

TEM A PALAVRA redhat.com



Ana Rocha de Oliveira,
Red Hat

16

EM FOCO 54



Computer Vision
Muito para além do CCTV

REPORTAGEM



IFA 2022

62

Série Z90Q

- Peso até 1,35kg
- Processador de 12ª Geração
- Bateria até 20.5h
- Inteligência Artificial




ELEITO PRODUTO DO ANO 2022
INNOVATION PRIZES FOR CONSUMERS

ECRÃ XXL 16:10

intel evo evo

Plataforma Intel® Evo™



Novo LG gram¹⁷
Leve. Poderoso.
Inteligente.



OFERTA
RATO ERGONÓMICO
VERTICAL LIFT



logitech

Até 16 de outubro de 2022.
Saiba mais em www.lg.com/pt

IT de elevada performance a baixo custo

Fujitsu 2 node Microsoft HCI bundle

FUJITSU

Se o seu negócio sente na pele os desafios relacionados com constrangimentos de orçamento, espaço e recursos, entre eles a falta de uma equipa de suporte IT; o bundle de 2 nós Microsoft Azure Stack HCI da Fujitsu tem para lhe oferecer uma solução de custo eficiente baseado em servidores numa torre mono-socket, sem sistemas de armazenamento e switches LAN.



Poupe nos custos relacionados com equipamentos:

Economize até 70% em hardware, até 50% nas infra-estruturas de data center e, por fim, poupe até menos 85% em potência quando comparado com as infra-estruturas convergidas tradicionais.



Usufrua do alto desempenho do dispositivo

Com servidores Fujitsu PRIMERGY x86 de alto desempenho e baixo consumo de energia



Risco de implementação mitigado

Com uma solução HCI incluindo apenas componentes certificados pela Microsoft, validados e pré-configurados pela Fujitsu.



Proteja o seu negócio

Reduza o tempo de inatividade com o Windows Server que lhe permite aumentar, ainda, a disponibilidade dos recursos de computação e de armazenamento.



Facilidade de operação

Garanta uma gestão unificada com o Windows Admin Center - a nova ferramenta de gestão integrada.



Manutenção simplificada

Obtenha suporte do início ao fim com um único ponto de contacto para todos os componentes de hardware e software.



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

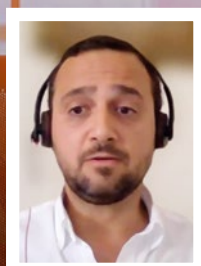


business.center@ts.fujitsu.com

800 10 40 40

ESPECIAL MOBILIDADE

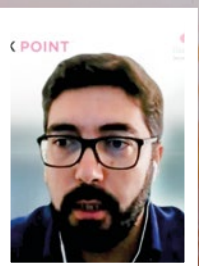
O PRESENTE E O FUTURO DA MOBILIDADE



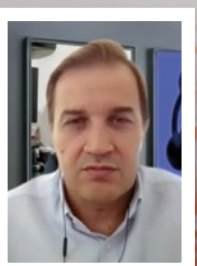
ALE



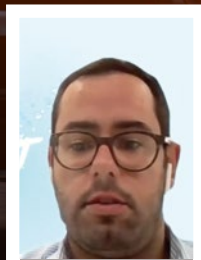
CATO NETWORKS



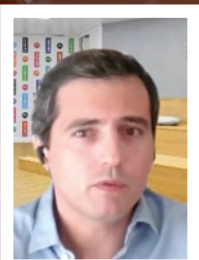
CHECK POINT



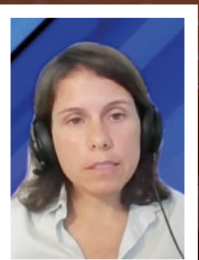
HP



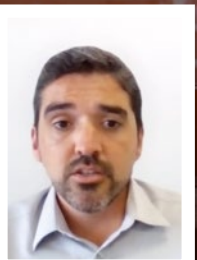
KONICA MINOLTA



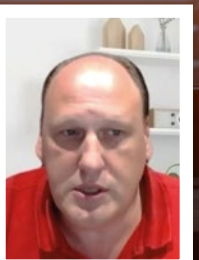
LENOVO



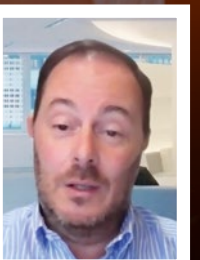
SOPHOS



TARGUS



WATCHGUARD



XEROX

SCHNEIDER ELECTRIC NOMEIA NOVO DISTRIBUTION CHANNEL MANAGER DE PORTUGAL



Protagonistas A Schneider Electric anunciou Sérgio Fonseca como o novo Distribution Channel Manager de Portugal. Nas suas novas funções, vai acompanhar a transformação da área da distribuição, com foco acentuado na digitalização do Canal, no desenvolvimento de novos modelos comerciais e na gestão de talento. Formado em Engenharia Eletrotécnica e de Computadores no Instituto Superior Técnico, Sérgio Fonseca iniciou o seu percurso profissional na Siemens, em 2010.

ORACLE ELEGE NOVO COUNTRY MANAGER PARA PORTUGAL



Protagonistas A Oracle nomeou Rodrigo Vasques Jorge como Country Leader da marca para Portugal. Com um percurso profissional de mais de duas décadas no setor da tecnologia, o responsável pelo mercado português já tinha liderado uma equipa de vendas da Oracle como Senior Sales Manager, e, mais recentemente, assumido a função de Technology Country Leader, em 2019.

SAGE TEM NOVO DIRETOR- GERAL PARA A IBÉRIA



Protagonistas A Sage nomeou José Luis Martín Zabala como novo diretor geral para Espanha e Portugal. Ao que o IT Channel apurou, Josep María Raventós, Country Manager da Sage em Portugal, irá manter-se no cargo. José Luis Martín Zabala ocupou cargos em várias empresas, nomeadamente a SAP, Lexmark, Symantec e Panda Software. O executivo entrou na Sage em 2016, na altura como VP de Vendas Indireta.

CANON ANUNCIA NOVO DIRETOR DE VENDAS DE IMAGE & VIDEO SOLUTIONS PARA A IBÉRIA



Protagonistas A Canon anunciou a nomeação de Miguel Campos para o cargo de Diretor de Vendas de Image & Video Solutions para Portugal e Espanha, posição na qual será responsável por desenvolver a atividade comercial das áreas de fotografia e soluções de vídeo. Nas suas novas funções, irá reportar a Juan Felipe Obreo, também ele recém-nomeado Country Director de ITCG para a Ibéria.

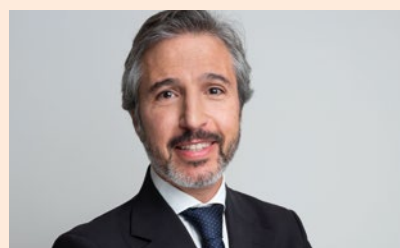
CLARANET PORTUGAL NOMEIA NOVO CLOUD DIRECTOR

Protagonistas Pedro Teixeira foi nomeado Cloud Director



da Claranet em Portugal, na sequência da estratégia da empresa em reforçar a aposta na área de cloud como abordagem transversal às várias áreas das TI em que opera – sobretudo ao nível de Cloud Strategy, Cloud Migrations, FinOps, GreenOps, Data e Cloud Native Applications. Com mais de 20 anos de experiência em desenvolvimento de negócios de TI, Pedro Teixeira tem pautado o seu trabalho pela participação em projetos na área da cloud, que ajudam a gerir, otimizar custos e agilizar o *time-to-market* nas organizações.

VINCI ENERGIES PORTUGAL NOMEIA NOVO CFO



Protagonistas A Vinci Energies Portugal anunciou a nomeação de Nuno Caldeirinha como o novo Chief Financial Officer. Nuno Caldeirinha, até agora Chief Financial Officer da Axians em Portugal, marca tecnológica da Vinci Energies, assume a liderança da área financeira da Vinci Energies em Portugal – da qual fazem parte as marcas Actemium, Axians, Omexom, Vinci Facilities, Sotécnica e Longo Plano – um projeto empresarial em acelerado desenvolvimento, nas áreas da transição energética e da transformação digital, com um volume de negócios de 186 milhões de euros e 1.858 colaboradores em 2021.

BI4ALL ANUNCIA LÍDER DA EXPANSÃO COMERCIAL



Protagonistas Após ter anunciado a intenção de abertura da primeira sucursal internacional na Suíça, a BI4All comunicou a contratação de Nuno Barboza, antigo Senior Vice President, Strategy & Deployment, Technology Group da Johnson & Johnson, que irá assumir a liderança da expansão comercial prevista para os próximos anos. Com mais de 25 anos de experiência em cargos de liderança e estratégia de IT, Nuno Barboza irá assumir a responsabilidade da expansão comercial e crescimento da BI4All, numa fase em que a empresa está a apostar fortemente a nível internacional.

COMMVAULT ANUNCIA NOVO VP INTERNACIONAL DE SALES ENGINEERING



Protagonistas A Commvault anunciou a nomeação de César Cid de Rivera como VP de Engenharia de Vendas International, com o objetivo de continuar a reforçar o *go-to-market* da empresa e o trabalho crítico das equipas de serviços. Cid de Rivera conta com 25 anos de experiência na indústria de software, incluindo um período significativo na Commvault, onde trabalhou de 2013 a 2017, liderando a Organização de Serviços Técnicos para a EMEA do Sul. ■

JUNTOS TRABALHAMOS NA SOLUÇÃO CERTA PARA SI!

Lenovo



SOLUÇÕES ABRANGENTES PARA NECESSIDADES DIFERENTES

LEITOR DO IT CHANNEL VENCE IMPRESSORA CANON: “UM EQUIPAMENTO QUE ME ACOMPANHARÁ NESTA FASE DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL”

Passatempo desenvolvido pelo IT Channel em conjunto com a Canon oferece impressora de última geração GX6050, no valor de 520 euros, a Sérgio Lima

Fruto da sua participação num estudo desenvolvido pela Canon em conjunto com o IT Channel, o leitor Sérgio Lima foi o grande vencedor da impressora GX6050. O estudo, que visava compreender os desafios, os princípios e os valores mais importantes para os leitores no mercado da impressão, continha um passatempo para a elaboração de uma frase relacionada com o setor. Por considerar que a frase do leitor – “com serviço de excelência, valorizamos a sua impressão” – foi a mais criativa e eficaz, a Canon ofereceu a impressora de última geração, no valor de 520 euros, ao vencedor.

Sérgio Lima, que trabalha em Service & Support na Uprint, afirma que “gostaria de



agradecer ao jornal IT Channel em conjunto com a Canon Portugal, por terem escolhido a minha frase como vencedor deste concurso. Pela ligação que tenho à marca, este prémio tem um

significado deveras especial e importante para mim. Trata-se de um equipamento excelente que certamente me acompanhará nesta fase de transformação digital, com o trabalho híbrido a ganhar cada vez mais peso no nosso dia a dia. Muito obrigado, mais uma vez”.

Com a pandemia e consequentes disrupções ao longo dos últimos anos, o mercado de impressão tem vindo a sofrer grandes alterações na forma como opera, fruto da crescente digitalização dos processos, da exigência de colocar os colaboradores em mobilidade e do redesenho dos espaços de trabalho. O estudo surge num momento em que mudaram os papéis da impressora e da multifunções e os drivers que orientam os líderes do setor e, com a necessidade de garantir a rentabilidade de quem trabalha no mercado de *office printing*, foi necessário encontrar novos modelos e soluções. O estudo permitiu, assim, perceber como o mercado se está a adaptar e a criar oportunidades de desafios. ■

DATABOX ASSINA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A HISENSE

Com este acordo, a Databox vai começar a distribuir os televisores e eletrodomésticos da Hisense em Portugal

ADatabox chegou a acordo com a Hisense para distribuir os produtos da empresa – nomeadamente televisores, eletrodomésticos e equipamentos de ar condicionado – no território português.

Com este acordo, a Databox vai disponibilizar diretamente aos seus Parceiros e revendedores os produtos da Hisense em Portugal. A Hisense procura desenvolver inovações que melhorem a vida das pessoas, tendo a tecnologia como ferramenta para criar produtos tecnologicamente mais avançados.

Após anos de desenvolvimento de produtos e trabalho constante na inovação, a Hisense tornou-se numa marca de referência pela qualidade



dos seus produtos. A sua missão concentra-se no desenvolvimento de inovações tecnológicas acessíveis a todos para melhorar a qualidade de vida.

A Hisense vem, assim, juntar-se a muitas outras marcas que já são comercializadas pela Databox, nomeadamente na área de dispositivos, cibersegurança, redes ou periféricos, entre outras categorias.

De acordo com o site da Databox, a distribuidora conta com mais de 165 fabricantes diferentes no seu portfólio que ajudam os Parceiros a entregar as melhores soluções para os seus clientes. ■

Serviços de Gestão da Impressão Partner MPS CPP

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

brother.pt



Plataforma de suporte gratuita.

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



Não necessita ter stock de consumíveis.

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



Maior liquidez.

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

INGRAM MICRO VAI DISTRIBUIR SOLUÇÕES DE *PRINTING* DA CANON EM PORTUGAL

A Ingram Micro anunciou que chegou a acordo com a Canon para distribuir os produtos de *printing* da fabricante no mercado português, nomeadamente no Canal B2B

A Canon e a Ingram Micro chegaram a acordo para a distribuição dos produtos *printing* da fabricante no mercado português, nomeadamente no Canal B2B, focando-se no vasto portfólio de produtos, assim como na oferta de serviços que trazem valor ao negócio de impressão.

Em comunicado, Luís Nunes, Vendor Manager Core Solutions da Ingram Micro em Portugal, mostrou-se “muito satisfeito por termos sido nomeados distribuidor da Canon para o mercado português e por podermos desenvolver a atividade em Portugal em conjunto com o fabricante. Esta Parceria insere-se na estratégia da Ingram Micro Portugal



em disponibilizar aos nossos Parceiros as melhores soluções das marcas de referência no mercado português”.

Miguel Campos, à data Sales Manager ITCG Sales da Canon Portugal, acrescenta que “esta Parceria com a Ingram Micro visa o alargamento e reforço da aposta no mercado B2B. Acreditamos e estamos certos de que o mercado beneficiará muito com a oferta de produtos e serviços que a Ingram Micro disponibiliza aos seus clientes”.

Deste modo, os Parceiros nacionais terão mais um distribuidor a fornecer os produtos de impressão da Canon e vem reforçar a posição da Ingram Micro em ajudar as empresas a compreender a tecnologia, através da disponibilização de uma gama completa e global de produtos de tecnologia e serviços para a cadeia de valor que permite que os seus Parceiros de negócio atuem com eficiência e sucesso. ■

MÁ EXPERIÊNCIA LEVA PARCEIROS A ABANDONAR FORNECEDOR

Se as Parcerias e relações são importantes, os Parceiros atuais tornaram-se muito mais exigentes com quem querem trabalhar



Um estudo da CompTIA veio comprovar a importância de uma boa relação entre os Parceiros de Canal e os fornecedores de tecnologia, assim

como da experiência vivida. Isto porque uma má experiência esteve na base para metade dos Parceiros ter abandonado um fornecedor. Mas se as Parcerias e relações são importantes, os Parceiros de atuais tornaram-se muito mais exigentes com quem querem trabalhar.

Entre os aspetos mais importantes está o suporte técnico: nove em cada dez Parceiros de Canal destacam a importância e a prioridade deste ponto. Já oito em dez dos inquiridos dão prioridade a uma comunicação eficaz com os fornecedores.

De acordo com Carolyn April, diretora sénior de análise da indústria na CompTIA, “os Parceiros de Canal gozam de uma seleção muito maior de fornecedores”, numa altura em que o mercado se expandiu. Esta nova visão e variedade da escolha “significa uma maior probabilidade de encontrar o melhor ajuste”, lembra Carolyn.

A importância da experiência leva a que 35%

das empresas de Canal digam que só trabalham com fornecedores que ofereçam uma experiência perfeita, embora 57% considere aceitar “pequenas deficiências”, mesmo quando geram receitas graças a um fornecedor.

O mercado em mudança está a fazer com que muitos Parceiros de Canal estejam a vender menos produtos ou serviços mais complexos. Quase 40% das empresas inquiridas revelaram que os fornecedores estão a reformular modelos de compensação perante as exigências da mudança.

Nove em cada dez Parceiros revelaram que o suporte técnico de um fornecedor é uma prioridade significativa para a empresa, uma realidade que surgiu com a migração do trabalho para a cloud e para os serviços. A comunicação é outro aspeto essencial para os Parceiros de Canal, com mais de oito em cada dez a identificarem a questão como uma “prioridade significativa” com os fornecedores. ■

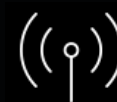
intel

Aumente o desempenho. Não o tamanho.

HP ZBook Firefly G9



Z hp



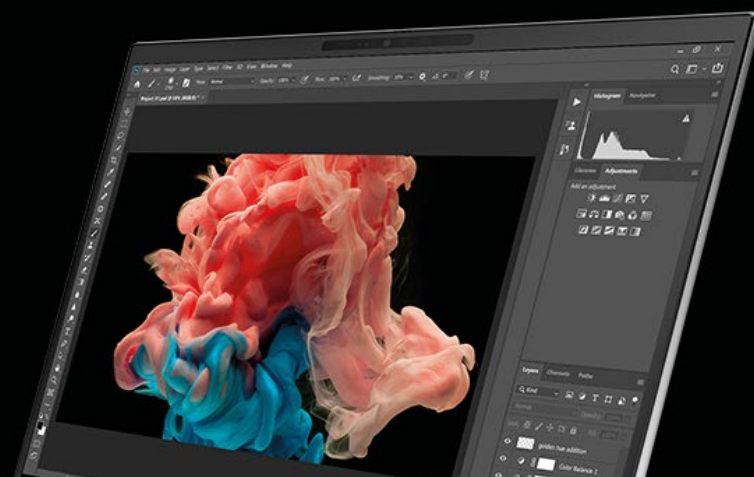
Ligue-se de praticamente qualquer lugar

O suporte opcional para tecnologia de banda larga sem fios até 5G ou Wi-Fi 6E, oferece uma ligação rápida e fiável em ambientes densos de redes sem fios.



Ecrã HP DreamColor

Mil milhões de cores no ecrã, cobertura DCI-P3 a 100%, capacidade HDR e taxa de atualização de 120Hz. A nossa tecnologia inovadora HP DreamColor permite-lhe ver e apreciar cores exatas.



É integrador, revendedor ou retalhista?

Consulte a jp.di Powered by ALSO em www.jpdi.pt

Mercado de PC recua mais de 15% no segundo trimestre de 2022

O mercado de PC tem vindo a descer. A inflação e os problemas na produção – assim como a onda de renovação do parque informático dos últimos dois anos – levaram a que o mercado diminuísse 18% só no segundo trimestre do ano

por Rui Damião



Depois de dois anos de crescimento, onde o PC teve um papel central na continuidade dos negócios durante a pandemia, o mercado está a diminuir. Segundo dados da Canalys, as vendas mundiais de PC e tablet através do Canal diminuíram 15%, muito por causa dos problemas de produção dos equipamentos na China.

De acordo com a mesma fonte, as vendas de *notebooks* recuaram 18,6% entre abril e junho de 2022 em comparação com o mesmo período de 2021, tendo sido vendidas 54,5 milhões de unidades. A razão apontada para a queda são as compras de educação que “permaneceram baixas em comparação com o mesmo trimestre do ano passado”.

QUEDA NA EUROPA

Na Europa Ocidental, e ainda segundo a Canalys, as vendas de *notebooks* e *desktops* através do Canal caíram 18% para 12,3 milhões de unidades em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os *notebooks* foram os mais atingidos, com as vendas a cair 26% ano a ano, para 9,5 milhões de unidades. Por outro lado, os *desktops* tiveram uma prestação muito melhor, crescendo 22% ano a ano, para 2,7 milhões de unidades no

segundo trimestre de 2022, à medida que o aumento da procura comercial manteve a categoria à tona. O mercado de tablets voltado para o consumidor foi duramente atingido, encolhendo 24% em relação ao ano passado, para 5,9 milhões de unidades.

A interrupção significativa da cadeia de valor foi, segundo a Canalys, o principal motivo da queda drástica do segundo trimestre, já que as principais regiões e cidades da China ficaram fechadas durante grande parte do trimestre. Os *lockdowns* por causa dos casos de COVID-19 prejudicaram as fábricas e os portos ao longo do corredor Pequim-Xangai. Embora a produção tenha começado a aumentar novamente no final de maio, essa recuperação não foi suficiente para compensar o mau início do trimestre.

Para esta queda, a Canalys ‘culpa’ a inflação e os problemas de produção, mas importa lembrar, também, que, nos últimos dois anos, os mercados em todo o mundo assistiram a uma renovação massiva dos parques informáticos, renovação essa que, em condições normais, não acontecerá nas mesmas proporções tão cedo.

FUTURO MENOS PROMISSOR

Segundo uma previsão da IDC, as vendas mundiais de PC e tablets vão diminuir durante

o ano de 2022 e 2023. Para o ano completo de 2022, a IDC prevê que as vendas de PC tradicional diminuam 12,8%, para 305,3 milhões de unidades, e as vendas de tablets recuem 6,8%, para 156,8 milhões de unidades.

É esperado, ainda, uma contração adicional em 2023, à medida que a procura por partes dos consumidores desacelera, a procura do lado da educação foi amplamente atendida nos últimos anos e a procura por parte das empresas foi adiada devido ao agravamento das condições macroeconómicas. O mercado combinado de PC e tablets deverá cair 2,6% em 2023 antes de retornar ao crescimento em 2024, indica a IDC.

DISRUPÇÕES NAS CADEIAS DE VALOR

Segundo o estudo “*From Disruption to Reinvention – The future of supply chains in Europe*” da Accenture, a disrupção da cadeia de abastecimento relacionada com a pandemia custou às economias da Zona Euro 112,7 mil milhões de euros em PIB perdido em 2021, de acordo com o estudo. Antes da guerra, a falta de fornecimento de materiais, falhas na logística e pressões inflacionárias já estavam a minar a recuperação económica na Europa, com o ressurgimento da procura e o acumular preventivo de bens a sobrecarregar as cadeias de abastecimento.

A invasão da Ucrânia pela Rússia agravou a situação. Por exemplo, espera-se que a falta de semicondutores, que deveria ter-se resolvido no segundo semestre de 2022, persista até 2023. Uma guerra prolongada pode levar a uma perda adicional do PIB de até 318 mil milhões de euros em 2022 e 602 mil milhões de euros em 2023, enquanto a inflação pode chegar a 7,8% em 2022, antes de cair em 2023. ■

RESUMO

- Mercado de PC na Europa Ocidental diminuiu 18%;
- Inflação e problemas na produção justificam a queda;
- Em todo o mundo, a queda nas vendas através do Canal foi na ordem dos 15%.

Porquê escolher consumíveis Lexmark originais?



Qualidade

Lexmark significa qualidade e fiabilidade em cada página impressa. Com o toner Unison™, irá obter uma qualidade de impressão consistente e excelente. Os documentos impressos com o toner Unison apresentam resultados excepcionais da primeira à última página devido à sua fórmula exclusiva.



Sustentabilidade

Todos os consumíveis da Lexmark são concebidos de acordo com os princípios da economia circular, e 100% dos consumíveis que recolhemos são reutilizados e reciclados.



A Lexmark utiliza etiquetas de segurança holográficas 3D nas embalagens da maior parte dos consumíveis para impressoras, para o ajudar a identificar os produtos Lexmark originais.

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



Grupo Primavera já faz parte da Cegid

Anunciada a intenção de compra no final de julho, a Cegid finalizou no mês de setembro a aquisição do Grupo Primavera, que agora terá o nome de Grupo Primavera, a Cegid Company

A Cegid anunciou a assinatura definitiva da aquisição do Grupo Primavera. A nova entidade vai dar origem a um líder ibérico e permitirá à Cegid acelerar o seu desenvolvimento internacional. Desde o dia 5 de setembro que o Grupo Primavera se tornou, oficialmente, no Grupo Primavera, a Cegid Company.

No dia 26 de julho, a Cegid anunciou a sua intenção de adquirir o Grupo Primavera e confirmou agora a finalização da compra. A nova entidade conta mais de 1.300 colaboradores, 700 Parceiros e um volume de negócios pró-forma na Península Ibérica que deverá alcançar os 150 milhões de euros este ano.

O Grupo Primavera disponibiliza uma vasta gama de soluções baseadas na cloud que englobam a gestão de faturação, contabilidade e software de planeamento de recursos empresariais (ERP), entre outras, destinados às pequenas e médias empresas de Portugal, Espanha e África, com forte utilização por profissionais de contabilidade. O grupo tecnológico conta com mais de 24 mil escritórios de contabilidade como clientes, que são um mercado histórico para a Cegid.

Na Península Ibérica, estas soluções juntam-se às já comercializadas pela Cegid para os profissionais de Retalho, Fiscalidade e Recursos Humanos, em particular com os produtos Cegid PeopleNet e Cegid Talentsoft.

ACELERAR O CRESCIMENTO

A fusão do Grupo Primavera com a Cegid permitirá acelerar o seu crescimento, especialmente a nível internacional, com sólidas perspetivas de desenvolvimento na América Latina, onde a Cegid tem uma forte presença, explica a empresa em comunicado



Santiago Solanas, até agora CEO do Grupo Primavera, será responsável por toda a região ibérica e América Latina e vai responder diretamente a Pascal Houillon, CEO da Cegid

“Agrada-nos muito ter concluído a aquisição do Grupo Primavera. Depois das aquisições da Meta4 em Espanha, em 2019, e mais recentemente, da VisualTime, a união ao Grupo Primavera confirma a Cegid como um dos principais fornecedores de soluções de gestão baseadas na cloud a nível mundial e reforça a sua posição de protagonista na Península Ibérica. Aproveitando a nossa posição de liderança em França na área de contabilidade, o Grupo Primavera permite-nos reforçar a nossa estratégia neste setor promissor noutros países e fortalecer a nossa forte presença na Europa”, refere Pascal Houillon, CEO da Cegid.

Santiago Solanas, a equipa da direção e os 800 colaboradores do Grupo Primavera integram a Cegid desde o dia 5 de setembro. Santiago Solanas responde diretamente a Pascal Houillon e é responsável por toda a região ibérica e América Latina.

“O Santiago é um líder muito experiente que conseguiu desenvolver e posicionar o Grupo Primavera como uma empresa de software líder em poucos anos. Irá certificar-se que todos os nossos clientes têm acompanhamento, independentemente do setor, e irá promover as nossas soluções úteis e inovadoras nestas duas regiões do mundo, que são fundamentais para o desenvolvimento contínuo da Cegid”, conclui Pascal Houillon.

ACORDO DE UNIÃO

Em julho deste ano, o Grupo Primavera e a Cegid, Cegid Meta4 em Portugal, anunciaram a celebração de um acordo de união. Segundo comunicado, a transação de ações procura criar um “poderoso fornecedor de software de gestão empresarial na Península Ibérica” e “acelerar a expansão internacional da Cegid, valorizando a empresa conjunta em cerca de 6,8 mil milhões de euros”.

Ao fechar o acordo, a Silver Lake vai continuar a ser o acionista maioritário da empresa. A Oakley Capital, que criou o Grupo Primavera através de uma série de 12 aquisições e que é o seu acionista maioritário, irá juntar-se à KKR e AltaOne como acionistas minoritários da Cegid. Juntos, os acionistas tornar-se-ão Parceiros do CEO da Cegid, Pascal Houillon, do CEO do Grupo Primavera, Santiago Solanas, e do resto da equipa de gestão na próxima fase de crescimento da Cegid, indicam. ■

RESUMO

- O Grupo Primavera foi adquirido pela Cegid;
- A nova entidade dá origem a um líder ibérico e vai permitir a aceleração do desenvolvimento internacional;
- Grupo Primavera passa a ser ‘a Cegid company’.

