

TEM A PALAVRA



Héctor Sainz de Diego,
Esprinet Portugal **13**

EM FOCO



2022
Channel Survey **44**

2022
CHANNEL SURVEY
FIVE STARS
★ ★ ★ ★ ★
AWARD
itchannel **48**

Ligue o data center à cloud com a Microsoft e o "PRIMEFLEX for Microsoft Azure Stack HCI" da Fujitsu



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



ASUS



(B9400CEA)

ASUS ExpertBook B9

O mestre da leveza e potência

Domine o mundo empresarial com o ASUS ExpertBook B9. O chassi fino, minimalista e fabricado com precisão eleva os limites de leveza para a melhor portabilidade, enquanto proporciona uma resistência sem igual. Foi construído para usar em viagem com uma duração de bateria incrível para todo o dia. Concebido com inúmeras tecnologias de topo, melhora também a sua eficiência no trabalho em movimento. Está equipado com processador Intel® Core™ i7 de 11ª geração, cancelamento de ruído AI, suporte RAID dual-SSD, ASUS NumberPad 2.0 e sensor de proximidade incorporado. A segurança de nível empresarial garante que os dados confidenciais permanecem seguros, o que torna perceptível o porquê do ExpertBook B9 ser o benchmark para os portáteis empresariais. Extremamente portátil, potente e resistente, é o parceiro ideal para o mundo corporativo.



Equipado com processador Intel® Core™ i7



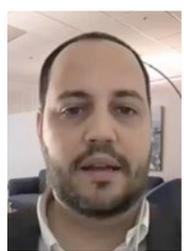
ESPECIAL WORKPLACE SOLUTIONS

16

O NOVO ESPAÇO PARA PRODUTIVIDADE



CISCO



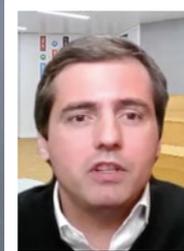
CITRIX



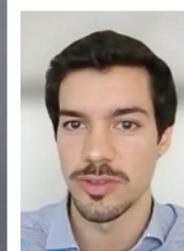
HUAWEI



INGECOM



LENOVO



MICROSOFT



POLY



TOTALSTOR



WATCHGUARD

09 ANÁLISE | SAP CONCUR CHEGA A PORTUGAL PARA AGILIZAR A GESTÃO DAS DESPESAS DOS COLABORADORES

52 REPORTAGEM | PHC OPEN MINDS TALENTO E AGILIDADE EM FOCO NO PHC OPEN MINDS

10 ANÁLISE | ARUBA E SECURNET DEBATEM OS NOVOS DESAFIOS TECNOLÓGICOS NA EDUCAÇÃO

SAP TEM NOVA DIRETORA DE NEGÓCIO DE PME E RESPONSÁVEL PELAS ALIANÇAS ESTRATÉGICAS



Protagonistas A SAP Portugal anunciou a nomeação de Céu Mendonça para o cargo de Diretora de Negócio para as Pequenas e Médias Empresas e Inês Cordeiro como responsável pelas Alianças Estratégicas em Portugal. As recém-nomeadas integram a equipa de liderança da SAP no país e reportam, funcionalmente, ao Diretor Geral da SAP Portugal, Luís Urmal Carrasqueira.

LG PORTUGAL NOMEIA NOVO MANAGING DIRECTOR



Protagonistas A LG Electronics anunciou Aiden Seo (Juweon Seo, na sua forma coreana) como novo Managing Director da subsidiária portuguesa. Com mais de 20 anos de experiência internacional na LG em diversas funções e mercados, Seo assume, agora, a liderança da LG em território nacional.

SCHNEIDER ELECTRIC TEM NOVA VP DE INDUSTRIAL AUTOMATION PARA REGIÃO IBÉRICA

Protagonistas A Schneider Electric anunciou a nomeação de



Olga Garcia como nova VP da divisão de Industrial Automation para a região ibérica. Olga Garcia é licenciada em Matemática pela Universidade Autónoma de Madrid (UAM) e detentora de um MBA pela ESADE e conta com mais de 15 anos de experiência em consultoria empresarial na área da tecnologia. Foi Commercial Regional Sales Manager da Cisco Espanha, bem como Diretora Geral do Instituto de Crédito Oficial (ICO), entre outros cargos.

HÉLDER GARCÊS É O NOVO COUNTRY SALES MANAGER DA CEGID META4 EM PORTUGAL



Protagonistas A Cegid Meta4 anunciou Hélder Garcês como novo Country Sales Manager em Portugal. A sua principal missão será auxiliar os clientes deste mercado estratégico para a empresa, a alinhar a sua gestão de RH com a estratégia corporativa, através das soluções globais e locais de gestão de processamento salarial e RH da Cegid, bem, como toda a sua experiência enquanto Parceiros.

HP INC. ANUNCIA ACORDO DE AQUISIÇÃO PELA POLY

Aquisições A HP anunciou que chegou a um acordo definitivo para adquirir a Poly por 40 dó-

lares por ação, totalizando o negócio em 3,3 mil milhões de dólares. Em comunicado, a HP indica que a aquisição vai acelerar a sua estratégia de criar um portfólio mais orientado para o crescimento, assim como fortalecer as suas oportunidades no setor em solução de trabalho híbridas e posicionar a empresa para o crescimento sustentável a longo prazo e criação de valor.

TECH DATA LANÇA MARKET INTELLIGENCE-AS-A-SERVICE

Parcerias A Tech Data anunciou um acordo pan-europeu com a MarketsandMarkets. Este acordo permitirá que os Parceiros da Tech Data integrem market intelligence exclusiva e serviços de consultoria nas suas ofertas para clientes finais de negócios, ajudando-os a identificar e operacionalizar oportunidades em segmentos de tecnologia emergentes.

V-VALLEY ASSINA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A SNOM PARA O MERCADO IBÉRICO

Parcerias A Snom e a V-Valley chegaram a um acordo de distribuição no mercado ibérico dos terminais IP e dispositivos de comunicação comercial do fabricante alemão. Com esta Parceria, o objetivo da Snom é aumentar o número de Parceiros, tanto em Espanha como em Portugal, e consolidar-se como referência nas comunicações sem fios em diversos setores de mercado.

ESPRINET ATINGE RESULTADOS RECORDE EM 2021

Resultados A Esprinet apresentou os resultados financeiros do passado ano, que atingiram valores recordes. As vendas de contratos com clientes chegaram a 4,6 mil milhões de euros, mais 4% do que em 2020. Para o resultado contribuíram, tanto o crescimento or-

gânico (mais 1%), como os 153,6 milhões de euros decorrentes da atividade do Grupo GTI, adquirido em Espanha no quarto trimestre de 2020, e duas empresas em Itália, adquiridas no início do primeiro trimestre de 2021.

MAIS DE METADE DOS MSP ESTÃO OTIMISTAS QUANTO AO SEU FUTURO

Mercados Um número crescente de MSP estão a apostar em novas abordagens de negócio e a adicionar serviços premium mais sofisticados às suas carteiras, revela um novo estudo da CompTIA. O inquérito conclui que a maioria das empresas está cautelosamente otimista em relação às suas perspectivas de negócio devido, em certa medida, às ações que tomaram durante a pandemia.

MAIORIA DAS PME PORTUGUESAS ESPERA REGRESSAR AOS NÍVEIS DE RENTABILIDADE PRÉ-PANDEMIA

Mercados Estudo da Sage indica que a grande maioria das PME portuguesas (71%) se sente confiante quanto ao sucesso dos seus negócios nos próximos 12 meses, uma tendência que tem vindo a aumentar ao longo do tempo. De facto, estão mais otimistas agora do que estavam há um ano (+16%).

MERCADO DE IMPRESSÃO INDUSTRIAL CRESCEU 17% EM 2021

Mercados A crise pandémica afetou significativamente o mercado de impressão industrial. Contudo, segundo dados recentes publicados pela IDC no Worldwide Quarterly Industrial Printer Tracker, no quarto trimestre de 2021, as vendas de impressoras industriais aumentaram 3,2%, face ao trimestre anterior, fechando o ano com um crescimento anual de 17% nas unidades vendidas a nível global. ■

Agora já pode trabalhar com a nova Experiência New Commerce

Maior uniformização de ofertas dá ao cliente uma maior escolha e flexibilidade em como e quando compram, enquanto oferece aos parceiros maior oportunidade de vender e fazer upsell a um largo grupo de novos e existentes clientes.

Os parceiros podem adotar uma abordagem faseada para transitar para New Commerce e podem continuar a vender na plataforma CSP anterior até março de 2022. **Principais marcos futuros (sujeito a alterações):**



Março de 2022 Novos pedidos e renovações de assinatura só serão possíveis na New Commerce Experience;

Outubro de 2022 Os incentivos da Microsoft estão disponíveis apenas para transações na New Commerce Experience

Fevereiro de 2023 Todas as assinaturas restantes na experiência anterior devem ser movidas para o New Commerce porque não podem ser renovadas na experiência CSP anterior.

O que o lançamento de New Commerce M365, D365, Power Platform e Windows 365 em CSP significa para os parceiros?



Maior agilidade de vendas e compromisso do cliente



Eficiência operacional e poupança nos custos



Eficiência operacional e poupança nos custos



Com o Cloudcockpit é possível gerir todas as redes de comunicação dos produtos cloud num só local, permitindo a orientação de informações de clientes, o controlo de subscrições e garantindo ainda rastrear e gerir toda a linha de vendas da maneira mais fácil e eficaz.

SALESFORCE REFORÇA POSIÇÃO EM PORTUGAL

A Salesforce Portugal reuniu jornalistas portugueses num evento para fazer um balanço do primeiro ano oficial no país

A Salesforce anunciou, num encontro com jornalistas em Lisboa, as linhas orientadoras da sua estratégia para o mercado nacional. Especificamente na região EMEA, a empresa cresceu 35%, “com Portugal e outros países da região sul da Europa a mostrar um elevado dinamismo e a contribuir bastante para este crescimento a nível global. Espanha e Portugal estão alinhados com o crescimento da empresa nesta região e são um importante motor deste crescimento”, explica Fernando Braz, Country Leader da Salesforce em Portugal. Sem partilhar dados concretos do mercado português, Fernando Braz indica que o crescimento em Portugal segue a tendência da EMEA.

Ao IT Channel, e abordando o seu Canal de Parceiros, Fernando Braz explica que o nú-

mero de Parceiros tem vindo a aumentar, com Parceiros a comercializarem de forma horizontal a oferta da Salesforce e, outros, de forma vertical por solução. Outros, ainda, especializam-se por indústria.

Após uma pandemia que alterou a dinâmica do mercado de trabalho e a forma como as empresas operam, a Salesforce demonstrou ser um Parceiro sólido em Portugal, com uma estratégia de aproximação ao universo de PME nacionais – que representam a larga maioria do tecido empresarial português. Ao longo dos últimos anos, as empresas enfrentaram uma necessidade urgente de acelerar os seus processos de transformação digital face à pandemia de COVID-19, e a Salesforce foi uma importante Parceira neste processo.

“A verdade é que, ao criarem novas formas de trabalho – flexibilidade, totalmente remoto



Fernando Braz, Country Leader da Salesforce Portugal

ou totalmente presencial em escritório – as empresas estão a ir ao encontro das necessidades e expectativas dos seus colaboradores, aumentando a produtividade, priorizando o bem-estar e impulsionando os níveis de colaboração”, refere ainda o Country Leader da Salesforce em Portugal. ■

COMISSÃO EUROPEIA PROPÕE PACOTE REGULATÓRIO DE CIBERSEGURANÇA

A CE afirmou que os Estados-membros da UE deverão criar um *framework* para gerir os riscos de cibersegurança nas instituições europeias

A Comissão Europeia afirmou que os países da União Europeia deverão criar um *framework* para gerir os riscos de cibersegurança nas instituições europeias. A proposta faz parte de um pacote regulatório chamado *Cybersecurity Regulation*, que visa, também, criar um *Cybersecurity Board* para monitorizar a implementação das novas regras.

O anúncio da CE surge depois das preocupações com o aumento dos ciberataques que podem perturbar as principais atividades e violar dados sensíveis. “Num ambiente conectado, um único incidente de cibersegurança pode afetar toda uma organização. É por isso que é fundamental construir um escudo forte contra ciberameaças e incidentes que possam perturbar a nossa capacidade de agir”, disse o Budget Commissioner, Johannes Hahn, em comunicado, citado pela Reuters.

A proposta inicial do pacote regulatório refere que todas as instituições, organismos e agências da UE terão de identificar os riscos de cibersegurança, criar um plano para melhorar a sua cibersegurança, fazer avaliações regulares e partilhar detalhes sobre os incidentes. Da mesma forma, a CE propôs um regulamento de segurança da informação que criará um



conjunto mínimo de regras e normas para todas as instituições da UE. É de notar que há algumas semanas que os Estados estão a alertar para possíveis ataques patrocinados pela Rússia, no seguimento da invasão à Ucrânia, como forma de retaliação. Também Joe Biden, presidente dos EUA, lançou um alerta para as empresas, dizendo “a maior parte da infraestrutura crítica dos EUA pertence ou é operada pelo setor privado”, que, por isso, “têm de acelerar os seus esforços para fechar as portas digitais”. ■

THRUSTMASTER®

248



TCA CAPTAIN PACK
AIRBUS EDITION



Hercules



DJCONTROL INPULSE 200

DJCONTROL INPULSE 300

DJCONTROL INPULSE 500

MICROSOFT PARTNER NETWORK EVOLUI E DÁ PRIORIDADE À CLOUD

Até outubro de 2022, as alterações não terão impacto no negócio dos Parceiros, nem no seu estatuto de Parceria, nem redução de benefícios



Com o objetivo de continuar a apoiar os seus Parceiros – e, por extensão, os seus clientes – a Microsoft anunciou alterações no seu Microsoft Partner Network, que agora se vai chamar Microsoft Partner Cloud Program. A Microsoft apresentou o seu compromisso em três principais áreas: fortalecimento das capacidades digitais, aprofundamento das

capacidades técnicas dos Parceiros e simplificar o envolvimento entre a Microsoft e os seus Parceiros.

A Microsoft vai mudar, a partir de outubro de 2022, o nome do Microsoft Partner Network para Microsoft Cloud Partner Program. “Este anúncio é mais do que um nome”, escreve a empresa. “Esta alteração reflete a enorme transição que está a ter lugar nas operações de negócio na cloud e como a Microsoft pretende apoiar os Parceiros no futuro”.

Ao IT Channel, a Microsoft explica que “o Microsoft Cloud Partner Program continua a ser um local para todos os Parceiros da Microsoft— para criarem e venderem serviços, soluções de software ou dispositivos— alinhados com as principais soluções e tecnologias necessárias para expandirem os seus próprios ambientes, migrarem para a cloud e ajudarem os seus próprios clientes a serem bem-sucedidos”.

“O novo programa está focado em seis áreas de solução alinhadas com a Microsoft Cloud – Dados e IA (Azure), Infraestrutura (Azure), Inovação digital e de Apps (Azure), Business Applications, Modern Work e Segurança – e marca uma mudança para dois níveis de qualificação: o nível de Parceiro de soluções, uma designação baseada nos requisitos específicos da pontuação ‘Partner Capability Score’ para cada área de solução e as especializações e programas expert, que permitem aos Parceiros de soluções diferenciarem as suas organizações e obterem conhecimentos técnicos e experiência aprofundada em cenários específicos para cada área de solução”, refere a Microsoft ao IT Channel. ■

PRIMAVERA DISPONIBILIZA OFERTA DE CLOUD PARA AS INSTITUIÇÕES DE ENSINO

O ROSE Education tem como objetivo apoiar as instituições de ensino profissional e superior na promoção de competências práticas em soluções digitais de gestão

A Primavera BSS lançou o ROSE Education, uma solução cloud desenvolvida nativamente para ambientes cloud, adaptada à realidade do ensino, com o objetivo de proporcionar às instituições de ensino profissional e superior a possibilidade de promoverem aulas práticas que permitam aos estudantes o contacto com tecnologia de última geração, facilitando a sua integração no mercado de trabalho.

Além da licença de utilização da mais recente plataforma cloud de gestão empresarial da empresa endereçada à componente prática do ensino, designada Rose Education, a tecnoló-



David Afonso, senior Vice President da Primavera

gica vai ainda formar mais de 150 professores e cerca de 50 técnicos do ensino superior para que estes possam contribuir ativamente para a capacitação digital dos estudantes, alavancando a disseminação em larga escala das competências necessárias à nova era digital de gestão empresarial.

“É nas instituições de ensino que se preparam os futuros profissionais, por isso, o seu papel é determinante para a evolução da sociedade em geral. É nesse sentido que acabamos de disponibilizar a nossa tecnologia de última geração para que estas instituições possam formar profissionais com uma visão de futuro e preparados com as competências práticas necessárias para contribuírem ativamente para a evolução digital do tecido empresarial e para a rápida criação de valor nas empresas”, salienta David Afonso, Senior Vice President da Primavera.

A tecnológica pretende com este programa educacional apoiar à transição digital do ensino prático através de uma solução suportada por tecnologia *cloud-based*, que simultaneamente promove um modelo de trabalho colaborativo entre docentes e estudantes, que garante uma aprendizagem mais ajustada à tendência de mobilidade. ■

SAP Concur chega a Portugal para agilizar a gestão das despesas dos colaboradores

A SAP Concur procura simplificar processos – como reserva de viagens, captação e auditoria de despesas – numa só plataforma

por Rui Damião

ASAP lançou em Portugal a Concur, uma plataforma *end-to-end* que permite a gestão integral de viagens e despesas iniciadas pelo colaborador. Apresentada em Portugal no início de abril, João Carvalho, Head of SAP Concur Southern Europe and Francophone Africa, explica, em declarações ao IT Channel, que esta é uma “solução intuitiva” e de “fácil utilização”.

“A plataforma conectada da Concur proporciona uma excelente experiência do utilizador móvel, estabelecendo, por exemplo, uma ligação direta com a agência de viagens entre outros fornecedores de diferentes serviços. Os recibos/faturas eletrónicas existentes na extensa rede de fornecedores e Parceiros SAP Concur, preenchem, automaticamente, os relatórios de despesas”, refere João Carvalho.

De acordo com o diretor da SAP Concur, os benefícios “são diversos e a vários níveis”. Se, hoje, os processos de gestão de viagens e despesas são manuais e em papel, com a Concur “serão digitalizados, permitindo um controlo total da despesa e proporcionando total transparência a todo o processo de aprovações”.

A digitalização que a solução permite fará com que o trabalho administrativo – manual e sujeito a erros – seja “otimizado, permitindo, assim, uma enorme rapidez de todo o processo”. Além do mais, a solução fica disponível para todos os colaboradores da organização e permite transformar uma tarefa que sempre teve “muita frustração associada, já para não falar da morosidade” do processo. “Esta transformação gera, sem dúvida, uma grande satisfação do colaborador, contribuindo, assim, para a motivação e fidelização da força laboral”, acrescenta João Carvalho.



João Carvalho, Head of SAP Concur Southern Europe and Francophone Africa

PENSADO NOS PARCEIROS

João Carvalho explica que a estratégia de Parceiros da SAP Concur está “orientada em dois eixos”: por um lado, “os Parceiros de implementação” e, por outro, a “possibilidade de ser parte do App Center da Concur.

Em relação à primeira, a estratégia “segue as mesmas linhas gerais da SAP”, o que significa que a empresa “tem vindo a recrutar Parceiros para apoiar o negócio” no país. “Continuaremos a incrementar o número de Parceiros de implementação de acordo com o crescimento esperado”, diz o executivo.

Depois, os Parceiros podem fazer parte do App Center da Concur. “Neste caso, existem vários tipos de Parceiros que, tipicamente, fazem parte do ecossistema de viagens e despesas e prestam serviços complementares aos nossos clientes, mas de forma integrada com a plataforma”, especifica.

OPORTUNIDADES PARA O CANAL NACIONAL

Os Parceiros de implementação vão poder prestar “os serviços a empresas 100% nacionais, mas também a multinacionais que operam no país”, refere João Carvalho. “Esta é uma área muito interessante, pois existe, atualmente, um grande número de empresas internacionais cuja filial portuguesa utiliza SAP Concur na sua gestão quotidiana de despesas e viagens e que podem ter necessidades locais específicas de adaptação ou de atualização da sua configuração”, acrescenta.

Sobre o App Center, João Carvalho explica que “um Parceiro português que faça parte do App Center terá visibilidade global e os seus serviços estarão disponíveis globalmente para todos os clientes”, que, atualmente, conta “com mais de 75 milhões de utilizadores finais”.

O executivo refere que os potenciais Parceiros “podem entrar diretamente em contacto com a equipa da SAP Concur” e, em conjunto, será analisada a “proposta de valor do Parceiro e a oportunidade de mercado mediante um *business case*. Após apreciação interna e revisão com os Parceiros, avançaremos para a fase operacional da Parceria”.

Por fim, João Carvalho salienta que, no caso dos revendedores, e como parte do processo de qualificação, primeiro o Parceiro “terá o estatuto de implementado e, só após a execução de projetos de implementação em clientes, será considerada a possibilidade de colaborar como revendedor”. ■

RESUMO

- A SAP Concur foi apresentada em Portugal no início de abril;
- A plataforma simplifica e junta processos numa só plataforma;
- Os Parceiros podem fornecer a SAP Concur como um serviço aos seus clientes.

Aruba e a Securnet debatem os novos desafios tecnológicos na educação

A Aruba e a Securnet promoveram a reflexão e a discussão sobre os desafios tecnológicos no setor da educação

por Diana Ribeiro Santos



Com o objetivo de auxiliar decisores da área de IT do setor da educação, a Aruba e a Securnet uniram-se e organizaram um evento presencial com o mote “os desafios tecnológicos na educação: estaremos preparados?”.

O campus universitário é altamente complexo e requer uma colaboração contínua entre o corpo docente, as instalações e o IT de modo a apoiar o sucesso dos estudantes. Assim, para permitir uma conectividade sempre ativa, segura e disponível em qualquer lugar para os utilizadores e dispositivos do campus, a rede deve ser inteligente, escalável e evolutiva.

Muitas aplicações estão a migrar para a cloud, os estudantes estão a utilizar cada vez mais dispositivos e, por isso, a monitorização proativa do estado, desempenho e segurança de todas as componentes tem que ser simples na sua implementação e fácil de manter e atualizar.

À medida que os desafios da rede evoluem, a existência de um campus seguro, sem coneti-

vidade e sempre conectado por Wi-Fi é já uma exigência das instituições de ensino superior que se querem modernas e inovadoras.

É necessário transformar o ambiente do campus, uma vez que os próprios alunos estão cada vez mais exigentes e querem estar cada vez mais online. É preciso agir do ponto de vista de redução de custos de operação e de manutenção das redes.

Vítor Rodrigues, Solutions Architect da Securnet, falou do campus do futuro e explica que, “ao desenhar um projeto robusto, acreditamos que existem quatro vetores que são fundamentais, desde logo: a componente do planeamento, gestão, segurança e o retorno do investimento”.

“Na Aruba criámos um *framework*, uma solução composta, a que chamamos *edge services platform*, composta por camadas”, afirma Pedro Lourenço, Aruba Systems Engineer da Aruba.

A *edge services platform* é composta por uma camada base a que chamam de infraestrutura unificada e onde existe toda a componente de

conetividade. “Com a conectividade assegurada, começamos a trabalhar a componente de segurança. Temos um princípio de *zero trust security*, onde ninguém entra na rede sem saber quem é, e eu é que decido o que ela vai fazer quando entra na minha rede”.

A partir do momento em que a parte de infraestrutura e de segurança estão asseguradas, é necessário criar serviços.

