBM FlashSystem 5000 com IBM Spectrum Protect Plus e habilite-se a ganhar um Stand-up paddle board ou uma câmara Insta360.



ARROW

Distributor

IBM

*Campanhas exclusivas a Parceiros Tecnológicos da IBM

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 EveryScale™”, 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/ aceleradores 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



A “triologia”: cloud, dados e segurança

Os locais de trabalho têm estado em constante evolução, mas o ritmo de mudança acelerou rapidamente nos últimos anos

Uma combinação de fatores está a alterar a forma como as empresas operam. A primeira geração de nativos digitais já se encontra no ativo e espera utilizar ferramentas que correspondam às suas necessidades. Também tem havido um aumento exponencial de dados e da capacidade de as empresas extraírem informações e acionáveis a partir dos mesmos. Finalmente, a pandemia mudou a nossa relação com o trabalho e levou a uma aceitação dos *workflows* à distância. Como resultado, as empresas viram a necessidade de adotar práticas cada vez mais ágeis, à medida que a transformação digital se propaga.

Contudo, a criação de um ecossistema de trabalho digital envolve mais esforço e estratégia do que simplesmente distribuir computadores portáteis, recorrer a aplicações na cloud, e utilizar uma VPN.

Uma estratégia de trabalho remoto seguro tornou-se essencial para a resiliência das empresas, dadas as crescentes ameaças de ciberataques. A criação de um *workplace* eficaz e que forneça valor aos clientes, carece da implementação de uma estratégia que aborde directamente o envolvimento dos funcionários, a produtividade e os objetivos empresariais através da cloud, dos dados e da segurança.

CONSTRUIR AGILIDADE E EFICIÊNCIA COM A CLOUD

A cloud desempenha um papel fundamental na implementação de todos estes fatores, permitindo às empresas distribuir rapidamente novas ferramentas, escalar à medida que é necessário e implementar facilmente metodologias. Uma infraestrutura moderna de cloud ajuda a fomentar a colaboração, a aumentar a produtividade, e a permitir uma maior agilidade empresarial.

Embora nos tenhamos habituado a colocar a experiência do utilizador na vanguarda de qualquer tarefa, cada vez mais a força de trabalho móvel tem grandes expectativas em relação à sua própria experiência de utilizador. Em vez de arriscar aumentar a rotatividade dos colaboradores e perder talentos valiosos que já são escassos, é importante capacitar os funcionários para trabalharem como e onde quiserem.

A REVELAÇÃO DA REALIDADE A PARTIR DOS DADOS

"Os dados podem também ajudar a desbloquear insights ocultos numa empresa, com a tomada de decisão orientada às necessidades empresariais em rápida mudança. A cloud é um fator-chave para isso, proporcionando o

armazenamento, escala e velocidade de acesso necessários para capitalizar estas perceções", afirma Toby Alcock, CTO do Grupo na Logicalis.

As empresas estão a começar a compreender o valor dos dados em cada função empresarial, mas a capacidade de proteger esses dados está a tornar-se cada vez mais complexa.

COMBATE ÀS AMEAÇAS DA CIBER-SEGURANÇA

À medida que a *workforce* se distribuiu e a superfície de ataque aumentou, as VPNs empresariais e conjuntos de aplicações baseadas na cloud tornaram-se os alvos principais para os *hackers*. Se não existir a devida proteção, os cibercriminosos facilmente conseguem aceder às redes corporativas e causar danos incontáveis à reputação das organizações.

Mais de 1/3 das organizações mundiais sofreram ciberataques que bloquearam o acesso a sistemas, ou dados nos últimos 12 meses. As empresas precisam de ser capazes de garantir a segurança dos seus dados, colaboradores e *workplace*, através de protocolos robustos que abordem as ameaças à segurança em constante mudança.

TRABALHAR COM UM PARCEIRO ESPECIALIZADO AJUDARÁ A SUA ORGANIZAÇÃO A TER SUCESSO

Ao considerar uma estratégia de digital *workplace*, é importante lembrar que os planos *ad hoc* raramente levam a ambientes coesos, e é importante alinhar os três elementos centrais: cloud, dados e segurança. Recorrer à ajuda de um parceiro especializado significa que as empresas podem beneficiar do *know-how* e experiência desse mesmo parceiro, para a implementação de um plano continuado.

Colaborar eficazmente no presente e no futuro - será um diferenciador-chave para as empresas.

Fale com a Logicalis e saiba como poderemos ajudar a sua organização:

comercial@pt.logicalis.com ■

INFO

pt.logicalis.com

**Reforce a agilidade e flexibilidade
da sua organização com os serviços
Logicalis e alcance os seus objetivos
de negócio.**

Através dos nossos Serviços e Expertise ajudamos a:



Focar-se no seu negócio, enquanto nós cuidamos da sua infraestrutura de IT.



Gerir as suas operações de IT de forma mais rentável, eficiente e segura, com excelentes níveis de serviço.



Ter a plataforma, os recursos e os processos que lhe permitirão avançar verdadeiramente com a transformação digital na sua organização.

CAMPANHA EXCLUSIVA

Pack de **100h** para **Serviços Especializados Logicalis**

Válido por 24 meses, para adjudicações até 31 de Dezembro de 2021.

5000€

As horas contratadas poderão ser utilizadas para qualquer serviço profissional disponibilizado pela **Logicalis**, nomeadamente nas seguintes áreas:

- Engenharia de redes (LAN e WLAN)
- Servidores, storage e data protection
- Sistemas distribuídos e end-user support
- Colaboração e digital workplace
- Cloud e cibersegurança
- Consultoria e Assessments Microsoft Azure  Microsoft
- Projetos de upgrades

Maximize os seus recursos de IT através dos nossos serviços.

Fale connosco:

comercial@pt.logicalis.com

E se conseguisse toda a flexibilidade da cloud sem aumentar a complexidade?

A grande maioria das organizações já estão a reimaginar o seu futuro com a cloud. As várias vantagens como o aumento de eficiência, diminuição de custos, automação de processos, aumento de segurança, escalabilidade e flexibilidade têm tornado a cloud a escolha das organizações

Vivemos tempos em que a transformação se tornou o panorama normal, e, perante uma oferta deste tipo de serviços, cada vez mais eficientes e inteligentes, obtêm-se inúmeras inovações tecnológicas, pelo que a tendência de adoção de cloud é certamente de crescimento. Prova disso é que acelerou como consequência da pandemia: de acordo com a IDC, os serviços cloud cresceram 24,1% em 2020.

Mas este crescimento reconhecido da cloud está longe de substituir totalmente a infraestrutura das organizações em Portugal, sendo um ambiente híbrido com maior ou menos peso da cloud, o modelo dominante da Europa e em Portugal.

Um estudo conjunto da Microsoft com a IDC revelou que 85% das organizações em Portugal trabalham o negócio suportado em modelos híbridos, valores em linha com a média das organizações europeias. Apenas 2% das organizações já migraram totalmente para cloud pública e 13% estão ainda totalmente *on-premises*, e por isso, é claro de perceber que o híbrido ainda irá caracterizar durante bastante tempo a realidade portuguesa.

Cada organização irá determinar o melhor modelo para as suas necessidades/restrições tendo em conta legislação e regulação, características aplicacionais, acesso a competências, entre outras. Por exemplo, a “Estratégia Cloud para a Administração Pública” publicada no ano passado, é clara na indicação de adoção de cloud pública sempre que possível, mas recomenda que em função daquilo que define como “risco de informação”, se deva utilizar em alguns cenários modelos não cloud ou cloud



Abel Aguiar, Director Executivo para Canal e Parceiros, Microsoft Portugal

alojado em *Data Center* próprio, e noutros cenários, modelo puro de cloud pública.

Sabemos também que 58% das organizações na Europa já têm um *Cloud Governance Framework*. Assim, facilmente concluímos que a maioria das nossas organizações vão operar num modelo híbrido e multicloud e que quase metade destas organizações não têm um modelo de *governance* para operar em segurança e conformidade, com os melhores níveis de eficiência possíveis.

No desenvolvimento dos negócios a adoção da cloud em modelo híbrido tornou-se inevitável e tem dado provas de claras vantagens: elevada possibilidade de diversidade no catálogo, poucos entraves à mudança e facilidade na gestão de diferentes *workloads* entre diferentes ambientes de cloud.

A Microsoft conhece, como nenhuma outra empresa, os cenários que as organizações enfrentam. Seja pela sua experiência da realidade *on-premises*, cloud pública com

Microsoft Azure, mas também pela realidade híbrida com a oferta Stack nas suas diferentes vertentes Hub, HCI e Edge, ajustadas a diferentes cenários de soberania de dados, latência e mesmo a possibilidade de gerir cenários *offline*.

Tão importante como ter acesso a diferentes soluções tecnológicas ajustadas às necessidades das organizações, é conseguir geri-las de forma integrada e simples. Esta tem sido uma das prioridades da Microsoft nos últimos anos: o desenvolvimento de soluções e ofertas que permitam facilitar a gestão do modelo híbrido e multicloud, Azure e dos principais *vendors*, tornando-o ágil e eficiente para as organizações que o utilizam.

Um exemplo é o Microsoft Azure Arc, a oferta de controlo único, que permite a gestão centralizada para recursos *on-premises*, híbridos e de multicloud. Oferece possibilidade de gestão integrada, rápida programação de aplicações e serviços de Azure consistentes. Permite, às organizações, conectar as infraestruturas multicloud, *on-premises* e híbrido e permite estender os serviços públicos de Azure nestes ambientes. É também um instrumento de *Governance e Compliance*, na medida em que cria controlos para reduzir riscos e erros, além de ser um garante de segurança para a organização.

Diversas empresas nacionais e internacionais, de todos os setores de atividade, utilizam já o Arc para gerir os seus recursos. Muitos parceiros Microsoft também a ele recorrem para prestar serviços geridos, simplificando a complexidade de múltiplos ambientes, e permitindo uma maior flexibilidade e o foco da organização naquilo que é mais relevante, o seu negócio. ■

Por Abel Aguiar,
Director Executivo para Canal e Parceiros,
Microsoft Portugal

INFO
microsoft.com › pt-pt



Inovação em qualquer lugar com Microsoft Azure

Híbrido e *multicloud*



—| Gestão central de recursos com [Azure Arc](#) |—



Migração de [serviços Azure](#)
para qualquer infraestrutura



Modernização de datacenters
com [Azure Stack](#)



Extensão para edge
com [Azure IoT](#)

Considerações a ter para uma boa estratégia de segurança no processo de migração para a Cloud

A computação em nuvem ou *Cloud Computing* é mais do que uma tendência

É uma mudança fundamental na forma como implementamos a tecnologia e como fazemos negócios. A Gartner diz que 10% das empresas já desligaram os seus data centers tradicionais e prevê que 80% o farão até 2025. Os benefícios da Cloud vieram para ficar: melhores experiências para os utilizadores, disponibilidade e escala elásticas, custos de TI mais baixos e um modelo orientado a serviços que coloca os dados e serviços mais perto dos utilizadores, onde quer que estejam. Garantir uma jornada bem-sucedida - e segura - na Cloud é vital para o futuro de qualquer organização. No entanto, embora os benefícios da Cloud sejam reais, as organizações também devem entender e saber lidar com os desafios práticos que a evolução para a Cloud oferece. **Por onde começar?** Mantenha sempre a visibilidade sobre os dados. Onde estão? Quem está a aceder? O que está a acontecer com os dados? Como são acedidos?

Quem está a aceder aos dados? Com o processo de migração para a Cloud, para as equipas de segurança é obrigatório saberem quem está a aceder aos dados? A identidade de quem acede aos dados passa então a ser então um fator essencial para a segurança na Cloud. Num modelo de Cloud, as organizações precisam de ter uma política consistente na relação utilizador-aplicação que não se limite apenas a permitir/negar o acesso, mas que também inspecione o tráfego em cada sessão. A segmentação de aplicações é apenas metade da equação. Sem inspeção, não existe Zero Trust. **O que está a acontecer aos dados?** Os seus dados agora estão na Cloud e torna-se essencial também que as equipas de segurança conheçam a postura de segurança do Cloud Provider. Como é que os dados estão a ser manipulados - e por quem - é essencial. Não só é importante para as equipas de segurança, mas



Rui Silva, Channel Business Manager,
Palo Alto Networks Portugal

também para as unidades de negócio e para o departamento jurídico e responsáveis pelas regras de conformidade. Assim, a forma de lidar com estas questões está na adoção de uma plataforma de segurança na Cloud e que proteja realmente a Cloud. **Como são acedidos?** Quando os dados saem do datacenter e os utilizadores estão a trabalhar remotamente, como é que controlamos o acesso aos dados? Tudo o que o acesso à rede faz é estabelecer a ligação de serviços ou dados com os seus utilizadores. Qualquer equipa de segurança que esteja a planear uma rede tendo por base: o local onde os dados residem, para onde estão a ser transportados e a partir de onde estão a ser acedidos, iria aproveitar a Internet como forma de ligação para dar acesso aos utilizadores. Mas como não podemos controlar a Internet da mesma forma que fazíamos numa rede privada, temos é de olhar para a forma como proteger o que é transportado na Internet de forma a garantirmos a segurança da nossa estratégia de migração para a Cloud. Assim, qualquer plataforma de segurança na Cloud deve proteger não só os serviços/aplicações, mas também o acesso. Deve ser capaz de proteger o tráfego independentemente da

direção do mesmo, seja ele vertical (do utilizador e ou escritório para a Cloud) ou lateral (do utilizador ou escritório para o escritório/datacenter). **A abordagem através de uma plataforma unificada.** Resolver questões de segurança da Cloud, para além de ser complexo é também muito desafiante. É necessário descobrir qual a melhor combinação e orquestração de serviços que respondam às necessidades do negócio da empresa para potenciar o seu crescimento. A segurança tem assim um efeito combinado.