LCS



3 DIMENSÕES
DE EXCELÊNCIA



◆ PERFORMANCE

◆ ESCALABILIDADE

◆ EFICIÊNCIA

Huawei lança novo portátil MateBook



O MateBook X Pro da Huawei é um ultraportátil versátil que procura dar um desempenho superior num corpo metálico de acabamento aveludado com ecrã de 14,2 polegadas

por Rui Damião

O Huawei MateBook X Pro é o mais recente ultraportátil da Huawei, que surge agora com um novo corpo metálico de acabamento aveludado. O dispositivo apresenta um ecrã Huawei Real Colour FullView de 14,2 polegadas com certificação TÜV Rheinland Eye Comfort 3.0, que suporta uma consistência de cor universal. Em comunicado, Richard Yu, Diretor Executivo da Huawei e CEO da unidade de Consumer BG da empresa, indica que este portátil “eleva a experiência do utilizador a novos patamares em diversas áreas”, principalmente no que diz respeito “ao ecrã, ao desempenho, à conectividade e às funcionalidades de conferência inteligente”.

ECRÃ PARA UMA EXPERIÊNCIA “MAIS REALISTA”

O Huawei MateBook X Pro conta com um ecrã FullView 3.1K de 14,2 polegadas e uma

relação de aspeto de 92,5%. A empresa indica que o “suporte para a gama bicolor P3 e sRGB com $\Delta E < 1$ proporciona uma experiência visual mais imersiva” e que a tecnologia de consistência de cor universal “assegura que a qualidade e precisão da cor permanecem as mesmas em múltiplos dispositivos Huawei”.

Este dispositivo é, de acordo com a Huawei, o primeiro portátil a “a obter a certificação TÜV Rheinland Eye Comfort 3.0, depois de passar 17 rigorosos testes, que asseguram um nível de referência de conforto ocular abrangente”. O dispositivo é revestido com uma camada AR Nano Ótica magneticamente controlada que reduz a reflexão da luz em 60%, procurando dar uma melhor experiência de leitura ao utilizador. O ecrã é tátil.

ESPECIFICAÇÕES

O Huawei MateBook X Pro vem equipado com o mais recente sistema operativo da Microsoft – Windows 11 – e um peso a rondar os 1,3kg. O

processador presente no dispositivo é Intel Core i7 de 11.^a geração com gráfica integrada Intel Iris Xe Graphics.

Em termos de memória, o portátil conta com 16GB de RAM LPDDR4x e uma memória interna de 1TB. Conta, também, com quatro portas USB-C – que suporta transferência de dados, carregamento e display port – e entrada de phones. O botão de ligar e desligar tem, também, um leitor de impressões digitais para uma segurança superior do dispositivo.

FUNCIONALIDADES QUE FACILITAM A UTILIZAÇÃO

O novo portátil da Huawei conta, também, com uma série de gestos que permitem controlar vários aspetos dos dispositivos mais facilmente. A funcionalidade Huawei Free Touch conta com *feedback* Haptic e, através do *touchpad*, é possível utilizar oito gestos diferentes que permitem, por exemplo, fazer capturas de ecrã, ajustar o brilho e volume e fechar ou minimizar janelas mais facilmente.

O Huawei MateBook X Pro está equipado com a tecnologia Huawei Sound, que consiste em seis altifalantes e configuração de frequência dividida. Os dois conjuntos de woofers apresentam um design *back-to-back* para criar graves envolventes, que em combinação com algoritmos de som atualizados proporcionam um áudio superior. Ao mesmo tempo, os quatro microfones incorporados têm capacidades de captação de som superiores, permitindo receber áudio a uma distância de até cinco metros.

Além disso, o Huawei MateBook X Pro possui uma câmara HD na moldura superior, com a nova funcionalidade de Câmara AI, que suporta a troca livre do *background*, a melhoria do hardware e modos como o Follow Cam e Eye Contact.

NOVOS SMARTPHONES

A Huawei também apresentou outros dispositivos, nomeadamente os smartphones Nova 10 e Nova 10 Pro. Em comunicado, a empresa explica que os smartphones da série Nova 10 “são os primeiros smartphones a inverter a abordagem tradicional”, tendo uma “câmara

frontal ultra grande angular de 60MP capaz de captar vídeo em 4K”, e onde o Nova 10 Pro conta, também, com uma câmara de retrato adicional de 8MP.

Ambos os dispositivos desta série apresentam várias especificações concebidas para inspirar a geração mais jovem, incluindo uma câmara traseira de 50MP com processamento de imagem avançado, altas taxas de atualização do ecrã e capacidade de carregamento rápido, que no caso do Huawei Nova 10 Pro chega aos 100W, o que significa um carregamento completo em apenas 20 minutos.

NOVOS TABLETS

Outro novo dispositivo apresentado pela Huawei é o tablet MatePad Pro 11, que conta com um ecrã OLED Huawei FullView de 11 polegadas com uma taxa de atualização de 120 Hz para uma experiência de visualização

superior. O dispositivo pesa apenas 449g e, com apenas 5,9 mm de largura, este tablet é um dispositivo ultraleve e ultrafino.

A Huawei lançou, também, uma nova versão de 12,6 polegadas do Huawei MatePad Pro que tem uma proporção de ecrã-corpo de 90%. Ambos os dispositivos Huawei MatePad Pro são compatíveis com o Huawei M Pencil, tornando-os dispositivos pensados para criadores.

WEARABLES COM NOVAS FUNCIONALIDADES

Por fim, são vários os wearables da Huawei que conseguem monitorizar uma variedade de importantes estatísticas vitais de saúde, tais como a monitorização constante da frequência cardíaca e SpO2, dando aos utilizadores um apoio significativo na gestão do seu bem-estar. No início deste ano, a Huawei anunciou o lançamento do Huawei Watch D, que inclui

um sistema que mede a tensão arterial do utilizador.

O Huawei Watch D, com a função de eletrocardiograma (ECG), será lançado no mercado europeu como um dispositivo médico certificado, para que os utilizadores possam confiar que as informações que recebem deste wearable são precisas. Paralelamente ao lançamento do Huawei Watch D, a Huawei disponibilizará a função ECG medicamente certificada também no Huawei Watch GT3 Pro em alguns países europeus. ■

RESUMO

- Huawei MateBook X Pro é o novo portátil de alto desempenho da Huawei;
- Tem um ecrã de 14,2 polegadas e um peso inferior a 1,3kg;
- A Huawei também apresentou novos smartphones e tablets.

Regresso ao trabalho

Adira ao Programa de
Parceiros **Elevate Trust** em
www.elevate.trust.com/portuguese

Até 20% de Desconto numa
seleção de produtos Trust.

Saiba mais em www.databox.pt

ATÉ
20%
DE DESCONTO



TEM A PALAVRA

ANA ROCHA DE OLIVEIRA, SALES MANAGER DA RED HAT, PORTUGAL E ESPANHA



“O NOSSO GO-TO-MARKET É
100% COM PARCEIROS”



Em setembro, o IT Channel dá a palavra a Ana Rocha de Oliveira, Sales Manager da Red Hat para Espanha e Portugal, que desmistifica o universo do *open source*, da inovação, e do seu ecossistema de Parceiros.

É impossível falar na Red Hat, sem falar de *open source*. Quais consideram serem as principais vantagens deste tipo de plataformas?

Há 30 anos, quando nascemos, os nossos fundadores acreditavam que o futuro tinha a ver com a colaboração e que o que sabemos devia ser partilhado, porque consideravam que criava um círculo virtuoso de ‘o que eu sei, dou a vocês, o que tu sabes, dá-me a mim’ – este *quid pro quo*. Criaram a Red Hat com esse fundamento de participar nas comunidades *open source* entregando o conhecimento sem propriedade intelectual, sem patentes. Os nossos ativos são as pessoas e uma base instalada de clientes que não estão amarrados a nós.

Nessa altura, muita gente se ri a pensar como é que iriam criar um modelo de negócio. A realidade é que, nos últimos anos temos crescido em duplo dígito a nível trimestral, e há quatro anos a IBM decidiu comprar-nos por 34 mil milhões de dólares. O *open source* é, realmente, uma filosofia. Em Portugal, havia uma menor adoção, que, agora, é cada vez maior.

Os ambientes produtivos estão cada vez mais a ligarem-se ao *open source*. Acreditamos que o que oferecemos deve estar associado a uma escolha. Obviamente, fabricamos software e os nossos produtos estão na base da comunidade, que dispõe de milhões de projetos, onde todos aqueles que queiram participar, podem participar. Podemos inventar algo, e outra pessoa inventa algo em cima disso e devolve à comunidade. A questão é que é completamente descentralizado, não está entregue a ninguém, e, por isso, não há regulação. Quando chegamos às organizações mais tradicionais, como um banco ou a administração pública, há sempre a questão de como podem entrar neste mundo se não há ninguém para ter a responsabilidade ou dar o suporte.

É aí que entram empresas como a nossa. Acho que fomos pioneiros, mas há muitas outras empresas, atualmente, que o fazem. Nós criamos produtos que não são o máximo da inovação, mas que estão estabilizados e é sobre isso que assenta o nosso modelo de negócio; estabilizar para poder ser consumido por empresas desde um ponto de vista empresarial.

Desde que a Red Hat foi adquirida pela IBM, que tipo de mudanças é que sentiram?

Quando a IBM tomou a decisão notou-se a diferença cultural. Acho que todos respeitam a IBM, é uma empresa com mais de cem anos. Nós somos completamente independentes e autónomos desde o momento que nos compraram. Essa era a grande dúvida para o mercado e para nós também. Somos uma subsidiária do grupo, continuamos a ser Red Hat e temos total independência. É uma empresa com tanta tradição, com tanta história e clientes a nível global, que pensou que realmente poderíamos ser um complemento dentro da inovação.

Segundo os resultados do último trimestre apresentados pelo Arvind Krishna [CEO da IBM], o maior crescimento está em cloud híbrida aberta e inteligência artificial. É engraçado porque estou há sete anos na Red Hat a ouvir falar de cloud híbrida aberta, só que antes éramos mais pequenos, e agora temos um maior músculo. Nós vendemos de forma independente, mas eles incorporam alguns dos nossos produtos líderes de mercado, sobretudo o OpenShift e o Ansible.

A Red Hat endereçava mais clientes corporate, mas aumentaram o espetro. Hoje, já chegam ao SMB?

Sim, atualmente temos clientes de todos os setores em Portugal, e, desde que estou na empresa, ganhámos uma série de clientes mais pequenos. Já nem temos de pensar se é grande ou pequeno, porque temos tecnologia que encaixa em qualquer setor e em qualquer tamanho de empresa. Também é verdade que, nos *standards* abertos, houve um movimento do



mercado, onde eu considero que tivemos um papel importante, e onde os restantes *players* do mercado também estão a participar. As empresas de telecomunicações e a banca foram dos primeiros setores a adotar, e, atualmente, a adoção na administração pública é alta também. Em Portugal, o que mais noto é que ainda associam muito a Red Hat ao sistema operativo Linux, mas cada vez menos. Essa é a base, o nosso *core*, mas temos todo um *stack* até chegar às aplicações.

O Red Hat Linux ainda é o pilar da companhia?

É básico, não só por ser um sistema operativo, mas porque não para de evoluir. Se nós queremos criar um *stack* de tecnologia que seja aberto e *standard*, o nosso foco tem de ser criar tecnologia que se possa integrar no ecossistema em tudo o que existe. O sistema operativo é como se fosse o ADN. Já anunciámos o Red Hat Enterprise Linux 9, que, agora, já pode ir até todos os dispositivos *edge*.

Isso é uma coluna vertebral, mas depois temos pilares muito importantes, como a nível dos *containers*. Vamos construindo camadas. Atualmente, dentro do que são as tendências do mercado, estamos a ver três grandes pilares: o sistema operativo, toda a parte de arquitetura

de *containers*, e a parte de automação do IT. E colocamos um lacinho com segurança.

Qual é a importância da cloud híbrida para a Red Hat?

Há praticamente 11 anos que acreditamos que o futuro da tecnologia passa pela cloud híbrida, quando na altura se começava a falar de cloud pública. Há empresas que podem perfeitamente funcionar 100% em público, mas, normalmente, são de nova criação, não têm o que se costuma chamar de uma herança tecnológica.

O que acreditamos é que isto é uma evolução; assim como também crescemos e amadurecemos, as empresas também o fazem. Enquanto fabricantes de software, a nossa responsabilidade é criar peças que permitam que as empresas continuem a inovar e a crescer, mas ir incorporando elementos que não sejam disruptivos de um ponto de vista de transformação digital. Para nós, essas arquiteturas devem estar baseadas em cloud híbrida, e acreditámos sempre nisso.

Achamos que o nosso espaço aqui é criar coisas que sejam completamente *standard* e possam ser consumidas por qualquer um. Portanto, de um ponto de vista puro de arquitetura, para mim, o retalho, a banca ou mesmo a administração pública é mais ou menos a mesma coisa. A dife-

rença está no volume, nos tempos de resposta e nos picos, mas o híbrido, é híbrido.

Nós falamos muito de tecnologia, mas o nosso centro são as pessoas. Se tivermos um ambiente tecnológico que permite a combinação de talentos, de experiência e de tecnologia, vamos todos crescer.

Como tem sido a adoção do Red Hat OpenShift?

É uma plataforma baseada em *kubernetes*, um top a nível de projetos de comunidade. Um grande propulsor foi a Google e outro fomos nós. Como os projetos são livres, há o círculo virtuoso de que falava de criar e devolver à comunidade. Mas, por outro lado, criamos o nosso sabor, que é a plataforma OpenShift. Essa é uma das coisas em que somos líderes de mercado há muito tempo, de acordo com os analistas. A nível mundial a adoção é altíssima. Dentro do mundo dos *containers*, estamos a falar de 50% de adoção, sobretudo porque é totalmente aberta e *standard*.

É como uma cápsula completamente transparente, na qual é indiferente quem está a programar ou a usar a aplicação. Isso dá uma muito maior agilidade às empresas, até de um ponto de vista competitivo. Nesse aspeto, acreditamos que é a plataforma idónea, à parte de que estamos constantemente a evoluir. Se isto é o *standard*, vamos querer que as nossas aplicações funcionem aqui, em vez de fechá-las, portanto, isso acaba por dar maior liberdade. Obviamente sobre *kubernetes*, como conceito, mas depois do produto, também, costumam ser produtos sofisticados, mas também é verdade que, falando de talento e das novas gerações, se encontra um espaço comum bonito e inovador.

Com tantos dados a serem produzidos, como é que a Red Hat endereça a segurança?

Antes era muito difícil juntar na mesma reunião o CISO, o responsável de segurança, de redes, de sistemas, porque muitas vezes há silos. Verificámos uma transformação cultural desde que começámos a implementar projetos de cloud híbrida aberta. Podemos criar uma arquitetura brutal de cloud híbrida aberta, mas se não houver um protocolo de segurança, nada funciona. Nós começámos a trabalhar

primeiro com a cultura das empresas para mudar o *mindset*, porque o cliente pode não ter maturidade suficiente, e, muitas vezes, a maior parte dos travões têm a ver com a segurança. A segurança tem de estar garantida; à medida que vamos colocando as camadas, a segurança vai aumentando – o *security by design* – e com as metodologias pretendidas.

Internamente, temos de ajudar os clientes e as empresas, e normalmente isso é baseado nas melhores práticas. Todos queremos chegar antes, e ter os projetos para amanhã. Há empresas que avançam e têm problemas graves de segurança, e outras que dizem que não e ficam para trás. Esse aspeto para nós é crítico: como criar algo, que esteja seguro. Se conseguirmos demonstrar que podemos automatizar aquilo onde chegamos, e criar de alguma maneira ambientes em que ninguém pode tocar – ou porque há um controlo de perfis, ou porque há uma metodologia de trabalho implementada –, aí conseguimos fazer a cola com que faz que as coisas funcionem. Acho que foi assim que fomos entrando noutros setores e empresas mais pequenas. Todos querem agradar aos seus clientes e o *time-to-market* é importante.

Quais são os atuais objetivos da Red Hat para Portugal e a respetiva importância dos Parceiros?

Cá em Portugal foi sempre um modelo 100% via Parceiro. O mercado é aberto a isso e nós damos muito valor. Gostamos de cocriar. É verdade que, no passado, talvez por estarmos muito apegados a um sistema operativo e à tecnologia, havia a perceção no mercado de que éramos muito tecnológicos, muito engenheiros, mas acho que, atualmente, isso está a mudar. Temos feito um investimento muito grande a nível global, o que se nota em Portugal porque cada vez temos mais Parceiros e mais empresas curiosas.

Não somos uma empresa especialmente grande e o nosso objetivo sempre foi fabricar software, ajudar à adoção da tecnologia, a manutenção. Realmente, o ecossistema de Parceiros, cada um com as suas competências, é muito importante e, muitas vezes, até acabamos por criar sinergias entre as várias empresas, de diferentes dimensões e setores. É engraçado que, depois, podemos extrapolar casos de uso para outras empresas. Quando olho para aquilo que implementamos,



por exemplo, numa rede de hipermercados, ou num parque eólico, a lógica é a mesma. O nosso *go-to-market* é 100% com Parceiros.

Este ano, a nível de Parceiros, demos formação, e houve um reforço ainda maior para poder escalar mais os cursos e todo o tipo de formação, sem custos inclusive. A nível de clientes, temos também muitas opções e modelos criativos de oferecer por tempo limitado o uso de tecnologia, do produto Red Hat, para experimentar. Nos *workshops* tentamos mostrar como funciona a tecnologia, que é habilitador da inovação, e que não é nada sem as pessoas e sem o conhecimento do mercado; são elas que contribuem para que as empresas tenham êxito.

Há um desafio muito grande que tem a ver com o movimento de talento, sobretudo depois da pandemia, em Portugal e Espanha. As pessoas estão a ver grandes oportunidades de trabalho lá fora, e, aqui, temos vários clientes, que até já avançaram imenso para os novos modelos híbridos, e estão a ter dificuldades nesse aspeto.

O que diz a bola de cristal em relação ao mercado português?

Acho que pode haver projetos muito pequenos que também aportam muita inovação. O futuro passa muito por tudo o que formos capazes de desenvolver a nível do ecossistema de mercado.

Todos nós temos uma grande responsabilidade a nível da segurança, portanto, podemos inovar o que quisermos, mas a base está em proteger as pessoas.

Além disso, mas acho que já nem é bola de cristal, o *edge computing* é evidente e já está aqui. A tecnologia às vezes é viável, mas o modelo ainda demora e é preciso amadurecer. Basta ver com o número de unicórnios que apareceram nos últimos anos. Somos poucos, mas muito inovadores. A grande vantagem, atualmente, é que o volume dos países já não é significativo. Eu gostaria de, em Portugal, desmistificar de alguma maneira que o facto de sermos um país com empresas mais pequenas, não quer dizer que não sejam inovadoras. Se calhar a nível tecnológico somos mais tradicionais, mas é normal. Atualmente, a nossa marca está muito associada ao sistema operativo, mas há mais do que isso e essa é a nossa responsabilidade junto do ecossistema que estamos a criar para conseguir fazer crescer a Red Hat.

Obviamente que os projetos às vezes podem parecer utópicos, mas há 30 anos também parecia utópico ter um modelo de negócio baseado em *open source*. Nós acreditamos nisso, na transparência e na colaboração. ■

por Jorge Bento e Maria Beatriz Fernandes

“Pelo perfil que tem como empresa de Canal, a HP nunca conseguiria chegar onde pretende sozinha”

Em entrevista ao IT Channel, Miguel Saldanha, Channel Director da HP Portugal, explica as novidades do Programa Amplify e perspectiva em relação ao futuro do Canal de Parceiros



Iniciado em 2020, o Programa Amplify tem a ambição de trazer o ecossistema de Parceiros da HP para outro nível de serviço. Que novidades é que o Programa tem adicionado ao original?

O arranque do programa em 2020 estava bem definido. Pela complexidade das alterações profundas que o Programa iria trazer, decidimos fazer o lançamento faseadamente. Mais recentemente, introduzimos o canal de retalho. Quisemos estabilizar todos os processos e a relação com os Parceiros para introduzir esse canal. Implementámos, também, um outro programa, dentro do pilar da colaboração – o Data Insights.

Introduzimos, ainda, um Programa com o nome Amplify Impact, que tem a ver com os objetivos da HP no que diz respeito à susten-

tabilidade. Diria de uma forma muito convicta que a HP pretende chegar a 2030 a ser a empresa mais sustentável do mundo dentro da indústria das IT; esse é o nosso objetivo e queremos fazê-lo com os nossos Parceiros. Neste momento, já temos cerca de dez mil Parceiros a colaborar connosco em 43 países diferentes dentro do pilar da sustentabilidade.

O programa baseia-se em três pilares com o objetivo de criar um impacto positivo em pessoas, no planeta e nas comunidades. Depois, há um conjunto de iniciativas em cada uma destas fases, que estão a ser divulgadas e às quais estamos a pedir aos nossos Parceiros para se juntarem na utilização dos produtos. A HP, pelo perfil que tem como empresa de Canal, nunca conseguiria chegar onde pretende sozinha. O que queremos é partilhar os nossos

conhecimentos, os desafios, e trabalhá-los em conjunto com os Parceiros para conseguirmos atingir esse objetivo.

Dos três pilares do Programa HP Amplify – Desempenho, Capacitação e Colaboração – o último é, possivelmente, o mais inovador. Pode-nos falar desta componente colaborativa e, especialmente, do HP Amplify Data Insights?

O Data Insights é a componente mais disruptiva e inovadora do Amplify. Na altura, desafiámos uma série de Parceiros a colaborar connosco na partilha de informação, porque entendemos que as empresas que souberem analisar dados e adequar essas análises aos seus modelos de negócio têm possibilidade de crescer mais e mais rapidamente. No mundo que estamos a viver é fundamental saber analisar o que nos rodeia, e isso dá-nos uma ideia de para onde podemos apontar o foco das organizações.

Neste momento, combinamos dados – anonimizados – de três entidades: dados internos da HP, dos Parceiros e de terceiros. Neste momento, recolhemos informação em mais de um bilião de pontos de dados. Consolidámos e criámos uma plataforma, daí a parte de a colaboração ter sido deixada para mais tarde. A plataforma fornece três indicadores distintos: um indicador descritivo, que é a combinação de dados de Parceiros por setores, e fornece análises de desempenho de produtos e de stock.

Por outro lado, fornece indicadores preditivos, que é a informação que vamos recolher a terceiros, sobre o mercado digital, análises de probabilidades de compras e oportunidades de crescimento. Depois, fornece indicadores prescritivos, que são considerações sobre ações específicas de vendas e de marketing. Neste momento, já temos um conjunto muito significativo de Parceiros a utilizar o Amplify Data Insights.

O modelo DaaS, que inclui o hardware, serviços, financiamento e monitorização, tem crescido globalmente devido às grandes contas, para começar a entrar no segmento do SMB. Como tem sido a receptividade dos Parceiros da HP em Portugal a este modelo?

Os modelos as-a-Service são os modelos do futuro. A HP investiu bastante nesses modelos e, inclusivamente, no Programa Amplify continua a existir uma especialização específica de DaaS. O que percebemos, na altura, é que havia resistência do mercado em sair do modelo tradicional. O nosso Canal acabou por ir um pouco neste caminho. Mantivemos sempre o investimento, mas, de facto, sentimos essa resistência.

“INVESTIMOS NO AUMENTO DA DIVERSIDADE DE MODELOS DISPONÍVEIS EM STOCK PARA AGILIZAR AS NECESSIDADES DO CANAL, COM MELHORES CONDIÇÕES. HOJE, A SITUAÇÃO ESTÁ NORMALIZADA”

Atualmente, face ao período que vivemos, sente-se um interesse muito maior dos clientes em perceber como podem adequar um modelo as-a-Service às suas realidades. Todavia, acho que os dois modelos vão continuar a existir. Claramente, o DaaS irá avançar e crescer ao seu ritmo, que será o cliente final a determinar.

Em pouco mais de dois anos tudo no ambiente de negócios dos Parceiros mudou; uma pandemia, o agravar de problemas de disponibilidade, inflação e um conflito na Europa. De acordo com o IT Channel Channel Survey 2022, a HP tem o maior ecossistema de Parceiros em Portugal. Como é que está a ajudar os Parceiros a adaptarem-se a estas rápidas alterações?

Apraz-me essa observação em relação à dimensão do Canal de Parceiros da HP. Deixa-me tremendamente satisfeito e orgulhoso ver a HP a manter continuamente um ecossistema de Parceiros muito grande em Portugal, que é aquilo que nos faz vir trabalhar todos os dias. Não o vemos como uma competição, e



Miguel Saldanha, Channel Director da HP Portugal

acho que é consequência da proximidade e da transparência que sempre mantivemos com os nossos Parceiros.

Na altura da pandemia, tomámos decisões financeiras de ajuda ao nosso Canal. Retirámos os targets, por exemplo, pagámos as compensações ao Canal desde o primeiro euro de vendas; criámos um conjunto de iniciativas para aumentar o *cash flow* e a capacidade financeira dos Parceiros. Por outro lado, nesse período, vivemos numa situação complicada de prazos de entrega, de falta de componentes, de capacidades, de produção, enfim.

Desde início, começámos a constatar que os prazos de entrega estavam a resvalar e tomámos imediatamente a iniciativa de, de uma forma transparente e próxima do nosso Canal, partilhar essa informação. Era um problema generalizado a todos os fabricantes, mas a HP valorizou sempre a total transparência. Por muito que soubessem que havia uma rutura no mercado, os clientes continuavam a reclamar pelos seus direitos, e nós fomos muitas vezes de mãos dadas com os nossos Parceiros dar a cara, ajudando-os a explicar aos clientes o porquê da situação, e muitas vezes encontrámos soluções. Aliás, em conjunto com os distribuidores, investimos no aumento da diversidade de modelos disponíveis em stock para, desta forma, facilitar e agilizar as necessidades do Canal, com melhores condições do que as disponíveis nas encomendas à fábrica. Hoje, a situação está normalizada.

Face a um ambiente de negócios em mudança, que recomendações é que a HP quer endereçar à comunidade de Parceiros IT em Portugal?

O mercado está muito difícil, o final do ano vai ser duríssimo e 2023 também. Há uma queda abrupta do volume de negócios em função de todas as renovações que foram antecipadas em 2020 e 2021. A minha sugestão basear-se-ia em duas palavras: agilidade e rapidez. As organizações faziam planos de cinco anos, o que hoje não é uma realidade. Temos de perceber quais são as necessidades do mercado, que é cada vez mais pequeno face a todas estas situações. Estou absolutamente convicto de que os nossos Parceiros são os consultores dos clientes, por isso é que digo que muitas vezes cabe ao Parceiro dizer se a solução encaixa naquilo que precisa.

No plano da colaboração, a HP fundiu-se com a Poly, que traz produtos líderes de mercado. Além disso, no início da pandemia, a HP lançou uma plataforma de formação. A aceitação foi tão grande que tomámos a decisão de passar a plataforma para português, e vamos arrancar agora em outubro. O nosso objetivo é dotar os Parceiros com conhecimento de vendas, de marketing, de skills de sustentabilidade, e de tendências. Acho que é também mais uma forma que nós temos de ir ao encontro dos nossos parceiros e de partilharmos conhecimento. Queremos manter a preferência dos nossos Parceiros. ■

ESPECIAL | MOBILIDADE

A person with a backpack is silhouetted against a bright, hazy sky, looking out from what appears to be an airport terminal. An airplane is visible in the sky to the left. The overall color palette is dominated by warm, orange and yellow tones, suggesting a sunrise or sunset.

