

Tecnologia & Gestão

TERÇA-FEIRA, 24 DE JULHO DE 2012 | Nº 18

NEGÓCIOS

Segurança dos dados

Com a cada vez mais acérrima competição no mundo dos negócios, as organizações (empresas e organizações governamentais) são forçadas a adoptar soluções que representem um menor custo, garantam um maior lucro e, naturalmente, uma melhor qualidade dos serviços e/ou produtos.

O velho, porém sempre actual, adágio popular que diz "o segredo é a alma do negócio", bem pode ser hoje entendido de uma forma ligeiramente adaptada: a segurança da informação, ou segurança dos dados é o garante da continuidade e melhoria de qualquer negócio.

Por definição, a segurança da informação nas organizações pode ser entendida como a protecção de um conjunto de dados, no sentido de preservar o valor que possuem para a organização.

São características básicas da segurança da informação atributos como a confidencialidade, a integridade e a disponibilidade, pois serão estes os atributos essenciais para a observação da segurança dos dados.

Portanto, o conceito será sempre aplicável a todos os aspectos de protecção de informações e de dados, mas recomenda-se que o mesmo seja extensivo à segurança dos equipamentos e, naturalmente, à dos sistemas informáticos.

A norma ISO/IEC 17799:2005 define claramente os padrões de segurança de informação a que se devem submeter as empresas, Governos e Estados. Esta norma inspira-se no designado British Standard (BS) que é o conceito desenhado pelos ingleses.

Para o caso de Angola, e por via da experiência que tenho acumulado no mercado das tecnologias de informação, as empresas e mesmo as instituições públicas, andam longe da observação dos padrões de segurança de informação, muito por conta da ausência de cultura de observação de tais normas, o que, convenhamos, é uma situação normal num processo de estruturação e desenvolvimento da área de tecnologias de informação no país.

PAG. 32

SERVIÇOS BASEADOS NA LOCALIZAÇÃO

Os benefícios na empresa

Ao longo deste texto vamos procurar responder à seguinte questão: o que ganha a sua empresa com um SBL (Serviço Baseado na Localização) disponibilizado sob a forma de SaaS (Software as a Service, ou

software sob a forma de serviço)? O conceito de SBL é cada vez mais uma realidade no dia-a-dia das empresas. Estes serviços de informação, acessíveis a partir de dispositivos móveis e através de uma rede móvel, uti-

lizam a localização para recolher e gerar informação variada de acordo com critérios definidos. Imagine a gestão da sua empresa, integrada com todo o tipo de informação em tempo real e onde quer que esteja, atra-

vés de um dispositivo móvel com acesso à Internet. Não é apenas o tempo que ganha em tomadas de decisão, que muitas vezes estão pressionadas pela variável tempo, mas também os recursos financeiros que pode poupar, obtendo maior rentabilidade e níveis de qualidade superiores, transversais a toda a estrutura de qualquer empresa ou serviço público.

Importa relacionar o termo SaaS na temática dos SBL. SaaS é um modelo de disponibilização de software, onde a aplicação é fornecida sob a forma de um serviço aos clientes, através da Internet. Digamos que é um "renting" do software, ao qual os clientes podem aceder remotamente via Internet.

O fornecedor SaaS aloja o software, do qual é proprietário ou detentor da autorização de uso, em servidores seguros que permitem todas as operações de gestão e manutenção do respectivo SaaS. As empresas que optam pelo modelo SaaS retiram grandes benefícios para a sua actividade, principalmente financeiros.

PAG. 30



O software sob a forma de serviço (SaaS) é um modelo de disponibilização de software, onde a aplicação é fornecida sob a forma de um serviço aos clientes, através da Internet.

UNIVERSIDADE DIGITAL

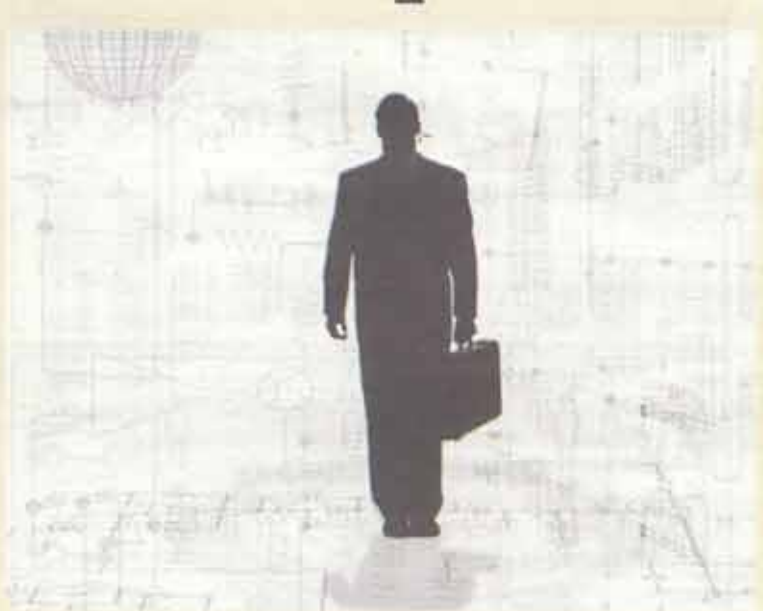
Aprender melhor e mais depressa

De acordo com Litwin, "a tecnologia posta à disposição dos estudantes tem por objectivo desenvolver as possibilidades individuais, tanto cognitivas, como estéticas, através de múltiplas utilizações que o docente pode realizar nos espaços de interacção grupal". São Tomás de Aquino terá sido o primeiro a sugerir que fosse o aluno o principal motor da educação. Este filósofo defendia um paradigma em que as pessoas fossem competentes para dirigir o próprio processo de aprendizagem e onde o professor não fosse o centro das atenções.

Nos nossos dias o conhecimento e a aprendizagem estão apenas a um toque de distância pelo recurso às novas tecnologias, principalmente à Internet. Graças à educa-

ção à distância (EaD), o aluno ultrapassou a sua passividade no processo que domina o sistema presencial de ensino e criou novos hábitos que lhe permitem adequar a aprendizagem ao seu próprio ritmo, à sua disponibilidade de tempo e às suas características pessoais.

A prática de estudo em EaD impõe o aluno para um desempenho inovador e flexível que facilita e estimula a sua evolução pessoal de forma aberta e criativa. A EaD, enquanto método educativo sistemático, preceitua a existência de uma via de comunicação dupla, onde os meios devem estar presentes e as comunicações exigem eficácia, de modo a poderem satisfazer o público-alvo. Uma das características mais manifestas da EaD consiste na autoaprendizagem.