“Existe um trabalho muito grande porque é a parte de inteligência artificial, *social machine learning*. Conseguimos gerir todo este portfólio na nossa plataforma, uma vez que esta permite, de um único ponto de visibilidade, ter o controlo. Além disso, temos a possibilidade de ter a plataforma atual e, como tal, vamos poder começar a ter capacidade de computação em casa e conseguir ter mecanismos de inteligência artificial”, refere.

“Nesta plataforma podemos, também, ter toda a componente de *onboarding* dos clientes, dos visitantes e até dos próprios colaboradores, bem como toda a componente de aprovisionamento e de orquestração”, explica ainda Pedro Lourenço.

No decorrer do evento estiveram, ainda presentes convidados como Pedro Cunha, Diretor de Programa de Conhecimento da Fundação Calouste Gulbenkian, e Bruno Afonso Rodrigues, Partner da European Grants Advisor, especialista em consultoria e aplicação de fundos comunitários.

O MITO DA TRANSIÇÃO DIGITAL

Segundo Pedro Cunha, Diretor do Programa de Conhecimento na Fundação Calouste Gulbenkian, a transição tecnológica ainda não aconteceu no setor da educação, mesmo depois do período pandémico “porque uma coisa é passar uma aula para o Zoom, outra é virtualizar o ensino e mantê-lo *engaged* e com os níveis de qualidade esperados”.

Hikvision reforça presença em Portugal e abre novo escritório

Apesar de estar presente no país desde 2018, a Hikvision inaugurou no final de março o seu escritório em Lisboa

por Rui Damião

A Hikvision inaugurou no final de março o seu escritório e *showroom* em Lisboa. Presente em Portugal desde 2018 – principalmente através dos seus cinco distribuidores – a Hikvision faz, agora, uma clara aposta no mercado português, onde pretende crescer não só a sua faturação, mas, também, o seu número de Parceiros.

Fundada em 2001, a Hikvision tem, atualmente, 66 subsidiárias espalhadas pelos mais de 150 países onde está presente, tendo registado uma receita total em 2020 de 9,2 mil milhões de dólares. Em termos de Canal, a Hikvision conta com mais de cem mil Parceiros em todo o mundo.



As principais áreas de negócio são os produtos de segurança; as soluções integradas de segurança; as soluções verticais inteligentes; segurança de vídeo, controlo de acesso, sistemas de alerta e intercomunicadores de vídeo; *AI empowerment*; e utilização de inteligência artificial e big data.

PRESENÇA NA PENÍNSULA IBÉRICA

Na região ibérica – que, naturalmente, compreende Portugal e Espanha –, a faturação da Hikvision cresceu 28,59%. Na mesma região, as soluções de deteção de intrusão cresceram 175,26%; software cresceu 87,5%; IPC teve um crescimento de 59,17%; NVR registou um



Bruno Bento, Country Manager da Hikvision Portugal

aumento de 57,11%; e ITS e mobile cresceram 45,83%.

Os principais objetivos para 2022, partilha a Hikvision, passam pelo crescimento do negócio de Canal, com uma maior penetração no Canal – seja *reseller* ou instaladores – no segmento de segurança de vídeo, assim como *cross-selling* das outras soluções da empresa.

Relativamente ao mercado nacional – que representa cerca de 30% do mercado ibérico –, Bruno Bento, Country Manager da Hikvision Portugal, refere que, desde 2018 – altura em que a empresa começou a ter colaboradores em Portugal –, a empresa teve um crescimento de 109% em cinco anos e conta, atualmente, com cinco distribuidores.

Atualmente, a equipa tem um total de cinco colaboradores, estando previstas ainda mais contratações para este semestre. Até ao momento – e para além do Country Manager –, a Hikvision Portugal tem, também, um Business Development Manager, um Channel Sales, um Pre Sales Engineer e um Key Account Manager. Para 2022, a Hikvision pretende focar-se principalmente em quatro áreas de negócio: display, principalmente, para a área de educação e *business*; logística; IT; e câmaras térmicas.

APOSTA NO MERCADO PORTUGUÊS

Estas novas instalações reforçam a linha de crescimento da Hikvision na Península Ibérica, um mercado em expansão e estratégico para a empresa. Ethan Qu, presidente da Hikvision Iberia e que marcou presença no evento, referiu que, atualmente, “Portugal é um mercado muito importante no qual temos grandes perspetivas de crescimento a curto e médio prazo. É mais um passo para continuarmos a consolidar a nossa posição de liderança neste país”.



Por seu lado, Bruno Bento sublinhou que “era necessário ter instalações deste tipo num país em que as nossas relações comerciais são cada vez mais sólidas. Parceiros, distribuidores e instaladores para poder verificar a qualidade dos nossos dispositivos e a tecnologia inovadora das nossas soluções no nosso inovador *showroom*”. A sede recém-inaugurada vai atender de forma mais eficaz às suas necessidades e, desse ponto de vista, representa um salto qualitativo.

Ao IT Channel, Bruno Bento referiu que o mercado português “é muito interessante para a Hikvision. Fisicamente, com pessoas em Portugal, a Hikvision está cá desde 2018, ainda que antes tínhamos já uma rede de distribuidores. Com o crescimento que tivemos, decidimos que necessitávamos de ter uma infraestrutura mais forte em Portugal para dar um acompanhamento mais forte aos clientes e entregar um melhor serviço”. ■

RESUMO

- A Hikvision abriu um novo escritório e *showroom* em Lisboa;
- Para já, a equipa conta com cinco colaboradores;
- A empresa procura contratar mais colaboradores nos próximos meses.

TEM A PALAVRA



HÉCTOR SAINZ DE DIEGO, CEO DA ESPRINET PORTUGAL

“QUANDO OS NOSSOS CLIENTES
CRESCEM, NÓS CRESCEMOS”

Na edição do mês de abril, o IT Channel dá a palavra a Héctor Sainz de Diego, CEO da Esprinet Portugal, que abordou temas como a integração da GTI no grupo através da marca V-Valley, o crescimento do grupo e a relação com os Parceiros e clientes.

A Esprinet Portugal teve, nos primeiros, anos um crescimento em linha com o mercado, mas, em 2020, mesmo sem consolidar a GTI, teve um crescimento muito acima dos seus pares. Em 2021 continuou a contratar equipa. A que se deve esse crescimento?

Este crescimento é o resultado do investimento e da ênfase do Grupo Esprinet dados ao mercado português nos últimos anos.

Em primeiro lugar, seguindo a estratégia de orientação ao cliente definida no nosso programa *Together is Better*, investimos na melhoria do nosso serviço ao cliente, o que nos permite, agora, oferecer um serviço competitivo e de qualidade a todos os nossos clientes. No seguimento desta linha, gostaríamos de salientar que contamos com instalações logísticas e de armazenamento na Azambuja há mais de dois anos, o que nos permite oferecer um serviço de entrega em 24 horas com uma total cobertura nacional.

Em segundo lugar, formou-se uma equipa portuguesa muito qualificada e com elevada experiência, o que nos aporta um grande conhecimento do mercado e proximidade com os nossos clientes e fabricantes.

Em terceiro lugar, a força financeira do Grupo garante-nos os recursos necessários para financiar as operações dos nossos clientes e para podermos financiar o forte crescimento que temos mantido ao longo dos últimos três anos. Finalmente, a atividade e os acordos que o Grupo tem noutros países permitem-nos oferecer novos produtos e serviços aos nossos clientes.

Em resumo, possuímos uma carteira de produtos e uma oferta de serviços muito interessante e competitiva, que permite aos nossos Parceiros comerciais aceder a novas oportunidades de negócio e aos nossos diferentes serviços para os ajudar a crescer mais, a cada



dia. Quando os nossos clientes crescem, nós crescemos.

O que representa, para a Esprinet Portugal, a integração da GTI no grupo, através da marca V-Valley?

A V-Valley é o distribuidor especializado do Grupo Esprinet para soluções avançadas. É aqui que colocamos os recursos e o pessoal técnico e comercial especializado nas categorias principais: data center, *networking*, cloud, *cybersecurity*, software, auto ID, UCC, IoT, *surveillance*. Tanto os contratos com os fabricantes, as excelentes equipas humanas, como a rede de Parceiros da antiga GTI foram integrados no ano passado no V-Valley Portugal, onde continuamos a desenvolver o negócio, com taxas de crescimento superiores a 50%.

A V-Valley opera autonomamente da Esprinet? É esperada uma maior integração ou manter a área transaccional focada em hardware da área de valor acrescentado e serviços?

Operamos de forma coordenada entre todas as áreas do grupo Esprinet, mas na V-Valley

é necessário manter, ao mesmo tempo, o foco no desenvolvimento das atividades que compõem as *advanced solutions*. E obviamente, como qualquer outra área, têm a independência de gestão para poderem adaptar-se rapidamente às necessidades tanto dos fabricantes como dos nossos Parceiros, de forma a poder oferecer um serviço *world class*.

Os serviços prestados pela V-Valley requerem também capacidades e recursos diferentes do negócio tradicional do distribuidor “*broadline*”, tais como a necessidade de pessoal técnico altamente especializado e certificado para a implementação de tecnologias complexas, bem como um modelo diferenciado de gestão de projetos onde, por exemplo, podemos ajudar os nossos Parceiros, fornecendo consultoria para definir a melhor solução tecnológica para as necessidades do seu cliente final. Portanto sim, tal como diz, não só manteremos como iremos potenciar as áreas de especialização separadas.

Quais são as principais áreas de foco para a Esprinet no mercado nacional?

Como disse, o enfoque no negócio de *advanced solutions* através da nossa marca V-Valley é fun-

damental. A equipa da V-Valley está concentrada no desenvolvimento do negócio cloud, onde temos uma nova plataforma online desenvolvida internamente pelo Grupo que nos está a fornecer muita atividade; na distribuição de soluções para data center e *networking* solutions; software, onde estamos a aumentar dia após dia a nossa gama de fabricantes; na distribuição de equipamento enterprise, ou seja, soluções de hardware profissional; e *enterprise security*, sendo esta uma atividade que adquiriu uma relevância muito importante nos últimos tempos e onde temos um grande portfólio e capital humano. Finalmente, estamos a desenvolver novas propostas para as áreas de auto ID/*data capture* e IoT, onde acreditamos poder fornecer às PME portuguesas ferramentas de produtividade que as tornarão mais competitivas.

Do ponto de vista do distribuidor generalista, distribuído através da nossa marca Esprinet, o enfoque é no desenvolvimento de negócios tradicionais de IT através do retalho e, sobretudo, de Canais profissionais, onde estamos a investir fortemente em recursos humanos para desenvolver a atividade; outra área importante para nós este ano é o desenvolvimento do negócio de acessórios e componentes, onde incorporamos uma oferta muito interessante para os nossos clientes; a distribuição de smartphones e eletró-



COVID-19 nos últimos dois anos, todos os produtos relacionados com o posto de trabalho (computador portátil, monitor, impressora, acessórios) contribuíram para um grande crescimento. De igual modo, foram afetadas as ne-

O CEO do Grupo, Alessandro Cattani, aquando da fundação da Esprinet Portugal em 2015, declarou ao IT Channel que a meta seria ficar entre os dois primeiros distribuidores em Portugal. Esta ambição mantém-se?

Mantém-se. É um objetivo a longo prazo, uma ambição derivada da nossa estratégia como distribuidor líder no sul da Europa. É natural para nós aspirarmos a uma posição relevante no *ranking* dos distribuidores em cada país onde desenvolvemos o nosso negócio. Estamos conscientes das dificuldades em alcançar este objetivo, mas toda a equipa de Esprinet e da V-Valley tem a tarefa de encontrar formas de alcançar esta ambição.

Para ser honesto, acredito que temos tudo o que precisamos para continuar a crescer na direção certa: uma plataforma logística portuguesa, um serviço ao cliente competitivo, uma equipa experiente e capaz, uma oferta completa de produtos e serviços e, para além de tudo isto, a determinação de oferecer a melhor experiência aos nossos clientes. ■

por Diana Ribeiro Santos

“ACREDITO QUE TEMOS TUDO O QUE PRECISAMOS PARA CONTINUAR A CRESCER NA DIREÇÃO CERTA: UMA PLATAFORMA LOGÍSTICA PORTUGUESA, UM SERVIÇO AO CLIENTE COMPETITIVO, UMA EQUIPA EXPERIENTE E CAPAZ, UMA OFERTA COMPLETA DE PRODUTOS E SERVIÇOS”

nica de consumo, o que nos traz um volume de negócios relevante e crescente.

Qual foi a área de negócio que apresentou o melhor desempenho?

É difícil destacar apenas uma, pois obtivemos um crescimento significativo em várias nos últimos três anos. Devido a todo o impacto que tivemos com a pandemia provocada pela

cessidades das empresas nas áreas da cloud, cibersegurança e software, desencadeando o seu crescimento.

Quais são as atuais prioridades de mercado para a Esprinet?

Continuar a crescer de uma forma sustentável e a acrescentar valor aos nossos Parceiros comerciais, tanto fabricantes como clientes.

ESPECIAL | WORKPLACE SOLUTIONS



A (NOVA) NECESSIDADE POR WORKPLACE SOLUTIONS

Com o apoio de:

Alcatel-Lucent Enterprise | Cisco by Comstor | Citrix by Arrow | Huawei | Ingecom | Lenovo | Microsoft
Poly by Ingram Micro | Ricoh Company | Watchguard | Westcom



Depois da tempestade vem a bonança e é preciso perceber qual é o futuro do local de trabalho e como é que os Parceiros podem tirar o máximo partido de um mercado em evolução. Cisco, Citrix, Huawei, Ingecom, Lenovo, Microsoft, Poly, TotalStor, a Ricoh company e WatchGuard dão a sua opinião sobre o mercado de workplace solutions.

por Rui Damião



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 workplace solutions

2021 FOI O ANO DA REABERTURA DO MERCADO E TUDO INDICA QUE 2022 SERÁ O ANO EM QUE OS COLABORADORES PODEM, DE FACTO, VOLTAR AO ESCRITÓRIO. COMO É QUE FOI A ADOÇÃO DE SOLUÇÕES DE WORKPLACE DURANTE O ÚLTIMO ANO E DE QUE MANEIRA É QUE ISSO VAI IMPACTAR O MERCADO EM 2022?

João Moura, Surface Business Group Lead, Microsoft: “Temos sentido um aumento de adoção deste tipo de adoções. O primeiro impacto, no primeiro confinamento, terá sido por necessidade e tivemos uma adoção mais rápida e menos estruturada. Ao longo do tempo, temos vindo a conviver com um ambiente híbrido e cada vez mais isso será uma realidade. Continua a existir uma necessidade de adoção de soluções de mobilidade”

Rui Gouveia, Enterprise Business Manager, Lenovo: “O ano de 2021 foi um ano muito intenso em termos de renovação do workplace e da procura de soluções. A tendências e as previsões apontam para que 2022 seja um ano bastante dinâmico, tanto ao nível da procura, como da oferta de soluções inovadoras que permitem endereçar alguns desafios deste regresso ao trabalho físico, mas ainda há alguns desafios”



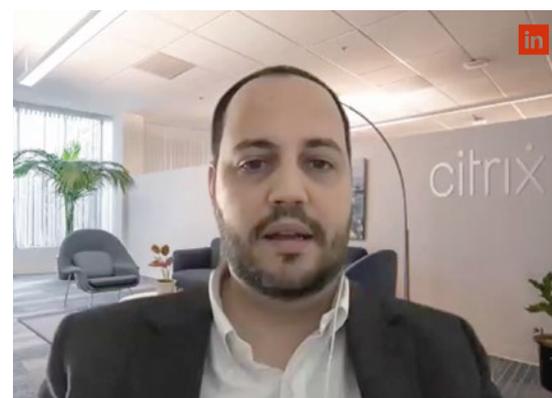
Diogo Pata, Global Sales Engineer, WatchGuard

Diogo Pata, Global Sales Engineer, WatchGuard: “Numa perspetiva de cibersegurança, o que vimos foi uma procura por dar ao colaborador remoto a capacidade de se ligar e aceder aos recursos aos quais tinha acesso dentro do perímetro da sua empresa. O que estamos a ver agora é a evolução da política de segurança, uma melhor abordagem não só focada em conectividade, mas também na autenticação”

Márcio Costa, Collaboration Technical Solutions Architect, Cisco: “A pandemia veio transformar tudo, mas aprendemos muito; o trabalho remoto é diferente do trabalho híbrido. No regresso ao escritório, os colaboradores querem ter a mesma experiência que tinham em casa – a simplicidade, a flexibilidade – no escritório. As decisões que as empresas vão tomar daqui para a frente vão ser decisões informadas e com outro impacto”

A PANDEMIA ALTEROU A ADOÇÃO DAS SOLUÇÕES DE MOBILIDADE. AGORA, A COMPRA DESTAS SOLUÇÕES É MAIS PENSADA? O MERCADO JÁ ESTÁ CONSOLIDADO?

Ricardo Oliveira, Field Sales Manager – West Iberia, Citrix: “Acho que estamos justamente nesse momento. Tivemos no início dos confinamentos uma procura mais imediata e não tão pensada. Agora estamos numa fase diferente, onde temos de repensar o posto de trabalho numa perspetiva híbrida. É claríssimo que a grande maioria das organizações irão trabalhar em ambiente híbrido, ou vão em parte permitir que os colaboradores trabalhem nesse formato”



Ricardo Oliveira, Field Sales Manager – West Iberia, Citrix

Luís Dias, Sales Manager, Poly: “A COVID-19 foi impulsionadora para as alterações na forma de trabalhar, acelerou a transformação digital. O trabalho já não é num lugar em concreto, mas sim onde queremos e a que horas quisermos. Com a pandemia, o modelo tradicional das nove às cinco, no escritório, definitivamente terminou e o trabalho flexível veio para ficar, o que implica alterações”

Nuno Reis, Senior Business Development, Ingecom: “Quando pensamos em mobilidade, não pensamos só nos dispositivos. Os dispositivos são uma das variáveis, mas, imediatamente a seguir, temos a questão da identidade do próprio utilizador. A mobilidade pode ser despegada do dispositivo e consumir a informação através da web, do portal, e o dispositivo em si acaba por ser irrelevante”

Nuno Marques, Diretor-Geral, TotalStor, a Ricoh company: “Para as empresas como as nossas, a adaptação não foi complicada. Agora, temos muitas entidades que, ainda hoje, têm dificuldade em conviver com esta realidade. Esta realidade já não se vai embora; existe e vamos ter de conseguir conviver com ela. Ainda estamos numa fase de adaptação significativa, principalmente nos temas de segurança”

Francisco Machado, IT Solutions Architect, Huawei: “Em 2020, houve uma adoção destas soluções muito rápida para garantir a continuidade do negócio. Em 2022, já se percebeu que esta é uma realidade que veio para ficar. As empresas já pensam de uma forma mais estruturada e mais consistente. Também as soluções evoluíram; em 2020 apareceram de forma acelerada, mas, passados dois anos, são soluções também mais consolidadas”

À MEDIDA QUE OS COLABORADORES RETORNAM AO TRABALHO PRESENCIAL DEPOIS DA COVID-19, AS ORGANIZAÇÕES TÊM A OPORTUNIDADE DE CRIAR ESPAÇOS DIGITAIS INTELIGENTES QUE TRAGAM AOS COLABORADORES E ÀS EQUIPAS VANTAGENS SOBRE A SUA EXPERIÊNCIA ANTERIOR DE TELETRABALHO. COMO PODEMOS TORNAR O ESCRITÓRIO MODERNO NOVAMENTE ATRATIVO PARA OS COLABORADORES?

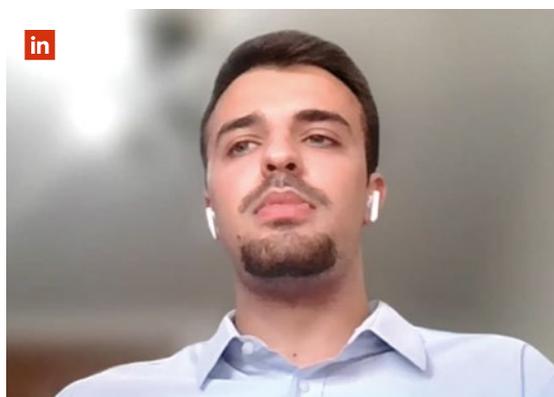


Luís Dias, Sales Manager, Poly

Luís Dias, Sales Manager, Poly: “As empresas estão a redesenhar-se e a reinventar os seus espaços, trazendo o conceito de ‘casa feliz’ para dentro do escritório e tornando os espaços mais atrativos. O investimento em tecnologia procura manter esta experiência. É importante falarmos em equidade porque temos de ter esta experiência de igualdade para quem está dentro do escritório e quem está remoto”

João Moura, Surface Business Group Lead, Microsoft: “Antes de tudo, é preciso pensar que tipo de soluções tecnológicas vamos colocar e agora pensasse mais em como se torna o espaço mais inclusivo, como tornamos o espaço físico agradável para os colaboradores, mas também como permitimos quem está fora – seja colaborador ou cliente – a ter uma boa experiência mais colaborativa com as nossas pessoas”

Márcio Costa, Collaboration Technical Solutions Architect, Cisco: “Os espaços de trabalho antes da pandemia eram vistos como espaços estáticos e, muitos deles, sem equipamentos de videoconferência. Com a evolução que estamos a ter, esta transformação de espaços estáticos para espaços inteligentes é muito relevante devido à flexibilidade e simplicidade que o utilizador quer ter quando chegar ao escritório”



Francisco Machado, IT Solutions Architect, Huawei

Francisco Machado, IT Solutions Architect, Huawei: “Mais do que nunca, é necessário garantir que o escritório é um espaço atrativo para os seus colaboradores. Os colaboradores têm de ter uma experiência superior no escritório do que em teletrabalho que tinham antes da pandemia. Os colaboradores passaram muito tempo em casa e não querem voltar, mas o regime híbrido é não só uma tendência, mas também uma certeza”

Nuno Marques, Diretor-Geral, TotalStor: “As empresas vivem do talento das pessoas e para conseguirmos ter pessoas talentosas a trabalhar connosco temos de lhes dar ferramentas para estarem satisfeitas e contentes. Existem as condições técnicas – que têm de ser boas e se adaptar às necessidades –, mas também existem as condições paralelas e as pessoas têm de se sentir confortáveis”

A RÁPIDA ADOÇÃO DE SOLUÇÕES DE COLABORAÇÃO LEVANTA PROBLEMAS DE CIBERSEGURANÇA. AS ORGANIZAÇÕES NACIONAIS APOSTAM EM CIBERSEGURANÇA QUANDO ESTÃO A INVESTIR EM COLABORAÇÃO? QUAIS SÃO OS GRANDES DESAFIOS DOS CLIENTES?