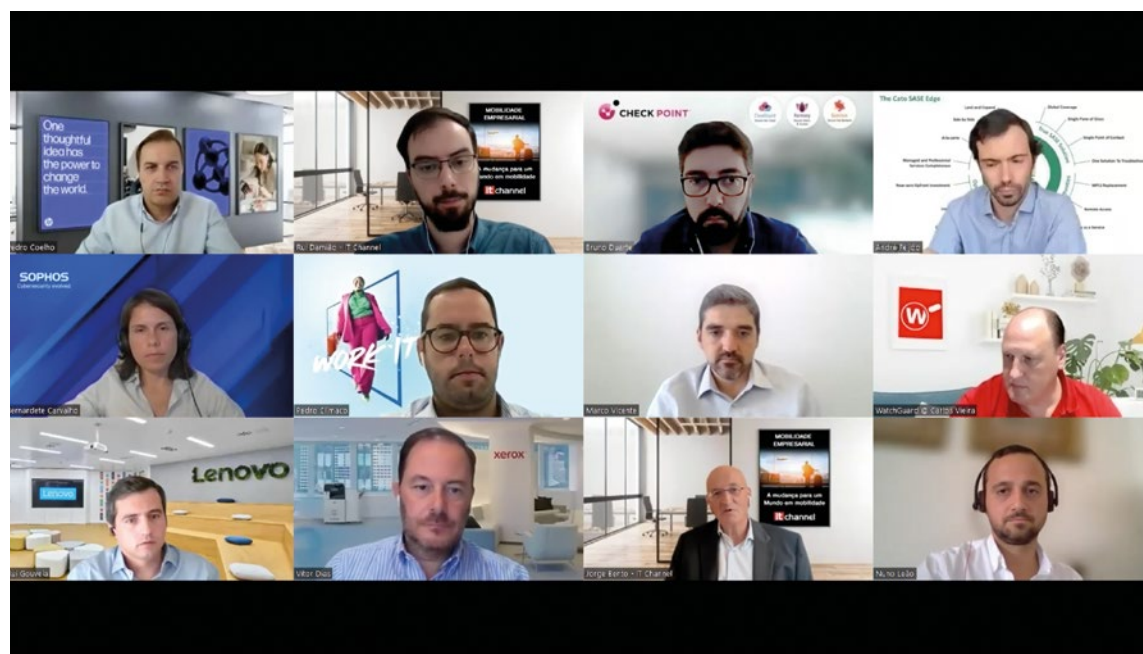
O PRESENTE E O FUTURO DA MOBILIDADE

Com o apoio de:

Alcatel-Lucent Enterprise | Cato Networks by Ingecom | Check Point | CrowdStrike by Westcon-Comstor
HP | Konica Minolta | Lenovo | Sophos | Targus | WatchGuard | Xerox

A criação de um novo quotidiano – pessoal e profissional – só é possível de materializar porque a tecnologia da mobilidade está disponível, mas os desafios que se continuam a apresentar são colossais. Alcatel-Lucent Enterprise, Cato Networks by Ingecom, Check Point, HP, Konica Minolta, Lenovo, Sophos, Targus, WatchGuard e Xerox dão a sua visão sobre as oportunidades e os desafios do mercado de mobilidade em Portugal

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 mobilidade

DEPOIS DE UM ANO ONDE AS ORGANIZAÇÕES PUDEAM ADOPTAR UM REGIME DE TRABALHO HÍBRIDO, QUAIS SÃO OS DESAFIOS E AS OPORTUNIDADES QUE AS EMPRESAS E OS COLABORADORES SENTEM PARA TRABALHAR A PARTIR DE QUALQUER LUGAR?



Carlos Vieira, WatchGuard

Carlos Vieira, Country Manager para Portugal e Espanha, WatchGuard: “Após a pandemia, voltámos para um ambiente híbrido onde temos empresas 100% *work from home*, temos empresas com 50% a trabalhar no local. Isto traz logo desafios de segurança. Quando passamos do ambiente de empresa para o ambiente *work from home*, tivemos problemas de chipsets, de PC, portáteis que não existiam onde muitas empresas adotaram os portáteis pessoais dos colaboradores, muitos deles sem proteção”

“OS CLIENTES AVANÇARAM BASTANTE E VEMOS CADA VEZ MAIS UMA ADOÇÃO DE SOLUÇÕES EDR E COMEÇAMOS A VER CLIENTES A PROCURAR SOLUÇÕES XDR”

Rui Gouveia, Enterprise Business Manager Portugal, Lenovo: “O mercado está bastante mais consolidado agora, depois da correria aos dispositivos e soluções. As empresas têm a consciência de que o trabalho em ambiente híbrido pode ser adotado, ainda que varie por setor. Existem desafios de segurança e de colaboração; há a componente social, de como fazer os colaboradores retornarem ao escritório e como o tornar num ambiente agradável, sentirem que há uma mais-valia ao trabalhar no escritório”

Bernardete Carvalho, Territory Account Manager, Sophos: “Cada vez mais, o trabalho híbrido é algo que se vai manter. Claro que traz vantagens e desvantagens, que vai impactar o relacionamento entre a empresa e os colaboradores, mas os colaboradores conseguem um maior equilíbrio entre vida privada e profissional, uma melhor gestão do seu tempo. As empresas têm de procurar arranjar estratégias para que os colaboradores possam comunicar entre si”

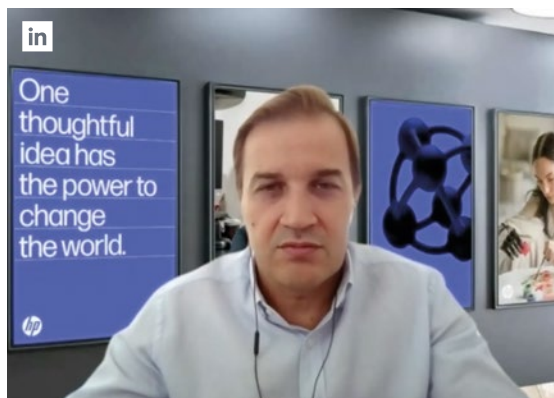
André Feijóo, Regional Sales Director Spain & Portugal, Cato Networks: “A segurança – principalmente com o colaborador remoto – traz o desafio de dar a capacidade ao colaborador de ter o mesmo nível de segurança quando entra no seu PC e acede às aplicações como se estivesse a trabalhar no seu escritório principal. É o grande desafio da segurança atual porque o perímetro, agora, não tem fronteiras. Isto também deu a oportunidade para as empresas portuguesas e estrangeiras de contratar sem fronteiras geográficas”

Marco Vicente, Sales Representative, Targus: “Hoje, quando se fala em híbrido, as pessoas só se identificam com o caminho entre o escritório e casa, mas é muito mais do que isso: é trabalhar a partir de qualquer local. O que verificamos é que nem todas as organizações estão à mesma velocidade. Independentemente do modelo, aquilo que é uma verdade é que existe muito mais mobilidade, o que traz desafios, principalmente relacionados com a produtividade”

“NEM TODAS AS ORGANIZAÇÕES ESTÃO À MESMA VELOCIDADE. INDEPENDENTEMENTE DO MODELO, AQUILO QUE É UMA VERDADE É QUE EXISTE MUITO MAIS MOBILIDADE, O QUE TRAZ DESAFIOS”



Marco Vicente, Targus



Pedro Coelho, HP

“NÃO DEIXA DE SER MUITO RELEVANTE PARA OS PARCEIROS FAZEREM O PLANEAMENTO ANTECIPADO DAS NECESSIDADES DOS CLIENTES, MAS ESTAMOS NUMA ALTURA EM QUE A CAPACIDADE DE RESPOSTA É SUPERIOR AO QUE EXISTIA HÁ UM ANO”

MUITAS ORGANIZAÇÕES JÁ TÊM POLÍTICAS DE MOBILIDADE OU DE TRABALHO FLEXÍVEL EM PRÁTICA. QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS APRENDIZAGENS DESTA PERÍODO E COMO É QUE AS EMPRESAS ESTÃO A MELHORAR ESTAS POLÍTICAS GARANTINDO QUE MANTÊM A PRODUTIVIDADE DOS SEUS COLABORADORES?

Pedro Coelho, Area Category Manager, HP: “A primeira aprendizagem é que o escritório passou a ser a exceção e o trabalho híbrido a regra. As organizações acabaram por ter de equacionar o seu IT num contexto mais alargado e pensar como potenciar a produtividade dos colaboradores onde quer que eles se encontrem. Como cada organização é única, cada qual vai ter de encontrar a sua abordagem ao trabalho híbrido; isto trata-se de um *mix* de tecnologia, de processos e de cultura”

Nuno Leão, Key Account Manager, Alcatel-Lucent Enterprise: “Houve uma alteração daquilo que é a realidade das aplicações e das ferramentas que são necessárias para podermos desenvolver o nosso trabalho. Uma das grandes dificuldades foi a diferença de utilização que temos a partir do escritório e que existe a partir de casa; nesse contexto, foi necessário fazer com que existissem ferramentas que nos permitissem, a partir de casa, fazer o mesmo que fazemos a partir do escritório”

Marco Vicente, Targus: “O foco tem sido na geração de um ambiente mais produtivo, independentemente do local onde o colaborador se encontra. O ‘produto estrelinha’ tem sido as *docking stations* porque acaba por ser o componente base que agrega todos os periféricos para o ambiente de trabalho, o que leva a que o colaborador apenas tenha de levar o seu portátil de um local para o outro”

Bruno Duarte, SE Manager Portugal, Check Point: “É importante não só proteger os dispositivos, mas também as próprias aplicações. Houve a questão do acesso a esses recursos e houve uma transformação digital. As empresas começaram a ter de investir no reforço das suas soluções de segurança e proteger não só os *endpoints*, mas também as aplicações. As soluções para a proteção das aplicações na cloud também são importantes”

Vítor Dias, Channel Manager – Concessionaires, Xerox: “As experiências que as organizações viveram nos últimos dois anos vincaram a importância da mobilidade, do trabalho flexível e a continuidade das operações. Há um estudo que fala da componente humana e na forma como foi acelerado o desenvolvimento das capacidades cognitivas e com um aumento relevante das *digital skills* dos colaboradores que os tornou mais aptos para ferramentas mais elaboradas com que trabalhamos hoje”

COMO É QUE SE PODE FAZER UMA GESTÃO EFICAZ DOS DISPOSITIVOS FISICAMENTE PRESENTES E OS LIGADOS REMOTAMENTE À REDE DA ORGANIZAÇÃO? NESTE MUNDO HÍBRIDO ENTRE O AINDA ESCRITÓRIO CLÁSSICO COM OS SEUS ATIVOS, E OS MILHÕES DE NOVOS ESCRITÓRIOS QUE NASCERAM DA PANDEMIA, COMO SE GARANTE A INTEGRIDADE APLICACIONAL, OS DADOS E A USABILIDADE DO ESPAÇO VIRTUAL DE TRABALHO?

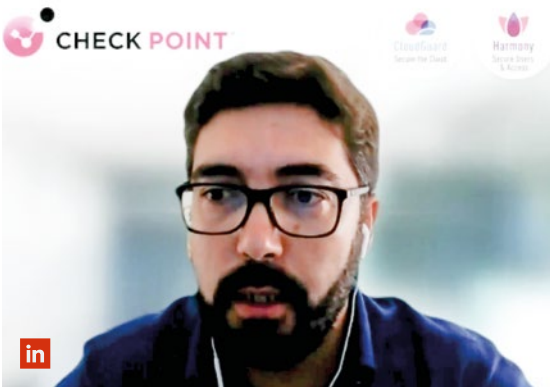
Pedro Clímaco, Trade Marketing Specialist, Konica Minolta: “Um dos grandes desafios que sentimos é o acesso remoto e ter a mesma experiência enquanto utilizador. Algumas empresas mantiveram os modelos, mas o teletrabalho veio para ficar. Como tal, é fundamental garantir a integridade dos dados, mas também a acessibilidade de forma remota. Há uma procura cada vez maior por soluções que consigam otimizar os processos e contribuir para essa produtividade de forma remota”

Vítor Dias, Xerox: “85% das empresas afirmam que, nunca como agora, se tornou indispensável as tecnologias de comunicações, ferramentas colaborativas, suporte remoto de IT, hardware e software de segurança. Se na infraestrutura já todos os fabricantes apresentam soluções muito evoluídas, o desafio coloca-se com o remoto, com os dispositivos que são disseminados pelos escritórios das pessoas ou pelos colaboradores em remoto, mas que têm de aceder aos dados da mesma forma”

Nuno Leão, Alcatel-Lucent Enterprise: “Foi dada uma grande atenção às soluções de SD-WAN, até porque, no final do dia, podemos ter todas as aplicações em casa, mas se a ligação não nos permitir ter, efetivamente, a mesma experiência e a mesma gestão de conectividade – Intranet, Internet e multicloud – para os utilizadores, a experiência torna-se limitativa para quem está a trabalhar a partir de casa”



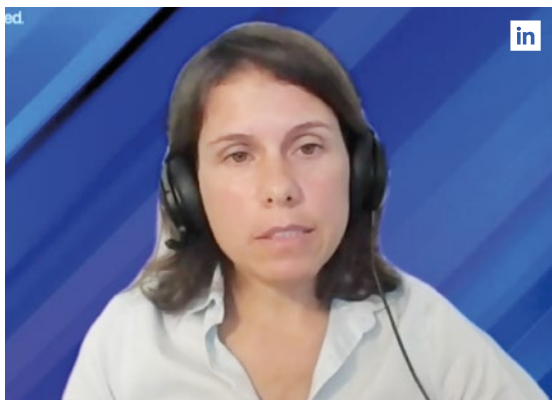
A SEGURANÇA CONTINUA A SER UM PONTO IMPORTANTE. COMO É QUE SE PODE MELHORAR A CIBERSEGURANÇA DAS ORGANIZAÇÕES? COMO É QUE SE PODE SENSIBILIZAR OS CLIENTES FINAIS E OS SEUS COLABORADORES PARA OS PERIGOS QUE DAÍ RESULTAM? COMO É QUE SE PODE MANTER A INFRAESTRUTURA O MAIS SEGURA POSSÍVEL?



Bruno Duarte, Check Point

Bruno Duarte, Check Point: “Os últimos tempos têm sido particularmente interessantes e as empresas de segurança têm um papel fundamental. A adaptação que é necessária passou, muitas vezes, pelo *upgrade* das soluções já existentes ou pela adoção de novas arquiteturas SASE. É importante proteger não só os utilizadores, mas também os acessos e as aplicações, assim como os dispositivos móveis e este novo perímetro. Na prática, temos de proteger vários vetores”

“AS EMPRESAS COMEÇARAM A TER DE INVESTIR NO REFORÇO DAS SUAS SOLUÇÕES DE SEGURANÇA E PROTEGER NÃO SÓ OS ENDPOINTS, MAS TAMBÉM AS APLICAÇÕES. AS SOLUÇÕES PARA A PROTEÇÃO DAS APLICAÇÕES NA CLOUD TAMBÉM SÃO IMPORTANTES”



Bernardete Carvalho, Sophos

“É IMPORTANTE ESTARMOS CIENTES QUE TODAS ESTAS ENTIDADES QUE TÊM SIDO ATACADAS TÊM ALGUMA FERRAMENTA PARA SE PROTEGER”

Carlos Vieira, WatchGuard: “As soluções não são 100% seguras. O que todos os fabricantes fazem é mitigar um possível ataque. Todos vão ser atacados, não sabemos é quando; o importante é que, quando forem, o impacto seja o mínimo possível. Com a mobilidade, não podemos por todos os ovos no cesto dos dispositivos; não podemos descurar a segurança perimetral. Os clientes avançaram bastante e vemos cada vez mais uma adoção de soluções EDR e começamos a ver clientes a procurar soluções XDR”

Bernardete Carvalho, Sophos: “Os ataques são contínuos, frequentes, cada vez mais sofisticados e em maior número. Também é importante estarmos cientes que todas estas entidades que têm sido atacadas têm alguma ferramenta para se proteger. Para além das camadas de proteção base, devemos adicionar o que designamos de *managed detection and response* que são recursos humanos 24/7 que têm o conhecimento e vão ajudar a complementar e a beneficiar as organizações”

André Feijóo, Cato Networks: “Nos anos 90, a segurança das infraestruturas das empresas era muito simples. Hoje, há uma explosão de tecnologias de segurança que têm impacto. No mundo da segurança, a forma como se gere e se consegue proteger toda a infraestrutura tornou-se muito complexo porque há soluções de todo o tipo. Para as infraestruturas de IT das empresas, é difícil quando falamos de gerir a segurança para a rede, para a cloud, para o data center, para o utilizador remoto”

DURANTE OS ÚLTIMOS DOIS ANOS OS DISPOSITIVOS VOLTARAM A GANHAR FORÇA NO MERCADO, TORNANDO-SE NUMA PEÇA ESSENCIAL PARA CONTINUAR A TRABALHAR DURANTE A PANDEMIA. POR OUTRO LADO, O MERCADO ENFRENTA UMA ESCASSEZ DE COMPONENTES E PROBLEMAS NA CADEIA DE VALOR. COMO É QUE ESTÃO A RESOLVER ESTES TEMAS E DE QUE MANEIRA É QUE ISSO ESTÁ A IMPACTAR OS PARCEIROS E OS SEUS CLIENTES?

Rui Gouveia, Lenovo: “O PC, como dispositivo, continua a ser uma referência de segurança, fiabilidade e de produtividade. Ainda assim, o papel do PC evoluiu; se hoje trabalhamos num modelo híbrido, é porque os PC se adaptaram a nova forma de trabalhar. Há uma fusão entre os mundos do PC profissional e o PC de consumo; há tecnologias que vêm do consumo para o profissional. O tipo de utilizadores também mudou porque a força de trabalho é maioritariamente constituída por gerações mais móveis”



André Feijóo, Cato Networks

“A SEGURANÇA – PRINCIPALMENTE COM O COLABORADOR REMOTO – TRAZ O DESAFIO DE DAR A CAPACIDADE AO COLABORADOR DE TER O MESMO NÍVEL DE SEGURANÇA QUANDO ENTRA NO SEU PC E ACEDE ÀS APLICAÇÕES COMO SE ESTIVESSE A TRABALHAR NO SEU ESCRITÓRIO PRINCIPAL”



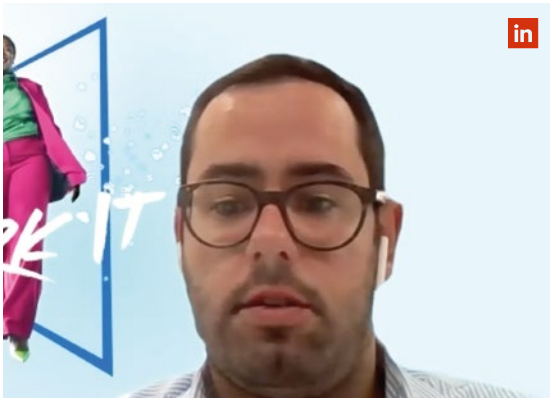
Vitor Dias, Xerox

Pedro Coelho, HP: “Estamos numa etapa diferente do que estávamos há cerca de um ano. A escassez existe e continuará a existir. Temos de entendê-la como fazendo parte da nova cadeia de valor. Felizmente, do nosso lado, a escassez é pontual e restringe-se a algumas categorias de equipamentos. Não deixa de ser muito relevante para os Parceiros fazerem o planeamento antecipado das necessidades dos clientes, mas estamos numa altura em que a capacidade de resposta é superior ao que existia há um ano”

“SE NA INFRAESTRUTURA JÁ TODOS OS FABRICANTES APRESENTAM SOLUÇÕES MUITO EVOLUÍDAS, O DESAFIO COLOCA-SE COM O REMOTO, COM OS DISPOSITIVOS QUE SÃO DISSEMINADOS PELOS ESCRITÓRIOS DAS PESSOAS OU PELOS COLABORADORES EM REMOTO”

Vitor Dias, Xerox: “Nunca vivi um momento – e já levo vários anos disto – tão desafiante em termos de *supply chain*. A pandemia trouxe a escassez de matérias-primas e componentes, os fechos das fábricas, a gestão e o preço dos contentores e, quando isto começou a melhorar, o congestionamento dos portos. As previsões que fazíamos a seis meses para as fábricas fazemos agora a nove ou a doze. O conflito na Ucrânia ainda originou mais custos na produção. Gerir *supply chain* é, hoje, um exercício muito complexo”

Pedro Clímaco, Konica Minolta: “A situação é transversal a todos os fabricantes de várias tipologias de *endpoint*. Os clientes acabam por se começar a adaptar a um novo normal e haver uma normalização de um cenário atípico, mas que começa a ser normal. Sentimos, numa fase inicial, essa resistência e compreensão por parte de alguns clientes e Parceiros, mas, sendo transversal a todo o mercado, acabamos por estar todos no mesmo barco”



Pedro Clímaco, Konica Minolta

QUAIS SÃO AS OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS E PARA O CANAL NESTE MERCADO?

André Feijóo, Cato Networks: “Começámos há muito pouco tempo em Portugal e Espanha e acabámos de assinar um acordo com a Ingecom. As grandes oportunidades é a possibilidade de, por um lado, ter no seu portfólio um produto totalmente disruptivo e, por outro, ajudar as empresas a melhorar a sua segurança e simplificar a gestão dos seus acessos e segurança a partir de qualquer lugar”

Bernardete Carvalho, Sophos: “Temos uma oportunidade para os Parceiros claramente diferenciadora. A Sophos permite uma capacitação dos Parceiros através de recursos tecnológicos e humanos consumidos como serviços. Disponibilizamos cibersegurança como um serviço para os Parceiros num contexto em que o conhecimento e os recursos são escassos e caros”

Bruno Duarte, Check Point: “Existe uma escassez de recursos humanos associada à cibersegurança. Aqui, é importante que existam plataformas de gestão e de monitorização unificadas e simples. É aqui que a Check Point pode ajudar: é a nossa visão a gestão e a monitorização destas componentes, sejam elas para o tradicional perímetro, para a proteção da cloud ou para a proteção dos utilizadores e os seus acessos e dispositivos”

“OS CLIENTES ACABAM POR SE COMEÇAR A ADAPTAR A UM NOVO NORMAL E HAVER UMA NORMALIZAÇÃO DE UM CENÁRIO ATÍPICO, MAS QUE COMEÇA A SER NORMAL”

Carlos Vieira, WatchGuard: “Somos um fabricante tier 2, 100% Canal. A aquisição da Panda Security permitiu-nos integrar no nosso portfólio toda a componente de proteção de *endpoint*. A WatchGuard oferece uma solução de gestão centralizada e unificada onde, num *single pane of glass*, fazer toda a gestão das nossas firewalls, dos nossos EDR, soluções de *multifactor authentication* e Wi-Fi”

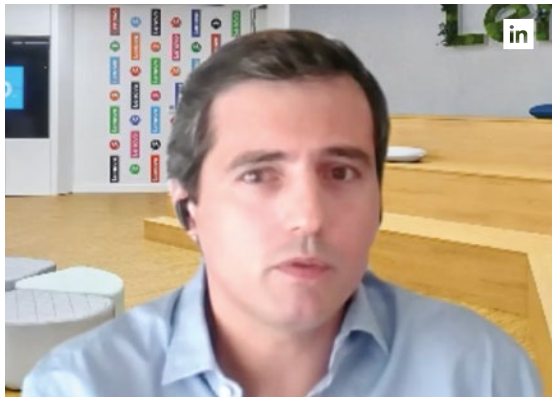
Marco Vicente, Targus: “Somos historicamente conhecidos por sermos especializados em bagagem para PC portáteis. Hoje, somos muito mais do que isso; é um Parceiro tecnológico que desenvolve uma ampla gama de soluções de produtividade e não é por acaso que faz aquisições para adicionar ao seu portfólio soluções para um mundo Apple, até porque para o mundo Microsoft já tinha há muitos anos”

Nuno Leão, Alcatel-Lucent Enterprise: “Assentamos o nosso modelo de negócio no modelo indireto. Na parte de comunicações deixo a mensagem que, face à escassez de componentes, dispomos de soluções totalmente baseadas em software o que deixa alguma vantagem relativamente à entrega. Na parte *networking* estamos mais limitados, à semelhança de outros fabricantes; contudo, até agora, não temos tido problemas com as entregas”

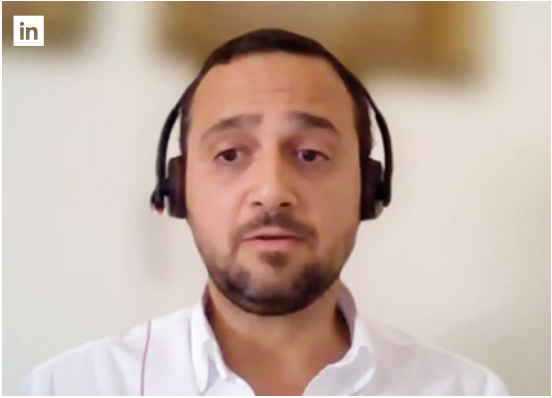
Pedro Clímaco, Konica Minolta: “O tema da mobilidade traz bastantes desafios, mas também oportunidades para os fabricantes e Parceiros e benefícios para os clientes. Temos um conjunto de soluções que permitem potenciar esta mobilidade com total segurança e através de ferramentas colaborativas. Temos um Programa de Canal desenvolvido para dar todo o suporte e um conjunto de benefícios para os Parceiros”

Pedro Coelho, HP: “Os Parceiros podem encontrar na HP as soluções para os desafios do trabalho híbrido. Os novos equipamentos pessoais da HP estão dotados de uma série de soluções para uma experiência superior de colaboração. Temos disponíveis serviços de gestão que asseguram respostas proativas e *dashboards* para equipamentos *multivendor* e permitem fazer uma gestão distribuída do parque informático”

Rui Gouveia, Lenovo: “Os Parceiros têm um papel determinante. Conhecem os clientes melhor do que ninguém e estão numa posição privilegiada para fazer o aconselhamento das melhores soluções que não passam exclusivamente pelo dispositivo, que pode e deve ser muito mais abrangente para criar soluções completas à volta do posto de trabalho, como soluções de gestão”



Rui Gouveia, Lenovo



Nuno Leão, Alcatel-Lucent Enterprise

“HOUE UMA ALTERAÇÃO DAQUILO QUE É A REALIDADE DAS APLICAÇÕES E DAS FERRAMENTAS QUE SÃO NECESSÁRIAS PARA PODERMOS DESENVOLVER O NOSSO TRABALHO”

Vítor Dias, Xerox: “A Xerox é uma empresa de Canal. Mais de 80% da nossa faturação em Portugal vem do negócio com Parceiros. O que vemos com a transformação digital é que se abriu um leque enorme de oportunidades, o que requer um escalar de competências das equipas comerciais porque o mercado hoje vai além da venda tradicional do hardware. Fornecemos aos nossos Parceiros um portfólio vasto, diversificado e em permanente crescimento” ■

“O PAPEL DO PC EVOLUIU; SE HOJE TRABALHAMOS NUM MODELO HÍBRIDO, É PORQUE OS PC SE ADAPTARAM A NOVA FORMA DE TRABALHAR. HÁ UMA FUSÃO ENTRE OS MUNDOS DO PC PROFISSIONAL E O PC DE CONSUMO”

IT Mobility – Transformação do negócio

Acesso seguro em qualquer lugar e a qualquer hora a aplicativos e serviços

As alterações que têm ocorrido nos últimos anos, em consequência da crise de saúde pública, na forma como as pessoas trabalham, associada à transformação para a cloud, mediante a adoção de modelos SaaS em ambiente multi-cloud, coloca novos desafios às empresas. Esta nova realidade provoca necessariamente uma transformação da arquitetura WAN tradicional, tornando-a mais flexível, escalável, menor TCO e mais simples de gerir. Com o objetivo de oferecer uma solução global, a Alcatel-Lucent Enterprise fornecedor líder de comunicações da era digital, soluções de nuvem e rede, decidiu incluir no seu portfólio uma solução SASE e SD-WAN, através de uma parceria com a empresa Versa Networks.

A tecnologia Versa Networks, líder do setor, integra-se perfeitamente com as soluções existentes da Alcatel-Lucent Enterprise, permitindo que os clientes beneficiem de economia de custos, agilidade e flexibilidade de SD-WAN (Software-Defined Wide Area Network) e SASE (Secure Access Service Edge) com rápida e fácil instalação.

Ao integrar a tecnologia Versa Networks com Versa Titan & Versa SASE no seu portfólio, a Alcatel-Lucent Enterprise pode expandir suas soluções de rede para organizações de médio porte e as vantagens trazidas pelo Shortest Path Bridging (SPB), configuração simplificada e segurança otimizada em vários locais remotos.

SOLUÇÃO SD-WAN & SASE

As soluções Versa Networks Titan e SASE oferecem uma nova abordagem para conectividade e segurança de filiais e funcionários remotos com uma solução baseada na nuvem, simplificando as operações e reduzindo os custos de implementação e propriedade para as empresas.

A solução inclui vários tipos de acesso para diferentes casos de uso (filial de escritório e trabalhador remoto), multi-path automatizado,

VPN site a site, acesso direto à Internet para qualquer aplicativo ou utilizador, com priorização dinâmica de aplicativos e serviços de segurança.

• **Subscrição para serviços em nuvem SD-WAN**

Os serviços Titan SD-WAN são uma solução do tipo software como serviço (SaaS) baseada na nuvem que oferece SD-WAN seguro e controlo de aplicativos por meio de uma interface de gestão intuitiva. O Versa Networks Titan oferece inteligência avançada para gestão de aplicativos, tornando mais fácil para o IT gerir e proteger os serviços nas filiais.

