

TEM A PALAVRA



Anabela Correia,
jp.di powered by ALSO

18

48



REPORTAGEM



IT Security
Conference 2022

56



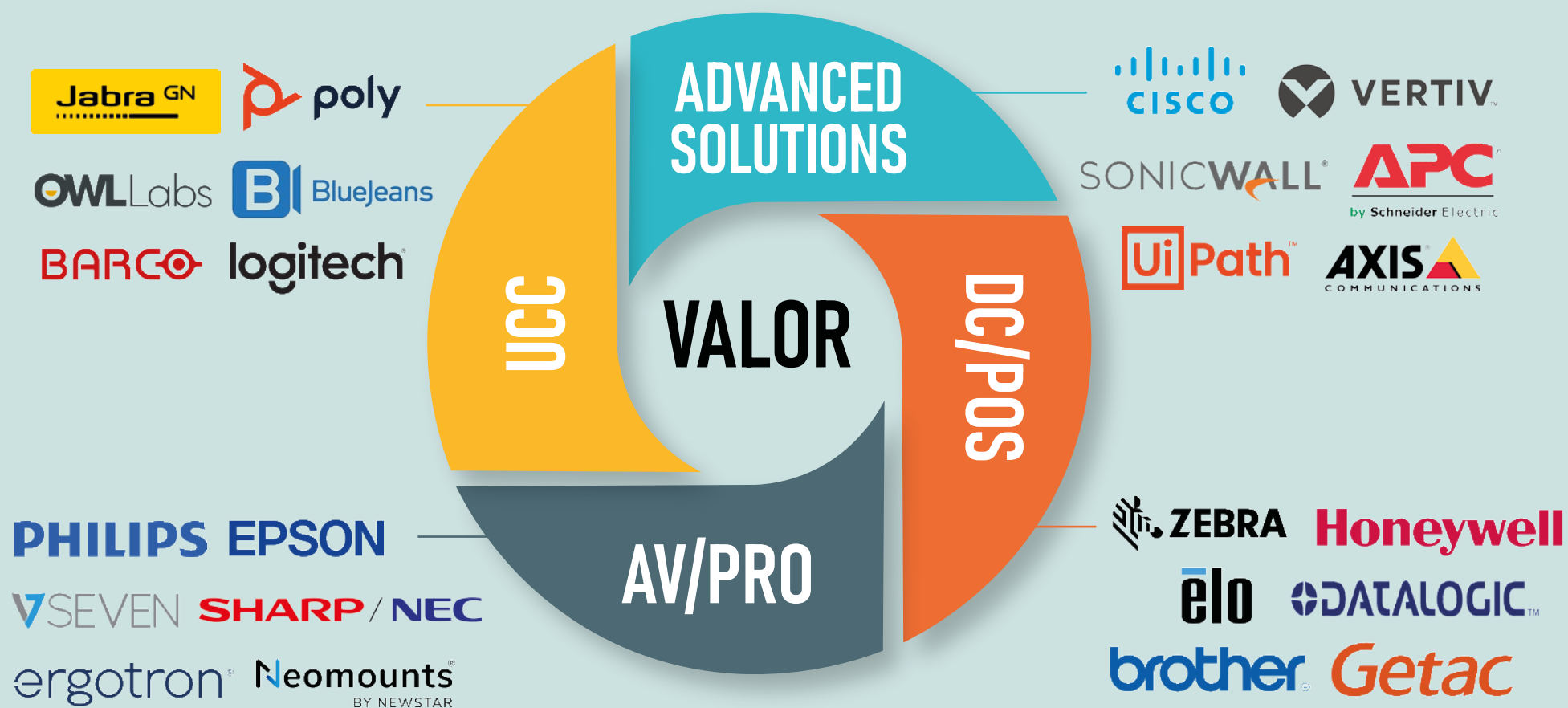
Databox
Informática, S.A.

HIKVISION

Hikvision, fornecedor de soluções IoT e Big Data está agora disponível na Databox.



Na Ingram Micro Portugal damos “valor” ao seu negócio



Como pode ter acesso:

Entregas em
menos de 24h

Equipa
Comercial

Plataforma
online 24/7

Contacte-nos:

 pt.comercial@ingrammicro.com

 Ingram Micro Portugal

 +351 21 915 4340

 www.pt-new.ingrammicro.com

Registe-se aqui:



ESPECIAL BUSINESS CONTINUITY

QUANDO O NEGÓCIO NÃO PODE PARAR



ARCSERVE



CISCO



FURUKAWA ELECTRIC



GRENKE



KONICA MINOLTA



SCHNEIDER ELECTRIC



WATCHGUARD

CAPGEMINI ENGINEERING ANUNCIA NOVA MANAGING DIRECTOR



Protagonistas A Capgemini Portugal anunciou a nomeação de Maria da Luz Penedos para Managing Director da submarca Capgemini Engineering, ficando responsável pelos mercados de Portugal e Tunísia. Com experiência acumulada em vários cargos de liderança nacionais e internacionais, Maria da Luz Penedos sucede a Bruno Casadinho, que assume o cargo de Managing Director da região da Ásia-Pacífico.

PHC APRESENTA NOVO DIRETOR DE MARKETING E COMUNICAÇÃO



Protagonistas A PHC Software apresenta João Machado como o novo Diretor para a unidade de Marketing & Communication. Formado em Gestão pela Universidade Nova de Lisboa, mestre em Gestão e Administração pelo ISCTE e Pós-Graduado em Marketing Digital na mesma instituição, João Maria Machado conta com mais de 20 anos de experiência em gestão de equipas, projetos e clientes e é especialista em Vendas e Marketing. Iniciou o seu percurso profissional nesta mesma área do Marketing e Vendas, tendo passado por várias empresas como manager, nomea-

damente na Mars Portugal e na TimWe e como diretor na Tempus Internacional.

EATON ANUNCIA NOVO DIRETOR FINANCEIRO E CONTROLLER PARA PORTUGAL E ESPANHA



Protagonistas A Eaton anunciou a nomeação de Carles Asturiano como diretor financeiro e controller para Portugal e Espanha. O novo diretor financeiro para a região ibérica é licenciado em Economia, tem um MBA pela IE Business School e formação em Controlo de Gestão da ESADE BusinessSchool, assim como mais de 15 anos de experiência na função financeira e de controller em empresas multinacionais.

LUÍS LANÇA É O NOVO CTO DA LOGICALIS PORTUGAL



Protagonistas A Logicalis introduziu novas funções na organização da empresa. Ao fim de 13 anos na organização, Luís Lança assume agora a função de Chief Technology Officer (CTO) na Logicalis Portugal depois de nove anos na posição de Sales Director. Luís Lança será responsável pela estratégia *Go-To-Market* e o *Roadmap* do Ciclo de Vida das Soluções, um passo no cumprimento da estratégia de transformação da organização.

NEXTBITT ANUNCIA NOVA CHIEF FINANCIAL OFFICER



Protagonistas Ana Gama é a nova Chief Financial Officer da Nextbitt. Com 20 anos de experiência consolidada na área de gestão, Ana Gama é formada em Economia pelo ISEG – Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade de Lisboa e pós-graduada em Gestão pelo INDEG/ISCTE. Este reforço da Nextbitt enquadra-se no plano estratégico definido, com a ronda de investimento da Explorer Investment, focado na aceleração de crescimento nacional e internacional da empresa.

ACCENTURE PORTUGAL NOMEIA LÍDER PARA ÁREA DE CIBERSEGURANÇA



Protagonistas Com uma vasta experiência profissional na área da cibersegurança, ao longo de mais de 20 anos, o novo Associate Director da Accenture Portugal e líder da área de Security, António Bacalhau, tem liderado equipas e projetos nacionais e internacionais focadas em soluções de cibersegurança.

ERICSSON NOMEIA NOVO CEO PARA MERCADO PORTUGUÊS

Protagonistas Juan Olivera foi nomeado como novo CEO da Ericsson Portugal, com oficia-

lização das suas funções a 1 de novembro de 2022. O novo responsável da tecnológica sueca para o mercado nacional irá reportar diretamente a Andrés Vicente, CEO da Ericsson Iberia.

WARPCOM ESTABELECE PARCERIA COM TECNOLÓGICA AMERICANA

Parcerias Através de uma Parceria estratégica com a Warpcom, a tecnológica americana Quantum Xchange, que fornece uma plataforma de gestão criptográfica, vai entrar no mercado europeu. Segundo os termos do acordo, a Warpcom vai oferecer o Phio Trusted Xchange (TX) da Quantum Xchange como parte do seu portfólio de tecnologias de cibersegurança e serviços geridos.

THALES COMPLETA AQUISIÇÃO DA S21SEC

Aquisições A Thales concluiu a aquisição da S21Sec (em Portugal e Espanha) e da Excellium (na Bélgica e Luxemburgo), reunidas sob a holding Maxive Cybersecurity, na sequência da assinatura de um acordo com a Bright Pixel Capital anunciado em maio de 2022. A S21Sec conta com cerca de 400 colaboradores em nove locais em Portugal e Espanha.

SAGE FAZ AQUISIÇÃO PARA AJUDAR PME A REDUZIR EMISSÕES DE CARBONO

Aquisições A Sage anunciou a conclusão da aquisição da Spherics, uma solução de contabilização de carbono para ajudar as empresas a compreender e a reduzir o seu impacto ambiental. Esta aquisição reflete o compromisso da Sage com a sustentabilidade, bem como a ambição de derrubar as barreiras que se colocam às PME e apoiá-las na sua jornada para se tornarem neutras em emissões de carbono (*net zero*). ■

EXCELENTE PRODUTIVIDADE DE IMPRESSÃO E DIGITALIZAÇÃO A PARTIR DE UMA IMPRESSORA MULTIFUNÇÕES A CORES COM CONETIVIDADE DIRETA À CLOUD



Série i-SENSYS MF750

Concebida para profissionais ou pequenas empresas, a série Canon i-SENSYS MF750 proporciona uma produtividade otimizada para a impressão e digitalização.

Máxima produtividade

Trabalhe de forma mais rápida ao imprimir e digitalizar a velocidades de até 33 ppm e 100 ipm* (A4), bem como ao dispor da vasta gama de suportes com a capacidade para digitalizar pequenos documentos, como cheques e recibos

Conetividade cloud integrada

Centralize a gestão de impressão através da compatibilidade com o Universal Print da Microsoft e acesse documentos diretamente a partir dos serviços de armazenamento na cloud: Google Drive, Dropbox e OneDrive

* Apenas na MF754Cdw



**MÁXIMA
PRODUTIVIDADE**



**EXPERIÊNCIA DO
UTILIZADOR INTUITIVA**



**CONETIVIDADE
CLOUD INTEGRADA**



SEGURANÇA FIÁVEL

Experiência do utilizador intuitiva

Simplifique os fluxos de trabalho com ícones de arrastar e largar para personalizar o ecrã e crie botões de atalho de um só toque com as aplicações da Application Library

Segurança fiável

A verificação avançada do sistema protege o equipamento contra ameaças de hacking e vírus assim que o arranque é iniciado, enquanto o PIN seguro restringe o acesso a documentos sensíveis

Canon

TECH DATA PASSA A SER OFICIALMENTE TD SYNnex

A transição foi formalmente anunciada nas operações da TD Synnex na Europa, na América Latina e Caraíbas

A Tech Data anunciou a transição formalmente para a marca TD Synnex nas suas operações na Europa, na América Latina e Caraíbas (LAC). A notícia surge após a fusão entre a Tech Data e a Synnex Corporation em 2021, que criou uma entidade com uma posição única para servir Parceiros e fornecedores em mais de cem países, com um portfólio abrangente de produtos, soluções e ofertas de serviços. Na região da Ásia-Pacífico (APAC), a empresa continuará a posicionar-se no mercado como Tech Data, uma empresa TD Synnex, enquanto as suas operações no Japão já têm a marca TD Synnex.

“Este é um momento especial de celebração, com o lançamento da marca TD Synnex na Europa, na América Latina e Caraíbas”, refere Rich Hume, CEO da TD Synnex. “Nesta nova fase, vamos duplicar o nosso compromisso em entregar maior valor aos nossos Parceiros do ecossistema através do nosso portfólio de tecnologia completo e da oferta de serviços abrangentes, tudo sustentado pela paixão, compromisso e profundo conhecimento dos nossos mais de 22 mil colaboradores em todo o mundo”, completa.



A TD Synnex continuará a desenvolver a profunda especialização tecnológica, experiência local e conhecimento do mercado pelos quais as suas marcas são conhecidas na Europa e na LAC. Embora a região da APAC não faça a transição oficial para o nome TD Synnex neste momento, os negócios nesta região têm o mesmo acesso aos recursos globais que permitem à empresa fornecer um alcance consistente a diversos mercados. Além disso, a TD Synnex pretende reforçar a sua reputação como uma empresa que se preocupa com os seus Parceiros, colaboradores, investidores e o mundo em geral, com o compromisso de ser um empregador de eleição diversificado e inclusivo e um programa global estruturado focado em alcançar objetivos de sustentabilidade ambiental. ■

CIDADES PORTUGUESAS VOLTAM A RECEBER MICROSOFT ON TOUR

O roadshow da Microsoft é composto por um conjunto de eventos e procura fomentar a proximidade aos Parceiros em vários pontos geográficos do país



Regressou o Microsoft On Tour, o roadshow composto por um conjunto de eventos que percorrerá diferentes pontos geográficos do país ao longo das próximas semanas, com a missão de fomentar a proximidade com Parceiros. Com estes eventos, a Microsoft pretende descentralizar o

relacionamento com o seu Canal, reforçar o conhecimento dos Parceiros na oferta cloud e maximizar o retorno que estes obtêm da ligação com a empresa.

“Temos a convicção que a proximidade é um fator determinante para o sucesso do nosso negócio e dos nossos Parceiros e é, por isso, com muito prazer que voltamos a estar juntos, refletindo aquele que é o nosso objetivo - capacitar o nosso Canal para que tenha, connosco a seu lado, o maior sucesso possível na evolução tecnológica dos seus clientes”, sublinha Diogo Miragaia, responsável pelo Canal de Distribuição da Microsoft Portugal.

É com esta missão em mente que, em Parceria com os distribuidores CPCdi, JP.DI Powered by Also, Tech Data e V-Valley, o Microsoft On Tour agora regressa, permitindo continuar a estreitar laços com os Parceiros e potenciando a sua capacitação e sinergias no Canal.

“O sucesso da Microsoft é indissociável do sucesso dos seus Parceiros e Clientes. Somos uma organização totalmente comprometida com o nosso Canal e a importância do nosso ecossistema de Parceiros é inquestionável. Prova disso é o facto de mais de 90% das receitas da Microsoft serem feitas através de Parceiros e é em conjunto com os Parceiros que queremos ajudar, através da nossa tecnologia, o nosso tecido empresarial a evoluir e a ser mais competitivo, num mercado cada vez mais global”, reforça Diogo Miragaia.

O Microsoft On Tour teve início no dia 12 de outubro, em Monte Real, seguindo-se cidades como Ílhavo (20 outubro), Braga (26 outubro), Porto (3 de novembro), Lisboa (11 de novembro) e Vilamoura (17 de novembro). ■

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

SCHNEIDER ELECTRIC PROMOVE ROADSHOW PARA PARCEIROS EM PORTUGAL

Durante novembro, a Schneider Electric vai percorrer Portugal e dar a conhecer o seu portfólio de soluções aos Parceiros do Canal de distribuição

A Schneider Electric anunciou o Innovation Talks 2022 | Tour Portugal, um roadshow por todo o país que pretende reforçar a sua presença junto dos Parceiros do Canal de distribuição nacional e dar a conhecer a oferta de soluções digitais e sustentáveis da empresa.

No camião que percorrerá várias cidades do país, em 17 Pontos de Venda dos distribuidores aderentes, os Parceiros e clientes poderão ver de perto mais de 200 referências do catálogo da empresa. Os produtos escolhidos têm em



consideração as mudanças e desafios trazidos pela necessidade de integrar a sustentabilidade e a eficiência energética nas operações – procurando apoiar os Parceiros nesta transição, para que possam tornar as casas e edifícios mais conectados e inteligente, integrar veículos elétricos, etc..

O tour arranca em Vila Real a 2 de novembro e passará depois por Braga, Lordelo, Porto, Maia, Coimbra, Leiria, Carnaxide, Montijo,

Corroios, Alhos Vedros, Arraiolos, Sines, Faro e Olhão, terminando em Areal Gordo no dia 25 do mesmo mês.

Os visitantes terão a oportunidade de visitar diferentes áreas dedicadas do camião, onde lhes serão apresentados diversos produtos da Schneider Electric:

- Zona Residencial – proteção, conforto e mecanismos, onde os Parceiros ficarão a saber como podem oferecer casas verdadeiramente inteligentes, sustentáveis e seguras aos seus clientes;
- Zona *Buildings*, com áreas dedicadas a edifícios terciários de pequena dimensão e mobilidade elétrica;
- Zona *Digital Tools*, especialmente pensada para os Parceiros eletricitas compreenderem a aplicação e utilidade de diversas ferramentas digitais que podem ajudá-los a vender mais serviços;
- Zona de Instalações Críticas, com uma área dedicada a sistemas de distribuição elétrica inteligentes (Smart Panel 4.0) e outra pensada especificamente para o setor industrial;
- Zona Corporativa, pensada para clientes empresariais. ■

DECISORES PORTUGUESES FOCAM-SE EM NOVAS FORMAS DE REDUZIR CUSTOS DE ENERGIA

Estudo indica que 69% dos gestores de TI, utilizadores e influenciadores dizem querer uma melhor compreensão da poupança de energia que poderia ser feita através da mudança do tipo de impressoras em uso

Menos de um quinto (19%) das impressoras em ambientes comerciais em toda a Europa, Médio Oriente e África são sistemas de inkjet. Isto ocorre apesar de oferecerem uma oportunidade potencialmente enorme - e compreendida - de poupança de energia versus laser, de acordo com novas pesquisas da Epson. Com os preços da energia a aumentar a um ritmo astronómico, mais de metade (54%) dos inquiridos portugueses dizem querer reduzir os custos da energia. Além disso, 64% dizem estar preocupados com o uso de energia das impres-

soras dado o aumento dos custos de energia. Estas são algumas das conclusões de um estudo da Epson, realizado a mais de 5.500 decisores, utilizadores e influenciadores de Tecnologias de Informação (TI) em todo o mundo, que mostrou que os entrevistados compreendem o papel que as impressoras a jato de tinta podem desempenhar – e em Portugal não é exceção. Mais de metade (54%) dizem que as impressoras a jato de tinta os ajudarão a atingir os seus objetivos de redução de custos. E mais de dois terços (69%) dizem querer uma melhor compreensão da poupança de energia que poderia ser feita através da mudança do tipo de impressoras em uso.



No entanto, a proporção de impressoras de jacto de tinta utilizadas em ambientes comerciais, em comparação com impressoras a laser, permanece baixa, embora possam ser até 90% mais eficientes em termos energéticos, dependendo do tipo de impressora utilizada.

71% dos portugueses afirmam que a gestão e controlo tecnológico da frota de periféricos é uma parte importante e específica da política ambiental e de sustentabilidade da sua organização. Uma simples mudança da tecnologia laser para o jacto de tinta poderia ser um passo significativo no sentido de abordar esta questão. ■



NOVA MARCA NO PORTEFÓLIO

Canon

OS CONSUMÍVEIS CANON CHEGARAM

à jp.di Powered by ALSO

Somos agora distribuidores oficiais da Canon.

Encontre no nosso site, as melhores ofertas aos melhores preços para tudo o que precisa relativamente a consumíveis dedicados à área de impressão.



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

Gastos globais em serviços cloud abrandam no terceiro trimestre

De acordo com a Canalys, o crescimento dos gastos globais com serviços de infraestrutura cloud atingiu a sua taxa mais baixa no terceiro trimestre de 2022



Os gastos mundiais com serviços de infraestrutura cloud aumentaram 28% no terceiro trimestre em comparação com período homólogo, atingindo 63,1 mil milhões de dólares, um aumento de 13,8 mil milhões de dólares em relação ao mesmo período do ano anterior. A procura pela digitalização das empresas não assistiu a um abrandamento, e, neste âmbito, a aposta na transição para a cloud é tida como a melhor forma das organizações agilizarem os seus negócios. Contudo, com o forte impacto da inflação, do aumento dos preços da energias e da iminente recessão no mercado de serviços cloud, as empresas estão a responder à incerteza do mercado através da redução de gastos, o que poderá atingir a procura dos serviços a curto prazo.

De acordo com a Canalys, os impactos já são evidentes, com a maioria dos principais fornecedores de cloud a falharem nas suas metas de receitas do trimestre. Os dados indicam que a taxa de crescimento anual caiu abaixo dos 30% pela primeira vez e que a Amazon Web

Services (AWS), a Microsoft Azure e a Google Cloud continuaram a ser os três principais fornecedores, representando, juntos, 63% dos gastos globais depois de terem crescido 33%.

“Sob pressão económica, os clientes das empresas estão a optar por reduzir os riscos operacionais, baixando os seus orçamentos de IT”, disse o vice-presidente da Canalys, Alex Smith. “Apesar de ganharem grandes negócios e de terem um atraso nos contratos para cumprir, o crescimento dos fornecedores de cloud será limitado devido aos inevitáveis atrasos dos projetos à medida que alguns clientes ficam nervosos com as perspectivas económicas. Os hyperscalers deverão enfrentar um período de aumento dos custos e menor crescimento das receitas, o que poderá levar a um planeamento mais conservador em 2023. Prevemos que os hyperscalers terão de aumentar os seus preços na Europa em 30% para ter em conta o aumento dos custos energéticos”.

TOP 3 DO MERCADO DE CLOUD

A AWS foi a principal fornecedora de serviços cloud no terceiro trimestre, representando 32%

do total de gastos depois de ter crescido 27% numa base anual. Apesar do crescimento mais lento do que o esperado neste trimestre, a AWS anunciou novos compromissos e migrações de clientes em muitas indústrias e geografias. Adicionalmente, é de notar que a fornecedora continua a expandir a sua pegada, com a abertura da sua segunda região nos Emirados Árabes Unidos e a planear lançar novas regiões na Tailândia.

A Azure ficou em segundo lugar com uma quota de mercado de 22%, depois de ter crescido 35% a nível anual. Historicamente, a unidade de negócio de cloud da Microsoft tem assistido a um desempenho estável nas receitas, com uma queda provocada apenas por variações trimestrais. A Microsoft continua a sua aposta em acolher mais dos seus próprios serviços no Azure, e anunciou o lançamento da sua nova região de data center no Qatar, tornando-se no primeiro hyperscaler a prestar serviços de nível empresarial no país.

A taxa de crescimento da Google Cloud voltou a acelerar, subindo 48%, reforçando a sua quota no mercado global de serviços cloud para 9%. Para além da sua força no setor dos consumidores, a Canalys indica que a empresa ganhou oportunidades no setor público e governamental neste trimestre. Da mesma forma, anunciou novas regiões na Ásia-Pacífico, localizadas na Malásia, Tailândia e Nova Zelândia. Yi Zhang, analista da investigação da Canalys, afirma que “os hyperscalers continuam a lançar infraestruturas para chegar a novos clientes a nível global. Ao mesmo tempo, estão a tentar encontrar os próximos produtos e avanços tecnológicos que irão impulsionar o crescimento do negócio”. ■

RESUMO

- Gastos mundiais com serviços de infraestrutura cloud aumentaram 28%
- Crescimento dos gastos atinge a taxa mais baixa registada no terceiro trimestre
- Maioria dos fornecedores de cloud falharam nas suas metas de receitas do trimestre



(B7402)

ASUS ExpertBook B7 Flip

Trabalho sem limites, com conectividade 5G

O ASUS ExpertBook B7 Flip é um portátil premium de nível empresarial, com capacidade para 5G, concebido para acelerar o teu negócio¹. Trabalhar em movimento é mais fácil do que nunca, com ligação de dados rápida 5G e a tua própria rede pessoal segura. O design conversível de 360° remove quaisquer limitações na forma como trabalhas, e podes desfrutar de um ambiente de trabalho envolvente para todas as tuas necessidades empresariais graças à luz indicadora do estado do utilizador, a ASUS Private View², ASUS ExpertWidget³, e segurança de nível empresarial. O ExpertBook B7 Flip versátil e gerível está pronto para levar a tua empresa ao próximo nível.



Criado para Negócios

Processador Intel vPro® com 12ª Ger Intel® Core™ i7

1. 5G é uma funcionalidade opcional nos modelos seleccionados. As velocidades de 5G variam. Contacte o seu operador de rede para informação sobre disponibilidade.
2. A ASUS Private View está disponível apenas nos ecrãs FHD. Consulte o site para obter mais detalhes.
3. A funcionalidade completa do ASUS ExpertWidget requer a instalação de software designado.

PHC GO conta com nova área de contabilidade

A nova solução da PHC para as pequenas empresas propõe-se a fazer controlo contabilístico e fiscal e condições para o contabilista conseguir dar todo o apoio fiscal e financeiro às empresas



Ricardo Parreira, CEO da PHC Software

A PHC Software deu a conhecer o novo *add-on* de contabilidade da solução PHC GO, que pretende revolucionar a relação entre empresas e contabilistas, simplificando e dando autonomia ao trabalho administrativo.

