

iNOESIS



EM FOCO

Da virtualização para a Cloud

pag. 08

E AINDA NESTA EDIÇÃO:

PM4ALL
Gestão de projetos em debate
pag. 07

NOESIS aposta no Brasil
pag. 16

Parceria Violin Memory
pag. 20

Consumo: 4,3 a 6,1 l/100 km. Emissões de CO₂: 112 a 189 g/km.

No passado mês de maio a NOESIS organizou o NOESIS Special Day. Muitos perguntar-se-ão do que se trata, irão descobrir nas próximas páginas desta edição. Para além de um dia bem passado, com muito sol e diversão, este evento representa, para mim, o espírito e a cultura da NOESIS. Passados quase 20 anos, é verdade, para o ano celebramos 20 anos de existência, a NOESIS tem vindo a crescer, a adaptar-se aos novos desafios e a reinventar-se, mas a CULTURA NOESIS mantém-se perene ao longo destes anos.

Valores assentes nas pessoas, no respeito pelo equilíbrio entre a vida pessoal e profissional são, entre outras, as ideias base com que nos pautamos no nosso dia-a-dia. Olhando para os últimos sete anos desde que aceitei o desafio de integrar a família NOESIS, que me sinto orgulhoso de ter participado e contribuído nesta viagem de sucesso.

Os últimos três anos em particular foram muitos duros para todos nós, a troika, o mercado a diminuir, as empresas em geral a refrear investimentos e contratações, fizeram com

que muitas empresas passassem por dificuldades e algumas inclusive tiveram de fechar portas. A NOESIS não ficou imune. No entanto, com empenho de todos, temos conseguido criar oportunidades e ganhar a confiança dos nossos clientes, que no final do dia são quem confirma se a estratégia de uma empresa está (ou não) correta. Em paralelo, lançamo-nos para fora de fronteiras e hoje ganhamos a confiança de clientes como a Fusion for Energy, entidade da União Europeia responsável pela contribuição europeia para o ITER, a maior parceria científica do mundo que pretende demonstrar a fusão como uma fonte viável e sustentável de energia. Num consórcio liderado pela Space Systems Finland a NOESIS contribui com know-how na componente de systems engineering e configuration management.

Na Europa e no Brasil a NOESIS tem vindo a ganhar novas referências e mais uma vez ao fim do dia ganhar a confiança dos nossos clientes.

É por tudo isto que vos digo neste editorial que é com confiança e um otimismo prudente que me sinto cheio de força para os próximos sete anos.



Por: José Carlos Padre Eterno
Sales & Professional Services Director

NOS NEGÓCIOS, COMO NA ESTRADA, A PERFORMANCE FAZ TODA A DIFERENÇA.

Uma empresa eficiente precisa de automóveis eficientes. Como o BMW Série 3 Touring, por exemplo, a combinação perfeita entre dinâmica e performance. Descubra o Modo Eco Pro, que permite obter um consumo ainda mais baixo e níveis de CO₂ inferiores. A nossa equipa de especialistas está disponível para o ajudar a encontrar a solução mais adequada à sua empresa.

Para saber mais sobre o BMW Série 3 Touring ou outras opções para a frota da sua empresa, contacte-nos.

O BMW Série 3 inclui Contrato de Manutenção BMW Service Inclusive de 5 anos ou 100.000 km.

BMW SÉRIE 3 TOURING.

BMW EfficientDynamics
Menos emissões. Mais prazer de condução.

Aníbal Carvalho e Filhos
Rua do Matadouro Regional
2005-002 Santarém
Tel.: 243 351 971



16 NOESIS APOSTA NO BRASIL



12 LIFESTYLE

FICHA TÉCNICA

José Carlos Padre Eterno | Marta Calvino • **Propriedade:** NOESIS • **Edição e Paginação:** Taylor • **Impressão:** IDG •

Sede: Av. Prof. Dr. Aníbal Cavaco Silva, Edifício Ciência II, Lt 13 - 2º A/B - Taguspark, 2740-120 Porto Salvo, Portugal
Tel: 214 235 430 • **Fax:** 214 235 459 • **Site:** www.noesis.pt

Tiragem: 1400 exemplares • **Periodicidade:** Trimestral
Distribuição: Gratuita • **Depósito Legal:** 268 773/07
NIPC: 505128985

SOBRE A NOESIS

Fundada em 1995, a NOESIS é uma consultora que fornece soluções para aumentar a competitividade, facilitar a gestão, reduzir os custos e otimizar os processos das empresas, no mercado nacional e internacional. Com uma faturação superior a 17 milhões de euros e uma equipa de mais de 400 colaboradores, a empresa presta serviços a mais de 50 Clientes em todas as áreas de atividade económica. A oferta da NOESIS está estruturada de acordo com os seguintes Modelos de Negócio: Consulting & Technology Projects, Outsourcing e Professional Services.

ATUALIDADE

NUNO PACHECO DA NOESIS É UM DOS 128 EMBAIXADORES NO MUNDO DA LÍDER EM BI QLIK

ATUALIDADE

PM4ALL: GESTÃO DE PROJETOS EM DEBATE

EM FOCO

DA VIRTUALIZAÇÃO PARA A CLOUD

LIFESTYLE

QUER VIR JOGAR GOLFE?

PANORAMA

NOESIS APOSTA NO BRASIL

SOLUÇÕES

NOESIS APRESENTA NOVO SERVIÇO NA ÁREA DE TESTES SAP

NOESIS DISPONIBILIZA SOLUÇÕES DE ARMAZENAMENTO VIOLIN MEMORY

EM DIRETO

EVENTOS INTERNOS E EXTERNOS, E A NOESIS NOS MEDIA

AGENDA

AS SUGESTÕES DE ENTRETENIMENTO DA NOESIS

GADGETS E QUATRO RODAS

A TECNOLOGIA E OS CARROS QUE TODOS QUEREMOS

SENTIDOS

HOTEL DOLCE CAMPOREAL

ATUALIDADE

NOESIS tem um dos principais embaixadores mundiais da Líder em BI Qlik

Nuno Pacheco integra a classe restrita de Qlik Luminaries de 2014. Apenas 128 embaixadores acreditados no mundo, entre centenas de nomeados

A NOESIS acaba de ver o seu responsável de Business Intelligence Nuno Pacheco integrar a classe de 2014 de Qlik Luminaries, pela Qlik. A empresa líder em Business Intelligence (BI) orientado para o utilizador criou em 2013 um programa anual de reconhecimento dos melhores e mais brilhantes embaixadores no mundo - Qlik Luminaries - para o qual podem ser nomeados candidatos com competências alargadas em BI entre os clientes e parceiros da Qlik. Nas várias centenas de nomeados a nível local e mundial, Nuno Pacheco, especialista em projetos de BI há vários anos foi acreditado, como um dos apenas 128 embaixadores no mundo. Para o responsável de BI da NOESIS, "foi um reconhecimento inesperado que só poderia acontecer pelo esforço e dedicação de toda a equipa de BI da NOESIS. Igualmente é um resultado da crescente vitalidade da parceria com a Qlik que, para além de ter a solução mais completa e dinâmica de BI do mercado, cria uma relação muito estreita com os seus parceiros".