• **Appliances Versa Networks Cloud Service Gateway (CSG)**

Os dispositivos CSG da Versa Networks são dispositivos de hardware como roteadores CPE locais. Eles são instalados em filiais e locais remotos para fornecer serviços avançados SD-WAN nativos da nuvem, como segurança, firewall de última geração e serviços de roteamento.

Os dispositivos CSG da Versa Networks estão disponíveis com diferentes opções de conectividade, como LTE único ou LTE duplo para a opção de redundância de backhaul móvel ou conectividade PoE para expandir as opções de conectividade.

• **Assinatura da Versa Networks para Serviços SASE**

A solução Versa Networks inclui o Versa Secure Access (VSA) como um componente do Versa SASE.

O Versa Secure Access é uma solução resiliente e confiável de “trabalho em casa” que oferece serviços SASE e conectividade privada para funcionários remotos ou trabalhando em casa. O VSA oferece a maior variedade de funções de segurança do setor em uma solução SASE. Esses incluem:

- Firewall com estado
- DoS Proteção
- Firewall de última geração
- Intrusão Proteção Sistema (IPS)
- Filtragem de URL

VANTAGENS DA SOLUÇÃO GLOBAL ALE E VERSA NETWORKS

A adição da solução Versa Networks Titan e SASE no portfólio da ALE, permite às empresas e parceiros aceder a um conjunto de vantagens e novos serviços.

- Um único ponto de contato para todas as necessidades de rede e segurança. Incluindo SASE, com SD-WAN, segurança na nuvem, acesso remoto seguro e LAN e WLAN.
- Maior segurança de ponta a ponta com segurança multicamada ALE LAN e WLAN e
 - Firewall de próxima geração integrado (antivírus, IPS, filtragem da web)
 - Secure Access Service Edge (SASE) para trabalhadores remotos
 - Zero Trust Network Access (ZTNA) para WAN, LAN e WLAN
- Roteamento de tráfego inteligente em LAN, WLAN e WAN
 - Priorização de tráfego com base no utilizador e no aplicativo
 - Melhore a qualidade da experiência para aplicativos críticos
 - Uso do link WAN dependendo da largura de banda disponível e dos requisitos do aplicativo
- Gestão global centralizada baseada na cloud
 - OmniVista Cirrus para ALE LAN e WLAN
 - ALE renomeado Titan Portal para Titan SD-WAN & SASE
 - Recursos de multi-cliente e gestão partilhada entre o parceiro e o cliente final
- Subscrição SaaS para toda a solução:
 - NaaS para OmniVista Cirrus e ALE LAN & WLAN
 - Versa para Titan SD-WAN e SASE ■

INFO

al-enterprise.com/pt-br

Alcatel-Lucent SD-WAN

Versa Networks Titan

SOLUÇÃO CLOUD DE ÚLTIMA GERAÇÃO, DE SERVIÇOS AVANÇADOS DE REDE WAN, MOBILIDADE E SEGURANÇA.

A solução **Versa Titan** ajuda as organizações a reduzir custos, tempo e complexidade associados à transformação da WAN.

REDUÇÃO DE CUSTOS

As empresas podem reduzir até 70% os custos com a rede WAN

RAPIDEZ NOS NEGÓCIOS

Tempo é valor. A implementação de uma solução SD-WAN, demora entre 8 a 48 horas

SEGURANÇA AVANÇADA: SASE

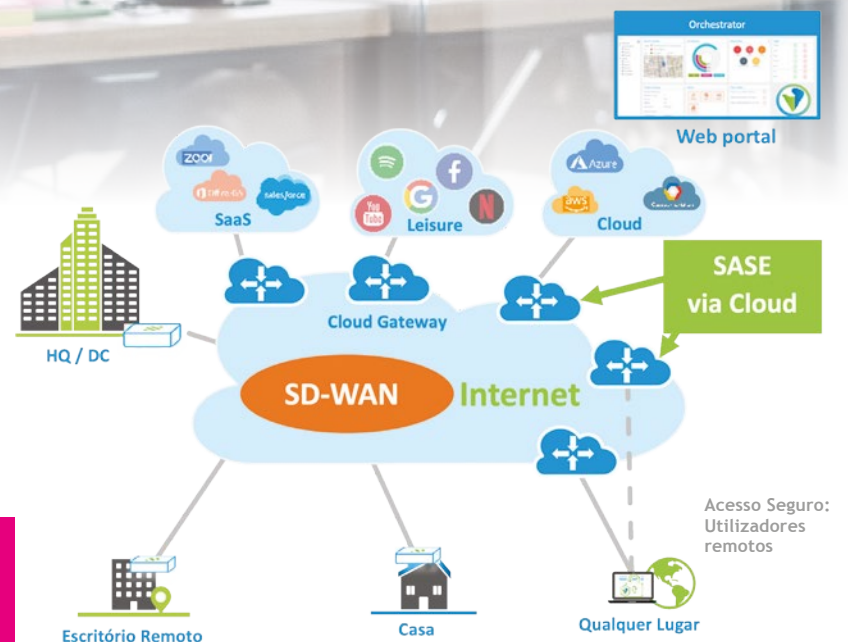
Segurança, visibilidade e controle abrangentes sobre tráfego, utilizadores e dispositivos IoT

OPTIMIZAÇÃO DO TRÁFEGO

50% dos dados que atravessam a WAN da empresa vêm e vão para as aplicações Cloud

DESEMPENHO DE APLICAÇÕES CLOUD

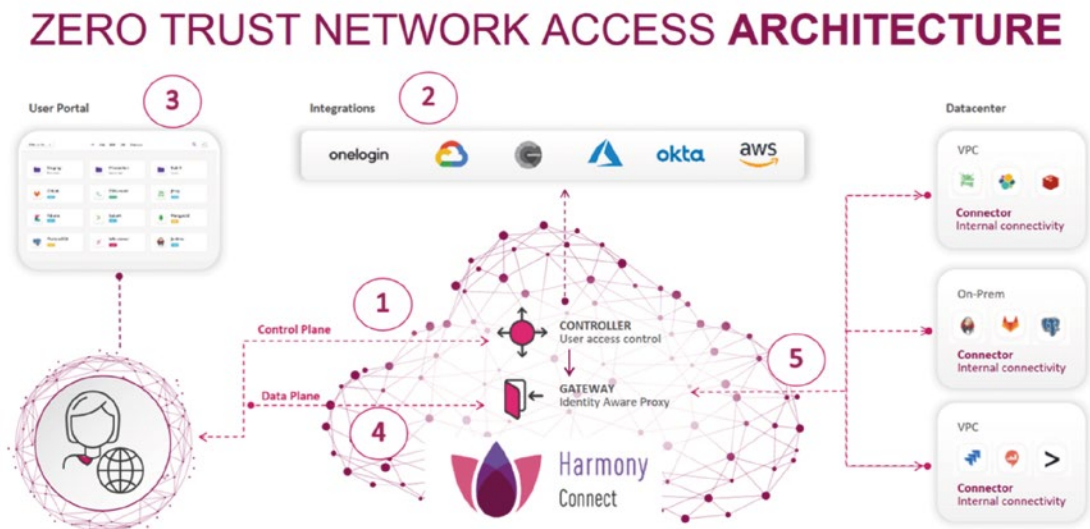
Melhoria em 40x no desempenho de aplicações Cloud e SaaS



Guia do comprador de Zero Trust Network Access

5 considerações para implementar Zero Trust Network Access

do plano de dados, conforme mostrado no diagrama de arquitetura abaixo:



1: INTRODUÇÃO: ALTERAÇÕES MASSIVAS NO POSTO DE TRABALHO ABANARAM O ACESSO REMOTO

Em 2020 as organizações tiveram um movimento massivo para ambientes de trabalho remotos ou híbridos. Mais de 1 ano depois, 78% ainda têm um número significativo de empregados a trabalhar a partir de casa. Este fenómeno aumentou dramaticamente a superfície de ataque e o risco das empresas.

Como resultado e de acordo com a **Check Point Research Team**, em 2021 tivemos globalmente mais 50% de ataques por semana que em 2020.

2: AS SOLUÇÕES DE SEGURANÇA DE ACESSO REMOTO NÃO SÃO SUFICIENTES

Tradicionalmente as empresas confiaram nas VPNs e soluções de perímetro para dar segurança às suas redes e aplicações. Contudo estas têm grande dificuldade de adaptação à nova realidade.

Este tipo de soluções apresentam mais dificuldade em escalar; Oferecem menos visibilidade

de acesso; Têm dificuldade para suportar BYOD e dispositivos de terceiros; Apresentam problemas de performance; Complexidade em estabelecer VPN-To-Cloud; Falta de capacidade de Privileged Access Management(PAM);

3: ZERO TRUST NETWORK ACCESS(ZTNA)

Porque usar?

Zero Trust Network Access(ZTNA) é uma solução de software que permite o acesso seguro a redes e aplicações. É uma evolução dos conceitos tradicionais de segurança.

Em vez de assumir que os utilizadores e seus dispositivos são confiáveis, aplica um modelo de Zero Trust, usando uma perspectiva de “nunca confies, verifique sempre”.

O ZTNA limita o acesso por Aplicação; Autentica todos os dispositivos e utilizadores, não importando onde estejam localizados; Está adaptado às redes complexas actuais, e não faz concessões.

A definição do Gartner leva o ZTNA um passo mais adiante, separando o plano de controle

4: 7 CAPACIDADES ESSENCIAIS DE UMA SOLUÇÃO ZTNA

À medida que as organizações procuram substituir as VPNs para ganhar flexibilidade e reduzir riscos, há um número crescente de soluções ZTNA a surgir no mercado.

Aqui estão sete características a serem consideradas ao avaliar as soluções ZTNA:

- Garantir o suporte para todos os utilizadores;
- Garantir suporte para todos os recursos de destino;
- Permitir uma implementação mais rápida que ofereça mais valor;
- Garantir uma operação fácil;
- Garantir alto desempenho e disponibilidade de serviço;
- Garantir a solidez da segurança Zero Trust;
- Ser parte de um serviço segurança de acesso pronto para o futuro;

5: COMO AJUDA A CHECK POINT?

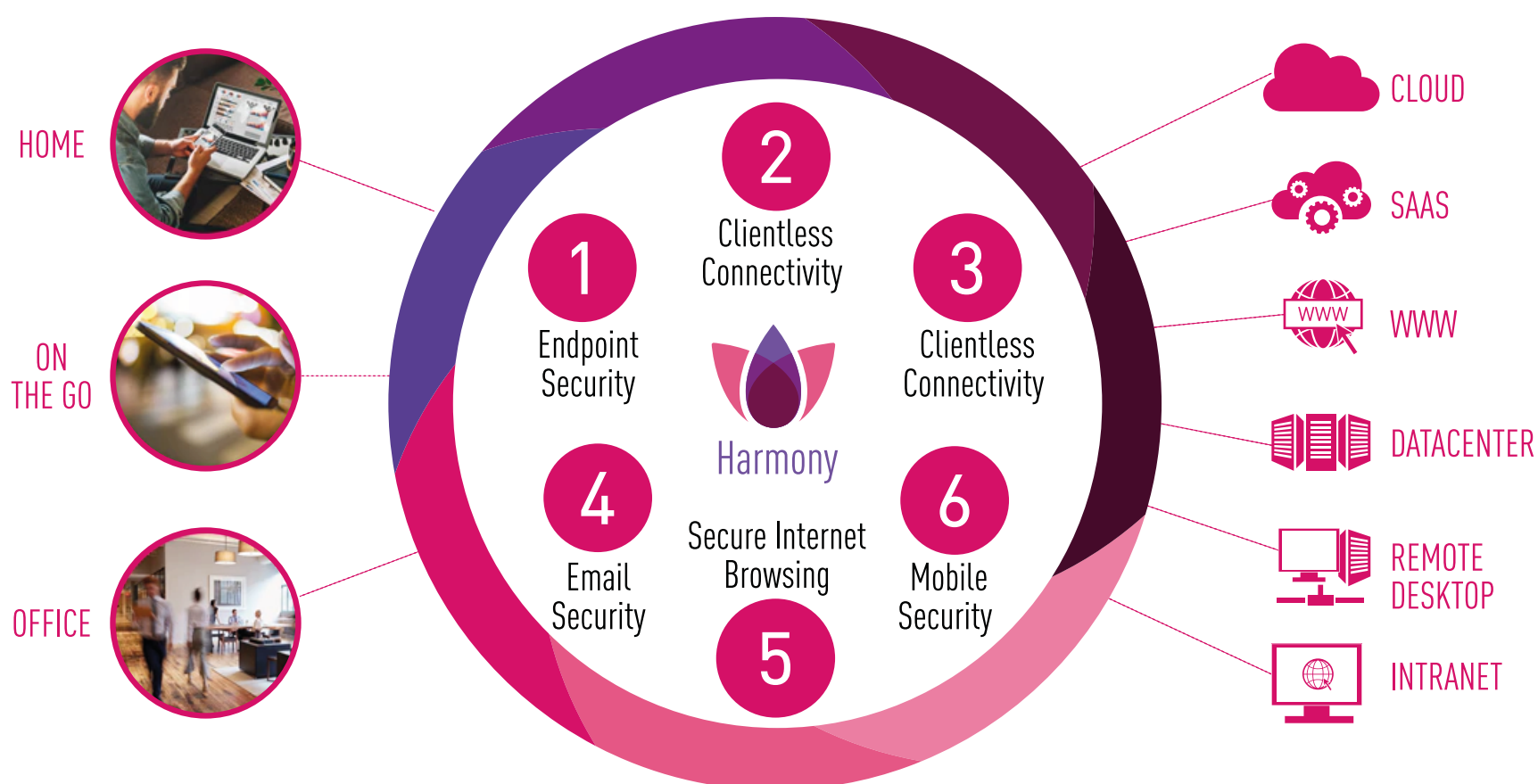
Descubra o Harmony Connect

O Check Point Harmony Connect oferece uma solução completa 100% baseada em nuvem, com: ZTNA, VPN-as-a-Service, SWG(Secure Web Gateway), Segurança SaaS e Firewall-as-a-service para escritórios remotos.

O Harmony Connect redefine o SSE(Security Service Edge) simplificando o acesso seguro a aplicações corporativas, SaaS e Internet para qualquer utilizador ou escritório remoto e a partir de qualquer dispositivo. ■

INFO
checkpoint.com/pt/

A Primeira Solução Unificada de Segurança para Utilizadores, Dispositivos e Acessos



SIMPLES

DE USAR

Consolida seis produtos de segurança para uma proteção total de acesso e do utilizador

GERIR

Gestão unificada e intuitiva na cloud

COMPRAR

Modelo de Subscrição tudo incluído, por utilizador



Aumentar a produtividade num escritório sem fronteiras

O futuro do posto de trabalho não é mais um lugar para onde vamos, mas uma coisa que fazemos

A vida no escritório está a mudar e a tecnologia está a facilitar esta transição. O que antes eram modelos tradicionais de trabalho rapidamente se tornaram desactualizados ou inadequados – tanto para empresas como para os próprios funcionários.

Esta mudança está a ocorrer devido à maior aceitação de trabalho híbrido, flexível e sem fronteiras, proliferando o aumento de configurações de trabalho mais inteligentes.

Na verdade, estes novos postos de trabalho são agora uma expectativa e até mesmo uma exigência dos colaboradores, dando-lhes maior flexibilidade para gerir o tempo de forma a arranjar um equilíbrio entre a própria vida doméstica e profissional.

Hoje em dia, para atrair e reter talentos, as organizações precisam entender que nem todos os colaboradores querem trabalhar remotamente ou a 100% no escritório. É preciso colocar os colaboradores no centro das operações tecnológicas e plataformas digitais, disponibilizando condições de trabalho flexíveis, fácil acesso a aplicações, ferramentas e serviços das organizações, acessos remotos seguros, e claro, dispositivos que se adequem ao desempenho das suas funções.

Consoante o perfil do utilizador compete às empresas, identificar as necessidades de cada um dos seus colaboradores. Por exemplo, para um utilizador que necessite de mobilidade, será essencial procurar um dispositivo leve, com elevada conectividade, autonomia e máxima segurança.

Os portáteis LIFEBOOK da Fujitsu são a solução ideal. Com mais de 30 anos de experiência, a combinação única de excelência em engenharia de japonesa e alemã, garantem um elevado padrão de qualidade e fiabilidade.

Para atender às exigências do trabalho híbrido, a mais recente geração de notebooks empresariais LIFEBOOK, oferece um excelente desempenho graças aos mais recentes processadores Intel Core de 12ª geração e gráficos Intel® Iris® Xe, ao mesmo tempo que se tornou mais elegante, fina, leve (aproximadamente 25%) mantendo a sua habitual autonomia da bateria para um dia inteiro de trabalho.

Para utilizadores mais exigentes disponibilizamos modelos que não chegam a 900 grs ou até mesmo, o mais leve computador conversível empresarial do mundo de 13.3", com suporte para caneta com tecnologia Wacom AES com carregamento wireless. Um modelo super versátil, que permite dobrar totalmente para

ficar no modo tablet e facilmente anotar, documentar, bem como ativar assinaturas digitais diretamente no dispositivo.

Todas estas funcionalidades são garantidas na máxima segurança, através das opções de acesso biométrico que incluem IR Hello Cam e reconhecimento de impressão digital ou segurança biométrica PalmSecure (leitura do padrão das veias da palma da mão). Os notebooks também oferecem um obturador de câmara de privacidade e um filtro ePrivacy para proteger o conteúdo de olhares indiscretos. Para maior comodidade em ambientes hot-desking, os modelos LIFEBOOK mais recentes partilham o mesmo replicador de porta para diferentes séries para fornecer conexões instantâneas a periféricos. Existem opções de conectividade para todos os ambientes, de redes Wi-Fi 6E e Bluetooth 5.1 a 5G/4G/LTE WWAN.

Como resposta às necessidades mais operacionais das empresas, estes modelos permitem a instalação de ferramentas como DeskView® Load e Microsoft Windows Autopilot, tecnologia que facilita a instalação e Roll Out de novos equipamentos e que, quando comparado com os processos tradicionais, poderá representar uma economia de custos para as empresas, na ordem dos 44%.

Por exemplo, para trabalhadores que se encontrem a trabalhar em casa, após receberem o seu LIFEBOOK só têm de desempacotar e ligar o seu portátil. A partir desse momento, todo o processo de instalação do seu perfil será feito de forma automática, sem necessidade de deslocação do serviço técnico.

Para além de extremamente eficiente e prática, esta tecnologia é uma grande aliada na luta pela sustentabilidade ambiental – objectivo constante da Fujitsu, cuja preocupação se reflecte em várias fases, como por exemplo, projecção, produção, selecção de materiais, eficiência energética, logística e reciclagem de equipamentos em fim de vida, entre outras.

As exigências de hoje em dia, associadas às novas tecnologias, poderão ajudar-nos a projetar um local de trabalho mais eficaz e sustentável para cada indivíduo.

A Fujitsu, em colaboração com os seus clientes e parceiros, poderá ajudar a reinventar e a ultrapassar os desafios desta nova era. ■

INFO
fujitsu.com/pt/

Notebooks LIFEBOOK

Prepare-se para outro
nível de produtividade

FUJITSU

Disponibilidade Imediata
Conheça as nossas
campanhas



display FHD ou HD
anti-glare, opção
touch



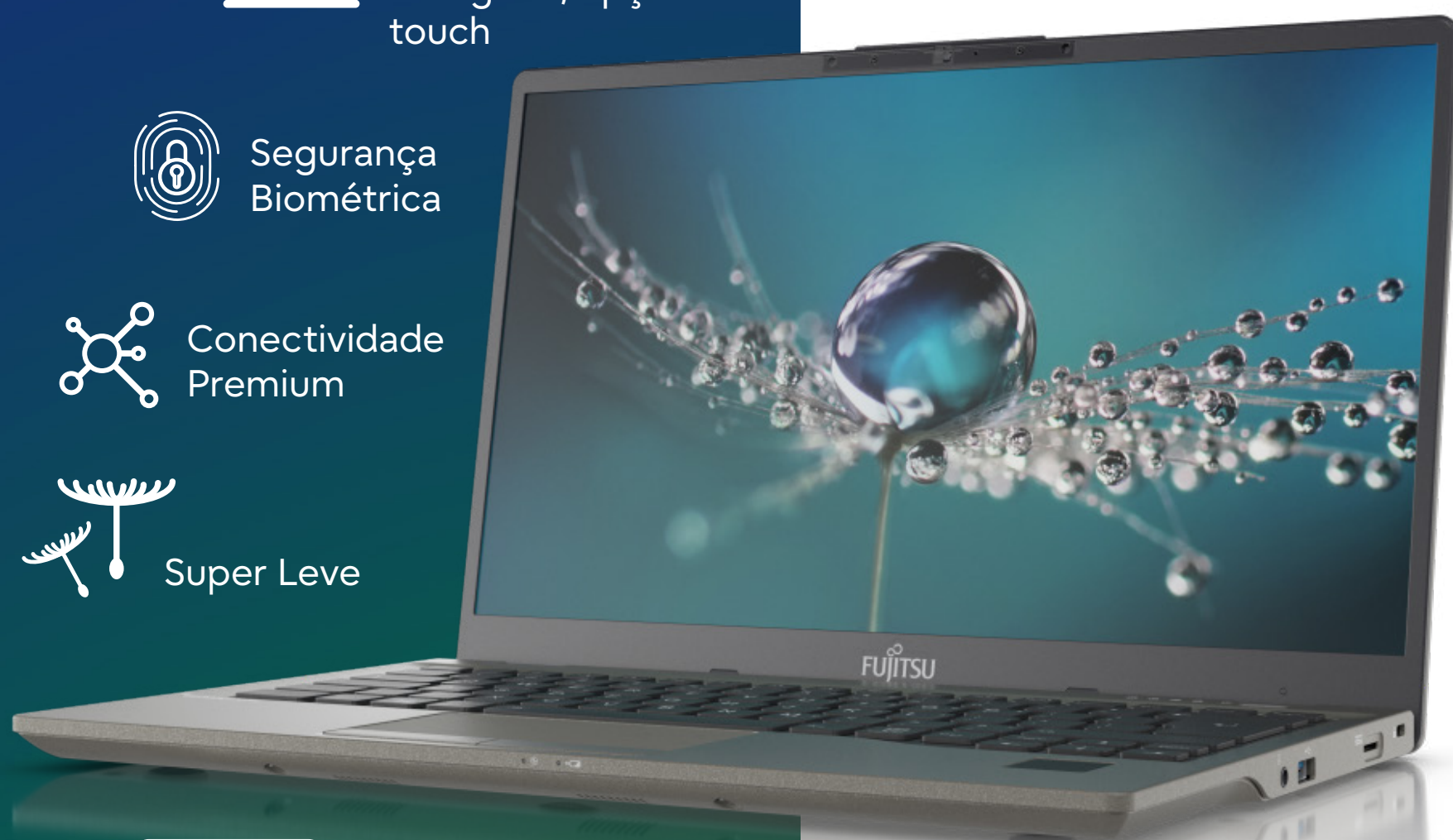
Segurança
Biométrica



Conectividade
Premium



Super Leve



Câmera
Privada



800 10 40 40
business.center@ts.fujitsu.com

intel

vPRO

Intel® Core™ i7 vPro® processor

A nova era do trabalho: um guia essencial

A abordagem correta ao trabalho híbrido depende de otimizar a tecnologia, os processos e a cultura para ir ao encontro das necessidades da força de trabalho



Cada negócio é um negócio. Não existe um conjunto de regras que se apliquem a absolutamente todas as empresas por causa das suas especificidades, mas existem alguns princípios que se aplicam a qualquer negócio. O trabalho remoto chegou para ficar. Vivemos um momento incrível preenchido de potencial para transformar negócios, independente do local onde estejam.

Nesta corrida pela transformação digital no meio de uma alteração do modelo de trabalho e de cada vez mais riscos de segurança, as organizações devem procurar atingir cinco objetivos estratégicos, nomeadamente:

1. JUNTAR AS EQUIPAS

Utilizar a tecnologia para ajudar as equipas a manterem-se conectadas e colaborativas – estejam juntas ou separadas. É necessário juntar esta componente à automação do workflow, que manterá a informação a fluir em toda a organização enquanto encoraja a colaboração através da digitalização.

2. MANTER-SE PRODUTIVO

Implementar tecnologia que permita um trabalho produtivo a partir de qualquer lugar. Um aspeto importante disto é a otimização dos

dispositivos pessoais e perceber as necessidades de cada colaborador e do seu cargo e dar-lhe o equipamento adequado.

3. ASSEGURAR A SEGURANÇA

Segurança reforçada zero-trust em todo o ecossistema tecnológico ajuda a proteger os colaboradores e o seu trabalho de ciberataques. E garantir acessos autenticados ajuda a ter impressões seguras sempre que acontecem.

4. MANTER-SE FLEXÍVEL

É preciso gerir facilmente o trabalho flexível, simplificar e melhorar a gestão de dispositivos do utilizador final. Por fim, importa entregar uma melhor experiência ao colaborador em todos os dispositivos endpoints e aplicações.

5. SER SUSTENTÁVEL

Trabalhar de forma inteligente enquanto se protege o planeta. Esta altura da transformação digital é perfeita para avaliar o impacto ambiental da tecnologia em toda a cadeia de valor da organização – e investir em parceiros tecnológicos que inovem com o planeta na mente.

PENSAR NA PRODUTIVIDADE

60% dos colaboradores afirmam que querem flexibilidade de quando e de onde trabalham,

com 77% dos colaboradores a preferir um modelo de trabalho híbrido.

Ainda que o trabalho híbrido possa ser a nova norma, manter os colaboradores produtivos não é apenas permitir que trabalhem a partir de casa. É preciso ter uma forte perceção de como as pessoas gerem o seu dia a dia. Isto vai permitir fornecer as ferramentas e soluções que precisam para que melhor façam o seu trabalho.

EVOLUÇÃO DAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS

Quando se trata de trabalho híbrido, os decisores de IT enfrentam muitos desafios: um parque informático de PC e impressoras cada vez mais geograficamente distribuído; muitas soluções desconectadas e infraestruturas de shadow IT; e possíveis falhas de segurança devido a alguns comportamentos de risco fora do escritório.

A HP disponibiliza atualmente um conjunto de equipamentos e soluções adequadas para responder aos desafios do trabalho híbrido. Com o HP Presence, os colaboradores podem experimentar as melhores soluções para colaboração, disponível em equipamentos para uso pessoal ou salas de reunião. Com HP Wolf Security, a defesa dos ativos corporativos começa em cada PC e impressora, com uma camada de proteção, intrínseca ao hardware, que protege os utilizadores e os seus dados das ameaças atuais e futuras de cibersegurança. E com os serviços HP, como o HP Proactive Insights, os departamentos de IT conseguem uma gestão facilitada, mas também detalhada, do seu parque informático e com indicadores de utilização que permitem avaliar a satisfação dos colaboradores com a tecnologia que lhes é proporcionada. Com estas soluções, cada empresa pode projetar uma estratégia para a computação pessoal focada em produtividade, conectividade e flexibilidade que lhe permite liderar a adoção dos modelos de trabalho híbrido. ■

INFO

hp.com/pt-pt/



Leve, poderoso, duradouro

HP Dragonfly G3

Liberdade para trabalhar à sua maneira.

O elegante e altamente portátil HP Elite Dragonfly apresenta as soluções de colaboração HP Presence¹, a segurança reforçada do HP Wolf Security for Business² e ainda uma bateria de longa duração para o acompanhar para qualquer lugar.



Esteja presente, onde estiver

Com tecnologia HP Presence.



Câmara melhorada

Veja todos os detalhes com as câmaras de 5MP e o HP Auto Frame, que o segue mesmo quando se mexe, para que a imagem esteja sempre focada em si.



Ajuste da iluminação

O ajuste automático ao ambiente envolvente garante que pode ser visto claramente em múltiplas condições de iluminação.



Ouça e seja ouvido

Melhore o seu som nas chamadas com o HP Dynamic Voice Leveling e reduza as interrupções com a redução de ruído baseada em IA 2.0.³

Saiba mais em hp.com/elitedragonfly

1. HP Presence requer a aplicação myHP e Windows OS.

2. HP Wolf Security for Business requer Windows 10 ou superior, inclui várias funcionalidades de segurança HP e está disponível nos produtos HP Pro, Elite, Workstation e RPOS. Ver detalhes do produto para características de segurança incluídas e requisitos do sistema operativo.