Nos nossos dias o conhecimento e a aprendizagem estão apenas a um toque de distância pelo recurso às novas tecnologias, principalmente à Internet.

PAG. 31

SERVIÇOS BASEADOS NA LOCALIZAÇÃO

O que ganha a empresa



Os gestores deparam-se regularmente com dificuldades em gerir os bens das suas empresas e reconhecem que os custos associados a este controlo são elevados e as métricas difíceis de apurar.

MUNO FERNANDES |

A utilização de aplicações disponibilizadas sob a forma de SaaS é rápida e de baixo custo, pois não há a necessidade de comprar ou instalar qualquer software ou hardware, nem tão pouco dispor de recursos humanos e materiais para a sua manutenção.

Os clientes têm assim um serviço “chave na mão” e podem usufruir de todas as suas potencialidades a partir do primeiro minuto de subscrição. Todas as questões relacionadas com a gestão, manutenção e melhoria do SaaS ficam a

cargo do fornecedor do serviço. Não havendo instalação de software por parte do cliente, também não há lugar a actualizações do mesmo. Todas as melhorias e actualizações do software são disponibilizadas automaticamente desde o momento em que acedemos ao serviço contratado.

Quando muito, verificar-se-á um período curto de indisponibilidade do serviço, devido a intervenções de melhoria e gestão. Ainda assim, normalmente estes períodos são em horários que não prejudiquem a actividade normal das empresas clientes, como por

exemplo, em fins-de-semana ou em horário noturno.

Resumindo, as empresas podem dispensar o “peso” de uma estrutura inerente ao departamento de TI (tecnologias de informação) e assim concentrarem-se no objecto da sua actividade, pois não têm a necessidade de desembolsar capital inicial na aquisição de infraestruturas tecnológicas. Ao invés, contratam esses serviços, pagando uma quantia monetária mensal que proporciona margens operacionais bastante competitivas e coincidentes com as imposições de controlo de custos nos dias que vivemos.

Não é comum existirem taxas suplementares de “help desk”, pois este suporte deverá estar incluído no contrato celebrado. E, obviamente, a quantidade de acessos à plataforma do serviço não implica um custo adicional. É pois muito importante a escolha minuciosa do parceiro prestador de serviços, para que não se verifique a posterior surpresa de custos não previstos ou não contratados. Esta é uma técnica de angariação de clientes muitas vezes verificada. Ou seja, alguns fornecedores apresentam um orçamento dos serviços com valores reduzidos, de modo a cativar os clientes, mas depois surpreendem-nos negativamente com custos extra.

Vantagens em gerir frotas, activos e equipas

Os custos operacionais e administrativos das frotas nas empresas são, na maioria das vezes, difíceis de prever ou pelo menos de controlar com exactidão. O mesmo se aplica quando as empresas têm activos/equipamentos alocados aos seus clientes e se deparam com dificuldades de controlo real do nú-

mero de horas que esse mesmo equipamento trabalhou aquando da facturação ou imputação de custos. Já para não referir que é muito difícil saber se esse equipamento trabalhou fora do local previsto e fora do horário definido.

Por outro lado, se quiser verificar as actividades ou tarefas das suas equipas de trabalho, consegue apurá-las com exactidão? Os gestores deparam-se regularmente com dificuldades em gerir os bens das suas empresas e reconhecem que os custos associados a este controlo são elevados e as métricas difíceis de apurar. Necessitam pois de recorrer a vários colaboradores por forma a avaliarem o trabalho efectuado e determinarem o valor dos seus serviços. Há toda uma burocracia envolvida e, consequentemente, é gasto demasiado tempo útil de trabalho. Tudo isto faz com que a produtividade das empresas seja menor, levando ao incremento de custos não desejáveis e, acima de tudo, evitáveis.

Um serviço baseado na localização disponibilizado sob a forma de serviço disponibiliza respostas adequadas a praticamente todas as empresas, fazendo com que o controlo dos seus bens seja maior e mais eficaz, traduzindo-se num aumento de produtividade e na diminuição de custos. Tudo isto envolvendo menos colaboradores administrativos e aumentando a eficiência dos recursos das empresas.

A facilidade em aceder em tempo real ou recorrer ao histórico das operações das frotas, activos ou equipas de trabalho, permite efectuar um levantamento real dos custos versus benefícios. Permite corrigir ou implementar estratégias de trabalho que culminem na satisfação de todos os recursos envolvidos.

Gestão de frotas

No que diz respeito à gestão de frotas, as dificuldades mais relevantes com que os gestores se deparam são o consumo de combustível, a utilização indevida ou incorrecta dos veículos, qual a sua localização num determinado momento, ou a possibilidade de acompanhar ou localizarem em tempo real os itinerários ou rotas dos veículos. Estas questões, além de pertinentes, desviam a focalização das empresas na sua actividade. Com um serviço de gestão de frotas os gestores têm total controlo das suas frotas, 24 horas por dia, 365 dias por ano. Os dispositivos instalados nas viaturas armazenam e “enviam” de forma automática todos os dados, que são depois tratados na plataforma do serviço contratado, permitindo uma gestão eficiente. Os relatórios, alertas e mensagens que a plataforma gera suportam as tomadas de decisão e permitem aos gestores alinhar estratégias. As empresas ganham em tempo, dinheiro, produtividade e protecção, deixando os gestores concentrados no seu negócio.

Gestão dos activos

Se a preocupação da sua empresa está relacionada com os seus activos ou equipamentos, um bom SBL sob a forma de SaaS efectua a

associação desse activo ou equipamento a uma localização geográfica, permitindo a recolha de métricas de funcionamento. Desta forma facilita a programação das acções de manutenção preventiva aos equipamentos distribuídos geograficamente, otimizando a eficiência das equipas de manutenção.

Ao mesmo tempo permite uma protecção alargada, visto que podem ser instalados sensores de movimento, entre outros. Geralmente estes equipamentos estão dispersos pelo território angolano e é importante ter acesso em tempo real a informação variada. Outro aspecto a ter em conta é o valor que estes equipamentos têm, daí a necessidade de monitorizar e assegurar a sua manutenção para um funcionamento adequado. A grande vantagem destes serviços é, sem dúvida, o controlo eficaz dos equipamentos, das horas de trabalho e se o seu uso está a ser respeitado.