A nova área de contabilidade no PHC GO, um software de gestão completo, na cloud, para quem procura velocidade e produtividade no negócio das pequenas empresas, procura ser a solução para a evolução digital da contabilidade de uma empresa, para os responsáveis e para o contabilista. Assim, com toda a contabilidade integrada na operação da empresa e a gestão digital de toda a documentação, o software PHC GO tem o que é necessário para permitir o controlo contabilístico e fiscal e condições para o contabilista conseguir dar todo o apoio fiscal e financeiro à empresa.

“A contabilidade tem permanecido assente na transferência física de muitos documentos e

ficheiros, o que pressiona o tempo de todos os contabilistas, tempo esse que podia ser aproveitado de formas mais estratégicas. Mas a transição digital da profissão de contabilista está num percurso acelerado e aqueles que melhor se organizarem para aproveitar a tecnologia com o intuito de reduzir a burocracia nos processos, aproveitar a inteligência artificial para remover trabalho rotineiro, burocrático de procura e correção de erros, serão aqueles que irão vingar já no curto prazo”, afirma, em comunicado, Ricardo Parreira, CEO da PHC Software.

Além de evitar erro humano e a duplicação de trabalho, ao aceder ao sistema PHC GO da empresa, o contabilista poderá consultar todos os documentos, gerir os dados fiscais e financeiros, executar a reconciliação e outros processamentos, obter análises de apoio ao preenchimento das obrigações fiscais, comunicar com os clientes e assegurar o cumprimento fiscal.

Adicionalmente, a PHC GO Professional

Accountants Network, é um portal exclusivo para contabilistas, onde podem aceder gratuitamente ao PHC GO do seu cliente ou da sua empresa de modo a consultar e estar a par de todas as novidades contabilísticas relacionadas com o software, obter formação grátis completa no software PHC GO em *digital training* e esclarecer dúvidas com os seus pares no fórum de discussão.

A LIBERTAÇÃO DO CONTABILISTA

Em declarações ao IT Channel, Ricardo Parreira, CEO da PHC, reitera que “a contabilidade, no essencial, não muda há 30 anos. Atualmente, ainda temos papéis a circular, contabilistas com perdas de tempo a validar os dados, com foco só nas obrigações legais. Isto tem de mudar”.

Assim, a PHC pretende “mudar este paradigma em três vertentes. O contabilista deixar de precisar de software; pode partilhar o software na cloud com a própria empresa”. A segunda é que “desenvolvemos o software de raiz na cloud, é a sexta geração, com todas as funcionalidades que um software de contabilidade precisa, mas com três características-chave: é um software anti erros; os operadores não conseguem cometer erros, e, mesmo se conseguirem, o contabilista é avisado, inclusive no caso do erro mais frequente dos seres humanos – o erro do esquecimento. Em segundo lugar, é um software fortemente integrado com a gestão, de tal maneira que a contabilidade é quase toda automática, ao ponto de parecer invisível. Não há duplicação de trabalho e a contabilidade tem os seus dados just in time. Além disso, vem com todas as análises financeiras, fiscais e de gestão para ajudar o contabilista a ter verdadeiro impacto no negócio”.

Finalmente, o CEO explica que desenvolveram uma “plataforma – a nossa Accountant Network – para que o contabilista aceda diretamente aos seus clientes, com total autonomia. Libertámos o contabilista para ter impacto no negócio”. ■

RESUMO

- O PHC GO conta com uma nova área de contabilidade;
- A solução propõe-se a fazer controlo contabilístico e fiscal;
- PHC GO Professional Accountants Network é um portal exclusivo para contabilistas.

A impressão a cores, elevada ao próximo nível

Nova gama profissional laser a cores A4

Para o seu negócio contratual, sem complicações,
com rentabilidade, consumíveis XXL e com opções
de garantia até 5 anos.

HL-L9430CDN | HL-L9470CDN | MFC-L9630CDN | MFC-L9670CDN



Para mais informações contacte-nos através do
808 223 000, assistencia.comercial@brother.pt
ou visite brother.pt.



Mercado mundial de smartphones diminui 9%

A Canalys estima que o mercado mundial de smartphones registou um decréscimo de 9% no terceiro trimestre do ano, altura em que os consumidores diminuíram os seus gastos

Pelo terceiro ano consecutivo, o mercado global de smartphones registou um declínio no terceiro trimestre de 2022, caindo 9% em relação ao ano anterior, marcando o pior terceiro trimestre desde 2014. As perspetivas económicas menos positivas estão a levar os consumidores a adiar a compra de hardware eletrónico e a priorizar outros gastos essenciais. A situação provavelmente vai continuar a prejudicar o mercado de smartphones durante os próximos seis a nove meses.

A Samsung manteve a sua posição de liderança com uma participação de mercado de 22% impulsionada por promoções pesadas para reduzir o stock do Canal. A Apple foi o único fornecedor entre os cinco primeiros a registar um crescimento positivo, melhorando ainda mais a sua posição de mercado com uma participação de 18% durante a desaceleração do mercado, graças à procura relativamente resiliente por iPhones. A Xiaomi, a Oppo e a Vivo continuaram a adotar uma abordagem cautelosa à expansão no exterior, dada a incerteza do mercado doméstico, mantendo 14%,

10% e 9% de participação no mercado global, respetivamente, indica a Canalys.

RECUPERAR EM 2023?

“O mercado de smartphones é altamente reativo à procura do consumidor e os fornecedores estão a ajustar-se rapidamente às duras condições de negócios”, explicou Amber Liu, analista da Canalys. “Para a maioria dos fornecedores, a prioridade é reduzir o risco de acumulação de stock devido à deterioração da procura. Os fornecedores tinham stocks significativos em julho, mas o sell-through melhorou gradualmente a partir de setembro devido a descontos e promoções agressivas. A estratégia de preços de novos produtos é elaborada com cautela, mesmo para a Apple, para evitar uma reação significativa dos consumidores, que agora tendem a ser muito sensíveis a qualquer aumento de preço”.

“Como a procura não mostra sinais de melhora no quarto trimestre e no primeiro semestre de 2023, os fornecedores precisam de trabalhar numa previsão de produção prudente com a cadeia de valor enquanto trabalham em estreita

colaboração com o Canal para estabilizar a participação de mercado”, referiu o analista da Canalys Sanyam Chaurasia. “Indo para a temporada de vendas, os consumidores que estão a atrasar as compras esperam grandes descontos e promoções de pacotes, bem como reduções significativas de preços em dispositivos de uma geração mais antiga. Em comparação com o forte período de procura do ano anterior, um período festivo com vendas lentas, mas constante, está previsto para o quarto trimestre de 2022. No entanto, será muito cedo para ver o próximo quarto trimestre como o verdadeiro ponto de virada da recuperação do mercado”.

IDC PARTILHA A MESMA OPINIÃO

Segundo os dados preliminares do Worldwide Quarterly Mobile Phone Tracker da IDC, as vendas mundiais de smartphones diminuíram 9,7% ao ano para 301,9 milhões de unidades no terceiro trimestre de 2022.

“A maior parte do declínio veio de mercados emergentes onde a falta de procura, o aumento dos custos e a inflação afetaram os consumidores com rendimentos descartáveis menores”, disse Nabila Popal, research director da equipa de Worldwide Tracker da IDC. “Com um elevado inventário a entrar no trimestre, as vendas e encomendas por OEM foram ainda reduzidas numa tentativa de esgotar o inventário”, acrescenta.

Mais, “embora os fornecedores chineses continuem a sofrer mais, todos os fornecedores foram impactados, incluindo a Samsung e a Apple. Embora a Apple seja o único fornecedor a apresentar um crescimento positivo neste trimestre, ainda enfrentou desafios, uma vez que o seu crescimento foi enfraquecido em muitos mercados, incluindo a China, devido à má situação macroeconómica. Olhando para 2023, a recuperação esperada do mercado, que continuamos a acreditar que irá acontecer, será empurrada ainda mais no ano. Além disso, esperamos agora uma descida mais acentuada nas vendas em 2022 e uma recuperação mais suave em 2023”. ■

RESUMO

- De acordo com a Canalys, as vendas de smartphones diminuíram 9%;
- Mercado deverá melhorar no segundo semestre de 2023;
- Na opinião da IDC, as vendas destes dispositivos diminuíram 9,7% no mesmo período.



**Os parceiros certos
para fazer crescer o seu negócio**

Lenovo

DELL Technologies

acer

•• dynabook

**Em stock para entrega
imediata.**

IBM expande portfólio para acelerar adoção de inteligência artificial no seu ecossistema

A IBM anunciou o lançamento de três novas bibliotecas com o objetivo de auxiliar Parceiros, clientes e programadores na criação de soluções alimentadas por IA

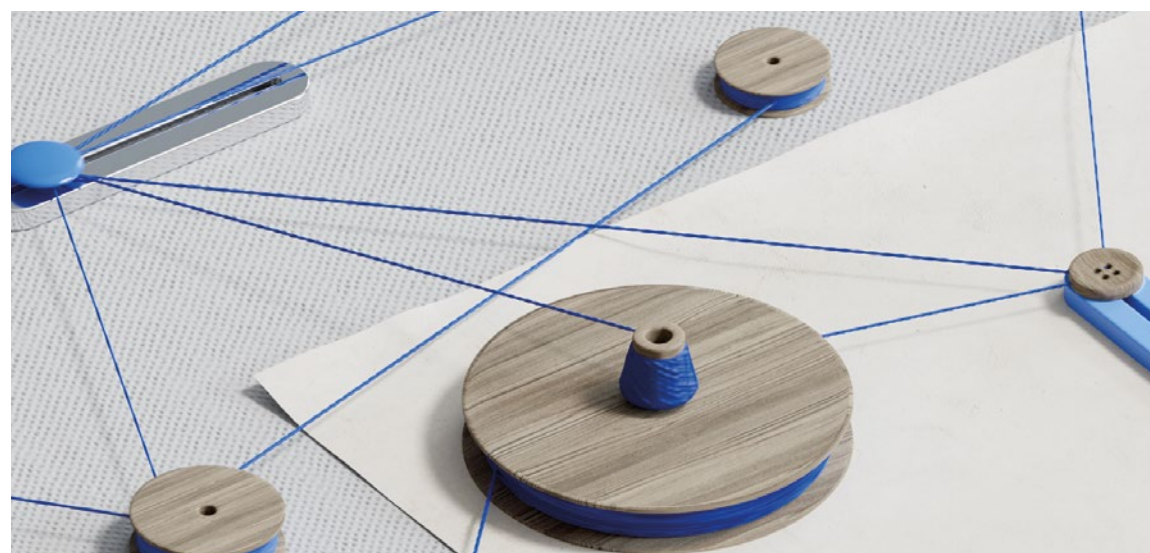
disponibilizarem experiências de IA de forma mais eficientes que podem impulsionar o valor do negócio para os seus clientes”, completa.

TRÊS BIBLIOTECAS, QUE POSSIBILIDADES?

De acordo com a IBM, com as três novas bibliotecas de software, os programadores podem aceder facilmente às capacidades de IA e escolher funcionalidades específicas, tais como processamento em linguagem natural, que pretendam incorporar em diferentes partes de uma aplicação. As bibliotecas incluem inovações desenvolvidas pela IBM Research, bem como tecnologia de código aberto, e pretendem possibilitar a redução de tempo e de recursos necessários para que um programador possa adicionar capacidades de IA a uma aplicação.

Uma das novas bibliotecas foi denominada IBM Watson Natural Language Processing Library e foi concebida para ajudar os programadores a fornecer capacidades para processar linguagem humana por forma a obter significado e contexto através da intenção e do sentimento. Em segundo lugar, a IBM Watson Speech to Text Library foi desenvolvida para permitir a transcrição da fala com rapidez e precisão para ajudar as empresas a melhorar as experiências de serviço ao cliente. Finalmente, a IBM Watson Text to Speech Library foi criada para permitir aos programadores converter texto escrito em áudio de som natural com precisão numa variedade de idiomas e vozes numa determinada aplicação.

É de notar que o lançamento se baseia no já existente portfólio de produtos da IBM embebidos de IA, que inclui o IBM Watson Assistant, IBM Watson Discovery, IBM Instana Observability, IBM Maximo Visual Inspection e API do IBM Watson. De acordo com a tecnológica em comunicado, com o portfólio da IBM embebido



A IBM anunciou a expansão do seu portfólio de software embebido de Inteligência Artificial (IA) com o lançamento de três novas bibliotecas, tendo em vista ajudar Parceiros, clientes e programadores do ecossistema IBM a acelerar a adoção de IA nas suas soluções e a disponibilizá-las, de forma mais rápida e rentável, ao mercado.

As bibliotecas em causa foram desenvolvidas pela IBM Research e criadas para fornecer aos *Independent Software Vendors* (ISV) em todas as indústrias uma forma facilmente escalável de usar processamento de linguagem natural, capacidades de *speech-to-text* e de *text-to-speech* em aplicações de qualquer ambiente híbrido e multicloud, explicou a empresa em comunicado.

O agora alargado portfólio dá acesso às mesmas bibliotecas de IA que alimentam os já estabelecidos produtos do IBM Watson e foi concebido para ajudar a baixar a barreira para

a adoção de IA, ajudando Parceiros e clientes a fazer face à falta de competências e aos custos de desenvolvimento necessários para construir modelos de machine learning e de IA a partir do zero.

Desta forma, as equipas de development e de IT também têm a flexibilidade de incorporar as novas bibliotecas do IBM Watson nas suas aplicações para ajudar a criar produtos customizados e atrativos mesmo sem conhecimento em ciência de dados.

“As empresas devem assumir o compromisso com um investimento significativo no conhecimento, recursos e tempo necessários para desenhar, implementar e gerir soluções alimentadas por IA”, afirma Kate Woolley, General Manager, IBM Ecosystem. “Ao trazer para o mercado o mesmo portfólio de tecnologia incorporada com IA que alimenta os nossos produtos líderes de indústria IBM Watson, estamos a ajudar os Parceiros do Ecossistema a

de IA, os Chief Experience Officer (CXO) e outros decisores de IT podem utilizar a IA para obter verdadeiros impactos no negócio, conhecendo *insights* empresariais e criando melhores experiências para o utilizador final.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL DÁ ASAS AO ECOSISTEMA IBM

De acordo com a IBM, os Parceiros do seu ecossistema e os clientes mútuos estão a beneficiar da carteira de produtos da IBM que já incorporam IA. “Estamos entusiasmados com a nossa capacidade de incorporar o Processamento de Linguagem Natural do IBM Watson na nossa tecnologia de uma forma tão fácil”, comenta Yatharth Gupta, SVP Products, SingleStore. Mais, acrescenta que “ajudar os nossos clientes a integrar e utilizar capacidades como a análise de sentimento será inestimável para a analítica em tempo real que os irá ajudar

a melhor compreender, endereçar e servir os seus clientes”.

Adicionalmente, outros Parceiros do Ecossistema IBM como a EquBot, CrushBank, e Sherloq estão a utilizar tecnologia com IA nas suas soluções para tomar decisões de investimento informadas, melhorar as interações do help desk, e identificar as oportunidades de marketing através da conformidade com a web 3.0 e o desenho inteligente de websites.

A tecnológica explica, também, que à medida que os Parceiros do ecossistema criam soluções com a IA da IBM, há programas para os ajudar em cada passo da jornada, desde a criação até ao lançamento no mercado. Os Parceiros podem aceder a benefícios como recursos de cocriação, co-marketing e co-venda para os

ajudar a impulsionar a procura do mercado e a fazer crescer o seu negócio.

De notar, ainda, que este lançamento vem no seguimento do recente anúncio da IBM de renovar a sua abordagem à qualificação, oferecendo aos Parceiros acesso aos mesmos badges e materiais de formação de vendas que a IBM tem internamente, sem custos e através de uma experiência digital simplificada. ■

RESUMO

- A IBM expandiu o seu portfólio com três novas bibliotecas de inteligência artificial para ajudar Parceiros, clientes e programadores;
- O portfólio alargado dá acesso às mesmas bibliotecas de IA que alimentam os produtos do IBM Watson;
- As novas bibliotecas são a IBM Watson Natural Language Processing Library, IBM Watson Speech to Text Library, e a IBM Watson Text to Speech Library.

Databox
Informática, S.A.

RISE
Boost - Advanced - Elite

DELL Technologies
PARTNER PROGRAM

**Compre mais, ganhe mais com o
Programa de Incentivo RISE!**

 **Windows 11**

Innovation
Built-In **intel**

 **Microsoft**

Windows Server 2022
Be cloud ready with hybrid



www.databox.pt



databox@databox.pt



214 308 400

TEM A PALAVRA

ANABELA CORREIA, CHIEF CUSTOMER OFFICER JP.DI POWERED BY ALSO

“A ALSO E A JP SÃO UMA
CONVERGÊNCIA DE ALGUNS
VALORES COMUNS”



O IT Channel dá a palavra a Anabela Correia, o novo rosto por trás do futuro da jp.di powered by ALSO, brevemente ALSO Portugal, depois de a unidade de distribuição do Grupo JP ter sido adquirida este ano pela gigante tecnológica suíça.

Quem é a Anabela? Qual foi o seu percurso dentro do grupo até agora e como é que chegámos aqui?

A minha formação é engenheira química, nada tem a ver com esta área de negócio. Tive a primeira experiência com 25 anos no mercado de IT e tornou-se viciante, esta dinâmica deste negócio que se transforma a todos os minutos e que tem imensas mudanças. Tudo pode influenciar e há um crescimento muito rápido. Tornou-se um vício.

Estou há 14 anos no Grupo JP. Iniciei como Gestora de Produto e estive assim uns seis anos. Depois fiquei responsável pelo departamento de Gestão de Produto e há quatro anos como Diretora de Compras e de Gestão de Produto do Grupo. Agora é um desafio diferente, com outras áreas a abarcar, mas estou muito entusiasmada.

Como é que está a correr o ano para a jp.di? Há uma travagem no último trimestre?

O ano começou com muito entusiasmo porque nós já sabíamos desde o princípio do ano que a aquisição da ALSO ia acontecer. O primeiro semestre ainda fomos jp.di, mas sempre muito entusiasmados com o futuro e com aquilo que pertencer a um grupo desta dimensão pode significar. Correu muito bem, dentro daquilo que nós tínhamos planeado. Começámos a fazer um grande esforço no Q2 para que conse-

guíssemos fazer uma transição o mais célere possível e que tivesse o menor impacto para os nossos clientes. Estas coisas nunca são fáceis. Mas a verdade é que, no segundo mês de aquisição, tivemos o melhor agosto de sempre. Foi algo que conseguimos fazer com esforço, mas que foi bem-sucedido. Neste momento estamos com uma empresa estável, agradecendo muito aqueles fabricantes que já estavam connosco. Ainda não estamos a absorver coisas novas, mas estamos num momento de estabilidade, embora com alguma instabilidade de mercado, e este último *quarter* bastante desafiante, principalmente com aquilo que se vê de decrés-

“CLOUD, CYBER SECURITY, AS-A-SERVICE, IOT: VÃO SER AS ÁREAS DE GRANDE FOCO. ACREDITAMOS QUE ESSA TRANSFORMAÇÃO NOS VAI LEVAR A CRESCIMENTO”

cimo na área de consumo. A área *business* tem conseguido compensar esse decréscimo. Nós nunca fomos uma empresa muito dependente de nenhum Canal, de nenhum cliente, de nenhum fabricante, sempre fomos uma empresa bastante equilibrada e, por isso, estou segura de que estes contratempos são sempre atenuados com outras áreas. Nunca sentimos demasiado quando é apenas um fator num dos mercados. No próximo ano veremos.



Vê diferenças no abrandamento entre o mercado de retalho/S.O.H.O e os Parceiros que endereçam o mercado empresarial?

Notámos um abrandamento na área de consumo. A área empresarial está a digitalizar-se. Iniciou com grandes negócios no início do ano. Tem conseguido amortecer o impacto do outro lado. A proporção é na ordem dos 35%/40% para o negócio de consumo face ao restante.

Maioritariamente é SMB, área de *corporate*, que está em crescimento, incluindo alguns negócios com o Estado através de Parceiros.

Quais são os verticais/áreas tecnológicas nos quais a jp.di vê maior potencial para os seus Parceiros de Canal?

Agora, dentro de um grupo como a ALSO, as perspetivas são bastante amplas. Temos oportunidades, quer no nosso negócio tradicional, naquilo a que nós chamamos *supply*, temos algumas que iremos acrescentar ao nosso portfólio, mas o foco principal vão ser soluções e

serviços. cloud, cybersecurity, o as-a-Service, o IoT, todas essas áreas vão ser as áreas de grande foco. Nós acreditamos que essa transformação nos vai levar a crescimento e acho

“VAMOS FAZER LANÇAMENTOS GRADUAIS PORQUE QUEREMOS FAZÊ-LO DE FORMA CORRETA. NÃO PODEMOS DESCURAR AQUILO QUE É O NOSSO TRABALHO COM AQUELE PORTFÓLIO QUE JÁ TEMOS”

que os nossos clientes SMB também precisam de soluções destas para eles próprios se conseguirem transformar. É a única forma que temos de eles acrescentarem valor e conseguirem ser

um serviço de suporte aos seus clientes de forma holística - acrescentar valor para eles conseguirem também crescer e terem produtividade diferente.

A jp.di é um dos distribuidores de maior tradição em Portugal e a 3.ª em volume de vendas no mercado nacional. Em que é que a compra da ALSO vai mudar para o Parceiro e com a relação dos clientes com a jp.di?

A ALSO e a JP são uma convergência de alguns valores comuns. Nós temos sempre o foco no cliente. Nós vamos sempre tentar trazer mais soluções e tendo o cliente em mente. O alargamento de portfólio será uma certeza, é algo que vamos fazer, e isso vai trazer vantagens aos Parceiros que já trabalham connosco e poderá trazer novos Parceiros.

O papel da distribuição é sempre um papel logístico, financeiro. Claro que a estabilidade financeira de um grupo desta ordem traz-nos uma estabilidade financeira completamente distinta e ainda estamos em transformação para ver que tipo de serviços poderemos acrescentar. Porque esta é a maior vantagem para nós e para os nossos clientes: poderemos crescer de distribuidores para “*technology providers*” – e os nossos clientes poderão transformar-se connosco, tornando-se managed service providers, *experts* em segurança, consultores de cloud e de digitalização. As possibilidades vão ser infindáveis.

Neste processo de mudança, a base de operações logísticas da Perafito vai manter-se a prazo?

Vai-se manter constantemente aqui, o negócio é local e a distribuição é local. Se calhar até necessitará de alguma expansão.

Como é que está pensada a passagem da imagem corporate da JP para a ALSO?

Nós estamos num processo de *rebranding*, estaremos praticamente até ao final do ano como

jp.di powered by ALSO, mas muito brevemente estarão a ver-nos como ALSO Portugal.

É expectável que o portfólio aumente. O que é que nos pode revelar?

Existem coisas que são inerentes a alguns contratos Pan-Europeus e que nós vamos fazer, vamos fazendo lançamentos graduais porque queremos fazê-lo de forma correta. Não podemos descurar aquilo que é o nosso trabalho com aquele portfólio que já temos e que muito agradecemos e que ainda temos espaço para crescer e para fazer desenvolver os Parceiros que temos hoje. A nossa primeira preocupação é com estes que já temos e com quem queremos continuar a fazer um excelente trabalho. E depois disso, um lançamento gradual de novas marcas ou expansão de marcas, com lançamentos programados. Existirão algumas surpresas.



Anabela Correia, Chief Customer Officer jp.di powered by ALSO

“COM A ALSO JÁ ESTAMOS A PROCURAR SOLUÇÕES QUE PERMITAM MONITORIZAR O CONSUMO ENERGÉTICO, QUE TENHAM ESSA PREOCUPAÇÃO”

Os grandes distribuidores estão a caminhar para a área de serviços de valor. O que é que a ALSO tem para oferecer nesta área em Portugal?

Brevemente lançaremos o ALSO Cloud Marketplace para o mercado português, uma plataforma de gestão de soluções cloud, de cibersegurança, de *automation*. Contém uma quantidade de soluções que os Parceiros poderão gerir numa só plataforma de uma

forma bastante regulada e controlada. Vão, inclusive, poder integrar, gerir e faturar os seus serviços através desta plataforma. Soluções as-a-Service é algo que está no nosso foco e vamos também apostar nesse sentido.

É tentar que o nosso negócio e o negócio dos nossos Parceiros tenha cada vez mais um peso de soluções e serviços e, ao mesmo tempo, nunca negligenciarmos o negócio transacional. É isto que vai acrescentar valor a todos aqueles que trabalharem connosco.

Quais são as perspetivas de mercado para 2023?

São tantas variáveis desde a guerra, os preços que sobem, a escassez de alguns materiais... fazer uma perspetiva é difícil. Uma certeza é que nós temos de ajudar os nossos Parceiros com alguns destes desafios. Com a ALSO já estamos a procurar soluções que permitam monitorizar o consumo energético, que tenham essa preo-

cupação, que se preocupem com a sustentabilidade, que diminuam custos em automação de alguns *workloads*. É principalmente pensar como é que, em ambientes de desafio, nós podemos crescer, ajudando os nossos Parceiros também a crescer, e manter a lealdade com estes canais de parceria, quer sejam as nossas pessoas ou fabricantes, vendedores, clientes.