Nuno Reis, Senior Business Development, Ingecom: “As organizações têm uma preocupação crescente com a cibersegurança. Em termos de desafios, há mais do que muitos e é praticamente impossível responder ou antecipar todos os desafios com os quais nos vamos deparando. A principal preocupação das organizações é a visibilidade, que é muito importante para qualquer gestão para garantir a segurança de um sistema”

Diogo Pata, Global Sales Engineer, WatchGuard: “Claramente as empresas estão mais preocupadas com a cibersegurança, mas podem estar em graus de maturação distintos. São vários os desafios que passam pelo próprio dispositivo, a gestão de risco do dispositivo, também a autenticação e controlo de identidade, fornecendo, depois, uma conectividade baseada, por exemplo, num conceito de *zero trust*”



Nuno Reis, Senior Business Development, Ingecom



Rui Gouveia, Enterprise Business Manager, Lenovo

Ricardo Oliveira, Field Sales Manager – West Iberia, Citrix: “A superfície de ataque mudou claramente. Os ataques são direcionados de uma forma completamente distinta. Temos estes criminosos a utilizarem formas distintas para atacar as organizações. Temos de ter abordagens diferentes: a gestão de identidade, o *zero trust*, temos de segmentar muito bem o que cada utilizador tem acesso e contextualizar”

Rui Gouveia, Enterprise Business Manager, Lenovo: “Quando falo com os clientes, sinto que ainda há um grande desafio nos departamentos de IT para justificar os investimentos e ainda é uma área sensível que levanta alguns problemas. Outra dificuldade que sinto é como fazer o balanço entre a segurança e a usabilidade, onde o compromisso entre a segurança e a usabilidade ainda é um desafio para as organizações”

QUAIS SÃO OS DESAFIOS QUE AS ORGANIZAÇÕES VÃO ENCONTRAR À MEDIDA QUE OS COLABORADORES VOLTAM FISICAMENTE AO ESCRITÓRIO? DE QUE MANEIRA É QUE SE PODE GARANTIR A PRODUTIVIDADE DOS COLABORADORES?

Nuno Marques, Diretor-Geral, TotalStor: “Num regresso ao escritório, temos de garantir que o colaborador vai encontrar um espaço atrativo e que o deixe minimamente satisfeito. Com o trabalho remoto, as pessoas começaram a viver de forma distinta e a gostar. Toda a transformação a nível humano mudou a forma de pensar que nós, enquanto empresas, temos de ter em conta”

Ricardo Oliveira, Field Sales Manager – West Iberia, Citrix: “A produtividade começa com a cultura que criamos nas organizações e na forma como vamos buscar o talento que queremos. Talento trata-se de conseguir criar esta cultura dentro das organizações e ter o ambiente o mais homogêneo possível com aquilo que são as dinâmicas da nossa companhia. A empresa tem de adotar as ferramentas que possam permitir uma maior produtividade aos utilizadores”

Diogo Pata, Global Sales Engineer, WatchGuard: “Cada vez mais, o desafio é que o dispositivo esteja sempre seguro, independentemente de onde se conecte. Voltar ao escritório, continuar em casa ou ligar-me num ponto público de Wi-Fi continua a ser um desafio para garantir o mesmo nível, por um lado, de acessibilidade e produtividade, e ao mesmo tempo de segurança que, hoje, pode ser otimizado”



Nuno Marques, Diretor-Geral, TotalStor, a Ricoh company

COMO É QUE OS DISPOSITIVOS SE ESTÃO A ADAPTAR A UMA REALIDADE DE TRABALHO HÍBRIDO?

Rui Gouveia, Enterprise Business Manager, Lenovo: “A chave é melhorar a experiência do utilizador. Cada vez mais, a inteligência artificial está a aparecer nos dispositivos e a ajudar a produtividade e a facilitar o trabalho híbrido. Nos dispositivos, conseguimos dar alertas aos utilizadores para descansarem os olhos ou para corrigirem a sua postura na secretária, por exemplo”

João Moura, Surface Business Group Lead, Microsoft: “O híbrido traz mobilidade. Temos o escritório em casa e no trabalho. Ter as ferramentas mais leves permitem uma melhor colaboração e criatividade. Depois é a qualidade de imagem e de som para fazer *conference calls* com o maior conforto possível, sem a necessidade de mais acessórios, e termos essa experiência única, seja em casa ou no escritório”

Márcio Costa, Collaboration Technical Solutions Architect, Cisco: “As plataformas têm de ser abertas e existir interoperabilidade entre vários mundos. Todos nós, no nosso PC, instalamos e utilizamos várias plataformas. Quando chego ao escritório, quero ir para uma sala de reuniões, colaborar com a minha equipa e não quero pensar na plataforma a utilizar. O sistema de colaboração tem de ser inteligente e adaptar-se às necessidades”

Francisco Machado, IT Solutions Architect, Huawei: “Consideramos que o principal desafio se prende com o facto de o utilizador – tanto no trabalho como em casa – querer ter uma experiência boa. Os dispositivos evoluíram nos últimos dois anos. Temos dispositivos mais inteligentes, com ecossistemas mais abertos e integrados e mais robustos que oferecem uma experiência mais agradável aos utilizadores”

Luís Dias, Sales Manager, Poly: “O colaborador pretende ter a mesma experiência e facilidade de utilização das suas comunicações seja em sua casa ou no escritório. Com a massificação das plataformas cloud, os colaboradores não pretendem nada de complexo, tal como o IT, que quer soluções simples na gestão remota e *user friendly*. Isto vai trazer mudanças significativas nas soluções tecnológicas colaborativas”

Nuno Reis, Senior Business Development, Ingecom: “Numa perspetiva de cibersegurança, temos observado um *overlap* relativamente grande das funcionalidades que os dispositivos trazem hoje. Com a entrada de dispositivos de captação de áudio e vídeo numa organização, o risco aumenta. A superfície de ataque é composta não só pelo número de dispositivos, mas também pelas funcionalidades que estes próprios dispositivos têm”

QUAIS SÃO AS OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS NA ÁREA DE WORKPLACE SOLUTIONS?



Márcio Costa, Collaboration Technical Solutions Architect,
Cisco

Márcio Costa, Collaboration Technical Solutions Architect, Cisco: “As oportunidades são magníficas. Vivemos numa era muito dinâmica e os Parceiros são a chave do negócio. É importante focarmo-nos nos negócios dos clientes e utilizarem o que há de melhor na tecnologia para criarem a melhor experiência para as organizações”

Ricardo Oliveira, Field Sales Manager – West Iberia, Citrix: “[Os Parceiros devem] olhar para as necessidades específicas dos clientes por vertical, ver como é que transformar digitalmente o posto de trabalho pode ajudar o cliente a ser mais produtivo e as organizações podem responder às suas próprias necessidades de negócio”

Francisco Machado, IT Solutions Architect, Huawei: “Os Parceiros têm oportunidades muito interessantes já que as organizações necessitam de novas soluções e de capacidade para dar resposta aos desafios pós-pandemia. Estaremos sempre disponíveis para ajudar as organizações nisto que é a transição digital”

Nuno Reis, Senior Business Development, Ingecom: “As oportunidades são mais do que muitas. Há uma necessidade muito grande em segmentarmos e verticalizarmos. Não há dois clientes nem dois desafios iguais e a ideia é olhar para os desafios numa perspetiva do cliente e de negócio garantir a segurança”

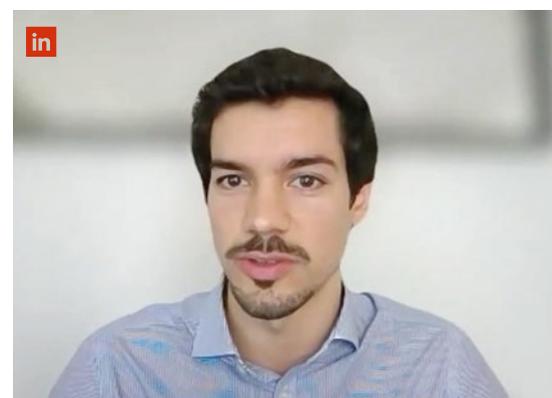
Rui Gouveia, Enterprise Business Manager, Lenovo: “Nesta fase, é importante as empresas adotarem a tecnologia certa, investirem em infraestrutura e dispositivos que lhes permitam o trabalho híbrido e mobilizar os colaboradores. Os Parceiros podem ser uma ajuda nesta definição do posto de trabalho”

João Moura, Surface Business Group Lead, Microsoft: “O papel dos Parceiros é fundamental e a oportunidade está, definitivamente, em entregar as soluções desenvolvidas de forma unificada, holística, e olhando para tudo e não apenas para uma componente, entregando uma solução completa e gerida”

Luís Dias, Sales Manager, Poly: “Se nós crescemos, também é fruto do trabalho dos Parceiros. Podemos ter as soluções tecnológicas, mas precisamos das pessoas no terreno e os Parceiros já perceberam que as soluções podem ser um complemento às soluções que apresentam aos seus clientes”

Nuno Marques, Diretor-Geral, TotalStor: “Aquilo que nos preocupa é conseguir estar nos clientes, ouvir os clientes e ajudar os clientes a estarem mais preocupados com o seu negócio e a deixar-nos a nós a ajudar a que o seu negócio seja o mais produtivo possível e ajudar na sua transformação digital”

Diogo Pata, Global Sales Engineer, WatchGuard: “Os Parceiros terão imensas oportunidades durante este ano. Estas oportunidades trarão desafios que percebemos quais são e, por isso, temos uma plataforma unificada que permite aos nossos Parceiros endereçar as várias necessidades nos vários verticais” ■



João Moura, Surface Business Group Lead, Microsoft

Workplace: Isto é Colaboração

A maneira como as pessoas vivem, trabalham e se socializam mudou significativamente na última década – com uma notável aceleração nos últimos meses.



O trabalho remoto e híbrido (uma combinação de trabalho no escritório e em casa) está a tornar-se uma nova forma normal de trabalho. Como resultado, essa evolução está a criar uma vantagem competitiva para as organizações que se adaptam rapidamente e fornecem à sua força de trabalho **aplicativos e serviços de colaboração adequados**.

82% dos líderes corporativos planeiam permitir que os funcionários trabalhem remotamente durante algum tempo*.

Fonte: Gartner

Como o sucesso e o crescimento da empresa também dependem do envolvimento e da satisfação dos funcionários, a **colaboração em equipa** tornou-se uma das principais prioridades dos líderes e dos funcionários de negócios. Para manter os funcionários comprometidos, motivados e eficientes, as empresas precisam rever a maneira como são organizadas e fornecer **um local de trabalho digital** que atenda às necessidades e expectativas dos funcionários.

Abordar esses elementos permitirá que as empresas cresçam, retenham e atraiam pessoas talentosas.

A Alcatel-Lucent Enterprise ajudou muitos clientes a implementar uma colaboração em equipa **eficaz no seu novo local de**

trabalho digital, e transformar os seus negócios no melhor local para trabalhar.

Quase 80% dos trabalhadores usaram ferramentas de colaboração para o trabalho em 2021, um aumento desde março de 2020.

Fonte: Gartner

Trabalhar em conjunto com os clientes permite-nos entender melhor os desafios e dificuldades da empresa à medida que eles criam sua nova maneira de trabalhar.

Isso está a oferecer as ferramentas para fornecer as informações que as organizações precisam para promover a colaboração em equipa e o capacitação dos funcionários em ambientes de trabalho híbridos.

Este e-Book é destinado àqueles que desejam transformar seu **local de trabalho digital no melhor lugar para trabalhar**. Esperamos que nossas referências de clientes forneçam uma visão de como outras organizações aproveitaram soluções e serviços de colaboração em equipa para manter a continuidade dos negócios e aumentar o crescimento.

ESCOLHA O MODELO DE NUVEM QUE MELHOR SE ADAPTA ÀS SUAS NECESSIDADES

Cada organização é única. Cada empresa ou instituição tem necessidades de comunicação diferentes. Isso significa que toda organização

deve poder escolher o modelo de nuvem que melhor se adapta às suas necessidades.

O Rainbow pode ser implementado localmente ou de forma híbrida, oferecendo uma flexibilidade de escolha e adaptado às necessidades do seu negócio.

A sua empresa precisa de um ambiente totalmente fechado hospedado localmente ou num data center privado da sua escolha, ou prefere escolher um modelo da nuvem, manter os seus investimentos locais e adicionar uma colaboração ao seu sistema de telefonia existente? Seja qual for a sua escolha, o Rainbow terá tudo o que você precisa.

RAINBOW HUB, DA ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE

Simplifique as suas comunicações com uma solução completa, para atender a todas as suas necessidades.

Uma plataforma de comunicação superior que combina um SIP trunk da sua escolha, com colaboração em tempo real. Com o Rainbow Hub, pode aproveitar o poder de um sistema PABX verdadeiramente baseado na cloud, combinado com a melhor plataforma de comunicações unificadas da categoria.

O Rainbow Hub permite administrar e gerenciar as suas assinaturas, usando o portal Rainbow. A manutenção e as atualizações são tratadas de forma fácil e remota. O Rainbow Hub está disponível em várias plataformas (iOS, Android, PC, Mac e web).

Com a sua arquitetura de código aberto, é possível a integração em sistemas existentes, fornecendo uma camada adicional de segurança e alavancando ativos e sistemas para proteger investimentos anteriores e melhorar a experiência geral do usuário.

Com o Rainbow Hub pode escolher entre dois níveis de serviços: **Voice Business e Voice Enterprise**, cada um oferece diferentes recursos de telefonia e colaboração. Estes serviços Cloud podem ser comercializados com a inclusão ou não do tráfego da rede pública na fatura mensal.

Assegurando assim uma maior flexibilidade na escolha do cliente final. ■

INFO

al-enterprise.com/pt-br



Rainbow Hub da Alcatel-Lucent Enterprise

SIMPLIFIQUE SUAS COMUNICAÇÕES COM UMA SOLUÇÃO COMPLETA,
QUE ATENDE A TODAS AS SUAS NECESSIDADES.

Benefícios do Rainbow Hub

Comunicações e colaboração em tempo real

- Comunique usando voz, vídeo ou chat, trabalhe em grupos, compartilhe o seu ecrã ou sua área de trabalho, armazene e compartilhe arquivos, e muito mais.

Autoatendimento e análise

- Tenha controle total: gerindo as suas inscrições, sua empresa e seus utilizadores usando o portal de gestão do Rainbow.

Qualquer dispositivo

- Fluxos de comunicação e colaboração em tempo real seguem-no em qualquer lugar, no escritório, na estrada, em casa, em qualquer dispositivo, telefone, PC, tablet ou smartphone.

Modelo de tráfego flexível

- Serviços Rainbow e tráfego agrupados ou separados.
- Um portal web intuitivo, incluindo análises detalhadas.



A Cisco e o trabalho do Futuro

A perspetiva da Cisco para o trabalho híbrido é baseada em milhões de *datapoints* anónimos e agregados que analisaram as tendências que definem hoje o futuro do trabalho: A melhoria da experiência de trabalho dos colaboradores e da sua produtividade; O recrutamento e a retenção do talento; A melhoria da eficiência e a agilidade das organizações



A migração global para modelos de trabalho que são agora conhecidos como “trabalho híbrido” trouxeram inevitavelmente para o centro da discussão, as pessoas, as políticas e cultura das empresas. Da mesma forma acelerou o processo de transformação digital das empresas que passam agora a ter o desafio adicional de suportar o movimento do trabalho estritamente remoto para este modelo híbrido.

Com esta nova abordagem pretende-se centralizar a experiência de trabalho no colaborador e para o colaborador, o que significa permitir e incentivar o trabalho, onde quer que ele seja realizado; Em casa, num escritório, ou de qualquer outro local.

As organizações e os seus líderes devem promover este espírito de adaptabilidade e flexibilidade que permite atingir os resultados do negócio enquanto estimulam as características individuais de cada colaborador e o seu estilo de trabalho preferido. Isto significa que se torna essencial elevar o nível de confiança e

transparência nas equipas e nas organizações para garantir uma gestão simultânea do talento e do *bottom line*.



Neste novo paradigma a Colaboração entre parceiros, clientes, colaboradores é não só essencial como terá que ser feita com as ferramentas corretas para cada ambiente de trabalho, espaço ou dispositivo.

É neste contexto que a Cisco está unicamente preparada para responder aos projetos e desafios agora colocados pelos clientes, tanto de grandes empresas como do mercado SMB, uma parte significativa do tecido empresarial Português. O portfolio Cisco Webex (que anteriormente designava apenas um produto) é

hoje um verdadeiro ecossistema completo de soluções, com dispositivos, software e analítica que permitem a conexão de pessoas, equipas, empresas de uma forma célere, flexível e adaptável às necessidades e dimensão de qualquer projeto.



A multiplicidade de equipamentos que a Cisco oferece para o trabalho remoto: como a gama Webex Desk, que congrega no mesmo dispositivo, um monitor de alta gama com uma capacidade de voz e vídeo sem paralelo. Por outro lado, a família Webex Room vem devolver aos escritórios um espaço de reunião e partilha que permite incluir participantes locais de remotos com a mesma experiência de qualidade e inclusão.

A filosofia da Cisco de integração de diferentes tecnologias e fabricantes, traz ainda a capacidade de juntar na plataforma Webex, clientes que possam ainda usar outras ferramentas ou software de diferentes fabricantes com Microsoft, Zoom ou Google.

Este é definitivamente o momento em que os parceiros Cisco podem ajudar os seus clientes a iniciar ou alavancar esta viagem para um novo mundo de iterações e colaboração. A implementação em cloud inerente à Webex tem permitido evitar constrangimentos na disponibilidade equipamentos inerentes a muitas outras áreas tecnológicas, assim como desenhar, fechar e implementar projetos de uma forma muito rápida numa das áreas de maior investimento global ■

INFO
cisco.com
Sales.pt@comstor.com

Cisco Webex: desenhado para o trabalho híbrido



Os seus clientes estão à procura de soluções flexíveis e seguras que melhorem a sua experiência de colaboração?



Segurança encriptada “end-to-end”



Experiência inclusiva de colaboração remota ou presencial para todos os participantes



Solução flexível que se adapta a qualquer local ou dispositivo de trabalho



Dashboard único para implementar e gerir todos os dispositivos de Colaboração



Gama completa de dispositivos que permite a integração com qualquer fluxo e método de trabalho



sales.pt@comstor.com
comstorpartnerportal.westcon.com/register





A solução de aplicações e desktops virtuais projetada para uma experiência excepcional

Solução líder de desktop como serviço (DaaS) para melhorar o trabalho flexível

Atualmente, os funcionários passam mais tempo do que nunca a trabalhar remotamente, levando as empresas a repensar a forma como os serviços de IT são realizados. Para modernizar a infraestrutura e maximizar a eficiência, muitos estão a escolher o desktop como serviço (DaaS) para melhorar a estratégia de desktop físico, ou a atualizar as implementações de infraestrutura de desktop virtual (VDI) no local. Essas implementações são instâncias virtuais de alto desempenho de desktops e aplicações geridas na cloud, que podem ser entregues em qualquer data center ou fornecedor de cloud pública.

Os recursos de DaaS e VDI fornecem proteção de dados corporativos, bem como uma solução de trabalho híbrida de fácil acessibilidade. Como todos os dados são armazenados com segurança na cloud ou data center, e não nos dispositivos, os utilizadores finais podem trabalhar com segurança em qualquer lugar, qualquer dispositivo e qualquer rede, com uma experiência fornecida pelo IT. Da mesma forma,

o IT ganha o benefício da gestão centralizada para que possa expandir os ambientes de forma rápida e fácil. Com a separação de endpoints e dados corporativos, os recursos permanecem protegidos, mesmo se os dispositivos forem comprometidos.

A Citrix, fornecedora líder de DaaS e VDI, oferece os recursos que as organizações precisam para implantar aplicações e desktops virtuais para reduzir o tempo de inatividade, aumentar a segurança e facilitar os muitos desafios associados à gestão de desktop tradicional. Ao mesmo tempo oferece uma ótima experiência e simplifica a gestão.

CRIE UMA EXPERIÊNCIA EXCECIONAL COM O CITRIX DAAS

O Citrix DaaS permite que forneça uma experiência de espaço de trabalho segura em qualquer dispositivo. São todos os benefícios de custo de uma solução gerida, além das vantagens de maior agilidade de IT, segurança corporativa e produtividade do utilizador final.

A DIFERENÇA DE UMA PLATAFORMA DAAS E VDI DE ALTA-DEFINIÇÃO

As cargas de trabalho de DaaS permitem que as equipas de IT aloquem recursos centralizados de forma mais económica e eficiente do que os métodos convencionais. Os utilizadores podem abrir aplicações e desktops corporativos com um clique, e o setor de IT pode aproveitar hipervisores no local ou ambientes de cloud pública para expandir com facilidade. Como resultado, a segurança é melhor, os custos são mais baixos e a produtividade é maior.

SEGURANÇA ABRANGENTE

Melhore a sua atitude de segurança

Escolha entre uma ampla gama de recursos de segurança para proteger endpoints geridos e não geridos, definir controlos granulares, gravar sessões de utilizador, e muito mais.

EXPERIÊNCIA SUPERIOR

Aumente a produtividade com tecnologias de otimização

Forneça uma experiência excepcional, com otimizações direcionadas para ferramentas de comunicações unificadas e aplicações 3D.

MULTICLOUD HÍBRIDA

Aproveite ao máximo as Parcerias

Armazene cargas de trabalho na cloud que desejar, do Microsoft Azure à Google Cloud Platform, e gira-as juntamente com os recursos locais de data center.

ANÁLISES ÚTEIS

Detete e evite problemas

Coloque a analítica de segurança e comportamento do utilizador para trabalhar com controlos de política automatizados para evitar violações de segurança e manter o desempenho rápido das aplicações.

GESTÃO SIMPLIFICADA

Otimize todos os aspetos

Acelere os *logins*, melhore a capacidade de expansão do servidor e aprimore os tempos de resposta das aplicações. Tudo isso com uma solução de gestão leve de ambiente de utilizador. ■

INFO

citrix.com
arrow.com/ecs



O seu escritório pode ser em qualquer sítio.

Dê aos seus funcionários a flexibilidade de trabalhar em qualquer lugar e em qualquer dispositivo, incluindo dispositivos pessoais, com Citrix workspace.



AirEngine Wi-Fi 6 & IdeaHub: Escritórios digitais colaborativos e inteligentes

Solução de escritório com conectividade gigabit que garante colaboração inteligente a qualquer hora e em qualquer lugar.

De acordo com o relatório **Intelligent World 2030** publicado pela Huawei, as três grandes mudanças na infraestrutura digital na próxima década são:

1. A transformação digital tornar-se-á central para o trabalho de escritório.
2. A produção será totalmente digital.
3. As tecnologias digitais beneficiarão ainda mais organizações.

Estas mudanças vão **criar novos requisitos** e **desafios para as organizações na transformação digital**, nomeadamente nos escritórios digitais:

Rede: Escritórios online e trabalho remoto são cenários cada vez mais comuns. É necessário garantir o trabalho de escritório a qualquer hora, e em qualquer lugar.

Equipamentos: Equipamentos e ferramentas de escritório convencionais não potencializam a produtividade das equipas. É necessário uma abordagem mais digital.

Aplicações: É fundamental ter aplicações que assegurem a colaboração a qualquer altura e local.

A Huawei apresenta **duas ferramentas essenciais** para endereçar estes desafios: os pontos de acesso **AirEngine Wi-Fi 6** e o terminal de colaboração **IdeaHub**.

Ponto de acesso Wi-Fi 6 AirEngine: conexões Gigabit a qualquer hora, em qualquer lugar.

Os pontos de acesso **AirEngine Wi-Fi 6** permitem às empresas construir redes de escritório de **alta qualidade** com **cobertura total**, zero perda de pacotes, **zero atrasos e zero zonas sem cobertura**. Com algoritmos inteligentes e tecnologia beamforming, os **AirEngine têm um aumento da intensidade do sinal em 100% e de cobertura em mais de 20%**, garantindo cobertura total de sinal mesmo em condições adversas.

A tecnologia de roaming inteligente dos AirEngine garante roaming ininterrupto, permitindo que os seus funcionários trabalhem on the go. O algoritmo de multimédia inteligente dos pontos de acesso **AirEngine identifica automaticamente aplicações multimédia**, deteta a latência e ajusta a largura de banda. Com módulos IoT integrados os **AirEngine são capazes de comunicar com dispositivos IoT**.