Gestão de equipas

Relativamente às equipas de trabalho, sejam equipas de comerciais, de assistência técnica, de distribuição, ou outras, é indispensável que os gestores saibam com exactidão o progresso do seu dia-a-dia. É comum estas equipas de trabalho desenvolverem as suas actividades ou tarefas fora da empresa, e em muitos casos passam vários dias fora do alcance físico dos seus supervisores. Torna-se assim necessário avaliar o seu desempenho, bem como o cumprimento das ordens de trabalho, visitas a clientes ou serviços efectuados.

Independentemente destas equipas terem um plano previamente definido e terem de o cumprir, por vezes surgem alterações de última hora, ou solicitações dos clientes, ou mesmo dos gestores/supervisores. A melhor forma de rentabilizar o tempo despendido nestas actividades e verificar em tempo real o seu estado ou evolução é através de um SBL sob a forma de SaaS.

Angola já dispõe de empresas que disponibilizam estes serviços/produtos de gestão de activos em tempo real. Além de uma ferramenta de controlo, é possível avaliar e quantificar o desempenho das respectivas equipas. Tudo isto se traduz em melhor serviço disponibilizado pelas empresas aos seus clientes, de uma forma mais rápida e a um custo reduzido.

Por tudo isto, os SBL disponibilizados sob a forma de SaaS auxiliam as empresas e os gestores na redução dos custos operacionais e no aumento da produtividade. Também possibilitam a avaliação e monitorização dos bens e recursos em tempo real, aumentando a protecção dos mesmos.

Se concentrar todos estes serviços num só parceiro, será mais rentável para a sua empresa e será mais fácil avaliar a performance dos serviços contratados. É importante escolher um parceiro que esteja presente em todas as fases, desde a apresentação, negociação, implementação, após venda e suporte técnico. Só desta forma estará a agregar benefícios a toda a cadeia de valor.



O acesso em tempo real ou o recurso ao histórico das operações das frotas, activos ou equipas de trabalho, permite efectuar um levantamento real dos custos versus benefícios.

UNIVERSIDADE DIGITAL

Aprender melhor com a educação à distância



A EaD pode permitir aprender melhor e depressa, possibilitando que se tenham as melhores escolas, os melhores cursos, os melhores conteúdos, os melhores professores.

JORGE TEIXEIRA |

O aluno tem de ser estimulado para que possa aprender estudando, pesquisando e colaborando. A colaboração dinamiza-se através da troca de informação entre os alunos e a aprendizagem intensifica-se através de actividades individuais ou em grupo que se desenvolvem online em chats próprios para o efeito, offline, via email ou em fóruns disponíveis em ambientes virtuais de aprendizagem (AVA).

Deste modo, a "obrigatória" mudança de paradigmas marcada pela EaD compete também aos alunos. Não basta que mudem as escolas e que mudem os professores. Os alunos têm de estar prontos e preparados para mudar de paradigma e de atitude.

O advento e consolidação da EaD obrigam a uma nova postura e disposição dos alunos para aprender. Estamos perante novos processos e novas possibilidades de aprendizagem onde o aluno assu-

me o papel principal. No mundo globalizado de hoje, a concorrência faz-se a todos os níveis, incluindo o nível individual.

A diferença faz-se cada vez mais pela capacidade de aprender. Aprender melhor e mais depressa. Nas salas de aula, presenciais ou virtuais, o verbo ensinar tende a ser trocado pelo verbo aprender.

A aquisição de hábitos de estudo mais activos, com recurso a uma rotina e a uma disciplina sistemática de produção de conteúdos, é um factor determinante para o sucesso do indivíduo, não só como aluno, mas também como pessoa e como profissional. Tendo em conta que, por razões contemporâneas óbvias, o processo de aquisição de conhecimento se faz cada vez mais de forma isolada, nem sempre solitária, mas muitas vezes afastada do convívio físico com outros intervenientes, a adopção das práticas referidas converte-se num importante factor crítico para o sucesso.

Para além de mudarmos as atitu-

des, também é preciso que mudemos as ferramentas, as metodologias e as tecnologias, para que tudo isso, em conjunto, se constitua na nossa oficina, na nossa fábrica de construção do conhecimento.

As tecnologias de informação e comunicação (TIC) actualmente ao nosso dispor são elementos facilitadores da aprendizagem e oferecem um conjunto considerável de expedientes seguros e amigáveis, com relevância no desempenho da actividade de estudo e no processo de comunicação à distância. À laia de exemplo, podemos observar o manancial da Google no pacote Google Apps Education Edition.

Falta-nos ainda falar do professor. Agora voltado para tarefas quicá mais exigentes. Já não basta ditar conteúdos na sala de aula e esperar que os alunos aprendam ouvindo. É preciso produzir, montar os conteúdos. Planear e produzir trabalho verdadeiramente didáctico. Construir o suporte de aprendizagem com rigor, com método e com qualidade, trabalhando de forma sistémica e procurando atingir objectivos idênticos a:

- Estruturar e esquematizar os métodos, de modo a clarificar e evidenciar a sequência e a lógica das actividades;
- Desenvolver as tarefas integradas no processo com maior rigor;
- Beneficiar de um conjunto de materiais de suporte ao desenvolvimento das tarefas implicadas no processo;
- Obter um produto de qualidade assegurada pelo método de produção;
- Facilitar a adaptação da metodologia de trabalho a diferentes necessidades;
- Facilitar a operação, manutenção e uso dos conteúdos de suporte obtidos.

É indispensável acompanhar os alunos no processo de tutoria. Agora o professor já não tem só uma turma. Tem muitas. Cada aluno é uma turma. Cada aluno estuda ao seu ritmo e coloca questões e problemas ao seu ritmo, obrigando

a respostas dirigidas individualmente, preceituando novas abordagens pedagógicas e uma maior participação no processo de aprendizagem do aluno.

Dai que também o professor precise de se adaptar. Professor e aluno têm de se ambientar e de ser capazes de actuar no ambiente virtual recorrendo, não só às ferramentas de e-learning postas à sua disposição, mas também a um conjunto de outras ferramentas básicas que auxiliem o processo cognitivo. Instrumentos como processadores de texto, processadores de multimédia, bases de dados, programas de cálculo, browsers, etc. São necessárias noções de utilização de computadores e de software. E não bastam as noções básicas. É preciso ir acima do básico.