05

07

08

12

16

18

20

22

24

25

27

JULHO / SETEMBRO

CONSULTING & TECHNOLOGY PROJECTS

→ UM KNOW-HOW DE EXCELÊNCIA QUE POTENCIA O SEU NEGÓCIO

→ ESTUDO E ANÁLISE DO NEGÓCIO, IDENTIFICAÇÃO DOS CONSTRANGIMENTOS EXISTENTES E SUGESTÕES DE MELHORIA

→ VISÃO, ORIENTAÇÃO E APLICAÇÃO DAS MELHORES PRÁTICAS

→ TRANSMISSÃO DE CONHECIMENTO E GESTÃO DA MUDANÇA

→ AVALIAÇÃO E DEFINIÇÃO DAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS MAIS INDICADAS E DA RESPECTIVA ESTRATÉGIA DE IMPLEMENTAÇÃO

ATUALIDADE

Gestão de projetos em debate

O PM4ALL pretende ser um catalisador e impulsionador das boas práticas de gestão de projetos junto de novos Talentos



No passado dia 26 de maio, a NOESIS apoiou o evento anual dos jovens gestores de projeto portugueses. O PM4ALL Lisbon 2014 teve como mote o tema "Uncovering the Project Manager".

Organizado pela IPMA Young Crew Portugal, estrutura jovem da IPMA "Internacional Project Management Association", e enquadrado na celebração dos 20 anos da APOGEP "Associação Portuguesa de Gestão de Projetos", o evento teve como objetivo o debate e a partilha de experiências e dinâmicas sobre o que esperam as empresas que contratam gestores de projeto.

O evento foi inaugurado pelo Presidente da Young Crew Portugal, Filipe Figueiredo, e pelo Gestor do Projeto PM4ALL Lisbon 2014, Fábio Macieira.

O dia iniciou com um keynote de Ricardo Cabrita (Reloading) sobre o dia-a-dia de um gestor de projeto, tendo a manhã sido concluída com o desafio "skill pieces game" - jogo organizado pela Bright Academy.

Durante a tarde teve lugar uma mesa redonda que contou

com a presença do Manager da área de qualidade da NOESIS, Andy O'driscoll, ao lado da Marinha Portuguesa (Comandante José Matias de Freitas), da Bright Partners (Pedro Duarte) e da PPM Coachers (Carmen Vicent). O último keynote do dia foi promovido pelo chairman da IPMA Young Crew International, Daniel Collado-Ruiz, que destacou a importância dada à gestão de projetos no contexto da Young Crew.

O final do evento coube ao Presidente da APOGEP, António Andrade Dias, e realizou-se um sorteio de duas formações de gestão de projetos.



Filipe Figueiredo,
Delivery - Project Manager

Da virtualização para a Cloud



Por: **Humberto Matoso**
NOESIS Systems Architect

Atualmente a virtualização de sistemas e recursos encontra-se generalizado na maioria dos Data Center. Tratando-se de um conceito que já vem dos anos 60, só nos últimos anos a capacidade de virtualização sobre sistemas em arquiteturas intel x86/amd64 - onde correm sistemas Windows e Linux, veio dar resposta à crescente capacidade de processamento em PCs e Servidores, com a vantagem de apresentam um custo reduzido relativamente a outras arquiteturas proprietárias. As desvantagens que tipicamente foram apontadas desde o início à virtualização são a degradação de performance e a execução de aplicações com utilização intensiva de storage (IO), com destaque para os sistemas de base de dados. No entanto o interesse e oportunidade por esta tecnologia impulsionou a evolução do hardware e software de sistema no sentido de incluir mecanismos próprios de suporte à virtualização. As desvantagens efetivas tem vindo a ser esbatidas, ou simplesmente desprezadas face aos benefícios trazidos pela virtualização. A adoção por sistemas virtualizados teve naturalmente lugar primeiro em ambientes não produtivos e ambientes com software cujo fabricante não assegurada o suporte. Gradualmente a robustez e estabilidade desta tecnologia foi sendo reconhecida e as restrições à sua utilização foram caindo. Atualmente grande parte dos ambientes de produção já são também virtuais. A virtualização associada à utilização ou execução sobre sistemas de storage centralizado (SAN), abriu oportunidade para o desenvolvimento de novas soluções, introduzindo novos níveis de abstração e ferramentas para a gestão centralizada dos servidores e outros recursos virtualizados. O sucesso, maturidade e massificação da virtualização, tanto de servidores como de outros recursos de hardware foi decisivo para o surgimento de serviços no conceito Cloud Computing.

No essencial, o conceito de Cloud não é mais do que o acesso a um qualquer tipo de serviço disponível na internet, normalmente com um custo por utilização ou subscrição, e com um nível de serviço associado. Para o cliente do serviço, é transparente qual a infraestrutura onde esse está alojado, desde que disponível mediante o nível de serviço acordado.

Algumas características relevantes que proporcionaram o aparecimento de serviços na Cloud.

- Aparecimento da denominada WEB 2.0 – Conjunto de protocolos e tecnologias suportadas pelos Browsers mais recentes, permitindo o desenvolvimento e apresentação de serviços mais apelativos, com interfaces mais ricas, interativas e dinâmicas. Permitindo em alguns casos aproximar da experiência que o utilizador tem a correr aplicações a correr localmente na máquina.
- Baixo custo do hardware e aumentos significativo de capacidade tal como memória RAM, storage e CPU;
- Evolução tecnológica e maturidade da virtualização juntamente com ferramentas de gestão e aprovisionamento dirigidas ao cliente.
- Massificação no acesso internet com banda larga – Facilidade no acesso remoto a serviços e sistemas bem como transferência e manutenção de maiores volumes de dados e conteúdos

O termo Cloud tem-se tornado popular e apelativo como característica de oferta de serviços online. Atualmente o termo é aplicado em diversos modelos de serviço, dirigido tanto para empresas como a particulares. Uma característica diferenciadora na Cloud é que os dados de negocio acedidos e manipulados pelo serviço está também na internet sobre a mesma infraestrutura. Desta forma o serviço e dados estão online e permanentemente disponível a partir de qualquer local e equipamento.

A conceito Cloud está intimamente ligado a um modelo orientado ao serviço “... as a Service” que por está tipificada em várias modelos, destinados a dar resposta ao vários níveis ou camadas num Sistema de Informação, começando no hardware até ao serviço final disponível ao cliente:

IaaS – Infrastructure as a Service

Este é o modelo com o nível mais baixo, fornecendo ao cliente a capacidade para criar e ligar sistemas, storage e network, criando assim a sua própria infraestrutura na Cloud. Esta pode ser complementada com ligação dedicada ponto a ponto para funcionar como extensão do IT do Data Center do cliente, criando-se assim um modelo de Cloud Híbrido.

A Amazon lançou em 2006, o serviço Amazon Elastic Compute Cloud, dando um passo importante para a adoção e exploração comercial deste tipo de oferta. Empresas com o seu próprio IT podem usar este modelo para estender a sua infraestrutura de forma fácil e ágil. Empresas de pequena dimensão ou que vão iniciar atividade, que decidem ir totalmente para a Cloud, podem conseguir um redução de custo interessante, face à necessidade de aquisição de novos equipamentos.

PaaS – Platform as a Service

Nesta modelo é disponibilizado como serviço um framework, unidades de computação e ferramentas de apoio ao desenvolvimento e runtime de serviços sobre uma determinada plataforma.

A SAP fornece nos seus Data Center o serviço PaaS “SAP SAP HANA Cloud Platform”, constituído por um conjunto de recursos e serviços para o desenvolvimento de aplicações que tirem partido SAP HANA.