3. HP Dynamic Audio requer Windows 10 ou superior, compatível com colunas internas para PC e auscultadores analógicos.

'Ingecom e o Grupo MultiPoint crescem juntos 22% no primeiro semestre do ano'

A Ingecom consolida-se como uma referência VAD em soluções de cibersegurança e ciberinteligência, sendo um dos poucos distribuidores com uma proposta que cobre a maioria das exigências do mercado na segurança de IT e OT

A Ingecom, Distribuidora de Valor Acrescentado (VAD) especializada em soluções de cibersegurança, cibersegurança OT/ICS, IoT e IMoT e ciberinteligência, continua o caminho de crescimento dos últimos anos. Durante o primeiro semestre do ano, a aliança entre a Ingecom e o MultiPoint Group, um especialista israelita em cibersegurança, permitiu aumentar o volume de negócios de ambas as empresas em 22%, em comparação com o mesmo período do ano anterior, bem como avançar na consolidação do portfólio de ambas as empresas, com a finalidade de avançar para um portfólio conjunto de soluções que abrange todo o sul da Europa. No total, a soma de ambos os VAD atingiu um volume de receitas de 32,6 milhões de dólares. É de notar que a meta definida no início do ano para as receitas de ambas as empresas é de atingir os 75 milhões de dólares até ao final de 2022.

CONSOLIDAÇÃO DA ÁREA DE CIBERINTELIGÊNCIA

Durante o primeiro semestre do ano, a Ingecom reformou a área de Cyberintelligence, um nicho de mercado no qual a empresa apostou fortemente no início do ano passado e à frente da qual está Carlos Marcos, Head of Cyberintelligence Unit da Ingecom.



Javier Modúbar, CEO da Ingecom

Às soluções da Kela, ThreatQuotient e Zerofox, o distribuidor adicionou, recentemente, a proposta da **TRM Labs**, uma empresa americana especializada em fornecer inteligência blockchain a instituições financeiras, empresas de criptomoedas e organismos públicos, com o objetivo de ajudá-las a detetar, investigar e gerir fraudes e crimes financeiros relacionados com criptomoedas.

A TRM combina dados blockchain com análises avançadas, fornecendo ferramentas a instituições financeiras e governos com os quais se combatem a fraude, branqueamento de capitais e criminalidade financeira; além de permitir que os utilizadores finais realizem transações seguras de blockchain. As mesmas propriedades (sem permissão, progra-

mável e instantânea) que favorecem que as criptomoedas bem utilizadas são benéficas para a sociedade, podem também torná-las suscetíveis a atividades criminosas e fraudulentas, o que causa danos ao nosso sistema financeiro a uma velocidade e escala sem precedentes.

AVANÇA A ÁREA DA CIBERSEGURANÇA PARA A INDÚSTRIA E SAÚDE

A área da Cibersegurança para a indústria e saúde – bem como outros setores como o energético e ferroviário, por exemplo – destinada a oferecer soluções de segurança para o ambiente OT (Tecnologia Operacional) e o ambiente IoT (Internet das Coisas), criado no início de 2022, está a progredir a bom ritmo.

A área tradicional de Cibersegurança da empresa também cresceu no primeiro semestre do ano graças ao encerramento de acordos de distribuição como o que fechou com a **Tehtris** e, em breve, novos acordos globais serão comunicados para o Sul da Europa.

A Tehtris é um líder na neutralização automática de ciberataques sem intervenção humana graças à plataforma XDR. A aliança será desenvolvida nos três países onde a Ingecom tem escritórios: Espanha, Itália e Portugal. Para fazer face às ameaças complexas de hoje, as empresas e as administrações precisam de hiperautomatizar tarefas de deteção e reparação para concentrar as suas equipas de segurança em tarefas de elevado valor acrescentado. Neste contexto, a TEHTRIS desenvolveu a Plataforma TEHTRIS XDR, uma solução de eXtended Detection and Response para a Europa, que se destaca por ser a única no mundo que é codificada de forma nativa.

Da **Ingecom**, **Javier Modúbar, CEO** da empresa, comenta: "embora tenhamos notado um pequeno abrandamento no mercado na primeira parte do ano, devido à incerteza que está a ocorrer globalmente, acreditamos que podemos alcançar os objetivos que estabelecemos no início do ano fiscal e continuar a consolidar a nossa estratégia conjunta com o Grupo MultiPoint para ser uma referência do VAD tanto em soluções legacy, como em soluções disruptivas de cibersegurança, além de soluções de inteligência empresarial no sul da Europa". ■

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

Programa de Canal: o sucesso do Programa de Parceiros da Konica Minolta em Portugal

O Programa de Canal é um pilar fundamental para a Konica Minolta e para os nossos parceiros. Este é, em poucas palavras, o plano que delineia uma ação Conjunta com o canal e assinala o compromisso para com o mesmo, aproximando-nos na nossa rede e garantindo um alinhamento estratégico



O objetivo do Programa de Parceiros — o EPP 2.0 — está sempre em atribuir possibilidades de diferenciação aos parceiros que pertencem à nossa rede. Acreditamos que as condições elencadas no programa também são uma forma de atrair novos potenciais parceiros. Com o Programa de Canal, oferecemos-lhes uma consolidação das suas competências comerciais e técnicas, garantimos a melhor abordagem às necessidades dos clientes e asseguramos as ferramentas necessárias; tudo para que cada um possa ser uma verdadeira extensão da marca Konica Minolta.

O Programa de Canal está cada vez mais versátil, atribuindo maior flexibilidade aos

parceiros na sua atividade, o que significa também maior proximidade aos clientes. Adaptada a níveis de especialização, cada um com três níveis de maturidade distintos, a estrutura do plano permite um crescimento gradual e ajustado, através de um investimento adaptado às necessidades de cada parceiro. Queremos prestar-lhes todo o apoio ao nosso alcance em áreas estratégicas da sua operação, que vão, por exemplo, do marketing ao apoio no recrutamento de recursos especializados.

Com cada vez mais foco e especialização nas áreas de IT, fortalecemos a oferta para o canal, para que os negócios dos nossos parceiros possam evoluir em conjunto com a transformação digital.

O pacote de benefícios, totalmente revisto, baseia-se em três eixos fundamentais que reforçam o compromisso da Konica Minolta com a sua rede:

+ Especialização: programa de certificação dedicado e orientado para novas áreas de negócio. Prevê ofertas complementares à área de Printing— Printing Solutions, Managed Content Services e Infrastructure Managed Services.

+ Certificação: plano de formação nas áreas de especialização, com seis novas certificações comerciais e cinco novas certificações técnicas, distribuídas em três áreas de especialização (Comercial Inicial/ Comercial Avançada/ Técnica Avançada). Assegura o conhecimento dos recursos e a sua autonomia, e, consequentemente, a independência da gestão da área de negócio.

+ Benefícios: a Konica Minolta investe particularmente nas condições que oferece a todos os parceiros, com um pacote de benefícios reforçado. Um investimento que pretende contribuir para a competitividade dos nossos aliados, com condições ajustadas ao seu compromisso de crescimento com a Konica Minolta nas diversas áreas de operação: comercial, marketing, marketing development funds, formação, crédito, recursos humanos, pré-venda, e serviços partilhados.

A Konica Minolta está sempre presente para apoiar os parceiros no seu percurso, ajudando cada um a percorrer o seu caminho rumo à especialização em várias áreas e proporcionando-lhes, simultaneamente, total autonomia. ■

*Pedro Clímaco, Trade Marketing Specialist
da Konica Minolta Portugal*

INFO
konicaminolta.pt/pt-pt



KONICA MINOLTA

NÃO É PRECISO SER GRANDE PARA SER **+ Digital**

Foi com base na experiência e no conhecimento profundo do mercado de IT que a Konica Minolta criou uma oferta dedicada às PME portuguesas, **PME + Digital**.

Descomplique o processo de transformação digital da sua empresa tornando-a mais eficiente, mais segura, mais produtiva. **+ Digital**.

A transformação começa hoje!
Fique ON com a Konica Minolta

FALE CONNOSCO

Fique ON



konicaminolta.pt

PME
+ Digital
BY KONICA MINOLTA

Lenovo lança novos portáteis pensados para quem precisa de performance e mobilidade

A nova geração do portátil dobrável – ThinkPad X1 Fold – e o ThinkBook 16p Gen 3 são indicados para quem precisa de dispositivos potentes, mas, ao mesmo tempo, móveis para poder trabalhar a partir de qualquer lado

Os utilizadores modernos requerem mobilidade e performance; só assim se consegue atingir o potencial de cada colaborador numa altura em que impera o trabalho híbrido e/ou remoto. Para isso, a Lenovo lançou novos equipamentos que vão de encontro a essas duas especificidades.

Nesta nova realidade, os colaboradores têm de estar capacitados para fazer o seu trabalho a partir de qualquer lugar. Ter uma performance adequada no seu equipamento – que, na maioria das vezes, é o equipamento principal de trabalho – não é um *nice to have*, mas sim um *must have* essencial para que as suas tarefas sejam feitas com a maior rapidez e eficácia.

WINDOWS 11

Os novos dispositivos da Lenovo vêm equipados com o mais recente sistema operativo da Microsoft – o Windows 11. Este sistema operativo foi pensado para o trabalho remoto e reimagina o Windows para entregar novas experiências para quem trabalhe e aprende a partir de qualquer lado.

Como tal, o Windows 11 conta com uma interface modernizada que se adapta a qualquer utilizador, ao mesmo tempo que mantém uma aparência familiar, sendo mais fácil para encontrar as aplicações preferidas e os documentos mais utilizados.

THINKBOOK 16P GEN 3

Um dos novos portáteis da Lenovo é o ThinkBook 16p Gen 3. Este dispositivo vai ajudar os utilizadores que precisam de poder de processamentos para libertar a sua criatividade sem limitações.

O portátil conta com processador AMD Ryzen™ 9 6000 H-series e gráfica NVIDIA



GeForce® RTX™ 3060 para entregar uma performance com Windows 11 superior. O ecrã 2.5K IPS de 16 polegadas inclui certificação TÜV Rheinland Low Blue Light e TÜV Eyesafe® para maximizar o conforto ocular e inclui um sensor de luz ambiente que ajusta a luz do ecrã e do teclado.

Para além de memória RAM LPDDR5 dual-channel de 32GB e um armazenamento interno SSD que pode ir até aos 2TB, o ThinkBook 16p Gen3 conta com uma bateria de 71Wh que ajuda os utilizadores a trabalhar um dia inteiro com uma só carga.

Os novos modos de trabalhar requerem conectividades elevadas e uma grande dispo-

nibilidade de portas. Assim, este portátil da Lenovo conecta-se convenientemente a redes wireless, periféricos e equipamentos AV graças ao suporte a Wi-Fi 6 e a duas portas USB-C – incluindo USB4 –, duas portas USB-A 3.2 Gen 2 e porta HDMI 2.1.

THINKPAD X1 FOLD

A Lenovo também anunciou recentemente a próxima geração do ThinkPad X1 Fold que procura redefinir a categoria de PC dobrável que a Lenovo criou em 2020. O novo ThinkPad X1 Fold foi concebido para oferecer um desempenho completo no PC com uma área de ecrã maior, mantendo ao mesmo tempo a ultraportabilidade que o equipamento original oferecia. Sendo o equipamento portátil comercial de 16 polegadas mais leve do mundo, esta próxima geração oferece um equipamento versátil, poderoso e efetivamente portátil. Para ir de encontro a estas melhorias, foram ouvidos o *feedback* dos clientes e os *insights* finais do utilizador para criar um design que apresenta um ecrã OLED dobrável de 22% maior de 16 polegadas, um chassis 25% mais fino e molduras mais finas ao redor para produzir um visual e sensação simplificado que se estende até à borda de alumínio e uma contracapa feita a partir de tecido, tecido de desempenho 100% reciclado.

Alimentado pela Intel vPro, com Intel EvoDesign com até processadores Intel Core i7 de 12.^a geração, e Intel Iris Xe Graphics, a próxima geração do ThinkPad X1 Fold oferece um desempenho superior num fator de forma dobrável. Adicionando a isso um armazenamento SSD até 1TB e opções de memória até 32GB LPDDR5, o que significa que o Windows 11 Home ou Pro funcionará de forma brilhante, independentemente do modo de utilização preferido. ■

INFO

lenovo.com/pt/pt/

ThinkPad X1 FOLD 2nd Gen



**Molda-se para
o que aí vem**

**Smarter
technology
for all**

Lenovo



A Lenovo recomenda o Windows 11 Pro para empresa

<https://www.lenovo.com>

O estado do ransomware na indústria dos serviços financeiros em 2022

Acabámos de publicar o relatório “The State of Ransomware in the Financial Services Industry 2022”, que oferece novas perspetivas sobre os ataques de ransomware, custos, recuperação e pagamentos de resgates que afetaram as organizações de serviços financeiros durante o ano passado



O relatório baseia-se no nosso estudo anual sobre as experiências reais de ransomware dos profissionais de TI. Entre os inquiridos, 444 eram da indústria de serviços financeiros, trabalhando em empresas de média dimensão (100-5.000 colaboradores) em 31 países.

O estudo revela um ambiente de ataques cada vez mais desafiante, e a crescente carga financeira e operacional que o ransomware está a colocar no setor dos serviços financeiros. Também mostra a relação entre o ransomware e os ciberseguros, incluindo o papel que estes desempenham para impulsionar mudanças nas ciberdefesas.

Estas são as principais conclusões do relatório:

- Os ataques de ransomware aos serviços financeiros aumentaram: 55% das organizações foram afetadas em 2021, contra 34% em 2020.
- O aumento das taxas de ataque faz parte de uma tendência intersectorial e global. Embora

as taxas de ataque no geral sejam mais elevadas em 2021, os serviços financeiros reportaram as mais baixas entre todos os setores.

- Os serviços financeiros registaram a segunda taxa mais baixa de encriptação de dados, 54%. A média global foi de 65%.
- 52% das organizações de serviços financeiros pagaram resgates para restaurar os dados, o que é superior à média global de 46%.
- A quantidade de dados restaurados pelo setor dos serviços financeiros manteve-se constante (63%) durante 2020 e 2021, sendo a média global de 61%. No entanto, a percentagem de organizações que recuperaram todos os seus dados encriptados aumentou de 4% em 2020 para 10% em 2021. A média global em 2021 foi de apenas 4%.
- A taxa de pagamento de resgates das organizações do setor dos serviços financeiros mais do que duplicou: passou de 25% em 2020 para 52% em 2021, ficando acima da média global (46%).

- O custo médio de reparação no setor dos serviços financeiros foi de \$1.59 milhões (€1.61 milhões), superior à média de \$1.4 milhões (€1.41 milhões).
- 83% das organizações de serviços financeiros informaram que têm cobertura de ciberseguros contra ransomware, o que está em linha com a média global.
- Os ciberseguros estão a levar o setor dos serviços financeiros a melhorar as defesas de cibersegurança: 98% das organizações melhoraram as suas ciberdefesas para garantir a cobertura.
- Os serviços financeiros têm uma das taxas mais baixas de pagamento de resgates por parte das seguradoras: 32% em comparação com 40% na globalidade dos setores.

A taxa crescente de ataques de ransomware nos serviços financeiros demonstra que os adversários se tornaram consideravelmente mais capazes de executar ataques em escala, através da implementação bem-sucedida do modelo de ransomware como serviço (RaaS).

A maioria das organizações de serviços financeiros está a optar por reduzir o risco financeiro associado a tais ataques através da subscrição de ciberseguros. Para elas, é reconfortante saber que as seguradoras pagam alguns custos em quase todos os sinistros.

Contudo, tal como referido, esta indústria tem uma das taxas mais baixas de pagamento de resgates pelas seguradoras. Está a tornar-se cada vez mais difícil para as organizações, especialmente no setor dos serviços financeiros, assegurar a cobertura. Isto levou quase todas as organizações de serviços financeiros a introduzir alterações nas suas defesas para melhorar a sua posição quanto aos ciberseguros. ■

Leia o relatório completo: [The State of Ransomware in the Financial Services Industry 2022](#)

INFO
sophos.com/pt-br

Os outros ficam-se pelas notificações. Nós agimos.



Managed Detection and Response

um serviço 24/7 totalmente gerido de threat hunting, deteção e resposta a ciberataques, executado por uma equipa de especialistas.

Para mais informações, visite sophos.com/mdr

SOPHOS
Cybersecurity delivered.



Mobilidade, Produtividade e Sustentabilidade

Desde que o mundo regressou à normalidade, o trabalho híbrido tornou-se a norma e a maioria dos colaboradores divide a sua semana de trabalho entre o escritório e o trabalho remoto. A pesquisa da Targus revelou que, em 2021, 85% das organizações concluíram ou estavam em processo de uma transformação digital para apoiar a mobilidade dos seus colaboradores. Assim, nos últimos 18 meses, a Targus tomou medidas para tornar o trabalho híbrido e remoto perfeito para empresas e colaboradores.

MAIOR NECESSIDADE DE MAIS CONEXÕES

Com o trabalho híbrido sendo agora a norma para a maioria dos colaboradores, existe a importância de criar uma experiência positiva para os funcionários, independentemente do local de trabalho, que não deve ser subestimada pelos empregadores. Com 24% das pessoas referindo que ainda trabalham no sofá, as empresas podem fazer mais.

Embora o conceito da Docking Station tenha

permanecido estável ao longo dos anos, a sua principal função mudou. As Docking Stations costumavam ser uma adição “agradável de ter” que facilitava o hot-desking dentro do escritório. Agora, este equipamento “necessário” capacita os funcionários que foram solicitados a deslocar-se entre o trabalho e a casa. Disponibilizar suporte a PC Portáteis e aplicações em nuvem que possibilitam a divisão do trabalho híbrido é o que uma Docking Station faz de melhor.

As Docking Stations domésticas eficazes exigem equipamentos de ancoragem seguros e avançados o suficiente, para suportar as ferramentas que os colaboradores mais utilizam. As Docking Stations servem como centros de comando para os acessórios essenciais, tais como, um monitor externo, rato e teclado, discos rígidos externos cheios de arquivos e carregamento de energia integrado, tudo numa dock.

À medida que a necessidade de conexões e portas adicionais continua a crescer, Docking Stations como a DOCK419EUZ da Targus, estão a evoluir de forma a responder às necessidades do dia de trabalho, mantendo-se compactas e leves o suficiente para as transportar nas deslocações necessárias.

Com base nas capacidades das Docking Stations universais da Targus, a Targus lançou recentemente um monitor-docking, fino e elegante, onde a dock e o monitor HD

são integrados numa única unidade. O monitor-docking Targus incorpora uma Docking Station universal Targus USB-C® num display LED de 24", para criar um espaço de trabalho produtivo e organizado. O Monitor-Docking fornece o primeiro adaptador de energia único do mundo, incorporado na dock, alimentando simultaneamente os monitores e o portátil.



Ao contrário das soluções de Docking Stations proprietárias que prendem os usuários a uma plataforma, marca ou mesmo modelo de portátil específico, a universalidade da Targus elimina a necessidade de substituir a conectividade a cada atualização do dispositivo, traduzindo-se num menor custo de propriedade, para maior produtividade, por um longo período de tempo. O Targus Monitor-Docking tem compatibilidade garantida com; Dell, Samsung, Lenovo, HP, Apple, iOS, Win 10 e 11.

TRAZER OS SMARTPHONES PARA O GRANDE ECRÃ

Em parceria com a Samsung, a Phone Dock universal USB-C da Targus oferece a flexibilidade e versatilidade de um desktop no seu bolso. Compacta, leve e versátil, pode ser facilmente transportada de casa para o escritório. A Phone Dock Universal USB-C funciona com qualquer smartphone Android e permite que os usuários tirem o máximo proveito de seu dispositivo criando uma experiência de desktop totalmente funcional. Teclados, ratos, cabos ethernet e periféricos de jogos podem ser conectados à dock para criar uma experiência de desktop em movimento, transformando seu aparelho diário no seu computador de viagem. Com suporte para videoconferência utilizando câmaras frontais ou traseiras do smartphone e a capacidade de um cartão SD ser conectado para visualizar fotos, vídeos e documentos num

monitor externo ou TV, a dock é o acessório perfeito para o estilo de vida híbrido moderno, seja para trabalho ou lazer.



SEGURANÇA FORTALECIDA

A Targus tem a gama mais ampla e acessível de soluções de segurança e privacidade que capacitam forças de trabalho remotas e híbridas, ajudando-o a proteger o que importa em qualquer dispositivo, em qualquer lugar. Dessa forma, empresas poderão capacitar os seus funcionários com flexibilidade e confiança, sabendo que, independentemente de quando, onde ou como estiverem a trabalhar, os seus negócios e dados estarão seguros.

Os Cadeados DEFCON® Ultimate Universal da Targus apresentam um conversor de cabeça dupla projetado para ser utilizado em vários dispositivos. Os cadeados encaixam-se na maioria dos portáteis, Docking Stations ou monitores por via de uma slot de cabeças integrada com um seletor simples de utilizar. O design universal do cadeado abrange as três principais slots de cadeados para computadores, disponíveis no mercado, eliminando a complexidade e as preocupações com problemas de compatibilidade para retalhistas e clientes.

Quando os colaboradores trabalham fora do escritório, em espaços compartilhados, cafés, em transportes públicos ou em hot-desking, os ecrãs de privacidade são fundamentais para proteger a imagem e os dados da sua empresa. A gama de filtros de privacidade da Targus, é dimensionada para ecrãs entre 9,7" até 43", permite proteger os dados de olhares indiscretos quando os colaboradores trabalham em movimento. A gama completa de ecrãs de privacidade é compatível com ecrãs sensíveis ao toque, tem características antirreflexo e filtros de luz azul para uma visualização confortável e prolongada.

VIDA SUSTENTÁVEL

Hoje em dia, e mais do que nunca, as pessoas escolhem ativamente comprar produtos de marcas que priorizam a sustentabilidade. As pessoas são atraídas por negócios sustentáveis não apenas como consumidores, mas também como colaboradores, o que levou 81% das empresas na Europa a tomar medidas para agir de forma mais sustentável.

A Targus continua a sua missão de criar um futuro mais sustentável com a expansão da Coleção EcoSmart® com mochilas para PC Portáteis e capas para tablet produzidos a partir de materiais reciclados.

A Coleção Cypress EcoSmart® combina estética e funcionalidade, proporcionando malas e mochilas sustentáveis ecológicas, para os seus PC Portáteis. A coleção combina um estilo elegante e sofisticado com enchimento de proteção de alta qualidade. Cada mochila e mala também incluem alças de ombro almofadadas e ergonômicas para o máximo conforto, alças de carrinho para trolleys e suportes para garrafas de água.

A Targus deu o próximo grande passo na sua jornada ecológica, com o lançamento de sua Coleção EcoSmart® Sagano. Inspirada nas florestas de bambu Sagano de Kyoto, a coleção de mochilas e malas apresenta simplicidade, integridade e, claro, sustentabilidade. As linhas limpas e as cores da floresta de bambu são evidentes em toda a coleção, proporcionando uma opção sustentável elegante e descomplicada. Além disso, a Targus agora oferece uma seleção ampla de Capas de Tablet EcoSmart® para iPad e Samsung, combinando design ambiental com qualidade e proteção premium. As capas de tablet EcoSmart® da Targus abraçam a economia circular, pois o seu design concentra-se no uso de materiais recicláveis para que permaneçam recicláveis após a fabricação. Até a distribuição das caixas é ecologicamente correta, com embalagens de transporte feitas com materiais 100% reciclados. Qualquer que seja o tamanho do tablet, a Targus tem uma gama de capas que protegem o dispositivo, ao mesmo tempo que proporcionam um baixo impacto ambiental.■

INFO

eu.targus.com



Os requisitos essenciais de um parceiro de cibersegurança

As ameaças estão a tornar-se mais sofisticadas e os desafios de cibersegurança que as empresas enfrentam estão a crescer

Hoje em dia, um dos maiores riscos é o trabalho híbrido, sendo que estender o trabalho para além do perímetro dos escritórios de uma empresa torna a proteção um desafio muito maior. De acordo com um relatório da Canalsys, 134 milhões de colaboradores em todo o mundo trabalham remotamente ou sob um modelo híbrido.

Como resultado, são cada vez mais as empresas que procuram um fornecedor de serviços geridos (MSP), que lhes permita implementar uma estratégia de TI mais rentável e escalável e proporcione benefícios como apoio técnico contínuo. Mas contratar o melhor parceiro nem sempre é uma tarefa fácil. É por isso que os gestores de TI e os decisores empresariais devem procurar um MSP que reúna, de forma fiável, estes seis pontos:

- **Ferramentas de cibersegurança avançadas e automatizadas:** apesar de quererem melhorar as operações de TI, as restrições internas impedem frequentemente os profissionais de implementar medidas avançadas e automatizadas de cibersegurança para monitorizar, detetar e responder a incidentes



António Correia, Area Sales Manager da WatchGuard para Portugal

quando estes ocorrem. Os parceiros devem ser capazes de responder a esta necessidade com facilidade.

- **Cibersegurança integrada sem custos adicionais:** os MSP devem ser capazes de fornecer soluções avançadas de cibersegurança que sejam perfeitamente integradas e que os

clientes possam escolher de acordo com as suas necessidades específicas (proteção de endpoint, segurança da rede, Wi-Fi seguro ou gestão de identidade) sem a necessidade de um elevado desembolso.

- **Teste e manutenção de ferramentas:** muitas organizações não têm tempo ou recursos para adquirir, avaliar e configurar continuamente as suas ferramentas. Um bom MSP deve fornecer isto.

- **Profissionais qualificados em cibersegurança:** existe um problema generalizado de formação de competências de cibersegurança nos departamentos de TI das organizações e, além disso, há uma escassez de profissionais qualificados no mercado de trabalho. Os MSP precisam de fornecer profissionais com conhecimentos e experiência suficientes para poderem fornecer estas competências.

- **Apoio especializado e visibilidade contínua:** a equipa de profissionais especializados do MSP deve ser capaz de monitorizar, gerir e responder a quaisquer anomalias ou incidentes de cibersegurança quando necessário.

- **Agilidade de resposta para assegurar a continuidade do negócio:** o MSP deve ter um historial comprovado de melhoria da eficiência do cliente e de resolução de incidentes de cibersegurança no menor tempo possível. Para este fim, é essencial que forneça automatização e permita ao cliente gerir a cibersegurança simplesmente a partir de uma plataforma multicamadas na cloud.

Os clientes devem poder desenvolver os seus negócios com a tranquilidade de terem um parceiro equipado com as ferramentas avançadas para satisfazer as suas necessidades e profissionais qualificados que lhes forneçam o melhor serviço. Se o MSP fornecer os seis pilares acima referidos acima, as empresas podem estar confiantes de que estão a contratar o parceiro de cibersegurança certo. ■

António Correia,
Area Sales Manager da WatchGuard para Portugal

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

CrowdStrike Falcon Endpoint Protection, a Plataforma líder de proteção de endpoints

Uma estrutura completa criada na cloud para proteger endpoints com facilidade: Impeça ataques e melhore o desempenho com o poder da cloud, da inteligência artificial (AI) e com um agente leve e inteligente

A CrowdStrike foi pioneira na abordagem de proteção endpoint, desenvolvida e produzida para ultrapassar os limites das soluções de segurança tradicionais. A plataforma Falcon é a base para a verdadeira proteção endpoint de última geração.

Para reduzir despesas operacionais, atrito e custos, ao mesmo tempo que oferece a proteção endpoint mais abrangente disponível atualmente no mercado, a CrowdStrike criou uma arquitetura em cloud completamente inovadora.

- Retorno imediato - sem hardware, software ou configurações adicionais necessárias;
- Diminuição de custos e de complexidade;
- Escalabilidade infinita;
- Global - a CrowdStrike oferece opções de clouds regionais para responder às suas necessidades de compliance e políticas de empresa.

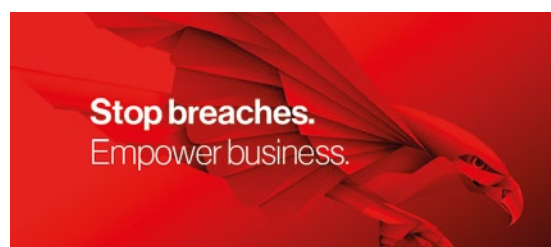
A Falcon foi desenvolvida como uma solução expansível que garante que novas contramedidas de segurança possam ser adicionadas facilmente à plataforma e sem a necessidade de configurações complexas ou de reprojeter a solução.