Em suma, a alteração de paradigma em relação à educação tradicional presencial implica uma mudança de papéis do estudante e do pro-

fessor. Se, por um lado, o estudante verá aumentada a sua responsabilidade e autonomia, assumindo uma postura mais activa e participativa, por outro lado, apoiado pelas novas tecnologias, o professor abandonará uma postura distante e autoritária para se assumir como um mediador no processo de construção do conhecimento.

A EaD já é presente e, seguramente será futuro. Mas só fará sentido se conduzir ao trabalho compartilhado e colaborativo, e se proporcionar condições de interacção aos agentes de comunicação, possibilitando a troca de experiências e de vivências.

A EaD pode permitir aprender melhor e mais depressa, possibilitando ainda que se tenham as melhores escolas, os melhores cursos, os melhores conteúdos, os melhores professores... no campo ou na praia, sem sair de casa, a qualquer hora, em qualquer lugar.



As tecnologias de informação e comunicação actualmente ao nosso dispor são elementos facilitadores da aprendizagem.

Escola ensina crianças com recurso a iPads e iPods

Uma notícia recente da Apple dá conta de que uma escola pública do Reino Unido utiliza iPads, Macs e iPods para criar experiências de aprendizagem. A escola insere-se nos níveis de ensino elementar e médio e tem como princípio a ideia de que é necessário um propósito para aprender e que as crianças aprendem melhor com base num currículo inovador que ensine através de experiências e descobertas pessoais. Os fundadores da escola procuraram assim criar um currículo que permita aos alunos desenvolver competências do século 21.

Nesta escola segue-se a ideia de que aprender não é apenas ganhar conhecimento e obter factos, mas

antes adquirir a capacidade para fazer alguma coisa com esses factos. Com base nesta ideia de aprendizagem orientada, a escola realizou um grande investimento em tecnologia.

A facilidade de utilização dos produtos da Apple facilita a vida aos alunos para se concentrarem nos seus projectos e o próprio currículo da escola foi pensado com base nesses produtos. Inicialmente a escola começou por adquirir computadores MacBook, mas acabou rapidamente por adoptar também equipamentos iPad e iPod. Todos os alunos, desde os que têm 11 anos, até aos que têm apenas quatro anos, utilizam os equipamentos Mac, iPod e iPad, além de

outros meios, para explorarem e criarem. Os trabalhos podem incluir a gravação da sua própria voz, tirar fotografias, escrever, etc. A ideia da escola é fornecer aos alunos o know-how tecnológico necessário para que estejam bem preparados para o mundo real.

Desde que iniciou a sua actividade em 2008, a escola conseguiu bons resultados (dentro do percentil 90) e os alunos aprendem os currículos académicos básicos (como a matemática, inglês, ou ciências), conjuntamente com conhecimentos necessários para a vida (como flexibilidade, expressão e gestão de risco). As aulas tornam-se divertidas, interessantes e cheias de actividades com a



Os equipamentos Mac, iPad e iPod tornaram as crianças mais confiantes e criativas, promovendo a sua curiosidade. Imagem recolhida no site da Apple.

utilização dos equipamentos da Apple. A utilização da tecnologia ajudou as crianças a expressarem-se e a concentrarem-se nas suas actividades, sobretudo as mais tímidas. A tecnologia também faz com que as crianças estejam moti-

vadas para ir à escola e para aprender, acabando por levar para casa esse entusiasmo. No fundo, os equipamentos Mac, iPad e iPod tornaram as crianças mais confiantes e criativas, promovendo a sua curiosidade.

CONTINUIDADE DO NEGÓCIO

Segurança dos dados nas organizações



Alfredo Carima

Por incrível que possa parecer, ainda vivemos muito da ilusão de que “as desgraças só acontecem aos outros”, quando na verdade, o facto de termos os nossos negócios montados sobre estruturas de tecnologias de informação pressupõe à partida o risco de ocorrência de uma situação qualquer que coloque em risco esse mesmo negócio. Assim, podemos afirmar

que a implementação de Sistemas de Gestão de Segurança da Informação (SGSI) nas empresas, instituições do Estado, ou mesmo órgãos do Governo, deverá ser uma medida prioritária no plano de continuidade de negócio.

Deverão constar também das prioridades de investimento nas organizações a aposta contínua na formação, superação e capacitação dos colaboradores/funcionários adstritos à área das tecnologias de informação e sobre os quais recaia a responsabilidade de fazer a gestão da segurança de informação.

A nossa abordagem referente à segurança da informação nas organizações vai além dos já conhecidos antivírus, firewalls, antis-pam ou Web-proxy, que sendo soluções de grande utilidade, acabam por não representar a segurança de dados necessária se não forem acompanhadas de planos de formação e suporte a todos os níveis de utilizadores das tecnologias de informação nas empresas.

É por demais evidente que deverá ser preocupação constante dos gestores (públicos e privados) a procura por acompanhamento técnico e especializado na área de segurança de informação, como forma de rentabilizar melhor os investimentos. No ano passado, empresas como o CitiGroup, a Sony e a Nintendo foram vítimas de ataques de piratas informáticos. Tal realidade fez com que outras empresas da dimensão das atacadas e até organizações como a CIA repensassem as suas políticas de segurança de dados.

Especialistas internacionais afirmam que a solução para que as empresas se possam defender melhor de semelhantes ataques é o investimento nas pessoas, nos utilizadores das tecnologias de informação, pois são eles quem manuseia os dados. Os piratas informáticos estão cada vez mais a utilizar as redes sociais ou mesmo os sistemas de correio electrónico para aceder a dados confidenciais de

empresas, Governos ou Estados.

O “ataque” mais comum inicia-se com o aliciamento dos utilizadores para que visitem um site.

Logo que acedem ao tal site, é instalado automaticamente no computador de quem acedeu o chamado “malware”, iniciando-se assim o processo de extracção de

toda a informação da empresa a que o utilizador tiver acesso. Imagine-se este cenário na área financeira de uma empresa, ou no sistema de um banco comercial.

Os prejuízos serão sempre superiores aos custos do investimento em Sistemas de Gestão de Segurança da Informação.



Os prejuízos resultantes de ataques informáticos serão sempre superiores aos custos do investimento em Sistemas de Gestão de Segurança da Informação.

A importância do inventário



Um bom inventário, e a subsequente tomada de decisões com base no mesmo, permitirá que as empresas se mantenham concorrenciais ao longo do tempo, reduzindo os custos e maximizando as receitas.

A realização do inventário ajuda as organizações de várias formas. No entanto, convém distinguir entre os tipos de inventários e os seus objectivos. Para algumas empresas pode tratar-se sobretudo de um inventário das existências na organização, de modo a permitir saber o que existe, e onde está, controlando assim eventuais extravios e garantindo a sua disponibilização em caso de necessidade.