Outro solução, como o Microsoft Azure, disponibiliza um modelo IaaS, orientado para a criação de servidores mantidos pelo cliente, e simultaneamente um modelo PaaS que possibilita o desenvolvimento e publicação de componentes sobre a plataforma.

SaaS – Software as a Service

Em 1999 Salesforce.com iniciou a disponibilização de aplicações na internet e é apontado como uma referencia para o inicio da Cloud como é conhecida.

Atualmente existe uma oferta diversificada de aplicações SaaS dirigido ao cliente final - particular ou empresas, cobrindo diversas áreas de atividade e aplicação.

A este nível a abstração sobre a infraestrutura ou arquitetura dos serviços é total. O utilizador preocupa-se exclusivamente com a utilização da aplicação. Varias plataformas eram destinados a instalação em servidor on-premise, tem agora opção de correr online mediante uma subscrição.

Como exemplo de oferta neste modelo temos: “SAP Business ByDesign”; Office 365; Dropbox; Google Gmail;

Na Cloud com Segurança

Na decisão de ir para a Cloud, algumas das preocupações comuns são relativas à segurança e proteção dos dados de negócio, e sobre a localização geográfica do ponto de vista legal.

Mesmo identificando benefícios para utilização adoção da Cloud, estes são fatores determinantes que poderão condicionar as opções disponíveis ou mesmo inviabilizar a sua utilização.

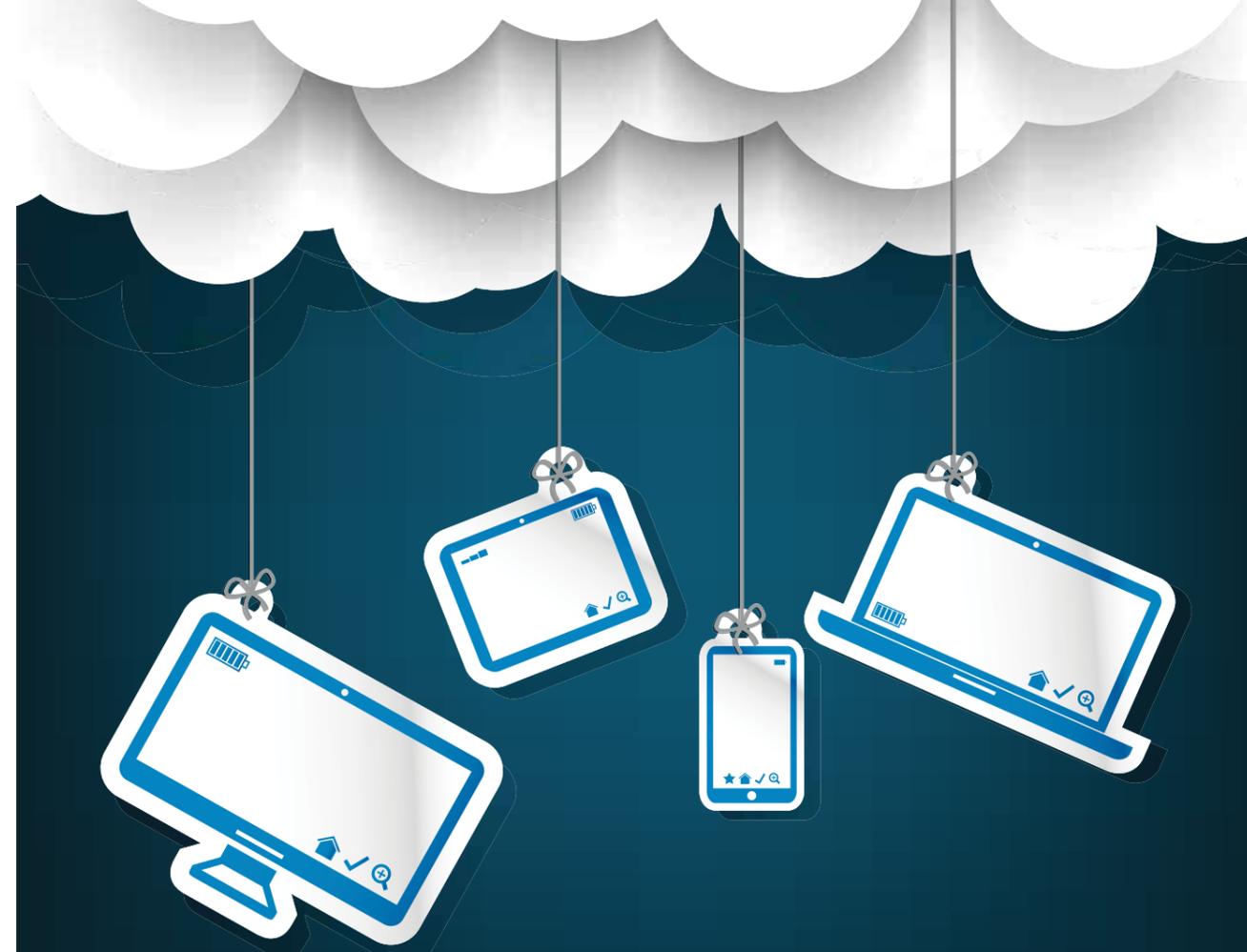
Uma questão importante a garantir é se os dados tem informação sujeita a restrições legais. Ultrapassada esta questão é preciso esclarecer se o Cloud Provider selecionado tem os requisitos entendidos como necessários para confiar o alojamento, a proteção e segurança dos dados e continuidade a longo termo. Deve também ser tido em conta o tipo de utilização

e dados que vão estar presentes na Cloud. Se se destinar somente a dados de desenvolvimento ou testes eventualmente os requisitos poderão ser menores. Existem várias organismos que definam standards, atribuem certificações e auditorias, as quais são reconhecidas internacionalmente.

Através da validação das certificações anunciadas por determinado Cloud Provider, poderemos determinar se o mesmo está nos padrões de qualidade e confiança entendemos necessários para o nosso serviço.

Outro ponto que levanta insegurança, é a situação de falha no acesso à internet. Se todos os serviços estão na internet, poderá trata-se de um ponto de falha crítico. Na verdade, em muitos casos essa dependência já existe, mesmo sem serviços na Cloud.

O Email é usado de forma intensiva com contas externas, às sempre alguém a fazer algo importante na internet ou mesmo a aceder a algum serviço na Cloud. Se a Cloud traz vantagens para o negócio ou redução de custos, então a decisão não deve ser não ir para a cloud, mas sim avaliar a implementação redundância com links



redundantes diferentes Internet Providers. Ainda sobre a proteção e segurança dos dados Um IT orientado para a utilização restrita dentro da sua infraestrutura, é cada vez mais difícil de justificar e manter. Cada vez mais existe a necessidade do IT responder a questões como mobile e mobilidade de pessoas. Com a massificação de terminais móveis e acesso de banda larga à internet, a motivação para disponibilizar aplicações e conteúdos na internet aumenta. Por exemplo, um cliente com aplicações SAP Fiory, vai quer aceder às mesmas online em qualquer lugar. A mobilidade de pessoas pode implicar também a necessidade de aceder a serviços internos a partir da internet. Mesmo os colaboradores internos podem usar serviços Cloud e manter cópias de dados nesses sistemas, como exemplo, o Office 2013 por omissão grava os documentos para um serviço Cloud “SkyDrive”.