Para começar, será uma grande vantagem se os responsáveis de segurança não tiverem que lidar com uma dúzia de produtos de segurança e, em seguida, adicionar dois, três, talvez quatro deles ao ecossistema para uma estratégia de segurança da cloud mais abrangente. Tentar dimensionar e interligar vários produtos de segurança e depois aplicar uma política sem prejudicar o negócio é um desafio e geralmente leva à estagnação. E a estagnação é inimiga do negócio. A adoção de uma estratégia de Cloud contribui para lutar contra a estagnação e fazer prosperar o negócio e isso é feito aproveitando uma abordagem de plataforma unificada que simplifica radicalmente a segurança na Cloud. Com uma única plataforma de segurança na Cloud, as organizações podem proteger o acesso, software (SaaS) e serviços na Cloud centralizando as políticas e aplicação das mesmas. Só assim será possível adotar uma estratégia de migração para a Cloud de forma segura e sem comprometer a experiência dos utilizadores ou os benefícios que a Cloud pode trazer para os negócios das organizações. ■

INFO
paloaltonetworks.com



The Clouds of Today, Secured Against the Threats of Tomorrow

Prisma® Cloud 2.0: The Only Comprehensive Cloud Native Security Platform

We have released Prisma Cloud 2.0 to support the many enterprises actively embracing multi-cloud architectures across various compute paradigms. In the 2020 State of Cloud Native Security report, infrastructure and security leaders shared:

➤ **They are in a multi-cloud world**

94% of respondents are using more than one cloud platform, with 60% stating they use between two and five.

➤ **Organizations are also leveraging multiple compute offerings**

86% of organizations expect their usage of cloud workloads to increase or stay the same, using a combination of VMs, containers, containers as a service, and platform as a service/serverless architectures.

As organizations march forward in this multi-cloud and multi-compute reality, they require new capabilities to implement consistent cloud security policies and manage risk holistically. These needs are best met through a single, comprehensive platform – 51% of high-performing organizations in the report said a single end-to-end solution would improve their cloud security posture.

Learn more at paloaltonetworks.com/prisma





Os Data Centers devem dar prioridade à sustentabilidade ambiental

Bob Dylan escreveu e cantou a famosa canção “*The Times They Are A-Changin’*” – os tempos estão a mudar –, uma sensação que não poderia ser mais apropriada para a transformação radical que está a acontecer nos Data Centers em todo o mundo

Contudo, ao contrário do caráter “antissistema” deste sucesso musical dos anos 60, aquilo que testemunhamos hoje é que os líderes políticos, económicos, sociais e outros membros relevantes da nossa sociedade a aderirem à perspetiva atual em torno da sustentabilidade em Data Centers.

FALAR SOBRE SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL

Tornar-se sustentável tem-se tornado um mantra, tanto para os países como para as empresas. Embora existam quatro tipos de sustentabilidade – humana, social, económica e ambiental –, refiro-me, neste artigo, apenas à

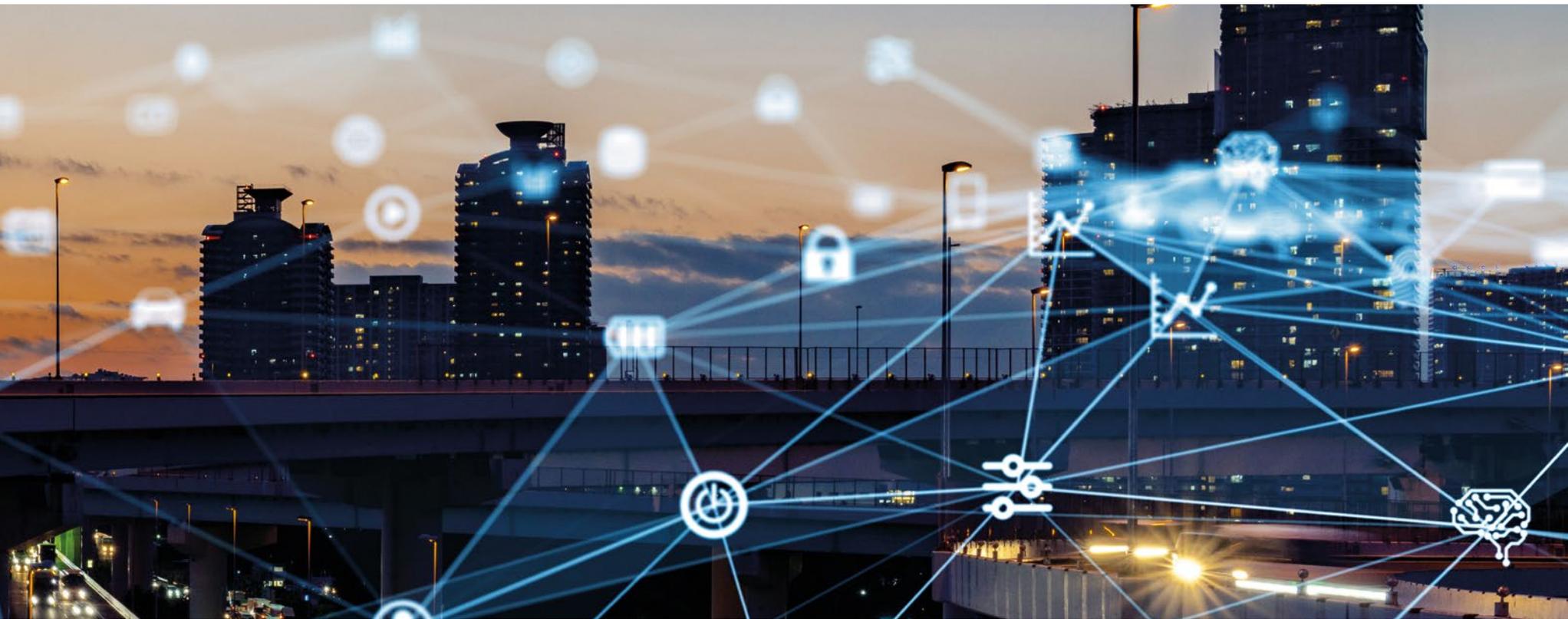
ambiental. Sustentabilidade ambiental é agir de forma a assegurar que as gerações futuras terão acesso aos recursos naturais necessários para viverem de forma igual, se não melhor do que, as gerações atuais, de acordo com a Comissão Mundial das Nações Unidas (ONU) para o Ambiente e o Desenvolvimento. Um dos exemplos nesse sentido é limitar as emissões de gases de efeito de estufa para reduzir o aquecimento global, e diminuir o desperdício para que o mundo não fique sem recursos como água doce e terras férteis.

Não é segredo que o mundo depende muito da Cloud para a nova automação e a crescente digitalização. No entanto, a Cloud não diz respeito apenas a alguns Data Centers gigantes, é

uma arquitetura com Data Centers de grande, média e pequena dimensão colocados no Edge, mais perto das pessoas. Muitos dos pequenos e médios Data Centers Edge estão em instalações de *colocation* que oferecem espaço, segurança, energia e sistemas de arrefecimento. Por outro lado, embora as operadoras de grandes Data Centers centralizados na Cloud tenham, há mais de uma década, definido metas para caminhar em direção às zero emissões nas suas instalações de hiper escala, estão agora focadas em assegurar que os seus Data Centers de *colocation* são, também eles, sustentáveis.

ACCELERAR OS ESFORÇOS DE SUSTENTABILIDADE

Não existe um modelo único sobre como os programas de sustentabilidade devem ser iniciados e levados a cabo, mas muitos fornecedores de Data Centers de *colocation* já começaram a acelerar os seus esforços de sustentabilidade com base nas exigências dos arrendatários. Também identificámos três outros principais incentivos



para os fornecedores de serviços de *colocation* darem prioridade à sustentabilidade:

1. Atrair investimento ESG
2. Cumprir os regulamentos governamentais
3. Aumentar o valor do negócio

Para além dos principais inquilinos, que exigem que as empresas de *colocation* se foquem em práticas sustentáveis, também os investidores, entidades reguladoras e operadoras incentivam

essa conduta. A maioria dos investidores com responsabilidade social verifica se as empresas adotam critérios ESG (responsabilidade ambiental, social e corporativa) para decidir, se devem investir, o que motiva as empresas de *colocation* a querer qualificar-se de acordo com estes padrões. Para além disto, os governos de todo o mundo estão a estabelecer compromissos em relação às emissões de carbono, bem como a formalizar planos por setor – incluindo o setor dos Data Centers.

NOVO WHITE PAPER SOBRE COMO PRIORIZAR A SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL

Considerar a sustentabilidade ambiental uma componente essencial dos modelos de negócio pode melhorar a reputação das operadoras de *colocation*, reduzir o Custo Total de Propriedade (TCO, na sua sigla em inglês), melhorar a competitividade, contribuir para a retenção de talento e ampliar o valor da marca – o que, em última análise, aumenta também o valor da empresa.

No novo White Paper da Schneider Electric, “*Four Key Drivers for Colocation Data Centers to Prioritize Environmental Sustainability*”, discutimos em detalhe cada dos fatores que impulsiona a necessidade de tornar os Data Centers sustentáveis. Convido-vos a consultá-lo se sentem que os tempos estão a mudar e querem ficar a par da sustentabilidade em Data Centers. Para que possam, como diria Dylan, “(...) *start swimming before you sink like a stone*”. ■

Por Acácio Alves,
Product Manager, Schneider Electric



INFO
se.com



VMware Tanzu

– a família de produtos e serviços que permite às empresas construir, executar e gerir aplicações modernas de forma segura

As empresas de todas as indústrias procuram melhorar o seu software através de esforços de transformação digital e pretendem modernizar a sua carteira de aplicações

A maioria tem em mente uma ideia do que deseja para o futuro, sendo composto por aplicações baseadas em clouds e micro serviços, condicionadas em contentores, e criadas para funcionar com processos DevOps, muitas vezes através de múltiplas clouds. Embora a visão seja muitas vezes bem definida, o caminho para a visão não o é.

Existem enormes obstáculos técnicos, organizacionais e operacionais a ultrapassar e as empresas consideram que estes desafios são frequentemente mais difíceis e morosos do que se esperava inicialmente.

A VMware, juntamente com a Arrow, surge para ajudar as empresas nos seus esforços de modernização das múltiplas aplicações.

Ao contrário dos fornecedores tradicionais de cloud, a VMware adota uma abordagem diferente que proporciona os seguintes benefícios: resposta mais rápida às solicitações do negócio, transformando a jornada

de modernização numa série de passos curtos, discreto e na sua maioria automatizáveis.

Isto permite às empresas criar valor de forma imediata enquanto evoluem de forma rápida e interativa em direção à sua visão futura.

A modernização das aplicações acelera a comercialização de novas funcionalidades de software, reduzindo ao mesmo tempo o custo e o risco de gerir aplicações.

Como? O VMware Tanzu, uma família de produtos e serviços para a modernização de aplicações e infraestruturas, permite-lhe fornecer continuamente um melhor software:

- Construindo aplicações nativas de clouds;
- Ajudando a evoluir as aplicações existentes;
- Executando e gerindo Kubernetes em múltiplas clouds. ■

RESULTADOS VMWARE TANZU

78%

Aumento na eficiência operacional

82%

Aumento da produção de software

93%

Aumento da escalada da plataforma

37%

Aumento da produtividade do programador

INFO

vmware.com
arrow.com/ecs/pt/
vmware.ecs.pt@arrow.com

VMware Tanzu

Soluções que suportam a sua jornada de modernização, desde a simplificação na adoção de Kubernetes, até à execução de aplicações modernas entre múltiplas clouds.



(+351) 218 933 100
vmware.ecs.pt@arrow.com
www.arrow.com/ecs/pt

vmware®

ARROW

WatchGuard: mais cibersegurança na cloud

A consciencialização para as questões da cibersegurança está a aumentar e é vista como uma das principais prioridades das empresas. E este aumento da sensibilização para a proteção de dados é acompanhado por um forte interesse em infraestruturas cloud, cada vez mais importantes para as organizações de todo o mundo



E porque é que há um interesse cada vez maior em infraestruturas Cloud? Este crescimento é claramente motivado pela vontade de reduzir custos, ao mesmo tempo que se incrementa a cibersegurança e a automação do fluxo de trabalho. Os executivos veem a transformação empresarial relacionada com as TI como uma das principais prioridades para o seu negócio. Além disso, os MSPs exigem a tecnologia avançada necessária para proteger os ambientes de trabalho híbridos e empresariais dos dias de hoje, o que implica soluções de segurança inteligentes, baseadas na automação, que podem reduzir drasticamente as necessidades de monitorização manual e gestão de alertas – e, claro, os custos.

A plataforma WatchGuard Cloud permite esta tão desejada redução de custos, uma vez que não é necessário alocar orçamento para hardware ou manutenção de hardware. Esta plataforma simplifica bastante a gestão da cibersegurança para as empresas, ao mesmo tempo que permite aos clientes escalar a estrutura de acordo com as suas necessidades, adaptando os custos em conformidade. Esta plataforma fornece aos MSP tecnologia avançada que permite:

- Elevados níveis de integração e partilha de conhecimentos com o restante portefólio da

WatchGuard, para que possam oferecer uma proteção fácil de gerir aos seus clientes;

- Poupança substancial dos custos através da redução de tempo que os MSP tipicamente precisam para a preparação, implementação e gestão da segurança dos seus clientes.

MELHORAMENTOS A PENSAR NOS MSPS

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

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

GESTÃO AVANÇADA DE POLÍTICAS DE SEGURANÇA DE REDE

A WatchGuard Cloud simplifica a criação e gestão de políticas para implementações de serviços de segurança com apenas um clique e políticas pré-configuradas para instalar funcionalidades de verificação e filtragem de conteúdos, inspeção de rede, entre outros serviços, de forma escalável. Os modelos de políticas da WatchGuard Cloud podem ser aplicados em *appliances* instaladas em múltiplas camadas e níveis, permitindo assim aos MSPs adicionar rapidamente novos clientes e a escalar implementações com políticas de grupo e de empresa.

MFA BASEADA EM RISCO

Contar com autenticação baseada em risco é uma etapa essencial para as empresas que pretendam adotar uma abordagem de confiança zero, ou *Zero-Trust*. As novas políticas de risco do AuthPoint na WatchGuard Cloud melhoram os recursos de gestão de identidades, proporcionando regras personalizáveis e flexíveis para configurar utilizadores e dispositivos com base no nível de risco de cada um. Com gestão centralizada e implementação escalável e repetível de políticas através da WatchGuard Cloud, os MSPs podem gerir facilmente políticas de autenticação de confiança zero em várias implementações de clientes para evitar ameaças externas e impedir potenciais fugas de dados.

O QUE DISTINGUE A WATCHGUARD CLOUD

A WatchGuard Cloud oferece segurança de rede totalmente integrada, MFA e inteligência contra ameaças numa única plataforma de gestão. Ao contrário de muitas soluções alternativas, foi construída do zero com foco na simplicidade e facilidade de uso.