O último slogan que nós temos para o futuro é ‘*Transform to Perform*’ e é assim que nós temos de pensar. Temos de ser muito criativos e ir vivendo com estas situações e pensar que a tecnologia pode ajudar em alguns desafios: onde é que nós podemos ajudar a transformar, onde é que nós podemos ajudar os nossos Parceiros a criar. Mais do que pensar em tudo aquilo que nos pode acontecer, que não controlamos, é pensar como é que nós podemos ajudar a transformar estes momentos de inconstância. ■

por Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira

ESPECIAL | BUSINESS CONTINUITY

A pair of hands, silhouetted against a bright, glowing sun, holds a large, glowing infinity symbol. The symbol is composed of two interlocking loops, each with a smaller loop inside, creating a continuous path. The background is a city skyline at sunset or sunrise, with the sun's rays creating a warm, golden glow. The overall image conveys a sense of resilience and continuous operation.

BUSINESS CONTINUITY: QUANDO O NEGÓCIO NÃO PODE PARAR

Com o apoio de:

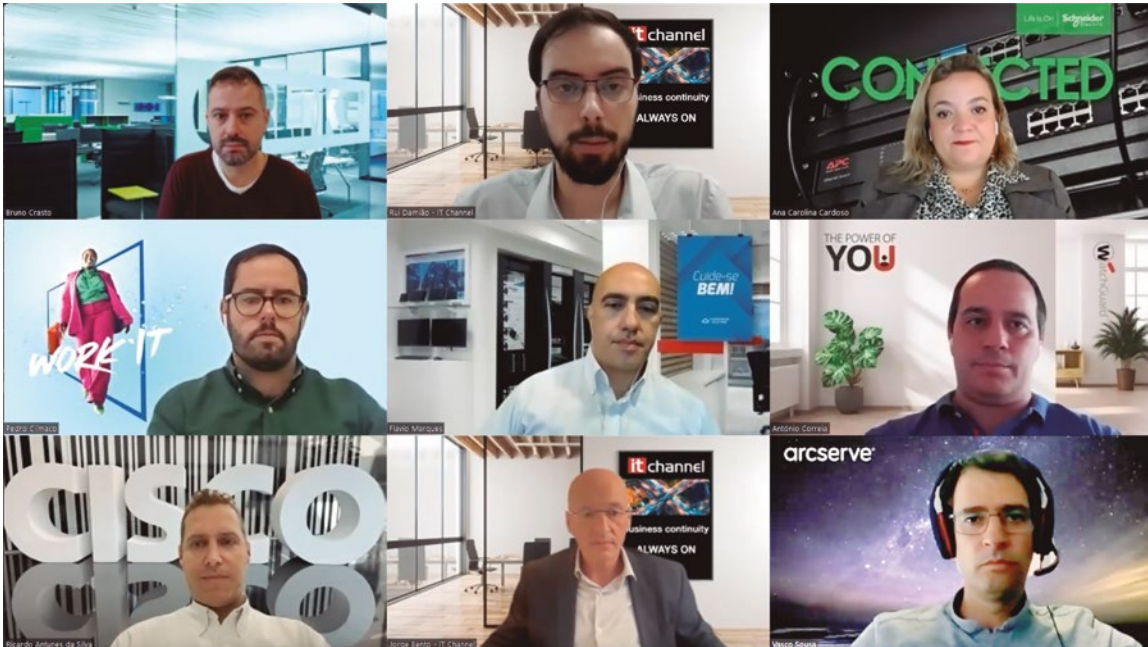
Arcserve | Cisco | Furukawa Electric Group | Grenke | Konica Minolta | Legrand | Schneider Electric |
Vertiv | WatchGuard



Os negócios são digitais e uma empresa pode, virtualmente, vender um produto ou serviço em qualquer altura. A disponibilidade é mais do que necessária para as organizações modernas. Arcserve, Cisco, Furukawa Electric Group, Grenke, Konica Minolta, Schneider Electric e WatchGuard debatem o mercado de business continuity

por Rui Damião

 Para ver o vídeo clique sobre a imagem



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 business continuity

DEPOIS DE UM PERÍODO ONDE A CONTINUIDADE DAS OPERAÇÕES DAS ORGANIZAÇÕES DE TODO O MUNDO FOI POSTA À PROVA, QUAL É, ATUALMENTE, A RESILIÊNCIA DAS EMPRESAS E ORGANIZAÇÕES EM PORTUGAL?



Ricardo Antunes da Silva, Cisco

Ricardo Antunes da Silva, Technical Solutions Architect, Cisco: “Tem existido uma maior consciência dos diferentes fatores que asseguram a continuidade do negócio das empresas. Sabemos que há uns anos as empresas trabalhavam mais na resiliência dos sistemas de informação, onde era preciso suportar falhas de *sites* e ter a informação distribuída, e a resiliência estava muito associada à disponibilidade dos sistemas”

“É PRECISO GARANTIR UMA COMUNICAÇÃO SEGURA E RESILIENTE ENTRE OS SITES PARA NÃO TERMOS, AÍ, UM FOCO ADICIONAL DE INCIDÊNCIA. DEPOIS, É PRECISO TER UMA CAPACIDADE CENTRAL PARA GERIR OS DIFERENTES SITES PARA PERMITIR, DE UMA FORMA ÁGIL, DOTÁ-LOS DESSA CAPACIDADE DE RESILIÊNCIA”

António Correia, Area Sales Manager, WatchGuard: “Vemos realidades muito diferentes. Por um lado, tivemos exemplos este ano de empresas que supostamente têm um nível de maturidade muito elevada e fazem investimentos grandes em cibersegurança com problemas sérios e dificuldades em recuperar rapidamente. Por outro, quando entramos pelo tecido empresarial que mais caracteriza a nossa realidade, as PME, vemos um bocadinho de tudo e que há um caminho muito grande a percorrer”

Ana Carolina Cardoso, Iberia IT Channel Director, Schneider Electric: “Estamos do lado da infraestrutura, muitas vezes a parte não vista que só é lembrada quando há uma paragem, como uma falha de energia. É preciso fazer um trabalho com os Parceiros e os *end-users* para sensibilizar a utilização de sistemas de gestão de energia ou de *backup* de energia para infraestruturas de data center. Há uma grande mudança dos clientes para a cloud, para deixarem de ter a sua própria infraestrutura; por conta dos problemas de fornecimento de servidores, as empresas não conseguiram crescer e tiveram de se mover para a cloud”



Flávio Marques, Data Center & Premises Connectivity Solutions, Furukawa Electric Group: “Tivemos um desafio muito grande nos últimos anos relacionado com o fornecimento de mais conectividade e aumentar a disponibilidade de resiliência dos ambientes. Tivemos de fazer uma corrida paralela para fornecer disponibilidade na área de conectar o utilizador final e manter a infraestrutura de cloud; na nossa perspetiva, a nuvem é uma porção de pontos globalmente conectados, onde esses pontos são os data centers. Manter isso conectado é um desafio bastante grande”

O ARMAZENAMENTO E O *BACKUP* SÃO UM PONTO IMPORTANTE PARA GARANTIR A CONTINUIDADE DO NEGÓCIO, UMA VEZ QUE É AÍ QUE FICAM ARMAZENADOS OS DADOS E INFORMAÇÕES DA ORGANIZAÇÃO. COMO EVOLUI ESTE SETOR NO QUE DIZ RESPEITO À CONTINUIDADE DO NEGÓCIO?



Vasco Sousa, Arcserve

Vasco Sousa, Channel Account Manager, Arcserve: “É interessante ver a evolução nesta área. Até há uns anos, os *backups* eram um mal necessário; era uma tarefa que aborrecida, mas que tínhamos de fazer. Hoje já não é bem assim, felizmente. Os *backups* são um dos principais alvos dos ciberataques porque são a última linha de defesa e é ali que vamos recorrer na altura de recuperar os nossos dados. Temos os dados primários e os dados de *backup*; num ciberataque, o objetivo é que os dados de *backups* fiquem inutilizáveis”

Pedro Clímaco, Trade Marketing Specialist, Konica Minolta: “Este é um tema crítico. Nas PME, há cada vez mais a noção de que temas como o armazenamento, o *backup* e o *disaster recovery* são fundamentais; é aí que se baseia toda a informação da empresa. A continuidade do negócio está assente nestas premissas e os dados têm de ser salvaguardados. Este tipo de soluções são cada vez mais procuradas e vemos um crescimento exponencial de cloud computing que traz a este tecido empresarial algumas outras garantias, como, em caso de incidente, conseguir recuperar rapidamente os dados”

“QUANTO MAIS CAMADAS TIVERMOS, MAIS DIFÍCIL VAI SER PARA SOFRERMOS UM ATAQUE. OS ATACANTES ESTÃO TODOS OS DIAS A TENTAR ATACAR; ALGUM DIA VÃO CONSEGUIR. FALAMOS MUITO DE PREVENÇÃO – E BEM –, MAS TEM-SE PENSADO MENOS NA RECUPERAÇÃO”

O EDGE TEM VINDO A CRESCER NO MERCADO. ESTA É UMA FORMA DE GARANTIR A CONTINUIDADE DOS SERVIÇOS? DE QUE FORMA É QUE O EDGE PODE AJUDAR AS ORGANIZAÇÕES A TEREM O MÍNIMO *DOWNTIME* POSSÍVEL?

Flávio Marques, Furukawa Electric Group: “O edge é um caso muito interessante de avaliar. Entrou muito em voga e muitas operadoras estão a investir nisso, a criar data centers edge, e surgiu com uma responsabilidade muito grande; ao edge é atribuído o suporte do 5G, que promete uma latência muito baixa. O data center edge tem uma característica muito interessante porque fica espremido entre a parte de acesso e a parte do *core*, a parte central da rede”

Ricardo Antunes da Silva, Cisco: “Mais ativos, mais superfície de risco e para gerir. Essa é uma das maiores preocupações logo de início quando temos múltiplos *sites* e vamos desmultiplicar os *assets* por várias localizações. É preciso garantir uma comunicação segura e resiliente entre os *sites* para não termos, aí, um foco adicional de incidência. Depois, é preciso ter uma capacidade central para gerir os diferentes *sites* para permitir, de uma forma ágil, dotá-los dessa capacidade de resiliência”

Ana Carolina Cardoso, Schneider Electric: “Normalmente estamos a falar de ambientes que não foram preparados para receber qualquer tipo de infraestrutura de IT, não tem pessoas capacitadas para fazer gestão e estamos a falar de *sites* que estão distribuídos. Sem dúvida nenhuma adiciona uma complexidade, mas também um valor importante; do ponto de vista de resiliência, ter um *site* conectado e próximo de onde o dado está a ser gerado, ele é necessário, já não é uma opção”



Bruno Crasto, Grenke

Bruno Crasto, Branch Leader Oeiras, Grenke: “As empresas têm uma dificuldade nestes planos e na estruturação dos seus sistemas informáticos e essa dificuldade está muitas vezes relacionada com recursos. Esses recursos são humanos – até pela escassez que existe –, mas também recursos financeiros. Muitas vezes, as empresas querem fazer esses investimentos, mas esbarram com aquilo que é a sua capacidade para realizar porque têm de manter a sua empresa operacional e, por vezes, estes investimentos não são a parte operacional da empresa, mas são, obviamente, uma parte necessária”

“TEM EXISTIDO UM MAIOR AWARENESS À MEDIDA QUE SÃO DIVULGADOS ALGUNS ATAQUES E FALHAS DE CIBERSEGURANÇA DE GRANDES EMPRESAS E AS PESSOAS COMEÇAM A PENSAR ‘E SE ACONTECE COM A MINHA EMPRESA, COMO É QUE VOU REAGIR, QUAIS SÃO OS CUSTOS QUE TENHO, CONSIGO SEQUER RECUPERAR?’”

UM ATAQUE BEM-SUCEDIDO TEM O PODER DE PARAR POR COMPLETO UMA ORGANIZAÇÃO. OS CIBERATAQUES DO INÍCIO DESTE ANO TROUXERAM O TEMA DA CIBERSEGURANÇA PARA AS ORGANIZAÇÕES. AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS JÁ INVESTEM VERDADEIRAMENTE NO TEMA E ESTÃO PREPARADAS PARA RECUPERAR COM RELATIVA RAPIDEZ NO CASO DE UM CIBERATAQUE? ONDE É QUE AINDA TÊM LACUNAS?

António Correia, WatchGuard: “Um ciberataque bem-sucedido pode ter consequências devastadoras para as empresas; quanto menos preparada a empresa estiver, mais complicado será recuperar. Vemos uma tendência positiva por parte de quem toma decisões, há uma maior consciencialização de que é necessário fazer estes investimentos. Mas também devemos tentar evitar a tendência de mandar tecnologia para cima do problema; tudo se deve basear – onde os Parceiros têm um papel fundamental – numa política de segurança de raiz e de acordo com o nível de maturidade do cliente”

Vasco Sousa, Arcserve: “Quando se fala de cibersegurança, fala-se quase exclusivamente da parte preventiva, na perspetiva de evitar que os atacantes entrem cá dentro. Quanto mais camadas tivermos, mais difícil vai ser para sofrermos um ataque. Os atacantes estão todos os dias a tentar atacar; algum dia vão conseguir. Falamos muito de prevenção – e bem –, mas tem-se pensado menos na recuperação. Essa é uma lacuna que existe”



António Correia, Area Sales Manager, WatchGuard

“TUDO SE DEVE BASEAR NUMA POLÍTICA DE BASE SOBRE AQUILO QUE A EMPRESA QUER FAZER E ASSOCIAR-SE A UM PARCEIRO PARA QUE SEJA CAPAZ DE ENTREGAR E TER UMA VISÃO 360º SOBRE A REALIDADE DA EMPRESA”

NUMA ÉPOCA DE ENERGIA ESCASSA E CARA, A SUSTENTABILIDADE JÁ É HOJE PRIORIDADE DE TOPO EM MUITOS CLIENTES. SISTEMAS QUE GARANTEM A CONTINUIDADE DE OPERAÇÕES SÃO SISTEMAS 24/7 COM O SEU PRÓPRIO IMPACTO ENERGÉTICO ASSOCIADO. QUAIS OS PROGRESSOS DA INDÚSTRIA NESTA ÁREA TÃO IMPORTANTE DA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA?



Ana Carolina Cardoso, Schneider Electric

“É PRECISO FAZER UM TRABALHO COM OS PARCEIROS E OS END-USERS PARA SENSIBILIZAR A UTILIZAÇÃO DE SISTEMAS DE GESTÃO DE ENERGIA OU DE BACKUP DE ENERGIA PARA INFRAESTRUTURAS DE DATA CENTER”

Ana Carolina Cardoso, Schneider Electric: “Os data centers são um dos principais consumidores de energia em todo o mundo. Porém, o edge tende a ultrapassar o consumo de energia dos data centers porque são muitos *sites* distribuídos; se não tomarmos cuidado com o que está a ser consumido no edge, vamos ter um problema realmente sério. A redução de energia é um ponto que vem a ser discutido em todas as empresas, estando a colocar a sustentabilidade dentro da sua discussão. Algumas indústrias estão mais sensíveis do que outras”

Bruno Crasto, Grenke: “Cada vez mais, começamos a ter em conta aquilo que são as preocupações dos nossos clientes e Parceiros e temos políticas que nos permitem diferenciar as empresas por aquilo que é a sua preocupação social, tecnológica e de termos uma energia limpa. A realidade é que não será estranho conseguirmos ter menos juros se conseguirmos produzir ou recorrerem a energia mais limpas. Será um passo a ser tomado, de certeza, na próxima década”

CRESCENTEMENTE AS PRÓPRIAS INFRAESTRUTURAS SÃO DEFINIDAS POR SOFTWARE. COMO SE RECUPERA DE UMA FALHA AO NÍVEL DA INFRAESTRUTURA E QUE TECNOLOGIAS NOVAS EXISTEM PARA DAR RESPOSTA?

Pedro Clímaco, Konica Minolta: “A melhor resposta é a prevenção. Sejam PME ou grandes empresas, cada vez mais a procura por managed services é mais relevante e uma realidade que traz outra segurança e capacidade para assegurar a continuidade do seu negócio. O que é um ponto chave é a procura por empresas e Parceiros de negócio especializados. Hoje existe uma imensidão de fornecedores, mas muito poucos são efetivamente especializados. Esta capacidade de resposta é uma necessidade para todas as empresas”

Ricardo Antunes da Silva, Cisco: “O software é crítico para ajudar na continuidade das aplicações. Existia um princípio muito alicerçado na virtualização e no software como apoio à continuidade das VM. As redes são cada vez mais simplificadas para que obriguem a menos alterações. Mas o que vemos mais hoje é a própria transformação da configuração das aplicações, muito alicerçada em micro serviços e onde a resiliência é nativa”

QUAL É QUE DEVE SER A ESTRATÉGIA – EM TERMOS GERAIS – PARA UMA PME QUE AINDA NÃO TENHA UM PLANO DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO IMPLEMENTADO?

Vasco Sousa, Arcserve: “Tudo começa pelas necessidades do negócio. A estratégia deve ser definida *a priori*, quanto tempo é que o meu negócio tolera estar parado, sem ter acesso a sistemas, e quantos dados é que estou disposto a perder. O *recovery time objective* tem de definir o tempo que se leva a recuperar os dados perdidos e detetar que os dados foram perdidos e quanto tempo atrás vou ter de voltar para recuperar. Isto é o primeiro passo, definir isto de forma teórica”

Bruno Crasto, Grenke: “A maioria das empresas começa agora a consciencializar-se para este tema até porque este não é um tema que surja no dia-a-dia de empresas fora da área tecnológica porque não é essa a sua principal preocupação. De facto, tem existido um maior *awareness* à medida que são divulgados alguns ataques e falhas de cibersegurança de grandes empresas e as pessoas começam a pensar ‘e se acontece com a minha empresa, como é que vou reagir, quais são os custos que tenho, consigo sequer recuperar?’”



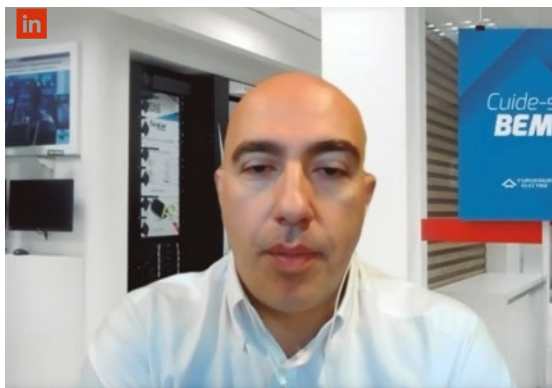
Pedro Clímaco, Konica Minolta: “No caso das PME, é fundamental esta garantia e o selo de proximidade. É aí que os Parceiros conseguem acrescentar valor a esta tipologia de clientes, é através da sua proximidade e é neste tipo de projetos que os Parceiros podem e devem acrescentar valor aos clientes. Muitos deles não têm este nível de maturidade, de priorização de investimento em soluções de segurança, de armazenamento e recuperação de dados. É aqui que entra o papel da rede de Parceiros”

Flávio Marques, Furukawa Electric Group: “O plano de continuidade deve ser integrado em todos os níveis. Costuma-se dizer que a



“SEJAM PME OU GRANDES EMPRESAS, CADA VEZ MAIS A PROCURA POR MANAGED SERVICES É MAIS RELEVANTE E UMA REALIDADE QUE TRAZ OUTRA SEGURANÇA E CAPACIDADE PARA ASSEGURAR A CONTINUIDADE DO SEU NEGÓCIO”

Pedro Clímaco, Konica Minolta



Flávio Marques, Furukawa Electric Group

**“NÃO SE DISCUTE
CONTINUIDADE DE
NEGÓCIO PARA AS
EMPRESAS QUE SE
QUEREM MANTER NO
MERCADO; NÃO É UMA
QUESTÃO DE SE MANTER
À FRENTE, MAS SIM DE
NÃO FICAR ATRÁS”**

infraestrutura ótica é à prova do futuro e a própria tecnologia tem níveis de criptografia que vão até à camada física, do protocolo, o que estabelece um padrão de segurança e de continuidade de aumentar os negócios na camada física. Algumas empresas mantêm data centers pequenos para ter parte dos seus dados próximos da sua utilização”

António Correia, WatchGuard: “A nossa abordagem é na prevenção, assumindo que existem outras áreas igualmente necessárias e importantes. O que consideramos é que tudo se deve basear numa política de base sobre aquilo que a empresa quer fazer e associar-se a um Parceiro para que seja capaz de entregar e ter uma visão 360° sobre a realidade da empresa e que, das diversas áreas, consiga ajudar”

QUAL É A MENSAGEM PARA OS PARCEIROS?

Ana Carolina Cardoso, Schneider Electric: “A oportunidade existe e há um futuro de crescimento para Portugal nos próximos anos. Resiliência, sustentabilidade e eficiência energética estão na discussão e não esqueçam a parte da infraestrutura”

António Correia, WatchGuard: “Estamos, neste momento, num contexto favorável. É um bocadinho perverso, mas o facto de se falar cada vez mais de cibersegurança e de existir mais informação sobre ciberataques a empresas de elevada maturidade traz uma maior consciencialização de quem toma decisões para uma necessidade para estes temas. Os Parceiros têm uma oportunidade de ouro para apoiar os seus clientes”

Bruno Crasto, Grenke: “Podem contar connosco para ser um apoio naquilo que é a implementação e a capacidade de tornar mais robustas as soluções dos próprios Parceiros de Canal, juntar uma solução financeira para, num momento de venda, ajudar a desbloquear as necessidades de investimento dos clientes”

Flávio Marques, Furukawa Electric Group: “Não se discute continuidade de negócio para as empresas que se querem manter no mercado; não é uma questão de se manter à frente, mas sim de não ficar atrás. A tecnologia está aí, mas como vai ser aplicada a cada cliente e situação é a diferença que o serviço faz”

Pedro Clímaco, Konica Minolta: “Temos um conjunto de soluções alargada no setor de IT que dão resposta a muitas das necessidades que falámos aqui. Podemos beneficiar em conjunto daquilo que é a relação e a proximidade e, acima de tudo, acrescentar valor ao cliente com uma abordagem consultiva assente em soluções distintas”

Ricardo Antunes da Silva, Cisco: “A oportunidade está aí, existe interesse e fundos que podem ser aplicados – tanto no privado como no público. O facto de uma empresa ter capacidade de resiliência, de continuidade, de segurança de informação e de ter, também, princípios de sustentabilidade vão ser críticos para poder fazer o seu negócio. Isso é um *drive* para a transformação”

Vasco Sousa, Arcserve: “Temos um portfólio muito vasto que vai desde a microempresa até ao segmento enterprise. De qualquer maneira, temos uma política 100% apoiada em Parceiros. O essencial – e é consensual – é que existem oportunidades e não há nenhum gestor de topo que não esteja sensibilizado para o risco e para a necessidade de se preparar” ■

Plano de cinco pontos para modernizar a sua estratégia de proteção de dados

As soluções de proteção de dados antigas não estão simplesmente desatualizadas; elas representam um risco para qualquer empresa. As lacunas em matéria de proteção de dados pode abrir a porta a ameaças de segurança avançadas, tempos de paragem, perda de dados, problemas de conformidade e, na pior das hipóteses, pode paralisar uma empresa. Conheça cinco medidas que deve adotar de imediato para manter os seus dados seguros, acessíveis e otimizados com soluções modernas de proteção e recuperação de dados, essenciais para uma continuidade de negócio.

PROTEJA, RECUPERE E RESTAURE TODOS OS DADOS EM TODAS AS LOCALIZAÇÕES

À medida que as empresas vão investindo na modernização de infraestruturas com vista à transformação digital, a proteção de dados vai ficando para trás. Ao passo que algumas empresas investiram em soluções pontuais que oferecem uma proteção fragmentada, outras utilizam soluções desatualizadas e mal preparadas para responder ao volume, objetivos de recuperação e variedade de dados armazenados estejam eles nas instalações, em localizações remotas ou na nuvem.

Os ambientes de TI são atualmente complexos e distribuídos, com os dados a serem criados e acedidos em mais localizações e dispositivos e a passarem, muitas vezes, por redes inseguras, onde a vulnerabilidade a ataques informáticos, eliminações acidentais, corrupção e exposições involuntárias é uma realidade. Estima-se que, até 2025, serão criados 175 *zettabytes* de dados, incluindo dados não estruturados, como vídeos, fotografias e PDFs.

De que forma é que todos estes dados serão processados, armazenados, arquivados e protegidos?

É importante fortalecer a proteção de dados nas componentes de hardware, software, e fazer uso da nuvem tanto para o *backup* como



Vasco Sousa, Channel Account Manager

para garantir uma recuperação total dos dados, independentemente da localização. É necessário assegurar uma proteção de dados completa para todo o ciclo de vida, com a capacidade de guardar, arquivar, restaurar e recuperar os mesmos a 100%, sem tempos de paragem. Sobretudo, a solução deve garantir a escalabilidade à medida que vão sendo implementadas novas tecnologias e o negócio vai crescendo.

Cinco formas de modernizar a proteção e recuperação de dados:

1) Consolidar o armazenamento e a proteção de dados

Os ataques de *ransomware* continuam a aumentar e os volumes de dados estão a crescer exponencialmente, aumentando assim a vulnerabilidade das empresas aos cibercriminosos. Certifique-se de que implementa uma plataforma de dados convergente, que une a proteção de dados de classe empresarial a um armazenamento *scale-out* baseado em objetos, numa solução altamente escalável e configurável.