Significa que, apesar da informação estar alojada fisicamente na infraestrutura do cliente, parte dos dados podem circular na Internet, ou serem replicados em outros serviços de Cloud.

Para garantir a segurança é necessário implementar os devidos mecanismos de proteção, políticas e processos internos de gestão da informação.

Pela economia de escala, um Cloud Provider deve ter pessoal especializar para estas questões e adquirir equipamento robusto para a proteção e deteção de intrusão, o ou seja, em alguns casos os dados poderão estar mais seguros na Cloud do que no próprio cliente,

Finalmente, o que se paga na Cloud

Quando taxado a utilização de um serviço ou recurso

na Cloud, na prática estamos a usufruir indiretamente de um conjunto alargado e robusto de serviços, recursos e especialistas, nomeadamente:

- Energia elétrica e energia alternativa de emergência;
- Ar condicionado e sistema de incêndio;
- Deteção de intrusão e proteção dos dados;
- Controlo de acesso;
- Redundância e Backups;
- Espaço físico, manutenção das instalações;
- Sistemas, Storage e Network, renovação tecnológica;
- Especialistas que garantem a gestão, níveis de serviço e de segurança 24 horas.

Estes elementos podem ser mais ou menos relevantes para a avaliação do retorno de investimento, mas é importante ter em conta alguns cenários:

- Se a infra Estura na Cloud vai implicar descontinuar equipamento físico, ou libertar instalações;
- Se é uma nova organização que vai iniciar a atividade com colocação de todo o IT na Cloud;
- Se simplesmente vai mover algumas máquinas da infraestrutura de virtualização on-premise libertando algum storage e memória;
- Se vai libertar tempo em atividades de suporte no IT

Quer vir jogar golfe?

O golfe é dos desportos mais igualitários que existe. Não depende de idades, géneros, ou capacidade financeira e pode sempre praticar em família num espaço ao ar livre. Mais do que um desporto é um estilo de vida.



Quer vir jogar golfe?

Quando convido amigos que não jogam golfe para vir experimentar, por vezes as respostas são “isso é muito elitista!”, “isso é para os ricos!”, “isso é muito caro!”, “isso não é desporto!”, “isso é uma seca!” e por fim: “isso não é para mim!”. Se concordou com alguma das afirmações, este artigo é para si! Espero com o mesmo desmistificar um pouco estas avaliações... e talvez mudar a sua opinião.

Isso é muito elitista.

Sim, em alguns campos continua a ser mas tem vindo a mudar e já podemos jogar em qualquer lado sem olhar para a marca do carro. Às vezes sinto um prazer especial

a estacionar, pois num parque com jaguar-jaguar-mercedes-porsche-mercedes-bentley-porsche, eu estaciono o meu Seat Ibiza mesmo lá no meio. Mas dentro dos campos somos todos iguais. Lá dentro não há o Sr. Arquiteto, o Sr. Dr. ou o Sr. Dr. Juiz, mas sim o Vítor, o Manuel e o Afonso, e simplesmente partilhamos a mesma paixão.

Isso é para os ricos!

Já foi tempo disso! Hoje em dia os preços praticados pelos campos são acessíveis a quem desejar praticar e a oferta de materiais de marcas sem renome permite iniciar sem grandes aventuras na carteira. Não acredita? Vamos fazer

contas... Quanto fica a mensalidade desses ginásios de massas com acesso ilimitado? 65€ em média? Isso por ano dá 780€. Pois bem, a anuidade num campo de golfe com acessos ilimitados custa entre os 600€ a 1400€, dependendo da localização e condições do campo. Ir a qualquer campo jogar livremente uma volta (green fee), em Portugal, custa, no mínimo, 15€ e talvez o preço médio se situe nos 30€.

Isso é muito caro!

Quanto a materiais, é necessário um conjunto de tacos (set), mas a sua compra pode ser adiada até decidir mesmo começar a jogar, pois até lá qualquer campo empresta um taco para treinar.

Hoje em dia, um conjunto de tacos (saco de golfe já com os 14 tacos necessários) com uma qualidade aceitável, já se compra por 150€. Caro? Bem, é um valor próximo na aquisição de equipamentos para outros desportos como o surf por exemplo, e bem mais barato que comprar uma bicicleta de carbono ou iniciar-se na pesca desportiva. Mas, tal como qualquer desporto, não falta oferta disponível para colocar a carteira à prova. Podemos comprar uma bola por 50 cêntimos ou outra por 5€ com um design de 352 covinhas tetraédricas. São iguais? Claro que não, mas a iniciar nem nota, garanto!

Isso não é desporto!

Em algumas cidades de Portugal já foi incluído como desporto escolar. Nas academias de golfe, para os jovens, existem sempre aulas e exercícios de treino físico, e porquê? Pois bem, um torneio de golfe demora umas seis horas, durante as quais andamos a pé do início ao fim, sem paragens, com o saco às costas. No final fazemos facilmente 10km.

Mas o golfe vai muito além do desgaste físico, pois a isto temos de acrescentar o desgaste mental. O golfe é um jogo que exige preparação física e preparação mental para aguentar toda a volta com a concentração e o focus no máximo. Não podem haver distrações, pois nunca há duas pancadas (shot) iguais no campo. E quando falhamos temos de ter a força mental para atirar para trás das costas a pancada e na seguinte estar com a cabeça limpa a 100%. Cada volta, cada partida, cada dia, cada bola é única e depende, do local onde aterriza (o lie), do tamanho da relva, do estado da relva, da inclinação do terreno, do vento, da chuva, da linha de visão para onde queremos colocar a seguir a bola. Não bastando, ainda temos os obstáculos naturais (árvores, pedras, penhascos, colinas, riachos, rio, mar) e os artificiais como os bunkers (buracos grandes com areia) matreiramente colocados na linha de queda das bolas, ou os lagos artificiais que temos geralmente que sobrevoar com a bola. Qualquer desconcentração, qualquer movimento incorreto é suficiente para termos uma bola no lago, ou uma bola no meio do mato.

Um shot não é simplesmente chegar ao pé da bola e dar um “coice” com o taco (geralmente denominado de ferro) para a frente. Temos que analisar o lie, verificar a distância à bandeira, analisar o vento, escolher o taco, posicionar corretamente a bola (setup) e por fim executar o movimento (swing) perfeito.

Além disso é um desporto para todas as idades, já joguei ao lado de putos que eram mais pequenos que os tacos e senhores de bastante idade: nunca é tarde para começar! Não é preciso força, mas sim jeito para efetuar o swing corretamente. A energia acumulada durante o swing é que vai impulsionar a bola, daí vermos miúdos de oito anos a lançar a bola muito mais longe que pessoas no pico da idade.

Isso é uma seca!

Nunca há duas pancadas iguais! Portanto, cada volta a um campo será sempre um desafio. Por muito bom resultado que façamos hoje, amanhã podemos fazer melhor, e por muito bem que joguemos hoje, amanhã vamos jogar muito pior. Porque no golfe não jogamos contra nenhum outro jogador, no golfe só jogamos contra nós próprios e contra o campo!

Isso é o que apaixona, o que motiva, o que excita e também o que nos põe com vontade de atirar o taco para o meio do mato (sim, vai desejar fazer isto muitas vezes, mas só tem de pensar que, se realmente o atirar...depois tem de lá o ir buscar. E meus amigos, por experiência posso dizer que: o mato pica!).