Considere a sua casa como exemplo. Sabe tudo aquilo que tem? Certamente não, embora possa ter uma ideia mais ou menos aproximada. Assim, por exemplo, quando precisa de um parafuso para uma qualquer actividade de bricolage, o mais certo é ir comprar uma caixa deles. Uns dias depois,

sem querer, descobre que afinal tinha parafusos em casa. Gastou dinheiro e tempo e fica em casa com uma quantidade de parafusos e respectivas buchas que provavelmente nunca utilizará na totalidade.

O problema não é grave neste caso, uma vez que o dinheiro gasto não é muito e o tempo que passou na loja até pode ter tido alguma utilidade, dando-lhe ideias para outros trabalhos. Mas agora imagine uma empresa, com milhares ou milhões de euros empatados em bens. Neste caso não se pode dar ao luxo de desperdiçar dinheiro, com a agravante de que um inventário mal gerido ou não gerido acabará por ser um inventário perdido.

Um inventário regular permite identificar se um bem ou conjunto

de bens que deveria estar na empresa desapareceu. Se a conclusão for roubo, haverá que tomar medidas para recuperar os bens e/ou evitar novos roubos. Depois podemos considerar a questão do armazenamento. Se o negócio da empresa forem líquidos e chegar à conclusão, depois de realizar um inventário, que tem menos produto do que aquele que deveria ter, terá que verificar se os depósitos de armazenamento têm fugas, ou se o fornecedor não entregou a quantidade pedida, ou se existiram desvios. Sem o inventário, as perdas tendem a perpetuar-se no tempo e a agravar-se, aumentando os prejuízos.

Paralelamente, numa empresa que lide com produtos perecíveis, a realização de inventários permitirá

identificar vários tipos de potenciais problemas. Imagine que o inventário começa a detectar mais produtos estragados do que seria de esperar. Terá que ver se o sistema de arrefecimento funciona bem, se o local de armazenamento é adequado, ou se os produtos estão a ser manipulados de forma correcta.

Neste caso, o inventário é uma ferramenta para controlar as perdas e os custos, mas também para otimizar constantemente os processos e afinar as condições de acondicionamento, manuseamento, armazenamento... para garantir o mínimo desperdício possível. No fundo, o inventário mede o fluxo de bens nas empresas. Um bom inventário, e a subsequente tomada de decisões com base no mes-

mo, permitirá que as empresas se mantenham concorrenciais ao longo do tempo, reduzindo os custos e maximizando as receitas.

De facto, o inventário é um dos aspectos mais importantes em qualquer empresa, independentemente da sua actividade. A falta de controlo de um inventário significa que não conseguiremos determinar se temos produtos para responder às nossas necessidades e/ou às dos nossos clientes. Paralelamente, também não teremos capacidade para saber se temos de comprar ou encomendar produtos aos nossos fornecedores. Ao fim de algum tempo, a aleatoriedade da resposta fará com que os clientes acabem por procurar outra empresa capaz de responder melhor às suas expectativas e aquela que não tinha controlo sobre o seu inventário acabará por falir.

Este é o discurso simples e claro para que todos percebam a importância do inventário. Caberá depois a cada empresa escolher a forma de inventário que mais se adequa às suas necessidades, a periodicidade do mesmo, ou as tecnologias de suporte.

Por tudo o que referimos atrás, facilmente se compreende que uma boa gestão do inventário sempre foi importante para qualquer empresa. No entanto, nos últimos anos tem-se tornado cada vez mais importante. Num mundo cada vez mais concorrencial, a sobrevivência das empresas depende da sua capacidade para gerir a sua actividade ao pormenor, mantendo um fluxo rigoroso de bens em toda a cadeia de valor (desde o fornecedor da matéria prima, até ao cliente final). Qualquer má gestão de inventário vai aumentar custos e ineficiências, abrindo as portas para que a concorrência (se conseguir ser mais eficiente) ganhe terreno e roube clientes.

Quatenus

WORLDWIDE INTELLIGENT LOCATION

POWERED BY
SINFIC

LOCALIZAÇÃO DE VIATURAS
EM TEMPO REAL.

GESTÃO DE FROTA COMPLETA.



FLEET
EDITION

Contacte-nos!

→ ANGOLA@QUATENUS.CO.AO

→ 925 245 916

→ 914 399 492

VEÍCULO AÉREO NÃO TRIPULADO

Plataforma para a aquisição de imagens aéreas



Solução completa, incluindo o veículo aéreo não tripulado X100 e o Yuma GPS.

EDUARDO HOFFMANN

A Trimble, empresa norte-americana fornecedora de equipamentos GPS para mapeamento e topográfico, concretizou recentemente a aquisição da empresa Belga Gatewing, que actua na área dos veículos não tripulados para a fotogrametria e aplicações de mapeamento de terreno rápido. Esta aquisição veio ampliar as soluções que a Trimble pode disponibilizar ao mercado.

Os veículos aéreos não tripulados (VANT), aliados à fotogrametria, representam uma tecnologia emergente que fornece uma plataforma inovadora e flexível para a

aquisição de imagens aéreas. A área militar já faz uso destas tecnologias há alguns anos e agora está disponível para outras empresas.

Fáceis de usar, os VANT fornecem aos utilizadores a capacidade de criar ortofotos e modelos digitais de superfície a partir de imagens aéreas em áreas de tamanho médio, recursos que anteriormente só estavam acessíveis a custos bem mais elevados e com longos ciclos de planeamento.

Os produtos da Gatewing incluem o VANT X100 e o software Stretchout para processamento e análise de imagens digitais. O X100 é um veículo leve (com ape-

nas dois quilos) que permite a aquisição de imagens de maneira rápida e simples. Contém GPS integrado, sistema inercial, rádio e uma câmara de 10 megapixels. Combinado com o Tablet Yuma da Trimble, é possível predefinir uma área de abrangência para o voo automatizado, tanto na descolagem, como na aterragem.

Quando apareceu pela primeira vez no mercado dos EUA fez um enorme sucesso. Na altura foi apresentado na ESRI User Conference em San Diego pois, para além de capturar as imagens através dos equipamentos, o produto final pode ser visualizado em 2D e 3D

(duas e três dimensões) e reprocessado em software ESRI ArcGIS.