A plataforma também oferece verdadeiros recursos de gestão multicamada e *multi-tenant*, permitindo aos MSPs criar e gerir um número ilimitado de contas de clientes com facilidade. ■

INFO

watchguard.com

Lidera



Já conheces as soluções WatchGuard?

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



**Segurança
de Rede**



**Autenticação
Multifactorial**



**Wi-Fi
Seguro**



**Segurança
de Endpoint**

Contacte-nos para mais informações

 (+351) 213 703 050

 geral@lidera.com

 www.lidera.com

2021

os PRODUTOS do ANO

Como em anos anteriores, o IT Channel nomeia aqueles que, para si, são os produtos do ano, lançados durante 2021, focando-se, este ano, na melhor impressora, no melhor portátil e no melhor tablet

Se 2020 foi um ano atípico, 2021 não deixou de o ser. Ainda que com uma situação pandémica um pouco mais estável, o ano não deixou de ter várias dificuldades que as empresas tiveram de enfrentar.

O processo de digitalização das organizações não para. Os equipamentos continuam a ser fundamentais para uma força de trabalho que, agora, é mais híbrida do que antes da pandemia.

Assim, as organizações continuam a ter várias necessidades. Ter um portátil de qualidade é imperativo para os colaboradores. Uma impressora, por exemplo, continua a ter lugar no escritório do futuro.

À semelhança de outros anos, o IT Channel elaborou a lista dos produtos do ano, lançados durante 2021, que considera que se destacam pela positiva em relação a outros concorrentes. Naturalmente, não quer isto dizer que os concorrentes não fizeram produtos de qualidade; apenas que estes são os produtos que, por uma razão ou por outra, mais se destacam. Este ano, o IT Channel decidiu escolher um produto para cada uma das categorias: melhor impressora, melhor portátil e melhor tablet. Com um mundo cada vez mais híbrido, estas fazem parte das necessidades da larga maioria dos colaboradores.

As empresas continuam a precisar de imprimir e digitalizar no escritório moderno. Mesmo que o trabalho remoto tenha ‘tirado’ os colaboradores do escritório, isso não significa que a impressão vá terminar.

Já os portáteis são mais e mais importantes. A mobilidade que já existe – ou deveria existir – nas empresas obriga as organizações a olhar para os portáteis e a comprar dispositivos para que os seus colaboradores consigam trabalhar em qualquer lugar da mesma maneira que o fazem no escritório.

Por fim, o tablet não desapareceu e, em muitas situações, ainda é um dos dispositivos de eleição. Sendo uma verdadeira alternativa ao portátil – ou, no mínimo, um complemento – importa olhar para as necessidades dos colaboradores e perceber o que é que cada um precisa para realizar o seu trabalho o melhor possível.

Assim, as escolhas do IT Channel recaíram no HP OfficeJet Pro 9015e All-in-One como melhor impressora, no Lenovo ThinkPad X1 Carbon Gen 9 (2021) para melhor portátil e no Apple iPad (2021) para melhor tablet.

Naturalmente que esta pode não ser a melhor escolha para todas as organizações; cada empresa é um caso e cada organização sabe qual a sua estratégia, as suas necessidades e o orçamento disponível para cada um destes investimentos.

Nas próximas páginas poderá ler em detalhe cada um dos produtos, as suas especificações e o porquê de considerarmos que estes são, respetivamente, a melhor impressora, o melhor portátil e o melhor smartphone.

MELHOR IMPRESSORA: HP OFFICEJET PRO 9015E ALL-IN-ONE

Depois de, no ano passado, o IT Channel ter designado a HP Neverstop como a melhor impressora de 2020, em 2021 a distinção continua na mesma marca, mas desta vez na OfficeJet Pro 9015e.

Apesar de um ano em que a realidade dos escritórios mudou, ainda existe a necessidade de manter equipamentos de impressão – sejam eles simples impressoras ou multifuncionais – nos escritórios. Mesmo que se possa imprimir menos, a verdade é que existe sempre necessidade de imprimir um documento, uma apresentação ou outro tipo de informação que, por uma razão ou por outra, tem de estar em papel e não apenas no mundo digital. Esta é uma multifunções a cores que foi desenhada para pequenos grupos de trabalho ou escritórios com uma carga de impressão leve ou média. A 9015e conta com um ADF automático de 35 folhas para cópia, *scanning* e fax de ambos os lados sem intervenção do utilizador e uma bandeja para um máximo de 250 folhas. O ciclo de impressão mensal máximo é de 25 mil páginas, com um volume mensal recomendado a rondar as 1.500 páginas.



O painel de controlo desta multifunções consiste num ecrã tátil de 2,7 polegadas sem botões de suporte ou teclas de navegação. Ainda que o ecrã seja o suficiente para a larga maioria das necessidades, podem existir ícones que podem ser demasiado pequenos para tocar confortavelmente. No entanto, tudo no ecrã pode ser configurado através do servidor web incorporado da HP e que está carregado no firmware da maioria dos equipamentos de impressão da HP.

Em termos de conexões, que são cada vez mais importantes quando se fala de impressoras e multifunções, a 9015e conta com conectividade de Ethernet, Wi-Fi, Wi-Fi Direct e o tradicional cabo USB. Depois, também é possível utilizar outros serviços, como o próprio HP Smart App – que fornece *drivers* e uma interface padrão para conectar e gerir impressoras HP em várias plataformas, como Android, Windows, macOS e iOS –, Apple AirPrint e Mopria. Para além disso, também é possível ligar diretamente uma unidade USB para fazer a impressão de documentos, por exemplo.



No campo da segurança – até porque este tipo de equipamentos são, muitas vezes, portas de entrada para a rede de uma organização – a OfficeJet Pro 9015e inclui uma firewall para controlar tráfego indesejado, Wi-Fi direto seguro e *secure boot* com Wi-Fi *self-healing*.

Simultaneamente, também é possível bloquear e proteger o equipamento com *password* no painel de controlo e no servidor web embebido.

Esta multifunções conta, também, seis meses de HP+ com Instant Ink. Este é o serviço da HP que encomenda consumíveis ainda antes destes terminarem e são entregues à porta do cliente. O HP+, estando ligado à cloud, garante que o equipamento está sempre atualizado, seguro e pronto para imprimir a partir de qualquer lugar.

Para empresas que não têm uma grande necessidade de impressão, esta é, possivelmente, das melhores opções disponíveis no mercado, com custos de utilização relativamente baixos.



MELHOR PORTÁTIL: LENOVO THINKPAD X1 CARBON GEN 9 (2021)

Uma vez mais, a distinção de melhor portátil é entregue à Lenovo e, desta vez, à nona geração do ThinkPad X1 Carbon. Este é um portátil clássico para o utilizador empresarial. Presente numa categoria muito própria, o ThinkPad X1 Carbon foi pensado para todas as necessidades empresariais atuais.



O ThinkPad X1 Carbon Gen 9 está disponível em Portugal com diferentes configurações com um preço a começar nos 1.859 euros. A versão mais barata conta com um processador Intel Core i5 de 11.ª geração e 8GB de memória RAM. Já vem equipado com o Windows 11 e conta com um disco SSD M.2 de 256GB.

A versão 'do meio' tem um custo a partir de 2.069 euros e incorpora um processador Intel Core i7 de 11.ª geração e memória RAM de 16GB. O armazenamento SSD M.2 é de 1TB. Já a versão mais cara, com um custo a começar nos 2.219 euros, conta com o mesmo processador e armazenamento, mas a memória RAM tem 32GB.

O X1 Carbon introduziu o Dolby Voice para experiências de conferência superiores, potenciando a tecnologia de áudio espacial que separa as vozes para uma reunião mais natural e menos cansativa ao utilizar serviços compatíveis. O Dolby Voice também otimiza o desempenho do altifalante e do microfone com recursos como nivelamento ágil para se ajustar automaticamente a vozes mais baixas ou distantes e eliminação de ruído que reduz barulhos de fundo indesejados e eco, independentemente



mente da plataforma de reunião que esteja a utilizar. A produtividade é ainda mais aperfeiçoada com o reconhecimento de voz melhorado para assistentes de voz.

Em termos de monitores, a Lenovo procurou aperfeiçoar e reduzir a luz azul para diminuir o cansaço visual. As novas proporções de ecrã 16:10 ou 3:2 também oferecem mais pixels por espaço, aumentam as proporções ecrã-corpo e podem melhorar a produtividade com melhor distribuição do conteúdo pelo ecrã.

O portátil projetado na plataforma Intel Evo, equipado com processadores Intel Core de 11.ª geração e com gráficos Intel Iris Xe, para oferecer velocidade e inteligência aperfeiçoada. Ao trabalhar em conjunto com as soluções de segurança ThinkShield, o Intel Hardware Shield, disponível exclusivamente na plataforma Intel vPro, fornece uma proteção de PC baseada em hardware integrada para uma produtividade comercial mais segura.

A segurança e as ComputerVision Experiences (CVx) foram ainda mais aperfeiçoadas com a adição da Human Presence Detection para *login* sem toque através do reconhecimento facial do Windows Hello e também bloqueia o sistema quando os utilizadores se afastarem.

Estes novos recursos, combinados com duração melhorada da bateria, display opcional PrivacyGuard e Privacy que ajuda a proteger os utilizadores de olhares indiscretos e PrivacyAlert que os avisa quando estão a olhar por cima do ombro, trazem o novo CVx a um nível mais alto de envolvimento. Integrar a impressão digital no botão liga / desliga ajuda na eficiência, combinando duas funções numa única ação.

Por fim, os modelos ThinkPad X1 Carbon Gen 9 incluem opções prontas para 5G que permitem velocidades de conexão WAN wireless (WWAN) mais rápidas. Se o utilizador não estiver numa área habilitada para 5G, o módulo também oferece suporte a redes 4G-LTE e os utilizadores beneficiam da tecnologia preparada para o futuro conforme a implementação da infraestrutura impulsionada por 5G.

MELHOR TABLET: APPLE IPAD (2021)

O tablet tem vindo a ganhar alguma importância no mercado empresarial. Apesar de ainda não estar nos mesmos níveis do que era expectável quanto o produto foi comercializado pela primeira vez, o tablet não é totalmente irrelevante.



Para 2021, o melhor tablet para a redação do IT Channel é a versão de 2021 do Apple iPad, tablet sobejamente conhecido pelo grande público. Este dispositivo entrega um bom nível de performance e uma câmara frontal muito boa a um preço relativamente baixo, sendo uma opção a ter em conta para uma grande variedade de utilizadores.

Aquela que é a nona geração de iPad não inclui grandes surpresas, mas a qualidade do produto é sobejamente conhecida do grande público. Um dos destaques vai, na verdade, para o preço, até porque foi o iPad mais barato no momento de lançamento, ultrapassando vários modelos Android em termos de custo-funcionalidades.

O iPad de 2021 conta com um ecrã de 10,2 polegadas, é leve e conta com um botão Touch ID, algo que desapareceu noutras versões do tablet da Apple. O modelo base conta com 64GB de armazenamento interno, existindo, no entanto, modelos com 256GB de armazenamento. Em termos de redes, também é possível contar com uma conectividade LTE (não existe versão 5G disponível), para além da tradicional rede Wi-Fi. O true tone ajusta a temperatura de cores do ecrã para que seja possível ver qualquer conteúdo confortavelmente em qualquer luz.

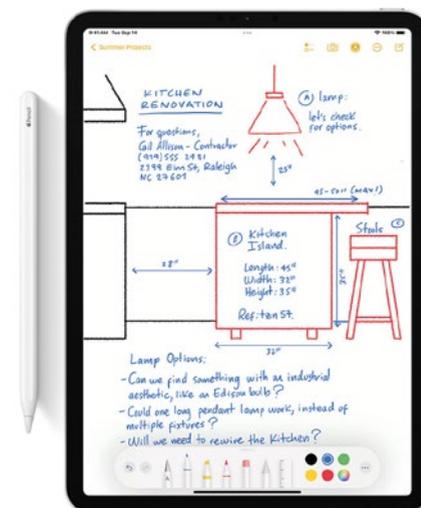


O Apple iPad de 2021 conta com o processador A13 Bionic que foi criado para uma “maior rapidez e fluidez” e o dispositivo permite um aumento de 20% da velocidade da GPU e oferece o desempenho gráfico de que a maioria dos utilizadores necessita. Se o utilizador não precisar de realizar tarefas que sejam muito intensivas para o processador, o iPad em questão tem poder suficiente para realizar a larga maioria das tarefas.

Para além de ser possível ligar um *smart keyboard* para escrever, os utilizadores podem usar o Apple Pencil que, segundo a própria empresa, “é tão natural como escrever com uma caneta em papel” e que “a diferença está na capacidade de tornar o texto manuscrito tão versátil como o texto digitado”.

Por fim, a nova câmara. A Apple deixou de utilizar a câmara frontal de 1,2 MP e passou a utilizar uma lente *ultra-wide* de 12MP com um ângulo de visão de 122° que funciona bem em quase todos os cenários de luz, uma melhoria significativa em relação a anteriores modelos e que permite realizar videoconferências com qualidade de imagem. Por outro lado, o sensor traseiro mantém-se o que já existia em versões anteriores, com uma qualidade de 8MP.

Naturalmente que diferentes utilizadores têm diferentes necessidades e, para muitos, a versão ‘simples’ do iPad não é suficiente, precisando mesmo do iPad Pro. No entanto, de uma maneira geral – e tendo em conta como é que os tablets são hoje utilizados, a versão de 2021 – ou a nona geração – do iPad é um tablet a ter em conta no momento de comprar este tipo de equipamento – seja pelas funcionalidades ou mesmo pelo preço. ■



“Não é um produto do ano. É um produto de várias vidas!”



“Ideal para renovação de parques informáticos empresariais, estes equipamentos oferecem alta rentabilidade e produtividade, permitindo ainda às empresas alocar parte do *budget* estipulado para a compra de equipamentos informáticos a outros investimentos pois a poupança poderá atingir valores de até 70% menos”.

Há já vários anos que a WDMI é sinónimo de equipamentos reconicionados, sustentabilidade, economia circular e oportunidades de negócio.