Considero cada shot um quebra-cabeça onde é necessário analisar tudo e tomar, esperemos, a melhor decisão. Por exemplo, quando estamos ali uns minutos a elaborar um plano, medições para aqui, ensaios para acolá e realmente tomamos a melhor decisão e estamos confiantes para bater 180m de ferro 5 colocar a bola junto à bandeira. Mas.... quando vamos a executar o swing, por qualquer invocação maligna pensamos: “será que hoje à noite é para ir jantar à sogra?” e levantamos o corpo 1cm, suficiente para acertar no topo da bola que faz com que ela vá rasteira, prenda na relva alta e atinja uns fantásticos... cinco metros!!! Aí acontece uma de duas coisas: ou o nosso vocabulário se remete a 3-4 palavras geralmente traduzidas por piii ou então nos dá uma vontade enorme de virar para a religião e produzimos sons sonoros como “ai meu deusss” ou “jezzuzzzz”.

Outra componente são os jogadores. Seja em que campo for, seja numa volta de treino ou num torneio felizmente quase sempre fazemos par com outros jogadores que estão ali para o mesmo: jogar, divertir, passar um bom tempo, partilhar em alguns buracos umas rezas em conjunto e no final passar no bar de campo. É com a rede que se vai construindo, com os parceiros de jogo que se vai criando, que o nosso nível de prazer aumenta. É o jogar e passar realmente um bom tempo de qualidade, que me torna cada vez mais apaixonado.

O golfe é considerado um jogo de cavalheiros. É normal elogiar os shots do outro jogador, deve-se fazer silêncio e evitar andar durante o setup e swing dos jogadores. É dever de cada jogador zelar pelo campo, cada jogador conta as suas pancadas e nos torneios um conta as pancadas do outro. Existe uma base de confiança e geralmente não há espaço para batotas, nem pessoas que não se sabem comportar. Esses acabamos por os ver sempre a jogar sozinhos. É preciso respeitar o seu jogo, o dos outros e o campo. O golfe é uma maneira de estar.

Mas o que é o golfe?

Campo:

Um campo de golfe geralmente é composto por 18 buracos (holes), digo geralmente porque há campos que têm nove por exemplo e para fazer uma volta de jogo é necessário dar duas voltas ao campo. Cada buraco tem a sua própria dificuldade e distância desde o ponto de saída (tee) até ao buraco onde está inserida uma bandeira. Cada buraco é composto por um tee de saída, uma parte de relva (fairway) que une o tee de saída a uma outra área de relva muito rasteira (green), que ao toque se assemelha uma alcatifa e onde está colocada a bandeira. Conforme a distância e dificuldade do buraco foi atribuído na criação do campo um número de pancadas (par) que um jogador mediano deve conseguir efetuar desde a saída até embocar no buraco, sendo que os pares variam entre três, quatro ou cinco. Este par é apenas usado nos torneios de amadores que serve para controlar a sua performance no buraco em relação ao par.



Handicap:

Cada jogador amador possui um handicap que varia entre 0 (profissional) e 36, gerido pelas Federações de cada país, em que a Federação Portuguesa de Golfe descreve: “No golfe, o termo handicap representa a habilidade de jogo de um praticante amador, através de um valor numérico. Esse valor é tanto mais baixo quanto melhor for a habilidade de jogo do praticante. A utilização de um Sistema de Handicaps tem como objetivo principal possibilitar aos praticantes com diferentes níveis de capacidade de jogo competir entre si em condições de igualdade.”

Para jogar num campo de golfe, é necessário possuir handicap ou então estar acompanhado de um profissional. É como ter a carta de condução para andar na estrada, pois se um jogador não conhecer as regras, se colocar num sítio indevido no campo e levar com uma bola a 150 km/h... acho que deve doer!

Torneios:

Os jogadores profissionais jogam no sistema de pancadas, ou seja, contabilizam todas as pancadas que efetuaram desde a saída até embocar. Num torneio profissional no final quem fizer menos pancadas no somatório de todos os buracos, ganha.

No meu caso tenho handicap amador de 24, o que num determinado torneio se traduz em pancadas extra. Por exemplo, no campo de Amarante jogo com +26, enquanto um jogador a iniciar com handicap máximo, ou seja, 36 já tem +40 pancadas. Com isto, o iniciante tem mais margem para errar e pode facilmente ganhar a outros jogadores de níveis superiores.

Após cada torneio, os handicaps dos jogadores são automaticamente atualizados conforme a performance. Voltando ao exemplo, se o iniciante estivesse a jogar bem iria descer de handicap, portanto deixaria de ter 36 e ia descer umas décimas, o que leva a que no próximo torneio já tenha o seu handicap ajustado ao seu nível de jogo.

Material:

Quanto ao material, cada jogador possui um saco com os tacos e as suas bolas. Um saco normal possui um taco que serve unicamente para as saídas, denominado de driver, o qual possui uma estética completamente diferente dos restantes, pois o seu design permite lançar a bola a mais distância. Para o lançamento, a bola é colocada sobre um tee de madeira para ajudar a produzir um shot limpo, isto é, sem tocar na relva.

Depois tem um conjunto de ferros numerados que varia entre o 3 e o 9 para pancadas até ao green e os wedges (PW, GW, LW e SW) para as pancadas de precisão ao redor do green. Existem duas diferenças entre os tacos: o tamanho dele e a inclinação (loft) presente na cabeça do mesmo. O taco 3 é o que tem menos loft e o 9 com mais loft, o que implica que os shots de ferro 3 a bola tenha uma trajetória mais baixa e comprida, enquanto o ferro 9 irá

projetar a bola mais alta pelo que atingirá menos distância. Os wedges são os que têm mais loft sendo que o máximo ronda os 66°



O swing é sempre o mesmo com todos os ferros, mudamos apenas o ferro a jogar conforme a distância pretendida, daí ser necessário algum treino a bater bolas no driving range (zona de treino que existem em praticamente em todos os campos, e aberto ao público, que serve para bater bolas para frente, onde existem marcas de distância ao longo do trajeto) para conhecer a nossa distância com cada um dos ferros. Por exemplo se estou a 140 metros da bandeira, normalmente bato um ferro 7 e a bola deve aterrar (quando os deuses todos não se unem para invocar um tornado contra a nossa bola) perfeitamente dentro do green e perto da bandeira. Mas imaginemos que temos vento contra (o que vai originar que a bola atinja menos distância) ou com vento a favor (mais distância), aí escolhia respetivamente

um ferro 6 ou um ferro 8.

Por fim existe o putter que é o taco que serve para jogar dentro do green e “pattar” a bola para dentro do buraco. Este acaba por ser o fundamental para se ter uma boa performance, pois é sem dúvida o shot mais difícil e os greens foram desenhados com ondulações, que por mínima que seja, o jogador tem de compensar a sua trajetória. Como dizem os profissionais, no putt é onde está o dinheiro!

Isto não é para mim!