Com o VANT, o terreno é mapeado através de rotas paralelas e consecutivas, fotografado pela câmara de modo a que exista sobreposição durante o voo. A estação de controlo terrestre é usada para monitorizar a missão, permitindo interromper o voo, se necessário. O

produto final consiste num número de imagens digitais que são etiquetadas com as coordenadas do GPS. O X100 não vem substituir outras tecnologias de imagem aérea, pois existe alguma limitação da imagem e a sua resolução máxima torna-o mais adequado para usos como o mapeamento de infraestruturas locais, levantamento topográfico e monitorização da vegetação.

Por sua vez, o software desktop Gatewing Stretchout foi concebido para ser intuitivo e fácil de usar, permitindo automatizar o processamento de imagens para se obterem

ortofotos georreferenciadas e modelos digitais de superfície precisos. Como alternativa ao software de desktop, os utilizadores podem fazer upload de imagens para a solução Gatewing disponibilizada sob a forma de computação em nuvem, que processa automaticamente as imagens com base nos requisitos dos utilizadores.

Depois de algumas horas, os utilizadores podem baixar as suas ortofotos e modelos digitais diretamente do servidor em nuvem, incluindo comentários sobre os resultados. Em Angola temos já uma empresa que fez a aquisição de um veículo aéreo não tripulado. Já foram elaborados testes em algumas áreas do território nacional com o intuito de medir a acurácia e eficácia do produto. Os resultados destes testes foram extremamente positivos, pelo que o VANT já está disponível no mercado geotecnológico angolano.



Com o VANT, o terreno é mapeado através de rotas paralelas e consecutivas.

TELEVISÃO E INTERNET

Acesso a conteúdos Apple TV em qualquer local

Na semana passada falámos da plataforma Google TV a propósito da disponibilização do novo leitor Internet da Sony para essa mesma plataforma. Não seria justo esquecermos as outras principais plataformas concorrentes que estão no mercado. Por isso, esta semana fa-

lamos da plataforma Apple TV e na próxima semana falaremos um pouco da plataforma da Microsoft, designada por Microsoft MediaRoom. Na notícia sobre a Google TV também referimos que a Apple lidera o mercado com 4,2 milhões de unidades vendidas. No entanto,

a Microsoft afirma ter mais de oito milhões de subscritores. Há quem chame a estes modelos de TV a televisão do futuro, mas a verdade é que estes serviços não estão disponíveis em muitos países.

Por exemplo, no caso de Angola não encontramos no site da Microsoft nenhum fornecedor do serviço Microsoft MediaRoom. Os outros sites não referem – pelo menos de forma clara e facilmente perceptível – se têm o serviço disponível em Angola.

A Apple TV é um serviço de conteúdos que requer a ligação de um pequeno equipamento ao televisor. A partir daí os utilizadores podem aceder a conteúdos do iTunes, Netflix, YouTube, programas de TV ou outros conteúdos disponíveis e visualizá-los no ecrã grande do televisor.

Por outro lado, graças à tecnologia AirPlay podemos visualizar os conteúdos de iPads, iPhones, ou iPods no ecrã do televisor, passando estes equipamentos pequenos a poderem ser “transpostos” para o grande ecrã do televisor.

Segundo a Apple, a instalação é fácil. Basta ligar o equipamento Apple TV à corrente eléctrica e ao televisor (através de um cabo HDMI vendido separadamente). Depois os conteúdos chegam ao televisor através da rede Wi-Fi doméstica. Para quem já está preocu-

pado com o armazenamento dos conteúdos, a Apple disponibiliza a iCloud. Desta forma, os subscritores do iTunes Match podem aceder no televisor à sua colecção de música guardada na iCloud.

Os conteúdos guardados na iCloud também podem ser visualizados em qualquer iPhone, iPad, iPod. Os amantes da fotografia po-

dem guardar igualmente as suas fotos pessoais na iCloud para depois poderem aceder às mesmas onde quer que estejam, bastando para tal ter por perto uma Apple TV, iPhone, iPad, ou iPod.

No que se refere aos custos, o equipamento receptor Apple TV custa 99 dólares americanos nos Estados Unidos. No entanto, para ter acesso a todo o conceito global de conteúdos de que falámos atrás será necessário subscrever outros serviços da Apple com um custo de subscrição anual.



O pequeno equipamento Apple TV é apenas uma parte do conceito alargado proposto pela Apple, que inclui também os serviços iCloud e iTunes entre outros. A grande vantagem é uma plataforma que integra o televisor lá de casa e os equipamentos móveis iPhone, iPad, ou iPod. Imagem recolhida no site da Apple.

Aumento da mobilidade é vantajoso nas instituições de finanças africanas

É um facto que as instituições financeiras de todo o mundo procuram canais alternativos para melhorarem a eficiência do seu negócio e proporcionarem melhores experiências aos clientes. Neste contexto, o aumento de mobilidade por parte dos consumidores apresenta uma boa oportunidade para alcançarem esse objectivo, especialmente nas regiões onde os serviços bancários ainda chegam a uma percentagem relativamente baixa da população.

É esse o caso do Médio Oriente e África (MEA), onde os serviços bancários apresentam uma taxa de penetração inferior a 35

por cento, segundo estimativas da IDC. A utilização do serviço de mensagens curtas (SMS) está a crescer mais rapidamente do que a utilização da Web e das aplicações que se podem importar. Isto deve-se ao facto das populações desta região terem acesso quase generalizado a telefones móveis.

As instituições financeiras deverão assim olhar para as soluções móveis como uma forma de diferenciação face à concorrência. A IDC aconselha-as a considerarem todas as funcionalidades dos telefones móveis para facilitar transacções e fornecerem um bom serviço aos clientes.

Vendas de PC estagnaram no segundo trimestre

Tanto a IDC, como a Gartner publicaram estimativas sobre as vendas mundiais de PCs e ambas reportam estagnação neste mercado no segundo trimestre de 2012. Para a IDC, isto deve-se em grande parte à relutância dos consumidores em comprarem PCs numa altura em que estamos a assistir a uma transição tecnológica.

Por sua vez, os ultrabooks ainda não conseguiram registar um crescimento significativo, algo que se pode dever em parte à espera pelo Windows 8, que só será disponibi-

lizado no último trimestre deste ano. A Gartner estima que no trimestre em análise foram vendidos em todo o mundo 87,5 milhões de PCs, o que representa um decréscimo de 0,1 por cento relativamente a igual período do ano passado. Neste caso, o analista da Gartner Mikako Kitagawa atribui estes resultados a factores como a incerteza em muitas economias de várias regiões e a disponibilidade de outros produtos "alternativos", nomeadamente os smartphones e os tablets.