2) Proteger e recuperar dados de filiais e escritórios remotos

Salvague os seus dados, estruturados e não-estruturados, gerados em filiais e localizações remotas. Implemente *appliances* de proteção de dados *plug-and-play* com a nuvem incluída nativamente no plano e recuperação de desastre orquestrada com um clique.

3) Salvaguardar ambientes físicos e virtuais

À medida que as organizações vão adotando a transformação digital, devem contar com uma infraestrutura nova, mais ágil e híbrida. Certifique-se de que a sua solução de proteção de dados consegue proteger uma grande variedade de ambientes: físicos e virtuais, nas instalações e na nuvem, e permitam recuperar em ambientes físicos ou virtuais diferentes.

4) Fluxos de trabalho seguros baseados na nuvem

Proteja dados de aplicações baseadas na nuvem, como o Microsoft 365 e o Google Workspace. Certifique-se de que a proteção de dados inclui cópias de segurança diárias entre nuvens para proteger contra erros do utilizador, ataques maliciosos ou problemas de sistema.

5) Documentar e testar o seu plano de proteção de dados

Documente a sua estratégia de proteção de dados para prevenir e minimizar o tempo de indisponibilidade do sistema ou a perda de dados, restaurando eficazmente cópias de segurança e sistemas completos para o estado original. Teste a regularidade para identificar possíveis lacunas e estar 100% confiante de que cumpre os seus objetivos RPO e RTO. ■

Por Vasco Sousa,
Channel Account Manager

INFO
arcserve.com

GARANTA QUE INCLUI UMA

STORAGE COM IMUTABILIDADE DE DADOS

NO SEU PLANO DE
CIBERSEGURANÇA!

BLOQUEIE OS ATAQUES DE RANSOMWARE
COM UMA STORAGE COM IMUTABILIDADE
DE DADOS

Faça do OneXafe parte da sua estratégia de segurança de TI e garanta que os seus dados estão protegidos de ciberataques ou perdas acidentais. Recupere de forma instantânea a partir de um snapshot limpo e fique seguro que vai poder responder **NÃO** a pedidos de resgate e foque-se em repor o seu negócio em produção rapidamente.

OneXafe

Complete a sua estratégia à prova de bala com uma storage com imutabilidade de dados.

arcserve.com/data-protection-solutions/onexafe-storage

arcserve®

Protect what's **priceless.**

Cisco Hyperflex – a Hiperconvergência em qualquer lugar, em qualquer momento

Em 2019 a Gartner projetou que em 2023, o número de aplicações a correr nos data center e nas filiais aumentariam em 300%. Uma recente projeção da marketsandmarkets estima que o mercado de infraestrutura hiperconvergente (HCI) irá valer 15.7 mil milhões em 2023

A medida que as organizações de todas as indústrias se desenvolvem para se manterem competitivas, previsões como as referidas acima, estão a revelar-se precisas, com os sistemas IT, seja nos data center, *edge* ou cloud, a utilizar a tecnologia de hiperconvergência para terem uma vantagem competitiva.

A hiperconvergência foi criada a partir do conceito de infraestrutura convergente, que procurava simplificar a gestão do data center através da combinação de sistemas tradicionais, como a computação e armazenamento, numa solução única e pré-construída. Em vez de simplesmente combinar, no entanto, a hiperconvergência representa uma mudança de paradigma tanto na tecnologia como na filosofia e, a sua evolução contínua está a redefinir o que é possível para organizações de todas as dimensões e setor.

Quer as exigências dos clientes aumentem em relação à fiabilidade do data center em qualquer altura e em qualquer lugar ou da evolução das necessidades internas à medida que as organizações se expandem para novos mercados, as tendências emergentes e amadurecidas estão a agravar as expectativas sobre os sistemas de infraestruturas de TI existentes.

Veja-se, por exemplo, o caso do *edge computing*. Um estudo da International Data Corporation antecipa que praticamente 80 biliões de equipamentos estarão ligados à Internet até 2025. Esta explosão de equipamentos e dados transferidos entre si já estão a ultrapassar os limites tradicionais das redes e a empurrar as soluções tradicionais para além dos seus limites. À medida que é necessária mais capacidade de computação no *edge*, até os ambiente single-cloud terão problemas de gestão dos dados.



Felizmente para as organizações e os respetivos departamentos de TI, as mesmas tendências que estão a mudar os requisitos dos clientes e das organizações estão a alimentar os avanços na tecnologia da hiperconvergência. Embora a mesma tenha as suas raízes em infraestruturas convergentes e virtualização do armazenamento, os rápidos desenvolvimentos e melhorias alcançadas transformou-a numa solução poderosa que engloba os benefícios dos data center *on-premises* e as capacidades de escalabilidade da cloud.

O que começou como uma evolução natural da convergência transformou-se numa solução de infraestrutura end-to-end que pode ser utilizada para enfrentar praticamente qualquer desafio empresarial e aplicada a qualquer caso de utilização. Mas nem todas as soluções são criadas de forma igual.

Ao considerar uma solução de infraestrutura de hiperconvergência, assegure-se de que a mesma é capaz de reduzir a complexidade e apoiar a crescente lista de exigências e requisitos das

organizações. Para enfrentar os desafios mais difíceis, precisa de uma solução que possa:

Assegurar o desempenho da aplicação.

Fornecer métricas de desempenho de aplicações para promover melhores decisões na colocação de *workloads*, de modo que a sua plataforma de aplicações possa adaptar-se mais facilmente às necessidades das suas aplicações críticas para o negócio.

Apoiar cloud híbridas e serviços nativos de cloud.

À medida que os ambientes de clouds híbridas se tornam mais comuns, a sua solução deve dar-lhe a liberdade e flexibilidade para suportar múltiplos hipervisores e implementar e apoiar as suas aplicações no local que faz mais sentido.

Suportar qualquer aplicação e escalar à medida que cresce.

De aplicações empresariais tradicionais até aplicações analíticas e Big Data, de software virtualizado a *containers*, a solução deve ser capaz de suportar um amplo conjunto de modelos de implantação de aplicações e adaptar-se à medida que essas necessidades evoluem e crescem.

Implementar no *edge*. Trazer o conjunto robusto de funcionalidades da hiperconvergência para os ambientes remotos ou filiais com um sistema de baixo custo, fácil de implementar e gerido centralmente.

Com novas aplicações, aumentos exponenciais de dados e orçamentos mais apertados, as equipas de TI precisam de infraestruturas modernas que possam aumentar o desempenho, reduzir o TCO, simplificar a gestão, e lidar com novas e futuros *workloads*. Os Servidores **Cisco UCS M6** e **HyperFlex**, infraestrutura hiperconvergente, fornecem cada um deles tudo isto numa única solução. E, com o **Cisco Intersight**, as operações híbridas na cloud tornam-se ainda mais fáceis. ■

INFO

westconcomstor.com/pt/pt/comstor.html
Sales.pt@comstor.com

Cisco HyperFlex Edge

Projetado para o que
há de mais moderno



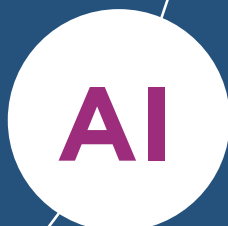
Escalabilidade e proteção
de investimento com
configuração flexível
de 2-4 nós



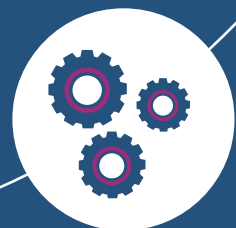
Optimizado para
performance e
disponibilidade



Instalação
Simples e
Administrada
via Cloud



Suporte GPU



Única fonte HCI ligada
ao suporte TAC



Ultra-light 2-node cluster



Invisible Cloud Witness

Contate-nos:



+351 210 310 230



sales.pt@comstor.com



www.linkedin.com/company/cisco-partnership-by-comstor-portugal



Comstor



Disponibilidade, capacidade e Eficiência de Data Centers

As empresas têm investido muitos recursos no tema da transformação digital por diversos motivos: tornarem-se mais ágeis, explorar novas formas de realizar negócios e ter acesso aos seus clientes, automatizar processos, entre outros. Por outro lado, isso traz-nos também um aumento na dependência pelos sistemas de IT

Apandemia de 2020 mostrou-nos que cada vez mais precisamos de estar preparados para o inesperado. A melhor forma de enfrentar o inesperado é pensar e planejar com antecedência. Por isso, nos ambientes de IT, a tecnologia e os data centers precisam de trabalhar já na fase de projeto conceitos como o aumento de disponibilidade, a resiliência, *disaster recovery*, para que a continuidade do negócio não seja afetada quando o inesperado bater à porta.

Nos últimos tempos surgiram normas, certificações, empresas, soluções e profissionais dedicados a desenvolver o tema de aumento de disponibilidade nos sistemas de IT e Data Centers. Como exemplo, posso citar a certificação Uptime para ambientes de missão crítica que classifica os projetos e a operação em níveis de redundância e disponibilidade.

Fabricantes como a Furukawa têm desenvolvido soluções e programas para os seus clientes que endereçam o tema da Alta Disponibilidade desde a concepção do projeto até à operação. Obviamente que o mercado tem optado por contratar soluções que estejam aderentes a esse tema e que sejam resilientes quando problemas inesperados aconteçam.

Costumamos dizer que é muito difícil termos sistemas à prova de falhas. Portanto, é importante estar preparado para o maior número possível de problemas e ainda conseguir enfrentar as falhas de forma rápida e ágil. Hoje em dia até sistemas que fazem parte de segmentos físicos e de infraestrutura de rede têm disponibilizado ferramentas e soluções que contribuem para o rápido reconhecimento de falhas e operações inesperadas. Ações corriqueiras como uma simples manobra de um cordão ótico podem ser monitoradas, e um problema muito grande pode ser evitado com a utilização desses dispositivos.

A questão de segurança cibernética e *hackers* também se tornou um ponto de atenção. Isso tem atormentado os gestores de sistemas de IT e quando esses problemas acontecem, estão diretamente ligados a grandes prejuízos financeiros e para a imagem das empresas.

Como a maioria dos serviços estão na cloud ou dependem dela para a sua operação, é importante a mantermos conectada da perspectiva da infraestrutura. A partir dessa visão, podemos dizer que a cloud é um conjunto de pontos conectados globalmente por uma rede de cabos óticos, satélites e outros. Esses pontos espalhados pelo planeta são os data centers, e

nessa intrincada rede funciona a cloud, o transporte de dados, e os serviços.

É importante que todos esses pontos sejam conectados com uma performance homogênea, para que sejam minimizados os problemas oriundos de descasamento de performance e aumento de atrasos e falhas. Três fatores são importantes para a manutenção da performance das redes: o aumento da velocidade e disponibilidade e a redução da latência.

Como já citado, a avaliação prévia de projeto e topologia ajuda a aumentar a disponibilidade do sistema, antevendo alternativas de rotas, aplicações e tipos de transmissão. A escolha correta de fibras e cabos, bem como a quantidade, impactam diretamente na velocidade e na latência, pois opções de interfaces óticas que podem ser conectadas diretamente, reduzem a introdução de atrasos devido à eletrônica e processamento. Sistemas concebidos de maneira flexível dão ao operador opções variadas para atendimento rápido a mudanças sem prejudicar os serviços.

Quando se procura a homogeneização da performance da cloud significa que essas variáveis devem estar igualadas o quanto possível tanto dentro [intra-datacenter] do data center, quanto nas conexões entre eles [inter-datacenter]. As redes de transporte e DCI [datacenter interconnect] e redes internas com *performances* muito diferentes prejudicam a cloud como um todo, pois tudo está interconectado. Concluindo, o tema de aumento de disponibilidade deve ser tratado já na fase de projeto. Tratar essa questão num sistema em operação com certeza custará mais e exigirá muito mais recursos. ■

INFO
furukawasolutions.com

24 horas por dia, 7 dias por semana, 365 dias no ano UM DATA CENTER NÃO PODE PARAR!

Já conhece as soluções de Data Center Furukawa?

Segurança e confiabilidade onde você mais precisa

Os requisitos tecnológicos dos sistemas de IT num Data Center são críticos. A infraestrutura de telecomunicações deve estar preparada para suportar as novas tecnologias e serviços futuros, garantindo ao mesmo tempo a modularidade e a agilidade necessárias para atender ao aumento da procura por mais velocidade e largura de banda.

Preparados para atender projetos de todos os tamanhos

- ✓ suporte durante todo o processo
- ✓ software de gestão

Alta Disponibilidade

Segurança

Modularidade

Alta Densidade

Performance

Eficiência Operacional

Saiba mais:



FURUKAWA
ELECTRIC GROUP

Renting tecnológico e a continuidade de negócio das PME's

Solução permite às empresas investirem em tecnologias para continuarem no ativo, mesmo em situações imprevistas

O mundo não pára. Os negócios não param. Seja fim de semana, seja feriado, seja de noite ou de dia. As empresas não podem fazer pausas, não podem suspender as operações. Claro que há situações inesperadas que afetam os negócios. Incêndios, inundações, falhas de energia, ciberataques, são desafios que normalmente são considerados no plano de continuidade de negócio. Mas e para outros eventos que ninguém prevê? Ou que, mesmo sabendo que existe essa possibilidade por experiências históricas, não os incluem num plano que garanta a manutenção da sua atividade? Falemos, por exemplo, da pandemia de Covid-19. Ninguém previa o impacto que teria no mundo, nas empresas, nas pessoas – apesar de outras gerações já terem vivido eventos pandémicos.

Vivemos numa época em que julgamos estar preparados para tudo, temos todas as ferramentas e tecnologias para isso, mas a verdade é que nem sempre estamos. Até 2019, uma pandemia não fazia parte dos riscos considerados comuns, mas foi um dos maiores obstáculos que enfrentámos. A lição? Rever regularmente o plano de continuidade de negócio. Corrigir, melhorar, adaptar a todas as circunstâncias, possíveis e imaginárias. Seja qual for a dimensão da empresa! Sabemos, no entanto, que quem enfrenta maiores riscos são as PME's. A explicação é simples: têm menos recursos. A sugestão da GRENKE – que também começou como uma PME e hoje é uma grande empresa –, é que oiçam parceiros com experiência na identificação de potenciais impactos para o negócio e no planeamento da continuidade do mesmo. Na GRENKE, apoiamos com o nosso conhecimento na prevenção e oferecemos aos clientes a solução de *renting* que permite investimentos de forma planeada e segura em



Bruno Crasto, Branch Leader Oeiras da GRENKE Renting

novas tecnologias que podem fazer a diferença “na hora H” e podem ser parte integrante do plano de resposta das empresas para manterem o negócio em funcionamento.

O *renting* da GRENKE permite às PME's fazerem face às suas necessidades de tecnologias e equipamentos, como computadores, servidores, soluções de cibersegurança e uma diversidade de equipamentos que permitem às empresas continuar no ativo, mesmo em situações críticas e inesperadas.

O *renting*, em oposição à compra, apoia as empresas não apenas numa ótica de continuidade mas também numa perspetiva de disrupção e reação a situações adversas ao possibilitar a realização de investimentos sem sacrificar a tesouraria, uma vez que não é necessário efetuar o pagamento dos equipamentos aquando da aquisição nem efetuar qualquer entrada inicial. Ao contrário de soluções

de carácter financeiro, o *renting* permite que os investimentos sejam realizados mediante uma renda fixa, sem impactar no endividamento da empresa, quer ao nível das demonstrações financeiras como do endividamento perante a banca. Isto é especialmente favorável porque permite manter as linhas de financiamento para outras eventualidades que possam surgir, como por exemplo necessidades de tesouraria ou de novas instalações. O facto das rendas dos contratos da GRENKE serem fixas é, com naturalidade, uma grande vantagem para as empresas, principalmente num contexto de aumento generalizado dos juros, permitindo às empresas investir com toda a segurança e previsibilidade. Acresce que estas rendas são integralmente dedutíveis, permitindo um maior benefício fiscal. A tudo isto temos aliado um serviço único, rápido e eficiente que é, e queremos que continue a ser, uma referência para os nossos clientes e parceiros de negócio.

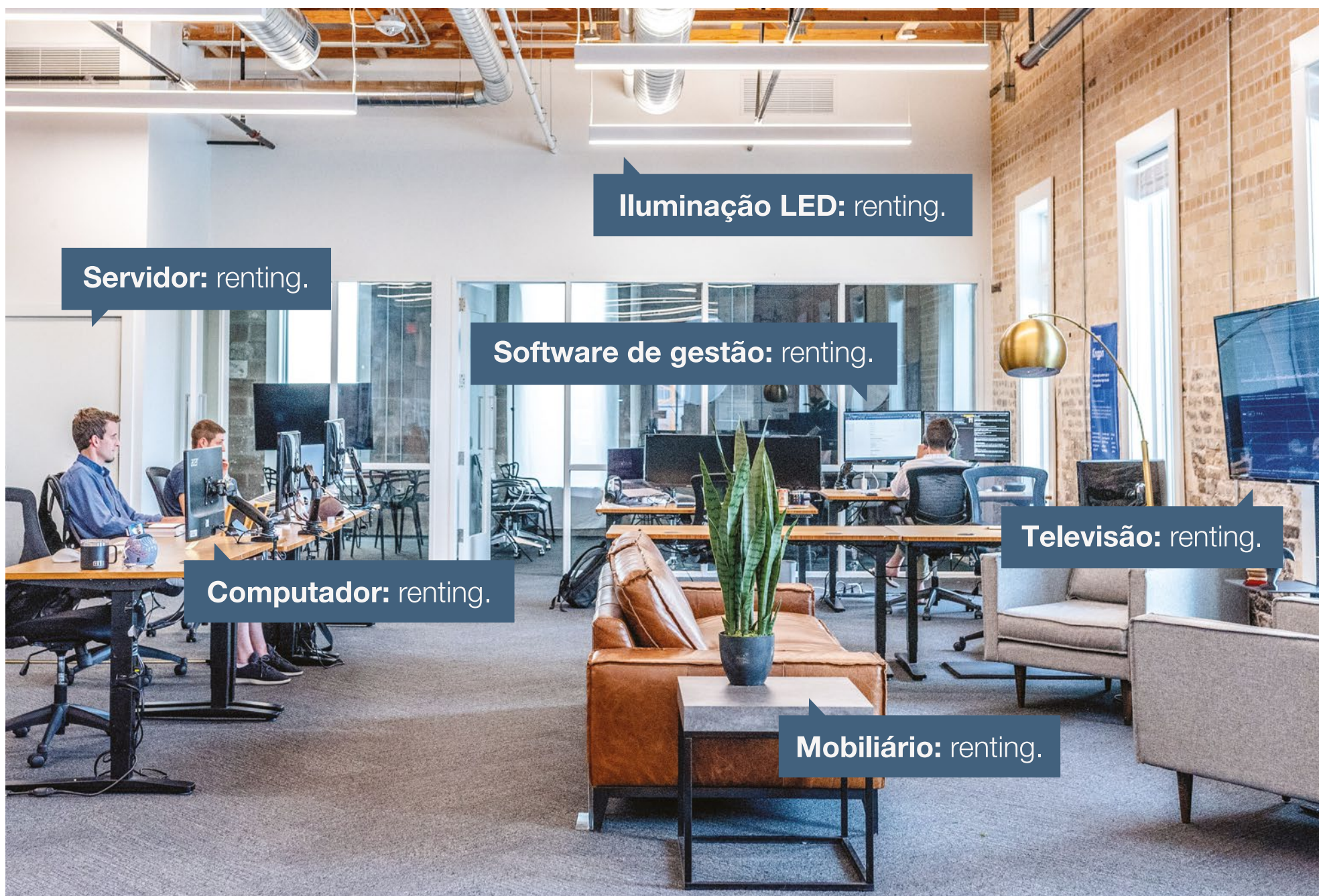
E sim, queremos estar ao lado dos clientes nos seus investimentos, mas também ao lado dos nossos parceiros, estas centenas de empresas que nos procuram para os apoiar no seu processo de venda, permitindo-lhes oferecer uma solução de *renting* quando estão a efetuar uma venda aos seus clientes. A apresentação destas soluções é muitas vezes determinante para que a venda se realize.

Sabendo destas vantagens, não admira que o número de clientes e revendedores de TI a procurarem a GRENKE tenha aumentado, ultrapassando mesmo o número de solicitações anterior à pandemia. E no que pudermos ajudar, nesse campo, estamos aqui. Aliás, o nosso propósito, objetivo e missão na GRENKE é estar ao lado das PME's para que consigam prosperar, inovar e continuar a sua jornada, mesmo nos momentos mais desafiantes. Seja fim de semana, seja feriado, seja de noite ou de dia. O mundo não pára. Nós também não.

Bruno Crasto,
Branch Leader Oeiras da GRENKE Renting

INFO
grenke.pt

Estamos aqui para apoiar o desenvolvimento das PME em Portugal.



Iluminação LED: renting.

Servidor: renting.

Software de gestão: renting.

Computador: renting.

Televisão: renting.

Mobiliário: renting.



Conheça o renting da GRENKE.

www.grenke.pt

Parcerias que apoiam a transformação das PME

Hoje destacamos, cada vez mais, a importância da tecnologia e da transformação digital para garantir a continuidade e agilidade dos negócios de clientes e parceiros



Apoiar a transformação digital das Pequenas e Médias Empresas é um dos pilares da Konica Minolta e da sua rede de parceiros, através de um Programa de Canal que traz uma abordagem mais consultiva e adequada às necessidades dos clientes.

O trabalho remoto colocou uma enorme pressão sobre os negócios, obrigando à adoção rápida de infraestruturas e à digitalização dos fluxos de trabalho. Estas alterações têm causado inúmeras dores às pequenas empresas, onde o trabalho remoto não era, até agora, uma realidade.

Contudo, ainda que com alguns riscos — na segurança de dados, por exemplo —, as PME portuguesas já deram o primeiro passo para a transformação digital. Os regimes híbridos de trabalho vieram para ficar com os seus inúmeros benefícios: trabalhar colaborativamente, à distância, com processos simplifi-

cados e fluxos de trabalho digitalizados, num ambiente cloud based, seguro e produtivo, faz parte do caminho irreversível para o futuro.



Pedro Clímaco, Konica Minolta

De equipamentos à impressão na cloud, da oferta dos serviços de IT ao suporte personalizado e à formação de colaboradores, a Konica Minolta e a sua rede de parceiros apoiam todas as empresas na transformação digital do seu negócio.

De modo a permitir alargar a sua oferta e acrescentar valor aos seus clientes, a Konica Minolta apresenta um programa de certificação para os seus parceiros dedicado e orientado para a especialização de três áreas distintas de negócio: Printing Solutions & Optimized Print Services, Managed Content Services & Business Process Services e Infrastructure Managed Services.

Adaptada a cada nível de especialização, cada um com três níveis de maturidade distintos, esta estrutura permite um crescimento gradual e ajustado, através de um investimento adaptado às necessidades e potencial de cada parceiro. Para cada um dos três níveis de especialização foi desenhado um plano de formação com novas certificações comerciais e técnicas (Comercial Inicial / Comercial Avançada / Técnica Avançada), assegurando a autonomia e o conhecimento técnico dos recursos e ainda a autonomia da gestão da área de negócio.

Assim, a Konica Minolta e a sua rede de parceiros, apresentam-se como o parceiro certo para assegurar as soluções que transformarão as PME em escritórios digitais, adaptados às necessidades do espaço de trabalho atual. Desde a otimização de processos com a digitalização, arquivo e gestão de documentos, ao trabalho híbrido e até mesmo soluções de cibersegurança, trabalhamos de forma muito próxima ao nosso canal com foco na inovação e transformação. ■

INFO

konicaminolta.pt/pt-pt/programadecanal

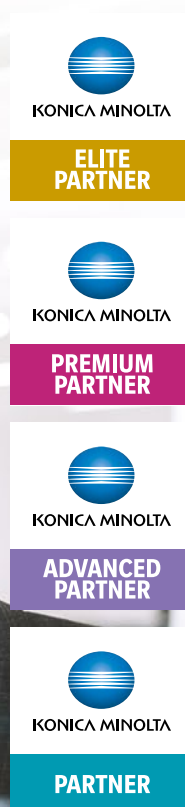
SER PARCEIRO KONICA MINOLTA É ESTAR UM PASSO À FRENTE, EM DIREÇÃO AO FUTURO

Através do **Programa de Canal da Konica Minolta** terá o suporte de um conjunto de especialistas das mais diversas áreas, bem como o acesso exclusivo a um portfólio de produtos e soluções.

Saiba mais sobre o novo Programa de Canal da Konica Minolta e todas as vantagens em tornar-se Parceiro.



FALE CONNOSCO
www.konicaminolta.pt



Giving Shape to Ideas

UPSs Legrand suportam a transformação digital

Hoje em dia, os data centers representam uma estrutura essencial para as organizações, na qual o seu funcionamento depende. Como tal, a escolha de um sistema de UPSs acerta o peso adicional de assegurar a continuidade de negócio ao salvaguardar a infraestrutura de IT

A continuidade do negócio é, naturalmente, a principal função dos UPSs num data center: sempre que o Total Cost of Ownership de um sistema de UPSs for inferior aos custos associados à interrupção de negócio, é um investimento que deve ser feito.

Isto não se aplica apenas a apagões – mesmo pequenas perturbações, como variações de voltagem e micro-interrupções, podem causar danos graves tanto a nível dos sistemas como do hardware, levando à necessidade de interrupções para reparações, também com custos adicionais. Ao filtrar estas interrupções e falhas, os UPSs Legrand salvaguardam a continuidade do negócio e a durabilidade dos equipamentos. Para além disso, fornecem, o nível de proteção fornecido por cada UPS pode ser ajustado, sacrificando a eficiência em prol de assegurar o funcionamento de equipamentos associados a cargas críticas.