Foi este o mercado que nos catapultou para a posição que ocupamos hoje e, acima de tudo, para o valor que conseguimos acrescentar ao nosso negócio, ao dos nossos clientes e consequentemente ao planeta. Desde 2011, utilizamos na nossa operação milhares de equipamentos que, de outra forma, iriam parar aos aterros sanitários avolumando assim as toneladas de lixo eletrónico produzidas anualmente pelo mercado das TI's.

O cenário pandémico trouxe com ele um novo olhar por parte do consumidor sobre os equipamentos reconicionados. Podemos dizer que a necessidade generalizada despertou nos consumidores uma procura inteligente e sustentável. Vejamos, estamos a falar de equipamentos de gama profissional, em estado “como-novo”, com garantia, potenciados por três grandes fatores de decisão no momento da compra: Preço, Stock e Poupança Ambiental.

Para sermos mais exatos, podemos apresentar aqui alguns números:

Com a aquisição de um computador reconicionado são poupados até 600Kg de emissões de carbono, 190.000L de água e 1200kg de recursos preservados. São números verdadeiramente assustadores, mas que não chegaram para que no final de julho de 2021 a humanidade começasse a viver a crédito, com a utilização à data de todos os recursos naturais previstos para todo o ano.

É necessária uma mudança de paradigma por parte das empresas e dos consumidores em geral.

QUE TIPOLOGIAS DE PRODUTOS ESTAMOS A FALAR?

Todos os equipamentos são comercializados com a nossa marca própria – EcoRefurb.

Desde *notebooks* a *desktops*, de monitores, servidores e *workstations*, disponibilizamos um portfólio suficiente vasto para abranger qualquer área e dimensão de negócio.

Pensemos agora sobre esse ponto de vista. Ideal para renovação de parques informáticos empre-

sariais, estes equipamentos oferecem alta rentabilidade e produtividade, permitindo ainda às empresas alocar parte do *budget* estipulado para a compra de equipamentos informáticos a outros investimentos pois a poupança poderá atingir valores de até 70% menos. Num exemplo prático, um computador novo com um valor de mercado de 1000€, poderá ser adquirido em formato reconicionado por 300 ou 400€.

De forma a transmitir segurança aos nossos clientes, a WDMI consegue fazer *stock* de milhares de equipamentos, todos os dias do ano, permitindo assim uma resposta rápida e eficaz às solicitações dos nossos clientes, necessário para uma logística “*on-time*”.

PORQUÊ OS EQUIPAMENTOS RECONDICIONADOS COMO UM DOS PRODUTOS DO ANO?

Desde o início da pandemia, a nossa prioridade foi atender a todas as solicitações para teletrabalho e telescola. Em conjunto com as autarquias, escolas e empresas, fizemos chegar milhares de equipamentos a todos os cantos do nosso país.

Foram montados hospitais de campanha e centros de vacinação utilizando as nossas soluções, muito graças à disponibilização imediata e ao baixo custo dos equipamentos - dois fatores ainda mais importantes numa ocasião em que todos os recursos disponíveis estavam perto da rutura.

Do ponto de vista económico, conseguimos potenciar o crescimento sustentável das organizações.

Recentemente, na Cimeira do Clima 2021 (COP26) em Glasgow, foi abordada a emergência na recuperação de lixo eletrónico, com diversas ações de sensibilização para que uma percentagem das compras de equipamentos por parte de autarquias e entidades públicas e privadas fossem equipamentos reconicionados.

Num futuro a curto-prazo, esta indicação irá assumir o formato de lei, fazendo com que assumam outra importância e obrigatoriedade.

Sem dúvida, no ramo do IT, estes são um dos equipamentos do ano.

Estamos presentes em milhares de empresas em Portugal, na Europa e no Mundo. Está na hora de chegar à sua.

Aqui, há gato :) ■

INFO
wdmi.pt



Na empresa onde trabalha, qual a preferência na altura da compra de material informático ?



tower



notebook



SFF



monitor

Faça a escolha inteligente. Recondicione.

Distribuidor nº1 em Portugal em equipamentos recondicionados.



IBM assume compromisso com o Canal em Portugal e quer duplicar valor até 2024

Durante o IBM Partner Ecosystem Summit 2021 – que decorreu em Lisboa durante o mês de novembro – a IBM reforçou a importância do seu Canal de Parceiros e sublinhou que a empresa tem como objetivo que 100% do seu negócio venha através dos Parceiros

por Rui Damião

A IBM voltou a organizar o Partner Ecosystem Summit e reuniu os seus Parceiros em Portugal para reforçar o seu compromisso com o Canal, principalmente depois da recente reestruturação que a empresa sofreu, onde a área de serviços deu origem a uma nova empresa independente.

Presente há 83 anos em Portugal, Ricardo Martinho – que assumiu recentemente a presidência da companhia no país – lembrou, na abertura do evento, que a IBM sempre se soube adaptar à realidade e fazem parte da história da empresa. “Conseguimos adaptar-nos àquilo que são as realidades do mercado e dos nossos clientes”, refere o presidente da IBM Portugal. “Hoje, vivemos uma nova transformação”, diz Ricardo Martinho, que acrescenta, logo de seguida, que “vivemos uma transformação importante, interna, que originou um *spin-off* da nossa área de serviços de infraestrutura. Isto faz com que a IBM seja uma empresa completamente diferente daquela que era anteriormente. É uma nova IBM; estamos a falar de uma empresa de *hybrid cloud* e de inteligência artificial – é assim que nos posicionamos – com uma componente de consultoria agregada para ajudar na área de transformação digital, mas, hoje, o nosso foco é muito maior na tecnologia, quase *um back to basics*, focarmo-nos naquilo que melhor somos capazes de fazer”.

MAIOR FOCO NOS PARCEIROS

Nesta mudança, refere o presidente da IBM Portugal, “o ecossistema – toda a nossa rede de Parceiros – tem um papel fundamental. A estratégia – desde o nosso CEO até ao líder da



Ricardo Martinho, presidente da IBM Portugal

área de negócio – tem um foco obrigatório e especial na componente de ecossistema”.

A tendência, explica, é que “100% do negócio” da IBM “venha da rede de Parceiros. É esse o nosso objetivo. É com vocês que queremos trabalhar e queremos alargar a nossa rede de Parceiros e trazer a melhor tecnologia para que os Parceiros possam usar o vosso conhecimento sobre ela e trazer aquilo que é a diferença para os clientes”.

A IBM transformou todo o seu software – naquilo que chama de Cloud Pak – para agrupar todo o software e criar conjuntos de software prontos para se fazer a implementação junto dos clientes. “São estes serviços, o conhecimento e o *know-how* que os Parceiros têm e são específicos das vossas empresas que queremos

trazer para dentro desta visão”, afirma Ricardo Martinho.

Este ano, e a nível internacional, a IBM anunciou um investimento de mil milhões de dólares no Canal para “trazer mais dinheiro para o Canal, para atrair empresas que queiram trabalhar com a nossa tecnologia e, com a saída da área de serviços de infraestrutura, pormos o mercado a funcionar, até porque estávamos um bocado estagnados em algumas das contas. Hoje, temos um mercado que vai falar por si e está aberto. A especialidade e o conhecimento, usando a melhor tecnologia – que é isso que queremos disponibilizar – é o que vai fazer a diferença nesta jornada”.

DUPLICAR O VALOR DO CANAL

Ricardo Martinho anunciou durante evento que tem como objetivo é “duplicar o valor de negócio que fizemos com o ecossistema daqui a dois anos. Vamos duplicar, em 2024, o valor que fizemos agora. Esta é uma aposta grande e um compromisso que estou a assumir e vamos, todos juntos, ultrapassar muitas das barreiras que vamos ter. Estamos aqui para trabalhar de forma aberta”.

A equipa da IBM em Portugal dedicada ao Canal também tem vindo a crescer. Tal como explicou o presidente da empresa no país, a equipa já cresceu este ano e tem quatro elementos dedicados, com mais dois elementos noutras áreas, mas a suportar o ecossistema de Parceiros. Também a Arrow, distribuidora da IBM, tem investido em várias áreas – tanto de sistemas como de software –, com recursos e conhecimento, para ajudar os Parceiros a conseguir ter um portfólio “mais rico e ape-

tecível para conseguirem fazer a diferença no mercado”.

DUPLA AMBIÇÃO

Fernando Suárez, IBM Partner Ecosystem Leader SPGI, que esteve pela primeira vez em Portugal como líder de Canal de Espanha, Portugal, Grécia e Israel, agradeceu às 23 empresas que marcaram presença no evento e, simultaneamente, às 78 que não estiveram presentes. “Em Portugal, trabalhamos com 101 empresas e a verdade é que temos de agradecer a vossa dedicação, o vosso esforço e por todo o trabalho que fizeram nos últimos dois anos”, afirmou.

“Se a IBM mudou, terá de utilizar o ecossistema como alavanca de crescimento”, explica Fernando Suárez. “Temos uma ambição dupla. Primeiro, agregar valor às empresas com a nossa plataforma de cloud, de inteligência artificial. Depois, expandir o negócio, tanto dos

Parceiros como o da IBM. Se o vosso negócio crescer, o negócio da IBM crescerá”, comenta. Tal como Arvind Krishna, CEO da IBM, anunciou este ano – e tal como Ricardo Martinho também comentou durante o evento –, a empresa vai investir um total de mil milhões de dólares no Canal com o objetivo de “aumentar os negócios do ecossistema e ajudá-los com investimentos e iniciativas. Temos uma estratégia clara”, explica Suárez. “Com a nossa ajuda, a vossa capilaridade e presença no mercado, somos imbatíveis”, diz.

APROVEITAR A OPORTUNIDADE

O aumento da equipa dedicada ao Canal não ficou só por Portugal. Fernando Suárez partilhou que a duplicação da equipa dedicada ao ecossistema aconteceu a todos os países da região em relação ao ano passado. “Temos o dobro dos recursos para trabalhar com vocês e nos especializarmos. Existe uma equipa co-

mercial e uma equipa técnica”, afirma, acrescentando que esta duplicação da equipa vai de encontro ao compromisso apresentado por Ricardo Martinho de duplicar o valor dos Parceiros portugueses. “Queremos trabalhar com vocês e estamos a investir nesse objetivo”, explica.

Fernando Suárez partilha, também, que a IBM procura aproveitar estas oportunidade e o que tem sido feito do ponto de vista do ecossistema e “mudou, simplificou e adaptou o programa de incentivos porque isso é fazer negócios e ganhar dinheiro”.

Suárez reconhece que nem sempre foi fácil de trabalhar com a IBM, mas agradece aos distribuidores que “nos ajudaram muito”. Exatamente por não ser fácil é que em julho simplificou o programa de incentivos para “que sejam previsíveis e rentáveis” para os Parceiros.

OLHAR PARA A IBM DE FORMA DIFERENTE

No início de novembro, numa entrevista à CRN, Bob Lord, Senior Vice-President of Worldwide Ecosystems da IBM, explicou, que a saída da divisão de serviços da IBM permite olhar de forma “muito diferente” para a empresa liderada por Krishna. Para os Parceiros, diz, “trará mais clareza” para os Parceiros e “vai fornecer uma maior competência para capturar novas oportunidades e criar valor junto dos clientes”.

Esta é, aliás, a mensagem transversal dentro da IBM – seja a nível nacional ou internacional. Os Parceiros têm um lugar de destaque na ‘nova’ IBM e naquilo que é a abordagem da empresa no mercado.

Tal como Ricardo Martinho partilhou, a IBM está, agora, focada na tecnologia e os Parceiros serão a força motriz do sucesso da empresa. Daí que existam os compromissos de, em Portugal, duplicar o negócio que chega através dos Parceiros e, a nível internacional, acabar por se tornar uma empresa cujo negócio chega 100% através do Canal de Parceiros. ■

RESUMO

- A IBM vai investir mil milhões de dólares no Canal de Parceiros;
- Em Portugal, a empresa procura aumentar o valor dos Parceiros;
- O IBM Partner Ecosystem Summit 2021 distinguiu nove empresas em nove categorias diferentes.

Um dos objetivos do IBM Partner Ecosystem Summit 2021 foi distinguir os Parceiros portugueses que mais se destacaram ao longo do último ano. João Manso, CEO da Redshift, uma das empresas vencedoras, afirma que “a relação com a IBM é estratégica para a Redshift e tem se desenvolvido e alargado ao longo dos últimos seis anos de forma consistente e reforçada, com investimento da Redshift na certificação dos seus técnicos em áreas diferentes, como Segurança, *Information Management*, *Automation* e AI. Esta relação de confiança entre as duas empresas tem permitido muitas sinergias, que tem possibilitado à Redshift apresentar a sua capacidade e qualidade de entrega associada às soluções de IBM, e dessa forma aumentar a penetração no mercado com a aquisição de novos clientes para soluções IBM, mas também o crescimento das soluções nos clientes existentes”.

Para Sérgio Castro, CEO da IT Center, outra empresa premiada, explicou que sendo a IBM um dos maiores líderes tecnológicos, “é sinónimo incontestável de tecnologia *state-of-the-art* e de progresso permanente. Por conseguinte, para os nossos clientes, as soluções da IBM representam uma resposta confiável e escalável para os diversos desafios de transformação tecnológica, e um passo na direção certa”.

Neste evento, a IBM destacou nove empresas em nove categorias diferentes, nomeadamente:

- Parceiro Systems Autonomy – Eurotux
- Parceiro Systems Fastest Growth – Blue Chip
- Parceiro Cloud IBM – IT Peers
- Parceiro AI Apps – IIS
- Parceiro Automation & Integration – IT Center
- Parceiro Security – Redshift
- Parceiro Cloud & Cognitive Fastest Growth – Timestamp
- Parceiro Build – AIRC
- Parceiro Data & AI – PSE



“A estratégia passa por mantermo-nos ao lado dos nossos Parceiros”

Paulo Braga, Sales Manager da GAP, explica os objetivos que norteiam o trabalho da GAP e a estratégia da empresa no mercado

Qual é a história da GAP?

“Juntos” foi, é e assim que fazemos por manter, na nossa história, ao cultivar esta palavra por escolhas, ações e decisões e acreditamos que as ações falam mais alto que as palavras.

A GAP surge em 2004 reunindo esforço, empenho, persistência e consistência durante dois anos, visando um objetivo maior que se realiza em 2007, a ampliação da área de negócio. As centrais telefónicas foram o nosso arranque, partindo logo para a área das infraestruturas de comunicações, sendo essa uma das áreas de negócio que a empresa é sobejamente conhecida.