Quando se consideram as vendas de PCs por região, a Gartner refere que as américas (América do Norte e do Sul) registaram decréscimos nas vendas relativamente ao mesmo período de 2011. Na Ásia/Pacífico, o mercado de PCs registou um crescimento de dois por cento no segundo trimestre de 2012 e na região EMEA (Europa, Médio Oriente e África) o crescimento foi quase igual (1,9 por cento), totalizando 25,1 milhões de unidades vendidas. Relativamente aos fabricantes de PCs,

existem algumas diferenças entre as estimativas da IDC e da Gartner. Ambas estão de acordo relativamente à liderança da HP e em atribuir o segundo lugar à Lenovo. Mas o terceiro lugar vai para a Dell e o quarto para a Acer, segundo a IDC, enquanto a Gartner coloca a Acer em terceiro e a Dell em quarto. A atribuição do quinto lugar à Asus é igualmente unânime para ambas as empresas de análises de mercado (ver quadros). Se olharmos para o Quadro 1 (dados da IDC), a HP continua a liderar a ta-

bela dos principais fornecedores de PCs, mas registou a maior quebra de vendas no período em análise (12,3 por cento). A Dell também registou grande quebra de vendas (11,9 por cento). No sentido oposto encontramos a Asus, com um crescimento de 39,8 por cento, e a Lenovo, com um aumento de vendas da ordem dos 25 por cento, aproximando-se da HP em termos de quota de mercado. No Quadro 2 os valores da Gartner são diferentes mas as conclusões que se podem tirar são idênticas.

Fornecedor	Vendas 2T 2012	Quota Mercado	Venda 201
HP	13,422	15.5%	:
Lenovo	12,885	14.9%	:
Dell	9,637	11.1%	:
Acer Group	9,070	10.4%	:

Quadro 1. Cinco principais fornecedores de PCs. Vendas mundiais de PCs no segundo trimestre de 2012 de acordo com os dados preliminares divulgados pela IDC em Julho de 2012. Vendas unitárias em milhares.

Fornecedor	Vendas 2T 2012	Quota Mercado	Vendas 2T 2011
HP	13,036,548	14.9	14,838,734
Lenovo	12,820,301	14.7	11,160,303
Acer Group	9,646,383	11.0	9,315,341
Dell	9,349,212	10.7	10,570,007

Quadro 2. Cinco principais fornecedores de PCs. Vendas mundiais de PCs no segundo trimestre de 2012 de acordo com os dados preliminares divulgados pela Gartner em Julho de 2012. Vendas unitárias.

Investimento mundial em TI superior a 3,6 triliões de dólares em 2012

	Investimento 2011	Crescimento Inve 2011 (%)
Hardware	404	7.4
Software	269	9.8
Serviços TI	845	7.7

Previsões da Gartner relativamente ao investimento mundial em TI (valores em mil milhões de dólares americanos). Julho 2012.

O investimento mundial em TI (tecnologias de informação) deverá atingir este ano os 3,6 triliões de dólares americanos. A confirmação destas previsões da Gartner, será um crescimento de três por cento relativamente a 2011.

Este crescimento é ainda mais importante se considerarmos a conjuntura mundial, incluindo a crise na eurozona, o fraco crescimento nos Estados Unidos, ou o abrandamento económico na China.

O crescimento global de três por cento no investimento mundial em TI esconde algumas áreas onde o crescimento é bem maior.

Por exemplo, a Gartner estima que o investimento das empresas em serviços de computação em nuvem públicos cresça dos 91 mil milhões de dólares registados em 2011 para 109 mil milhões de dólares em 2012. Em 2016, o investimento em serviços de computação em nuvem públicos deverá atingir 207 mil milhões de dólares. O investimento mundial em serviços de TI deverá rondar os 864 mil mi-

lhões de dólares em 2012, representando este valor um crescimento de 2,3 por cento relativamente a 2011. A procura de serviços de consultoria deverá manter-se elevada, devido à complexidade dos ambientes nas empresas globais e líderes tecnológicos. O mercado dos serviços de telecomunicações continua a representar a maior fatia do investimento em TI.

O crescimento deste mercado deverá ser proveniente, não apenas das ligações à rede, mas também da adopção de múltiplos equipamentos conectados nos mercados mais desenvolvidos (incluindo tablets, consolas de jogos e outros equipamentos electrónicos de grande consumo).

As previsões para 2013 indicam algum aumento do investimento mundial em TI relativamente a 2012 (4,4 por cento em 2013 contra 3,0 por cento em 2012), depois deste ano apresentar menor crescimento do que o registado em 2011 (3,0 por cento este ano face a 7,9 por cento em 2011).

Armazenamento em disco cresce no Médio Oriente e África

O mercado do armazenamento em disco registou um crescimento significativo no Médio Oriente e África (MEA) no primeiro trimestre de 2012, comparativamente ao mesmo período do ano anterior. Os dados da IDC apontam para um aumento do volume de receita em 17,25 por cento, atingindo 2,26 mil milhões de dólares americanos. Mas se falarmos em consumo de capacidade de armazenamento, o crescimento foi ainda mais acentuado (41 por cento).

Os países da África do Norte (Marrocos, Argélia e Tunísia), bem

como a Nigéria e a África do Sul, registaram crescimentos de dois dígitos. Já o Médio Oriente registou um baixo crescimento em termos de armazenamento em disco no primeiro trimestre de 2010, comparativamente ao mesmo trimestre de 2011.

Os protocolos InfiniBand e iSCSI registaram um enorme crescimento na região MEA, sobretudo nos modelos disponibilizados pela Dell e pela EMC. Este crescimento é consistente com o abandono gradual dos protocolos DAS e NAS. Quando o que está em causa

é o armazenamento redundante, o RAID continua a ser a escolha de facto, com 94 por cento de quota de mercado entre todos os modelos vendidos.

No que se refere aos fornecedores, a EMC manteve a liderança, com quase 40 por cento de quota de mercado na região MEA. A Netapp manteve a segunda posição, com mais de 16 por cento de quota de Mercado. A HP surge em terceiro lugar (cerca de 14 por cento de quota de mercado), a IBM em quarto (12 por cento) e a Dell em quinto (sete por cento).

