Tecnologia &Gestão

TERÇA-FEIRA, 17 DE FEVEREIRO DE 2015 | N.º 152

MERCADO

Veículos autónomos para breve

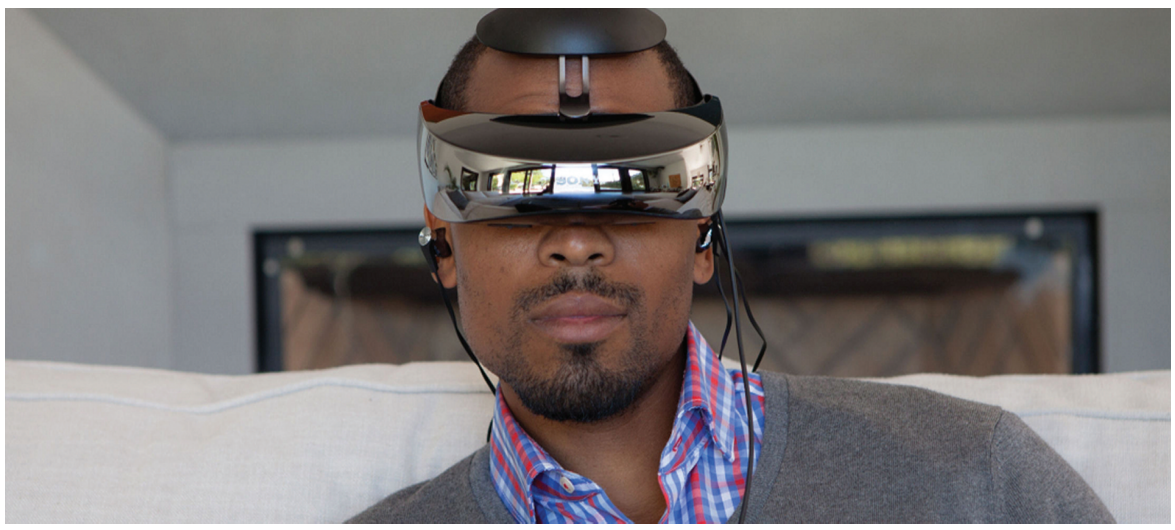
Os veículos autónomos e parcialmente autónomos estão a gerar um grande interesse junto dos consumidores. O The Boston Consulting Group (BCG) considera mesmo que esse grande interesse é surpreendente, fazendo com que os veículos parcialmente autónomos já comecem a entrar no mercado no início de 2017. Seguir-se-ão depois mais algumas melhorias para se chegar aos veículos totalmente autónomos, que se auto-conduzem. Mas dentro de dois anos já deveremos ver em algumas autoestradas de alguns países um grande número de veículos parcialmente autónomos com funcionalidades de piloto automático. Estas funcionalidades para o tráfego urbano deverão tornar-se comuns apenas alguns anos depois (em 2022), enquanto os veículos completamente autónomos deverão ter que esperar até 2025, segundo o BCG. No entanto, segundo a mesma consultora, os veículos parcialmente autónomos só registarão uma adopção em massa quando provarem ser seguros contra ciber-ataques, quando forem resolvidas as questões legais, quando forem ultrapassadas algumas das resistências sociais ainda existentes e quando forem desenvolvidos mapas de alta precisão. Se estas questões forem resolvidas, o BCG aponta para um mercado que deverá rondar os 42 mil milhões de dólares americanos em 2025.

Xavier Mosquet, do BCG, referiu que a maior parte das pessoas não tem consciência do caminho percorrido por estas tecnologias.

Mais surpreendente ainda é o facto de que o interesse demonstrado pelos consumidores e os custos de produção estão a conjugar-se para tornar os veículos autónomos altamente atractivos, tanto para os fabricantes de automóveis, como para as pessoas em geral. PAG. 24

INTERNET DAS COISAS

Quase tudo será diferente num futuro próximo



Os HMD (head-mounted displays) irão certamente fazer as delícias de muitos consumidores adeptos da tecnologia. fonte: http://sonyglobal.scene7.com.