IdeaHub: aumente a produtividade da sua equipa, torne o seu escritório mais inteligente.

O IdeaHub da Huawei é uma solução all-in-one que integra **whiteboard, projeção sem fios e videoconferência**. O reconhecimento inteligente de texto e formas e a latência de escrita mais baixa do mercado, tornam a **experiência de escrita única, suave e ultra rápida**. Telefones, computadores e tablets podem projetar conteúdo para o IdeaHub com apenas um clique.

Pode-se fazer **anotações com facilidade** e partilhar as notas através de códigos QR ou email, potenciando um escritório sem papel e a **partilha fácil e imediata de informação**.



O IdeaHub integra **recursos profissionais de áudio e vídeo** como uma **câmara 4K e doze microfones lineares**, que combinados com funcionalidades de **inteligência artificial** como o voice tracking e o acoustic baffle, permitem que **equipas a quilómetros de distância** reunam da forma mais natural possível.

Os sistemas operativos **Android e Windows** correm simultaneamente no IdeaHub. Os utilizadores podem **alternar entre os dois sistemas de forma intuitiva e rápida**, e sem qualquer tipo de perda de informação. No sistema **Android**, contamos a nossa loja de aplicações, a **AppGallery**.

O IdeaHub e os pontos de acesso Wi-Fi 6 AirEngine são soluções tecnológicas fundamentais para a transformação digital de qualquer organização, em direção a escritórios digitais eficientes, inteligentes e colaborativos.

Francisco Machado

E-mail: francisco.machado@huawei.com

Função: IT Solutions Architect

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTACTE O DEPARTAMENTO HUAWEI NA ARROW

huawei.ecs.pt@arrow.com

Porquê Esperar?

Promoção Fast Track Entrega rápida de Switches e Wi-Fi 6 da Huawei!

Encomende agora →

SWITCH + AIRENGINE WI-FI 6 FAST TRACK PROMOTION



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

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

Não espere mais para fazer o upgrade para o Wi-Fi 6

Faça o seu pedido hoje e desfrute no espaço de 2 semanas da melhor tecnologia Wi-Fi 6, com funcionalidades líderes na indústria, como **Smart Antennas**.

A gama de produtos Huawei Air Engine Wi-Fi 6 ajudará os seus clientes a construir **redes com melhor cobertura, baixa latência e uma maior concorrência** de utilizadores, habilitando assim serviços sem períodos de espera e **roaming sem perda de pacotes**.

Usufria do alto desempenho da família de Switches Cloud Engine

Construído com **tecnologia de nova geração**, hardware de alto desempenho e powered by **Huawei Versatile Routing Platform (VRP)**, os Switches Cloud Engine S5735-L oferecem funcionalidades flexíveis de rede Ethernet, POE+, granularidade de controlo de segurança e suporte de routing (layer3), fornecendo um **alto rendimento e maior performance** para as redes dos seus clientes.

Não se esqueça de nos consultar também para saber mais acerca da **Solução CloudCampus 3.0** da Huawei, a ferramenta cloud que o irá colocar ao comando da sua rede, com funcionalidades de optimização E2E de forma inteligente e preditiva baseada em **inteligência artificial**.

Não espere mais e acelere a transformação digital!

CONDIÇÕES:

- Promoção válida até 31 de Dezembro de 2022;
- Promoção limitada ao stock existente
- Entrega em 2 semanas a partir da data de realização do seu pedido.

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTACTE O DEPARTAMENTO HUAWEI NA ARROW

huawei.ecs.pt@arrow.com



Ingecom cria uma área de cibersegurança para a indústria e saúde

A área de cibersegurança para os setores da indústria e saúde dará resposta às necessidades de segurança dos departamentos corporativos diretamente associados ao ambiente OT e do IoT das organizações

AIngecom, Distribuidor de Valor Acrescentado (VAD) especializado em soluções de cibersegurança e ciberinteligência, terá criado uma área de cibersegurança para a Indústria e Saúde – assim como outros setores como o Energético e Ferroviário, por exemplo – tendo em vista oferecer soluções de segurança no ambiente de OT (Operational Technology) e de IoT (Internet of Things).

É de recordar que os OT são um conjunto de hardware e software de uma empresa que deteta ou provoca uma mudança mediante o controlo dos equipamentos, ativos e processos do ambiente industrial; trata-se de um hábito que, tradicionalmente, funciona em paralelo e independente das Tecnologias da Informação (IT), inclusivamente dentro da mesma organização. No entanto, nos últimos dois anos, o avanço massivo de ataques de ransomware e malware tem sido tal que atingiu todas as áreas das empresas, chegando a comprometer a segurança das tecnologias diretamente ligadas à produção, ou seja, as chamadas OT.

Estes ciberataques às Tecnologias OT, e também IoT, das empresas leva a uma dupla leitura: numa primeira fase, as organizações devem estar conscientes que, atualmente,

ninguém dos seus departamentos está livre de ser *hackeado*, incluindo aqueles que, tradicionalmente, pareciam isolados do mundo ciber; e, por outro lado, têm de saber que para combater os ciberataques em ambiente de produção, há que aplicar, necessariamente, soluções de cibersegurança para OT e IoT.

CONTAMOS COM UM PORTFÓLIO ESPECÍFICO EM CONTÍNUO CRESCIMENTO

Com o objetivo de dar resposta à atual demanda de soluções de cibersegurança para o ambiente OT e IoT, havemos criado na Ingecom a **Área de Cibersegurança para Indústria e Saúde** com ferramentas de cibersegurança especificamente pensadas para prevenir e recuperar dos ataques em ambos os ambientes, além de outros setores como o Energético e Ferroviário.

Atualmente, a Ingecom conta com **Forescout**, líder em Defesa Ativa para Enterprise of Things, que em 2018 adquiriu a Security Matters, um fornecedor especializado em soluções de visibilidade e gestão de risco para sistemas OT (também conhecidos como sistemas de controlo industrial ou ICS). O fabricante conta com o maior número de implementações de soluções de proteção de in-

fraestruturas OT a nível mundial, com importantes implementações em setores de infraestruturas críticas como a energia e os serviços públicos. No passado mês de fevereiro deste ano, a Forescout adquiriu a **CyberMDX**, um fornecedor especializado em cibersegurança de saúde que oferece visibilidade e prevenção de ameaças para dispositivos médicos e redes clínicas.

A aquisição reforça ainda mais a posição da Forescout como líder da indústria e no apoio out-of-box para o mais amplo conjunto de tipos de dispositivos conectados através de IT, IoT, OT e dispositivos IoMT (Internet of Medical Things).

Dentro da Área de Cibersegurança para a Indústria e Saúde, também distribuimos soluções da **Garland Technology**, que asseguram uma visibilidade completa da rede 360º graus, oferecendo uma plataforma de produtos de acesso à rede que proporcionam visibilidade e também monitorização para poder gerir de uma forma mais eficiente uma infraestrutura mais completa.

Na mesma área é de mencionar a **ExtraHop**, especialista em soluções de Network Detection and Response (NDR) que oferece uma deteção e resposta da rede na cloud para proteger empresas híbridas. O fornecedor utiliza o Advanced Machine Learning em todo o tráfego de cloud e rede para proporcionar uma visibilidade mais completa, deteção de ameaças em tempo real e resposta inteligente.

Adicionalmente, a Ingecom vai completar ao longo de 2022 esta área recém-criada com novas soluções que enriqueçam e cubram as demandas das organizações em matéria de cibersegurança para OT e IoT. ■

INFO
ingecom.net/pt

Ingecom

Colocaria a mão no fogo pelas
suas soluções de segurança?

Nós sim!



**VAD especializado em soluções de cibersegurança,
cibersegurança OT/ICS e IoT e ciberinteligência**

www.ingecom.net comercial_ingecom@ingecom.net

Como vai ser o futuro do trabalho e quais as principais tendências

O teletrabalho é um modelo que tem vindo a ser reforçado com o início da pandemia e continua a ser uma aposta até hoje.



As soluções de teletrabalho ou híbridas são colocadas em prática nos diferentes modelos de negócio e há tendências que vieram para ficar e definirão o mercado de trabalho nos próximos anos; a Lenovo detetou as principais tendências do futuro do mundo profissional.

A IMPORTÂNCIA DE UMA FORÇA DE TRABALHO FLEXÍVEL

Além da colaboração remota ser uma realidade que tão cedo não vai mudar, uma equipa e ambiente de trabalho híbridos dependem de opções tecnológicas que ajudem a rentabilizar o trabalho. Grande parte dos colaboradores que trabalham segundo um modelo híbrido referem que são mais produtivos, mas que cada vez mais se sentem impelidos a resolver os seus próprios problemas técnicos, por exemplo. Os desafios do teletrabalho incluem a falta de contacto humano e pessoal, essencial para seres sociais como os humanos, a facilidade em convergir a vida pessoal com a profissional, além de existirem mais videoconferências do

que anteriormente. É por isso necessário que os equipamentos e software tecnológicos que permitem o teletrabalho sejam mais eficazes do que nunca.

A ACELERAÇÃO DA MODERNIZAÇÃO DO LOCAL DE TRABALHO

A transformação digital a que se assistia antes da pandemia passou a aceleração digital. Foi necessária uma enorme e rápida cooperação entre equipas, que depende de muitas ferramentas de colaboração. O sucesso do negócio depende do trabalho de equipa rentável e ultra responsivo, fator onde a tecnologia ideal também pesa, daí a necessidade de equipamentos e softwares cada vez mais inteligentes e com melhorias na experiência do utilizador.

OPTAR POR SOLUÇÕES LIGADAS AO FUTURO PARA GARANTIR A CONTINUIDADE DO NEGÓCIO

A digitalização aumenta os riscos da segurança, daí ser necessário optar pelas melhores soluções e ferramentas, evitando riscos de quebra de privacidade, perda de dados, phishing, entre

outros. É então necessário reavaliar o negócio para que se ajuste ao “novo normal” e as soluções devem garantir um acesso seguro, de gestão de comportamentos de risco e de resposta a incidentes sempre que aconteçam.

A Lenovo está empenhada em incorporar inteligência no seu portfólio de produtos para trazer mais conectividade para a todos – mais acesso à informação, comunicação e colaboração global, além de estar ciente do crescimento de riscos de cibersegurança.

O primeiro ThinkPad Alimentado por Snapdragon é ideal para quem trabalha remotamente e em mobilidade, com vida útil de bateria de vários dias, experiências aceleradas de IA e conectividade 5G. O mais recente ThinkPad X13s, desenvolvido em colaboração com a Qualcomm Technologies, Inc., e a Microsoft, tem um design ultra-fino e leve sem ventoinhas oferece experiências de PC de outro nível, silenciosas, sempre conectadas, além de uma incrível autonomia de bateria de vários dias avaliada até 28 horas, experiências aceleradas com IA, opções de conectividade 5G melhoradas, entre outras. A Lenovo introduziu também os ThinkPad T16, ThinkPad T14s Gen 3 e T14 Gen 3, para um cenário de trabalho híbrido em constante conexão e dinamismo.

Mas a marca também reconhece a importância dos gestores e responsáveis em empresas poderem contar com soluções de ponta a ponta abrangentes de segurança. A segurança é uma parte fundamental do negócio da Lenovo, em qualquer etapa. A ThinkShield, por exemplo, é uma plataforma de segurança cibernética personalizável que fornece confiança completa de sistemas, incluindo dispositivo, identidade, online e dados, além de cobrir áreas essenciais de forma a evitar quebras de privacidade e ataques. ■

INFO
lenovo.com/pt/pt

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



“The Great Reshuffle” ou como a evitar

Guia para perceber as tendências de trabalho e como reter o talento na sua equipa

Muito se tem falado do “Great Reshuffle” e da forma como este fenómeno está a afetar o mercado de trabalho e a economia global

Aquilo que começou por se designar como “the Great Resignation”, em que muitas pessoas descontentes com o seu emprego se demitiram durante o pico da pandemia (durante e após sucessivos confinamentos), veio mais tarde a ganhar outros contornos. Este movimento criou tensões no mercado de trabalho, tendo inclusive agravado a tendência de falta de mão de obra em diversas indústrias – conclui-se agora que na verdade o que está a verificar-se é um ajuste face ao equilíbrio que os colaboradores pretendem sentir entre a sua vida laboral e pessoal. É esta a génese do “the Great Reshuffle” – um reordenamento de prioridades, acelerado por dois anos de pandemia que permitiram à

população que oscilou entre o presencial e o remoto perceber que é possível trabalhar de forma produtiva, eficiente e eficaz enquanto se mantém um estilo de vida saudável e equilibrado. Muitas das pessoas que fizeram parte da “Great Resignation” estavam, de facto, apenas à procura de um novo desafio mais ajustado às suas necessidades, seja noutra organização ou mesmo através da criação de negócios e fontes de rendimento próprias. Todas estas alterações colocam, naturalmente, pressões sobre as organizações que têm, por um lado, de adaptar a sua cultura, modelos de gestão e interação dentro das suas estruturas, mas também as componentes tecnológicas que suportam (cada vez mais) a sua atividade diária e que permitem

a conexão entre o digital e o físico de forma inclusiva e segura. **O cenário híbrido é cada vez mais uma realidade.**

Para melhor compreender estas tendências, a **Microsoft** publicou no passado mês de Março as conclusões do **Work Trend Index 2022**, um estudo que contou com a participação de mais de 30 mil pessoas, em 31 países, e analisou bilhões de sinais de produtividade no Microsoft 365 e tendências laborais no LinkedIn. Destacaram-se as seguintes cinco principais tendências:

1. Os colaboradores têm novos padrões de trabalho e valorizam cada vez mais a saúde, família, tempo e propósito. Verificou-se que **53% dos inquiridos tem** mais probabilidade de **priorizar a saúde e o bem-estar face ao trabalho**, quando comparado com o pré-pandemia.

2. Os *managers* sentem-se “encurralados” entre a liderança e as expectativas dos colaboradores. 74% dos *managers* afirma que não tem a influência ou os recursos para fazer as mudanças necessárias nas suas equipas, ao passo que 50% dos líderes empresariais afirma que já exige, ou planeia exigir, trabalho presencial a tempo inteiro no próximo ano. Em sentido oposto, 52% dos colaboradores inquiridos afirma ser provável mudar para um trabalho híbrido ou remoto a partir do próximo ano.

3. Os líderes precisam de fazer com que a deslocação ao escritório valha a pena. 38% dos colaboradores híbridos afirma que o seu maior desafio é saber quando trabalhar remota ou presencialmente. No entanto, apenas 28% das empresas estabeleceram acordos com as equipas para definir, claramente, as novas normas de trabalho. Os dados sugerem que **as empresas estão a fazer progressos nos investimentos em espaço e tecnologia**, mas há ainda mais trabalho a fazer a nível cultural.

4. O trabalho flexível não tem de significar “sempre online”. Desde fevereiro de 2020 que o tempo de reuniões semanais no Teams aumentou 252% e o **número de reuniões semanais aumentou 153%**. Apesar da sobrecarga digital, as pessoas estão a flexibilizar os modelos de trabalho, ao seu próprio ritmo, assumindo o controlo do seu tempo.

5. A reconstrução do capital social tem um aspeto diferente num mundo híbrido. Num mundo de trabalho *digital-first* já não podemos contar apenas com o escritório para recuperar o capital social que perdemos. Os líderes devem ser intencionais em reconectar tanto os colaboradores híbridos como os remotos na cultura organizacional.

Estando clara a necessidade da implementação de mudanças culturais apoiadas pela gestão de topo e administração das organizações, fica também evidente a importância de garantir condições físicas (espaços de trabalho, colaboração, criação) e tecnológicas disponíveis em cada uma delas – é na interseção de ambas que

se reunirão condições para a criação de um verdadeiro ambiente de trabalho híbrido, que nos permita captar e fixar talento. Colocam-se várias questões: de que forma preparamos um espaço para que a interação entre os elementos presentes e os remotos seja frutífera, colaborativa e inclusiva? Como garantir que os dados da minha organização e das minhas pessoas estão salvaguardados? Como podem as ferramentas disponíveis atualmente integrar-se na minha realidade de forma estruturada e que responda às minhas necessidades? A Microsoft tem desenvolvido e aperfeiçoado tecnologias que permitem endereçar estes desafios, sempre apoiada pela sua rede de Parceiros, cujo papel será fundamental na materialização de projetos de implementação destas ferramentas.

Um exemplo simples de que o desenvolvimento tecnológico foi acelerado pelo primeiro impacto da pandemia é a disponibilização recorrente de novas funcionalidades no Microsoft Teams, como por exemplo o *together mode* (que permite simular que os participantes de uma videochamada se encontram todos no mesmo espaço, uma espécie de preâmbulo do metaverso) e do cancelamento de ruído em chamadas Teams. O fortalecimento de serviços de Segurança, desde monitorização de eventos até à securização do endpoint, através do Microsoft Endpoint Manager, tem sido também uma constante área de investimento da Microsoft e empresas Parceiras.

Mas não foi apenas nas componentes de Software e Serviços Cloud que se sentiu esta aceleração na resposta às necessidades que o Híbrido nos coloca: o ponto de contato de qualquer colaborador com todos estes serviços faz-se através de um ou mais dispositivos, que ou são cada vez mais portáteis, como os recentes Surface Pro 8 ou Surface Laptop Studio, ou estão integrados num espaço colaborativo no escritório, como é o caso do Surface Hub 2S (50” e 85”) – este é o tipo de solução que, ao estar integrada nos espaços de reunião de uma organização, permite criar interações mais inclusivas entre quem está presente na sala e quem se encontra remoto. Assente na simplicidade de se poder juntar a uma experiência de videochamada Teams com apenas

um clique, permite recorrer a ferramentas de ideação como por exemplo o Microsoft Whiteboard, fazendo uso das suas canetas ativas. Também neste espaço apostamos em melhorar a experiência, mitigando ainda mais as limitações para os participantes remotos e promovendo a equidade da experiência para todos. Ao pensarmos na experiência tradicional de reunião híbrida onde uma única câmara não consegue captar claramente quem está a falar na sala, surgiu uma oportunidade para mais inovação através do processamento de sinais, inteligência artificial (IA) e ótica: lançámos a Surface Hub 2 Smart Camera.

A tecnologia está disponível, em constante evolução, sendo o papel dos Parceiros implementadores de extrema importância: a materialização do modelo híbrido na componente tecnológica, garantindo que esta é devidamente adaptada para dar uma resposta efetiva aos desafios de cada organização.

Se quisermos estar um passo à frente, a conclusão a que chegamos é clara: o futuro do trabalho é hoje – as organizações devem adaptar-se o quanto antes, providenciando condições do ponto de vista da cultura e tecnologia que lhes permitam ser mais capazes de atrair e reter o melhor talento ao providenciar a melhor experiência aos seus colaboradores.

Para consultar a versão completa do [Work Trend Index 2022](#), aceda ao Worklab da Microsoft, uma publicação digital sobre o futuro do trabalho.

SOBRE A MICROSOFT

A Microsoft possibilita a transformação digital na era da Intelligent Cloud e Intelligent Edge. A sua missão é capacitar cada pessoa e cada organização no planeta para alcançarem mais. ■

INFO
microsoft.com/pt-pt/

“As pessoas merecem ser escutadas e vistas com qualidade, por isso, as empresas têm de continuar a investir em tecnologia.”

Eventualmente as pessoas desconhecem que faz mais de 50 anos que a POLY viajou em “parceria” com Neil Armstrong e com toda a sua equipa da NASA, com uma missão - Chegar à Lua. A célebre frase “um pequeno passo para o homem, um salto gigante para a humanidade” foi transmitido com um headset da Plantronics

A POLY, é uma empresa recente, que nasce em 2019 da fusão de duas marcas tecnológicas, a Plantronics que é o líder mundial no segmento dos headsets para B2B, que acabou de cumprir 60 anos o ano passado, e a Polycom que é uma referência no setor do áudio e vídeo para colaboração com 32 anos.

A POLY é o “vendedor” com a maior oferta de endpoints de áudio e vídeo para utilização pessoal e para salas completamente inovadora e revolucionária face ao que já existe, onde tem vindo a surpreender o mercado com a integração de soluções de comunicação e colaboração. Permitem oferecer aos utilizadores uma experiência diferenciadora: quer com uma excelente qualidade de áudio e vídeo, criando uma EQUIDADE entre os que estão em sala, os que estão em outro lugar remotamente e pela sua credibilidade, fiabilidade, robustez e inovação de tecnologia.

Luís Dias, Country Manager da Poly, explica a importância de soluções de áudio e vídeo adaptadas à flexibilização do local de trabalho e na comunicação entre colaboradores, entre empresas e clientes.

Há alguns anos tínhamos este lema: “o trabalho já não é em um lugar em concreto, mas sim onde e a que horas quisermos”. Com a pandemia uma coisa é certa, o modelo de trabalho tradicional das 9h às 18h no escritório definitivamente acabou e o trabalho flexível veio para ficar. A Covid-19 foi um impulsionador para a alteração na forma de trabalhar, acelerando a transformação digital e reformando o mundo do trabalho. Felizmente as empresas já



Luís Dias, Country Manager da Poly

perceberam que o conceito do trabalho flexível veio para ficar e os colaboradores necessitam de soluções que se adaptem a qualquer lugar e a qualquer cenário, que lhes permita comunicar de qualquer lugar.

Na POLY temos tido um crescimento de 50% e isso deve-se às novas formas de trabalhar e onde “qualquer coisa” já não serve! As empresas estão a equipar os seus trabalhadores com dispositivos profissionais no áudio e vídeo e é aqui onde entra a POLY, com a adoção cada vez maior de novas ferramentas de colaboração que necessitam deste tipo de equipamentos. A equidade é uma preocupação para as empresas que têm de proporcionar a

mesma experiência de utilização para quem está no escritório ou em remoto, e isso só se consegue com equipamentos profissionais no áudio e vídeo, e aí a POLY, está na linha da frente com as suas soluções.

Com a transformação digital acelerada pela pandemia, a tecnologia é muito importante, mas para a POLY o mais importante são as pessoas. Se repararmos, 100% dos trabalhadores são pessoas, 100% dos clientes são pessoas, todos somos pessoas e enquanto as empresas não perceberem isso e não atribuírem ferramentas profissionais às pessoas, tudo isso se reflete na produtividade das empresas, que procuram soluções que permitam gerar cada vez mais colaboração e criatividade á distância, e que ajudem a organizar chamadas ou videocalls, com uma qualidade superior sendo, capazes de gerar interações mais frutíferas e eficazes.

A imagem que as empresas passam para o exterior, não é somente a que se vê, mas também a que se ouve e o negócio das empresas passa pela comunicação. Por exemplo, quer te encontres em casa, no escritório ou em uma esplanada, é recomendável a utilização de headsets com cancelamento de ruído ambiente nos microfones, bem como a função de ANC (*active noise canceling*), que faz com que utilizador esteja imersivo e focado exclusivamente na conversa. O nosso compromisso é conectar pessoas, melhorar e impulsionar a interação entre elas, e isso, a POLY tem conseguido num momento em que a distância social faz com seja mais necessária que nunca, a tecnologia adaptada ao Modern Workplace. ■

INFO
poly.com/pt/pt/



PLANTRONICS & POLYCOM

TEMOS A SOLUÇÃO COMPLETA PARA SI!

- ✓ HEADSETS
- ✓ SPEAKERPHONES
- ✓ DESKPHONES
- ✓ VIDEOCONFERÊNCIA
- ✓ SOFTWARE E SERVIÇOS



INGRAM MICRO[®]

Realize the Promise of Technology

Contacte-nos:

✉ pt.comercial@ingrammicro.com

☎ +351 21 915 4340

🏢 Ingram Micro Portugal

🌐 www.pt-new.ingrammicro.com

Registe-se



Ricoh Portugal aposta em cibersegurança e no workspace do futuro

A multinacional adquiriu no início do ano a empresa portuense PAMAFE, reforçando o seu portefólio de serviços digitais. Nuno Marques, Diretor-geral da TotalStor, a Ricoh Company conta-nos que a Ricoh Portugal está agora preparada para responder a todas as necessidades do espaço de trabalho do futuro.



