ESSENCIAL PARA VARs, INTEGRADORES E RESELLERS

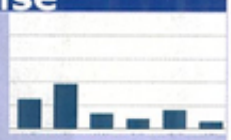
Channel PARTNER

nº 49 SETEMBRO 2008 • 4 € (Cont.) www.channel-partner.pt

soltas

Relatório IDC
Serviços de TI crescem 13%
4

análise



Hays
Os "ordenados" nas TIC
18

opinião

Albano Formiga
Informação segura ... em qualquer lugar!
26

galeria

Samsung
Novidades apresentadas em Berlim
36

empresas

Anúncios de Emprego
Mais Flash, Empresas e Opinião
47

bolina
GRUPO EDITORIAL
ESPAÑA · PORTUGAL · BRASIL
MENSAL

A Fundo

TPV "Dobre a finados" pela registadora

Terminais ajudam o comércio a diferenciar-se e ser mais competitivo mas ainda existem muitas lojas na Península geridas com calculadora ou a eterna caixa registadora. No entanto, há cada vez mais estabelecimentos a optar por um terminal específico - mais robusto e versátil, facilmente integrável com o *software* de gestão e periféricos residentes.

Há ainda muito trabalho a fazer para chegar a todos os estabelecimentos. Referimo-nos aos TPV (*terminais de ponto de venda*) - pequenos e versáteis computadores que oferecem, a qualquer loja ou grande superfície, controlo automatizado de vendas e movimentos de caixa. Para o retalho a importância destes dispositivos é enorme - permitem controlar a gestão dia-a-dia.

Fidelização do cliente, atenção personalizada, menos custos e mais produtividade, são algumas das suas vantagens, sublinham os fabricantes. Ainda assim, nem todos os *lojistas* estão completamente convencidos. Segundo relatório recente (IHL, 2006) há, no país vizinho, cerca de 545 mil pontos de venda que facturam, anualmente, algo como 186 mil milhões. O estudo contabiliza cerca de 370 mil TPV instalados no país: 1 em cada 3 lojas, à data, não dispunha de um *terminal* para gerir e agilizar a operação comercial. Resta muito aconselhamento e captação por fazer e inúmeras oportunidades de negócio a explorar.

28

Observatório

PCs: vendas crescem 23% (Q2)

E mais resultados positivos do sector

Q2:08 é crescimento homólogo

Companhia	Vendas	Quota (%)	Cresc. (%)
Dell	645	23.4	21.7
HP	575	20.9	42.0
Acer	404	14.7	171
Toshiba	244	8.9	47.9
Apple	119	4.3	40.0
Outros	769	27.9	4.9
Total	**2,756**	**100.0**	**27.4**

Fonte: Gartner

44

Labs

6 discos rígidos externos em teste

Com grande capacidade e desenho compacto

40

Entrevista

"Superámos todos os desafios"

22

Luigi Salmoiraghi, director comercial da D-Link

Humildade é a palavra que Luigi Salmoiraghi, director comercial da D-Link para o sul da Europa, mais repete quando se refere ao êxito da marca na Península Ibérica, onde conquistou lugar de destaque no segmento PME. Apesar da presença consolidada neste sector, mantém a aposta nos mercados de *consumo* e *corporate*, apetitosos *bolos* onde ambiciona aumentar as suas "fatias".

Ruben Monjo Tovar, *manager* ibérico, revela que a empresa prepara novidades para o mercado português: abrir escritório em Lisboa, reforçar a equipa e a oferta de canal, lançar produtos e novas oportunidades de negócios para Parceiros... e enfatiza a *estabilidade*.

WWW.CHANNEL-PARTNER.PT

Albano Formiga *

Garanta a segurança da sua informação... em qualquer lugar!

Nos últimos 6 meses, mais de 208 mil telemóveis, 31 469 *pocket* PCs e 11 303 portáteis foram esquecidos em táxis nas maiores cidades do mundo. Destes dispositivos, que percentagem pertenceria a Organizações? Qual a percentagem de informação corporativa perdida?

Quando questionados sobre o tema segurança, as respostas de vários *players* do mercado revelam opiniões divergentes. Há quem não responda directamente à questão, há quem defenda que a mobilidade afecta claramente a segurança dos dados e há, também, quem acredite que a falta de segurança é um "mito".

O aumento da produtividade através da continuidade da comunicação, a diminuição dos custos operacionais ou a capacidade de gerir empresas em tempo real, com possibilidade de responder em qualquer momento às solicitações dos clientes, são algumas das vantagens que a Era da mobilidade da informação trouxe às organizações.

No entanto, para lá dos óbvios benefícios para todos quantos têm necessidade de utilizar informação diariamente, sem limites físicos e de espaço, não podemos esquecer os potenciais riscos que lhe estão associados.

Interessa, assim, lançar a questão: até que ponto as empresas estão conscientes da vulnerabilidade a que ficam sujeitas quando tornam os seus recursos móveis?

Na realidade, a eficiência que a mobilidade da informação proporciona representa, no reverso da moeda, uma nova preocupação para os gestores das empresas. Sem os devidos cuidados, informações estratégicas para o negócio podem cair em mãos erradas e a própria rede corporativa torna-se vulnerável a ataques de vírus, *spam* ou *phishing*, por exemplo. Por outro lado, bloquear o acesso aos dados para os funcionários que trabalham à distância, ou mesmo para os parceiros de negócio, é uma medida que pode acarretar prejuízos para a produtividade.

De facto, actualmente, a questão da segurança da informação faz parte dos desafios enfrentados pelos executivos de TI e segurança da informação, e da lista de preocupações de todos os CEOs, de pequenas, grandes ou médias empresas.

É para ajudá-los a enfrentar este problema que diversos *players* no mercado oferecem serviços na Área de Risco e Segurança da Informação, à medida das necessidades de cada negócio.

É fundamental escolher o parceiro correcto, que em conjunto com a sua empresa, possa identificar, também, alguns aspectos considerados fundamentais para a eficácia deste processo: qualidade de uma metodologia apurada, certificação das capacidades dos recursos humanos e o conhecimento adquirido após numerosos projectos. Só desta forma poderemos garantir o sucesso da gestão da segurança da informação.

Em suma, a segurança não deve ser vista apenas como um projecto, mas sim, como um processo contínuo em melhoria constante, alinhado com a tecnologia e com o negócio.

** Business Sales Consultant da CESCE SI*
@cesce.pt