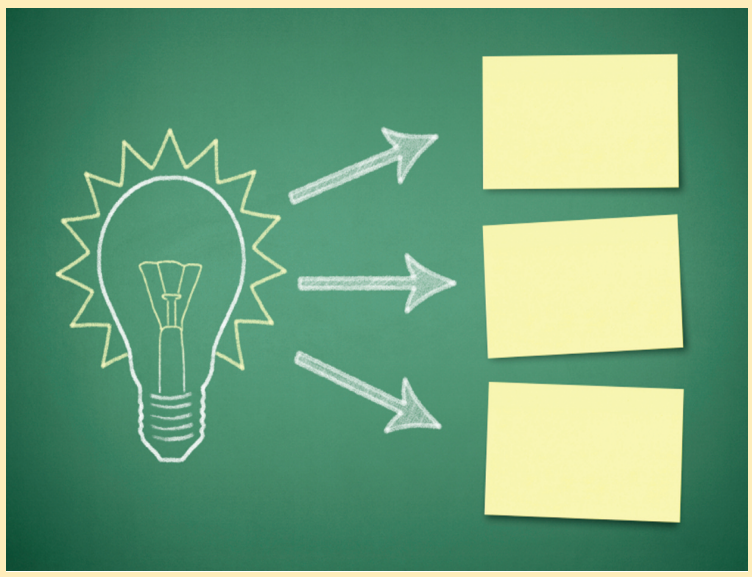
As comunicações começaram de forma algo tímida a modelar o nosso quotidiano. De repente os continentes mais distantes estavam ligados por cabos submarinos e a comunicação instantânea era possível. Com o passar do tempo, este intercâmbio de informação massificou-se e passou a ser muito mais barato. Por outro lado, deixou de necessitar de fios, graças a tecnologias mais recentes e foi introduzindo variados tipos de inovações, como por exemplo os sensores que tanta comodidade nos trazem. O crescimento da tecnologia matou algumas indústrias, mas trouxe consigo muitas outras inteiramente novas. O volume de dados foi crescendo de tal forma com tanta tecnologia que o seu armazenamento se tornou impossível em suportes físicos. Surgiu então a computação em nuvem (cloud) como forma de assegurar a conservação e a gestão eficaz de tanta informação.

A história não acaba aqui, pois mais capítulos se seguem. De facto, as novas imposições que o mundo pós-moderno nos vai exigir num futuro próximo irão ditar a forma como a tecnologia vai conquistar ainda mais as nossas vidas. Um dos capítulos que está actualmente a ser escrito prende-se com a designada "Internet das Coisas", ou Internet of Things (IoT). A Internet, só por si, é já uma grande conquista, mas como em tudo no mundo da tecnologia tem conhecido sucessivos avanços e novas funcionalidades. A IoT vem aumentar ainda mais o fluxo de informação, transformando os dados gerados num imenso oceano, cujo fim não pode sequer ser alcançado. Pretende-se agora ligar um ou mais sensores a todos os objectos que nos rodeiam durante as vinte e quatro horas do dia, de forma a podermos extrair desses objectos a máxima informação possível em nosso proveito.

PAG. 22

LIDERANÇA ORGANIZACIONAL

Sobre os meandros da formação



Formar é desdobrar perguntas na sequência das respostas às perguntas precedentes.

Aponta o dicionário que meandro tem o significado de sinuosidade, rodeio, volteio de curso de água, de caminho... Por isso elegi este substantivo para melhor sintetizar aquilo que pretendo abordar neste artigo. Parece-me que quem pensar que o assunto da formação – seja ela a crianças, jovens, adultos ou idosos, seja teórica ou prática, seja a activos ou a estudantes – é uma questão linear, fácil de entender e simples de executar, estará longe de entender do que realmente se trata. Pelo contrário, o tema formação é bem sinuoso e em si mesmo pode ser entendido como um rodeio à questão central que justifica a possível necessidade de formação.

De facto, o "negócio" – passe a figuração – não é formar nem educar. O negócio é aprender. Ou seja, é como conseguir que haja uma aprendizagem correcta, dos conteúdos adequados, da forma mais rápida e com baixa probabilidade de esquecimento. Só através do aprender se cria valor e não apenas através do ensinar.

Isto significa que a formação é uma ferramenta, um instrumento, ou um meio que não se basta a si próprio e cujo resultado está fora do seu próprio âmbito. A performance da formação deve ser avaliada pela realização eficaz e eficiente da aprendizagem por parte do cliente dessa formação. Em consequência, só poderá atingir elevados níveis como formador ou educador aquele que muito souber sobre o "como aprender". Portanto, requer-se que quem forma saiba, antes de mais, aprender.

A minha experiência de 40 anos como professor mostrou-me, por exemplo, que nas turmas de alunos que fui recebendo, os melhores alunos logo à entrada não se caracterizavam apenas pela educação ou pela inteligência, mas sobretudo pela sua motivação e método em aprender.

PAG. 23

INTERNET DAS COISAS

O futuro próximo reserva-nos muitas novidades

HUGO LAMEIRAS

Mais do que nunca, o mundo real está prestes a misturar-se com o mundo virtual, esbatendo-se os limites entre um e o outro.