Isto definitivamente é para mim, nada melhor que sair aos dias da semana após um dia de trabalho e ir fazer uma volta ao campo. Ouvir os pássaros, sentir o cheiro a relva cortada, jogar ao lado do mar. Ter o prazer de bater uns shots perfeitos nuns buracos, invocar o nome da mãezinha da bola noutros, mas chegar ao fim e sentir o corpo e mente em paz! Aprendemos a conviver com a natureza, a respeitá-la e principalmente a deliciarmo-nos com o ambiente. Um campo de golfe é um refúgio e aprendemos a conhecer-nos, a controlar e a motivar shot após shot. Quando fazemos o movimento perfeito, sentimos o taco a bater em cheio na bola, com a trajetória perfeita, há um sentimento calorífico, um sorriso que nos invade a cara e a alma. O golfe é altamente viciante. E depois de um dia muito muito mau, lá estamos no dia seguinte para enfrentar o monstro novamente: nós!

E agora??...o golfe é para si?

Espero encontrar-vos por aí para jogarmos e partilharmos um campo!



Filipe Moura
Quality Manager



NOESIS aposta no Brasil



Países como o Brasil, Chile e México são mercados em evolução, apresentando taxas de crescimento muito atrativas. Os principais sectores da economia estão a revitalizar-se, nomeadamente o mercado brasileiro está em crescimento e constante transformação, as empresas procuram modernizar-se tecnologicamente, alavancando um potencial de oportunidades enorme.

A portuguesa NOESIS iniciou em Minas Gerais a sua aventura, mas rapidamente percebeu que o centro operacional do Brasil situa-se na cidade de São Paulo, a principal economia do país. Segundo Paulo Carlos, Country Manager Brasil da NOESIS, “é uma enorme metrópole, com cerca de 13 milhões de residentes e uma grande diversidade cultural. É uma cidade que nunca dorme, tudo se encontra a qualquer hora, e onde os negócios se fazem da noite para o dia”.

Do ponto de vista empresarial a NOESIS aproveitou este dinamismo de São Paulo para realizar diversas parcerias estratégicas, como com a BRQ, a maior empresa de desenvolvimento de software para o mercado financeiro, que permitiu à consultora fechar contratos com algumas das maiores empresas locais no sector financeiro, de telecomunicações ou varejo. Estendeu também a parceria com a CA, para se posicionar como prestadora de serviços exclusivos na área Software Change Management e com

a Qliktech na vertente de Business Intelligence com serviços especializados na ferramenta QlikView.

No entanto, Paulo Carlos avança que “sendo os parceiros a nossa base crítica de internacionalização, não deixámos de trilhar o nosso caminho direto e grandes empresas multinacionais do sector financeiro e de telecomunicações poderão num futuro muito próximo ser casos de estudo referencial para a NOESIS no mercado brasileiro suportados pelo excelente trabalho da nossa equipa local”.

A consultora que fechou o ano de 2013 com escritórios internacionais ainda em Angola e Benelux e presença indireta em diferentes países da Europa e EUA prevê fazer do Brasil a sua sede para a América Latina e abrir ainda em 2014 mais dois polos operacionais nos Estados do Rio de Janeiro e Minas Gerais.

Brasil será a sede para a expansão na América Latina

A EMPRESA EM NÚMEROS

19

Anos de atividade

07

Escritórios no mundo

+50

Clientes

+400

Colaboradores

NOESIS apresenta novo serviço na área de testes SAP

A necessidade constante de evolução das empresas, fomentou o estudo sobre dados operacionais do passado, projetando o futuro e procurando a melhoria contínua. Dizem, isto mesmo, os modelos de referência internacionais, como o CMMI, onde se dividem por patamares de maturidade as várias atividades que um modelo de melhoria contínua terá que aplicar.

A NOESIS ao longo de mais de 10 anos, tem ajudado a que as empresas consigam melhorar a sua performance, através da melhoria dos processos usados no ciclo de desenvolvimento de software, apostando na prevenção, implementando processos e metodologias de Definição e Gestão de Requisitos, melhorando o processo inicial do ciclo de desenvolvimento de software, controlando posteriormente todas as suas fases, respetivas entregas e alterações, recorrendo a processos e soluções de Software Change & Configuration Management. A fase de Certificação é onde a NOESIS coloca o seu maior foco, validando de ponta-a-ponta aquilo que ficou definido para o processo de negócio implementado, vendo em cada sistema envolvido a troca de informação e ações efetuadas, certificando que todas elas estão, dentro do cenário testado, corretamente executadas.

Neste momento a NOESIS é líder de mercado em Portugal em Quality Management, com uma equipa de mais de 150 consultores dedicados em exclusivo a esta atividade, estimando atingir este ano uma faturação perto dos 5 milhões de euros neste segmento de mercado.

A internacionalização é já uma realidade, onde para responder a este desafio, em países como o Brasil, Angola e mesmo para Espanha, criou uma Fábrica de Testes denominada de Qfactory, sediada em Portugal, permitindo assim superar os seguintes desafios:

- Tornar o processo mais rigoroso no diagnóstico e comparação de resultados (+ Transparência);
- Tornar o produto mais confiável, através de um maior número de simulações (+ Segurança);
- Proporcionar alta escalabilidade dos testes, sem impactar nos Prazos e Custos (+ Qualidade);
- Armazenar e reaplicar os esforços de testes continuamente (- Tempo);
- Incorporar o conceito de qualidade incremental, acumulando os esforços anteriores (-Custos);



- Obter know-how especializado e independente de quem desenvolveu o software (- Riscos).

Passados 3 a 6 meses de um processo de Quality Management estar implementado, poderemos ter dos melhores indicadores de negócio para a perceção do correto uso do esforço de desenvolvimento de software. De uma área de Quality Management, podemos extrair inúmeras informações de negócio dos Sistemas de Informação:

- Análise da qualidade das entregas dos fornecedores de software;
- Análise dos erros introduzidos por Milhão de Euros de investimento por cada fornecedor;
- Número de ciclos de testes necessários até correta entrega do software;
- Número de alterações de código necessárias até correta entrega do software;
- Número de defeitos graves impeditivos de continuação do ciclo de testes;
- Número de defeitos encontrados por cada ciclo de testes completo.

Todos estes indicadores orientam as penalidades a atribuir a fornecedores de software, por incumprimento de cláusulas definidas em contrato, percebendo-se a evolução de cada um deles e permitindo escolher os melhores para o futuro. Também no serviço da NOESIS QM, criámos na área de SAP, todos os automatismos necessários a poder correr baterias de testes de regressão de uma forma simples e rápida, garantindo que as funcionalidades principais definidas para a empresa continuam a produzir os mesmos valores e ações inicialmente definidas, mesmo quando se alterem outras funcionalidades paralelas.

Estes automatismos servem no entanto para diversos outros processos de certificação contínua como por exemplo CQoS (Continuous Quality of Service).

Este mede a qualidade do serviço e respetiva disponibilidade das aplicações, tanto em produção (end-user) 24/7 como em qualidade. São produzidos relatórios semanais e mensais para distribuição à empresa, compostos pelas seguintes informação por área/serviço:

- Disponibilidade, disponibilidade entre as 9:00 e as 20:00, disponibilidade YearToDate , APDEX (Application Performance Index) – se o tempo de resposta de cada processo/ funcionalidade é inferior a x segundos;
- SLO (Service Level Objective) – se o tempo de resposta de uma funcionalidade está dentro de um limite anteriormente definido.

Outro exemplo de serviço é Data Governance. Consiste na avaliação da qualidade dos dados nos sistemas de informação. São criadas entidades (grupos lógicos de informação) onde são aplicadas regras que permitem avaliar a qualidade dos dados.

Exemplos comuns:

- Validação do género do título (Sr., Drª., ...) cruzando com o nome;
- Validação do “check digit” do número de contribuinte;
- Validação da morada cruzando com a base de dados dos CTT.