Receitas da videoconferência com aumento na região EMEA

O mercado dos equipamentos de videoconferência empresarial da região EMEA (Europa, Médio Oriente e África) gerou receitas de 809,5 milhões de dólares americanos em 2001, representando um crescimento de 20,5 por cento relativamente a 2010. Para este ano o crescimento previsto é igualmente acentuado, devendo rondar os 18,5 por cento. Os dados foram publicados pela IDC, que avança como explicação para este crescimento a crescente necessidade da aplicação do vídeo e da telepresença nas empresas como meio de unificar as comunicações e a colaboração. A re-

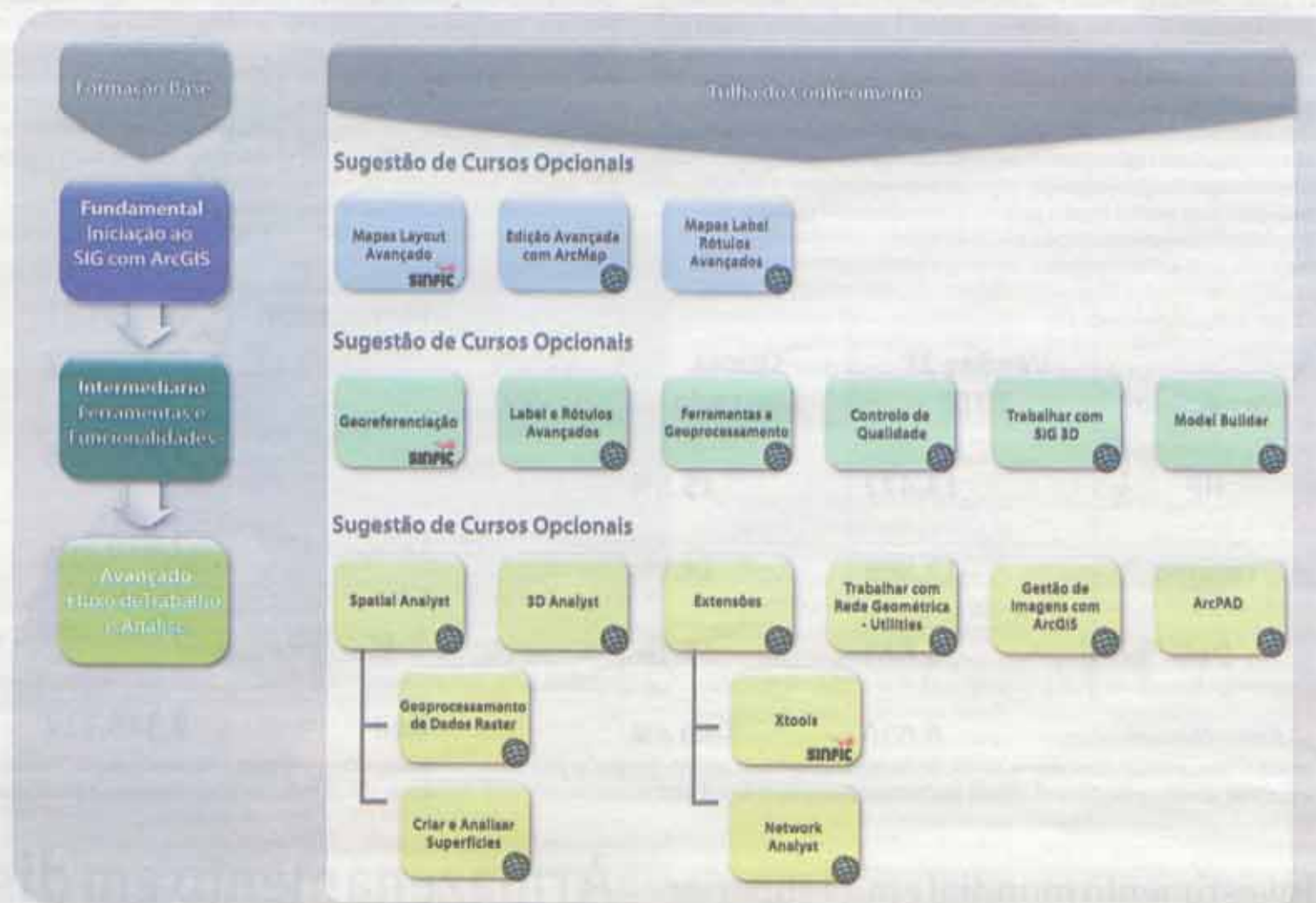
dução de eventuais barreiras culturais também é um objectivo destas tecnologias.

Curiosamente, a ideia de que a adopção da videoconferência seria motivada sobretudo pela redução dos custos com viagens foi desmentida pelas empresas inquiridas pela IDC, que se mostraram mais interessadas nos benefícios resultantes da melhoria da colaboração entre equipas e da eficácia das reuniões.

Na base deste investimento está a tendência para forças de trabalho distribuídas numa economia globalizada. A IDC prevê ainda que as soluções de videoconferência de bai-

xo de gama e mais baratas (para pequenos grupos de trabalho, baseadas em desktop e em computadores móveis) venham a motivar o maior interesse por parte das empresas. Paralelamente, os serviços de vídeo sob a forma de serviço (VaaS) deverão começar a ganhar visibilidade este ano. Os dados da IDC relativos ao mercado da videoconferência na região EMEA referem ainda que as receitas em 2011 se dividiram da seguinte forma por sub-regiões: Europa Ocidental (88,9 por cento), Europa Central e de Leste (7,2 por cento), Médio oriente e África (4,0 por cento)

Formação em ArcGIS



CICLOS DE FORMAÇÃO

Certificações



Cursos específicos para a Indústria de Petróleos



Próximas Formações

Ciclo Analista SIG

- ArcGIS Desktop - Fundamental
- ArcGIS Desktop - Intermediário
- ArcGIS Desktop - Avançado

Agosto de 2012

Ciclo Especializado

- SIG para Petróleo e Gás
- Introdução ao SIG para Petróleo e Gás
- Criação e Gestão de Contêineres 3D
- Modelo de Dados Geográficos para Petróleo e Gás

Agosto de 2012

Ciclo Analista Espacial SIG

- Criar e Analisar Superfícies com ArcGIS Spatial Analyst
- Trabalhar com SIG 3D com ArcGIS
- Geostatistical Analyst

Setembro de 2012

Faça já a sua INSCRIÇÃO

www.sinfic.com/sig

SINFIC
Relações de compromisso

Rua Kwame Nkrumah
n.º 10 - 3º, Maianga
Luanda

Inscrições através do email:
formacaoesri@sinfic.com

Ou ainda para:
+ 244 922 392 717