O Falcon Threat Graph é o cérebro por trás da plataforma de prevenção da CrowdStrike. Oferece uma visibilidade completa em tempo real e uma visão sobre tudo que acontece nos seus endpoints, em todo o seu ambiente.

Conheça a melhor solução para impedir ataques:

FALCON ENDPOINT PROTECTION PRO

Antivírus de última geração líder no mercado que comprovadamente impede malwares através de inteligência de ameaças integrada e resposta imediata – com um único e leve agente que atua sem a necessidade de atuali-



zações constantes de assinatura, de gestão de infraestrutura local ou integrações complexas, tornando a substituição do seu AV fácil e rápida.

FALCON ENDPOINT PROTECTION ENTERPRISE

Reúne as tecnologias necessárias para impedir ataques com sucesso, incluindo antivírus de última geração e detecção e resposta de endpoints (EDR), gestão de investigação de ameaças e automação de inteligência de ameaças através de um único e leve agente.

FALCON ENDPOINT PROTECTION PREMIUM

Eleve o poder de impedir ataques a outro nível, com uma visibilidade estendida de endpoints em uso de contas, ativos e aplicações.

FALCON ENDPOINT PROTECTION COMPLETE

Proteção de endpoint entregue como serviço. O maior nível de maturidade de segurança de endpoint entregue imediatamente, sem a obrigação de construir ou de gerir você mesmo.

3 RAZÕES PARA ESCOLHER A CROWDSTRIKE:

1. Melhor Proteção

Obtenha proteção em todo o ciclo de vida das

ameaças combinando machine learning, inteligência artificial, análise comportamental e investigação proativa de ameaças numa única solução - tudo alimentado pelo CrowdStrike Threat Graph, a maior plataforma de análise em cloud do mercado de segurança.

Eventos por Semana - 2T / Telemetria Global - 3,2 PB / Adversários Identificados - 116 / Decisões por Minuto - 91M IOA.

2. Melhor Desempenho

Um único agente leve que funciona em qualquer lugar, incluindo máquinas virtuais e data centers - fornecendo segurança para endpoints mesmo quando eles estão offline.

1 Agente leve e único / 25X Redução na utilização de recursos / Sem reinicialização necessária / Invisível para o utilizador final / Elimina despesas operacionais.

3. Melhor Valor

Obtenha melhor proteção enquanto elimina a infraestrutura local e consolida os seus agentes de endpoint com uma plataforma extensível que cresce e se adapta às suas necessidades sem aumentar a complexidade.

Simplifique a Arquitetura de Segurança / Implementação rápida – mais de 100 000 nós num dia / Atinja 75% de Eficiência – Mais vantagens para a sua equipa. ■

INFO

CrowdStrike

CrowdStrike: Stop breaches. Drive business.

Stop breaches, power productivity.

A solução completa de EDR
Obtenha proteção inigualável
com a Falcon Endpoint
Protection platform

Partner Success.
It's what we do.

Distribuição Exclusiva Westcon
ngs.pt@westcon.com

Contacto do Fabricante:
Miguel Almeida
Regional Sales Manager - Portugal
miguel.almeida@crowdstrike.com
+351 917 010 837



Workplace as a service: é sinónimo de mobilidade, segurança e produtividade

As mudanças nas expectativas dos colaboradores das empresas e equipas em trabalho remoto ou híbrido tornaram os ambientes de trabalho cada vez mais complexos, exigindo às empresas que não adiem mais os seus processos de transformação digital

O conceito de “**Workplace as a Service**” é uma versão estendida do “Software as a Service” (SaaS), combinado com o “Dispositivo as a Service” (DaaS).

O WaaS permite agregar valor à forma como as empresas trabalham e colocar o colaborador no centro da produtividade, ao lhe proporcionar a disponibilidade de um conjunto de ferramentas, essencialmente baseadas na cloud, para que o local de trabalho não seja apenas um sítio, mas vários.

As pessoas precisam de facilitadores e não de entraves. Ao se disponibilizarem ferramentas para melhorar a sua produtividade passamos a ter colaboradores mais orientados para o que realmente tem de ser feito e mais satisfeitos com o seu trabalho.

JÁ NÃO SÃO OS COLABORADORES QUE VÃO PARA O TRABALHO, É O TRABALHO QUE VAI ATÉ ELES

Os modelos WaaS, baseiam-se igualmente numa lógica de locais de trabalho e infraestruturas partilhadas, muitas vezes num modelo de renting e que segundo a pesquisa realizada pela ReportLink, cresce mais de 12% ao ano e deverá atingir, até 2027, uma faturação de 19 mil milhões de dólares.

De acordo com um estudo da Xerox, 81% das Pequenas e Médias empresas reconhecem

que a crise pandémica as tornou mais dependentes da tecnologia, mas 64% estão bastante otimistas com o futuro e preveem mesmo sair da pandemia mais fortes com a aposta em soluções de automação, digitalização e segurança. A pandemia terá feito perceber às empresas que precisam de mobilidade e de agilidade, não descurando a segurança, para trabalhar em qualquer sítio do mundo, a qualquer hora.

MODELO DE WORKPLACE DIGITAL

O desafio está cada vez mais na capacidade de implementar correctamente um Workplace Digital assente na disponibilização de recursos tecnológicos que garantam tanta ao mais produtividade, tanta ou mais segurança, quando comparamos o trabalho no escritório com o trabalho em mobilidade.

Projectos de transição digital não têm que ser complexos e onerosos, e é por isso que o conceito de Workplace as a Service (WaaS) tem ganho relevância, e é a resposta para os clientes que adiaram os seus projectos de transição digital, por não conseguirem desfazer os silos internos que têm entre Hardware, Software, processos e agora modelos híbridos de trabalho. Muitas vezes a tecnologia de que os clientes precisam para implementar um Workplace Digital, com gestão e partilha na cloud, workflows documentais digitais ou até mesmo com conversão de documentos de papel para digital (áudio, tradução, conversão, indexação); essa

tecnologia está já dentro das organizações e no centro da forma como se trabalha: Impressoras e Multifuncionais inteligentes (Smart MFP's). O investimento base (**Workplace**) está assim realizado, sendo apenas necessário capacitar os equipamentos com App's adaptadas à forma como se trabalha e às necessidades dos trabalhadores (**Service**).

Para a Xerox, os assistentes inteligentes do local de trabalho moderno que não podem limitar-se a copiar, digitalizar ou imprimir. Precisam traduzir, partilhar, converter ou criar documentos eletrónicos com apenas alguns toques no ecrã e com conectividade com a cloud.

Entre as aplicações Xerox já disponíveis, há soluções indispensáveis, como a assinatura digital de documentos (Xerox® DocuSign), a tradução automática de documentos (Xerox® Easy Translator) ou a conversão de texto em ficheiros áudio formato mp3 (Xerox® Audio Documents), passando ainda pela impressão de documentos ocultando informação sensível, como nomes, dados pessoais, entre outras (Xerox® Auto-Redaction).

A plataforma Xerox ConnectKey, transforma a forma de trabalhar das empresas, pela capacidade de integrar soluções cloud-based e com níveis de segurança que são benchmark no mercado. Fruto das parcerias com a McAfee e com a Cisco, assegura-se que a infraestrutura dos clientes está protegida com a abordagem “Zero Trust”.

Trabalhar de forma mais inteligente e mais segura, é a resposta ao paradigma do aumento da produtividade. ■

INFO
xerox.pt

IMPRESSORAS & MULTIFUNÇÕES

Obtenha qualidade de impressão, produtividade e facilidade de utilização

Um ritmo mais rápido. Expectativas mais altas. Maior agilidade. Novas formas de trabalhar exigem formas de impressão melhores e mais versáteis, especialmente para pequenas e médias empresas e funcionários remotos.



EXPO TI
DATABOX
THE FUTURE NOW

23 SETEMBRO 22
Centro de Congressos do Estoril

Inscreva-se em www.expotidatabox.pt

A Xerox é

**PATROCINADOR
OFICIAL SILVER**

Esperamos por si no maior evento de tecnologias de informação em Portugal.

Databox
Informática, S.A.

Computer Vision

Muito para além do CCTV

Numa época de rápida evolução tecnológica, a analítica vem impulsionar cada vez mais o mercado de CCTV, seja para videovigilância, controlo de acessos, segurança ou simplesmente para impulsionar novas soluções operacionais

por Margarida Bento

A pesar de o CCTV ter, há várias décadas, um papel central na segurança física, a evolução tecnológica veio potenciar em muito a sua proliferação, não só pela descida natural dos custos, mas também ao simplificar a sua integração e gestão.

Como em muitas outras áreas do IT durante a pandemia, a área da videovigilância veio beneficiar da súbita necessidade de assegurar a continuidade de negócio e das operações com o mínimo de pessoal mobilizado. Isto significa, por um lado, garantir a segurança física e proteção das infraestruturas e, por outro, a agilização operacional de processos que de outra forma dependeria da mobilização de recursos humanos – algo que não poderia ser feito sem o recurso à computação, desde a deteção de movimento anómalo até tecnologias avançadas de computer vision.

Vivemos uma época onde a evolução tecnológica é constante e rápida e neste momento os sistemas de videovigilância têm de ser cada vez mais capazes de auxiliar o operador na tomada de decisões suportados pela capacidade de análise de vídeo em tempo real.

“Para além do campo da segurança física, a utilização de vídeo para a monitorização de processos industriais/fabris para facilitar a visualização de áreas ou locais de difícil acesso ou de elevado risco, tem sido uma área com franca expansão”, refere María Santafé, Segment Marketing Specialist Spain & Portugal na Axis.

Este crescimento, garante Norberto Barroca, Direção Comercial para a área de Building Technologies da Bosch Portugal, continuará a bom ritmo, apesar de Portugal se manter atrás do mercado mundial. “O mercado de CCTV e segurança física a nível mundial terá um crescimento acima dos 7% até 2025, sendo que as soluções de análise de vídeo assumem um papel preponderante com um crescimento de 15%”, diz. “A nível nacional, a previsão é de que o mercado nacional irá crescer a um ritmo de 3% até ao ano de 2025, ou seja, bastante abaixo do crescimento mundial”.

Norberto Barroca aponta como principais causas o atraso no processo de transformação digital nas empresas, bem como a crescente dificuldade em contratar quadros qualificados. “A análise de vídeo tem assumido um papel preponderante no mundo da segurança eletrónica. As contínuas evoluções tecnológicas da análise de vídeo ao longo dos últimos 20 anos, e em especial nos últimos cinco anos com a introdução de redes neuronais, fazem com que as soluções atuais de facto tenham índices de fiabilidade acima dos 95%”, refere Norberto Barroca.

Atualmente, aponta o responsável, os três principais verticais para este tipo de solução são a gestão da segurança física e operacional dos edifícios, proteção perimétrica e inteligência rodoviária e de tráfego.

MAIS DO QUE SIMPLES CÂMARAS

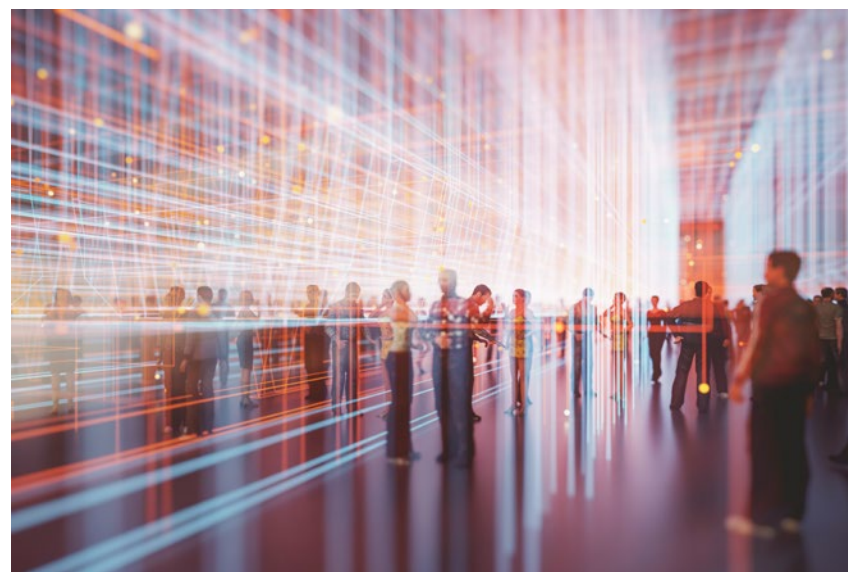
A introdução de novas tecnologias e sistemas altamente avançados de inteligência artificial abrem um novo leque de oportunidades que não existiam.

“Tipicamente, o CCTV IP é muito associado à gravação de imagens e à recolha de dados pessoais, essa abordagem não podia estar mais errada. Hoje, as câmaras devem ser vistas como qualquer outro sensor”, explica Norberto Barroca.

A título de exemplo, mesmo sem recolher imagens é possível analisar o tráfego e alterar um sinal luminoso num cruzamento. A gravação dos dados processados não é obrigatória e em situações como o controlo de tráfego, as imagens são necessárias apenas para o processamento: uma vez tomada uma decisão sobre as mesmas são apagadas, se forem sequer inicialmente guardadas. Esta é uma importante componente na utilização de computer vision em cidades inteligentes, ao abrigo da regulamentação da videovigilância em espaços públicos contemplada no RGPD.

Com a expansão da tecnologia de análise de vídeo, começam a surgir várias aplicações com grande potencial, desde deteção de intrusão até ao controlo de acesso com deteção facial de pessoal autorizado, inclusivamente com várias pessoas em simultâneo.

“Com o aumento dos dados recolhidos por CCTV, apenas a análise permite gerir as métricas de acesso, segurança, manutenções e correções mais precoces e tendências de utilização”, afirma Ivan Couras, diretor comercial da Maxiglobal. “Estamos perante sistemas de análise de vídeo que, em tempo real, podem cruzar informação com outros dispositivos de recolha ou registo de informação, como POS, linhas de montagem e produção industrial. Esta análise conjunta irá permitir otimizar tempos de produção, dimensionar recursos e minimizar perdas em toda e qualquer operação”.



Na segurança, o principal fator a impulsionar esta área é o erro humano: com a crescente cobertura de videovigilância, torna-se impraticável a vigilância preventiva com recurso à monitorização em tempo real por operadores humanos, tanto em instalações privadas como na via pública. “Quando temos centros de controlo a monitorizar as imagens de um grande número de câmaras CCTV, a atenção permanente requerida dos operadores origina frequentes situações de falha nesta deteção. Isto vem, na prática, desvirtuar o objetivo de incremento de segurança por deteção de toda e qualquer situação anómala, que normalmente está na origem da instalação das câmaras CCTV”, refere o Engº João Paulo Fernandes, Diretor Geral da NEC em Portugal.



Assim, a analítica vem trazer a capacidade de detecção automática das situações de interesse, reduzindo a dependência da atenção humana para essa mesma detecção e, com isso, aumentando largamente a eficiência dos centros de controlo CCTV.

Isto, relata o Engº João Paulo Fernandes, já é muito comum em aplicações relacionadas com a mobilidade – como a detecção de veículos parados em segunda fila ou objetos caídos sobre a via pública – bem como situações relacionadas com a segurança das pessoas, como abandono de objetos e formação de aglomerações anormais de transeuntes.

SEGURANÇA, CIBERSEGURANÇA E PRIVACIDADE

Por um lado, a segurança física é uma importante componente da cibersegurança: por muito sofisticadas que sejam as soluções e políticas adotadas para proteger uma rede, se um agente malicioso tiver acesso a um data center ou componente infraestrutural, os sistemas podem ser mal facilmente comprometidos.

Por outro, ao passar de sistemas de segurança analógicos para dispositivos IP, frequentemente conectados a soluções cloud e integrados com sistemas mais alargados, qualquer problema de cibersegurança poderá comprometer a segurança física.

Simultaneamente, como acontece frequentemente com a IoT, a existência de um grande número de dispositivos não seguros em rede deixa-os passíveis de serem portas de entrada para um ciberataque de larga escala contra a organização.

“Um ataque físico a uma instalação pode provocar danos materiais numa vedação, numa janela, no roubo de um bem; um ciberataque pode ferir a imagem e a confiança numa instituição com prejuízos muito elevados”, alerta María Santafé

O problema da privacidade dos dados adjacente à crescente captura de dados por sistemas de segurança torna-se muito sensível no contexto do RGPD, podendo inviabilizar projetos inteiros se não existir um domínio adequado da legislação-

“O RGPD pode criar conflitos entre a necessidade de utilização e a proteção dos dados das pessoas; esse conflito poderá nem sempre ser esclarecido, atrasando os projetos ou mesmo inviabilizá-los”, alerta Ivan Couras, realçando a importância de dominar os temas regulamentares para poder ajudar os clientes a desenhar as soluções sem constrangimentos futuros com o tratamento dos dados pessoais.

OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

Como área em crescimento, este setor apresenta diversas oportunidades para o Canal nas suas diversas aplicações. Por um lado, na troca e modernização de equipamentos em instalações pré-existentes, mas, principalmente, no desenvolvimento de soluções de valor acrescentado:

“As oportunidades são as mais diversas visto que é o próprio cliente que nos desafia a apresentar soluções para temáticas que muitas vezes desconhecíamos”, refere María Santafé. “Para o Parceiro, é muitas vezes a possibilidade de fazer um *cross-selling* de valor acrescentado visto que, para além das soluções de rede, comunicações, colaboração, pode acrescentar outras soluções para o negócio dos seus clientes e, obviamente, criar uma maior relação com o próprio cliente final”.

“Os clientes finais procuram soluções e não um determinado produto específico”, concorda Norberto Barroca, acrescentando que de uma importância extra “ter uma oferta de alto valor acrescentado onde técnicos altamente especializados irão dar um contributo importante para o setor”.

Adicionalmente, Ivan Couras frisa o benefício de associar contratos de manutenção com a possibilidade de gerir e acompanhar o sistema do cliente remotamente, com acesso previamente autorizado. O responsável acrescenta ainda a importância de conhecer a potencialidade e os limites do equipamento, para saber adequar a tecnologia certa à necessidade do cliente, bem como procurar conhecer novas tecnologias ou aplicações para estar apto a acompanhar questões de clientes.

“Para os Parceiros de Canal, um dos aspetos mais significativos é a integração entre sistemas, garantindo um maior retorno dos investimentos em qualificação e formação das equipas, traduzindo-se em projetos de valor acrescentado e de relevância para os nossos clientes”, acrescenta ainda Ricardo Duarte, Business Development Manager da Decunify. Contudo, alerta Norberto Barroca, a introdução de altos níveis de computação faz com que este mercado, onde já existe escassez de recursos humanos, precise de um nível cada vez mais alto de especialização. “Os Parceiros de Canal devem apostar cada vez mais na formação sobre estas novas tecnologias”, conclui.

O responsável aproveita ainda para reforçar novas tecnologias e soluções deverão conter protocolos abertos e permitir uma integração simples com os sistemas já existentes.



María Santafé, Segment Marketing Specialist Spain & Portugal, Axis



Norberto Barroca, Direção Comercial para a área de Building Technologies, Bosch Portugal



Ivan Couras, diretor comercial, Maxiglobal



Ricardo Duarte, Business Development Manager, Decunify



Engº João Paulo Fernandes, Diretor Geral, NEC em Portugal

VISÃO DO FUTURO

Com a evolução da analítica e a crescente sofisticação dos algoritmos, a evolução prevista é para a utilização disseminada da analítica de vídeo, tanto na segurança como nas operações e na gestão de espaços urbanos. “Pelo grau de eficiência que permite alcançar, as novas implementações de CCTV serão tendencialmente acompanhadas pela introdução de analítica de vídeo que permita a automatização da deteção e resposta às principais situações de interesse que se pretenda detetar,” refere Engº João Paulo Fernandes.

Outro vertical em que esta área terá certamente muita relevância é no âmbito das cidades inteligentes, dotando as mesmas de “serviços integrados e de maior capacidade para servir o cidadão, com interação e disponibilização de informação relevante ao quotidiano das cidades e das pessoas”, acrescenta Ricardo Duarte.



Outra tendência, prevê Norberto Barroca, será o crescimento da gravação de vídeo e dos metadados na cloud, em detrimento de soluções de gravação local “que muitas vezes se traduzem em elevados custos de manutenção e sem qualquer tipo de redundância”, diz, acrescentando

que, “com o avanço tecnológico do hardware e da conectividade, existe uma tendência para o aparecimento de soluções na cloud, e a remoção equipamentos físicos das instalações dos clientes”.

Contudo, e apesar do rápido desenvolvimento da analítica, o Engº João Mira, da Thales, alerta para a gestão das expectativas associadas a estas aplicações. “Por vezes, ainda há expectativas que não podem ser cumpridas. Estas são máquinas, algoritmos com qualidades limitadas, e basta que uma pessoa olhe para o lado para que o reconhecimento facial não funcione”.

Contudo, refere, o que pode ser facilmente detetado são os comportamentos, através da deteção de determinados movimentos, interações com objetos, presença prolongada e suspeita em locais de passagem, o que tem grande potencial com níveis elevados de precisão.

Adicionalmente, acrescenta o Engº João Mira, é necessário ter em mente que a videovigilância corresponde apenas a um sentido e no futuro deveremos procurar complementar esta informação.

“No que toca à segurança, focamo-nos muito na visão porque é intuitivo para nós, humanos. No entanto, há muitas fontes de informação que nos podem dar o contexto necessário para compreender as situações, principalmente em situações em que a visibilidade é comprometida, como em dias de mau tempo”, indica.

Mais do que tentar ditar ou prever a direção em que a componente visão vai evoluir será necessário focarmo-nos na integração de várias fontes de informação e como estas estão relacionadas – principalmente no que toca a prever em vez de reagir, conclui o responsável. ■

RESUMO

- A analítica de vídeo está a impulsionar o mercado de videovigilância, tanto em aplicações de segurança como operacionais;
- A segurança física e a cibersegurança estão cada vez mais interligadas, não podendo ser vistas como temas separados;
- Os Parceiros beneficiam de diversas oportunidades no desenvolvimento e integração de novas soluções com contratos de gestão e manutenção.

Solução de vigilância autônoma em infraestruturas críticas

A crescente evolução da videovigilância e a proliferação da analítica de vídeo estão a influenciar a forma como as organizações olham para a segurança física. Os benefícios associados à segurança demonstram-se significativos e este tipo de tecnologia já se torna imprescindível em muitos cenários.



Apresentamos um sistema de segurança completo, personalizado e validado para responder às necessidades específicas de um parque fotovoltaico. Uma solução desenhada e implementada pela Decunify, onde temos toda a tecnologia associada ao controlo de perímetro, com base em sistemas de monitorização com imagens visuais e térmicas, dispositivos de radar, equipamentos de áudio, soluções de controlo de acesso e software analítico. Além disso, é complementado com um poste inteligente alimentado por energia eólica e solar, com armazenamento de energia integrado e ligação à rede através de uma solução wireless. Uma infraestrutura inteligente e sustentável que complementa esta solução de videovigilância autónoma. Além de reduzir os custos de implementação, pois os trabalhos de infraestruturas, como abertura de valas, passagens de condutas, cablagem, etc. não são

necessários, garante ainda uma transição para soluções green IT, o que sempre que possível é uma preocupação da Decunify, contribuindo para a sustentabilidade do planeta.

A combinação destes equipamentos permitem criar um sistema de segurança robusto e eficiente. Nesta solução foram instaladas várias tecnologias para garantir a proteção do perímetro.

É possível detetar invasões, em tempo real, no perímetro definido, conseguindo cobrir todo o parque fotovoltaico. Através das câmaras PTZ consegue-se focar e seguir automaticamente os objetos detetados e, a partir daí, o sistema aciona ou não a alarmística. Isto significa que é possível definir previamente o tipo de objetos a que o sistema vai responder e, caso seja necessário, lança alertas por e-mail ou notifica a equipa de segurança.

A solução do parque fotovoltaico é composta por várias câmaras, de diferentes tipos, para a

captação e monitorização robusta e confiável. Estes equipamentos têm capacidade para funcionar em condições de iluminação desafiadoras ou em escuridão total.

A utilização de radares também está incluída nesta solução, o que permite obter uma deteção confiável e reduzir ao mínimo os falsos alarmes, visto que fornece informações cruciais sobre objetos detetados que as câmaras não conseguem determinar – como a posição exata, a velocidade e a direção do movimento.

A solução de áudio implementada – speaker – agrega valor ao sistema de segurança baseado em vídeo e permite, assim, lançar automaticamente um alarme com uma mensagem pré-definida. Trata-se de mais uma tática dissuasora na intrusão do perímetro.

Toda a solução pode ser controlada através da plataforma de analítica no local ou remotamente. Estes recursos de análise inteligente acionam avisos e alertam a equipa de segurança ou manutenção, economizando, desta forma, tempo e custos adicionais.

Na Decunify combinamos tecnologia inteligente com a nossa experiência, e desenvolvemos soluções baseadas na captura e na análise, para melhorar a segurança e otimizar o desempenho empresarial dos nossos clientes. Este tipo de solução adapta-se a uma ampla gama de setores de atividades. É uma tecnologia flexível, segura e fácil de integrar, que contribui para o crescimento de diversos negócios. ■

Assista ao vídeo sobre esta solução implementada num parque fotovoltaico. Clique no vídeo.:



INFO
decunify.com/pt/

TRANSFORMAMOS O SEU NEGÓCIO

- | DATA CENTERS
- | INFRAESTRUTURA DIGITAL
- | COLABORAÇÃO
- | ÁUDIO E VÍDEO



DECUNIFY

www.decunify.com

A análise de imagem e a sobrelotação nos Metros

Alinhar a oferta dos serviços de transporte com o fluxo de passageiros exige um exercício de equilíbrio delicado. Quando se consegue este equilíbrio os passageiros usufruem de viagens tranquilas e agradáveis, mas quando este é perturbado, surge a sobrelotação e a disrupção dos serviços

A este desafio da procura do permanente equilíbrio, junta-se o aumento da procura pelo transporte público. Nas vésperas da pandemia do COVID-19, a procura de transporte em sistemas de metro ascendia anualmente, a nível global, aos 62 mil milhões de viagens – com um crescimento de cerca de 40% nos últimos 7 anos – atingindo crescimentos na ordem dos 5% ao ano.

A pandemia inverteu esta tendência, pelo menos temporariamente, e trouxe novas preocupações quanto à sobrelotação. A preocupação passou a ser a de assegurar o distanciamento físico e a prevenção de situações de excesso de passageiros.

O próximo desafio é recuperar a confiança nos transportes públicos pois os passageiros estão pouco receptivos a repetir as situações de sobrelotação.

Para prevenir tais situações, a Thales desenvolveu um sistema de análise de vídeo – DIVA Distributed Intelligent Video Analytics, que utiliza as câmaras de CCTV existentes para medir em tempo real a densidade de passageiros ao longo de toda a rede – nas estações, nas plataformas e a bordo dos comboios, recorrendo a algoritmos de análise de imagem, que são utilizados para gerar “heat maps” e diversos KPI’s para diferentes tipos de análise.

Esta solução permite aos Operadores ter uma visão em tempo real do fluxo de passageiros pela monitorização, gestão e antecipação da densidade de passageiros nas estações e a bordo e com base nestes dados, informar os passageiros das acções a tomar e dirigi-los para os locais, portas de embarque ou carruagens menos ocupadas.

Uma das vantagens do DIVA reside no facto de utilizar câmaras CCTV existentes, nas estações e a bordo, sem necessidade de serem adaptadas nem de utilizar outros sensores adicionais.

A solução DIVA com o seu software de análise de imagem pode ser disponibilizada “as a



service” digital, alojado em servidores Thales ou disponibilizada em versão “local” com o software alojado em servidores embarcados ou nas estações.

O sistema DIVA oferece uma variedade de funcionalidades e ferramentas para suportar os operadores a disponibilizar um melhor serviço aos passageiros:

- Orientação e informação aos passageiros
- Mapas de densidade de ocupação das estações e da rede em tempo real
- Índices (KPI’s) de lotação
- Tendências de lotação
- Alertas inteligentes de sobrelotação
- Histórico de ocupação
- Predição de densidade de ocupação

Trata-se de uma solução “future-proof” que pode operar com base nas imagens das futuras gerações de câmaras de CCTV, que oferece a máxima flexibilidade e que pode ser integrada com aplicações de “3rd parties”.