Agrupando todas as validações das entidades podemos obter assim um indicador global da qualidade dos dados. Para não prejudicar a performance são criados processos para a criação de cópias locais da informação dos dados. A NOESIS aposta nas melhores ferramentas de teste, de forma a garantir maior qualidade nos processos dos seus clientes. Nos últimos anos temos desenvolvido várias competências em ferramentas de automatização em ambientes SAP, tais como:

SAP Loadrunner by HP, com esta ferramenta conseguimos garantir maior fiabilidade dos processos dos clientes, nomeadamente com os testes de performance, que permitem antecipadamente verificar o comportamento da solução, antes do seu Go-Live.

A NOESIS é da opinião que os testes de performance terão um papel crucial na nova era de Business Analytics. SAP Test Acceleration and Optimization(SAP TAO) é o resultado da parceria entre a SAP e a HP e permite automatizar os processos de negócio através da criação automática dos script de testes e componentes de teste, de forma modular.

A abordagem modular permite que um componente de teste seja reutilizado não apenas em diferentes scripts mas também em diferentes contextos, tornando-os mais simples e alargando o seu espectro de utilização a um maior número de utilizadores.

SAP TAO utilizado em conjunto com o módulo de Business Process Change Analyzer (BPCA) do Solution Manager permite identificar antecipadamente os componentes afetados por uma mudança nos sistemas SAP, seja uma implementação, upgrade, instalação de support packages, etc.

SAP Test Data Migration Server(TDMS), sendo um dos grandes desafios das equipas de testes a qualidade dos dados nos ambiente de teste, com a utilização desta ferramentas é possível extração de dados dos sistemas de produção de forma rápida, em modo online e com um custo mais reduzido, permitindo assim testes com maior eficácia. Espelhamos, em resumo, alguns dos benefícios do uso de SAP TAO:

- Redução de custos com otimização do esforço necessário na criação e manutenção dos scripts de teste;
- Redução do tempo e esforço nos testes de regressão;
- Minimizar riscos nos desenvolvimentos e customização em SAP;
- Maior abrangência de testes, garantindo melhor fiabilidade das soluções;
- Rápido ROI, em 2 a 3 ciclos de testes;
- Até 40% redução nos esforços dos testes;
- Até 30% redução na manutenção dos testes.

NOESIS disponibiliza soluções de armazenamento Violin Memory

Portfolio de soluções Violin Memory ajudam a melhorar o desempenho das empresas através da aceleração dos processos de negócio, tais como faturação, produção de relatórios e processamento em tempo real.

: A NOESIS chegou a acordo com a Violin Memory, empresa especialista em armazenamento flash, para integrar as soluções da organização norte-americana na sua oferta para os mercados de Portugal, Brasil, Angola e Bélgica.

“A oferta das soluções da Violin é muito importante para a NOESIS. Temos ajudado os nossos clientes a fazerem inúmeras migrações de armazenamento ao longo dos anos e a Violin Memory oferece capacidades únicas de armazenamento flash que atingem um equilíbrio entre desempenho, confiança e custo que, hoje, não pode ser encontrado em mais lado nenhum”, refere Rui Moura, Managing Director da NOESIS.

São soluções orientadas para otimizar a velocidade com alto desempenho, disponibilidade permanente e gestão de baixo custo da informação e aplicações críticas. Focam a aceleração da poupança de CAPEX e OPEX rumo a uma nova geração de data, tirando partido da Flash Fabric Architecture proprietária que acelera a entrega dos dados com a otimização do desempenho chip-to-chassis com baixa latência e menor custo por transação em aplicações críticas Cloud, Empresarial e Virtualizadas. Procuram melhorar a agilidade e mobilidade ao mesmo tempo que revolucionam a economia nos data.

A propósito desta parceria Christian Putz, VP EMEA Channels na Violin Memory, indicou que “a Noesis ajuda regularmente os seus clientes a ter um desempenho acima da média nos mercados em que atua ao oferecer um leque alargado de serviços. A nossa tecnologia comprovada vai de encontro ao seu compromisso com a satisfação dos clientes e estamos entusiasmados em trabalhar com tão respeitada empresa da nossa indústria”.

As soluções Violin Memory são utilizadas em vários mercados em todo o mundo.



PROJETOS

→ UMA ABORDAGEM ÚNICA QUE GARANTE O SUCESSO DAS SUAS IMPLEMENTAÇÕES

A equipa da NOESIS combina o profundo conhecimento técnico das principais ferramentas existentes no mercado com uma perceção única dos processos de negócio das organizações em todas as suas vertentes, de forma a permitir aos clientes fazer mais com menos e nunca descurar da inovação e da melhoria da sua performance.



- Rigorosa identificação dos requisitos, especificações, planos e abordagem
- Desenvolvimento da solução a partir de metodologias ágeis e da plataforma mais indicada, sempre numa perspetiva de escalabilidade e evolução futura
- Formação às equipas do cliente, em termos de utilização e gestão da solução implementada (caso não fique da responsabilidade da NOESIS)
- Acompanhamento, adaptações e suporte, para garantir que a solução está sempre operacional e alinhada com as necessidades do cliente

EM DIRETO

NOESIS Special Day

Jogos Olímpicos da NOESIS invadem Leiria com boa disposição e alegria

A NOESIS reuniu a sua Equipa na lagoa da Ervedeira, em Vieira de Leiria, no passado mês de Maio numa ação de team building em tudo semelhante aos Jogos Olímpicos. As equipas constituídas por elementos de diferentes áreas da empresa e regiões do país enfrentaram desafiantes exercícios de coordenação, num esquema de competição saudável, onde todas as equipas se defrontaram em regime rotativo nas modalidades de team volley, canoagem, BTT, moto 4, entre outras. Neste tesouro escondido de Portugal, o trabalho em equipa foi determinante para percorrer os vários postos de atividade onde se confrontavam e competiam entre si. Foi, sem dúvida, um grande dia para os colaboradores da NOESIS, onde a boa disposição e a alegria estiveram sempre presentes potenciando o convívio entre todos. A vitória coube a... todos os participantes!



AGENDA

MÚSICA

TEATRO

Eu sei que tu sabes que eu sei

26 de julho no Centro de Espetáculos do Tróia
Design Hotel em Tróia

João Blümel leva em julho o “Eu sei que tu sabes que eu sei” a Tróia. Este inovador espetáculo combina de uma forma incomparável manipulação, humor, ilusão, jogos mentais e psicologia. Depois de várias apresentações esgotadas e com duração de hora e meia o espetáculo promete puro entretenimento e “mind-reading”.

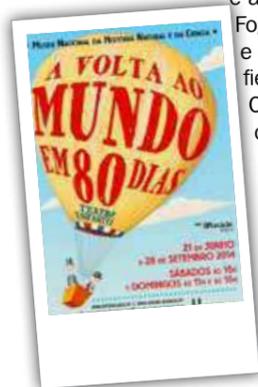


CRIANÇAS

A Volta ao Mundo em 80 Dias

21 de junho e 28 de setembro,
sábados e domingos no Museu
Nacional de História Natural e da
Ciência, Lisboa

O Museu Nacional de História Natural e da Ciência e a Byfurcação – Associação Cultural apresentam a peça do clássico “A volta ao Mundo em 80 dias”. Adaptada e inspirada na obra de Júlio Verne, a peça conta a extraordinária aventura e as peripécias de Fleg Fog, um curioso inglês e de Passpartout, o seu fiel criado francês. O espetáculo classificado para maiores de seis anos estará em cena até ao final de setembro todos os sábados (11h00) e domingos (11h00 e 16h00).