Regra geral, quanto maior proteção menor eficiência, e maior o consumo energético associado. Enquanto a proteção total é preferível, o equilíbrio entre proteção e eficiência deve ser avaliado de acordo com a situação – por exemplo em cargas pouco críticas, data centers on-premises ou durante períodos de manutenção, pode-se favorecer a eficiência. Ao permitir alternar entre três níveis de proteção, os UPSs Legrand permitem um equilíbrio dinâmico das necessidades do data center.

TOTAL COST OF OWNERSHIP

O total cost of ownership de uma UPS é sem dúvida um dos principais fatores na sua escolha. Independentemente do preço, isto será determinado pelo seu consumo energético ao longo da sua vida, a vida útil do equipamento, e os custos associados à instalação e manutenção. Reduzir o consumo energético através da eficiência é uma parte crítica para a redução



do TCO, especialmente nos primeiros tempos após a instalação durante os quais, tipicamente, o data center não está a ser usado na totalidade. As soluções de UPS Legrand dão resposta às diferentes necessidades de uma infraestrutura de IT ao longo da sua evolução, graças à alta eficiência energética nos modos de proteção inferiores. Em cenários nos quais é usada entre 20% e 50% da capacidade, a eficiência energética dos UPS chega aos 96.6%, garantindo grandes poupanças energéticas e, como consequência, menor TCO.

A gestão das baterias é também vital, uma vez que desta depende a durabilidade das mesmas e, como tal, os custos associados à UPS.

Para garantir a continuidade das operações em caso de corte de energia, as baterias devem estar totalmente carregadas e em boa condição. Como tal, parte da energia consumida pela

UPS tem de ser direcionada para o carregamento das baterias, um custo adicional que não pode ser eliminado. Pode, contudo, ser reduzido. As UPS Legrand beneficiam de uma tecnologia inteligente de carregamento em três fases, baseado em métricas operacionais das baterias, que otimiza significativamente o tempo de carregamento e a vida útil da bateria comparativamente ao carregamento tradicional.

Por último, graças ao seu desenho modular e configuração automática, as UPS Legrand são desenhadas para reduzir o tempo médio de reparação, bem como facilitar a instalação e manutenção – permitindo assim reduzir o downtime e mão de obra envolvidos nestas operações.

ADAPTABILIDADE

A rápida evolução do mundo digital reflete-se numa igual necessidade de adaptação das infraestruturas de IT de forma a dar resposta às necessidades do negócio

As UPS são uma parte crucial desta equação, uma vez que delas depende o fornecimento elétrico às workloads críticas, e esta adaptação tem de ser feita de forma dinâmica, equilibrando a proteção à eficiência de acordo com a aplicação, infraestrutura e carga.

Para lá da já referida flexibilidade na proteção versus eficiência, as UPS Legrand são concebidas para serem compatíveis com uma grande variedade de sistemas elétricos, permitindo acompanhar mudanças nas infraestruturas e sistemas standardizados para vários datacenters em localizações geográficas diferentes. Do mesmo modo, dispõe de um conjunto de interfaces de comunicações compatíveis com os protocolos mais populares e todos os sistemas operativos, permitindo assim a integração nas redes de dados dos data centers em qualquer use case. ■

INFO
legrand.pt

UPS

PARA DATA CENTERS

AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS QUE TEM A GARANTIR



O ESPECIALISTA GLOBAL EM ELETRICIDADE E
INFRAESTRUTURAS DIGITAIS PARA EDIFÍCIOS

 **legrand**®



A importância das métricas de sustentabilidade nos data centers

À medida que o mundo se torna mais automatizado e digital, o setor dos data centers (DC) está a crescer rapidamente para o poder suportar

Como resultado, o consumo de energia e a sustentabilidade ambiental entram cada vez mais na figura. Os operadores de DC estão a assumir compromissos de sustentabilidade como parte dos seus programas ESG; contudo, existem outros fatores que permitem reportar o progresso de sustentabilidade.

É importante usar um conjunto padrão de métricas nos DC, sem as quais se enfrentam desafios de *benchmarking* – se não se utilizam as mesmas métricas, é difícil comparar desempenhos. Por outro lado, será difícil saber onde

melhorar, o que priorizar e como demonstrar o progresso anual. Finalmente, se as próprias equipas de uma organização de DC (*design, procurement, operações das instalações...*) não estiverem alinhadas, será difícil definir metas e estratégias e implementar ações reais.

Progredir nas metas de sustentabilidade ambiental enquanto setor significa adotar métricas padronizadas de medição e fazer com que sejam bem compreendidas em todo o mercado, permitindo ainda reportá-las publicamente de forma regular (semestralmente ou anualmente).

Até 2007, não havia uma métrica padrão para medir a eficiência energética de um data center como um todo – até que surgiu a *Power Usage Effectiveness* (PUE), que foi amplamente adotada e ajudou a impulsionar melhorias na eficiência das instalações em todo o setor. Uma pesquisa global do Uptime Institute em 2020 mostrou que a PUE média anual de grandes DC melhorou de 2.5 para 1.59, desde 2007. Para além disso, a PUE de alguns DC de *web giants*, como a Google ou Facebook, passou a ser baixa – cerca de 1.1.

CINCO CATEGORIAS DE MÉTRICAS QUE PODEMOS UTILIZAR PARA DEFINIR OBJETIVOS

Felizmente, a maioria dos operadores de DC já conta com iniciativas de sustentabilidade, sejam

simples ou mais avançadas. Identificámos 23 métricas de sustentabilidade que podem aplicar, dentro de cinco categorias de métricas que, em conjunto, apresentam uma abordagem holística para abordar a sustentabilidade ambiental:

- **Energia** – O consumo de energia dos DC representa 1-2% do consumo global de energia. O rápido crescimento e o crescimento projetado para este setor fazem da energia e da eficiência focos importantes na sua jornada de sustentabilidade. Reportar o consumo é importante para minimizar a pegada de carbono.



Gabriel Longo, Secure Power & Field Services Portugal
Sales Manager, Schneider Electric

- **Emissões de GEE** – As emissões de GEE, ou de carbono, são um dos problemas mais prementes na atualidade. Reportá-las é importante para os operadores de DC



mostrarem os seus esforços no controlo das alterações climáticas.

- **Água** – As técnicas de refrigeração evaporativa são soluções comuns para DC devido à sua alta eficiência, mas o seu mecanismo de rejeição de calor consome grande quantidades de água. Utilizar água recuperada ou reciclada em vez de água doce (potável) ajuda a reduzir a pressão sobre os recursos hídricos locais.

- **Resíduos** – Os DC geram resíduos significativos durante a construção e as operações. Minimizar esta geração e desviar os resíduos dos aterros através da reutilização, reciclagem e economia circular é fundamental para ser mais sustentável.

- **Terra e biodiversidade** – Os DC têm impacto direto na área em que são construídos, e indireto na área da sua cadeia de abastecimento. Medir este impacto já é comum em setores como a extração mineira, mas é novo no setor de DC – e muito importante.

Antes de incorporarem ESG na sua estratégia, as organizações devem decidir que métricas adotar e como as medir e reportar. As pressões crescentes de investidores, acionistas, clientes e colaboradores exigem uma maior transparência na comunicação do impacto ambiental das operações de DC. A transparência orientada por métricas padronizadas pode ajudar a impulsionar melhorias e adicionar valor para os *stakeholders*.

Nem todas as empresas de DC estão no mesmo ponto da sua jornada, mas o mais importante é mesmo começar – porque o futuro está a chegar e temos de o facilitar para as gerações vindouras. ■

Gabriel Longo, Secure Power & Field Services
Portugal Sales Manager, Schneider Electric

INFO
se.com/pt/pt/

Caro Revendedor! Sente-se sozinho no seu negócio? Encontre o seu Parceiro ideal na Vertiv

O mundo está completamente conectado e a infraestrutura crítica de qualquer negócio, por pequeno que seja, necessita de estar protegida permanentemente de forma a evitar riscos desnecessários

Com a situação atual de transformação digital, e tudo o que isso implica, podemos afirmar que o seu negócio vai crescer exponencialmente, mesmo que em determinadas ocasiões não o consiga ver, ao estar tão embrenhado no dia a dia. Hoje está de parabéns! A Vertiv, fabricante de soluções de continuidade e infraestrutura digital crítica está preparado para guiá-lo no seu negócio...

... porque dispõe de um amplo portfolio de produtos e soluções que englobam hardware, software, análise e serviços que garantem que aplicações essenciais se executam e funcionam de maneira ótima, adaptando-se às necessidades empresariais de cada companhia. Dentro do nosso portfolio encontrará:

– **Sistemas de Alimentação Ininterrupta (SAIs):** Dispõe de uma ampla gama de produtos monofásicos e trifásicos que permitem manter operações vitais que não podem deixar de funcionar. Oferece ainda, desde soluções para centros de dados individuais até sistemas integrados para manter em funcionamento armários de rede, salas de PC's e infraestruturas de centro de dados...

– **Racks e armários integrados:** Permitem otimizar a gestão e o rendimento para sistemas de IT e centros de dados. Apresentam soluções de racks de centros de dados, racks de servidores, racks de rede, armários para salas de PC's de todos os tamanhos, armários de racks com refrigeração de precisão, sistemas de alimentação ininterrupta, PDU em rack e gestão dos cabos num armário robusto com fechadura.

– **Refrigeração de precisão:** Permitem manter uma temperatura precisa para obter um rendimento fiável do equipamento. Oferecem refrigeração com um amplo leque de soluções Liebert para centros de dados com a finalidade de proteger aplicações de missão crítica, inclusivamente perante os aumentos mais pequenos de temperatura.

– **PDU's:** Desenham unidades de distribuição de alimentação (PDU) fiáveis e eficientes para uma ampla variedade de requisitos: básicas, monitorizadas e comutadas.

– **KVM:** Incluem no seu portfolio acessos para consolas de servidores (ACS), KVM switch, secure KVM,... Marca: Avocent.

– **Software de monitorização e gestão:** Permitem a automatização, gestão, monitorização e controlo de todos os dispositivos através de uma plataforma de administração IT desde configurações Enterprise até Edge. **Marca: Avocent.**

Vertiv™ Partner Program				
- Qualifying Levels -				
Benefits	SILVER	GOLD	PLATINUM	DIAMOND
Deal Registration Discounts	✓	✓	✓	✓
Vertiv Incentive Program & eVIP*	✓	✓	✓	✗
Back-End Rebates	✗	✗	✗	✓
Marketing Development Funds (MDF) and Co-Op	✗	✗	✗	✓
Demonstration Equipment				
Demo Product Program	✗	✓	✓	✓
Sales and Technical Training				
Online Self-Paced	✓	✓	✓	✓
Face-to-Face Onsite or Webinar	✓	✓	✓	✓
Vertiv Academy	✗	✗	✗	Based on agreed Plan & Technical Certification
Partner Portal/Partner Relationship Management				
Partner Portal Access	✓	✓	✓	✓
Content and Collaterals	✓	✓	✓	✓
Vertiv Solution Designer	✓	✓	✓	✓
Partner Locator and Leads Dashboard	✓	✓	✓	✓
Co-branding of marketing and sales collateral	✓	✓	✓	✓
Pre-sales Support	✓	✓	✓	✓
Technical Support	✓	✓	✓	✓
Dedicated Account Manager	✗	✗	✓	✓
On-site Project Assistance	✓	✓	✓	✓
Channel-specific Product Portfolio	✓	✓	✓	✓

... porque dispõe de um interessante Programa de Canal denominado **Vertiv Partner Program (VPP)**, exclusivo para *resellers* com 4 níveis de participação:

O Programa VPP inclui outro programa chamado **Vertiv Incentive Program (VIP)**. Trata-se de um programa de recompensas a partir da venda de produtos Vertiv, obtendo um ponto por cada 100€ de produtos Vertiv comprados. Os pontos acumulados poderão ser trocados por diferentes produtos que vão desde equipamentos electrónicos a *packs* de experiências.

Pode ainda, incrementar as suas recompensas através de aceleradores, tais como a venda diária, a frequência de compra, *cross-selling* ou o *Spotlight* com os quais multiplicará por um número superior a um, os pontos conseguidos para que possa ganhar sempre mais.

... e porque agora dispõe de suporte comercial em Portugal que poderá assessorá-lo de forma ágil, próxima e profissional, reforçado pela recente incorporação de Isabel Pinto, como Channel Distribution Manager.

Se já nos considera o seu Parceiro de eleição, pode contactar com a Isabel Pinto através do email: Isabel.Pinto@Vertiv.com .■

INFO
vertiv.com



Pouco

espaço para TI?

Pense em pequeno.

Descubra **Vertiv™ VRC-S**, um micro Datacenter tudo em um, totalmente preparado para Edge. Desenhado para uma instalação fácil e rápida, este rack de TI totalmente assembled em fábrica vem equipado com SAI, refrigeração e distribuição elétrica inteligente.

What's Your Edge?

Vertiv.com/VRC-S-ITCH

- **SAI Vertiv™ Liebert® GXT5**
com certificado Energy Star 2.0
- **PDU en rack Vertiv™ Geist™**
para uma distribuição e monitorização inteligente
- **Vertiv™ VRC**
Unidade de refrigeração para rack
- 3 anos de garantia para o sistema completo*

Solicite informação junto do nosso distribuidor oficial:



*O período de garantia começa no momento da entrega, conforme as condições de garantia Vertiv™. Garantia apenas disponível após o registo do equipamento.

© 2022 Vertiv Group Corp. Todos os direitos reservados. Vertiv™ e o logotipo Vertiv são marcas comerciais registadas de Vertiv Group Corp. Todos os outros nomes e logotipos mencionados, são nomes comerciais, marcas comerciais ou marcas comerciais registadas pelos seus respetivos proprietários.

Porque precisam os MSPs de um fabricante de segurança?

Os MSPs precisam de um fornecedor que compreenda o seu negócio e lhes permita integrar tecnologias recentes com as soluções que já utilizam, o que lhes proporciona um apoio real, ajudando-os a poupar tempo, evitando passar de um produto para outro.

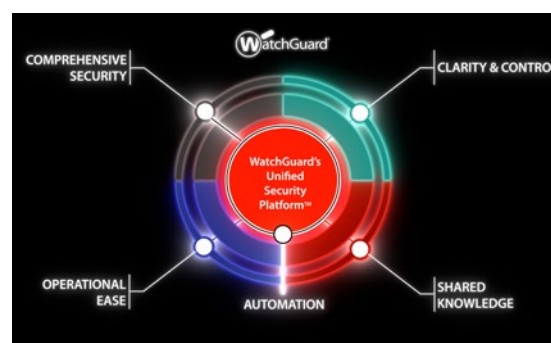
A cibersegurança é uma questão que está a tornar-se cada vez mais difícil para as PME's gerirem por conta própria. Como resultado, o recurso a MSPs está a aumentar exponencialmente. Dados da Canalys indicam que o negócio de serviços geridos de cibersegurança cresceu 18% em 2021, impulsionado pela combinação da crescente sofisticação das ameaças cibernéticas e a escassez de profissionais dedicados, o que torna a situação instável para as PME's, que cada vez mais veem a contratação de um MSP externo como uma solução para resolver estas questões.

Mas, para satisfazer as expectativas e necessidades dos clientes, as MSPs precisam de ter um fornecedor de cibersegurança que verdadeiramente compreenda as suas necessidades e as dos seus clientes finais.

Recentemente, a britânica Computer Weekly revelou que 98% dos MSPs sentem que precisam de ter mais apoio do seu fornecedor em pelo menos uma área específica. Entre as mais comuns encontram-se o planeamento da resposta a incidentes de segurança (44%), ajuda com as melhores práticas híbridas (50%), e apoio de marketing (44%). Além disso, precisam de apoio para expandir a sua carteira de serviços (38%), acompanhar a evolução do panorama das ciberameaças e acompanhar as tendências tecnológicas (35%).

AS MAIORES OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS

A segurança continua a liderar a lista de serviços obrigatórios para os MSP, com 92% dos inquiridos a afirmarem que precisam de se concentrar na segurança mais do que nunca, e consideram a segurança da rede (38%), a segurança de *endpoints* (33%) e a monitori-



zação e gestão da rede (33%) como as maiores oportunidades.

Os MSPs precisam de um fornecedor que compreenda o seu negócio e lhes permita integrar tecnologias recentes com as soluções que já utilizam, o que lhes proporciona um apoio real, ajudando-os a poupar tempo, evitando passar de um produto para outro.

A parceria com um fornecedor que lhes apresente diferentes opções adaptadas ao seu negócio e lhes permita ajustar os seus pagamentos de acordo com a forma como recebem as receitas dos seus clientes finais é um fator de extrema importância para um MSP.

UM PROGRAMA DE PARCEIROS DEDICADO

Os MSPs devem procurar um fornecedor de cibersegurança que lhes forneça serviços dedicados dentro da sua oferta. Estes programas têm em conta o seu modelo de negócio, compreendem como funcionam os seus fluxos de receitas, e proporcionam maior flexibilidade no consumo, faturação e incentivos. Para além das necessidades acima delineadas, os MSPs devem identificar um fornecedor de segurança que os ajude a fornecer um serviço excepcional com soluções que satisfaçam as exigências dos seus clientes finais.

Programas como o WatchGuardONE da WatchGuard compreendem bem como funcionam os MSPs e permitem-lhes ajustar os seus métodos de faturação a um formato que se adequa ao seu modelo de negócio.

Este programa responde a uma necessidade premente expressa por muitos fornecedores de serviços de oferecer apoio aos seus parceiros, desde conhecimentos técnicos e capacidade de resposta fornecidos por uma equipa interna 24/7, a especialistas dedicados a vendas e marketing designados para a sua conta. Com este nível de apoio, os parceiros podem definir planos, procurar novas oportunidades e, acima de tudo, assegurar a satisfação dos seus clientes.

UMA PLATAFORMA DE SEGURANÇA ABRANGENTE

Finalmente, os MSPs devem procurar uma abordagem de plataforma de segurança abrangente que permita às suas equipas fazer mais com menos. De acordo com um estudo da Pulse, 95% dos MSPs acreditam que ferramentas de segurança não consolidadas acrescentam complexidade e custos e aumentam as vulnerabilidades, retardando a resposta e diminuindo a confiança dos clientes.

Os riscos mais elevados e as configurações de rede sempre em mudança, hoje em dia, exigem uma abordagem de segurança que tenha uma base sólida para unificar a inteligência de segurança e permitir implementações geridas e escaláveis.

A estrutura da Plataforma Unificada de Segurança® da WatchGuard é um exemplo do que deve ser feito, incorporando quatro linhas de produtos concebidos e desenvolvidos a pensar nos MSPs, ao mesmo tempo que se integra perfeitamente com a sua restante oferta de serviços geridos.

Todas estas vantagens de um fornecedor de segurança têm um impacto positivo nos resultados da sua empresa e permitem-lhe crescer rápida e eficientemente. Portanto, sim, os MSPs devem contar com um fornecedor de cibersegurança. É a ajuda de que necessitam para expandir o seu negócio enquanto elevam os seus serviços para o próximo nível através de uma carteira mais ampla com as capacidades de que as empresas tanto precisam. ■

INFO
watchguard.pt



ONE Unified Security Platform



Simplifique a sua Ciber-segurança com
WatchGuard Unified Security Platform®



SEGURANÇA
ENDPOINT



AUTENTICAÇÃO
MULTIFATORIAL



SEGURANÇA
DE REDE



CLOUD
SEGURA WI-FI

Smart Security, Simply Done.

VENDAS PORTUGAL: +351 210414400

VENDAS INTERNACIONAIS: +1 206 613 0895

WEB www.watchguard.com/br

Distribuição **crece** quase **10%** em 2021, o **dobro** da economia

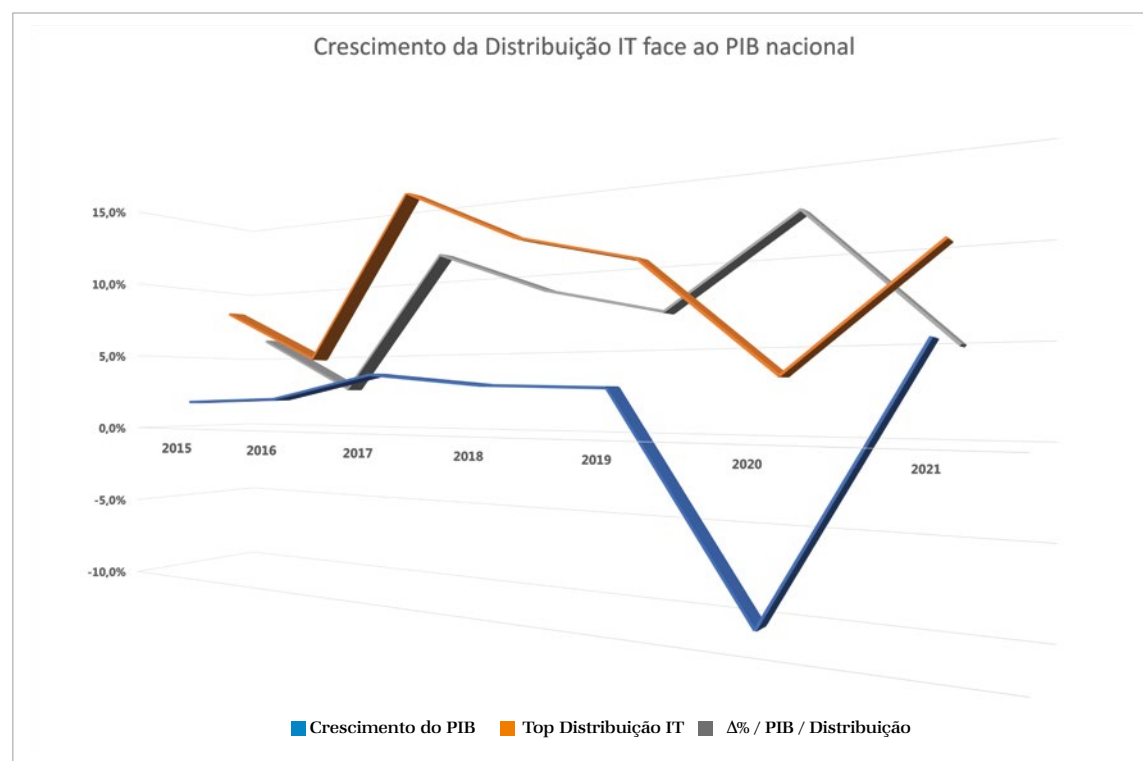
Apesar de um ano marcado ainda pelas consequências da pandemia e de constrangimentos ao nível de distância e *supply chain*, a resiliência da distribuição de IT continua a surpreender com os números a falarem por si

por Marta Quaresma Ferreira

2021

foi um ano ainda fortemente impactado pela pandemia da Covid-19 e pelas dificuldades ao nível de *supply chain*, com os confinamentos e casos de coronavírus a aumentarem, assim como os constrangimentos provocados pelo distanciamento físico. 2022 revelou-se igualmente desafiante, com a invasão russa da Ucrânia a 24 de fevereiro e os consequentes impactos que daí surgiram, nomeadamente recordes de inflação e o aumento do custo de vida.

Com o fim do ano a aproximar-se, é altura de fazer uma retrospectiva e analisar os dados de 2021 ao nível da Distribuição IT em Portugal, que teve um crescimento bruto de 9,7% ao nível do volume de vendas. Em termos de resultado líquido, e quando comparado com 2020, os valores revelados por algumas empresas apontam para um crescimento de 47,2% em 2021.