É trabalhando afinadamente e ancorados em valores internos, como espírito de equipa, disciplina e resiliência que crescemos e conseguimos concretizar a missão da empresa, surgindo assim, a nossa marca personalizada RACKIT®, ao fim de quatro anos, deixando-nos orgulhosos e motivados para o nosso passo seguinte.

Neste sentido, em 2014 criámos o departamento comercial e o departamento técnico, sediado em Lisboa, que nos alenta com resultados satisfatórios. Esta caminhada histórica propicia em 2015, a ampliação de portfólio de negócios, alavancando a área da segurança eletrónica.

Crescimento, projeção e consolidação são pontos âncoras positivos da nossa empresa e assim em 2017 surge a internacionalização e o aumento da estrutura empresarial.

Sempre a ascender e visando a qualidade e excelência captamos novos saberes, novas pessoas e com elas novas áreas de negócio (desenho de soluções de data center, soluções de *switching* e Wi-Fi), em 2018.

Atualmente a nossa empresa está distribuída em dois polos, norte e sul, sediada no Porto e em Lisboa, onde prima por profissionais exímios em diversas áreas de negócio, que dão voz e corpo ao nome GAP.

Quais são os objetivos que norteiam o trabalho da GAP?

Enquanto setor competitivo na área da tecnologia e soluções, o foco da nossa empresa incide



Paulo Braga, Sales Manager

em elevar a competência e qualidade de negócio junto dos colaboradores, clientes e parceiros.

Assim sendo, a GAP, assenta no rigor, na ética, na clareza e na excelência com que desenvolve e implementa soluções inovadoras nesta atividade de negócio.

Somos (re)conhecidos pelas vantagens competitivas onde aliamos a tecnologia, o saber e o *know-how* apreendido ao longo dos anos.

Em que áreas de negócio é que a GAP está especializada?

Fruto da visão da empresa e do *know-how* adquirido ao longo destes 17 anos de existência, conseguimos oferecer aos nossos clientes um leque de soluções tecnológicas com um nível de especialização elevado, nas seguintes áreas:

- Infraestruturas passivas de telecomunicações
- Rede de comunicações (*switching*, wi-fi, centrais telefónicas)
- Sistemas de segurança eletrónica
- Sistemas de energia Socorrida (UPSs)
- Datacenters

Qual é a estratégia da GAP?

A estratégia da GAP, a médio e longo prazo, passa por diariamente mantermo-nos ao lado dos nossos Parceiros, fazendo chegar ao cliente final a melhor solução tecnológica e financeira. Diariamente mantemo-nos ao lado dos nossos

Parceiros de IT, fazendo chegar ao cliente final a melhor solução tecnológica e financeira.

Cada vez mais, o mercado tecnológico está em plena evolução e, como tal, os clientes finais necessitam de ter as suas infraestruturas modernizadas. Aqui reside o maior desafio, estarmos preparados para acompanhar a evolução com a tecnologia mais recente do mercado atual. Neste sentido, permite disponibilizar aos nossos parceiros uma panóplia de soluções de elevada qualidade, no desenho e implementação das soluções apresentadas.

Focando na estratégia de crescimento e solidez a GAP, criou recentemente um novo departamento (*Customer Care*). Responsável pela gestão e continuidade das soluções implementadas, permitindo ao cliente final ter acesso a uma equipa multidisciplinar mantendo a continuidade do seu negócio de forma evolutiva.

Quais são os principais Parceiros da GAP?

As parcerias da GAP estão divididas pelos diversos setores de negócio do mercado nacional devido à diversificação de produtos e soluções que disponibilizamos no nosso portfólio.

Existem setores onde os nossos parceiros nos (re) conhecem maior valor, devido à nossa história (Setor da construção e Sector do IT).

No setor da construção de novos edifícios, aliamos parcerias com gabinetes de projeto, onde colaboramos no desenho de soluções para que o cliente final disponha de uma infraestrutura de comunicações evoluída e possa corresponder ao investimento na tecnologia de comunicações ativa.

No setor do IT, aliamos parcerias com as mais reconhecidas empresas de IT do mercado, que nos levam até ao cliente final, colocando desafios nas áreas dos data centres, redes estruturadas, soluções de segurança eletrónica sobre IP, UPS, entre outras.

“Mediante o perfil descrito da *performance* histórica da GAP o crescimento sustentado é o alicerce da empresa. Assim na medida que nos últimos seis anos temos mais de cinco mil projetos/soluções implementados.

Facto que nos deixa satisfeitos ao ponto de manter o nosso profissionalismo, dedicação e competitividade”. ■

GAP

RACKiT

INSTALAÇÕES ITED
(FIBRA/COAXIAL/COBRE)

INSTALAÇÕES SEGURANÇA
(CCTV/SADI/SADIR/CONTROLO DE ACESSOS)

ATIVOS DE VOZ E DADOS

UPS

DATA CENTER

 /guedes.alves.pacheco/

 /gaplda

 /company/guedes-alves-pacheco-lda

www.gaplda.pt

WHAT'S NEW

DYNABOOK LANÇA NOVOS DISPOSITIVOS DA GAMA SATELLITE PRO

A Dynabook lançou dois novos dispositivos da gama Satellite Pro – Satellite Pro C40-J e o Satellite C50-J – uma extensão da gama concebida para combinar desempenho, produtividade e funcionalidades de design contemporâneas. Os novos C40-J e C50-J incluem os mais recentes processadores Intel Core de 11.ª geração e Celeron.

A empresa desenvolveu o C40-J e C50-J de forma a equilibrar desempenho e funcionalidade com design e mobilidade. Em azul-escuro, os dispositivos contam com revestimento antibacteriano, que limita até 99.9% o desenvolvimento de bactérias potencialmente nocivas. Contêm processadores Intel conectados com memória DDR4 até 32GB e opções de armazenamento PCIe SSD até 512GB.

Os portáteis são “fáceis de transportar”, e “ostentam um chassis robusto”. Com um formato estreito de 18.9mm, o C40-J de 14 polegadas permite mais de 9,5 horas de utilização, com um peso total de 1.55kg, enquanto o C50-J de 15 polegadas apresenta um formato de 19.7mm e pesa menos de 1.9kg, proporcionando mais de oito horas de autonomia – energia suficiente para um dia de trabalho completo.

Para conectividade sem fios, os dispositivos estão equipados com Wi-Fi 802.11 AC e Bluetooth. Apesar do formato compacto, os dispositivos foram concebidos com um conjunto de portas e opções de conectividade “que permitem os utilizadores manter a sua produtividade em qualquer sítio”.

Uma porta USB de Tipo-C para multifunções permite carregar, exibir, conectar e trans-



ferir dados, além das duas portas USB 3.1 de Tipo-A, uma entrada HDMI, e uma entrada Gigabit-LAN. Adicionalmente, um *slot* para cartão Micro SD acomoda as necessidades de armazenamento adicionais. Os dispositivos foram, ainda, desenvolvidos a pensar no trabalho híbrido – incluem uma webcam HD, colunas de som stereo e um microfone incorporado habilitado para Cortana, e um *slot* para microfone/headphones e Bluetooth.

O C40-J e C50-J incluem o firmware Trusted Platform Module (fTPM) 2.0 para que a informação esteja encriptada no dispositivo e os riscos de fuga sejam minimizados. ■



Asus anuncia disponibilidade de monitores profissionais

Em comunicado, a Asus esclarece que estes dois monitores profissionais foram concebidos para satisfazer as diferentes necessidades dos criadores de conteúdos e são pré-calibrados de fábrica para oferecer uma precisão de cor Delta E < 2, com uma gama de cores 100% sRGB e 100% 709 Rec. Cada monitor oferece uma extensa conexão, incluindo DisplayPort através de USB-C com 90 watts de fornecimento de energia, DisplayPort e portas HDMI.

Os ecrãs funcionam também como um hub USB, proporcionando aos utilizadores uma extensa conexão com uma porta USB-C e quatro portas USB 3.1. Além disso, ambos os ecrãs apresentam um suporte ergonómico ajustável e um suporte de mesa com gancho em C com ajuste de inclinação, rotação, eixo e altura, oferecendo aos utilizadores as posições de visualização perfeitas enquanto ocupam menos espaço do local trabalho.

O ProArt Display PA329CV apresenta um painel HDR de 32 polegadas 4K UHD (3840 x 2160) com uma densidade de pixels quatro vezes maior em comparação com *displays* FHD de tamanho semelhante, para visuais mais nítidos e detalhados. Também oferece o triplo do espaço no ecrã, tornando-o mais fácil para multitarefas ou para trabalhar com aplicações criativas. O PA329CV é também certificado pela VESA DisplayHDR 400.

O PA328CGV de 32 polegadas apresenta um painel HDR WQHD (2560 x 1440) com uma taxa de atualização variável (VRR) de 165 Hz e a tecnologia AMD FreeSync Premium Pro para visuais super suaves e de alta qualidade, o que o torna perfeito para criadores de jogos que procuram criar jogos de renderização rápida e realizar verificações de qualidade num único ecrã. ■

A Asus anuncia que os monitores profissionais ProArt Display PA329CV e PA328CGV já se encontram disponíveis. O ProArt Display PA329CV é um ecrã HDR de 32 polegadas 4K UHD (3840 x 2160) e o PA328CGV é um ecrã HDR de 32 polegadas WQHD (2560 x 1440) com uma taxa de atualização variável de 165 Hz (VRR).

Devolvo lança adaptador powerline com Wi-Fi 6



Com o Magic 2 WiFi 6, a Devolo apresenta aquele que diz ser o primeiro adaptador Powerline do mundo com Wi-Fi 6. Neste dispositivo, o seu mais recente produto *flagship*, a empresa alemã combina a mais avançada tecnologia Powerline com a mais poderosa norma Wi-Fi até à data, diz a Devolo em comunicado.

Com uma velocidade máxima Powerline de até 2.400 Mbps e um desempenho Wi-Fi de até 1.800 Mbps, o Magic 2 WiFi 6 leva as redes domésticas ao próximo nível. A tecnologia Powerline transmite o sinal da Internet através de paredes e tetos sem perdas e fornece a toda a casa um Wi-Fi extremamente estável, de longo alcance e rápido, utilizando novas

características Wi-Fi, tais como OFDMA, TWT e a moderna tecnologia mesh, entre outras.

Novas aplicações multimédia têm exigências cada vez maiores nas redes domésticas: a videoconferência para escritórios domésticos e a aprendizagem virtual, por exemplo, têm de funcionar sem problemas mesmo enquanto um vídeo com qualidade 4K em *streaming* está a ser visto na sala de estar. Os poderosos adaptadores devolo Magic 2 WiFi 6 lidam com estes desafios de largura de banda com facilidade. Com Wi-Fi Mesh de alto desempenho, as ligações sem fios são possíveis com até 1.800 Mbps, oferecendo assim velocidades LAN sem fios 50% superiores do que o modelo anterior.

Isto é possível principalmente através da nova norma Wi-Fi 6 (também conhecida como Wi-Fi ax). Uma das suas características críticas é o OFDMA (*Orthogonal Frequency-Division Multiple Access*). Esta tecnologia de modulação de última geração utiliza as frequências disponíveis de forma mais eficiente.

Os canais sem fios são divididos em bandas de frequência mais pequenas para que mais aplicações ou clientes possam comunicar num canal simultaneamente, levando a uma transmissão mais rápida de pequenos pacotes de dados. Metaforicamente falando, a autoestrada de informação de Wi-Fi doméstico está configurada com vias adicionais para que o tráfego se possa movimentar mais livremente do que no Wi-Fi tradicional. ■

SHARP APRESENTA NOVA GERAÇÃO DE IMPRESSORAS MULTIFUNÇÕES

A Sharp lançou uma nova geração de impressoras multifunções ultrarrápidas para ambientes que requerem a gestão de elevados volumes de impressão profissional com grandes níveis de segurança, dada a sensibilidade da informação, como em centros de dados ou reprografia, nota a empresa em comunicado. Com os novos dispositivos MX-M1056 e MX-M1206, a Sharp renova a sua oferta de equipamentos monocromáticos com uma maior velocidade de impressão, a 120 páginas por minuto.

A empresa melhorou o sistema de segurança de impressão dos novos equipamentos, tanto a nível do documento como da rede corporativa. Nesse sentido, incorpora funções como a prevenção de ciberataques e a capacidade de autorrecuperação, que podem identificar uma intrusão maliciosa e restaurar o firmware no seu estado original, bem como a opção *white-list* de execução do programa e a validação de certificados SSL.

No que toca a produtividade, os novos modelos melhoraram a velocidade de digitalização para 240 imagens por minuto, tempos de aquecimento e capacidade de papel de até 13.500 folhas, para uma impressão contínua de maior duração. Além disso, os novos equipamentos facilitam o controlo total dos fluxos de trabalho por parte dos operadores, através de uma interface intuitiva, acedida através de um ecrã tátil LCD a cores de 15,4 polegadas.

Os dispositivos MX-M1056 e MX-M1206 podem ser integrados com o servidor de impressão digital EFI Fiery, para um acabamento profissional mais rápido e mais rentável e, adicionalmente, permitem o acesso a serviços na cloud como o OneDrive, Google Drive, SharePoint Online e Dropbox, pelo que a informação pode ser partilhada e acedida a qualquer momento e em qualquer lugar. Oferecem uma seleção de opções de acabamento avançadas, incluindo a tecnologia GBC SmartPunch. É de notar, ainda, que os utilizadores podem selecionar vá-



rios estilos de papel, desde o tamanho padrão até à largura SRA3/A3 e uma espessura de até 300 gramas por metro quadrado. ■

O game changer dos concursos públicos

A Omnitel lançou recentemente novidades destinadas ao ecossistema de IT. A AdjuTIC, empresa de consultoria, tem como objetivo centralizar a informação e aumentar a transparência dos concursos públicos

A Omnitel é uma empresa de marketing e de comunicação direcionada para as tecnologias da informação. Inicia atividade em Portugal em 2015 e é composta por diversas empresas.

Recentemente lançou duas grandes novidades no ecossistema de tecnologias de informação destinadas a *resellers*, fabricantes e cliente final: a Total Printing Solution e a AdjuTIC.