Elina Duni Quartet

05 de setembro - 21:00

Pequeno Auditório - CCB, Lisboa

«Elina Duni é uma cantora em cuja música o jazz engloba a exploração das canções folclóricas dos Balcãs, atentando na atmosfera, na forma do som, na taticidade das estruturas, nas implicações das palavras. A voz é apenas mais um instrumento.

Não se sente obrigada a interpretar uma música do mesmo modo duas vezes.» É esta música actual, expressivamente moldada na tradição, que o quarteto de Elina Duni traz ao CCB, num concerto único.



Pharrel Williams

3 de outubro

Meo Arena, Lisboa

Pharrel Williams vem pela segunda vez a Portugal desta vez a solo e é um concertos mais esperados. No dia 3 de outubro o cantor norte-americano que estará em digressão europeia faz uma paragem em Lisboa para apresentar o seu último trabalho, GIRL. O produtor, cantor, compositor, baterista, estilista de moda e fundador dos N.E.R.D tem dado muito que falar este último ano com o lançamento do tema Happy.

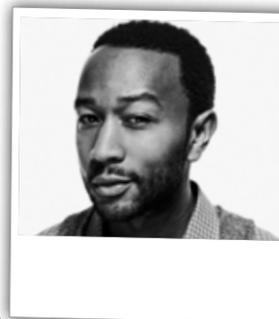


John Legend

8 de outubro

Meo Arena, Lisboa

Com pouco mais de uma década de carreira a solo, John Legend é hoje um ícone que cabe na constelação maior da música universal. Com 7 milhões de discos vendidos, faz da soul, do R&B e da pop registos preferidos, explorando-os com uma fineza e trato raros. Compositor, instrumentista e intérprete de excepção, navega por entre o funk, a soul, o R&B e a pop com destreza, energia, delicadeza e competência incensuráveis. Dia 8 de novembro, o MEO Arena recebe a All Of Me Tour num concerto especial, acompanhado por um grupo de cordas, travestindo os seus temas de acústica, mas sem perder a cor e o ritmo que tanta paixão e devoção despertam.



GADGETS E QUATRO RODAS

918 SPYDER, A NOVA COQUELUCHE DA PORSCHE

Se gosta de velocidade, carros e experiências vertiginosas, apresse-se. O Porsche 918 Spyder já chegou, e é de edição limitada. Problemas? O preço! Quase um milhão de euros. Mas o que justifica este investimento? O Spyder faz 0 a 100 km/h em menos de três segundos, e 0 a 300 km/h em cerca de vinte segundos. Não obstante, os consumos anunciados variam entre 3,0 e 3,3 l/100 km, graças às baterias de iões de lítio instaladas na traseira do chassis, com autonomia para 30 km. O depósito de combustível tem capacidade para 70 litros e a bagageira tem espaço para armazenar 110 litros. O modelo dispõe, igualmente, do pacote Weissach, uma versão (ainda mais!) inspirada na competição.



CONTINUA O DUELO DE TITÃS!

A Huawei aposta forte no mercado de smartphones, com a intenção de se posicionar lado-a-lado com a Samsung e a Apple. O Ascend P7 é um smartphone com um design muito similar ao do iPhone, com exceção da parte inferior do dispositivo. Também ao nível do software, as semelhanças com o icónico gadget da “maçã” são uma constante. Diferenças? Existem. Para começar no preço previsto: cerca de 450€. Bem abaixo dos valores praticados pela concorrência no segmento. Mais? O Huawei Ascend P7 possui duas câmaras, com sensores que permitem captar fotografias de 8 e 13 megapixéis. O novo smartphone tem capacidade de ligação a redes 4G LTE, e um ecrã de 5” Full HD, para maximizar a sua experiência de navegação.





SENTIDOS

Hotel Dolce CampoReal

O paraíso plantado às portas de Lisboa

Hotel Dolce CampoReal Lisboa
Rua do Campo
2565-770, Turcifal

www.dolcecamporeal.pt
T: +351 261 960 900

Inserido num resort de luxo em Torres Vedras, a apenas 30 minutos de Lisboa, encontra o Hotel Dolce CampoReal Lisboa. Local onde as colinas onduladas salpicam a graciosa paisagem rural e as atividades de lazer dão sabor à vida.

Enquadrado na beleza verde do Oeste, poderá descansar ou participar em atividades mais enérgicas. O hotel conta com duas piscinas exteriores, o DiVine Spa, onde poderá relaxar, e um centro de fitness, com piscina interior aquecida. Conheça ainda os campos de ténis e golfe, centro equestre e as atividades sugeridas: desde aulas de cozinha, provas de vinhos, passeios de jeep, visitas guiadas, show cooking, aulas de equitação a oficinas de folclore ou com artesãos locais.

A experiência gastronómica é um dos pontos fortes deste hotel cujos pratos são confeccionados pela experiente equipa do chef Rui Fernandes. Num ambiente intimista e com uma cozinha ao vivo, o restaurante Grande Escolha, de inspiração portuguesa e internacional, aposta na diversidade e na capacidade criativa do chef. Já o restaurante Manjapão é o espaço que recebe os jantares temáticos, enquanto o Sports Club é o local ideal para



tapas e refeições descomprometidas, em ambiente informal.

O Grupo Dolce distingue-se pelo seu conceito de reunião empresarial, muito próprio. Com 23 salas de reunião e 2150m2 de espaço útil no Dolce CampoReal, tudo é possível.

Há 30 anos que as reuniões Dolce são um dos seus principais atrativos. O Grupo apresenta um serviço personalizado, gastronomia nutritiva e instalações modernas. E, porque pertence à Associação Internacional de Centros de Conferência, rege-se pelos mais altos padrões da indústria em tecnologia, instalações e serviços. Cada reunião é única e exige condições especiais. No entanto, o serviço Dolce pauta-se por disponibilizar o melhor serviço, tecnologia e gastronomia da indústria. O pacote completo de reunião (CMP), conceito Dolce, disponibiliza ferramentas que permitem simplificar o processo de planeamento - do orçamento à execução. Num fim-de-semana em família, ou numa reunião de trabalho, desfrute da tranquilidade e charme do Dolce CampoReal Lisboa.





OUTSOURCING

→ UMA EQUIPA EXTRAORDINÁRIA PREPARADA PARA OS MAIS EXIGENTES DESAFIOS

→ APOIO EM TODAS AS ÁREAS NÃO CORE



→ REDUÇÃO DOS CUSTOS PELA NÃO SOBRECARGA DA ESTRUTURA INTERNA



→ REDUÇÃO DO RISCO: O SERVIÇO É SEMPRE GARANTIDO



→ OUTSOURCING APLICACIONAL, DE PROCESSOS DE NEGÓCIO, DE INFRA ESTRUTURA E DE TESTES DE SOFTWARE



→ GARANTIA DA CONJUGAÇÃO DA REALIDADE DO NEGÓCIO EM CADA MOMENTO COM A TECNOLOGIA QUE O SUPORTA



→ ACESSO A SERVIÇOS DE ELEVADA QUALIDADE E ESPECIALIZAÇÃO