A Ricoh Portugal adquiriu recentemente a empresa PAMAFE. Porque decidiu a Ricoh fazer esta aquisição?

A Ricoh adquiriu 100% da PAMAFE que continuará a operar com o seu nome atual como uma entidade distinta. Esta fantástica aquisição faz parte da nossa estratégia de investimento e crescimento, de forma orgânica e inorgânica, como companhia de serviços digitais. Ao combinar as forças de ambas - PAMAFE e TOTALSTOR – conseguiremos desenvolver o negócio de Digital Services em Portugal mais rapidamente.

A PAMAFE apresentou-se como uma excelente solução para Portugal, pois complementa os serviços do Grupo IPM, onde está inserida a TOTALSTOR, que foi adquirida pela Ricoh em 2019.

Porquê a PAMAFE e como se enquadra na aposta do Workspace?

A PAMAFE é uma companhia de Digital Services Portuguesa, fundada em 1998. Conta com 56 colaboradores e o seu foco está em três áreas principais: Digital WorkSpace, Managed Services, Cloud Solutions & Cybersecurity entre outras soluções de Digital Services. A PAMAFE é muito reconhecida no mercado de integradores em Portugal com soluções do mais alto nível. Esta aquisição vai dar suporte à nossa capacidade de diferenciação em relação aos nossos concorrentes, mas, adicionalmente, vai permitir à Ricoh ter a capacidade de estabelecer um hub Europeu de transição para a cloud e serviços de cibersegurança – requisitos fundamentais da estratégia de Digital Services da Ricoh.

A PAMAFE, tal como a TOTALSTOR, são parceiros Titanium da Dell e complementam-se na perfeição nas respostas que dão ao mercado. Após poucos meses da aquisição, já temos vários projetos a serem trabalhados em conjunto com ambas as equipas comerciais e técnicas a trabalharem afincadamente. Há um potencial de sinergias extremamente interessante.

Como é que esta situação vai beneficiar os clientes da Ricoh e da PAMAFE?

Não há a menor dúvida de que a Ricoh e os seus clientes vão beneficiar desta operação. Ao trabalhar em conjunto com a PAMAFE, a Ricoh vai maximizar a nossa experiência e conhecimento, assim como será possível ampliar o alcance dos nossos Digital Services em Portugal. Os clientes da PAMAFE vão beneficiar da visibilidade global da Ricoh, do suporte contínuo, da capacidade financeira, da infraestrutura de IT e da área de influência internacional. Vão ter ainda acesso à vasta gama de

serviços digitais atuais da Ricoh, incluindo as soluções de Digital Workplace, Business Process Management, Cybersecurity, Digital Experience e Cloud & Infrastructure.

O que é que esta aquisição significa para a Ricoh?

Esta aquisição é bastante significativa para o Grupo Ricoh, uma vez que nos permitirá ampliar a nossa capacidade de oferta de soluções de serviços digitais em Portugal alinhadas com o nosso portefólio atual. As capacidades da PAMAFE vão dar aos nossos clientes em Portugal acesso aos conhecimentos e competências de transformação digital nas áreas de Digital Workspace, Cybersecurity, Cloud & Infrastructure. Esta situação vai complementar as capacidades atuais nestas áreas prestadas quer pela Ricoh Portugal, como pela TOTALSTOR. E permitirá ainda sinergias com as outras companhias do grupo nos outros países.

É um exemplo claro da transformação digital da Ricoh...

Sem dúvida. Esta transformação acontece sem deixarmos de lado o negócio do printing, que é a área tradicional da Ricoh, mas queremos crescer na área de IT e segurança.

Com esta aquisição, como se passa a posicionar a Ricoh em Portugal?

Esta operação posiciona-nos como líder no mercado português de soluções Cloud e Cybersecurity. Esta situação dá-nos uma vantagem significativa em relação aos nossos concorrentes.

Qual a previsão de crescimento da Ricoh em Portugal com esta aquisição?

Com a aquisição da PAMAFE, o crescimento da Ricoh em Portugal é bastante considerável. Já com a aquisição da TOTALSTOR, em 2019, duplicámos o valor de faturação. Por isso, prevemos chegar aos 50 milhões de faturação já no próximo ano fiscal. ■

INFO
ricoh.com

LEADING CHANGE AT WORK

**CIBERSEGURANÇA,
CLOUD &
INFRAESTRUTURA IT**

A Ricoh é líder em serviços digitais e pode acompanhar a digitalização do seu negócio, seja qual for o tamanho da sua empresa.

Mais de 85 anos a inovar nas formas de trabalhar. Criamos o local de trabalho do futuro.

Coloque a sua empresa no próximo nível com a Ricoh.

contactos@ricoh.pt



ricoh.pt

RICOH
imagine. change.

Segurança: o poder da unificação



A eficácia de um leque de soluções de segurança não relacionadas entre si está em declínio pela sua falta de eficácia, demasiada complexidade na gestão e excessivo consumo de recursos

Estudos recentes, como da *Pulse*, confirmam que a falta de uma estratégia unificada de cibersegurança é a razão nº1 pela qual as organizações são vítimas de um ataque de ransomware, um autêntico flagelo que está a afetar a integridade dos dados e dispositivos de empresas de todos os setores e tamanhos.

Um clique errado pode significar o desastre total, mas a verdade é que é comum vermos a estratégia de cibersegurança das empresas assente em soluções díspares e difíceis de gerir, que tornam a identificação de ameaças e vulnerabilidades quase impossível.

Mas o conceito de segurança unificada vai muito para além das soluções consolidadas: é algo que torna possível a facilidade operacional, ao integrar tecnologias normalmente desconectadas para permitir uma segurança abrangente e multicamada em toda a rede, utilizadores, anfitriões e aplicações.

É este o centro da estratégia de cibersegurança que a WatchGuard propõe às empresas de todos os tamanhos e a receita certa para manter o Ransomware longe dos dados, utilizadores, aplicações e dispositivos das organizações portuguesas.

Gerir a *segurança do* cliente é sempre um desafio para os MSPs, pois eles procuram equilibrar

eficiência e os custos com elevados níveis de proteção. Nesta área, os gestores de segurança são confrontados com a escolha de utilizar uma única interface ou alternar entre diferentes soluções. O estudo já referido da Pulse revela uma clara preferência: a maioria prefere uma única interface para gerir a segurança dos seus clientes.

UMA INTERFACE COMUM É MAIS EFICIENTE E PRODUTIVA

Neste estudo, 95% dos entrevistados dizem que a manutenção de múltiplas interfaces na plataforma de segurança diminui a produtividade e a eficiência na gestão da segurança de seus clientes. Isso porque o gestor tem que se adaptar a uma nova interface cada vez que diferentes produtos são usados para cibersegurança. Parece haver um acordo quase unânime entre os gestores e equipas de MSP que participaram do estudo que uma única interface de cibersegurança é mais eficiente e produtiva.

Na verdade, o estudo mostra que os entrevistados acreditam que a eficiência das equipas que administram a cibersegurança dos seus clientes aumentaria em até 10% quando realizada através de uma única interface, eliminando a necessidade de alternar entre diferentes menus e ecrãs.

MENORES CUSTOS E MAIOR SEGURANÇA

Agora que está claro que uma única plataforma é mais eficiente na gestão da segurança do cliente, o que esperam exatamente os MSPs da plataforma quando dão o salto para uma interface unificada? Valorizam, mais do que tudo, a redução de custos, juntamente com a redução da complexidade organizacional relacionada com a cibersegurança dos seus clientes. Têm também grandes expectativas de que uma plataforma centralizada lhes permita responder com mais eficácia e rapidez no caso de um ciberataque.

Mas a substituição de várias ferramentas por uma única interface também levanta alguns problemas de custo entre os inquiridos, que valorizam opções de pagamento flexíveis e a possibilidade de uma assinatura para cobrir a manutenção. Os MSPs também atribuem grande importância à opção de preços mais baixos e descontos se optarem por substituir várias plataformas por um único painel.

Temos ouvido os MSPs ao longo do tempo e, além de reduzir custos e complexidade organizacional, sabemos que apreciam a simplificação dos processos de formação para as suas equipas, que têm que aprender e familiarizar-se com uma única interface em vez de várias. Além disso, os MSPs reconhecem a importância de ter uma única linha de suporte acessível 365 dias por ano, 24 horas por dia.

Além disso, é para eles fundamental que essa interface única seja gerida a partir da Cloud, sem a necessidade de uma infraestrutura física ou virtual, e sem se preocupar com manutenção ou atualizações do sistema. A Cloud também elimina o trabalho de instalação e manutenção da ferramenta nos endpoints.

A *WatchGuard Cloud* oferece exatamente o que os MSPs desejam: um único painel baseado na cloud e uma interface para gestores de cibersegurança. Esta plataforma também permite que o produto seja dimensionado de acordo com as mudanças nas necessidades dos clientes: não é necessário investimento ou manutenção de infraestrutura. Esta solução Cloud é instantaneamente escalável e sempre atualizada para oferecer o mais elevado nível de segurança. ■

INFO

watchguard.com



Descubra a
segurança do

ONE

Reforce a proteção com a Plataforma de
Segurança Unificada ONE



Coeso



Gerido
na Cloud



Inteligente

WatchGuard Technologies | www.watchguard.com/br | portugal@watchguard.com | +351 966 403 007

© 2022 WatchGuard Technologies, Inc. Todos os direitos reservados



A Westcon é o principal fornecedor global de tecnologia e distribuidor especializado de valor

Com atividade em mais de 70 países, oferece valor comercial e proporciona a ligação entre os principais fabricantes de TI, a nível mundial e um canal de revendedores de soluções tecnológicas, integradores de sistemas e prestadores de serviços

Aliando o conhecimento da indústria e *know-how* técnico a décadas de experiência na área da distribuição e uma equipa altamente especializada a Westcon acrescenta valor e acelera o sucesso comercial dos seus fabricantes e parceiros.

Com um portfólio alargado, que cobre as principais necessidades do mundo empresarial, a distribuidora conta com alguns dos principais fabricantes nas áreas de Networking & Collaboration e Next Generation Solutions.



A AudioCodes concebe, desenvolve VoIP, convergência de VoIP, produtos e aplicações de redes de dados destinados a fabricantes e empresas. A AudioCodes cria soluções inovadoras para praticamente qualquer ambiente de comunicações de voz. Isto ajuda a poupar no custo total de propriedade (TCO) e proporciona uma qualidade e voz superior para os clientes finais.



A Avaya é um líder global em comunicações unificadas e Contact Center. Através das suas soluções abertas, convergentes e inovadoras, cria experiências de cliente inteligentes para os parceiros e respetivos utilizadores finais, na cloud, nas instalações ou um híbrido das duas.

CROWDSTRIKE

A plataforma Falcon da CrowdStrike oferece uma solução única entregue na cloud que unifica antivírus de próxima geração (NGAV), detecção e resposta de endpoint (EDR), controlo de dispositivo, avaliação de vulnerabilidade e higiene de TI.

Extreme networks

A Extreme é uma empresa de redes que concebe, desenvolve e fabrica equipamento de infraestruturas de redes com e sem fios, soluções SD-Wan. Desenvolve também o software para a gestão, políticas, análise, segurança e controlos de acesso das redes.

F I R E M N

A solução nº1 de, gestão de Políticas de Segurança de Rede: gestão de políticas de segurança, gestão de mudanças, análise de risco e vulnerabilidade e gestão da conectividade de aplicações. As suas soluções proporcionam uma visibilidade inigualável, integrações, automação e redução de risco.

Jabra GN

Soluções em auscultadores, altifalantes e videoconferência adaptadas às suas necessidades.

JUNIPER NETWORKS

A sua missão é trazer a simplicidade para as redes com produtos, soluções e serviços que ligam o mundo. O seu portefólio inclui routers, switches, software de gestão de rede, produtos de segurança de redes e tecnologia SD-Wan.

Mitel

Líder de mercado global nas comunicações empresariais, desenvolvendo mais de dois mil milhões de comunicações empresariais, a Mitel ajuda as empresas a colaborar e a fornecer serviços inovadores aos seus clientes. Os seus especialistas em inovação e comunicação servem mais de 70 milhões de utilizadores empresariais em mais de 100 países.

noname

A plataforma de segurança Noname protege as APIs em tempo real e deteta vulnerabilidades e configurações erradas antes de serem exploradas. É uma solução out-of-band que não requer agentes ou modificações de rede, e oferece uma visibilidade e segurança mais profundas do que os gateways da API, load balancers e WAFs.

poly

Líder em soluções de vídeo, voz e conteúdo, ajudando a tirar o máximo partido das capacidades de colaboração em equipa.

ribbon

Oferece soluções de software no mercado SBC, que protegem e potenciam muitos dos principais fabricantes de serviços e ambientes de comunicações empresariais em todo o mundo (Ribbon Connect for Microsoft Teams Direct Routing).

COMMSCOPE® RUCKUS®

Oferece uma gama abrangente de soluções de redes convergentes, incluindo switching, acesso wifi, análise e gestão de cloud. Servindo clientes desde PME's a grandes empresas, os parceiros podem facilmente conceber, implementar, gerir e expandir redes, criando valor real de vendas com serviços à medida.

sumo logic

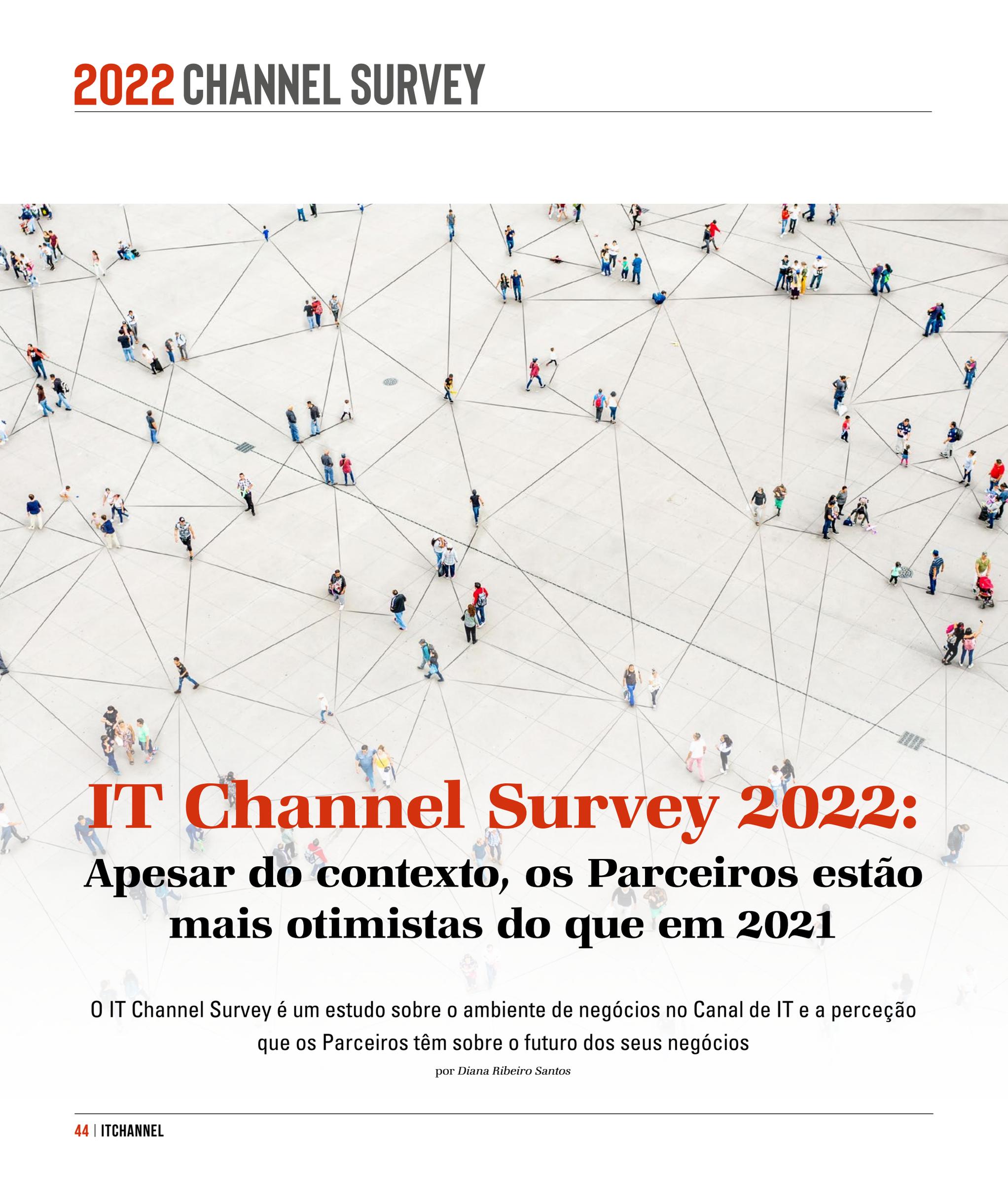
A plataforma cloud-native da Sumo Logic fornece análises e informações em tempo real sobre todos os dados dos seus ambientes híbridos e de multi-cloud. Esses insights fornecem inteligência contínua para ajudar as equipas a tomar decisões rápidas e baseadas em dados nos casos de uso operacional e de segurança. As suas ofertas de inteligência de segurança – incluindo cloud SIEM, segurança na cloud e conformidade contínua – fornecem gestão de riscos para sua arquitetura moderna.

zscaler™

Permite que as principais organizações mundiais transformem de forma segura a sua rede e aplicações para um mundo móvel e cloud-first. A plataforma Zero-Trust da Zscaler protege os clientes de ciberataques e perda de dados para que os utilizadores possam ser mais ágeis, eficientes, resistentes e seguros. ■

INFO

westconcomstor.com/pt/pt



IT Channel Survey 2022: **Apesar do contexto, os Parceiros estão mais otimistas do que em 2021**

O IT Channel Survey é um estudo sobre o ambiente de negócios no Canal de IT e a percepção que os Parceiros têm sobre o futuro dos seus negócios

por Diana Ribeiro Santos

Pela segunda vez em Portugal, foi realizado um estudo sobre a perceção dos Parceiros de Canal sobre o mercado de IT, o balanço que fazem, as perspetivas para o futuro e a relação com a indústria das tecnologias da informação.

O IT Channel Survey foi realizado no decorrer do mês de março ao universo de leitores do IT Channel e tem como principal objetivo comparar a evolução ao longo dos anos do ambiente de negócios. Foram obtidas 218 respostas na totalidade, sendo que os resultados apresentados incidem sobre uma amostra de 187 respostas de empresas que cumpriram os critérios de admissão do inquérito.

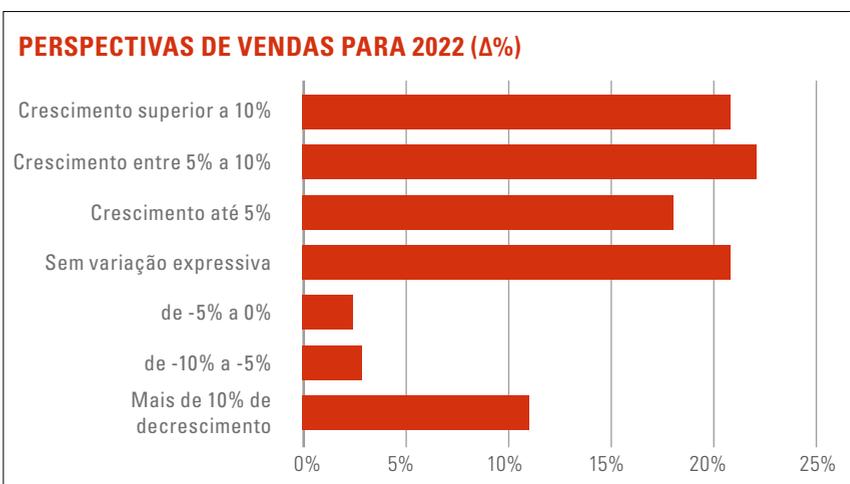
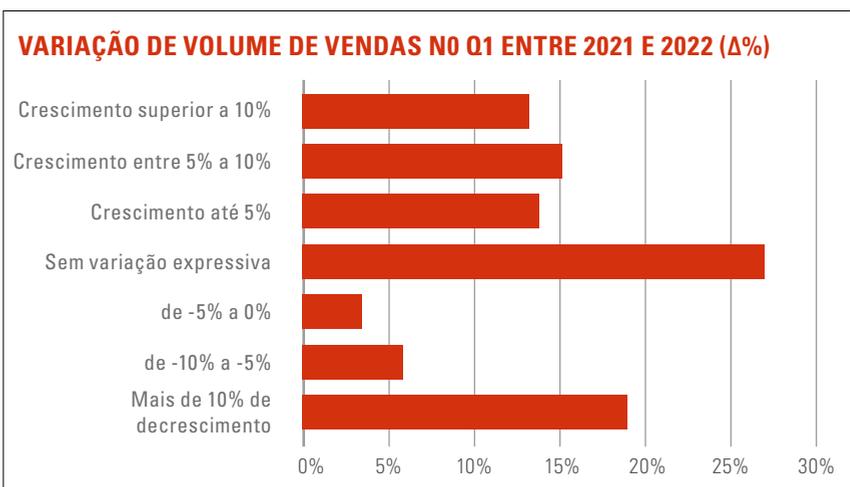
Após análise dos resultados, é possível verificar que a grande maioria (49,2%) das respostas são provenientes de empresas com menos de dez colaboradores, sendo que 28,9% têm mais do que 50 trabalhadores.

A grande maioria dos inquiridos qualifica-se como Managed Services e Integrador correspondendo a um total de 61,5%, sendo que os restantes 38,5% se dividem entre VAR, Resellers e Retailers.

Este ano, o IT Channel atribuiu o prémio “Five Stars Award”, uma distinção aos cinco fabricantes com melhor relação com os Parceiros, segundo o próprio Canal.

VARIAÇÃO DO VOLUME DE VENDAS

2021 ficou também marcado pelo regresso, ainda que tímido, à normalidade. Quando questionados sobre a variação do volume de vendas entre o primeiro trimestre de 2021, um período díspar e marcado pelo segundo confinamento geral, e o primeiro trimestre deste ano, 27,7% dos inquiridos admite não ter sentido uma variação expressiva, ainda que a maioria (43,6%) tenha descrito uma variação positiva.



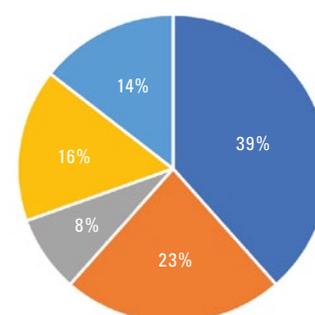
PERFIL DAS EMPRESAS QUE RESPONDERAM AO ESTUDO

Inquérito aos subscritores digitais do jornal IT Channel que decorreu ao longo do mês de março em plataforma web.