A Total Printing Solution é uma empresa que se dedica ao software de impressão, ou seja, à gestão documental, software de *accounting*, direcionada para a digitalização e desmaterialização de documentos.

“A Total Printing Solution faz, atualmente, todo o sentido em Portugal. Faz falta um *player* desta envergadura no mercado português. A ideia passa muito por e, porque faz sentido, desburocratizar e realizar processos mais simples ao nível das empresas”, afirma Nuno Vieira, Business Developer na Omnitel.

A GRANDE NOVIDADE

A AdjuTIC é uma empresa independente de análise e consultoria que oferece serviços online onde, a qualquer momento, podem ser obtidas informações sobre concursos públicos.

A sua missão é aumentar o conhecimento dos seus clientes sobre a intenção de gastos e os gastos realizados em projetos tecnológicos nos diferentes níveis de Administração: central, regional e local.

O objetivo é ajudar fornecedores, profissionais, gestores e a administração pública relacionados com o sector das TIC, proporcionando um quadro de conhecimento e transparência que facilite e otimize o relacionamento entre todas as partes, oferecendo informação de gestão para que as tomadas de decisão sejam mais simples e eficazes.

Em Portugal, esta plataforma está ainda numa fase muito embrionária, uma vez que em



Nuno Vieira, Business Developer na Omnitel

Espanha já atuam desde 2015 e são líderes de mercado.

“Estamos a recolher dados desde o início deste ano. A ideia será disponibilizá-los a todos os nossos Parceiros e atores deste ecossistema como fabricantes, *resellers* e cliente final para os pôr a par de tudo o que se passa no setor público e a nível de concursos públicos”.

Esta é uma plataforma que agrega tudo o que ocorre a nível de gastos no setor público. Assim sendo, é possível perceber através de uma breve pesquisa que, atualmente, o setor público em

Portugal vale cerca de 601 milhões de dólares e que foram realizadas mais de cinco mil adjudicações em 2021.

A plataforma oferece ainda informações sobre quem são os top adjudicatários, quem ganha mais concursos, quem são os maiores licitadores e está a gastar mais dinheiro, quais são as áreas tecnológicas onde existem mais negócios, quais são os meses em que o setor público está a gastar mais dinheiro, entre outras informações. De forma simples, esta é uma plataforma que oferece e centraliza dados, o que “é muito enriquecedor para o segmento de mercado em que estamos a inseridos”.

“Isto é *data management*. É um game changer e altera completamente a forma como estamos habituados a ver o *public sector*. Apesar disso, é essencial trazer transparência ao processo, não nos queremos imiscuir com sentido político”.

Nuno Vieira partilha a opinião de que se perde muito tempo na obtenção de dados e que é cada vez mais importante perceber quais são os inibidores, os *drives* e de que forma é que os integradores tomam decisões.

“Este projeto vai mexer com o mercado português. Em Espanha, estamos a ter clientes como as Câmaras Municipais a fazer a subscrição porque querem perceber como é que outras Câmaras fazem os seus concursos”, explica.

Com uma interpretação quantitativa e qualitativa do comportamento dos gastos em TIC, a AdjuTIC, oferece ainda a informação de gestão, onde é possível perceber quais são as principais tendências do setor.

O FATOR ALARME

Esta ferramenta tem uma função alarmística para quem subscreve estes serviços. A ideia é que quem, por exemplo, está interessado em obter informação sobre serviços *outsourcing* receba diariamente informação proveniente de fontes como o Diário da República e de todos os outros portais. Ou seja, o utilizador consegue filtrar a informação e depois receber os alertas adequados.

Outra das funções da alarmística é informar quando os serviços estão a terminar, alertando assim outros *players* da possibilidade de negócio. ■

Somos o
Parceiro Chave
para fazer
crescer o
seu Negócio



Fujitsu implementa solução de RFID e otimiza gestão hoteleira hospitalar

A tecnologia RFID-UHF da Fujitsu foi a solução escolhida pelo Centro Hospitalar Universitário de São João para otimizar a gestão de roupa hospitalar

por Diana Ribeiro Santos

O Centro Hospitalar Universitário de São João (CHUSJ) apresentava modelos de controlo da roupa hospitalar e distribuição de artigos pouco precisos, havendo uma elevada dificuldade no controlo diário dos processos internos que passavam por tarefas manuais morosas e pouco precisas. Tal situação produzia uma diminuição da qualidade do serviço prestado e obrigava à aquisição de roupa de forma sistemática. O objetivo era simples: aumentar a acessibilidade e a disponibilização atempada e segura de roupas a utentes e profissionais. Tudo isto num contexto de controlo rigoroso do processo, transparente, auditável, e possível do ponto de vista económico

A SOLUÇÃO

O CHUSJ, como entidade pública legalmente abrangida pelo Código de Contratação Pública, propôs ao mercado uma solução de gestão de roupas hospitalares e, na vertente tecnológica, foi a empresa Fujitsu que apresentou a solução mais consistente.

Foi a procura pela inovação que levou a Fujitsu, em pleno ano de pandemia, a introduzir uma nova solução no seu portfólio com o seu parceiro Daylife: a integração da tecnologia RFID-UHF em mesas de inspeção de EPI (Equipamentos de Proteção Individual) reutilizáveis, que permite fazer toda a rastreabilidade destes produtos no momento do controlo de qualidade, nomeadamente a contabilização do número de esterilizações, locais de entrega, quem consome, entre outros.

“A solução implementada pela Fujitsu é robusta, modular e adaptável a diferentes ambientes e fluxos hospitalares, o que permite dar resposta aos desafios específicos de cada Unidade Hospitalar”, afirma Nuno Pinto, Automation & Digitalization e Lead Consultant na Fujitsu.



As ferramentas disponibilizadas permitem um controlo sistemático e preciso de todo o fluxo da roupa hospitalar, não só interno, mas também externo (com a lavandaria).

A principal vantagem do sistema como um todo é a sua capacidade de crescimento e integração. Isto permite que cada unidade hospitalar introduza a tecnologia em pontos específicos onde sentem maiores dificuldades, como, por exemplo, na entrega de fardamento de bloco com a introdução do sistema de dispensação de fardamento.

“Nos últimos cinco anos temos ajudado diferentes clientes na área da saúde, com a implementação de soluções personalizadas para o seus desafios, desde os processos de dispensação de fardamento, controlo global dos processos internos, ou controlo dos processos diretamente na lavandaria industrial”, refere José Mendes Pereira, Managing Director da Daylife, parceiro tecnológico desta solução.

OS RESULTADOS

A Fujitsu acredita que a solução desenhada para dar resposta ao desafio lançado pelo CHUSJ permitiu, por um lado, potenciar os recursos humanos existentes e, por outro, avançar a eficiência dos fluxos internos com base na digitalização de processos.

A eliminação de tarefas repetitivas de contagens manuais permitiu alocar esses recursos em tarefas de controlo de qualidade, o que de forma natural se irá traduzir na prestação de um melhor serviço ao utente. Por outro lado, com o novo processo, informatizar e centralizar os circuitos da roupa e consequentes fluxos de faturação e imputação de custos.

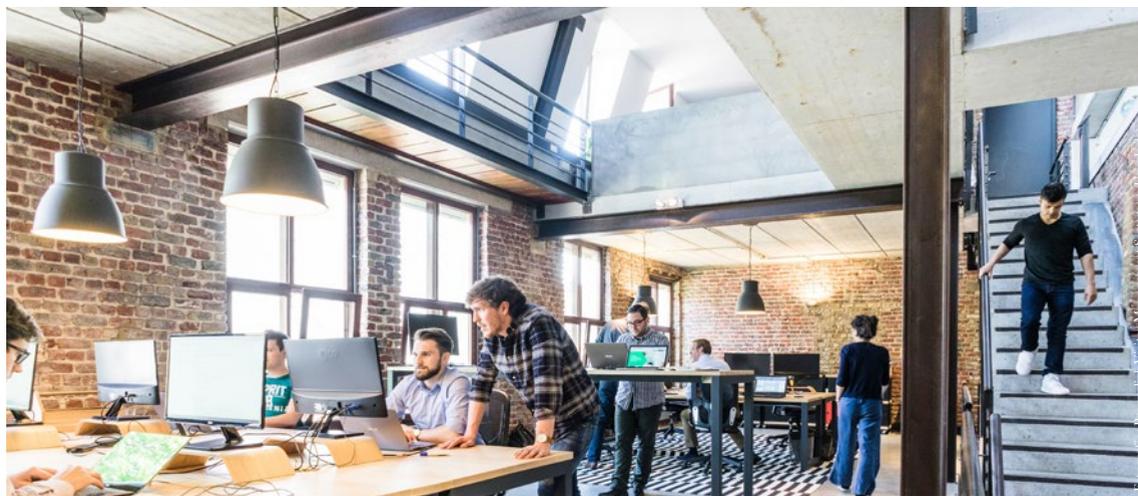
Existe neste momento cerca de 270 mil tags Fujitsu em circulação, em diferentes hospitais de norte a sul de Portugal que representam cerca de 110 mil entregas de fardamento mensais a profissionais, ou 370 mil registos mensais de receção de roupa limpa pelas rouparias hospitalares.

André Bettencourt Sardinha, Diretor do Serviço de Operações Hoteleiras do CHUSJ garante que com esta solução “conseguimos assegurar o cumprimento em 100% dos níveis de stock acordados com os serviços, o que é um indicador excelente. Em termos de disponibilização de fardamentos, atingimos taxas de automatização entre 94 e 97%, que demonstra igualmente a fiabilidade do produto encontrado. Em termos operacionais, os colaboradores sabem em tempo real as necessidades de reposição dos serviços e das máquinas de dispensação de fardamento, melhorando a produtividade, rapidez do serviço de entrega e, a médio prazo, a eficiência do processo”. ■

RESUMO

- O CHUSJ apresentava modelos de controlo e distribuição da roupa hospitalar pouco precisos;
- A Fujitsu e o seu parceiro Daylife integraram a tecnologia RFID-UHF em mesas de inspeção de EPIs;
- A eliminação de tarefas repetitivas de contagens manuais permitiu alocar esses recursos em tarefas de controlo de qualidade.

O melhor de dois mundos no consumo de software



Modelos híbridos de consumo de software permite às empresas a liberdade para disponibilizar, quando necessário, das versões mais recentes de aplicações Microsoft na cloud e simultaneamente disfrutar da economia e flexibilidade de licenças em segunda mão

Com o crescente relevo da agilidade, resiliência e continuidade de negócio, os modelos híbridos são a ordem do dia. Seja nas arquiteturas de cloud, para otimizar a alocação de recursos às diferentes *workloads*, ou nos modelos de trabalho, para maximizar a produtividade e colaboração, as empresas procuram cada vez mais obter o melhor de dois mundos e responder às necessidades dos utilizadores e do negócio com o máximo de eficiência e flexibilidade possível.

Do mesmo modo, muitas empresas usam uma mistura de ferramentas de software *desktop* e cloud, adquiridas e *as-a-service*, de forma a melhor responder às suas necessidades de negócio, dentro do contexto dos seus recursos, orçamentos e arquiteturas de IT específicas.

Isto verifica-se inclusivamente no uso de produtos Microsoft – no entanto, este uso nem sempre é otimizado. Isto porque, por cada licença, a empresa está a pagar por todas as funcionalidades incluídas independentemente destas serem utilizadas.

Assim, o já de si avultado investimento em produtos Microsoft implica frequentemente – em 70% dos casos, segundo estudos recentes – pagar por funcionalidades que nunca vão ser usadas.

UM MODELO DE CONSUMO MAIS FLEXÍVEL

A resposta a este problema é o desenvolvimento de um modelo de consumo híbrido, ajustado às necessidades das empresas, que integra tanto licenças cloud como em segunda mão.

Assim, as empresas beneficiam do melhor de dois mundos, alocando os recursos de acordo com as necessidades dos utilizadores. A própria Microsoft oferece esta possibilidade através de licenças Enterprise EI, que permitem subscrever a aplicações específicas por utilizador individual.

Assim, os colaboradores que, pela natureza das suas funções, precisam de acesso à versão mais recente de serviços como o Microsoft Teams ou o Microsoft SharePoint, podem disfrutar das mesmas. Paralelamente, tanto estes utilizadores como os restantes podem utilizar software Office de *desktop* adquirido separadamente.

Ao garantir o acesso individual aos serviços cloud necessários dispensa a aquisição em massa de licenças nas quais estas funcionalidades estariam incluídas, oferecendo assim às empresas maior liberdade de escolha. Isto é importante porque as versões mais recentes de ferramentas Office e sistemas Windows nem sempre são a escolha ideal para responder às necessidades das empresas. Em muitos casos,

por exemplo, o Office 2016 pode ser tão adequado como o Office 365, a um preço significativamente menor. Nesse caso, as empresas podem conseguir poupanças significativas através da aquisição de licenças usadas, pelas quais outras organizações pagaram na totalidade mas já não usam.

Desta forma, é possível alcançar poupanças de até 70% no licenciamento de software, libertando capital para investir em projetos de valor acrescentado que ajudem a empresa a crescer.

A SOLUÇÃO CERTA COM O PARCEIRO CERTO

Contudo, a implementação de um modelo híbrido de consumo com recurso a licenças em segunda mão deve ser cuidadosamente estudada e planeada com a ajuda de um parceiro qualificado. Por um lado, de forma a criar um use case que responda precisamente às necessidades da organização, tendo em conta os seus recursos, constrangimentos, arquitetura de IT, estratégia a longo prazo, etc. Por outro, de forma a mediar o processo de transferência das licenças. Desde 2012, a aquisição e revenda de licenças de software é permissível dentro da União Europeia; contudo, não sendo estas ativos físicos, este é um processo altamente complexo que requer um mediador especializado de forma a garantir a cumprimento legal e dos termos de licenciamento da Microsoft.

É aqui que entra a Capefoxx e os seus Parceiros. Não apenas ao fornecer suporte legal e administrativo no processo de transferência das licenças, mas também ao ajudar as empresas a determinar as suas necessidades exatas de forma a criar um modelo de aquisição precisamente ajustado às mesmas.