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Crescimento do PIB	1,8%	2,0%	3,5%	2,9%	2,7%	-9,0%	4,9%
Top Distribuição IT	8,0%	4,7%	15,0%	11,6%	9,8%	3,7%	9,7%
Δ% PIB / Distribuição	6,2%	2,7%	11,5%	8,8%	7,1%	12,7%	4,8%



TABELA DE DISTRIBUIDORES POR VOLUME DE VENDAS EM 2021

Valores expressos e arredondados em milhares de Euros

Empresa	Tipo de distribuidor	2020			2021			Δ % Vol. Negócios	Obs.
		N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido	N.º Colab.	Volume de Negócios	Resultado Líquido		
TD SYNnex (Tech Data)	Broadliner	146	435 953	-1 034	150	495 814	2 130	13,7%	
CPCdi	Broadliner	197	319 415	7 289	193	257 242	5 639	-19,5%	
jp.di Powered by ALSO	Broadliner	104	170 892	N.A.	108	188 683	N.A.	10,4%	a)
Ingram Micro	Broadliner	38	97 066	N.A.	46	113 391	N.A.	16,8%	b)
Arrow ECS	VAD: Networks, software, storage	57	90 246	1 801	61	110 242	2 215	22,2%	
Esprinet (Grupo)	Broadliner + VAD	16	67 400	340	43	107 500	1 105	59,5%	c)
Databox	Broadliner	110	75 672	211	113	89 734	637	18,6%	
Westcon	VAD: Networks, security, services	20	24 164	147	22	37 997	264	57,3%	
Niposom	Broadliner	34	20 482	185	43	22 055	741	7,7%	
Case King		64	14 900	N.A.	64	13 500	N.A.	-9,4%	a)
Minitel	VAD	14	9 161	N.A.	16	10 993	N.A.	20,0%	d)
WDMI	Distribuidor Especializado	18	10 557	686	19	10 669	586	1,1%	
Bernardo da Costa	Broadliner	38	9 759	130	39	10 258	170	5,1%	
Crayon	Distribuidor Especializado	14	5 374	186	16	9 112	90	69,6%	b)
Multimac	Distribuidor Especializado	74	4 848	46	73	8 573	130	76,8%	
SOON	VAD e Distribuidor Especializado	26	7 478	261	25	7 864	303	5,2%	
Exclusive Networks	VAD: Networks, security	3	5 205	211	5	6 298	250	21,0%	
Esistemas	Distribuidor Especializado	22	6 254	269	22	6 207	166	-0,8%	
Lusomatrix	Distribuidor Especializado	8	2 289	N.A.	8	4 931	N.A.	115,4%	
Ajoomal Associados	VAD: Cibersecurity	10	4 114	N.A.	10	4 903	N.A.	19,2%	b)
Ingecom	VAD: Cibersecurity	5	4 085	N.A.	4	4 386	N.A.	7,4%	b)
Hama	Distribuidor Especializado	11	3 437	-707	11	3 484	218	1,4%	
Listopsis	Distribuidor Especializado	44	4 067	-92	41	3 409	8	-16,2%	
Tenmega Portugal	VAD : Cabling and connectivity	9	2 413	117	9	3 022	195	25,2%	
Voxsys	VAD	8	2 308	55	9	2 424	91	5,1%	
LISCIC	Distribuidor Especializado	6	1 905	-18	6	2 077	4	9,0%	
White Hat	VAD	7	1 506	N.A.	7	1 600	N.A.	6,2%	e)
Optivisus	VAD: Networks, video, security	11	1 506	15	11	1 448	-73	-3,9%	
		1 114	1 402 455	10 098	1 174	1 537 815	14 868	9,7%	

Todos os dados publicados foram fornecidos pela Informa D&B com exceção de:
a) Dados fornecidos pela empresa desagregados para a atividade de distribuição;
b) Dados fornecidos pela multinacional sobre o volume de negócios em Portugal;
c) Dados do relatório e Contas do Grupo Esprinet (Milão) para Portugal, consolida a Esprinet e a V-valley;
d) Dados consolidados fornecidos pela empresa;
e) Dados de 2021 fornecidos pela própria empresa.

O PONTO DE PARTIDA PARA A ANÁLISE
Recorremos ao TOP CHANNEL, o barómetro do IT Channel, para avaliar o mercado através dos resultados obtidos na distribuição em 2021, organizados por volume de negócios de

distribuidores Broadliner, VAD (Valued Added Distributors) e especializados.
As informações são recolhidas no âmbito de uma Parceria com a Informa DB, que obtém os

dados através do depósito de contas proveniente da entrega do IES (Informação Empresarial Simplificada) por parte das empresas.
Nos casos em que as empresas têm atividade em Portugal, mas a faturação é intercomunitária,



CRESCER SEMPRE MAIS QUE O PIB

A distribuição de IT continua a surpreender pela sua resiliência e capacidade de se reinventar.

Com todo o tipo de adversidade que marcou 2021, crescer no global em quase 10% em volume de negócios e mais de 47% em resultado líquido é no mínimo notável, mesmo considerando que o PIB nacional expandiu 4,9% nesse ano.

São 5% acima da economia, um padrão quase constante ao longo dos últimos anos; - superar sempre e por larga margem o envolvimento macroeconómico.

Mesmo considerando que alguns distribuidores beneficiaram de grandes negócios pontuais e, como tal, irrepetíveis, na grande fotografia, não é isso que explica o crescimento que, se não fora o *shortage* particularmente sentido nesse ano, seria ainda mais robusto.

Sobre os serviços na distribuição, não sendo novidade porque é um registo com vários anos, a distribuição de valor cresce muito mais depressa do que a distribuição tradicional. Se somarmos o crescimento

nos cinco principais distribuidores broadliner (não considerando a Esprinet que consolida duas empresas, uma das quais VAD) obtemos 4,2% enquanto nos cinco principais VAD ultrapassamos os 30% de crescimento.

Essa é a razão por que os gigantes mundiais da distribuição estão hoje a focar-se no negócio dos serviços. Claro que grandes navios mudam de rumo devagar, mas o investimento colocado em novas plataformas de valor é brutal, e os resultados vão aparecer.

A distribuição é hoje, e novamente, uma atividade apetecível para investidores. O conjunto de fusões e aquisições a nível internacional demonstra que, mesmo em tempos de incerteza, a atividade é considerada um “*safe harbor*” estratégico.

Este é um mundo em aceleração digital, e a prazo, independentemente de conjunturas momentâneas, um ecossistema que continuará a crescer acima da economia.

Jorge Bento
Diretor

TD SYNEX consolida o primeiro lugar na tabela da distribuição com um crescimento de 13,7% do volume de negócios

são as próprias organizações que fornecem os seus dados relativos à atividade comercial em Portugal, para que os dados possam refletir da forma mais real possível a dimensão real do negócio.

Nesta análise foram comparados três parâmetros de 28 distribuidores: o volume de negócios total, o número de colaboradores e o resultado líquido que permitem verificar a atividade do Canal e dos Parceiros em Portugal.

Em 2020, os valores analisados no TOP CHANNEL apontavam para um crescimento de 3,7% no volume de negócios. Face ao PIB nacional, a Distribuição IT aumentou 12,3%.



LUÍS PIRES, MANAGING DIRECTOR TD SYNEX PORTUGAL

“2021 foi um ano muito marcado pela pandemia e pelas dificuldades de *supply chain*. Ainda assim, a procura de dispositivos foi muito elevada, o que nos permitiu alavancar muitas oportunidades como foi o caso da transição digital do parque escolar. Também no sector empresarial houve transição digital. O trabalho remoto ou híbrido trouxe oportunidades ao nível da capacitação remota, ou cloud, onde somos referência. O investimento em plataformas digitais, agregação de soluções e programas de capacitação de negócios reforçou a relação com os Parceiros e incentivou negócios e ofertas diversificadas ao mercado. Somando tudo, 2021 foi desafiante, mas um ano de consolidação e crescimento. 2022 antecipa-se um ano igualmente desafiante, o

que irá reforçar a nossa estratégia e visão de futuro, em tempos conturbados e incertos, como os que vivemos atualmente.”

Ligar o ecossistema global de TI e desbloquear o seu potencial para todos

Fornecemos soluções tecnológicas atrativas para um mercado global dinâmico. Com o objetivo de garantir o sucesso dos nossos parceiros, acionistas e uns dos outros, mantemos os mais elevados padrões e oferecemos excelência todos os dias.

Soluções para transformar o seu negócio.

Portfolio de soluções end-to-end

One Stop Shop

Soluções e serviços especializados

Technology-as-a-service

TD SYNEX Renew

StreamOne

Cloud Solutions

Outlet Intouch

Campanhas e preços personalizados

Gestão de encomendas

Configuradores

Soluções de crédito



A DISTRIBUIÇÃO EM PORTUGAL

A TD SYNEX (antiga Tech Data) surge uma vez mais no topo da lista, lugar que ocupa desde 2017, com um crescimento do volume de negócios na ordem dos 13,7%.

De seguida encontra-se a CPCdi com um decréscimo no volume de negócios de 19,5%. Em terceiro lugar surge a jp.di powered by ALSO com um crescimento do volume de negócios de 10,4%, nos dados desagregados apenas para a atividade de distribuição, seguido na quarta posição pela Ingram Micro com um crescimento de 16,8% em 2021.

O grupo Esprinet é aquele com maior crescimento no volume de negócios – 59,5%. No entanto, os dados apresentados constam do relatório e Contas do

Grupo Esprinet (Milão) para Portugal, que consolida a Esprinet e a V-Valley, que resulta da aquisição da antiga GTI.

A Arrow surge na tabela entre os broadliner como o primeiro Valued Added Distributor, com um crescimento de 22,2%. A Westcon posiciona-se como o segundo VAD, com um crescimento no volume de negócios na ordem dos 57,3% e de seguida a Minitel, com 20%, de acordo com os dados fornecidos pela própria empresa.

O primeiro distribuidor especializado surge em 12.º lugar na tabela – a WDMI – com um crescimento de 1,1%. ■

Nos grandes distribuidores, o grupo Esprinet, apresenta o maior crescimento de volume de negócios: 59,5%

ANABELA CORREIA, CHIEF CUSTOMER OFFICER JP.DI POWERED BY ALSO



“2021, com a sua incerteza e escassez de alguns componentes e produtos obrigou-nos a estarmos focados e a sermos criativos ao mesmo tempo. Desenvolvemos uma estratégia e implementámo-la de forma consistente. Ouvimos as necessidades dos nossos clientes, colaborámos de perto com as marcas que representamos e acreditámos na competência e empenho das nossas equipas. Ao mesmo tempo concentrámo-nos em partilhar a nossa experiência, desenvolver os nossos serviços logísticos, de retalho e de continuidade do negócio de Canal e, ao mesmo tempo, continuámos o nosso investimento

no desenvolvimento do pilar de cibersegurança, cloud e multicloud. Hoje sabemos que esta estratégia teve um excelente resultado. E estamos ansiosos para continuar a entregar as melhores soluções aos nossos Parceiros, por agora como jp.di powered by ALSO e muito brevemente como ALSO Portugal.”

CARLOS GONÇALVES, COUNTRY MANAGER INGRAM MICRO PORTUGAL



“Continuamos a superar o nosso volume de vendas ano após ano. Em 2021, tivemos um crescimento de 16% face a 2020, somando cerca de 113 milhões de euros em vendas no conjunto das operações do grupo. Significa isto que a Ingram Micro Portugal continua a demonstrar uma grande dinâmica da sua atividade,

suportada numa excelente relação com todos os Clientes e Fornecedores. Temos a convicção de que continuaremos a ser bem sucedidos na prestação do melhor serviço aos nossos Parceiros.”

Os parceiros certos para fazer crescer o seu negócio





ALESSANDRO CATTANI, CEO ESPRINET

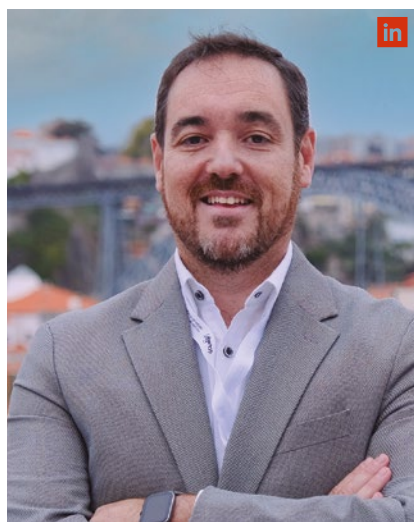


“2021 tem sido um ano excecional para o Grupo, em que excedemos os nossos objetivos, estabelecendo um recorde histórico, não só em termos de vendas, mas também, em particular, de lucro líquido, que ascendeu a 44,1 milhões de euros, +39% em comparação com os 31,8 milhões de euros em 2020. As vendas de contratos com clientes ascenderam a 4.690,9 milhões de euros. Em Portugal traduziu-se em 107,5 milhões de euros, +59% em relação a 2020, e consolidou ainda mais a sua quota

de mercado que cresceu 10%, atingindo vendas de mais de 1,6 mil milhões de euros.

Estes resultados positivos foram confirmados também no H1 de 2022, quando Portugal, com vendas de 48,8 milhões de euros e crescimento de 21%, consolidou a sua quota num mercado, que registou um aumento de +8%.”

NELSON DIAS, CEO WDMI



“2021 foi um ano de crescimento resultante de uma mudança de paradigma em Portugal. A pandemia veio acelerar a transformação prevista para este setor, colocando a informática recondicionada como primeira escolha em milhares de empresas no nosso país. Para 2022/23, e face a todas as previsões de uma nova crise económica, o nosso maior compromisso é com os colaboradores. Vamos proporcionar melhores condições a toda a equipa de forma a reter o talento

e a motivação de quem veste a nossa camisola todos os dias.

Em conjunto com os nossos Parceiros, continuaremos a melhorar a nossa proposta de valor, de forma a assegurar o aumento da procura que se reflete a cada ano, promovendo assim um crescimento sustentado e reforço de liderança no nosso setor.”

ANDRÉ REIS, CEO DATABOX



“Depois de um ano marcado por novos desafios, oriundos de uma conjuntura pandémica inédita que trouxe muita instabilidade e imprevisibilidade aos mercados, nomeadamente ao setor das Tecnologias da Informação, obrigando a muitos reajustes na atividade da Databox, 2021 foi um ano em que a resiliência das nossas equipas e a sua excelente adaptação a novas formas de trabalho, foram fatores decisivos para a boa performance da empresa.

Apesar de todas as adversidades, a Databox continuou a investir na relação de proximidade com os seus Parceiros, procurando mitigar os efeitos do afastamento físico que se impôs cumprir. Apoiar ainda mais o negócio dos nossos Clientes, mesmo que à distância, foi uma preocupação constante num ano que revelou dificuldades muito semelhantes às de 2020.

O extraordinário suporte que sentimos da generalidade dos Fabricantes com quem trabalhamos também foi imprescindível para o sucesso alcançado no ano passado.

Com um importante aumento do volume de negócios e um incremento significativo no resultado líquido, 2021 foi um ano de crescimento para a Databox.”

FICHA TÉCNICA

INFORMA

Os dados recolhidos são baseado no IES (Informação Empresarial Simplificada) entregue pelas empresas, e recolhida pela especialista em informação financeira **Informa D&B**.

Foram consideradas todas as empresas que operam em Portugal cujo volume de negócios é maioritariamente a atividade de distribuição e superior a 1,5 milhões de Euros. Estes dados foram obtidos através do IES ou diretamente fornecidos pela própria empresa em execuções devidamente assinaladas na tabela.

A Informa D&B não certifica os dados fornecidos diretamente ao IT Channel pelas próprias empresas, que são da exclusiva responsabilidade de quem as comunicou.



WDMI - HÁ 11 ANOS A MUDAR O MUNDO!

Um crescimento sustentável ao longo dos anos permitiu à WDMI chegar à posição atual no TOP CHANNEL. Posicionou-se no mercado como o maior parceiro português na Distribuição de Informática Recondicionada, tanto na função pública como no setor privado. Graças a uma capacidade de produção de mais de 400 equipamentos por dia, é possível atender a qualquer necessidade e quantidade.

Faça a escolha correta para a sua empresa.



AS EMPRESAS PORTUGUESAS ESTÃO A MUDAR

1 Posto de Trabalho

=

1 Equipamento Recondicionado

=



O Valor de um Equipamento Recondicionado pode ser até 10x inferior ao original do produto.



Ao adquirir um Equipamento Recondicionado, está a promover uma economia circular, impedindo que centenas de milhares de emissões de carbono sejam emitidas.



tower



notebook



SFF



monitor

IT Security Conference:

“é preciso normalizar a cibersegurança”

Um contexto repleto de situações que abrem as portas aos ciberataques mantém este tipo de crime em alta, e com tendência a aumentar. O conflito na Ucrânia veio agravar a exploração da vulnerabilidade dos dados, fazendo disparar os casos de ransomware cujo crescimento já tinha sido bem visível durante os anos de pandemia. As pessoas continuam a ser a maior fragilidade nas organizações

por Fátima Ferrão



A cibersegurança é uma resposta essencial à digitalização das organizações. Mais do que uma mera solução de proteção, esta é agora uma peça fundamental na estratégia das empresas, independentemente da sua dimensão e setor de atividade. “É preciso naturalizar a cibersegurança e torná-la transversal a todas as empresas”, alerta Isabel Batista. A coordenadora do departamento de desenvolvimento e inovação do Centro Nacional de Cibersegurança (CNCS), que falava na abertura da IT Security Conference, que decorreu no dia 20 de outubro no Montes Claros Secret Spot, em Lisboa, aponta esta ‘normalização’ como um dos maiores desafios para as organizações, a par com a aposta na influência das lideranças para que sejam uma voz ativa no meio empresarial, e para que contribuam para o aumento da literacia nas empresas e na sociedade em geral.

Com as atividades ligadas ao cibercrime a aumentar de forma exponencial desde o início da pandemia, em 2020, “esta tem que ser uma prioridade nacional”, reforça a responsável do CNCS. Isabel Batista recorda que a tendência crescente nos ciberataques, com especial relevância para o ransomware, mantém uma dinâmica muito acima dos níveis de 2019, e que foi agora reforçada pelo contexto geopolítico, nomeadamente, desde o início do conflito na Ucrânia. Portugal, aliás, tem sido um dos países com maior número de situações de ransomware, algumas delas bastante mediáticas.

Os casos de ransomware continuam a explorar a vulnerabilidade dos dados usando, grande parte das vezes, a fragilidade humana como porta de entrada. Isabel Batista revela que as pessoas continuam a ser os principais atores que, por desconhecimento ou descuido, permite a entrada de software malicioso nos sistemas empresariais. A questão da literacia, muito incentivada pelo CNCS através de um conjunto de programas informativos, é um problema cuja resolução aquela responsável vê como essencial e urgente.

ABORDAGEM HOLÍSTICA, PRECISA-SE

O dia 12 de maio de 2017 ficou na memória de José Alegria, Chief Security Officer (CSO) da Altice Portugal. Esta foi a data em que o mundo



Isabel Baptista, Centro Nacional de Cibersegurança

sofreu um dos maiores ataques de ransomware de sempre, em que o vírus WannaCry se espalhou por milhares de computadores com sistema operativo Windows, em cerca de 150 países. Em Lisboa, a Altice não foi exceção e, como revela José Alegria, “esse foi o dia em que mudámos a nossa abordagem à cibersegurança”.

No palco da IT Security Conference, o CSO alerta para as características catastróficas que ataques como este podem gerar nas empresas e na economia, com forte impacto no Regulamento Geral da Proteção de Dados (RGPD) das organizações. É por isso que recomenda uma abordagem holística da segurança, um caminho que a Altice começou a trilhar em 2017 e que, na opinião de José Alegria, já está a dar frutos. Governança, inibição, defesa, resposta e recuperação são as dimensões da cibersegurança que o CSO recomenda que as organizações tenham em mente quando iniciarem a sua transformação. “Ao olhar de forma abrangente todas as áreas de uma organização será mais fácil implementar uma abordagem que garanta a integração de prevenção, proteção e recuperabilidade ativa”, assegura,

alertando a importância do tema ser abordado como um trabalho de equipa.

INTRUSOS ESTÃO SEMPRE À ESPREITA

A sociedade está cada vez mais dependente de sistemas e de redes de elevada complexidade, e os intrusos estarão, mais tarde ou mais cedo, na rede empresarial de todas as organizações. A perspetiva, apresentada por Paulo Moniz, Chief Information and Security Officer (CISO) da EDP, no palco da conferência, introduz o conceito de ciber-resiliência como peça fundamental nas empresas. “Esta é uma forma de viver a segurança que tem que estar no ADN de cada empresa”, explicou.

Paulo Moniz defende soluções de segurança com engenharia, ou seja, pensadas e planeadas de acordo com os objetivos e necessidades da organização. “Estas soluções têm que estar em todas as áreas das empresas, e esta visão holística é mais eficaz e desafiante”, aponta.

A migração para a cloud é igualmente um desafio para as organizações. Na mesa-redonda que juntou David Grave, diretor de cibersegurança da Claranet Portugal, David Marques, Information Security Manager do



O painel "A Proteção dos Serviços Cloud" foi moderado pelo diretor da IT Insight, Henrique Carreiro

Grupo Nabeiro, João Rosário, IT Operations Manager da Zeitreel Sonae, e Josué Delgado, Chief Information Security Officer da Lusíadas Saúde, os desafios desta migração e, consequentemente, os desafios da segurança, foram

os temas em debate. Essencialmente, como adianta David Grave, "os clientes chegam mais preocupados com os custos da cloud do que com as restantes premissas". O responsável da Claranet recomenda que o planeamento

seja o primeiro passo após o diagnóstico de necessidade, uma vez que sem esta estratégia a migração não terá o impacto previsto. "É preciso entender o objetivo da migração senão nada faz sentido", acrescenta David Marques. Falando sobre a experiência da Zeitreel Sonae, João Rosário realça a oportunidade de criar processos a partir do zero. Na sua opinião, não faz sentido fazer a migração direta dos dados pois o trabalho na cloud exige alterações e preparação. "Temos que preparar o que queremos ter e só depois de estar tudo compliant, fazer a migração". Uma opinião partilhada por Josué Delgado que, assegura, "ir para a cloud é uma oportunidade única, especialmente se pensarmos em *cloud native* e evitarmos trazer muito dos sistemas *legacy*". O programa da manhã da IT Security Conference contou ainda com um conjunto de apresentações de use cases e de tecnologias de suporte à cibersegurança, e com uma entrevista com João Camões, Chefe da Divisão de Estruturas de Comunicações e Segurança Secretaria-Geral da Economia, que poderá ler na íntegra na próxima edição da revista IT Security, que contará igualmente com uma reportagem alargada sobre as temáticas abordadas durante um dia totalmente dedicado à segurança das organizações.



A IT Security Conference foi organizada pela IT Security, publicação do mesmo grupo do IT Channel, e teve como Parceiros a Palo Alto Networks, a Cisco, a Sophos, a Arcserve, a Noesis, a RedShift Consulting, a Allott, a Claranet, a CrowdStrike, a Forcepoint, a Fortinet, a IBM, a Lenovo, a Logicalis, a S2lsec, a SealPath, a VisionWare, a WatchGuard, a Arrow, a Ingecom, a Westcon e a Brother, para além das Parcerias institucionais do Centro Nacional de Cibersegurança e da CIIWA. ■

RESUMO

- A IT Security, que pertence ao mesmo grupo do IT Channel, realizou uma conferência dedicada a cibersegurança no dia 20 de outubro;
- Durante um dia, vários oradores partilharam a sua experiência sobre o tema;
- A abertura ficou a cargo do Centro Nacional de Cibersegurança.

Solução hiperconvergente da Nutanix reduz custos e períodos de manutenção IT da maior produtora de bicicletas na europa

A RTE, fundada em 1983 e agora dedicada à produção de bicicletas, procurou a modernização da sua infraestrutura de data center. A solução foi a plataforma de hiperconvergência da Nutanix

O maior desafio da RTE era a modernização da gestão de sistemas, onde, explica Henrique Valente, Diretor de IT da RTE “o que a RTE tinha era uma organização em silos, mais tradicional, em termos de data center”.

O desafio para a modernização desta gestão de sistemas nasce porque, apesar de já haver uma virtualização da mesma, esta estava segmentada. Henrique Valente realça que “já tínhamos virtualização na altura, mas era necessário transitar de uma solução que estava segmentada para uma solução de hiperconvergência, onde conseguimos gerir armazenamento, virtualização, etc. tudo numa única plataforma”.

A SOLUÇÃO

Após a decisão da modernização da gestão de sistemas, a RTE recorreu a um parceiro que “tem vindo a colaborar com a RTE com projetos de consultoria, no que diz respeito à gestão do Data Center”, como refere o Diretor de IT da RTE, que auxiliou na análise e avaliação de soluções que estão disponíveis no mercado.

“Analisando a relação custo benefício, a Nutanix acabou por ser a solução mais interessante. A solução de hiperconvergência pareceu a melhor, no que respeita à capacidade de expansão dos data centers”, acrescenta Henrique Valente.

No passado, a RTE já operava com recurso a virtualização. Contudo, as operações estavam segmentadas, o que significa que os colaboradores recorriam a diversas plataformas de gestão de sistemas. Por isso, a RTE contra-



tualizou a solução de hiperconvergência da Nutanix. Henrique Valente, Diretor de IT, refere que “a RTE passou de uma solução segmentada, para uma solução de hiperconvergência, onde é possível gerir o armazenamento, virtualização, etc. numa única plataforma”.

A RTE já detinha virtualização, contudo recorreu também ao Hypervisor de Virtualização para gerir as máquinas virtuais. “A RTE já tinha os serviços aplicativos de SAP virtualizados e, como havia esta compatibilidade com o Hypervisor de Virtualização da Nutanix, optámos também por esta solução, nesta fase de virtualização”.

O Responsável de IT da RTE destaca ainda que “em termos de escalabilidade, a Nutanix acaba por ter uma solução que permite que tudo seja feito de forma mais direta e fácil. Basta adicionar mais nós para alavancar computação, memória, armazenamento, entre outros. É possível fazer tudo de forma agregada, sem ser necessária a segmentação. Em

termos de atualização, o LCM permite que seja feita uma atualização de forma unificada, o que se traduz num ganho maior, com esta utilização de Nutanix”.

BENEFÍCIOS

Uma das principais vantagens encontradas na tecnologia da Nutanix por parte da RTE foi a facilidade de gestão de sistemas. “Enquanto, antigamente, os nossos sistemas eram geridos cada um na sua plataforma, hoje conseguimos fazer tudo numa só. Isto acaba por permitir fazer uma centralização de custos, diretos e indiretos, os colaboradores da RTE acabam por ter de gerir apenas uma plataforma, centralizando, assim, o conhecimento e formação dos mesmos. O custo de utilização (TCO) da solução vê-se reduzido a curto e médio prazo”, adianta.