Outras das características importantes do DIVA são a sua robustez e a sua precisão derivadas do algoritmo de análise de imagem, único, desenvolvido pela Thales.

Este algoritmo efectua a identificação do “esqueleto” de cada passageiro que é visível por cada câmara. Um “esqueleto” é constituído por um conjunto de 20 pontos notáveis, que incluem os braços, pernas, nariz e olhos. O que torna o algoritmo do DIVA tão robusto é o facto de necessitar somente de 3 pontos de entre os 20 acima mencionados para identificar um passageiro.

Deste modo, mesmo em situações de sobrelotação em que uns passageiros encobrem outros,

o DIVA ainda assim consegue detectar individualmente os passageiros e determinar com precisão a densidade de ocupação.

O algoritmo do DIVA evita os problemas associados ao “back ground subtraction” existente nos sistemas convencionais de análise de vídeo, bem como a necessidade da calibração das câmaras cada vez que uma câmara é movimentada.

Com o DIVA as câmaras não necessitam de ser fixas, podem ser utilizadas PTZ’s mantendo a precisão do sistema. Adicionalmente o sistema DIVA é muito robusto face às mudanças das condições de iluminação, factor crítico nas instalações a bordo.

Com este sistema elimina-se a necessidade de sensores adicionais e dos cabos associados pois são utilizadas as câmaras e cabos existentes.

Adicionalmente às medições de densidade e ocupação, a tecnologia associada ao sistema DIVA permite ainda algumas novas aplicações e “use cases” que utilizam as mais recentes técnicas de AI para extrair mais valor dos sistemas vídeo.

Estamos a falar, entre outras, de:

Deteção de bagagens abandonadas a bordo ou nas plataformas

Deteção de violência, pela detecção automática de movimentos associados a violência ou agressão, desencadeando alertas ao nível dos CCO’s

Acesso não autorizado ou penetração em zonas proibidas, p.ex. vias reservadas, túneis, pontes e outras áreas sensíveis

Deteção de passageiros “esquecidos” a bordo quando os comboios chegam ao fim da linha ou do serviço.

A Thales é um leader global em avançadas tecnologias e soluções para metros e ferrovias. As nossas soluções são utilizadas em mais de 100 linhas de metro em mais de 30 cidades. ■

Artigo extraído do white paper da Thales: Crowd Management with video analytics

INFO

thalesgroup.com/pt-pt

thalesgroup.com

THALES
Building a future we can all trust

Mostramos-lhe como aproveitar
o extraordinário poder da tecnologia
para construir um futuro
no qual todos possamos confiar



IFA 2022: tecnológicas mostram os seus novos produtos para o consumo

Como é hábito, Berlim voltou a receber a IFA, uma das principais feiras de eletrônica de consumo

Todos os anos, no final de agosto e início de setembro, a Messe de Berlim recebe a IFA, uma das principais feiras de eletrônica de consumo do mundo. Este ano não foi exceção e, entre 2 e 6 de setembro, as principais marcas de tecnologia marcaram presença no certame para apresentar as suas novidades ao mercado.

Lenovo, LG ou TP-Link foram algumas das muitas, muitas marcas que apresentaram novos produtos naquela que é a maior feira de eletrônica da Europa e que é, hoje, um ponto de paragem obrigatória para qualquer empresa que venda produtos de consumo na área do IT.

SAMSUNG

Durante a conferência de imprensa realizada na IFA 2022, a Samsung destacou a sua reno-

vada plataforma SmartThings e como esta permite abrir novas possibilidades no que toca à conectividade, personalização e sustentabilidade em todas as categorias de produtos da Samsung.

A Samsung integrou a plataforma SmartThings em todos os seus equipamentos, criando um ecossistema inclusivo e uma experiência inigualável em redor de todos os dispositivos. O SmartThings é a experiência multidispositivo da Samsung que permite ao utilizador controlar e transformar o seu ambiente como bem deseja. A plataforma permite aos utilizadores tirar o máximo partido dos seus dispositivos Samsung, bem como de produtos e dispositivos de terceiros compatíveis.

Ainda que a Samsung não tenha propriamente apresentado produtos para o Canal de IT – as apresentações focaram-se, essencialmente, em

eletrodomésticos – a empresa reiterou o seu compromisso com a sustentabilidade, assumindo que faz uma aposta ativa “em combinar a conectividade baseada no SmartThings com a eficiência energética incorporada diretamente nos seus grandes eletrodomésticos”.

A empresa promete que, até 2023, 100% dos principais eletrodomésticos da Samsung estarão equipados com Wi-Fi e vão oferecer o serviço SmartThings Energy por defeito, permitindo aos consumidores reduzir continuamente o consumo de energia e de forma intuitiva. Além disso, os aparelhos Samsung irão para além da



atual classificação energética 'A' mais elevada para proporcionar 10% extra de poupança de energia.

SCHNEIDER ELECTRIC

Ainda na onda da sustentabilidade, a Schneider Electric lançou o que diz ser o “primeiro carregador VE do mundo” que pode ser “integrado no ecossistema de gestão de energia doméstica mais amplo” e que pode ajudar a “reduzir as faturas” e a pegada de carbono dos consumidores.

O novo carregador EVlink Home Smart da Schneider Electric é “o primeiro no mercado a integrar-se perfeitamente no ecossistema energético doméstico mais amplo, permitindo aos utilizadores monitorizar o consumo de energia dos veículos elétricos em tempo real, prever despesas e definir orçamentos facilmente”, diz a empresa, com quatro modos diferentes: carregamento no momento, ecológico, económico ou personalizado.



O sistema de gestão inteligente de energia Wiser, também da Schneider Electric, equilibra automaticamente as cargas para permitir o mínimo de perturbações e a máxima eficiência para os proprietários. Por exemplo, se os utilizadores começarem a cozinhar, o sistema sincroniza-se com o Wiser para entender o consumo de energia em tempo real em conjunto com outros eletrodomésticos, para evitar qualquer disrupção ou interrupção.

TP-LINK

A TP-Link também marcou presença no certame e mostrou os seus mais recentes produtos, incluindo as soluções Tapo smart home, redes Wi-Fi 6E e soluções empresariais integradas.

Na linha Tapo, a TP-Link apresentou um conjunto de produtos IoT, como lâmpadas e campainhas inteligentes, câmaras de privacidade e sensores inteligentes.

Na área de Wi-Fi 6E, a empresa revelou o Archer AXE200 Omni com antenas de rotação



mecânica que podem ser ajustadas automaticamente pelo router ou pela aplicação ao invés dos ajustes manuais necessários para as antenas tradicionais, assim como o Deco XE200 que incorpora o sistema Whole Home Mesh com tecnologia de rede baseada em IA e que aumenta consideravelmente a cobertura Wi-Fi até 6.500m2 (pack de dois) com uma capacidade para mais de 200 dispositivos.

LENOVO

A Lenovo aproveitou a edição de 2022 da IFA para apresentar a nova geração do seu portátil dobrável, tablets e chromebooks e portáteis ThinkBook, entre outros produtos.



No caso do seu portátil dobrável, apresentando originalmente em 2020, o novo ThinkPad X1 Fold foi concebido para oferecer um desempenho completo no PC com uma área de ecrã maior, mantendo ao mesmo tempo a ultraportabilidade que o equipamento original oferecia. O ThinkPad X1 Fold é alimentado pela Intel vPro, um Intel Evo Design com até processadores Intel Core i7 de 12.ª geração, e Intel Iris Xe Graphics. A estas especificações, a Lenovo adiciona um armazenamento SSD até 1TB e opções de memória até 32GB LPDDR5.

O ThinkBook 16p Gen3 procura “ajudar os criadores de conteúdos a dar asas à sua criatividade”. O portátil, com um ecrã de 16 polegadas, conta, também com os processadores móveis da série AMD Ryzen 6000 e dos gráficos da NVIDIA GeForce RTX. A adição de até 32GB de memória LPDDR5 de dois canais, até 2TB através de armazenamento SSD duplo e uma bateria de 71Wh, procura manter os utilizadores com energia e performance para todo o dia.

A Lenovo apresentou, também, um Chromebook de 16 polegadas, o novo Lenovo IdeaPad 5i Chromebook, e duas novas gerações à sua linha premium de tablets Lenovo Tab P11, nomeadamente o Lenovo Tab P11 (2ªGen) e o Decker-Lenovo Tab P11 Pro (2ªGen).

LG



Entre vários produtos – como televisões – a LG apresentou, também, um monitor de gaming OLED curvo na IFA 2022 e o monitor UltraFine Display Ergo AI.

Além de ser o primeiro monitor de gaming OLED curvo de 45 polegadas da LG com uma proporção 21:9 e resolução WQHD (3440x1440), o 45GR95QE é também o primeiro monitor da empresa a combinar uma dimensão de ecrã de 45 polegadas com uma curvatura de 800R, sendo que a capacidade de emparelhamento procura ajudar a aumentar a sensação de imersão dos utilizadores.

Já o UltraFine Display Ergo AI é o primeiro monitor LG capaz de ajustar automaticamente a sua posição para garantir um conforto ergonómico contínuo ao longo do dia. Com uma câmara integrada que tira partido de IA avançada, o UltraFine Display Ergo AI tem a capacidade de analisar continuamente a postura do utilizador – fazendo subtis alterações na altura (0~160 mm) e inclinação (-20°~+20°) para evitar que permaneçam numa única posição durante muito tempo, ou que acabem por cair numa posição incorreta ao longo do tempo. O 32UQ890 conta com três modos de otimização ergonómica: AI Motion, Continuous Motion e Periodic Motion. ■

RESUMO

- A IFA realizou-se, como habitual, na Messe de Berlim;
- O certame deste ano teve lugar entre os dias 2 e 6 de setembro;
- Foram várias as empresas que marcaram presença no evento e apresentaram os seus mais recentes produtos.

WHAT'S NEW

SAMSUNG ANUNCIA NOVOS SMARTPHONES DOBRÁVEIS

A Samsung Electronics apresentou a próxima geração dos seus smartphones dobráveis, o Galaxy Z Flip4 e o Galaxy Z Fold4. A série Galaxy Z continua “a romper com as convenções para proporcionar novas e impactantes interações que prometem melhorar a vida quotidiana”, diz a própria empresa.

Com o Galaxy Z Flip4 é possível captar e visualizar mais conteúdos ou estar conectado por mais tempo entre carregamentos com a bateria de 3.700mAh. Através do carregamento Super Rápido, o equipamento carrega até 50% em cerca de 30 minutos, mantendo os utilizadores ligados mesmo quando a duração da bateria está a terminar.

Com as dobradiças mais finas, linhas mais retas, vidros traseiros contrastantes e molduras metálicas brilhantes, o design é mais expressivo. Os utilizadores podem personalizar totalmente o Z Flip4 por dentro e por fora, tanto na capa como no ecrã principal para complementar o seu estilo, com recurso

ao Galaxy Themes que disponibiliza fontes, ícones e desenhos completamente personalizáveis.

Já o Galaxy Z Fold4 é o resultado da inovação duradoura do smartphone Samsung Galaxy. O Z Fold4 combina a experiência tecnológica móvel coletiva da Samsung para criar um dispositivo com funcionalidades acrescidas, seja aberto ou fechado no modo Flex. Além disso, é o primeiro dispositivo lançado com o Android 12L, uma versão especial do Android criada pela Google para experiências com ecrãs de grande dimensão, incluindo os dobráveis.

O Galaxy Z Fold4 capta fotografias e vídeos com uma lente angular de 50MP e 30x de Space Zoom. Inclui uma variedade de modos de câmara, entre eles o Zoom Map que facilita a visualização num modo avançado de zoom em Capture View, ou o Dual Preview e o Rear Cam Selfie que foram desenvolvidos à medida para tirar partido deste formato único e que garante uma maior flexibilidade de utilização.



O conteúdo torna-se ainda mais imersivo no ecrã principal de 7,6 polegadas que apresenta um maior nível de brilho face à versão anterior, uma taxa de atualização adaptável de 120Hz e uma Under Display Camera (UDC) menos visível através da nova disposição de subpixels do tipo scatter-type. ■



HP apresenta novos portáteis Pavilion

A HP está a anunciar novos portáteis HP Pavilion para acompanhar os utilizadores neste Verão. Atualmente, 52% dos consumidores compram um PC para a escola ou no trabalho, mas mais de 30% também compram um PC para entretenimento. E uma grande parte dos consumidores afirma que o seu PC não consegue acompanhar as necessidades de utilização.

O portátil HP Pavilion Plus de 14 polegadas é o modelo Pavilion mais fino de sempre com 16,5 mm num chassis totalmente metálico. Entre as características, destacam-se:

- Processadores série H até à 12.^a geração Intel Core e placas gráficas até NVIDIA GeForce RTX 2050 4G para trabalhar melhor e jogar intensamente com o OMEN Gaming Hub. As duas ventoinhas e dois tubos de dissipação mantêm o equipamento arrefecido para melhorar dramaticamente o fluxo de ar quando se está a jogar, a criar, a fazer streaming ou em multitarefa;
 - O HP Network Booster melhora as ligações desde qualquer lugar e otimiza o desempenho;
 - O ecrã opcional OLED, pela primeira vez num Pavilion, com uma resolução até 2,8K e uma relação de 16:10 proporciona excelentes experiências de visualização para navegação na web ou para streaming.
- As características do HP Pavilion x360 de 14 polegadas:
- Concebido para rodar 360 graus para que possa garantir entretenimento em qualquer ângulo;
 - Processadores de 12.^a geração Intel Core série U e opcional Intel 5G 5000 para downloads mais rápidos de filmes, streaming mais suave ao vivo, e baixa latência online para jogos *multiplayer*;
 - O primeiro computador portátil de consumo da HP com uma tampa manual para garantir que a câmara é privada e segura;
 - Opções de cor disponíveis em azul espacial, dourado rosa pálido e prata natural.

O Pavilion HP Plus 14 deverá estar disponível no final de setembro, com um preço de venda recomendado de 999 euros. O HP Pavilion x360 14 já está disponível com um preço de venda recomendado de 599 euros. ■

Schneider Electric lança soluções para os locais de trabalho



A Schneider Electric anunciou o lançamento da Nova Unica System+, uma gama de soluções modulares que permite tirar o máximo partido dos escritórios modernos. Concebidos para serem fáceis de instalar e utilizar, os dispositivos Nova Unica System+ ajudam a maximizar a utilização dos espaços de um escritório e economizam tempo de montagem e configuração.

“Reconhecendo os desafios que os atuais espaços de trabalho colocam aos instaladores, concebemos a NovaUnica System+ como um sistema modular com maior flexibilidade de instalação”, afirmou Jonathan Deloy, Industrial & Ergonomics Designer da Schneider Electric Design Lab Europe, em comunicado. “Cada peça foi desenvolvida com foco nos detalhes, de forma a agilizar o trabalho dos instaladores e a que a sua utilização seja intuitiva”.

Estão disponíveis várias opções de montagem: fixação por parafuso, ou grampos de mesa e fixação por clipagem de colunas e minicolumnas, o que facilita a instalação dos dispositivos Nova Unica System+. Graças à capacidade modular do sistema, os instaladores podem dar resposta a uma grande variedade de exigências dos clientes.

Os módulos funcionais – incluindo tomadas de alimentação, carregadores USB, carregadores sem fios, etc. – podem ser combinados e adaptados para criar soluções feitas à medida. Estes dispositivos podem ser utilizados através de miniconectores tipo WIELAND e é muito fácil e rápido atualizá-los, mudá-los de local ou desmontá-los quando necessário.

Os complementos adicionais – como os suportes de telefone, o armazenamento para pequenos equipamentos de escritório ou as mesas de coluna e minicolumna – permitem melhorar e personalizar ainda mais a funcionalidade do espaço de trabalho.

A Nova Unica System+ combina inovação com design moderno. A forma ergonómica dos dispositivos é subtil e minimalista e a vasta gama de opções, como os suportes para cabos, as pegas fáceis de utilizar e os padrões antiderrapantes, acrescentam conforto. A gama está disponível em duas cores, antracite e branco, e dois acabamentos, alumínio e tecido. ■

QNAP COLABORA COM INTEL E LANÇA NAS TS-I410X

A Qnap introduziu o NAS 10GbE - TS-i410X. Construído com um design passivo, chassis sólido, múltiplas opções de instalação flexível (*set-top box* ou montagem na parede) e suporte para uma vasta gama de temperaturas e alimentação DC, o TS-i410X é uma solução NAS indicada para fábricas e armazéns, ambientes semiabertos e transporte.

Os ambientes fora do escritório beneficiam significativamente do NAS, uma vez que foram concebidos para alto desempenho numa variedade de temperaturas, contextos e condições. O TS-i410X garante operações fiáveis, entre -40°C e 70°C, mesmo quando usado com SSD de classe industrial. A vasta gama de alimentação DC 9V-36V vai ao encontro dos vários requisitos de voltagem para aplicações industriais e de transporte.

O TS-i410X utiliza o processador Intel Atom x6425E com quatro núcleos (até 3,0 GHz),

criptação acelerada AES-NI e ciclo de suporte a longo prazo de pelo menos sete anos, juntamente com 8 GB de memória e quatro baías para discos SATA 6Gb/s de 2,5 que são indicados para SSD. Com estes designs melhorados, os utilizadores podem implementar eficazmente aceleração por cache SSD, aumentando o desempenho e velocidades de acesso do NAS.

O TS-i410X contém duas portas 10GBASE-T RJ45 (10G/5G/2.5G/1G) que se destacam em aplicações exigentes em largura de banda (incluindo transferência massiva de ficheiros, backup/restauro de alta velocidade, streaming de multimédia e virtualização). Dado o armazenamento completo e eficaz da QNAP, incluindo soluções de rede excecionais, os utilizadores podem atualizar e proteger facilmente os seus ambientes de rede. O novo switch com gestão 10GbE com 12 portas de classe industrial QSW-IM1200-8C é uma excelente



adição ao NAS TS-i410X NAS - fornecendo implementação de rede de alta velocidade em ambientes exigentes de Indústria 4.0. Para além disso, o TS-i410X integra uma saída HDMI (4K a 30Hz), permitindo aos utilizadores exibir multimédia, gravações de segurança ou desktops de máquinas virtuais diretamente a partir do NAS. ■

A mobilidade como fator de desenvolvimento

Ramiro Brito é o CEO do Grupo Érre, sediado em Braga e com vasta experiência na área das tecnologias da informação através da Érre Technology. Com a mobilidade como fator de importância crucial nos seus modelos de gestão, Ramiro Brito fala-nos deste novo paradigma e do desafio que constitui para as empresas



Como encara a mobilidade como um modelo de gestão?

A forma como encaramos a mobilidade deve ser tão abrangente e descomplexada quanto a dimensão do tema exige. Quando falamos do mundo empresarial, falamos de mobilidade física, mas também falamos de mobilidade do fator trabalho do ponto de vista filosófico e metafísico. Nos dias de hoje, percebemos que os desafios das empresas se colocam em diversas camadas e perspetivas que passam não só pelas opções de mobilidade amigas do ambiente, mas também pela perceção de como gerir fisicamente a presença dos trabalhadores com o impacto que isso mesmo tem nas necessidades físicas de instalações e outros recursos inerentes.

Hoje verificamos que a questão vai mais além daquilo que é termos carros elétricos, deslocar-

mo-nos de bicicleta ou trotinete, mas também de criarmos métodos e processos que impliquem menos deslocações, mais interações remotas que, no fundo, irão garantir maior eficiência laboral, maior produtividade e maior qualidade de vida para todos. O teletrabalho e a gestão de equipas em espelho são o paradigma que facilitará e resolverá parte do problema de mobilidade, nomeadamente nos grandes centros urbanos e empresariais. Menos pessoas em simultâneo a moverem-se para pontos de convergência de tráfego são um incremento substancial na dinâmica de mobilidade das cidades.

A questão que se coloca é a de se vivermos por turnos neste novo modelo. Parece-me que não viveremos por turnos, viveremos apenas melhor. Teremos cidades mais limpas de resíduos, teremos menos veículos a circular por

vez, ou seja, mais segurança e teremos maior produtividade em simultâneo com mais tempo de lazer, na medida em que perderemos menos tempo em deslocações. Trabalhar hoje está mais próximo da nossa vida social e de lazer e isso será um fator determinante na qualidade de vida do ser humano.

De que forma o Grupo Érre se adaptou ao novo paradigma de mobilidade pós-pandemia?

O Grupo Érre adaptou o seu modelo de trabalho em todas as empresas do grupo a esta nova realidade. Estruturámos o trabalho em espelho e em regime misto, potenciámos os momentos em que conseguimos ter a nossa comunidade empresarial toda junta fisicamente, valorizámos e compensámos financeiramente a mobilidade verde e criámos estímulos à produtividade com base nessa conjugação de fatores, financeiro e ecológico. A sustentabilidade não é uma meta, é uma estratégia de gestão com enormes mais valias para as empresas.

Considera que esta adaptação ao novo regime que inclui teletrabalho como modelo operacional trouxe exigências acrescidas à gestão de equipas?

Naturalmente, todas as mudanças são exigentes. Quando alteramos o paradigma de gestão ou de operação, isso tem influência direta nos recursos humanos das empresas. Julgo que era uma adaptação necessária. Na nossa realidade, nem todas as empresas do grupo conseguem ter esse modelo híbrido, pela natureza da sua atividade, mas tentamos que seja efetivamente uma forma de pensar e gerir as empresas.

A área tecnológica é uma das mais capazes para adaptação a um novo paradigma de mobilidade. Concorda?

Sim. Na nossa área de ação é perfeitamente possível essa adaptação, até com ganhos reais para os próprios clientes. A equipa remotamente está sempre em grupo, em contacto, num processo permanente de troca de conhecimento entre si, o que faz com que os clientes recebam um leque bem mais abrangente de serviços,

num tempo muito mais curto e com uma capacidade de resposta muito mais elevada.

Acredita que é urgente esta adaptação aos novos paradigmas de mobilidade? Enquanto CEO, considera importante acompanhar esta tendência e aprimorar modelos de negócio orientados a esta realidade?

Como disse, a mobilidade é um elemento central da sustentabilidade e isto não pode ser encarado como uma meta, tem de ser encarado como um modelo de gestão. Tem de estar presente em todas as nossas decisões, orientações estratégicas e modelos adotados. Os novos modelos de negócio terão de ser concebidos tendo por base estes princípios. A sustentabilidade será um fator tão determinante como a tesouraria, a gestão de recursos ou outro qualquer elemento presente na gestão empresarial.

*"A MOBILIDADE
COMO ELEMENTO DE
DESENVOLVIMENTO
PRODUTIVO, DE
CRESCIMENTO ECONÓMICO
E DE FATOR ESTRUTURANTE
DE SUSTENTABILIDADE É
CRUCIAL"*

Muitas vezes pensamos no termo mobilidade associado à mobilidade elétrica. Esta é também uma dimensão que requer a sua atenção enquanto empresário? De que forma é uma preocupação para o Grupo Érre também?

O Grupo Érre fez esse caminho de transição para a mobilidade elétrica há já algum tempo. Neste momento 80% da nossa frota (incluindo administração) é elétrica e na próxima renovação de frota temos a decisão tomada de que seja 100%. Além disso, tomámos outras medidas que reduzem a necessidade de mobilidade. Mudámos recentemente de instalações para o centro da cidade de Braga e isso permite



com que a utilização de veículos por parte dos utilizadores seja reduzida para deslocações como almoço, ginásio e outras. Por outro lado, criámos condições em termos de estacionamento das viaturas para que possam ser carregados os carros no parque de recolha das mesmas, apesar de ser um parque público. Como disse, está presente em todas as nossas decisões e orientações estratégicas.

O crescimento do Grupo Érre estará intimamente ligado à ideia de acompanhamento dos modelos de trabalho mais aprimorados? É essa a sua premissa de crescimento enquanto CEO do grupo?

Eu costumo dizer que as empresas que não crescem, pelo menos nas nossas áreas de negócio, estão condenadas ao desaparecimento a médio prazo. Não é uma questão apenas financeira, ou seja, não me refiro apenas ao crescimento em termos de faturação (sendo que esse é naturalmente estrutural), refiro-me também ao crescimento como entidade, como grupo de pessoas que trabalham para atingir

um fim que, na verdade, se vai renovando cada vez que o alcançamos. O trabalho em si, os métodos, os processos e o foco nas pessoas, na sua condição humana e nas necessidades que vão tendo para serem mais plenas, condiciona todo o crescimento de uma empresa. Percebermos o que podemos fazer para que sejam mais completas, logo mais produtivas individualmente e no todo, é uma estratégia incontornável. Nos dias de hoje, estar atento ao conhecimento e à forma como ele interage com a comunidade empresarial é essencial.

A mobilidade como elemento de desenvolvimento produtivo, de crescimento económico e de fator estruturante de sustentabilidade é, definitivamente, a longa viagem que temos de começar com um passo... não será pequeno na medida em que as metas estabelecidas são ambiciosas e a curto prazo. ■

INFO
erre-technology.com

Solução de BI auxilia negócio da Algeco: “o nosso objetivo é ter todos os dados da empresa nesta versão única da verdade”

Coube à BI4All o desenvolvimento de uma solução de data analytics para a Algeco, empresa especialista em construção modular que procurava uma consultora em BI com forte especialização em tecnologia Microsoft, tendo em vista consolidar a informação do Grupo num único sistema

por Maria Beatriz Fernandes

O projeto que liga a BI4All e a Algeco viu a luz do dia em 2018, sob a mão de Carlos Cruz, Diretor de IT ENSE, que procurava uma empresa de consultoria em Business Intelligence (BI) com uma forte especialização em tecnologia Microsoft. Foi quando o projeto passou de escala de unidade de negócio para de Grupo, que a BI4All “foi capaz de demonstrar a sua capacidade e flexibilidade para fornecer rapidamente recursos qualificados, apoiados por uma estrutura forte”, diz Jean-Marc Varnet, IT Director Europe da Algeco.

DESAFIO

A Algeco já tinha serviços de BI em plataformas com proprietários diferentes e em diversos países, o que “originava dispersão de dados e pouca eficiência”, explica José Oliveira, CEO da BI4All. Mais, pretendia “alterar a forma de pensar de colaboradores de algumas funções, que até à data estavam a produzir relatórios em vez de estarem focados na análise de negócio”.

O desafio era “envolver todos os países e construir uma solução que pudesse garantir o mesmo nível de satisfação e resposta às necessidades que tinham com as diferentes plataformas de BI”, reitera o responsável da Algeco. Conta que havia 11 países na unidade de negócios ENSE com sistemas diferentes, pelo que “o contexto era muito diverso” e “havia falta de harmonização entre os sistemas e os processos de negócio”. Foi, então, importante “consolidar os dados de vários países num novo



A Algeco apresenta uma gama de instalações modulares, para aluguer ou venda e para vários tipos de utilizações

data warehouse” criado para essa unidade estratégica.

SOLUÇÃO

“Estas questões foram rapidamente ultrapassadas com a implementação do iAnalytics, solução que veio consolidar a informação do Grupo num único sistema, proporcionando uma visão ampla do negócio que vem suportar a melhoria na tomada de decisões, tornando-as mais ágeis e assertivas” a nível global, afirma o CEO da BI4All.

A solução desenvolvida pela Microsoft e aconselhada pela BI4All à Algeco permitiu integrar num só local os diferentes dados transacionais de vários ERP da Algeco. “É uma vantagem competitiva real poder calcular e usar as informações dos vários sistemas transacionais: tal permite-nos conhecer uma tendência de mercado, avaliar o desempenho geral das vendas e conseguir monitorizar a penetração dos produtos no mercado”, reflete o responsável da Algeco.

Para os decisores do grupo da Algeco era, ainda, muito importante obter a informação

dos principais KPI das novas empresas adquiridas, e “foi aí que esta solução fez a diferença”, conta José Oliveira. Alguns meses após a aquisição, a solução é capaz de fornecer informação relevante aos decisores, já alinhada com o universo do Grupo.