Como as restantes estratégias digitais híbridas, cada vez mais comuns, este modelo de consumo oferece às empresas altos níveis de flexibilidade, otimizando as suas despesas e performance ao mesmo tempo que garante o acesso – sempre que, e apenas quando, necessário – às versões mais recentes de aplicações e serviços Microsoft. ■

INFO
capefoxx.com

Orientação de parceiros face à explosão de fabricantes no ambiente da cibersegurança

Nos últimos tempos, especialmente na sequência da pandemia e do teletrabalho, os ciberataques têm aumentado exponencialmente. Isto não atrasou o avanço da indústria da segurança cibernética mas, pelo contrário, levou a uma explosão de novos vendedores inundando o mercado com as suas soluções

Para integradores e revendedores, esta vasta gama de tecnologias para prevenir e/ou combater a negligência dos cibercriminosos, muitas vezes, longe de ajudar, impede a seleção correcta da solução adequada para lidar com o crime cibernético. Mesmo que os parceiros tenham um engenheiro de cibersegurança na sua equipa, a verdade é que na maioria das vezes estão sobrecarregados com o número de novas referências no mercado. É aqui que o

trabalho de um *Value Added Distributor* como a Ingecom é essencial, pois atua como conselheiro tecnológico para parceiros, propondo novas soluções que, a curto ou médio prazo, serão uma tendência no campo da cibersegurança.

O GROSSISTA E O SEU DUPLO PAPEL DE CATALISADOR

Ingecom, como grossista de valor, traz benefícios não só para os parceiros, mas também para os fabricantes com quem trabalha, tornan-

do-se assim um duplo catalisador. Por um lado, atua como um agente capaz de testar e seleccionar tecnologias de diferentes fornecedores de cibersegurança e ciberinteligência para oferecer aos parceiros, recorrendo a vários recursos, incluindo a fonte directa de fabricantes de países na vanguarda da ciberinteligência que aconselham a Ingecom sobre as tendências futuras.

Por outro lado, há um grande número de fornecedores que exigem a ajuda da Ingecom para introduzir a sua tecnologia nos países onde estamos presentes; neste sentido, o grossista funciona não só como um VAD tradicional, mas também como uma extensão do fabricante.

Para além dos dois pontos anteriores, existe um terceiro baseado na expansão territorial da Ingecom com a intenção de acompanhar os seus fabricantes e parceiros em diferentes áreas geográficas onde não temos inicialmente uma presença específica, mas que são estratégicas para os negócios dos parceiros.

Tudo isto faz da Ingecom um grossista de valor altamente atrativo tanto para os integradores e revendedores que constituem o nosso ecossistema parceiro, como para os fabricantes de cibersegurança. ■

O GRUPO MULTIPOINT IMPULSIONA OS NEGÓCIOS NO NORDESTE DA EUROPA

MultiPoint Group, um Distribuidor de Valor Acrescentado (VAD) baseado em Kefar Saba, (Israel), e um perito em segurança informática e soluções tecnológicas de Internet, está a abrir um escritório na Estónia para expandir os seus negócios na região do Nordeste da Europa.

O distribuidor está estabelecido na capital da Estónia, Tallinn, para servir os Estados Bálticos (Estónia, Letónia e Lituânia), bem como três países vizinhos, Polónia, Ucrânia e Rússia, a todos os níveis - vendas, apoio e marketing. A nova sucursal junta-se à rede de actividades existente do Grupo MultiPoint, que já está presente nos Emirados Árabes Unidos, Grécia, Israel, Sérvia, Chipre, Malta e Roménia.

A actual expansão do Grupo MultiPoint deve-se em grande parte ao investimento estratégico feito pela Ingecom no distribuidor israelita há um mês e meio com a aquisição de parte da empresa, logo após o anúncio dos bons resultados financeiros do Grupo MultiPoint para o terceiro trimestre do ano em curso, no qual registou um crescimento de 75% nas vendas em relação a 2020, e de 52% nos primeiros 9 meses de 2021.

Ingecom e MultiPoint Group têm vindo a colaborar estrategicamente desde Janeiro de 2021 e juntos têm uma rede de distribuição global única, servindo um total de 16 países. Esta ampla cobertura internacional permite a ambos os distribuidores fornecer um elevado valor acrescentado aos seus clientes, não só com uma gama completa de soluções de ciber-segurança, mas também com actividades de apoio únicas no mundo da distribuição, bem como permitir aos parceiros fornecedores de software de ambos os VADs implantar uma rede de distribuição global.

INFO

ingecom.net/pt/

Ingecom

Cybersecurity

Distributor

Innovation

Experience

Business

ALINHADOS COM O TEU NEGÓCIO

www.ingecom.net

Ingecom

comercial_portugal@ingecom.net

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

Na retaguarda das organizações inteligentes

A Minsait faz parte do grupo Indra e tem como objetivo impulsionar o negócio dos seus clientes, reduzindo o fosso entre o avanço das tecnologias e a sua taxa de adoção

por *Diana Ribeiro Santos*

QUEM SÃO?

Com mais de 25 anos de experiência, a Minsait é uma empresa da Indra com foco na transformação dos negócios assente em tecnologia e orientada para vários sectores de atividade como a Administração Pública e Saúde, Energia, Indústria e Consumo, Serviços Financeiros, Telecomunicações e Media.

A nível mundial a Minsait está presente em 140 países. Atualmente, o Grupo Indra já superou os 48 mil colaboradores em todo o mundo e em Portugal têm uma equipa de mais de 600 profissionais, destacando-se as áreas profissionais relacionadas com a inovação, a experiência digital do cliente, tecnologias de dados, incluindo serviços de analítica avançada e cibersegurança.

QUE OBJETIVOS NORTEIAM O SEU TRABALHO?

A missão da Minsait é impulsionar o negócio dos seus clientes, deixando uma marca na sociedade e gerando um impacto imediato no crescimento do negócio dos clientes e Parceiros. Como Parceiro, pretendem criar “organizações inteligentes” para aumentar a sua competitividade. O objetivo é duplo: reduzir o fosso crescente entre o avanço das tecnologias e a sua taxa de adoção, o que pode deixar muitas empresas fora do tecido económico devido à falta de recursos ou talento, para tirar partido da revolução tecnológica implícita.

A EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

“A evolução do negócio da Minsait é apresentada nas contas consolidadas da Indra que apresentou em 2020 um volume de negócios de 3.043 milhões de euros registando uma ligeira descida em relação a 2019 pelo impacto da pandemia COVID-19. Destes, 1.924 milhões de euros correspondem à Minsait. No resultado

nos mais diversos setores e oferecendo novas oportunidades de emprego qualificado”.

OS PRINCIPAIS PARCEIROS

A Minsait tem Parceria com a SAP em Portugal e o facto de serem um Value Added Reseller permite-lhes oferecer e dar suporte a soluções SAP on-premise e em cloud, implementando soluções de gestão empresarial.



Vicente Huertas Pardo, Country Manager da Minsait, Portugal

acumulado dos primeiros nove meses de 2021, apresentado em novembro, as receitas, EBIT e lucros superam os valores pré-crise”, explica Vicente Huertas Pardo, Country Manager da Minsait em Portugal”

A Minsait tem para Portugal um ambicioso plano de crescimento, uma vez que acreditam que o país é uma das geografias-chave na Europa e por isso pretendem alavancar o talento local, fruto da formação que os programadores têm com o intuito de exportar serviços e produtos de software para os grandes clientes da Minsait em toda a Europa.

“Em breve contamos inaugurar um *Business Delivery Center* em Amarante. Este centro tecnológico contará com mais de uma centena de *developers* que vão criar soluções completas para alcançar a transformação digital de empresas

Em 2021, a Minsait reforçou a Parceria com a APPIAN que abrange toda a EMEA, estabelecendo uma aliança específica para Portugal. A plataforma Appian de *low-code* permite aos utilizadores criarem apps de gestão de processos de negócios. A sua equipa tem um elevado nível de especialização, tendo neste momento mais de 16 recursos com certificação Nível II Appian e outros com certificação de nível I. “Somos a empresa, em Portugal, com o maior número de profissionais, e mais qualificados, dedicados à tecnologia Appian”, afirma.

“Contamos também com uma Parceria com a BMC Software. Temos uma equipa de mais de 60 profissionais especializados no suporte, monitorização, automação e soluções em cloud para a empresa de software. Dentro da oferta InCloud, as ferramentas da BMC para gerir e organizar infraestruturas são fundamentais para garantir maior eficiência e controlo do serviço”, explica.



Em Portugal são ainda Parceiros da Google. As empresas assinaram uma Parceria estratégica de alcance global para implementar as capacidades tecnológicas da Google Cloud na oferta dos produtos da Minsait – comercializados sob a marca Onesait - e integrá-los num dos ecossistemas mais fortes de cloud a nível mundial.

De salientar que em 2021 a Minsait foi reconhecida como “Parceiro do Ano” da Microsoft, em Espanha, nas categorias de Data e Power Platform. Os projetos desenvolvidos em conjunto permitiram reduzir em 40% o tempo de arranque em produção dos novos casos de uso e em 80% a obtenção do valor ou retorno. ■

RESUMO

- A Minsait é uma empresa da Indra;
- Tem um ambicioso plano de crescimento para Portugal pois acredita ser uma das geografias-chave na Europa;
- Trabalha com Parceiros como a SAP, a APPIAN, a BMC Software, a Google e a Microsoft.

WEB SUMMIT

“Toda a gente adora cookies para sobremesa, mas em algum momento da nossa vida vamos querer algo além de cookies”

Com a maior parte dos browsers a extinguirem as cookies, são vários os desafios que se avizinham tanto para os anunciantes, como para os consumidores

por Maria Beatriz Fernandes



“43 mil participantes, quatro dias, mais de mil oradores e 1.250 startups ... assim foi o Web Summit 2021”, nota a Câmara Municipal de Lisboa no Twitter. De 1 a 4 de novembro, Lisboa foi o epicentro da tecnologia e este ano o holofote virou-se para a Frances Haugen, a denunciante do Facebook. No segundo dia, no painel “A world without cookies”, Kristin Luck, President da ESOMAR e Founder da ScaleHouse, e Alexandre Guerin, CEO da Ipsos França, exploraram as maneiras de lidar com um mundo sem cookies.

O painel acredita que o RGPD foi um ponto de viragem que despoletou uma conversa mais ampla acerca de privacidade, “uma vez que as coimas são bastante grandes”, diz Kristin Luck. As cookies de terceiros já foram eliminadas do Safari, do Firefox, do Edge e do Brave e o Google Chrome deverá seguir o exemplo brevemente – adiou a remoção das cookies de rastreamento até 2023, tendo, alegadamente, em vista aprofundar as discussões com os reguladores, nomeadamente a Autoridade da Concorrência e do Mercado. Contudo, para a

Presidente da ESOMAR, o atraso no fim das cookies no Chrome, “não foi um ato altruísta – foi estratégia”. Com o elevado aumento do e-commerce devido aos sucessivos confinamentos, remover as cookies num período com tanta margem de lucro, “não os beneficia”.

“Toda a gente adora cookies para sobremesa, mas em algum momento da nossa vida vamos querer algo além de cookies”, refere Kristin Luck, e, da mesma forma, também no universo tecnológico é esse o panorama que se vive atualmente, uma vez que “as pessoas têm diferentes níveis de tolerância e, claro, direito à sua privacidade”.

MUNDO SEM COOKIES = MAIS PRIVACIDADE?

“As cookies são poderosas, escaláveis, fáceis de usar e uma solução rápida para alguns tipos de *targeting*”, refere Alexandre Guerin. Contudo, as cookies não foram desenhadas para direcionar anúncios, mas para perceber o que as pessoas tinham nos seus carrinhos de compras online, pelo que não estão adaptadas às complexidades do digital advertising.

Tendo em consideração que “ainda estamos longe de as pessoas estarem confortáveis com

a ideia de partilhar os seus dados”, diz o CEO da Ipsos França, e “estamos longe” de haver consenso no que concerne a privacidade dos dados. Enquanto na União Europeia, a privacidade é conduzida para os cidadãos, nos Estados Unidos, há um foco maior nos negócios, nota Kristin Luck.

Assim, avizinham-se muitos desafios para os anunciantes e os *marketeers*, que “terão de ser criativos nas suas estratégias de anúncios digitais”, diz Guerin. “Acho que não vai haver uma *one identity solution*, porque temos várias identidades, personalidades e perfis consoante a rede social e espaços online”, reitera Kristin Luck.

Alegadamente, o fim das cookies emerge por causa da privacidade; mas será que a privacidade será salvaguardada sem as cookies? A Presidente da ESOMAR acredita que não, uma vez que ao mesmo tempo que os indivíduos poderão ter mais controlo da sua informação pessoal, vão ter muito menos acesso às aplicações e sites que querem usar e “terão de abdicar de alguma informação para entrar”.

Alexandre Guerin espera que os consumidores ganhem com o fim das cookies, mas, simultaneamente, haverá novas oportunidades para os anunciantes, que ganham espaço para inovar. O futuro da publicidade deverá ser definido pelo “anúncio certo, no momento certo, no sítio certo, para a pessoa certa”.

Já Kristin Luck nota que, tal como aconteceu com o RGPD, “as grandes empresas, as ‘Googles’ ou os ‘Facebooks’ vão ser os grandes vencedores”, uma vez que recolheram uma elevada quantidade de dados ao longo dos anos – “acabar com as cookies não os impacta da mesma forma que impacta uma empresa mais pequena, que não vai ter os recursos para competir de forma eficiente. Umhas empresas vão morrer e outras vão se esforçar muito para alcançar as concorrentes”. ■

Até onde conseguirá ir a Automação Robótica de Processos aliada à Inteligência Artificial



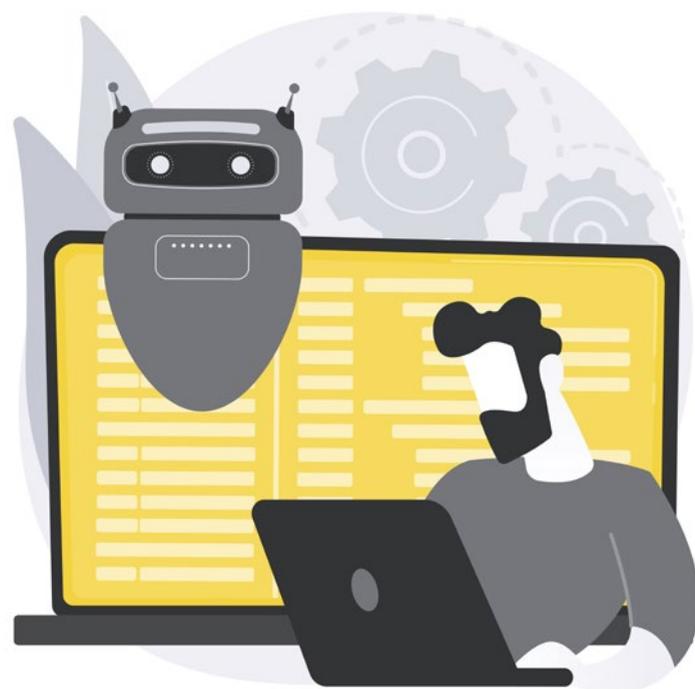
por **Jorge Valadares**,
formador Rumos na área de RPA e AI

Desde sempre, o ser humano procura soluções para otimizar os seus processos de trabalho através da criação de ferramentas. Podemos ver exemplos desse fenómeno na revolução industrial, pela transição da manufatura para a produção através de máquinas, ou na linha de produção, introduzida por Henry Ford e ainda na introdução dos computadores ou entre muitos outros exemplos. No entanto, não ficamos por aqui. De há alguns anos para cá, temos ouvido falar de RPA, *Robotic Process Automation* ou Automação Robótica de Processos.