“Em conversa com um dos nossos Parceiros, fiquei a saber que, no passado, a RTE tinha um servidor de nicho, sobre o qual os colaboradores da RTE nunca operaram. Nunca tiveram o conhecimento e nunca valeu muito a pena adquiri-lo, pois eram raras as intervenções, tendo de ser esse parceiro a fazê-lo. Agora, graças à tecnologia Nutanix, isso não acontece, é tudo gerido de forma única, pela RTE”.

Para além dos impactos positivos, a nível interno, o Diretor de IT da RTE reforça que “apesar de a RTE deter alguns elementos físicos separados pelos dois países, onde tem unidades de produção, as soluções da Nutanix foram aplicadas tanto em Portugal como na Polónia. Temos um túnel entre as firewalls, que permite aos nossos colaboradores da polónia aceder aquilo que temos em Portugal e vice-versa. Conseguimos gerir tudo, a partir de qualquer lugar”. ■

INFO

nutanix.com/br/company/customers/rte

Web Summit: inovar para preparar o futuro

A Web Summit voltou a marcar presença em Lisboa e o papel da inteligência artificial e a computação quântica foram apenas alguns dos (muitos) temas explorados nos três dias do evento

“SOMOS TERRÍVEIS A PREVER AS CONSEQUÊNCIAS DA TECNOLOGIA”

A tecnologia não é intrinsecamente neutra – quando é aplicada, a forma como a aplicamos, o propósito que lhe damos e as consequências por ela causadas conferem-lhe peso ético. Este é um tema há muito debatido, e o que trouxe ao palco Rebecca Parsons, CTO da ThoughtWorks, no primeiro dia da Web Summit. Na sua apresentação “*Winning as a Responsible Company*”, Parsons partilhou um estudo que a ThoughtWorks realizou em conjunto com a MIT Technology Review sobre o papel estratégico da tecnologia responsável, bem como os obstáculos à sua adoção. O estudo define tecnologia responsável como o resultado da consideração ativa dos valores, consequências não intencionais, e impactos negativos da tecnologia, de forma a mitigar os possíveis riscos e danos nas comunidades afetadas pela tecnologia.

“Enquanto tecnólogos, somos terríveis a prever as consequências das tecnologias que criamos”, refere a responsável.

Uma das questões abordadas por este estudo é o motivo pelo qual as empresas respondentes se preocupam com a ética na tecnologia. A resposta mais frequente é o *compliance*: preocupam-se porque a isso são obrigadas.

No entanto, apesar destas preocupações terem começado com o *compliance*, muitos negócios estão a compreender o valor estratégico da tecnologia ética e responsável, não só para transmitir uma melhor mensagem para o mercado, como também para atrair investidores.

Há também a questão da proteção da marca – os resultados negativos da tecnologia podem causar danos à imagem da empresa. Do mesmo modo, reforça a responsável, isto implica não só proteger como promover a imagem de marca, especialmente em termos de *employer branding* e



Rebecca Parsons, CTO da ThoughtWorks

no que toca à *Gen Z* – num cenário de escassez de talentos, os colaboradores podem facilmente abandonar uma organização se sentirem que não se identificam com os seus valores, incluindo a sua responsabilidade e ética. ■

por Margarida Bento

“SE NÃO HOVER ADAPTAÇÃO APROPRIADA, ATÉ AS EMPRESAS MAIS ANTIGAS SE PODEM DESMORONAR”

No primeiro dia, o palco MoneyConf recebeu variadas discussões sobre serviços financeiros, digitalização e atuais disrupções macroeconómicas. Para falar sobre como as Pequenas e Médias Empresas (PME) potenciam a economia global, Shane Happach, CEO da Mollie, e Kathryn Petralia, cofundadora da Keep Financial. Segundo o painel, ativar os pequenos negócios passa pelo conceito de adaptação, maioritariamente devido à pandemia – a novos modelos de



Shane Happach, CEO da Mollie

negócio, ao digital, a novos modelos de pagamento, e ao marketing digital.

O painel seguinte lançou a pergunta: são as marcas as soluções financeiras do futuro? Roland Folz, CEO da fintech alemã SolarisBank, afirma que é importante que os serviços financeiros se reinventem – comecem com um produto e expandam a sua oferta, criando, posteriormente, produtos de forma integrada, e escalando para outros países.

“2022 é um ano muito difícil. Acho que alguns modelos de negócio menos estáveis têm passado dificuldades com o pouco investimento existente. Há muitas mudanças a acontecerem no mercado e se não houver uma adaptação apropriada, até as empresas mais antigas se podem desmoronar”, refere. ■

por Maria Beatriz Fernandes

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, UM GRANDE VALOR PARA QUALQUER NEGÓCIO

A inteligência artificial como o mote para o futuro do trabalho e da democratização da comunicação nas empresas. Esta foi a mensagem deixada por Craig Walker, Co-founder & CEO da Dialpad, no segundo dia de Web Summit, em Lisboa. Numa altura em que a revolução da inteligência artificial já começou, o orador apresentou alguns *insights* sobre a forma como a IA está já a mudar as empresas, com várias organizações como a Google e a Apple a apostarem em soluções que envolvam esta nova tecnologia. Na prática, as áreas de vendas, apoio ao cliente e recrutamento são algumas das áreas onde

a aposta na inteligência artificial pode ser uma mais-valia para o crescimento de uma empresa, ao ajudar as organizações a tomar as decisões mais inteligentes, que satisfaçam clientes e equipas, e que vão ao encontro do foco do negócio.

No trabalho do dia a dia, a inteligência artificial pode dividir-se em três vetores que vão ajudar a trazer melhorias ao trabalho: automação, assistência e *insights*.

A automação conta com *virtual customer assistants*, *virtual employee assistants* e *business process automation*. Na assistência, a inteligência artificial poderá dar sugestões, *coaching*, *automated compliance* e *playbook adherence*.

Por fim, nos *insights*, podemos ter interações – as organizações vão precisar de alguém que elabore inquéritos de satisfação para os clientes, por exemplo –, otimização – saber quem é que precisa de acompanhamento e que tipo de acompanhamento –, previsões – prever se um cliente vai comprar um produto e quais as suas intenções – e *engagement* – oferecer experiências personalizadas e ajudar o consumidor a encontrar a informação de que necessita, sem que para isso tenha de pedir ajuda ao suporte da empresa. Para Craig Walker, “qualquer negócio, seja de que tamanho for, consegue tirar daqui [inteligência artificial] um grande valor”. ■

por Marta Quaresma Ferreira



ORGANIZAÇÕES CRIAM EQUIPAS PARA SE PREPARAREM PARA A COMPUTAÇÃO QUÂNTICA

“Há alguém que perceba mesmo a [computação] quântica?”. É esta a pergunta que está na descrição da sessão “*Will quantum computing revolutionise our daily lives?*” que contou com Ilana Wisby, CEO do Oxford Quantum Circuits no segundo dia da Web Summit. A resposta aparece logo à frente: “sim ou não, é provável que o quantum vai ter um grande papel na definição do nosso futuro”. Mas, afinal, o que é computação quântica e quais as diferenças para a computação ‘tradicional’ a que estamos habituados? “A compu-

tação quântica não é simplesmente uma nova ou mais rápida ou melhor forma de processamento; o que traz são novos princípios. Não está circunscrito ao binário, aos zeros e aos uns; em vez disso, temos acesso a uma infinidade de aplicações, temos o zero e o um e tudo o que está no meio. Isso é uma mudança de paradigma de capacidade de tecnologia e há um grande número de aplicações que são revolucionárias para a computação”, explicou, logo no início da sessão, Ilana Wisby.

Ilana Wisby partilhou com a audiência que os clientes da OQC estão a utilizar a computação quântica em verticais chave, como o setor financeiro, que procura diferentes otimi-

zações e pensam no que podem fazer no futuro. Atualmente, o setor financeiro utiliza a tecnologia para, por exemplo, análise de portfólio e algumas otimizações de pequena escala.

As organizações procuram não ficar de fora da onda da inovação e, no mínimo, querem experimentar a tecnologia. Wisby indica que as empresas querem ter a vantagem de serem os primeiros a experimentar a tecnologia e a olhar estrategicamente para o futuro do negócio e quais os riscos possíveis.

“Vemos empresas a preparar as suas próprias equipas quantum com especialistas para aprenderem a identificarem onde a computação quântica pode ter mais impacto, mas também a aprenderem as competências internamente com os computadores de hoje para, quando o poder [de processamento] estiver disponível, possam alavancar essa equipa. Ninguém quer ficar para trás”, refere. ■

por Rui Damião

WHAT'S NEW

ACER REVELA NOVO PORTÁTIL DE 16 POLEGADAS

Acer apresentou o Acer Swift Edge (SFA16-41), o portátil OLED de 16 polegadas mais leve do mundo, segundo a própria empresa. Concebido para ajudar a maximizar as exigências de produtividade e criatividade dos profissionais híbridos, o portátil de 16 polegadas é potenciado pelos processadores AMD Ryzen Pro 6000 Series e AMD Ryzen 6000 Series e incorpora o processador de segurança Microsoft Pluton, fornecido por predefinição, para se defender contra ataques cada vez mais sofisticados. O Acer Swift Edge também possui um ecrã OLED de 4K que suporta 100% da gama de cores DCI-P3 e brilho máximo de 500 nits para imagens de nível cinematográfico. Pesando apenas 1,17 kg e com 12,95 mm de altura, o Acer Swift Edge proporciona um chassis ultrafino de magnésio-alumínio, tornando-o significativamente mais portátil

e robusto. O conceito de design mostra detalhes estruturais lineares precisos, uma aresta traseira afiada, e uma estética simples que herda o toque premium da série Swift. Equipado com processadores AMD Ryzen Pro 6000 Series, o Acer Swift Edge está preparado para suportar as exigências de desempenho das aplicações e necessidades empresariais. Com este equipamento, os utilizadores obtêm uma velocidade de processamento excecional e uma resposta suave que aceleram a sua produtividade e colaboração com até oito núcleos Zen 3+ de alto desempenho construídos com tecnologia de processamento avançada de 6nm. Para os administradores de TI, as tecnologias AMD Pro oferecem características de segurança multicamada para ajudar a manter as ameaças à distância, e opções de gestão abrangentes que se escalam para uma estabilidade e fiabilidade a longo prazo.



Os processadores integram o Microsoft Pluton, um processador de segurança concebido pela Microsoft, que endurece os novos PC Windows 11 com proteção adicional para dados sensíveis como credenciais e chaves de encriptação. ■



Philips conta com novos monitores com docking USB-C

Os Philips 24B1U5301H, 27B1U5601H e 34B1U5600CH foram concebidos para facilitar todas as tarefas, fornecendo imagens brilhantes e vivas, com uma qualidade de imagem para agradar até os mais exigentes profissionais de CAD-CAM, de gráficos 3D, ou de fotografia. Todos os modelos estão equipados com visuais nítidos e ângulos de visão extra amplos de 178/178°, graças à sua tecnologia IPS (modelos de 24 e 27 polegadas) ou VA (modelo 34 polegadas). Os modelos 34B1U5600CH e 27B1U5601H oferecem ainda CrystalClear Quad HD.

A conectividade e o *multitasking* são priorizados, graças à tecnologia inovadora que possuem, como o cabo único USB Type-C, que permite a transferência simultânea de dados a alta velocidade, ligação em rede e carregamento de portáteis, ou o comando KVM Integrado MultiClient, que permite aos utilizadores controlar dois PC distintos, com uma única configuração *monitor-keyboard-mouse*, dando-lhes a capacidade de alternar entre fontes apenas com um clique. DisplayPort-out é outra característica que simplifica o dia de trabalho, permitindo aos utilizadores encadear o seu espaço de trabalho, e funciona ao longo do USB 3.2, para uma utilização mais rápida e mais completa dos periféricos laterais, minimizando a confusão causada por cabos.

A colaboração, seja fisicamente ou virtualmente, é facilitada pelos três monitores, graças a características como uma webcam de 5MP incorporada, microfone *noise-cancelling*, e colunas. ■

Com as constantes mudanças nos ritmos de trabalho, espaços e estilos, a MMD, Parceira de licença de marca da Philips Monitors, lançou uma nova série de modelos concebidos para responder a estas necessidades dinâmicas. Os monitores Philips 34B1U5600CH, 24B1U5301H, e 27B1U5601H oferecem uma vasta gama de características que asseguram a comodidade das videoconferências, a produtividade e o conforto em cada tipo de local de trabalho, dando prioridade à conectividade e ao *multitasking*.

A nova forma de imprimir com a HP Smart Tank 7605

A HP afirma que a sua impressora Smart Tank 7605 permite levar a produtividade para outro nível, contando com uma interface moderna e uma experiência premium de um equipamento sem tinteiros. A tinta é fornecida através de ‘garrafas’ que podem ser adicionados à medida que é necessário.

A HP afirma que o equipamento tem uma velocidade de impressão até 15 páginas por minuto a preto e nove páginas por minuto a cores. Em termos de funcionalidades, conta com a tradicional impressão, mas também cópia, digitalização, fax, ADF e ligação sem fios.

O ecrã superior passa despercebido. A verdade é que, muitos, não o usam; manda-se imprimir uma série de documentos e vai-se buscar o mesmo. O ecrã *touch* está lá para quando é necessário, mas não fica a gastar energia cada vez que o equipamento não é utilizado. O

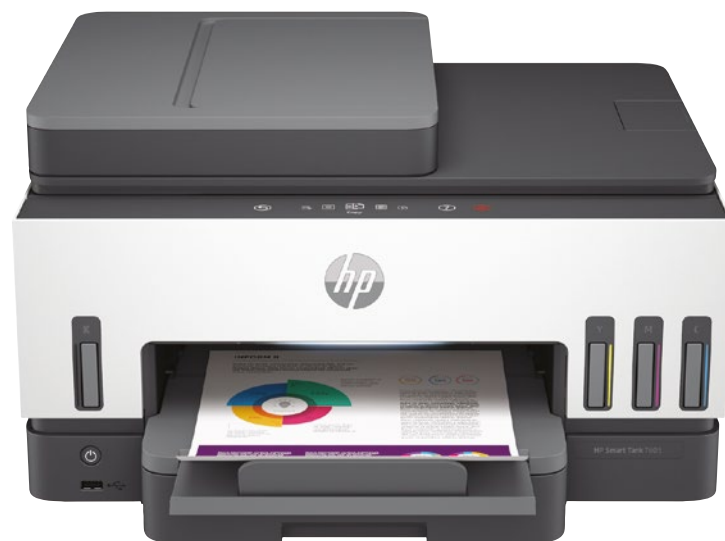
menos bom é a forma de entrada de caracteres; colocar, por exemplo, a *password* da rede Wi-Fi não é tão fácil quanto noutros ecrãs, mas, ao mesmo tempo, é algo que se faz poucas vezes no tempo de vida útil do equipamento.

No teste efetuado, o único ponto negativo fica associado à cor amarela que, mesmo comparada com o amarelo de outras impressoras HP, aparecia mais escuro do que é habitual. Tendo em conta que o equipamento já foi testado por outros meios de comunicação, pode ter acontecido alguém ter colocado uma cor errada no local da tinta amarela.

De resto, só há coisas boas a dizer da HP Smart Tank 7605: para uma PME sem grandes volumes de impressão mensal, o equipamento dá mais do que vazão ao necessário, imprimindo rápido o suficiente para despachar uma grande quantidade de documentos.

Além do mais, a possibilidade de juntar a tinta

– não se tratando de um cartucho fechado – faz com que o utilizador tenha a certeza que está a utilizar toda a tinta que compra para o efeito. O painel frontal mostra os níveis de tinta no preciso momento, o que ajuda bastante a saber quando e quais os tinteiros a encher antes de uma nova impressão. ■



TP-LINK LANÇA SISTEMA DE CÂMARAS DE VIGILÂNCIA AUTÓNOMO



A TP-Link apresentou a sua primeira solução no segmento de câmaras de vigilância sem fios com o lançamento da Tapo C420S2, o seu primeiro sistema de proteção inteligente para exterior alimentado por bateria.

A Tapo C420S2 é composto por duas câmaras Tapo C420 alimentadas por baterias Tapo A100 recarregáveis, amovíveis e incluídas na embalagem. As baterias suportam até 180 dias de gravação contínua, considerando uma média de 10-20 eventos por dia. Além disso, inclui um

hub H200 que, quando emparelhado com os dispositivos, proporciona uma ligação à Internet sem fios TP-LINK Sub-G de baixa potência. Isto prolonga a vida útil das fontes de alimentação.

As duas câmaras do sistema Tapo C420S2 fornecem uma resolução de 2K QHD, que é 1,7 vezes mais pixels do que 1080p, e podem capturar imagens até 4 megapixels. Mesmo durante a noite, em condições de pouca luz ou em condições meteorológicas difíceis, esta nova solução TP-Link proporciona uma visão clara, de alta qualidade e a cores graças ao seu sensor Starlight, para que não perca um único detalhe.

A TP-Link equipou a solução Tapo C420S2 com inteligência artificial através da qual se consegue uma deteção de movimento muito mais precisa; as câmaras de vigilância têm a capacidade de identificar pessoas, animais de estimação e veículos, entre outros, e enviar notificações aos utilizadores caso ocorra qualquer atividade suspeita.

O alarme sonoro e luminoso e o áudio bidirecional são duas outras características que a Tapo C420S2 inclui para levar a proteção de casa para outro nível. Se detetarem qualquer movimento indesejado, as câmaras emitem sons e luzes como elemento dissuasor, enquanto a coluna e o microfone integrados facilitam a comunicação entre o utilizador e a pessoa do outro lado do dispositivo.

A solução Tapo C420S2 da TP-Link já está disponível em Portugal por um preço aproximado de 249,99 euros. ■

“Aprendemos e agimos num mundo ligado sempre em Parceria”

Com origem em 2013, a Uprint começou por trabalhar com base em hardware e de impressão, com serviços de assistência técnica em monomarca Canon. Hoje em dia a CEO, Cecília Lay tem o foco as pessoas

por Marta Quaresma Ferreira

A Uprint, Representante Oficial da Canon no distrito de Aveiro, iniciou a sua atividade em 2013, fruto da vontade da sua fundadora e CEO, Cecília Lay, em criar oportunidade de novos empregos, numa altura em que o desemprego em Portugal tinha atingido o seu pico.

Os primeiros três anos foram cheios de altos e baixos, ultrapassados com força e vontade para sobreviver financeiramente perante todos os custos inerentes ao início de um projeto.

Nos três anos seguintes, a Uprint cresceu e apostou fortemente na formação e no treino dos seus nove colaboradores. Cecília Lay decidiu realizar diversas formações na área comportamental e do autoconhecimento, assim como treinos de emoções para enfrentar “as dores do crescimento”.

Com este *mindset*, a Uprint focou a sua visão em algo que, considera, move qualquer negócio – as pessoas.

A OFERTA DE SOLUÇÕES

A Uprint começou por desenvolver soluções à base de hardware e de impressão com serviços de assistência técnica e com várias marcas, sendo a Canon a marca que teve sempre primazia.

A máxima da organização passou sempre pelo compromisso e seriedade, com a resolução de problemas de forma desburocratizada, rápida e transparente.

A empresa assume o compromisso de ajudar a armazenar, gerir e processar todo o tipo de informação empresarial de forma eficiente, económica e segura para a organização.

Com o software de Gestão de Informação Therefore, concebido para ajudar todas as pessoas a alcançar numerosos ganhos de eficiência e produtividade, ao mesmo tempo



Cecília Lay, CEO da Uprint

que reduzem o tempo gasto em tarefas administrativas onerosas e processos intensivos de papel, a Uprint transforma os documentos em papel e processos empresariais em registos eletrónicos e fluxos de trabalho digitais, neste que é um mercado cada vez mais competitivo e plural, onde é necessário criar valores e diferenciar-se dos demais, acompanhando a velocidade natural da era Digital.

A Uprint encontra-se a finalizar o ISO9001 e tem para 2023 alguns projetos de crescimento e expansão que passam pela abertura de novas instalações e filiais, bem como a contratação de mais pessoas.

UM CAMINHO DE PARCERIA

Nos últimos três anos, e com o evoluir do negócio numa era cada vez mais digital, a Uprint tem tido como missão marcar a diferença na vida das pessoas através de soluções e ferramentas que simplifiquem o dia a dia e

que ajudem o seu negócio a crescer de forma produtiva e sustentável, num mundo cada vez mais veloz. Para tal, foi necessário reforçar a importância crítica das empresas em serem mais ágeis e de adaptarem a sua capacidade às constantes flutuações e alterações nos seus mercados, de forma a reduzir o impacto que a disrupção causada pela pandemia global da COVID-19 trouxe à vida das pessoas, negócios e empresas.

Ao celebrar o seu nono aniversário, o Parceiro assumiu junto da Canon o desafio de dar passos no caminho da Transformação Digital com a tecnologia Canon.

A empresa iniciou uma estratégia de mudança interna e desenhou um mapa de como iria sobreviver e crescer, com a certeza de que esse era o caminho: “evoluir, transformando a forma como trabalhamos, aprendemos e agimos num mundo ligado sempre em Parceria com a Canon”.

Cecília Lay acredita que o caminho hoje em dia passa por desenhar um mapa para que a Transformação Digital ocorra nas organizações de forma mais tranquila, transparente e com ética. “Para o sucesso da mudança tem de haver Parceiros como a Uprint que ajudam no diagnóstico e planeamento dessa mudança dentro das organizações.”

Para a CEO, “é este o caminho da Uprint, mantendo sempre os seus valores: cumprir com o que promete e não prometer aquilo que não pode cumprir; respeito pelas pessoas, estabelecendo relações harmoniosas com colaboradores, clientes, fornecedores, Parceiros, concorrentes, governos e ambiente natural; aposta no profissionalismo, na formação e progressão da equipa; excelência no apoio e na confiabilidade e credibilidade; segurança e sustentabilidade”. ■

RESUMO

- A Uprint surgiu em 2013;
- É o representante oficial da Canon em Aveiro;
- 2023 será um ano de alguns projetos de crescimento e expansão.

Ar Telecom colabora na migração dos dados da Tecnovia para a cloud

Com recurso a tecnologia Microsoft, a Ar Telecom ficou responsável pela migração dos servidores da Tecnovia para uma cloud privada, com o objetivo de garantir uma maior segurança e fiabilidade e, ao mesmo tempo, assegurar uma maior disponibilidade dos seus sistemas internos

por Marta Quaresma Ferreira

UM DESAFIO EM MÃOS

Com o objetivo de garantir um melhor desempenho, uma maior segurança e uma elevada fiabilidade no acesso à informação, a Tecnovia, empresa da área da engenharia, construção e concessão de infraestruturas, revelou a necessidade de realizar um upgrade e, consequentemente, a migração dos servidores e respetivas aplicações para a cloud privada da Ar Telecom, com base numa solução Microsoft.

Um dos maiores desafios apontados pela Tecnovia estava relacionado com uma equipa reduzida na área do IT, o que implicava uma maior dedicação por parte da organização, assim como o consumo de grande parte do tempo das equipas às infraestruturas que suportam o negócio. Esta solução da Ar Telecom nasceu, por isso, da necessidade da organização libertar-se das questões que não são o seu *core business*, permitindo, consequente, uma maior disponibilidade de apoio e foco dirigido às soluções de negócio.

Para a Ar Telecom, “o desafio passava por efetuar a migração dos servidores existentes, garantindo a integridade dos dados com um downtime mínimo, assegurando uma ligação segura e com baixa latência entre o virtual data center da Ar Telecom e as instalações da Tecnovia”.

A SOLUÇÃO

A ausência das condições para instalar um data center, assim como os custos financeiros que uma decisão destas acarretava, levaram a



Tecnovia a escolher uma solução IaaS. Na hora de escolher esta solução, foram tidos em conta fatores como a escalabilidade, a manutenção, o suporte e a gestão de ciclos de renovação de equipamentos.

“Optou-se pela implementação de acessos a gigabit dedicados e redundantes em fibra ótica que permitem um elevado desempenho com baixa latência, de forma a não existirem constrangimentos nas comunicações entre o virtual data center e os diversos pólos de atividade do cliente”, revelou a Ar Telecom ao IT Channel. A equipa de IT da Tecnovia colaborou de perto com a Ar Telecom de forma a minimizar riscos associados à migração dos dados e a planear alterações ao projeto inicial tendo em vista sempre a melhoria da solução.

OS RESULTADOS

A solução encontrada para a empresa portuguesa permitiu que o cliente redirecionasse os recursos de IT para o negócio, com o apoio, gestão, suporte e backup dos servidores a cargo da Ar Telecom.

Para a empresa, as soluções de Backup-as-a-Service e a solução de *disaster recovery* foram uma garantia adicional à continuidade do negócio, conseguida através desta Parceria. Esta escolha traduziu-se numa redução no tempo de indisponibilidade das aplicações internas e ofereceu maior flexibilidade e rapidez na resposta às necessidades do negócio.

O cliente continuou a apostar na Parceria com a Ar Telecom, destacando a qualidade das soluções, a proximidade com o Parceiro,

a facilidade de comunicação e a capacidade de resposta. Consequentemente, e já com a solução em produção no virtual data center, a Tecnovia confiou igualmente ao Parceiro o suporte das infraestruturas e serviços críticos do negócio.

Durante os últimos 12 anos, a organização manteve uma solução de virtualização on-prem distribuída pelos três pólos principais onde se concentram a maioria dos seus colaboradores. Neste período, a Tecnovia iniciou o caminho da cloud com recurso às soluções Microsoft Azure e Office 365. A solução da Ar Telecom veio apresentar-se como uma mais-valia, com aspetos como a localização dos dados, a largura de banda, a latência, soluções de backup e *disaster recovery*.