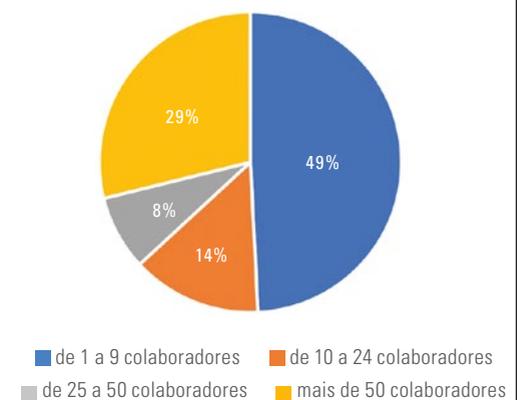
- **Questionários válidos recebidos:** 218 empresas
- **Questionários com todos os requisitos:** 187 empresas
- **Número total de referências a fabricantes:** 413
- **Número de total fabricantes mencionados:** 127
- **Número de fabricantes com amostra >3% :** 27

O IT Channel disponibiliza, a pedido, informação estatística complementar, mas anonimizada, aos fabricantes visados.

TIPO DE PARCEIRO



DIMENSÃO DA EMPRESA



2022 CHANNEL SURVEY

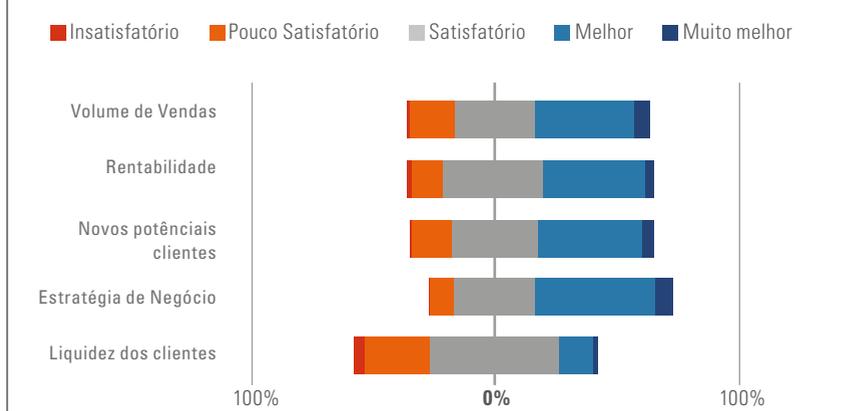
PERCEÇÃO DO FUTURO: PERSPETIVA DE 2022 FACE A 2021

Se, em 2021, os indicadores sobre estratégia de negócio eram bastante positivos e moderadamente positivos em relação ao Volume de Vendas, à Rentabilidade e à Obtenção de Novos Clientes, este ano a percepção sobre o futuro mudou.

Quanto aos indicadores do ambiente de negócios, de uma forma geral, a maioria dos inquiridos acredita que o Volume de Vendas seja melhor em 2022 quando comparado com 2021, uma vez que 44,6% afirma que este será um aspeto Melhor ou Muito Melhor no decorrer deste ano.

No ano passado, o indicador geral era sete; este ano, o mesmo indicador geral é de 12, o que mostra um otimismo no que diz respeito à Rentabilidade, aos Novos Potenciais Clientes e à Estratégia de Negócio.

PERSPETIVAS PARA 2022 FACE A 2021



Em conformidade com o que aconteceu no último Channel Survey, as empresas continuam a desconfiar da capacidade dos clientes conseguirem assumir os compromissos para os quais é possível mobilizá-los comercialmente. Atualmente, a Liquidez dos Clientes é apresentada como o maior problema no que diz respeito à percepção do futuro dos inquiridos, uma vez que 32,3% definem este ponto como Insatisfatório ou Pouco Satisfatório.

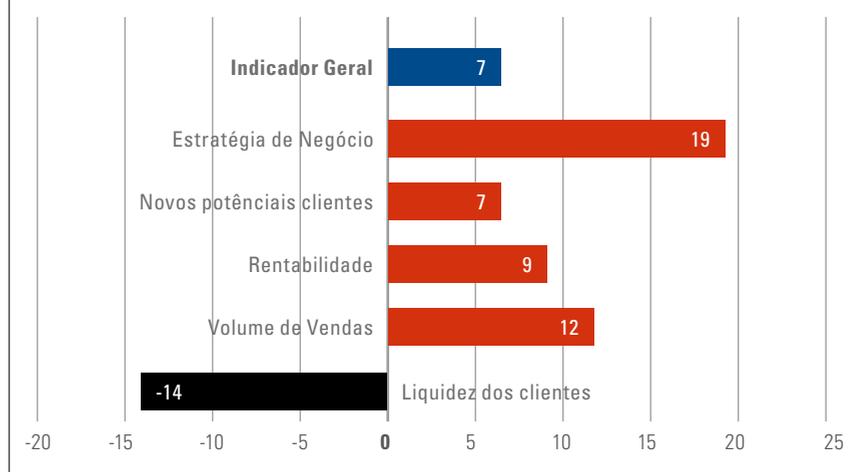
A FATURAÇÃO NO PRIMEIRO TRIMESTRE (Q1) DE 2022

Quanto às perspetivas de faturação para o ano de 2022, a grande maioria mostra otimismo. 62% da amostra espera crescimento, sendo que o valor mais expressivo é o crescimento entre 5% a 10%, com 22,6% das respostas. Ao mesmo tempo, cerca de 11% espera um decréscimo superior a 10%.

OS VERTICAIS

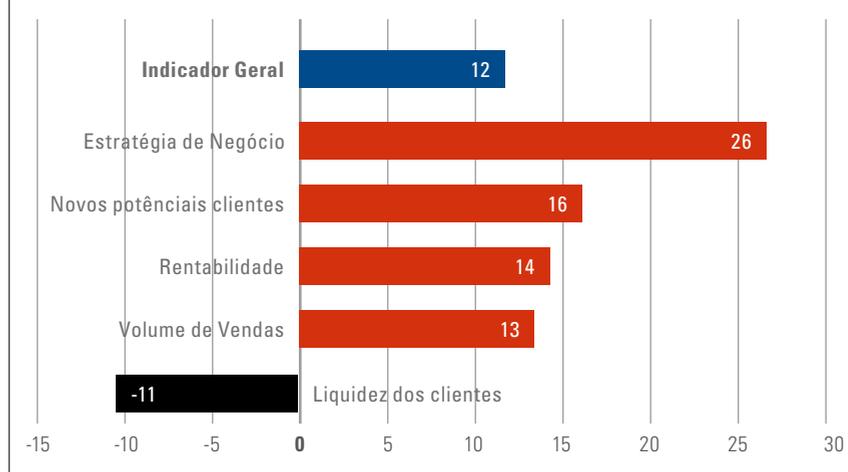
Quanto aos setores que apresentaram um maior crescimento e quais foram mais rentáveis, o IT Channel Survey deste ano reflete que, à semelhança do ano transato, Portugal continua a ser um país de serviços. Os setores que os Parceiros acreditam que se desenvolverão mais no futuro estão ligados a áreas de serviços, comércio e distribuição, tech e indústria. Quando comparado ao que foi relatado no ano passado, os Parceiros apostam menos em setores como a saúde e revelam um otimismo face ao vertical do turismo, uma vez que este é um setor que, apesar de ter sido afetado pela pandemia, tem demonstrado estar em recuperação.

2021 ÍNDICE DE CONFIANÇA NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS



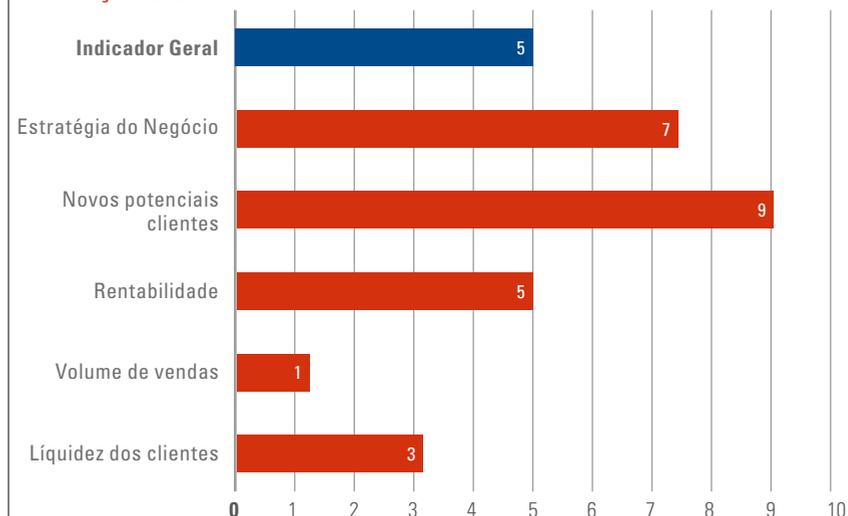
Quando questionados em março de 2021, ainda em confinamento parcial da pandemia, o único vetor de confiança negativa era a liquidez dos clientes.

2022 ÍNDICE DE CONFIANÇA NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

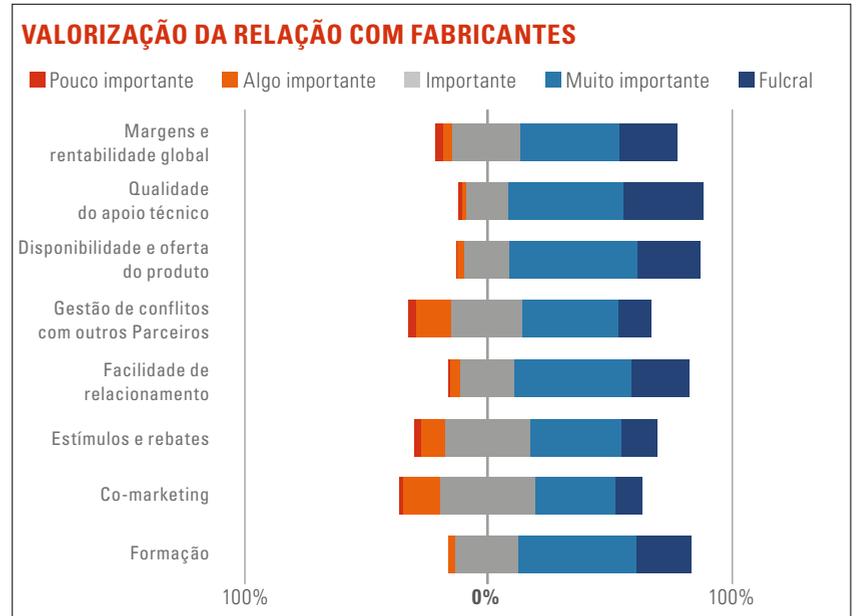
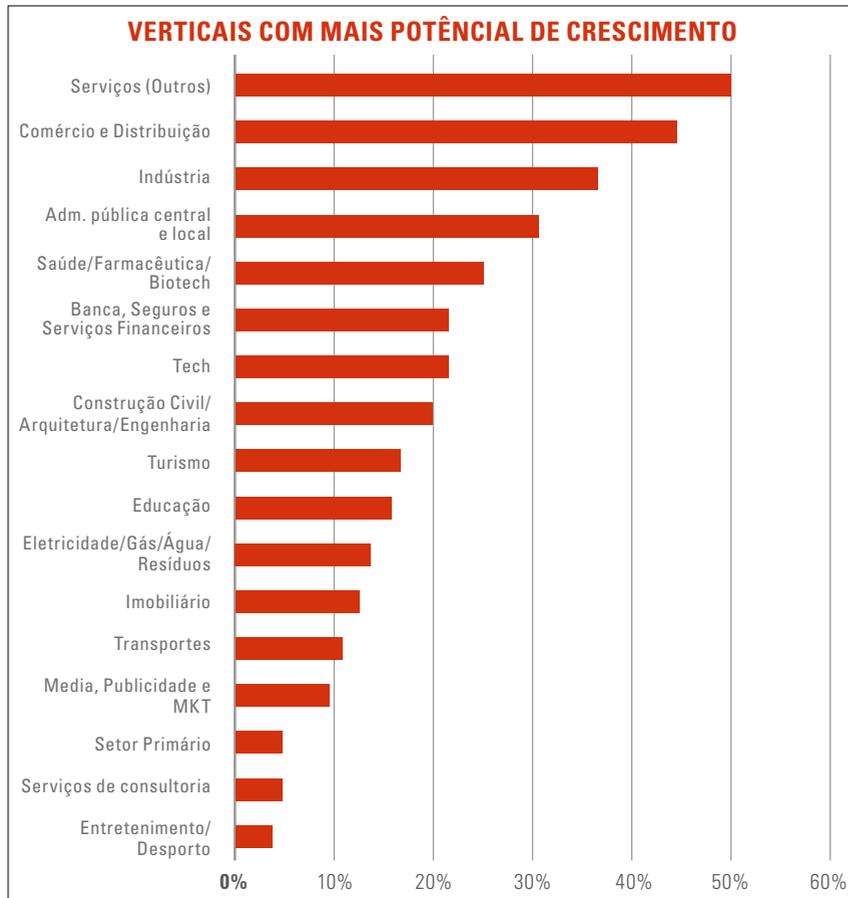


O indicador geral de confiança no mês passado subiu para 12 pontos. A liquidez continua a ser o único vetor negativo na confiança dos Parceiros.

VARIAÇÃO (Δ) DE 2021 PARA 2022



De março de 2021 para março de 2022, todos os indicadores de confiança sobem, especialmente a perspetiva sobre a capacidade de atrair novos clientes.



Foram apuradas 413 respostas válidas, dos quais foram selecionados os fabricantes que eram mencionados em mais de 4% dos inquéritos. Destes, foram separados dois grupos, os fabricantes com múltiplas soluções e os fabricantes especializados mono segmento.

Do primeiro grupo foram selecionados os cinco fabricantes com melhor relação com os Parceiros apresentados por ordem de satisfação: Fujitsu, IBM, Microsoft, Dell e Cisco.

SATISFAÇÃO DOS PARCEIROS COM OS SEUS FABRICANTES - TOP 5

Fabricante	Índice
Fujitsu	★★★★★
IBM	★★★★★
Microsoft	★★★★★
Dell	★★★★★
Cisco	★★★★★

Por ordem de valorização dos cinco fabricantes melhor classificados.

Para os fabricantes que trabalham apenas um segmento, o critério de admissão foi menos exigente, uma vez que a probabilidade de resposta é menor. Assim, foi possível obter um *ranking* que demonstra que o melhor nível de satisfação em Segurança é com a Sophos, em Printing com a Xerox, em Software de Gestão com a PHC e com a SAP, em Networking com a D-Link e em Virtualização com a VMWare. ■

LÍDERES DE SATISFAÇÃO COM FABRICANTES MONO SEGMENTO

Segmento	Marca
Printing	Xerox
Redes	D-Link
Segurança	Sophos
Software de gestão	PHC SAP
Virtualização	VMware

VALORIZAÇÃO DA RELAÇÃO COM FABRICANTES

Aquilo que os Parceiros mais valorizam na relação com os fabricantes é a Disponibilidade e Oferta de Produto, o que pode estar relacionado com o histórico de *shortage* que ocorreu no período pandémico, e ainda ocorre, a Qualidade de Apoio Técnico e a Facilidade no Relacionamento.

No que diz respeito à relação com os fabricantes, existe uma grande satisfação na generalidade e a valorização da relação não difere muito ao longo do Canal. Pelo segundo ano consecutivo, o Co-Marketing é o aspeto menos valorizado na relação com os fabricantes e, de forma global, o item Formação é considerado por todos como dos mais importantes.

Resumindo, os aspetos considerados mais importantes não estão relacionados com questões monetárias, como é o caso dos Estímulos e Rebates (51,8%), mas sim com os aspetos que permitem vender melhor.

A RELAÇÃO COM OS FABRICANTES

O IT Channel voltou a realizar, no seu inquérito aos seus leitores, perguntas específicas sobre a sua relação com os três mais importantes fabricantes do qual é Parceiro, com pontuações de uma a cinco estrelas. O índice de satisfação com os fabricantes é de forma genérica bastante satisfatória, com os Parceiros a manifestarem um índice geral satisfação de 4,1 pontos em 5 possíveis.

2022 CHANNEL SURVEY



FIVE STARS AWARD

“Five Stars Award”, uma distinção dos cinco fabricantes com melhor relação com os Parceiros.

Os vencedores são: Fujitsu, IBM, Microsoft, Dell e Cisco.



CARLOS BARROS, MANAGING DIRECTOR - FUJITSU PORTUGAL

“Para nós, Fujitsu, o Ecossistema de Parceiros tem sido fundamental para a nossa estratégia de permanência e desenvolvimento no mercado. A nossa visão, assenta numa abordagem em conjunto (com os nossos Parceiros) dos mercados, com o objetivo de contribuir para o desenvolvimento tecnológico da nossa sociedade, em resposta aos desafios colocados pela atual transformação digital. A Fujitsu criou novas ferramentas e vantagens que coloca ao dispor dos seus Parceiros, contribuindo para a sua valorização e modernização, como a Partner App, que permite a qualquer Parceiro, obter informação relacionada com portfólio, disponibilidades ou preços. Além disso, o nosso “Fujitsu Ecosystem Platform” permite ligações internacionais entre Parceiros ao nível de competências, potenciando negócios e internacionalização das suas ofertas e soluções”.



RICARDO MARTINHO, COUNTRY GENERAL MANAGER - IBM PORTUGAL

“É com muita satisfação que recebo esta distinção que reconhece o que temos vindo a fazer com os nossos Parceiros de negócio. É mais uma confirmação da estratégia certa da nova IBM. Neste caminho de transformação que temos vindo a percorrer destaco a otimização do nosso portfólio, o alargamento do ecossistema e a simplificação do *go to market*. Estamos mais preparados e ágeis do que nunca e temos uma estratégia clara de cloud híbrida e inteligência artificial que nos permite responder, em conjunto com o nosso ecossistema, aos grandes desafios de transformação digital dos nossos clientes”.





ABEL AGUIAR, EXECUTIVE DIRECTOR & BOARD MEMBER | PARTNER CHANNEL – MICROSOFT PORTUGAL

“É com muito orgulho que recebemos o Prémio Fabricante IT Channel Five Stars. Sendo um reconhecimento por voto direto dos leitores da IT Channel, constitui uma referência ainda mais forte do reflexo do nosso trabalho conjunto e diferenciado. A Microsoft define-se como uma Partner driven company, com o ecossistema de Parceiros envolvido em mais de 90% da receita global da empresa, por isso, o sucesso dos nossos Parceiros está intimamente ligado ao nosso. Em Portugal temos mais de 3.700 Parceiros e com um crescimento a dois dígitos nos últimos quatro anos. É com e para eles que trabalhamos diariamente, capacitando-os para servir as necessidades cada vez mais exigentes e em crescente evolução dos nossos clientes.”



ISABEL REIS, GENERAL MANAGER - DELL TECHNOLOGIES PORTUGAL

“Estamos muito orgulhosos na nossa equipa de Canal e no nosso ecossistema de Parceiros, por termos sido considerados como um dos fabricantes com melhor relação, um fabricante Five Stars. O negócio de Canal é uma importantíssima fatia do nosso resultado global e que representa mais de 90% das transações efetuadas no país. Acreditamos que o nosso Programa Dell Technologies Partner Program, com a sua simplicidade, previsibilidade e rentabilidade, contribuiu para a atribuição deste prémio. Com as adversidades vividas nos últimos anos, com a pandemia e agora com a instabilidade internacional que vivemos, que afetaram diretamente os nossos negócios, acreditamos que só com uma relação sólida e de confiança com os nossos Parceiros, conseguimos superar e alcançar os objetivos a que nos propusemos”.



MIGUEL ALMEIDA, GENERAL MANAGER - CISCO PORTUGAL

“É com muito prazer que recebemos o prémio IT Channel Five Stars. O nosso Programa de Canal tem como principal objetivo a rentabilidade, o desenvolvimento tecnológico e novos modelos de venda. A transformação deste Programa, agora orientado para a forma como os nossos Parceiros se relacionam com os nossos clientes, tem tido uma excelente aceitação por parte dos mesmos. Este reconhecimento é muito importante para nós, uma vez que realizamos aproximadamente 100% do nosso negócio via Parceiros. Este ecossistema permite uma liderança conjunta e a nossa caminhada está interligada à medida que nos movemos para novos mercados e novas formas de fazer negócios”.

A Importância da Colaboração Inteligente no Futuro das Empresas

A Colaboração Inteligente é um promotor da transformação digital e um componente central que permite às empresas uma nova forma de trabalhar. Facilita a ligação e comunicação dos colaboradores, permitindo que colaborem de maneira intuitiva, envolvente e eficaz.

A Colaboração Inteligente capacita os colaboradores para:

- Localizarem documentos, informações, pessoas e lugares;
- Colaborarem através de voz, e-mail, mensagem e vídeo, numa interface unificada e intuitiva, a partir de qualquer lugar e de qualquer dispositivo;
- Controlarem a segurança dos seus dados.



João Franco, Field sales specialist da Itancia

A Colaboração Inteligente liga o mundo digital – melhorando o trabalho em equipa dentro e fora das empresas – e o mundo físico – aproveitando as tecnologias IoT em prol dos escritórios inteligentes.

ITANCIA

Há mais de 30 anos que a Itancia, grupo eco-responsável especialista em tecnologias de comunicação, colaboração, redes e cibersegurança empresarial, tem ajudado os seus Parceiros a adotarem práticas responsáveis através de soluções à medida, alcançando um equilíbrio perfeito entre tecnologia, economia e ecologia.

O grupo Itancia atingiu um crescimento de 50% nos últimos 5 anos, com 550 colabora-

dores em 9 subsidiárias, traduzindo-se num volume de negócios acima dos 220 milhões de euros em 2021. A equipa da Itancia apoia os seus clientes em cada uma das fases dos seus projetos: antes, durante e depois da implementação das soluções.

ATOS UNIFY

Como especialista em soluções de colaboração e comunicação, a Atos Unify é um dos principais fabricantes com quem a Itancia tem desenvolvido inúmeras ações e oportunidades de negócio junto dos seus Parceiros.

A Parceria da Itancia com a Atos Unify conta com mais de 10 anos, oferecendo uma vasta experiência comercial, desde a pré-venda, desenho de soluções, pós-venda, formação e certificação das soluções.

SOLUÇÕES

As soluções Atos Unify incluem ferramentas de comunicação que utilizam diferentes canais, plataformas e recursos, de forma a promover a comunicação profissional de maneira móvel, colaborativa e em tempo real.

Com foco na Cloud, a Atos Unify oferece uma experiência consistente e segura de UCaaS com soluções que unificam redes múltiplas de voz, vídeo, dados, dispositivos e aplicações, conectados numa plataforma intuitiva e que permite às equipas colaborar com segurança e eficácia – a qualquer hora, em qualquer lugar.

Pedro Serra – Country Manager da Itancia Portugal



“A Itancia Technology orgulha-se de distribuir, com valor acrescentado, as marcas mais representativas do mercado, sendo a Atos uma das principais no mercado de comunicações unificadas.

A relação entre a Itancia e a Atos, já é de longa data e tem dado muitos frutos, através do investimento da Itancia em conhecimento técnico e comercial.

A Itancia foca-se em ter pessoas dedicadas no desenvolvimento da Atos, em todas as suas vertentes, valorizando sempre a certificação dos seus recursos humanos, de maneira a poder oferecer as melhores soluções aos seus clientes.”

Rui Leitão – Channel Manager da Atos Portugal



“Atos Unify é a denominação utilizada pelo grupo Atos para as ofertas e soluções de trabalho remoto e distribuído. Como líder global em transformação digital e líder europeu em cibersegurança, soluções Cloud e HPC (High Performance Computing), detém competências únicas para transformar a colaboração, através da sua capacidade de gerir qualquer ambiente, implementando soluções de forma segura. Avalia ainda todos os requisitos, oferecendo as melhores soluções para criar um workflow verdadeiramente colaborativo.