A RPA é um método informatizado, software, de automatizar processos de negócio que geralmente são executados por seres humanos. Podemos ver estes robots em prática no dia a dia de muitas empresas, como por exemplo na extração de dados ou ETL (Extract, Transform, Load), ou OCRs (Optical Character Recognition) onde formulários digitalizados são interpretados e corretamente inseridos nas aplicações de negócio.

Hoje, existe um maior conhecimento e facilidade de utilização de Data Science, Machine Learning e Inteligência Artificial, e ferramentas como a visão computacional que permite a interpretação de imagens e vídeo, o processamento de linguagem natural que consegue interpretar linguagem escrita e falada em variadas línguas ou agentes virtuais, também conhecidos por chatbots, que conseguem estabelecer um diálogo com seres humanos, quer de forma escrita, quer em conversação oral, demonstram essa evolução. Podemos facilmente chegar à conclusão de que **as RPAs podem evoluir ainda mais** na substituição do ser humano nas tarefas de uma empresa. Algumas empresas já as utilizam, como por exemplo num chat ou mesmo call center telefónico, totalmente automatizado ou na primeira linha de suporte de TI de uma organização.

Se pensarmos que este tipo de conhecimento não está disponível para todas as empresas, que o seu desenvolvimento e criação requer equipas altamente especializadas, que o seu custo de desenvolvimento e implementação é exorbitante e proibitivo para a maioria



das organizações, estamos enganados, porque existem hoje soluções low-code ou no-code que permitem aos utilizadores de negócio implementarem RPAs, das mais simples às mais complexas.

E se pensamos que se chegou ao limite da evolução das RPAs é porque ainda não ouvimos falar de hiperautomação. E o que é hiperautomação? Não é mais do que RPAs com Machine Learning e Inteligência Artificial integrada, RPA-AI, que permite, por exemplo, aprender com a conversação entre um agente virtual e um utilizador, e melhorar esse diálogo de uma forma autónoma, ou mesmo, a descoberta de processos e a criação de novas RPAs de uma forma automática.

Resumindo, a utilização de RPAs nas organizações permite reduzir tempos de execução, diminuição de custos, exatidão na repetição dos processos, mas pode levantar questões sociais, como previsto no estudo académico da Oxford University e Deloitte (2015): “até 2035, 35% dos postos de trabalho podem ser automatizados.”

Para terminar, deixo uma questão. **Algum dia teremos empresas totalmente geridas por RPA-AI ou será apenas ficção científica?** ■



Viva o “Nacionalismo” Digital!

O IDC FutureScape EMEA 2022 aponta como uma das tendências na Europa para os próximos anos o tema da Soberania Digital Europeia e a forma como vai impactar os orçamentos de IT das organizações. Estima mesmo um aumento de 10% de custos até 2024 para fazer face ao *compliance* europeu.

Com a habitual falta de eficácia em comunicar com o cidadão europeu, a recente agenda da UE para o digital nesta década passou largamente despercebida para a generalidade das pessoas, mas é extremamente ambiciosa.

O EU Digital Compass pretende, em dez anos, devolver aos governos europeus alguma soberania sobre aquilo que os gigantes digitais norte-americanos (e orientais) diluíram numa “cloud” apátria, não facilmente regulada e em alguns casos largamente intributável.

Desde o pós-guerra que a influência económica norte-americana nas democracias europeias era sentida pela maioria dos cidadãos com tolerância benévola. Novas gerações, novas prioridades geoestratégicas e esse crédito foi desaparecendo. Donald Trump deu o empurrão final;

- a Europa está a ficar “nacionalista”!

Dos quatro pontos cardeais do Digital Compass, o referente às infraestruturas europeias é especialmente relevante para os nossos leitores;

Pretende criar os alicerces para a sua Independência Digital, ou se não independência, pelo menos alguma soberania dos 27 sobre os dois outros blocos geopolíticos.

Esse pilar é largo, passa pela duplicação da produção local de chips, de redes Gigabite distribuídas e com propriedade europeia, e dez mil pontos Edge “altamente seguros”.

E por seguros leia-se em *compliance* com os regulamentos europeus ainda por desenvolver, e isso inclui serviços cloud.

Se o RGPD visa a proteção dos dados do cidadão, novas normativas vão visar as organizações, o que a UE designa de iniciativas B2B. A soberania sobre os dados empresariais e públicos das organizações europeias são o próximo passo, mais arrojado do que o RGPD, porque incorpora uma infraestrutura própria.

O European Alliance for Industrial Data, Edge and Cloud é a agenda para colocar produtos e serviços europeus no centro das Redes e Clouds do velho continente.

A União Europeia sobe, assim, um degrau no protecionismo digital, na soberania dos 27 Estados face aos gigantes tecnológicos globais, e de alguma independência na produção tecnológica face aos outros blocos económicos, algo que na verdade podemos chamar de início de um Nacionalismo Digital. ■

por **Jorge Bento**

ANCHOR



Mudança de paradigma nas apps empresariais

Recentemente, a Gartner procedeu à avaliação do número de downloads das apps empresariais entre o último trimestre de 2017 e o terceiro do corrente ano. Depois de um crescimento de cerca de oito por cento por trimestre, e de um pico no primeiro trimestre de 2021, ou seja, no início da pandemia, tem-se verificado um decréscimo constante de um por cento por trimestre desde então. Não sendo estas notícias tão más como podem parecer à primeira vista, ainda assim merecem uma análise de causas raiz. A própria Gartner avança com algumas explicações:

Consolidação. Há relativamente pouco tempo, a tendência entre muitas marcas era criar um grande número de aplicações para múltiplas finalidades — até uma app por evento, por exemplo. Esta tendência levou à criação de muitas aplicações redundantes. Há muitas marcas que, desde então, consolidaram recursos para se concentrarem em apenas uma ou duas aplicações porque, na realidade, as aplicações móveis correspondem a muito trabalho e a manutenção é intensiva em recursos.

Simplicidade. Muitos consumidores estão à procura de oportunidades para simplificar as suas vidas e reduzir a sua carga mental, especialmente depois do pico da pandemia. Assim, talvez possam sentir uma maior

apreensão quando decidirem descarregar ou não mais uma aplicação móvel.

Adicionalmente, talvez comece a existir também uma procura de valor acrescentado nas apps, algo que seja na verdade útil para o consumidor, mais do que algo que se instala e serve apenas para um único propósito uma vez. É tempo de as empresas repensarem o valor entregue numa app. Não basta que seja gratuita e esteja disponível numa store. Uma app coloca mais questões em termos de privacidade dos dados. Mesmo com as salvaguardas existentes nos sistemas operativos móveis, será sempre mais uma app a colher dados pessoais, dados de localização, a exigir cautelas extra. Os consumidores estão, evidentemente, mais cientes destes desafios em 2021 do que estavam antes. É altura da estratégia das empresas para a mobilidade passe a ter tais aspirações e receios dos consumidores em conta — simplicidade e preservação da privacidade. Sem isso, é muito provável que a criação de uma nova app se torne apenas em mais um sorvedouro de recursos, sem qualquer possibilidade de retorno do — muitas vezes vultoso — investimento. ■

por **Henrique Carreiro**



Diretor: Jorge Bento

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

Senior Contributor: Henrique Carreiro

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

Design e Paginação: Teresa Rodrigues

Web: João Bernardes - webmaster@medianext.pt

Fotografia: Paulo Figueiredo, Rafael Antunes

Ilustrações e banco de imagens:

IStockPhoto - direitos editoriais

Business Development Lead: Rita Castro

(+351) 910 788 082 | rita.castro@medianext.pt

Senior Account Executive: João Calvão

(+351) 910 788 413 | joao.calvao@medianext.pt

Marketing Communications Assistant: Rita Fonseca

(+351) 912 971 161 | rita.fonseca@medianext.pt

Colaboraram nesta edição:

Jorge Valadares

**media
NEXT**

Editado por:

MediaNext Professional Information Lda.

Gerente: Pedro Botelho

Publisher: Jorge Bento

Sede e Redação: 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: Porenvel, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 40€, Estrangeiro 90€

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



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

Tiragem: 2 101 exp. (média) - AUDITADO*

Assinantes digitais: 6 061 exp. (média) - AUDITADO*

*Relatório APCT 1º semestre de 2021

Periodicidade: mensal (10 edições ano)

Registo na ERC: O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o n.º 127294

acepi ASSOCIAÇÃO DA ECONOMIA DIGITAL Membro da ACEPI Associação da Economia Digital

apct ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA O CONTROLO DE TIRAGEM E CIRCULAÇÃO Membro da APCT - Associação Portuguesa de controlo de Tiragem e Circulação

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

01

WARPCOM ADQUIRIDA POR MULTINACIONAL ESPANHOLA



A Warpcom foi comprada pela Evolutio, num negócio que pretende criar sinergias que favoreçam o crescimento e a liderança de ambas as empresas no mercado ibérico, complementando ofertas, e reforçar a aposta no mercado internacional. Apesar de ter sido adquirida pela multinacional espanhola de integração de serviços cloud, a Warpcom vai continuar a operar sob a sua marca no mercado ibérico. Para Carlos Inocêncio, Chairman da Warpcom, “esta é uma oportunidade única para chegar à liderança do mercado ibérico em setores chave da economia e apontar baterias aos grandes mercados internacionais”.

02

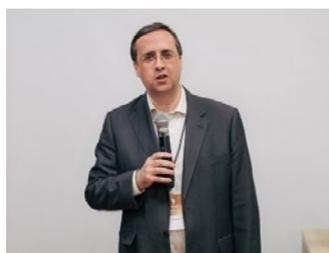
QNAP LANÇA NOVA VERSÃO DE SISTEMA OPERATIVO



A Qnap lançou o sistema operativo QuTS hero h5.0, a mais recente versão do sistema operativo NAS baseado em ZFS. Com um Kernel Linux atualizado (5.10), maior segurança, suporte para WireGuard VPN, clone instantâneo, e suporte exFAT gratuito, o NAS QuTS hero da QNAP oferece soluções excecionais para armazenamento e backup de dados e virtualização. “A segurança dos dados é uma prioridade máxima para a QNAP, e por isso implementámos uma grande atualização do sistema para o QuTS hero, melhorando a segurança e fiabilidade do NAS”, comentou, em comunicado, Sam Lin, Gestor de Produto da QNAP.

03

EUROTUX ADQUIRE EMPRESA BRITÂNICA E REFORÇA INTERNACIONALIZAÇÃO



A Eurotux anunciou a aquisição da Harvest Systems IT Consultancy, uma empresa tecnológica londrina que passa agora a fazer parte do Grupo Eurotux. Com esta aquisição, a Eurotux reforça não apenas a sua oferta no mercado britânico como enriquece as suas competências a nível internacional. A Harvest Systems IT Consultancy conta no seu portfólio com serviços de consultoria informática, ofertas de Project Management, Agile Project Management, Cost Management, Quality Control & Assurance, Planeamento Estratégico, Design de Infraestruturas, Conceção de Redes e oferta de soluções de Segurança de Redes.

04

MERCADO DE SOFTWARE DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GANHA TERRENO EM 2022



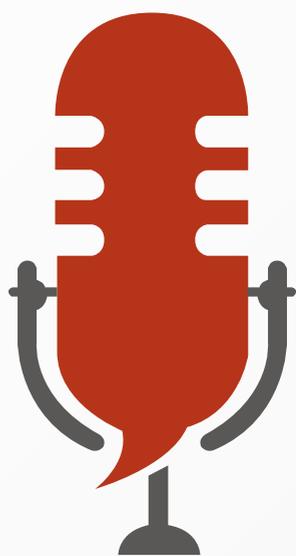
As novas previsões da Gartner indicam que os gastos globais com software de IA vão crescer 21,3% para atingir 62 mil milhões de dólares no próximo ano. O relatório focou-se em aplicações com IA incorporada, como software de visão computacional, bem como software usado para construir sistemas de IA. A gestão de conhecimentos, assistentes virtuais, veículos autónomos, local de trabalho digital e dados de crowdsource serão os cinco principais casos de utilização para gastos de software de IA em 2022. A Gartner nota que a procura de tecnologias de IA está ligada aos níveis de maturidade de IA das organizações.

05

APOIO REMOTO IMPULSIONA ADOÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS



Prestar melhor apoio ao cliente e integrar adequadamente as tecnologias certas para a otimização dos negócios são duas preocupações com que as empresas há muito se deparam. A Dynabook elencou as principais vantagens do investimento em tecnologias que permitam às organizações responder às exigências crescentes do mercado. O apoio remoto tem-se tornado mais e mais importante, sobretudo devido à pandemia e às restrições de deslocação que esta trouxe. Segundo um estudo da Dynabook, 51% das empresas inquiridas acerca das suas expectativas de investimento indicaram como prioridade o apoio e assistência remotos. ■



itchannel WEEKLY

A semana do IT Channel,
no seu ouvido

As notícias do IT Channel agora entram-lhe pelo ouvido. Todas as sextas-feiras, o podcast IT Channel Weekly faz-lhe chegar as notícias mais importantes para o Canal e para os Parceiros. Siga o podcast nas plataformas do IT Channel e subscreva a newsletter para não perder os episódios.



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.