RESULTADOS

“O iAnalytics veio proporcionar à Algeco uma visão 360° do negócio, o que agilizou a tomada de decisão, permitiu identificar os problemas, e encontrar as ações corretivas necessárias rapidamente”, continua o CEO da BI4All. Da mesma forma, com a solução, o Grupo foi “capaz de aumentar a eficiência da força de vendas e o valor acrescentado de Produtos & Serviços”.

O CEO da BI4All acredita que todas as empresas têm a ganhar com soluções de analytics adaptadas às suas necessidades. “Obter de forma simples e rápida *insights* relevantes para o negócio traz competitividade, flexibilidade e maiores resultados”, afiança. Tendo em vista ter “todos os dados da nossa empresa nesta versão única da verdade, a nossa plataforma iAnalytics”, a Algeco está, continuamente, a melhorar o iAnalytics.

O IT Director Europe da Algeco conta que a empresa quer integrar dados de outras organizações recém-adquiridas, alargar o data warehouse do grupo, e incorporar nova informação. “Até agora o iAnalytics é uma história de sucesso; o caminho ainda não chegou ao fim, mas estamos confiantes que a BI4All nos irá dar suporte por muito tempo”, conclui Jean-Marc Varnet. ■

RESUMO

- A Algeco queria consolidar a informação do Grupo e ter uma visão 360° do negócio;
- Coube à BI4ALL a implementação de uma plataforma de tecnologia Microsoft na Algeco;
- Com a plataforma iAnalytics, a empresa obteve ganhos de eficiência.

Xpand IT quer criar valor na “implementação de projetos de transformação digital de elevada complexidade”

A consultora tecnológica foca-se e investe regularmente em frameworks e processos internos que promovem a cultura de inovação, de colaboração, alinhamento e agilidade do negócio

por Maria Beatriz Fernandes

QUEM/QUANDO/COMO/O QUÊ

Foi há vinte anos, em 2003, que a Xpand IT nasceu. Fundada por Marco Oliveira e Pedro Gonçalves, a consultora portuguesa especializou-se na engenharia e desenvolvimento de software, focada em criar soluções tecnológicas adaptadas aos clientes e Parceiros com um “elevado nível de especialização, inovação e excelência recorrendo a tecnologias disruptivas e de vanguarda”, indica a empresa.

Depois de aumentarem o número de colaboradores em 13% em 2021 – atualmente, contam com mais de 320 colaboradores –, já dispõem de mais de 30 vagas em aberto. Com o objetivo de fazer face ao crescente número de projetos, pretendem contratar 150 pessoas ao longo de 2022 e, no próximo ano, 200, sensivelmente. Tendo em vista potenciar a flexibilidade e o equilíbrio entre a vida pessoal e laboral, a Xpand IT, que possui escritórios em Lisboa, Braga e Viana do Castelo, adotou, em 2022, um modelo de trabalho personalizado de acordo com a natureza da contratação e a localização do colaborador.

Presentes em mais de 30 países e com mais de 340 clientes na área de serviços, a Xpand IT mantém Parcerias estratégicas com empresas como a Atlassian, Cloudera, Confluent, Salesforce, WSO2, ou, ainda, a Microsoft, que atribuiu, pelo segundo ano consecutivo, o prémio de Parceiro do Ano no mercado português à consultora.

Do seu portfólio, o maior crescimento tem sido nos segmentos relacionados com dados – com projetos que vão desde a gestão e armazenamento de grandes volumes de dados à

respetiva análise e recolha de informação –, e com *customer facing apps*, na implementação de soluções como aplicações móveis ou portais – nomeadamente projetos digitais, de aplicações cujo objetivo é chegar ao consumidor final ou melhorar os processos internos das empresas.

PORQUÊ?

O principal objetivo da Xpand IT é criar valor através da “implementação de projetos de transformação digital de elevada complexidade. Acreditamos que a excelência e a qualidade são fatores de diferenciação, sendo que é imperativo para nós estarmos na vanguarda de soluções tecnológicas”, afirma Paulo Lopes, CEO & Senior Partner da Xpand IT.



Paulo Lopes, CEO & Senior Partner da Xpand IT

É neste sentido que a consultora se foca e investe, de forma constante e transversal à organização, em frameworks e processos internos que promovem a cultura de inovação, de colaboração, alinhamento e agilidade do negócio, refere o responsável. “A procura constante por novas abordagens está no nosso ADN e isso tem sido um fator-chave que nos tem permitido destacar no mercado”, reitera.

Há dez anos que a Xpand IT conta com taxas de crescimento que variam entre os 25% e os 50%, anualmente, e, segundo o CEO, “2022 não será

diferente”, perspetivando um fecho do ano a rondar os 23 milhões de euros. Agora, a Xpand IT acredita estar preparada para alavancar o crescimento através da internacionalização.

Três anos depois de nascer, a empresa começou a exportar os serviços e em 2015 abriu a primeira subsidiária no Reino Unido. Atualmente, estão também presentes na Suécia e na Croácia. “Estamos a avaliar a possibilidade de escalar toda a nossa oferta com a abertura de mais mercados”, esclarece Paulo Lopes.

E AGORA?

O CEO da Xpand IT destaca a expansão a nível europeu como o principal driver estratégico, com a abertura de novas subsidiárias e “apostando na contratação de estrutura local (com equipa técnica e equipa de gestão)”, não descurando, contudo, na aposta em Portugal. “O mercado português é um mercado dinâmico em termos de projetos de transformação digital”, reflete o responsável da Xpand IT. Mas dos “inúmeros desafios apresentados ao setor das TIC em Portugal”, Paulo Lopes destaca a “escassez de recursos humanos qualificados no mercado” para fazer face à procura pelo digital, “sobretudo no último ano, com a globalização e democratização do trabalho remoto”.

O Senior Partner da Xpand IT completa, dizendo que as inúmeras iniciativas desenvolvidas neste âmbito são “claramente, insuficientes para as necessidades atuais”, levando a que uma maior “pressão” recaia sobre as empresas portuguesas que, nos próximos anos, “terão de encontrar novas formas de atrair e reter talento”. ■

RESUMO

- A consultora portuguesa Xpand IT nasceu em 2003;
- Entre os seus Parceiros estão a Atlassian, Cloudera, Confluent, Microsoft, Salesforce e WSO2;
- Uma das suas principais estratégias para 2023 é a abertura de novas subsidiárias em território europeu.

O início de um novo ciclo tecnológico

Não é novidade para ninguém que o setor tecnológico se tem tornado uma das áreas mais atrativas ao longo das últimas duas décadas. Projetos inovadores, grandes investimentos e empregos bem remunerados fazem parte das *headlines* do mundo tech. A pandemia do coronavírus veio contribuir ainda mais para este crescimento, tendo existido um boom sem precedentes no recrutamento. Avançando dois anos neste cronograma, mais precisamente para abril de 2022, começaram a soar alguns alarmes vindos, sobretudo, dos Estados Unidos. Nessa altura, liam-se as primeiras notícias sobre *layoffs* e despedimentos em algumas das startups mais atrativas e mais bem avaliadas no mercado, como a Klarna e a BitPanda. À medida que esta onda de despedimentos se alastrou para outras startups e, inclusive, para a maior parte das gigantes tecnológicas, rapidamente se percebeu que estes exemplos não seriam uma exceção à regra. Empresas como a Netflix, Tesla e Microsoft replicaram os processos de *layoff*. Passado algumas semanas, começaram a surgir as primeiras ondas de choque na Europa e Portugal não foi exceção.

A pergunta mais frequente no meio de todo este caos e também, aquela que me parece mais óbvia é: mas, afinal, o que desencadeou tudo isto?

A resposta não é simples, mas podemos tentar encontrar algumas explicações nos acontecimentos recentes. Voltando a 2020, e ao início da pandemia, várias empresas do setor tecnológico depararam-se com um

potencial extremamente elevado de crescimento. Nesse momento, foram muitos os investidores que se sentiram atraídos para injetar capital nas startups mais promissoras. Todos os investidores procuram duas coisas: serem pioneiros na descoberta da próxima “grande coisa” e ganhar o máximo de retorno financeiro com os seus investimentos. Essa sensação de urgência misturada com alguma ganância fez com que muitas empresas fossem avaliadas indevidamente quando ainda nem sequer tinham dado provas do seu verdadeiro potencial. Estas avaliações inflacionadas levaram a uma falsa sensação de crescimento, assistindo-se a contratações desproporcionais e mal planeadas e, em alguns casos, aos próprios fundadores das startups venderem parte das suas ações para encaixarem retorno financeiro imediato. Nessa altura, alguns analistas financeiros começaram a alertar para a possibilidade de todo este entusiasmo vir a ter repercussões negativas. Com praticamente todo o mundo parado, surgiu uma crise nas cadeias de abastecimento, o que teve um impacto negativo em algumas das “Big Tech”. O aumento dos juros e a inflação, o início da guerra na Ucrânia, a recessão económica e a consequente diminuição do poder de compra deram o empurrão final. O índice Nasdaq100 caiu 30% durante este ano, assistindo-se a quedas abruptas nos valores de mercado de algumas das maiores empresas do setor. O caso da Klarna foi um dos mais mediáticos, tendo despedido cerca de 700 trabalhadores, o que representa cerca de 10% do seu total. Em Portugal, a Remote, um unicórnio português extinguiu

cerca de 8% dos postos de trabalho e, à escala global, já foram mais de 70 mil as pessoas afetadas por esta crise apenas este ano.

No entanto, nem tudo são más notícias. Segundo especialistas do setor tecnológico, apesar da “crise” que se vem alastrando nos últimos meses, Portugal continua a ser um dos países mais apetecíveis para as empresas tech se instalarem. A mão de obra altamente qualificada aliada a excelentes estratégias de empreendedorismo e inovação, são dos principais motivos para as empresas continuarem a olhar para Portugal como um dos países mais atrativos para investir. Segundo dados de empresas de recrutamento, o primeiro semestre deste ano apresentou um aumento substancial de pedidos de recrutamento comparando com o mesmo período de 2021. O mercado português continua dinâmico e as perspectivas de crescimento mantêm-se inalteradas.

O desenvolvimento da inteligência artificial, da robótica e da automação trazem também perspectivas otimistas para o setor tecnológico, com um efeito bastante positivo no aumento da produtividade de determinados

setores, como por exemplo, saúde, indústria e retalho. Numa perspetiva a médio-longo prazo, Portugal apresenta um elevado potencial de automação, prevendo-se que metade das tarefas que têm potencial de ser automatizadas o sejam até 2030. Tal, terá um impacto no crescimento económico e no desenvolvimento destes setores que, como consequência, criarão oportunidades de emprego para centenas de milhares ou até mesmo milhões de pessoas.

As flutuações no mercado tech são cíclicas e é natural que haja momentos menos bons - os denominados “*bear market*”. No entanto, espera-se que a maior parte das empresas que sofreram com esta quebra do mercado sejam capazes de superar e, alcançando alguma estabilidade, poderão planear um crescimento mais sustentável para os próximos anos. ■



por **Tiago Monteiro**,
Consultant, Information & Technology,
Michael

Nova lei das comunicações eletrónicas?

Foi publicado, no dia 16 de agosto, a Lei n.º 16/2022, que aprova a nova lei das comunicações eletrónicas. Este diploma transpõe – com considerável atraso – o código europeu das comunicações eletrónicas. A data de entrada em vigor será no dia 14 de novembro de 2022

O código europeu das comunicações eletrónicas é um diploma da União Europeia, que visa a modernização do setor das telecomunicações em todo o mercado único, de forma transversal, em matérias de regulação, segurança, concorrência, proteção dos utilizadores finais, incluindo a implementação da tecnologia 5G.

A maioria das alterações introduzidas afetam sobretudo os operadores de comunicações eletrónicas e o regulador setorial, a ANACOM.

A título de exemplo, refira-se que a nova lei reforça os poderes da ANACOM, nomeadamente em matéria de gestão do espectro radioelétrico. Com efeito, a ANACOM tem agora poderes para promover a utilização partilhada de espectro e para impor acordos comerciais ou obrigações de roaming, com vista a promover a cobertura das redes móveis, bem como poderes para assegurar a caducidade simultânea de direitos de utilização atribuídos. Por outro lado, a ANACOM perdeu alguns poderes, porquanto todos os regulamentos respeitantes a procedimentos de seleção concorrencial ou por comparação para atribuição de direitos de utilização de frequências passam a ser aprovados pelo Governo.

Não obstante, há algumas alterações que terão um impacto para a generalidade dos utilizadores

dos serviços, tanto pessoas singulares como empresas. Destacamos aqui algumas das inovações que afetam quem adquire serviços de comunicações.

Uma novidade consiste no alargamento da proteção conferida aos consumidores (“a pessoa singular que utiliza ou solicita um serviço de comunicações eletrónicas acessível ao público para fins não profissionais”) às microempresas, pequenas empresas e organizações em fins lucrativos. Ou seja, a proteção concedida a consumidores, considerados a “parte fraca” em contratos celebrados com operadores de comunicações, é estendida a algumas empresas. Recorde-se que a definição legal de “pequena empresa” é aquela que empregar menos de 50 trabalhadores e tiver um volume de negócios anual ou um balanço total anual que não exceda dez milhões de euros. Em Portugal o número de microempresas e pequenas empresas é muito elevado, pelo que este alargamento poderá ter um impacto significativo.

Outra alteração relevante é a criação de uma regra que visa impedir uma prática corrente no mercado, que consistia no prolongamento ou renovação dos períodos de fidelização sempre que era realizada uma alteração no contrato em vigor. Alguns operadores contactavam os seus clientes antes do fim do período de fidelização a “oferecer” um novo serviço (mais largura de banda,

ou novos canais de televisão, por exemplo), com o objetivo de prolongar o período de fidelização, e impedir a perda do cliente.

Com a nova lei esta prática é proibida. A subscrição de serviços suplementares ou de equipamento terminal não pode, de forma automática, prolongar o período de fidelização inicial do contrato, exceto se o consumidor concordar com essa dilatação no momento da subscrição.

Outro exemplo de proteção dos consumidores é a definição de situações que permitem a cessação de contratos sem encargos. Os consumidores podem resolver os contratos sem encargos em caso de: (i) alteração de forma permanente do local da residência sem que o operador possa assegurar o serviço nas mesmas condições, nomeadamente em termos de

características e preço, na nova morada; (ii) emigração para país terceiro, embora a lei exija que tal seja imprevisível; (iii) desemprego por despedimento não imputável e que implique perda do rendimento mensal disponível; e (iv) incapacidade para o trabalho, permanente ou temporária (superior a 60 dias), que implique perda do rendimento mensal disponível.

O verdadeiro alcance destas alterações de proteção do consumidor



apenas poderá ser percebido após análise da forma como os operadores alteraram as suas ofertas. Aguardemos por novembro. ■



por **Daniel Reis**,
Sócio da DLA Piper ABBC

Desafios na cloud. A segurança da informação



por **João Sequeira**,
Diretor Secure e-Solutions Portugal
da GMV



Atualmente, cada vez mais empresas pretendem migrar para a cloud, pelas inúmeras vantagens que esta oferece, como oportunidade de modernização, agilidade, capacidade de integração, redução de custos, capacidade de processamento adaptada às necessidades do momento e gestão facilitada.

No entanto, permanece aquele que considero ser um dos principais problemas da adoção em massa de plataformas, aplicações e serviços na cloud: saída da informação da nossa rede fechada e controlada, e potencial perda desta e seu roubo. Olhando para alguns números, estes são elucidativos: 40% das organizações sofreram uma quebra de dados baseados na cloud, embora apesar destes incidentes a grande maioria (acima de 80%) continua sem cifrar metade dos dados sensíveis que armazenam na nuvem.

Na verdade, se as transferências de dados não forem devidamente criptografadas, podem representar um ponto adicional para eventuais fugas de dados e, numa altura em que os ciberataques são cada vez mais crescentes e sofisticados, esta é ou pelo menos deveria ser uma questão absolutamente prioritária para qualquer organização.

Vejam os que aconteceu recentemente na China: dados pessoais de cerca de um terço dos cidadãos chineses foram retirados, por um hacker, do banco de dados da polícia de Xangai, o que representa possivelmente uma das maiores violações de dados da história.

Ora, perante este tipo de notícias que nos mostram que os ciberataques são uma realidade que pode acontecer a qualquer empresa, independentemente da sua área de atividade e dimensão, torna-se quase que obrigatório investir na preservação daquele que é considerado um dos maiores ativos de qualquer negócio: os dados.

Relativamente ao problema das falhas de configuração e fugas de informação de dados armazenados na cloud, que levam a que esta fique exposta na Internet, este pode ser contornado de duas formas.

Uma mais simples - cifrar os dados “*at rest*” - ou seja, quando não estão a ser utilizados. No

entanto as técnicas normais de cifra, necessitam que os dados estejam em claro para serem tratados. Nesta situação temos de descarregar os dados para um ambiente controlado, onde estes são processados, e depois de cifrados, carregados de novo para a cloud, o que pode não ser de todo desejável, e não nos permite tirar partido do poder de computação praticamente ilimitado “oferecido” pelos fornecedores de serviços na nuvem. Em alternativa podemos processar os dados em claro na cloud, deixando-os, no entanto, potencialmente expostos durante este período de tempo.

E a outra forma, bem mais complexa é certo, mas muito mais eficaz - cifra homomórfica - que é um tipo de encriptação de dados que permite fazer operações sobre esses dados encriptados e que podem ter um grande impacto, permitindo que utilizemos todos os recursos disponibilizados pela cloud e sem nunca comprometer a privacidade dos nossos dados.

Uma vez que permite a realização de operações matemáticas complexas sem afetar a encriptação, esta é uma opção que começa já a ser usada pelas empresas. Sendo de referir que com este serviço, passa a ser possível utilizar os recursos providenciados pela cloud para o processamento de dados como por exemplo treino de IA, sem que estes sejam alguma vez expostos em claro aos fornecedores.

No entanto, há que referir que pela sua complexidade e morosidade, apenas faz sentido usar este tipo de cifra se estivermos a falar de dados considerados sensíveis e, por isso, altamente sigilosos que têm mesmo de ser protegidos contra o acesso não autorizado.

Em suma, o mercado atual disponibiliza (felizmente) formas de contornar o problema da falta de segurança da cloud, sendo a cifra homomórfica a mais eficaz e aquela que oferece maior garantia que os nossos dados estão e vão estar sempre seguros.

Ainda não é muito utilizado, mas já começa a haver bastantes empresas a fornecer este tipo de serviço que nos faz acreditar num futuro mais seguro, estável, credível e, por isso, mais duradouro junto da cloud! ■



in

A palavra começada por 'R'

por **Jorge Bento**

Não invocarás em vão a palavra começada por 'R' faz parte do *playbook* dos políticos para enfrentar um *downturn* económico. É como uma superstição, um pensamento mágico: manter o otimismo e o pensamento positivo dos decisores (consumidores e empresas) ajuda a superar tempos de turbulência económica.

Mas, na verdade, preparar antecipadamente um possível ambiente recessivo aumenta as probabilidades de sair mais forte na retoma.

Desta vez, o Canal vai enfrentar uma provável recessão onde a cartilha habitual pode não se aplicar devido a três fatores simultâneos: a alta inflação, a escassez de talentos e o *shortage*.

Na terra do Tio Sam, uma terra de sujeitos práticos e poucos supersticiosos, abundam agora nas grandes consultoras de IT novos manuais para o setor das tecnologias enfrentar uma recessão.

Estes vários *playbooks* assentam essencialmente em três pilares:

1. Agilidade na tomada de decisões sobre custos;
2. Segurar os melhores elementos das equipas;
3. Digitalizar tudo e rapidamente.

A aceleração digital pode ser a chave na frente comercial para ultrapassar tempos menos simpáticos. A capacidade de os Parceiros conseguirem desenvolver nos seus clientes uma visão de futuro para acelerar a digitalização com os investimentos certos que lhe permitam a automação de processos.

Automatizar processos permite menores custos e organizações mais magras, melhor experiência do cliente, maior visibilidade do negócio e, consequentemente, mais agilidade.

Nas recentes previsões da Gartner, publicadas no mês passado, sobre o consumo global de tecnologias em 2023, as áreas de menor crescimento são as relacionadas com dispositivos, comunicações e infraestrutura dos dados; as áreas de crescimento robusto são as de software e de serviços IT.

Ultrapassar tempos que começam com a palavra 'R' pode não ser tão penoso para os Parceiros que se focuem em acrescentar valor, em acelerar a digitalização dos seus clientes e em os ajudar na automação das suas organizações. Para isso os Parceiros terão de melhorar a narrativa e aceder ao mais elevado grau de decisão possível no cliente. Na verdade, os que podem estar disponíveis para investir em soluções de negócio ao invés de mais custos de operação. ■

ANCHOR



Os silenciosos construtores de futuros

por **Henrique Carreiro**

Talvez, como afirma o ditado, o segredo seja mesmo a alma do negócio. Mas, em tecnologia, estamos habituados a empresas que gostam de, muitas vezes, inflacionarem os respetivos lançamentos, de se mostrarem maiores do que o que são. E depois há as outras, aquelas de que nunca se ouve falar e que prosseguem silenciosas e consistentemente um caminho que, a prazo, sentimos que as tornará imprescindíveis.

Uma tal empresa é a Ampere Computing, de quem pouca gente conhecerá, e que tem menos de cinco anos, ou seja, tecnicamente, por todos os parâmetros correntes de avaliação, é uma startup. Contudo, está a revolucionar as infraestruturas da cloud com aquilo a que denomina o primeiro "cloud native processor". Sendo uma empresa apenas de desenho de processadores, isto é, que não detém capacidade de fabrico, a Ampere conseguiu já contar entre os seus clientes com a Microsoft e a Google.

A Microsoft tem mesmo já disponível uma oferta de instâncias Azure, baseada em processadores com 80 cores estando também em *roadmap* uma nova geração com 128 cores. Trata-se de processadores com tecnologia base ARM, a nível do conjunto de instruções, mas com desenho da própria Ampere Computing, que é liderada por uma equipa proveniente da Intel. O benefício da ARM no data center é, entre outros aspetos, a muito favorável relação de consumo de energia versus desempenho. A arquitetura ARM está na base dos processadores de todos os smartphones, de iPhone a todos os Android e também na mais recente geração de computadores da Apple com

processadores M1 e M2. Todo o desenvolvimento em torno de ARM tem sido focado no aumento de desempenho não sacrificando o baixo consumo. Entre os fundadores da Ampere contam-se os que asseguravam a relação da Intel com a plataforma Windows, pelo que certamente terá sido menos complexo do que seria para uma outra startup noutras circunstâncias obter tão depressa a empresa de Redmond como cliente.

A Ampere não está sozinha nesta tentativa de conquistar o mercado de processadores ARM para data center. A Amazon tem estado a criar a sua próprias linhas internamente, e a Qualcomm, que tem papel de liderança no que se refere a processadores para smartphone, está atualmente a ponderar reentrar neste mercado dos servidores após uma anterior tentativa abandonada antes de colher frutos.

Mas o resultado final desta competição será decerto a existência de circuitos que possibilitam a criação de datacenters mais económicos de gerir, sendo que a componente principal, o custo mais significativo num datacenter, não é nem o terreno de construção, nem as máquinas, nem sequer os recursos humanos: é o consumo energético. Consumo esse que, num data center tradicional, pode chegar a ser equivalente a uma cidade de média dimensão.

O que a Ampere Computing e as outras estão a fazer pelo data center é assim uma direção muito bem-vinda, não apenas do ponto de vista económico mas, sobretudo, do ponto de vista ambiental. ■



Diretor: Jorge Bento

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

Senior Contributor: Henrique Carreiro

Jornalistas: Margarida Bento, Maria Beatriz Fernandes, Marta Quaresma Ferreira

Design e Paginação: Teresa Rodrigues

Web: João Bernardes - webmaster@medianext.pt

Fotografia: Rui Santos Jorge

Ilustrações e banco de imagens:

iStockPhoto - direitos editoriais

Adobe Stock

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:

Daniel Reis, João Sequeira, Tiago Monteiro

itchannel

Editado por:

MediaNext Professional Information Lda.

Gerente: Pedro Botelho

Publisher: Jorge Bento

Sede e Redação: Largo da Lagoa, 7c,

2795-116, Oeiras, Portugal

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

E-mail: info@medianext.pt

Propriedades e direitos:

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC n.º 224011. Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal n.º: 368072/13

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

Expedição: Porenvél, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 40€, Estrangeiro 90€

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



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

Tiragem: 2 148 exp. (média 2021) - AUDITADO
Assinantes digitais: 6 013 exp. (média 2021) - AUDITADO
Periodicidade: mensal (10 edições ano)

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



Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital



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



Membro da API - Associação
Portuguesa de Imprensa

01

PRIMAVERA REVELA OS PARCEIROS DO ANO



A Primavera BSS anunciou, num evento online, os vencedores dos seus prémios anuais. Os Primavera Partner Awards distinguem os Parceiros que ao longo do último ano mais se destacaram em diversas categorias nos mercados de Portugal, Cabo Verde, Angola e Moçambique. A transmissão para toda a comunidade de Parceiros da Primavera BSS contou também com o agradecimento dos vencedores desta edição. Entre os vencedores estão a Ferreira & Sanches, a InCentea, a Anphis, a Megastock, a ProIT, a KeyForTech, a IT Consulting, a Pontual e Miguel Martins, da CreateInfor.

02

MICROSOFT ANUNCIA PARCEIROS DO ANO DO MERCADO PORTUGUÊS



A Microsoft revelou durante o Microsoft Inspire os Parceiros do Ano em Portugal. Na edição deste ano, foram premiados Parceiros da Microsoft Portugal em 16 categorias, nomeadamente a Unipartner (em três categorias), a NTT Data, a Devscope, a Xpand IT (em três categorias), a Armis, a Claranet (em duas categorias), a Avanade, a Inetum, a Incentea, a SAP e a Axians. Os Prémios Microsoft Partner of the Year reconhecem os Parceiros Microsoft nos vários países “que desenvolveram soluções excecionais baseadas em produtos Microsoft durante o ano anterior”, refere a empresa.

03

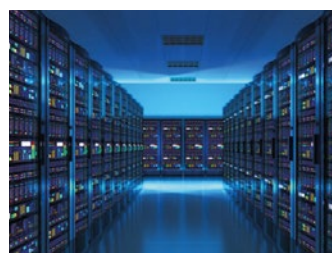
SAP ADQUIRE EMPRESA DE PESQUISA E ANÁLISE DE DADOS



A SAP anunciou a aquisição da Askdata, uma startup especializada em pesquisa e análise de dados. Segundo a empresa em comunicado enviado ao IT Channel, com a aquisição da Askdata, “a SAP reforça a sua capacidade de ajudar as organizações a tomarem decisões mais bem fundamentadas, ao aproveitarem pesquisas de linguagem natural baseada em Inteligência Artificial (IA)”. Mais, a empresa indica que os utilizadores podem obter o poder de pesquisar, interagir e colaborar com os dados, de imediato, a fim de maximizarem o conhecimento do seu negócio.

04

FUTURO DOS NEGÓCIOS ASSENTA EM MODELOS DESCENTRALIZADOS E DISTRIBUÍDOS



Segundo vários especialistas, o futuro dos negócios vai estar assente em modelos descentralizados e distribuídos, devido à crescente digitalização e consequentes mudanças estruturais nas organizações, através do uso de tecnologias como a cloud, inteligência artificial ou *data analytics*. A conectividade tem-se tornado a chave para o funcionamento de muitas indústrias digitalizadas, o que está a fazer da interconexão o segmento que mais cresce na indústria de colocation. Num relatório publicado pela DataBank, os investigadores destacam como as interconexões virtuais vão ser o futuro da infraestrutura de IT baseada em software.

05

PARLAMENTO EUROPEU APROVA NOVAS REGRAS DO MUNDO DIGITAL



O Parlamento Europeu aprovou as novas leis do mundo digital. Segundo comunicado, a União Europeia “terá finalmente regras atualizadas para lidar com as realidades dos mercados e serviços digitais”. O Grupo S&D votou a favor de acordos políticos sobre a Lei dos Mercados Digitais (DMA) e a Lei dos Serviços Digitais (DSA) no plenário e “substituiu a legislação com mais de 20 anos atualmente em vigor”. Entre as alterações estão a proibição da publicidade online dirigida a menores e a interoperabilidade dos serviços de mensagens sem que o consumidor seja obrigado a descarregar todas as aplicações de mensagens no seu telemóvel. ■



itchannel WEEKLY

A semana do IT Channel,
no seu ouvido

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



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.