A ligação entre a Atos e a Itancia, com sucessos partilhados ao longo dos anos, só vem refletir a confiança que a Atos Unify tem num parceiro com uma capacidade de organização a nível internacional, que nos ajuda a manter os nossos clientes satisfeitos e a manter o reconhecimento da qualidade das nossas soluções.” ■

INFO

itancia.com

Colaboração Inteligente

A Colaboração Inteligente é um promotor da transformação digital e um componente central que permite às empresas uma nova forma de trabalhar: com mobilidade, colaborativa e em tempo real

A IT CHANNEL É MEDIA PARTNER DO PHC OPEN MINDS

Talento e agilidade em foco no PHC Open Minds

A eficiência na gestão esteve no centro do PHC Open Minds 2022, no qual a empresa apresentou os resultados de 2021 e anunciou as mais recentes novidades na sua oferta para o mercado de pequenas empresas e *mid-level*

por Margarida Bento



Decorreu nos dias 15 e 16 de março o PHC Open Minds 2022, evento de dois dias dedicado à comunidade de Parceiros PHC nas suas várias geografias e como estes podem tirar partido das novas oportunidades de negócio para trazer valor aos seus clientes. O IT Channel foi Media Partner do Evento

Contou também com o levantamento de resultados do ano de 2021, que Rogério Canhoto, Chief Business Officer da PHC Software, descreve como “um ano extraordinário, cheio de desafios e conquistas”, ao longo do qual a empresa vivenciou um constante crescimento. Isto verificou-se tanto nas vendas – mais 8% no total e mais 25% nos mercados internacionais – como no desenvolvimento de novos produtos e no crescimento da rede de Parceiros e da equipa interna, bem como na própria notoriedade da empresa.

Destas novas conquistas destaca-se o lançamento oficial, em setembro do ano passado, do software PHC Go, que conquistou recentemente o prémio Produto do Ano 2022.

NOVIDADES PHC GO

As pequenas empresas apresentam uma grande oportunidade de negócio para os Parceiros PHC – por um lado, são extremamente numerosas no tecido empresarial português; por outro, encaram desafios que apenas poderão ultrapassar com a ajuda das ferramentas de software adequadas. Os gestores de pequenas empresas têm as mesmas necessidades que qualquer outra, mas dispõem de muito menos recursos. No fundo, têm de fazer o mesmo com menos fundos, menos tempo e menos pessoas. O PHC Go vem preencher esta lacuna, através da automação de processos que permitem manter o controlo do negócio e cumprimento legal, ao mesmo tempo que libertam tempo para que os gestores e colaboradores se possam focar no que de facto traz valor ao negócio. Neste âmbito, foi anunciado neste evento um conjunto de novidades no software PHC Go:

Poupança de tempo

- A capacidade de importar compras e despesas através de QR code, com ligação ao

e-fatura, automatizando o processo de registo manual e eliminando falhas no lançamento da informação e inconsistências nos valores do IVA;

- Reconciliação bancária automatizada, permitindo uma gestão de tesouraria interativa com previsibilidade em tempo real;
- *Add-on* de Alertas e Lembretes - o PHC Go age como um robô de memória, permite ao cliente configurar facilmente alertas personalizados com base em cenários.

Controlo do negócio

- Aumento da rentabilidade do negócio através da definição de valores de custo corretos, trazendo-se em maiores margens;
- Otimização do controlo de dívidas com o *add-on* Cobranças Inteligentes, que automatiza a cobrança com base em cenários programados consoante o número de dias em atraso. Permite também facilitar o pagamento do lado do cliente, que poderá realizar a consulta e transferência através do Portal PHC Go;
- Criação de *dashboards* personalizados para diferentes áreas de negócio, obtendo assim uma visão global do negócio;
- Emissão automática de pagamentos a fornecedores, permitindo controlar os pagamentos de vários fornecedores sem esforço nem atrasos.

Cumprimento legal

- Permite aos clientes customizar os seus relatórios sem comprometer o cumprimento das regras da Autoridade Tributária;
- Permite a assinatura digital de PDF em concordância com a legislação vigente e emissão de faturas no formato CIUS PT.

NOVO FOCO NA CONTABILIDADE

Partindo de um inquérito realizado junto de mil contabilistas, a PHC determinou que as maiores dificuldades da profissão passam por falta de informação e dificuldade em obter respostas dos clientes. Como se verifica com os restantes profissionais com responsabilidades de gestão, a automatização de processos oferece maior produtividade, agilidade e segurança, reduzindo os atrasos e erro humano e aumentando a rentabilidade através de uma gestão financeira mais eficiente.

Como tal, a PHC anunciou também novas funcionalidades e *add-ons* específicos de apoio ao contabilista, incluindo gestão documental, conciliação bancária com recurso a inteligência artificial e a entrega de obrigações como o SAF-T.

NOVIDADES CS WEB

Já na gama de *mid-market*, também o CS Web conta com um conjunto de novidades orientadas para oferecer um ERP completo e automatizado para responder aos desafios de negócios que, já sendo mais complexos, têm também de se manter ágeis e eficientes.

Similar à PHC Go na área das pequenas empresas, as novidades para este software permitirão reduzir erros, automatizar processos e aumentar a produtividade e a rentabilidade. Para além de um vasto conjunto de novas funcionalidades – como a importação de despesas e documentos via QR code, ligação à e-Fatura, reconciliações bancárias e integração com o banco BCP –, o PHC CS Web conta agora também com duas grandes novas áreas, anunciadas neste evento: *Human Capital Management* e *Objective Key Results* (OKR).

HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

A nova solução de *Human Capital Management* integrada no PHC CS Web pretende tornar o recrutamento e a avaliação de desempenho mais fácil, em todas as suas vertentes. Para além de facilitar processo, permite também desenvolver analítica crucial à gestão de pessoas, potenciando a sua produtividade.

Inclui também o módulo PHC CS Recrutamento, que permite automatizar e facilitar todo o processo de entrevista e recrutamento, bem como monitorizar a eficácia do processo.

Já o módulo PHC CS Careers permite realizar a avaliação de desempenho, de líderes, de pares e mesmo a autoavaliação, com o propósito de medir a evolução dos candidatos e da sua satisfação. Para além de avaliar as necessidades reais de formação, permite também o desenvolvimento gradual dos colaboradores e a promoção do recrutamento interno.

Por último, o PHC CS Happiness permite gerir a felicidade da empresa, medindo o “*happy score*” dos colaboradores, bem como divulgar a

cultura e valores. Neste sentido, permite igualmente o seguimento do *happy score*, seja ele por antiguidade ou por top 10, bem como comparar este resultado à perceção do líder.

FUNCIONALIDADES OKR

A maior parte das empresas é gerida por gestão por objetivos, definidos anualmente e acompanhados a cada trimestre – contudo, é frequente que a estratégia definida falhe por não estar suficientemente integrada no dia-a-dia do negócio, tanto a nível operacional como da comunicação e colaboração dentro e entre equipas. A solução proposta pela PHC – a metodologia OKR baseia-se, como qualquer outra filosofia de gestão, na definição de objetivos. Contudo, este método destaca-se por uma muito maior granularidade das métricas utilizadas, bem como pelo facto não ocorrer apenas ao nível geral, mas também dentro de cada equipa, que irá definir os seus próprios objetivos a alcançar com vista a contribuir para os objetivos globais da empresa.

Feito isto, passa a existir uma monitorização regular e objetiva do progresso, não só através da tradicional avaliação trimestral como através de *checkups* semanais, permitindo um forte acompanhamento que mantém a estratégia no centro de todas as atividades e permite uma rápida adaptação em qualquer momento.

“Isto traz uma agilidade enorme às empresas; é como mudar a direção de um porta-aviões à velocidade de um submarino”, explica Ricardo Parreira, CEO da PHC, em declarações à IT Channel. “A PHC quer divulgar isto para que o maior número de empresas o possa adotar – não que a implementação seja fácil, mas o conceito é simples e os resultados estão comprovados”.

Isto, acrescenta, pode ser feito numa pequena empresa com uma folha de excel, mas do *mid-market* para cima a implementação torna-se demasiado complexa. Através da implementação do módulo OKR no software CS Web, a PHC procura levar a gestão de alta eficiência utilizada por gigantes como a Intel e a Google a todas as empresas, permitindo uma organização ágil, com maior velocidade de reação e decisão e um maior alinhamento das equipas com a estratégia da empresa. ■

LENOVO ADICIONA NOVOS DISPOSITIVOS AO PORTFÓLIO THINKPAD

A Lenovo anunciou as mais recentes adições ao portfólio ThinkPad: o X13 e o x13 Yoga Gen 3, além de uma nova geração de portáteis ThinkPad da série L projetados para capacitar uma força de trabalho híbrida com funcionalidades de colaboração e conectividade melhoradas.

Após a revelação das mais recentes séries ThinkPad X1 e Z no CES e, mais recentemente, o ThinkPad X13s e a série T, as refrescantes séries ThinkPad X e L completam um dos mais abrangentes portfólios de portáteis de negócios disponíveis. Concebido para oferecer aos clientes a melhor escolha, o ThinkPad é construído aproveitando os princípios fundamentais do design, inovação e qualidade.

Focados em melhorar as características fundamentais para o trabalho híbrido, os mais recentes portáteis oferecem melhorias, incluindo Dolby Voice, câmaras FHD, Wi-Fi 6E, 5G sub6 e 4G LTE wireless WAN, além de baterias em modelos selecionados para a melhor escolha entre a mobilidade leve e a flexibilidade de uma vida útil prolongada da bateria. Com a capacidade de força de trabalho distribuída, a segurança continua a ser a principal preocupação entre os decisores de IT. A proteção de hardware e software ThinkShield que integra um *Trusted Platform Module* (TPM) com PC de núcleo seguro do Windows 11 aumenta a segurança. Os modelos ThinkPad X13, X13 Yoga, L13, L13 Yoga e L14 e L15 reforçam a estratégia da Lenovo para entregar tecnologia mais inteligente para todos, fornecendo uma capacidade para PC que traz valor real.

A Lenovo continua focada em reduzir o seu impacto no ambiente, incluindo materiais de plástico reciclados pós-consumo (PCC) no recinto dos altifalantes, suportes de bateria e adaptadores de CA nos anúncios do ThinkPad. ■



Novo dispositivo da Hikvision reduz o número de falsos alarmes

A Hikvision apresentou um novo dispositivo dentro da família de alarmes AX-PRO: o detetor sem fio Tri-Tech, que também incorpora uma câmara opcional. É um sistema de deteção de intrusão preciso que usa detetores infravermelhos passivos externos (PIR). Graças a esta tecnologia e às imagens de alta qualidade, o Tri-Tech permite a verificação por vídeo do incidente, melhorando drasticamente as capacidades deste sistema de alarme destinado a proprietários de residências e pequenas empresas.

Um alarme falso pode ocorrer por qualquer motivo: mau tempo, folhas ou galhos que se movem devido ao vento, movimento de um animal,

etc.. Para evitar esse tipo de contra-tempo e identificar movimentos que não representam uma ameaça, o detetor Tri-Tech utiliza três sensores que permitem uma precisão única: um sensor PIR na parte superior, um sensor de microondas e outro sensor PIR na parte inferior. Isso, explica a empresa, permite detetar objetos em várias alturas, com área de deteção ajustável de 15 metros e 90°, e, desta maneira, identificar com maior precisão o evento que realmente está a desencadear o alarme.

Além disso, a tecnologia IFT (Independent Floating Threshold) permite que os detetores ajustem o seu limite com base no ambiente infravermelho e no ruído de fundo de forma automática e dinâmica. Isso reduz alarmes

falsos causados por interferência de ruído de fundo: o sistema usa compensação digital de temperatura para ajustar automaticamente o limite de alarme com base no ambiente, tornando-o muito mais confiável em condições climáticas adversas.

O detetor Tri-Tech também possui uma solução para se proteger de tentativas de sabotagem de um intruso, como o 'mascaramento', que consiste em cobrir os sensores com um spray. Neste caso, o sensor AX-PRO usa o que é chamado de anti-mascaramento IR: o detetor inicia uma sequência pela qual é capaz de reconhecer se ocorreu a sabotagem mencionada e notifica automaticamente um operador para agir em conformidade. ■

Canon MAXIFY GX5050 é a nova impressora de tinteiros recarregáveis

A Canon Europa anunciou a mais recente adição à sua gama de impressoras MAXIFY GX, a MAXIFY GX5050. Concebida para escritórios e espaços de trabalho de pequena e média dimensão, a impressora de função única MAXIFY GX5050 é o terceiro modelo MAXIFY GX, e o mais compacto até ao momento, a utilizar a tecnologia recarregável MegaTank.

Oferecendo segurança corporativa melhorada e impressão versátil e de alta velocidade, o equipamento promete menos tempo de inatividade e uma redução dos custos operacionais e da utilização de energia.

A MAXIFY GX5050 é capaz de imprimir 14 mil páginas a partir de um único conjunto completo de todos os frascos de tinta de pigmento duráveis, produzindo documentos comerciais altamente duráveis que são resistentes à água e a marcadores. Em paralelo, o seu Modo *Eco-*



nomy integrado aumenta o rendimento em 1.5x em comparação com o modo Standard, produzindo aproximadamente 21 mil páginas a partir de um conjunto completo de frascos de tinta para impressão de maiores volumes.

A MAXIFY GX5050 apresenta velocidades de impressão de aproximadamente 24.0 ipm a preto e 15.5 ipm a cores, e uma primeira

impressão em apenas sete segundos em mono. Reduzindo significativamente os custos e a eficiência do *outsourcing*, a MAXIFY GX5050 também é capaz de imprimir em vários meios, desde envelopes, posters decorativos para montas, banners de até 1.2 m (apenas em papel normal), papel para estampagem e papel fotográfico magnético – dando resposta a várias necessidades de impressão num único dispositivo. Os depósitos de tinta de grande capacidade da MAXIFY GX5050 traduzem-se em menos recargas, menos pedidos a fornecedores e menos tempo de inatividade. Os frascos de tinta, fáceis de utilizar, são concebidos com entradas distintas para que apenas a cor correta possa ser adicionada aos depósitos de tinta da impressora. Os níveis de tinta podem ser verificados rapidamente graças às janelas do depósito na parte frontal da impressora, tornando as interrupções inesperadas de tinta num problema do passado. ■

DYNABOOK APRESENTA NOVOS PORTÁTEIS TECRA

A Dynabook anunciou dois novos dispositivos da família Tecra – o Tecra A40-K de 14 polegadas e o Tecra A50-K de 15 polegadas. Os dois novos dispositivos foram concebidos para responder a todas as necessidades do atual profissional móvel e flexível, reduzindo ao mesmo tempo a pressão sobre os gestores de TI. Fíável, seguro e fácil de gerir, este duo leve e elegante é a mais recente adição à consagrada gama de produtos Tecra da Dynabook.

De acordo com a Dynabook, cada dispositivo foi cuidadosamente concebido para responder aos desafios de segurança e gestão impostos pela mudança acelerada para modelos de trabalho flexíveis. É assegurado um elevado nível de segurança, com ambos os dispositivos a satisfazer os requisitos de PC Microsoft Secured. Graças à tecnologia BIOS concebida internamente pela Dynabook com funcionalidades de segurança extensivas, à *Trusted Platform Module (TPM) 2.0*, à encriptação de nível empresarial e à autenticação opcional Windows Hello de impressão digital e reconhecimento facial, os utilizadores obtêm um alto nível de proteção contra roubo de identidade e dados. Ambos os dispositivos têm uma tampa de privacidade para a câmara.

O Tecra A40-K e A50-K contam ambos com funcionalidades de melhoria de desempenho para que os utilizadores se despachem das suas tarefas. Os dois modelos vêm com Windows 11 Pro, integrando a



12.^a e mais recente geração de processadores Intel Core até i7 com uma potência de 28 watt. A isto, acresce uma seleção de funcionalidades de memória e armazenamento disponíveis, incluindo até 32GB de RAM em 2 SO-DIMM DDR4 3200 e até 1TB de armazenamento em SSD Gen4 com maior velocidade. Além disso, a tecnologia gráfica Intel Iris Xe leva o desempenho a um outro patamar, complementada pela tecnologia de refrigeração silenciosa da Dynabook com ventilador duplo com controlo avançado para reduzir ainda mais o barulho da ventoinha. ■

Fidelidade elege serviços de Crowd Testing

Com a necessidade acelerada de transformar todos os negócios em negócios digitais, a implementação de soluções de Crowd Testing tem tido uma enorme receptividade no mercado.

por Diana Ribeiro Santos



A Fidelidade tinha como principal objetivo testar a app Fidelity Drive através de grupos alargados de utilizadores reais para melhorar continuamente os serviços prestados, a qualidade técnica, performance e o nível de experiência. Aliando telemática e *gamification*, a aplicação dá a conhecer aos condutores a forma como conduzem e recompensa os bons hábitos.

A SOLUÇÃO

Atendendo às necessidades dos clientes da Fidelidade, a empresa procurou a solução que fosse o mais possível isenta de constrangimentos. A complexidade da aplicação, devido aos vários componentes que utiliza, revelou a necessidade de utilização do serviço de Crowd Testing.

Na escolha desta solução da InnoTech foi tida em conta que este tipo de serviço possibilita explorar os diferentes softwares, de forma controlada, por grupos alargados de utilizadores que validam a sua utilização em diferentes dispositivos, sistemas operativos e respetivas versões. “A complexidade técnica da aplicação Fidelity Drive, devido às várias integrações e componentes, foi o mote perfeito para

avancarmos pela primeira vez para um serviço de Crowd Testing. Decididos a fazer este caminho, a InnoTech apresentou-se como a melhor opção, essencialmente pela disponibilidade e vontade em dar uma resposta adequada ao que pretendíamos. Revemos na InnoTech um Parceiro empenhado no sucesso da app Fidelity Drive”, explica Marcelo Abreu Sousa, Responsável de Parcerias e Ecossistemas da Fidelidade.

Esta solução adequa-se a ambientes de negócio B2C. A destacar-se entre as várias vantagens está o facto de que quando se aposta no Crowd Testing as oportunidades de encontrar *bugs* e erros nos produtos são maximizadas, tendo em conta a grande base de *testers*, os quais se forem especializados nos próprios testes, serão capazes de encontrar mais *bugs* do que se fossem próprios criadores a realizá-los.

Quando questionado sobre as oportunidades que traz à InnoTech ter esta solução do Clariter Group no seu portfólio, José Padre Eterno, CEO e Fundador da InnoTech, afirma que “foi sempre claro que a estratégia da InnoTech era, e é, posicionar-se como um Parceiro de negócios com uma grande amplitude de serviços de Consultoria de IT. Algo, claro, que tem de ser construído de forma

estruturada, conquistando a confiança do mercado”.

OS RESULTADOS

Qualquer organização que interaja com os seus clientes utilizando ativos digitais, tais como portais web e aplicações móveis, está limitada na validação de qualidade que consegue oferecer. Naturalmente, alguns problemas acabam por passar para produção, resultando em queixas de clientes após serem encontrados. Nessa fase, já há um dano de reputação e imagem que se torna necessário recuperar, e, possivelmente, uma perda de clientes por insatisfação com o serviço.

“Este projeto em particular é muito importante, pois vem reforçar a aposta certa que a InnoTech, ainda com menos de dois anos de atividade, tem vindo a fazer para disponibilizar serviços de excelência e diferenciadores no panorama tecnológico”, acrescenta José Padre Eterno.

Na perspetiva de Pedro Brandão, Country Manager do Clariter Group, com a metodologia agora implementada, torna-se possível cobrir a fase de validação recorrendo à participação de clientes reais pré-selecionados, que vão replicar as condições do mundo real ainda em ambiente de testes e encontrar as potenciais falhas, enquanto ao mesmo tempo, contribuem com sugestões de melhoria, tornando o processo totalmente inclusivo e centrado no cliente e no ser humano, evitando assim impactos na reputação da marca, reduzindo a perda de clientes, e exponenciando a sua satisfação.

Assim, esta solução permite dar uma extensão muito maior de validação num curto espaço de tempo, reduzindo os riscos de lançar para produção algo que não foi verificado nas mesmas condições em que realmente irá ser usado. ■

RESUMO

- A Fidelity sentiu a necessidade de criar uma plataforma para melhorar os serviços prestados através de uma solução de Crowd Testing;
- A InnoTech foi o Parceiro escolhido para a implementação da app Fidelity Drive;
- É agora possível cobrir a fase de validação recorrendo à participação de clientes reais pré-selecionados.

REALIDADE ASSISTIDA E FOCO NA INOVAÇÃO EM DESTAQUE NO KICK-OFF DE 2022 DA DYNABOOK

A Dynabook fez o seu kick-off de 2022, em pleno Terreiro do Paço, na velha Lisboa pombalina

O evento, que marcou o regresso ao formato presencial, na Pousada de Lisboa, arrancou com as boas-vindas da Diretora-Geral da Dynabook Ibéria, Maite Ramos: “a marca Dynabook tem vindo a consolidar-se em Portugal” e “termos oportunidade de dar a conhecer de perto as nossas soluções é fundamental para reiterar junto dos que nos acompanham o compromisso da Dynabook para com a computação móvel e o mercado português”.

Com a sala repleta de clientes e Parceiros, Carlos Cunha, Sales Director da Dynabook Portugal, prosseguiu com uma apresentação geral da cultura, das mais recentes soluções empresariais da empresa e da sua visão para o futuro da computação móvel com soluções desenvolvidas no sentido de acompanhar os profissionais com as funcionalidades de que precisa para responder à exigência do trabalho diário atual.



Ressalvou o aumento de 150% das vendas nos últimos 18 meses, das quais 25% foram concentradas no Top Parceiros Dynabook. Mais, afirmou que, ao longo de 2021, fizeram uma renovação quase completa do portfólio (90%) e que triplicaram o número de clientes.

Carlos Cunha destaca a relevância e o foco que a Dynabook coloca no desenvolvimento de soluções, apesar do pilar da empresa ser, ainda, associado aos computadores portáteis, em parte pela sua herança. “Mais do que os portáteis, importa as soluções que estão a trazer

para o mercado, que podem, de facto, ser diferenciadoras para as necessidades das empresas atualmente”, menciona o Sales Director.

De destacar a solução Dynabook Mobile Secure Client, que, segundo Carlos Cunha, deverá ficar disponível para o mercado nacional ainda este ano. Em causa está uma solução de virtualização móvel, “para o trabalho seguro em qualquer lugar”, disponível na gama Tecra. “Adaptação tem sido o nosso grande mote. Hoje, podemos apresentar as soluções que melhor representam as necessidades do mercado e do atual profissional móvel quanto a mobilidade, inovação, desempenho e segurança”, afirma Carlos Cunha.

“O grande destaque está, claro, na solução de realidade assistida, pela forma como se distingue no mercado. Havia uma grande curiosidade quanto a esta solução, e para nós é uma forma de dar início ao futuro”, acrescenta. É de notar que a Dynabook possui, atualmente, soluções como a dynaEdge AR, de realidade assistida para trabalhadores *hands-on*, com *smart glasses*. A solução foi desenhada para ser uma plataforma que permite que soluções personalizadas sejam desenvolvidas de forma transversal a várias indústrias. Adicionalmente, o evento permitiu ainda um momento de experimentação dos diversos dispositivos Dynabook – gamas Portégé, Tecra e Satellite Pro – em exposição. ■

PORTUGAL PRINT, PACKAGING & LABELING: EVENTO DE REFERÊNCIA DO MERCADO DE IMPRESSÃO COMEMORA DEZ ANOS

O Portugal Print, Packaging & Labeling decorreu a 7,8 e 9 de abril, na FIL

Num pavilhão com dezenas de stands, testam-se as mais recentes tecnologias e serviços, disponíveis para as indústrias gráficas e de embalagem. Destaca-se o pano de fundo sonoro ocupado pelo som de múltiplas impressoras de grande escala em funcionamento, no decorrer das demonstrações feitas pelas empresas presentes.