No caso da migração dos atuais servidores *on-premises*, foi utilizada uma solução Veeam, que permitiu a cópia dos atuais servidores para a cloud em pouco tempo, assim como uma proteção dos dados e da produtividade no tenant Microsoft 365.

A Tecnovia destaca a proximidade com o Parceiro e a capacidade de resposta como dois dos pontos fortes desta parceria bem-sucedida. ■

RESUMO

- A Tecnovia recorreu a uma solução da Microsoft integrada pela Ar Telecom para proceder à migração de dados para cloud;
- A solução permitiu que empresa redirecionasse os seus recursos de IT para o negócio;
- Parceria com Ar Telecom ofereceu qualidade de soluções, proximidade, facilidade de comunicação e capacidade de resposta.

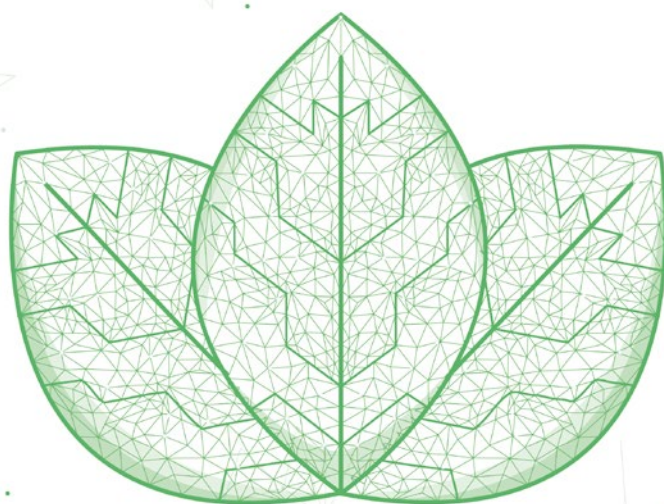


Imagem: Designed by Freepik

TI Sustentável: Utopia ou Realidade?

As TI sustentáveis ou verdes não são novidade. Na verdade, tem sido um tema de discussão entre os líderes já há vários anos. Mas o conceito de sustentabilidade em geral, que as Nações Unidas definem como “satisfazer as necessidades do presente sem comprometer a capacidade das gerações futuras de satisfazer as suas próprias necessidades”, é algo que as pessoas e organizações estão a dar mais prioridade do que nunca - e por uma boa razão.

As preocupações com o ambiente e as alterações climáticas estão à frente e no centro entre os líderes mundiais, grupos de defesa ambiental e a sociedade em geral. Pelo menos, assim aparentam. Os executivos e conselhos de administração das empresas querem que as suas organizações façam a sua parte - ou pelo menos sejam vistos como a fazer a sua parte - para ajudar.

Contudo, TI sustentável é um termo muito abrangente. No sentido mais lato, TI sustentável

refere-se aos esforços para assegurar um impacto positivo no ambiente no que diz respeito à produção, utilização e eliminação de tecnologia. Mas, tal como acontece com muitos outros termos em tecnologia, as definições irão variar dependendo de quem as fornece. Ainda assim, a maioria das definições centra-se bastante na utilização de energia e nas emissões de carbono, ou melhor, na redução das mesmas. Porém, as TI sustentáveis também incluem tópicos como a redução de resíduos, gestão do fim do ciclo de vida dos produtos, e tópicos do foro social relacionados com o aprovisionamento sustentável, como a proteção dos direitos humanos.

Por exemplo, as práticas de TI sustentáveis podem incluir a análise do consumo de energia do centro de dados, bem como tecnologias facilitadoras, tais como software que facilita práticas empresariais mais sustentáveis através da funcionalidade e dos conhecimentos que proporciona.

É evidente que alguns dos principais incentivos estão relacionados

com os impactos financeiros. Assim, as tecnologias sustentáveis podem aumentar a eficiência dos serviços de TI (e aumentar a eficiência global das empresas) utilizando tecnologias como a rastreabilidade, a análise, a inteligência artificial e as energias renováveis - e a questão é agora uma iniciativa de grande importância para a maioria dos CEO/CIO de muitas empresas, sendo que várias empresas já estabeleceram KPI estratégicos para a medição de desempenho ligados à sustentabilidade da organização de TI.

Os investimentos em tecnologia sustentável podem ser compensados pelo fornecimento de novas áreas de crescimento. Por exemplo, a Ocean Infinity aqui em Portugal utiliza modelos alimentados por Inteligência Artificial para melhorar a eficiência da navegação marítima.

A sustentabilidade também se tornou algo como um diferencial competitivo - de facto, está ao mesmo nível da confiança da marca entre os inquiridos. A pandemia trouxe à superfície uma série de tendências sociais tais como o desejo de mudar a forma como os empregados trabalham e a fragilidade das cadeias de fornecimento globais de longa distância. Mais recentemente, a invasão russa da Ucrânia tem visado os fatores macroeconómicos que os CEOs enfrentam atualmente.

O que conseguimos observar é que existe muito interesse na sustentabilidade, mas por agora há mais fumo do que fogo.

Algumas empresas têm agora responsáveis pela sustentabilidade mas continuam a representar uma minoria. Enquanto algumas

empresas estão dispostas a fazer o investimento para alcançar uma postura de sustentabilidade, muitas organizações não estão a fazer o investimento, ou pelo menos não estão a fazer um investimento suficiente.

No que diz respeito às TI sustentáveis, seria interessante se as empresas se concentrassem nas infraestruturas de TI e nos serviços no local de trabalho e dessem prioridade aos investimentos tecnológicos com base numa estratégia empresarial global como os serviços em nuvem para aumentar as taxas de utilização de recursos partilhados e reduzir os impactos ambientais; software empresarial de gestão de emissões de gases com efeito de estufa para facilitar a recolha, análise e comunicação de dados de emissões passadas, presentes e futuras; uma cadeia de fornecimento bloqueada para proteger, verificar e rastrear transações, por exemplo, para assegurar o sourcing ético.

O grande problema que permanece é a definição desta sustentabilidade. Muitas organizações estão agora a sentir a pressão de potenciais regulamentações, especialmente em áreas duramente atingidas pelas alterações climáticas. Este tipo de medidas leva a que algumas empresas optem por definir as suas próprias medidas de sustentabilidade que acabam por ser uma fachada, disfarçando o tão pouco que está a ser feito pelo nosso planeta. ■



in

por **Sofia Santos**,
Manager Information Technology,
Michael Page

Progressive profiling: a estratégia que ainda lhe falta

Mais do que um chavão importado, o “Progressive Profiling” está a emergir como uma forma eficaz de reforçar o conhecimento que a empresa tem dos seus clientes. É uma abordagem sistemática à recolha de informação crítica através de formulários inteligentes que fazem perguntas destinadas a orientar os potenciais clientes através do funil de vendas.

Vivemos numa época movida pela informação, em que os clientes esperam da sua empresa ofertas personalizadas e com valor. Para gerar tais ofertas, necessita de uma compreensão abrangente sobre quem é, exatamente, o seu cliente e a sua realidade.

Esta informação ajuda a construir perfis de clientes únicos que permitem estratégias de venda eficazes e a criação de campanhas de marketing melhor direcionadas. Mas o principal problema é que os clientes, mesmo no mundo B2B, hesitam em partilhar informações em websites.

A elaboração progressiva de perfis pode ajudar a este respeito. É uma forma sistemática de recolher informação crítica através de formulários inteligentes que fazem perguntas destinadas a orientar os potenciais clientes através do funil de vendas.

O Progressive Profiling é, assim, o método de recolha de informações específicas sobre o cliente de uma forma gradual. Ajuda a equipa de marketing digital a racionalizar o processo de criação de *leads* através da recolha de dados cada vez mais específicos sobre o cliente.

A melhor coisa sobre a criação progressiva de perfis é que a mesma questão não se repetirá duas vezes. Por exemplo, se o cliente principal já tiver fornecido o seu endereço de correio eletrónico,

nome e número de telefone, estes dados não lhe serão pedidos novamente. Em vez disso, quando a *lead* chegar à *landing page* pela segunda vez, ser-lhe-ão feitas diferentes perguntas, qualificando ainda mais o seu perfil.

Desta forma, as equipas de marketing digital obtêm vários pontos de dados sobre uma *lead*, sem incomodar ou sobrecarregar o cliente com formulários longos na primeira interação.

COMO FUNCIONA?

O Progressive Profiling é implementado utilizando ferramentas de automatização de marketing que oferecem campos de forma inteligente. Este formulário inteligente está ligado ao cookie de cada cliente, o que ajuda a fornecer informações sobre o seu comportamento anterior.

A cada *lead* que for parar à *landing page* do website é atribuído um *cookie*. O *cookie* rastreia toda a atividade do consumidor na *landing page* e monitoriza as perguntas que já foram respondidas.

Por exemplo, se o cliente já tiver fornecido os seus contactos, uma pergunta sem resposta substituirá este campo, digamos por exemplo com que marcas habitualmente trabalha, da próxima vez que visitar a *landing page*.

Diferentes ferramentas de automatização de marketing utilizam diferentes formas de criação de perfis progressivos, mas todas elas têm isto em comum: a definição de

uma lista de perguntas que ajudam à qualificação de *leads* e da ordem em particular na qual essas questões devem aparecer no ecrã.

A equipa de marketing começa por preparar a lista de perguntas que pretende fazer, como por exemplo: endereço de email, primeiro nome, apelido, nome da empresa, etc, e depois acrescenta estas questões à ferramenta de automatização do marketing. Em seguida, decide que perguntas serão feitas na primeira visita do cliente e o que pode ser deixado para a segunda. Consequentemente, a ferramenta de automatização do marketing anexa *cookies* a cada visitante do site, assegurando um fluxo coerente de perguntas.

PRINCIPAIS BENEFÍCIOS DO PROGRESSIVE PROFILING

São cinco os benefícios mais significativos desta forma progressiva de classificar perfis.

1. Leads qualificadas

O Progressive Profiling permite aos responsáveis de marketing recolher informação crítica sobre os seus clientes e construir perfis de consumo únicos. Ajuda a definir onde um determinado cliente se encontra na jornada de compra e a decidir o melhor curso de ação para o encaminhar para a fase final de compra.

2. Perfis de cliente afinados

A equipa de marketing será capaz de elaborar estratégias de marke-

ting eficazes que se relacionem com aquele tipo de cliente, racionalizando o processo de nutrição de *leads* com base nos pontos de dados reais, tais como a dimensão da empresa, o cargo desempenhado, a indústria, a localização, etc., em vez de fazerem suposições.

3. Processo de compra acelerado

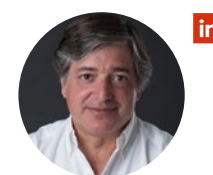
A qualificação de *leads* proporciona conhecimentos sobre os clientes que ajudam a personalizar os esforços de marketing, permitindo elaborar campanhas que motivem os potenciais clientes a avançar no funil de vendas.

4. Taxa de conversão maior

Ao desenvolver perfis de consumidores únicos, aumentará significativamente as suas hipóteses de finalizar o negócio. Mas formulários de inscrição minuciosos podem acabar por afugentar o cliente. Além disso, a taxa de conversão irá aumentar substancialmente com uma diminuição do número de campos no formulário inteligente.

5. Otimização do tempo de vendas

A equipa de marketing pode reduzir significativamente o tempo de vendas fazendo perguntas mais relevantes aos clientes à medida que estes avançam na sua jornada de compra. O Progressive Profiling permite o envio de *leads* qualificadas para a equipa de vendas, o que, em última análise, tem um potencial impacto significativo nos resultados da empresa. ■



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

Porque vai a Hiper automação mudar tudo?



por **Carlos Costa**,
Pre-sales Engineer da TP-Link Portugal



Assinar um documento eletronicamente, resolver dúvidas através de chatbots ou comunicar com os nossos eletrodomésticos era impensável há anos atrás. Esta evolução não se limita apenas à esfera pessoal e doméstica, mas atingiu também o local de trabalho para transformar os seus processos e tornar as empresas mais eficientes, ágeis, sustentáveis e com vista a uma melhor experiência do cliente. Por todas estas razões, não é descabido pensar que a Hiper automação será uma das principais tendências tecnológicas que sem dúvida marcará a próxima década.

Este conceito, que não envolve apenas a mecanização de tarefas manuais, engloba a automatização rápida e eficiente de qualquer processo empresarial através da utilização integrada de ferramentas de aprendizagem de máquinas e tecnologias de ponta, tais como Inteligência Artificial, Machine Learning, Big Data, automação de processos robóticos (RPA) ou Low Code, entre outros; com o objetivo de permitir que as capacidades humanas se concentrem em tarefas estratégicas de maior valor, tais como a tomada de decisões, a interpretação de dados ou a aplicação do pensamento crítico.

PORQUE É A HIPER AUTOMAÇÃO É IMPORTANTE?

A Hiper automação é um elemento-chave no processo de transformação digital das empresas, pois irá impulsionar o seu crescimento, inovação, produtividade, eficiência e competitividade nos seus respetivos sectores. O avanço da Inteligência Artificial e a consciência da digitalização das empresas contribuíram para o impulso da Hiper automação, um mercado que ascende atualmente a mais de 540 mil milhões de dólares em todo o mundo e que deverá atingir 600 mil milhões de dólares em 2022 - em 2020, estes números situavam-se em 481,56 mil milhões de dólares.

Graças a esta tendência tecnológica, as empresas são capazes de enfrentar os desafios do futuro de forma mais eficiente, uma vez que os trabalhadores são libertados do desempenho de funções repetitivas e de baixo valor para se concentrarem em funções mais relevantes e rentáveis.

VANTAGENS DA HIPER AUTOMAÇÃO

A automatização não só melhora o desempenho das

empresas e a experiência dos próprios empregados, como tem muitos outros benefícios:

– **Integrar tecnologias disruptivas:** IA, ML, RPA, PNL são algumas das tecnologias que, quando utilizadas nas operações quotidianas da empresa, permitem que os processos funcionem mais rápida e eficientemente e minimizam o erro humano.

– **Custos operacionais mais baixos:** A combinação de tecnologias de Hiper automação com processos operacionais redesenhados gera economias de custos para as empresas de até 30% até 2024, de acordo com a Gartner. De facto, um relatório da Deloitte confirma que até 2020, as empresas que adotarem a automatização de processos aumentarão as receitas em 9% e reduzirão os custos numa média de 24%.

– **Melhora a proatividade e satisfação dos trabalhadores:** graças à Hiper automação, os trabalhadores não têm de gastar o seu tempo em tarefas repetitivas e enfadonhas que não acrescentam valor, aumentando assim a sua motivação, produtividade e competitividade, uma vez que podem dedicar o seu conhecimento e atividade produtiva a tarefas que exigem mais deles.

– **Acelera tarefas complexas:** Tecnologias como o machine learning ajudam a automatizar e acelerar a execução de tarefas complexas que anteriormente dependiam das capacidades e habilidades humanas.

– **Impulsiona a transformação digital:** O investimento na tecnologia necessária para uma Hiper automação eficaz ajuda a transformar digitalmente as empresas.

Numa sociedade cada vez mais dependente da tecnologia, as empresas estão a ser forçadas a passar por uma transformação digital para não serem deixadas de fora. Felizmente, têm numerosas ferramentas e processos, tais como a Hiper automação, que estão a avançar a passos largos para os ajudar a estabelecer-se no mundo digitalizado. Para além de automatizar processos e dar maior peso à tecnologia, as empresas aumentam a sua flexibilidade, competitividade e eficiência e reduzem custos. Este é sem dúvida um investimento que compensa a longo prazo. ■



The show must go on

por **Jorge Bento**

A publicação “irmã” do jornal IT Channel especializada em cibersegurança, a IT Security, realizou o mês passado a sua primeira conferência para leitores, a IT Security Conference.

Foi um evento pensado como um encontro de CISO e CTO com responsabilidade em cibersegurança ao qual demos o nome de “A VOZ DOS CISO”. Apenas a dimensão da sala nos limitou nas centenas de pedidos de entrada que a revista IT Security recebeu.

Dos muitos CISO e CTO que passaram pelo palco da IT Security Conference, provenientes das maiores empresas e organizações portuguesas, escutamos uma diversidade de mensagens e de conceitos, mas de alguma forma houve um denominador comum entre todos que é o facto que o risco se minimiza, mas que nunca é possível de eliminar.

E isso leva-nos ao conceito de resiliência das organizações. A resiliência não é uma prova de imunidade face ao desastre, mas sim um conjunto de técnicas para nos levantarmos de novo, o mais rápido e com o mínimo de feridas possíveis.

Um amigo meu que teve responsabilidade no IT de uma grande organização um dia disse-me “perante uma grande crise ficamos todos estúpidos”. A súbita avalanche de informação de coisas a correr mal é simplesmente improcessável no momento.

Um dos oradores da Conferência, CISO da maior empresa nacional, disse, de sua experiência, “terem centenas de serviços em baixo é algo que nunca mais se vão esquecer em toda a vida”.

É sobre resiliência que o nosso fórum trata este mês sob o título de “business continuity”.

A continuidade de negócio é resiliência, é planeamento e é antecipação para o desastre. Mas mais importante, é uma atitude que deve estar presente em toda a organização.

Os Parceiros podem ter uma importância fulcral na resiliência de sistemas dos seus clientes, mas podem ser eles a tornarem-se vítimas do seu descontentamento quando algo corre mal.

É importante que o cliente entenda que, com toda a probabilidade, um incidente grave vai acontecer, independentemente de quanta tecnologia comprou para si.

Esse é o ponto de partida.

A resiliência não é um produto e não se instala a partir de uma caixa.

É antes um conjunto de processos contínuos, pensados e treinados com antecipação e que em parte se apoiam em tecnologia.

Este é um serviço de valor que o Parceiro pode endereçar aos seus clientes, para que o negócio nunca seja irreversivelmente afetado.

Bons negócios. ■

ANCHOR



A próxima era de escassez tecnológica

por **Henrique Carreiro**

Não é desconhecido, para compradores de dispositivos electrónicos, quão difícil é comprar o que se pretende, se comparado com a realidade pré pandemia. E, quando se pensaria que a situação poderia começar a voltar ao normal, eis que no passado mês de outubro, a administração americana suspendeu a venda à China de circuitos de topo, como os produzidos pela Nvidia, e também do equipamento avançado necessário para os fabricar.

A China tem ambições para o seu setor tecnológico, e a indústria de semicondutores é fulcral nessa estratégia. O país representa 35% do mercado global de semicondutores. As partes mais críticas e de alta tecnologia do processo continuam, contudo, a ser dominadas pelos Estados Unidos. E, embora a China possa manter-se na produção de circuitos de gerações mais antigas, fica atrás na investigação de ponta, design, e tecnologia avançada. Os objetivos da China foram assim, provavelmente, adiados por vários anos.

Uma razão significativa para a vulnerabilidade da China é a forma como está interligada a cadeia global de semicondutores. Os circuitos

são, frequentemente, concebidos num país; fabricados noutro utilizando máquinas de um terceiro; testados num quarto; e, finalmente, montados e colocados em dispositivos electrónicos num quinto – por vezes com mais alguns países e passos pelo meio. Muitos desses países especializaram-se em certas partes do processo, contribuindo para os estrangulamentos.

Os Estados Unidos aprovaram este ano legislação que disponibiliza centenas de milhares de milhões de dólares para reforçar as suas capacidades de investigação e desenvolvimento em semicondutores.

Há questões por apurar quanto às novas regras, incluindo como as restrições serão implementadas na prática. Outra questão é se, e como, a China poderá retaliar, já que está muito limitada nas suas opções. Qualquer atitude que Pequim tome, neste momento, poderá atingir o emprego e as exportações do país, ambos com pouca margem, já que a taxa de crescimento económico de 3% é muito inferior às previsões do governo.

A curto prazo, contudo, é provável que haja escassez não apenas de semicondutores, mas também de dispositivos que os incorporam – especialmente aos mais avançados. Mais um fator relevante a tomar em consideração para quem estiver agora a planear e orçar 2023. ■



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: Egídio Santos, Rui Santos Jorge, Web Summit

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: Rita Rodrigues

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

Colaboraram nesta edição:

Carlos Costa, Sérgio Azevedo, Sofia Santos

it channel

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 nº224011. 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 nº: 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 nº 127294



Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital



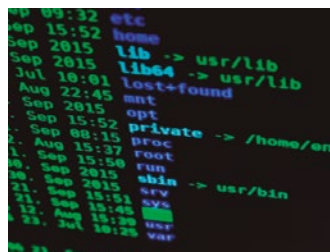
Membro da APCT - Associação
Portuguesa de controlo de Tiragem
e Circulação



Membro da API - Associação
Portuguesa de Imprensa

01

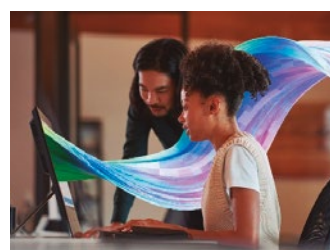
PALO ALTO NETWORKS ANUNCIA DISPONIBILIDADE DE PLATAFORMA AUTÓNOMA DE OPERAÇÕES



Cumprindo com a promessa de ajudar as organizações a aproveitar escalas massivas de dados para as suas defesas, a Palo Alto Networks anunciou a disponibilidade geral da Cortex XSIAM, uma plataforma de operações de segurança autónoma, que impulsiona o centro moderno de operações seguras (SOC) atual e muda fundamentalmente a forma em que se utilizam os dados, as análises e a automatização nas operações de segurança da empresa e da cloud. No início deste ano, a Cortex XSIAM colocou-se à disposição de uma série de organizações de primeira linha através do programa XSIAM Design Partner.

02

MICROSOFT IGNITE 2022 REVELA MAIS DE CEM PRODUTOS E FUNCIONALIDADES



Terminou o Microsoft Ignite 2022, a principal conferência empresarial da grande tecnológica. Tendo em vista ajudar os utilizadores a adotar tecnologias cloud como a solução para a resiliência digital e empresarial, o Azure Cosmos DB adicionou um suporte ao PostgreSQL. A nova funcionalidade suporta AKS *on-premises* ou no edge com o Azure Arc, e o Azure *public multi-access edge compute* pretende permitir às entidades como a AT&T fornecer 5G em cidades dos EUA. A Microsoft anunciou novas funcionalidades de IA corporativa concebidas para capacitar os utilizadores e, simultaneamente, poupar tempo e dinheiro.

03

D-LINK LANÇA FIREWALL EMPRESARIAL DBG-2000 SD-WAN CLOUD GATEWAY



A D-Link lançou o novo SD-WAN Gateway Firewall (DBG-2000), uma solução de firewall avançada e totalmente gerida na cloud. A solução ideal para organizações que procuram fornecer redes multi-site seguras e fáceis de gerir graças à sua vasta gama de características de segurança para empresas. Entre as características destaque para as quatro portas Gigabit Ethernet, que oferecem suporte para até três interfaces WAN, garantindo uma máxima escalabilidade da rede e um melhor desempenho com balanceamento de carga. O DBG-2000 integra uma firewall de alto desempenho DPI e IPS que protege contra ciberataques.

04

SCHNEIDER ELECTRIC APRESENTA CONCENTRADOR IOT DE PRÓXIMA GERAÇÃO



A Schneider Electric apresentou o EcoStruxure Panel Server, o seu concentrador IoT de próxima geração. Concebido para ser o coração de um sistema EcoStruxure Power ou de qualquer rede de energia IoT, pode ser integrado em dispositivos de vários fornecedores, simplificando a aquisição e a análise de dados para melhorar a inteligência da rede de energia, a continuidade das operações e a cibersegurança. O concentrador “tudo em um” está disponível em três modelos – Básico, Universal e Avançado –, com design e formato modulares para se adequar melhor às necessidades dos clientes.

05

DELL APRESENTA PLATAFORMA PARA AJUDAR A TRANSFORMAR O EDGE



A Dell expandiu o portfólio edge *end-to-end* ao apresentar o «Project Frontier», uma plataforma de software de operações que pretende ajudar os clientes na hora de gerir e executar aplicações e infraestruturas à escala global. Com o «Project Frontier», os clientes vão poder escolher de software, estruturas de IoT, tecnologias operacionais, ambientes multicloud e tecnologias futuras suportadas por um design aberto; proteção de segurança Zero Trust em aplicações, dados e infraestrutura, do design à implementação, apoiada por um suporte de segurança *end-to-end* em cadeia. ■

O MUNDO ESTÁ CADA VEZ MAIS PERTO

Encontre mais
e melhores
clientes e faça a
sua empresa crescer

A Base de Dados da
Informa D&B contém
a informação de que
precisa sobre **mais
de 400 milhões de
agentes económicos,**
em todo o mundo.

Descubra tudo em
www.informadb.pt

Relatório de Empresas | Serviços de Monitorização | Integração de dados Informa D&B | Licenciamento de Bases de Dados



CPCDi



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

Performance
Estabilidade
Potência



OS GAMERS PEDEM. O CORE i7 FAZ.

Processador Intel® Core™ i7-12700 de 12ª geração
Socket LGA1700
DDR4 32GB 3200MHz Fury Beast RGB
Gráfica NVIDIA® GeForce RTX™ 3070 8GB GDDR6
HDD 2TB SATA + SSD 1TB NVMe M.2

WWW.CPCDI.PT

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

Conheça a APP CPCDI

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



intel.
partner
Titanium

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



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