O nome do evento ressoa nos ouvidos do mercado de impressão há dez anos, com uma primeira edição na Exponor, em 2012. A organização do evento afirma que, desde então, as edições do evento registaram um crescimento

de dois dígitos no número de expositores e visitantes. O IT Channel conversou com Paulo Carvalho, responsável pela área de negócio das soluções de impressão digital para a área de produção da Xerox. “O que trazemos de novo tem a ver com a capacidade de alimentação dos equipamentos de produção. Passamos a incluir um sistema de alimentação por vácuo que nos permite trabalhar com formatos mais extensos e com gramagens mais elevadas”.

Para além da tecnologia, “importa dar visibilidade ao software, que tem um papel muito importante na automatização a nível da pré-impressão, no desenvolvimento de portais, ou de aplicações para personalização”, conclui. ■

Acelerar e consciencializar para a mudança através da Tecnologia

Iniciamos o ano de 2022 com uma retrospectiva face a 2021, um ano incrivelmente complexo, marcado por uma pandemia que assombrou e limitou todo o nosso quotidiano e liberdade, com enorme impacto ao nível da nossa qualidade de vida.

Nesse sentido, colocámos alguma esperança de que 2022 seria um ano que nos traria estabilidade, e apesar de a situação pandémica estar finalmente a acalmar, rapidamente fomos assombrados por uma guerra, sem fim à vista e com enormes repercussões a nível mundial.

Refletindo ainda acerca de 2021 e em particular do mercado laboral, este foi um ano que marcou as empresas pelo seu enorme investimento em tecnologia, quer seja ao nível da segurança, quer seja pelas estratégias adotadas por inúmeras empresas que visaram a melhoria dos postos de trabalho dos colaboradores dada a imposição do teletrabalho colocada pelo governo. Deste modo e caminhando aos poucos para uma retoma à normalidade é importante analisar de que forma estas medidas foram importantes no ano de 2021 e de que forma podem ser implementadas para que 2022 seja um ano de recuperação e crescimento a nível global.

Como já mencionado, a aposta nas tecnologias durante a fase pandémica foi fundamental para que muitos postos de trabalho não fossem extintos e revelou-se es-

sencial quer seja na execução de tarefas como na eficácia com que as mesmas foram desempenhadas. Ferramentas relacionadas com segurança, automatização de processos, videocalls permitiram que uma grande parte dos colaboradores pudesse trabalhar a partir de casa de uma forma bastante eficaz, com ganhos visíveis para um número significativo de empresas.

Foram notórias as consequências que um ano pandémico como o de 2021 trouxe para as pessoas no geral com o desemprego a aumentar e para as empresas com muitas delas a fecharem portas, no entanto, há claramente uma área que escapa a esta realidade – a das Tecnologias. A procura por colaboradores neste setor tem nitidamente aumentado e é difícil não só reter o talento como fazer com que os colaboradores se sintam valorizados. Nesse sentido o investimento em tecnologia torna-se fundamental para ambos os lados. Atualmente, os candidatos são bastante exigentes, a procura pelos mesmos é gigante e por essa razão, qualquer fator diferenciador irá fazer a diferença no processo de escolha de integração numa determinada empresa.

Desta forma, e com a oferta a aumentar, os processos de recruta-

mento nesta área sofreram uma grande mudança. Se antes da pandemia era improvável pensar-se em fases de recrutamento totalmente remotas, atualmente, é praticamente impossível pensar num cenário em que isso não aconteça. Isto só foi possível, porque as empresas apostaram na vertente tecnológica, sendo importante apontar algumas medidas que permitiram não só acelerar a mudança como também a adaptação das empresas face a esta nova realidade, nomeadamente:

- Adoção do Teletrabalho na área das Tecnologias apresentou-se como um método de trabalho eficaz para os trabalhadores, com enormes ganhos ao nível da produtividade para colaboradores e empresas, contribuindo para que os mesmos se sintam mais felizes nos seus atuais postos de trabalho, o que leva a uma maior capacidade de reter talento por parte das empresas, visto acompanharem as tendências de mercado;
- Formações sobre Tecnologia com vista à consciencialização dos colaboradores relativamente às medidas a adotar que lhes permitiu trabalhar com maior segurança, comodidade e de forma mais eficaz;
- Processos de recrutamento e integração de colaboradores de forma virtual permitiu mostrar não só que as empresas se adaptaram a novos processos como pretendem adotá-los de forma consciente;
- Automação, Inteligência Artificial e *Machine Learning* permi-

tiram agilizar processos e procedimentos, possibilitando vantagem competitiva às empresas não só a nível de execução de tarefas como também nos processos de recrutamento;

- Empresas partilharem a estratégia do grupo face às Tecnologias e às medidas implementadas trouxe confiança por parte dos colaboradores e permitiu atentar que a empresa está a acompanhar as novas tendências, dando-lhes uma boa visibilidade.

Deste modo, e em linha com as estratégias e medidas adotadas durante a pandemia, a aposta por parte das empresas na Tecnologia permitirá não só automatizar e acelerar processos, proporcionando enormes ganhos quer seja em termos de produtividade quer seja ao nível de execução de tarefas, contribuindo para que os processos sejam efetivamente mais ágeis. Este investimento irá não só possibilitar que as empresas acompanhem as tendências de mercado e se tornem numa empresa de referência, como também permitirá reter o talento, que nos dias-de-hoje é crucial nesta área. ■



por Ana Oliveira,
Consultant, Michael Page

Ainda podemos utilizar o Google Analytics?

These cookies are made for trackin'

And that's just what they'll do

One of these days these cookies are gonna track all over you



Depois de, em dezembro de 2021, a autoridade de proteção de dados austríaca ter concluído que a utilização do Google Analytics é ilegal, em fevereiro deste ano a autoridade de proteção de dados francesa chegou à mesma conclusão. Em janeiro deste ano, a Autoridade Europeia para a Supervisão de Dados admoestou o Parlamento Europeu devido à utilização daquela ferramenta. O que se passa, afinal, com o Google Analytics?

De uma forma simplista, o Google Analytics é uma ferramenta de monitorização utilizada para analisar o tráfego de um site. Por via de um identificador único atribuído a cada visitante do site, são recolhidos dados pessoais que permitem criar um extenso perfil de utilizador e que são armazenados pela Google nos seus servidores fora do Espaço Económico Europeu (EEE), em países que não oferecem um nível de pro-

teção adequada, como é o caso dos EUA, cuja lei permite o acesso dos serviços de informação norte-americanos aos dados, pondo em causa a proteção dos dados pessoais dos visitantes europeus dos sites.

Ora, de acordo com o RGPD, a transferência de dados pessoais para países fora do EEE que não ofereçam um nível adequado de proteção de dados só é permitida se for implementada uma das garantias apropriadas elencadas pelo RGPD. A este propósito, até julho de 2020 vigorou o EU-US Privacy Shield, que foi declarado inválido pelo Tribunal de Justiça da União Europeia (caso Schrems II), por considerar que aquele mecanismo de transferência de dados para os EUA não cumpria o nível de proteção exigido nos termos da legislação europeia. Assim, sobraram, por enquanto, as cláusulas contratuais-tipo (CCT) aprovadas pela Comissão Europeia como mecanismo adequado para transferências recorrentes de dados pessoais para os EUA.

Foi, aliás, à luz da versão de 2010 destas CCT que as autoridades austríaca e francesa analisaram a utilização do Google Analytics, tendo concluído pela sua ilegalidade, pois as medidas contratuais, organizacionais e técnicas adicionais implementadas pela Google enquanto destinatária dos dados não impedem ou reduzem eficazmente o acesso aos dados pelos serviços de informação norte-americanos. Uma vez que, em 2021, a Comissão Europeia aprovou novas CCT, alinhadas com a decisão Schrems II, lamenta-se que aquelas autoridades de controlo não tenham aproveitado a oportunidade para analisar a utilização do Google Analytics à luz das novas CCT. Em qualquer caso, as novas CCT também não são suficientes só por si para garantir a legalidade das transferências internacionais de dados, sendo necessário realizar uma análise, caso a caso, do nível de proteção no país destinatário e das medidas adicionais implementadas pelo destinatário dos dados, por exemplo através da nossa ferramenta de avaliação do risco das transferências.

Procurando minimizar o impacto negativo na utilização do Google Analytics, recentemente a Google anunciou a sua aposta no Google Analytics 4 (GA4), que, ao contrário do atual Universal Analytics, é muito menos dependente de cookies e permitirá minimizar os dados pessoais transferidos, uma vez que, por defeito, não guarda endereços de IP. Infelizmente, as decisões das autoridades de controlo austríaca e

francesa não fornecem informação “prática” sobre a suficiência necessária das medidas adicionais implementadas pelos prestadores de serviços cloud, pelo que resta saber se o GA4 bastará para acalmar as preocupações daquelas autoridades.

Aguarda-se, também, com expectativa o desenrolar das negociações entre a UE e os EUA sobre um novo Privacy Shield 2.0 que confira uma maior certeza de legalidade às transferências de dados pessoais para os EUA, na medida em que – e essa é a única certeza possível por agora – na realidade atual tais transferências não vão deixar de ocorrer ou sequer abrandar.

Por cá, embora ainda não se tenha pronunciado oficialmente sobre o tema, a CNPD emitiu em junho de 2021 uma nota informativa dando conta que está a analisar a utilização de cookies pelas entidades públicas e a preparar diretrizes sobre o tema dos cookies, esperando-se desenvolvimentos no curto prazo. Até lá, devem as empresas que utilizam o Google Analytics avaliar a forma como o usam e realizar uma análise de risco da transferência de dados, tendo presente que, embora as decisões das autoridades austríaca e francesa não tenham impacto direto na utilização do Google Analytics em Portugal, a tendência europeia não será de ignorar. ■



por **Vanessa Patrocínio**,
Associada Sénior da DLA Piper ABBC

Proibida a Entrada a Pessoas Não Autorizadas



por **José Correia**,
Diretor de Produto da Samsung Iberia



Quantas vezes demos de caras com a sinalética de proibida a entrada a pessoas não autorizadas? Crescemos e aprendemos que não devemos atravessar este símbolo presente em todo o tipo de entidades, edifícios ou serviços que, através desta forma visual, procuram manter a segurança dos seus espaços. Mas quando o intruso surge de forma digital e à distância, a mesma deixa de funcionar. Com a proliferação dos chamados modelos híbridos de trabalho, acresce a necessidade de assegurarmos, em qualquer que seja o ambiente em que estejamos inseridos e durante 24/7, a segurança e o controlo dos acessos aos nossos dados. A tarefa não parece simples, e não é, mas enquanto “agentes de mudança” temos o dever de continuar a melhorar os nossos sistemas de segurança, garantindo aos nossos utilizadores uma proteção robusta a nível do hardware e também do software dos seus dispositivos móveis.

A mobilidade é hoje uma realidade à qual nenhuma empresa pode fugir. É uma tendência que apenas veio a ser acelerada de forma crítica pela pandemia. Cada vez mais, os colaboradores das empresas estão menos protegidos pelos sistemas de segurança “on-premises” que garantem ambientes de trabalho muito mais seguros dentro do escritório. Hoje em dia, as casas e os cafés transformaram-se em novos escritórios, e isso está a revolucionar a forma como as empresas encaram a segurança dos seus sistemas. As vulnerabilidades e as probabilidades de intrusão foram multiplicadas pelo número de colaboradores que as empresas têm a trabalhar remotamente. Nesta nova era do trabalho remoto, Tablets e Smartphones são uma ferramenta de trabalho indispensável, mas também numa apetecível porta de entrada para os frequentes ciberataques que segundo dados recentes aumentaram 81% em 2021. Se estamos cada vez mais expostos a possíveis ataques, então a pergunta que se coloca é se enquanto utilizadores fazemos tudo para nos proteger e para salvar as nossas organizações?

É fundamental um maior cuidado com os emails e mensagens que recebemos e manter os nossos dispositivos, sejam eles profissionais ou pessoais, corretamente atualizados. Temos de estar conscientes de que a chamada cibersegurança começa na palma da nossa mão e na ponta dos nossos dedos, por tudo isto torna-se urgente mostrar, independentemente da idade ou nível de literacia digital, que cada clique em falso pode ser a oportunidade perfeita para uma fraude ou um ataque de grandes dimensões. Sem dúvida que uma das principais ilações que podemos retirar dos tempos conturbados que vivemos, é que à medida que a tecnologia avança, mais frequentes, mais criativas e mais diversificadas serão as tentativas de acessos não autorizados aos nossos dados.

Urge colocar a própria tecnologia a funcionar contra as mais recentes e maliciosas estratégias digitais, um desafio não só para as grandes tecnológicas e empresas a nível mundial, na produção e implementação de sistemas de segurança cada vez mais fortes, mas também uma chamada de atenção para cada utilizador que dia-a-dia produz uma quantidade inimaginável de informações críticas sem sequer se dar conta. Os avisos são constantes e todos sabemos os perigos que corremos na partilha de informação sensível, mas não temos um sinal visual de “Atenção Perigo” e acabamos sempre por cometer os mesmos erros, e é nesse momento que salta à vista a importância de estarmos salvaguardados por aquilo que os nossos equipamentos nos conseguem oferecer ao nível da segurança, mesmo que essa proteção nos passe completamente ao lado em termos técnicos.

Desenvolver tecnologia com propósito, e com a garantia de oferecer ao consumidor o máximo nível de segurança e qualidade é o caminho que deve ser percorrido. Este é um garante para que todos os utilizadores possam tirar o máximo partido dos seus dispositivos com toda a segurança associada. ■



A Isto chama-se Inflação !

A pressão inflacionária já estava ligada ao Canal na medida em que a escassez de componentes, os constrangimentos na cadeia de fornecimento e a alta procura por produtos de tecnologia já conspiravam para aumentar os preços.

Pode-se dizer que a inflação chegou ao Canal, meses antes de chegar ao carrinho de supermercado do consumidor. A guerra foi o acelerador não antecipável na variável energia, para levar a inflação perigosamente pertos dos dois dígitos.

Esse é o nível do botão de pânico!

Fabricantes e Parceiros estão algo silenciosos sobre o impacto que a inflação e os aumentos de preços estão a ter nas vendas indiretas. Como vários fabricantes relataram, a necessidade e a procura dos clientes são suficientemente altas para manter o *sales pipe*. Tome-se, por exemplo, a Dell, que acaba de fechar o seu ano fiscal em nível recorde de volume de vendas.

No entanto, a compreensão e a necessidade dos clientes irão apenas até certo ponto. Alguns fabricantes estão a ver os clientes a comprarem alternativas de baixa qualidade para satisfazer as suas necessidades imediatas.

Além disso, os aumentos de preços não se traduzem, necessariamente, em resultado líquido. Alguns fabricantes veem que a maioria das suas vendas de Canal

passam por preços especiais, com descontos acima do habitualmente praticado. Para os clientes, é uma questão de manter os custos. Para parceiros, trata-se de preservar margens.

Mesmo sem pressão inflacionária sobre os preços, muitos fabricantes têm apostado no corte de custos de produção no *entry-level*. Um velho truque para manter as margens e construir *market share* é tirar o custo da produção de produtos, trocando componentes por alternativas mais baratas. Os fabricantes dizem que há pouco espaço para cortes de componentes e que os aumentos de custos anulam as poucas oportunidades.

Com base nas previsões dos economistas, acreditamos que a inflação continuará a pressionar os fabricantes e o Canal pelos próximos 18 meses. As pressões de inflação aumentarão o atrito entre fabricantes e Parceiros, cada um tentando manter a sua receita e margens no meio de uma procura variável dos clientes por produtos e serviços. O resultado será uma necessidade crescente de ajustar as estratégias e Programas do Canal para compensar as tensões, possíveis retrações no desempenho do Canal e a adoção de novas estratégias para o mercado. ■

por **Jorge Bento**



Portabilidade digital

ANCHOR

Sim, muitos de nós mantemos decerto o mesmo número de telefone há anos, ainda que mudando entretanto, possivelmente muitas vezes, de operador móvel. É esta a maravilha – ou o seu aspeto prático – das regulamentações que facilitam a portabilidade entre operadores. E, ao contrário do que se passava há uns anos, é agora possível enviar uma mensagem curta entre clientes de operadores distintos, sem que isso obrigue a custos associados (dependendo do plano tarifário, é certo, mas normalmente é característica oferecida nos planos base dos operadores).

Experimente-se, contudo, tentar enviar uma mensagem de iMessage para WhatsApp. Não será tarefa fácil. Não o é, aliás, entre quaisquer das plataformas atuais de messaging. Fácil é, contudo, perceber que esta é uma nova forma de “lock-in”, e que os clientes finais não protestam com mais veemência porque não incorrem em custos tão significativos diretamente como acontecia anteriormente com as mensagens curtas nos operadores móveis. Não se trata de custos diretos – são antes indiretos, mas ainda assim significativos porque é, muitas vezes, necessário manter contas em várias redes precisamente para termos conexão com contactos em diversas plataformas. É este estado de coisas que a Comissão

Europeia e o Parlamento Europeu pretendem alterar com o agora aprovado Digital Markets Act.

O Digital Markets Act obriga os grandes fornecedores (e existem determinações claras para o que significa grandes fornecedores) a darem o acesso às respetivas plataformas a aplicações de terceiros.

Isto é, com a implementação do Digital Markets Act, será inteiramente possível que comecem a surgir clientes de terceiras partes para o WhatsApp, por exemplo. É provável que os fornecedores das plataformas originais se mantenham irredutíveis na abertura das interfaces de programação de aplicações. Não seria inédito que assim se acontecesse e é natural que a Comissão tenha de vir a seguir a sua habitual via judicial para resolver, ou derimir, tais desacordos. Nada de novo, aí. Mas este é um passo de gigante numa nova ordem tecnológica, a busca constante da interoperabilidade versus a propensão dos operadores para fechar as plataformas. Se o passado e batalhas anteriores servem de exemplo, os fornecedores podem protestar e arrastar os pés na implementação mas a última e decisiva palavra caberá à Comissão Europeia, neste caso, ao contrário de tantos outros, unida numa frente coesa. ■

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: Egídio Santos

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: Daniela Botelho
(+351) 912 971 161 | daniela.botelho@medianext.pt

Colaboraram nesta edição:

Ana Oliveira, José Correia, Vanessa Patrocínio

itchannel

Nesta edição de março, a identidade gráfica do logotipo IT Channel foi excepcionalmente alterada em solidariedade com o povo ucraniano.

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 510 531 806, empresa jornalística registada na ERC n.º 224011. Proprietários com mais de 9% 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: 2 148 exp. (média 2020) - AUDITADO

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

Periodicidade: mensal (10 edições ano)

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

ocepi ASSOCIAÇÃO DE ECONOMIA DIGITAL Membro da ACEPI Associação da Economia Digital

apct ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA PARA O CONTROLO DE TIPOGRAFIA 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

MICROSOFT OFERECE VOUCHERS PARA CERTIFICAÇÕES E EXAMES PARA PARCEIROS



A Microsoft lançou as Microsoft Cloud Weeks, um conjunto de sessões de formação dirigidas a profissionais de vendas de Parceiros da tecnológica. As próximas três iniciativas irão, ainda, disponibilizar vouchers gratuitos para exames de certificação para os Parceiros Microsoft, nas áreas de solução de Business Applications, Azure e Segurança. Os interessados poderão desenvolver as suas competências técnicas e de vendas através de um conjunto de formações, laboratórios práticos *on-demand* e perguntas e respostas com especialistas certificados pela Microsoft.

02

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA PORTUGUESA INVESTIU 717 MILHÕES DE EUROS NAS TIC EM 2021



Numa análise ao destino dos investimentos públicos nas TIC em Portugal em 2021, a TendersTool, plataforma online de análise e consultoria que informa e aconselha empresas tecnológicas na sua relação com Organismos e Organizações da Administração Pública, concluiu que foram investidos 717,46 milhões de euros no setor tecnológico. Destacam-se os investimentos feitos pela Secretaria-Geral do Ministério da Educação e Ciência, responsável por metade do valor entre julho e setembro. A Administração Central realizou 70% dos investimentos, correspondente a mais de 500 milhões de euros.

03

QUALYS LANÇA SOLUÇÃO DE DETEÇÃO CONTEXTUAL DE AMEAÇAS DA INDÚSTRIA



A Qualys anunciou o lançamento do Qualys Context XDR, que diz ser o primeiro XDR contextual da indústria. Baseada na plataforma cloud altamente escalável da Qualys, a nova solução combina um grande inventário de ativos e contexto de vulnerabilidades, telemetria de rede e de *endpoint* através de sensores próprios, inteligência de ameaças de elevada qualidade e dados de registos de terceiros. Tudo isto permite identificar as ameaças rapidamente e reduzir o desgaste gerado pelo excesso de alertas de segurança. O Qualys Context XDR proporciona o contexto de segurança de que as equipas de operações precisam para eliminar falsos positivos.

04

INSPIRING SOLUTIONS TRAZ NOVA TECNOLOGIA COLABORATIVA PARA PORTUGAL



A Inspiring Solutions anunciou uma Parceria com a Surfly, uma multinacional holandesa fabricante da tecnologia colaborativa de cobrowsing. De acordo com a empresa portuguesa, entre as vantagens mais importantes desta tecnologia, destacam-se a capacidade de personalizar o serviço de apoio ao cliente à distância, reforçar a relação de confiança com as empresas e instituições e diminuir tempos de espera. A tecnologia de cobrowsing da Surfly garante uma experiência colaborativa única entre as organizações e os clientes, sem necessidade de o cliente instalar qualquer aplicação.

05

V-VALLEY INCORPORA BITDEFENDER NO SEU PORTFÓLIO



A V-Valley anunciou que vai distribuir os produtos e serviços de cibersegurança da Bitdefender, para deteção, proteção e resposta a ameaças, com uma ampla gama de soluções para o mercado empresarial. Os Parceiros da V-Valley poderão aceder à tecnologia da Bitdefender para a eliminação de ameaças, proteção da privacidade e dados e resiliência informática. Com esta Parceria, a V-Valley conquista maior versatilidade no seu portfólio de soluções de segurança e reforça o papel de fornecedor de valor na área. Esta aliança enquadra-se numa estratégia que pretende responder a qualquer necessidade tecnológica em cibersegurança. ■

Ingecom

Cibersegurança 2022

📅 28 Abril das 9:00H às 18:00H.

📍 Onrya Quinta da Marinha Hotel no Lake House

A Ingecom convida-o para mais um evento dedicado ao tema da Cibersegurança, desta feita numa dinâmica renovada – em modo “Speed Dating” - e com uma mensagem atualizada à realidade que 2022 nos trouxe.

Ingecom

registo web

Secção de eventos
www.ingecom.net/pt

visibility

segmentation

intelligence

darkweb

orchestration

zero trust

risk management

allot
See. Control. Secure.

Bitdefender

Delinea

Forcepoint

<) FORESCOUT

Guardicore

HPR

KELA

netwrix

RAPID7

sealpath

THREATQUOTIENT

yubico

CPCDi



Entre no jogo e usufrua do desempenho de
PCS Di com o
Processador Intel® Core™ de 12ª Geração

Performance
Estabilidade
Potência



OS GAMERS PEDEM. O CORE i7 FAZ.

Processador Intel® Core™ i7-12700 de 12ª geração
Socket LGA1700
DDR4 32GB 3200MHz Fury Beast RGB
Gráfica NVIDIA® GeForce RTX™ 3070 8GB GDDR6
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.



intel.
partner
Titanium

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.