Claro que há inúmeros perigos à espreita. Contudo, são muito maiores os proveitos que vamos obter com esta nova organização do mundo. Imaginemos, por exemplo, que num campo agrícola temos uma série de sensores espalhados ao longo do terreno. Desta forma, seria de extrema facilidade saber quais as zonas que necessitam de uma intervenção mais imediata em termos de fertilizantes. Esta abordagem mudaria por completo a agricultura. Suponhamos agora que um seguro automóvel está associado ao comportamento real do condutor, em vez de termos uma apólice variável de acordo com o perfil de risco do segurado, como frequentemente acontece. A nossa condução determinaria o valor do prémio mediante a nossa postura face a aspectos como a velocidade, travagens, respeito pelos sinais e regras de trânsito, entre muitos outros factores. Muitos modelos de negócio assentes nestas premissas mudariam por completo. As alterações em inúmeros sectores de actividade seriam profundas em comparação ao que temos actualmente.

Muito provavelmente surgirão novos gigantes ligados ao sector das tecnologias de informação (TI), tal como aconteceu num passado recente. Este facto decorrerá da necessidade de garantir infra-estruturas mais robustas face às existentes, nomeadamente quanto à capacidade de armazenamento e de processamento em tempo real de enormes volumes de dados. Com este novo paradigma, que não tardará em afirmar-se, surgem novas oportunidades de negócio, e como é costume, os primeiros a enxergar esta realidade serão os que maiores proveitos conseguirão obter. Posto isto, muitos são os gigantes da tecnologia que entraram já nesta corrida, sendo que o mais conhecido de todos eles é sem dúvida a Microsoft. Este colosso das TI prepara já um novo sistema operativo (o Windows 10), tendo a IoT no horizonte. Esta ideia foi veiculada pelo director executivo da empresa, Satya Nadella, no decorrer de uma apresentação no Symposium/ITxpo da Gartner, em Orlando, Flórida.

Deste modo, o novo Windows, cujo lançamento está previsto mais para o final deste ano, foi reprogramado com o objectivo de desempenhar um papel central na IoT. O novo sistema operativo será capaz de administrar os vários aspectos da IoT, quer se trate de sensores ou sistemas mecânicos, quer se trate de aplicações que trabalhem em sincronia com eles. O Windows 10 pretende ser muito mais do que uma nova versão desta plataforma. Ou seja, pretende ser o primeiro passo em direcção a uma geração completamente nova deste sistema operativo. O Windows 10 deverá assim ligar facilmente dispositivos de diferentes naturezas, nomeadamente tablets, smartphones e computadores, sem esquecer ou sequer descurar as questões relacionadas com a segurança, visto que este será um ponto cada vez mais fundamental.

Um outro mercado tem entretanto conquistado alguma relevância junto dos consumidores. Falamos dos dispositivos wearable (computação que se veste), um tipo de tecnologia que é vestível ou usável pelo utilizador, modificando por completo a interacção até aqui existente entre o homem e a máquina. Os exemplos mais famosos deste tipo de equipamentos são porventura os relógios inteligentes e os óculos inteligentes. No entanto, todos os dias surgem novos produtos, quebrando fronteiras em termos de aplicabilidade. O desenvolvimento destes dispositivos está a torná-los imperceptíveis, dado o seu reduzido tamanho, ou pelo simples facto de serem em tudo semelhantes a outros objectos diários, sem possuírem contudo as suas características. Com efeito, de acordo com a Gartner, num futuro muito próximo estes wearables inteligentes serão completamente invisíveis à vista desarmada.

O uso deste género de dispositivos é muito vasto, proporcionando em muitos casos uma real melhoria do nosso quotidiano. Pensemos por exemplo em sensores capazes de emitir alertas de comunicação ou de emergência em caso de roubo, furto, ou outra necessidade. Uma simples pulseira pode fornecer um conjunto de funcionalidades em termos de monitorização, ou apresentar-se como leitor de música, por exemplo. Imaginemos ainda o mundo do desporto profissional ou amador, que beneficiará mediante a recolha de uma série de dados sobre o atleta. Há ainda os casos em que as próprias peças de roupa se iluminam quando necessário, aumentando assim a segurança de todos. Os próprios óculos inteligentes vão continuar a sua evolução e muito em breve os seus componentes tecnológicos serão imperceptíveis.

Os dispositivos wearable modificam por completo a interacção entre o homem e a máquina. Um dos exemplos mais famosos deste tipo de aparelhos são porventura os óculos da Google. Fonte: www.google.com/glass.

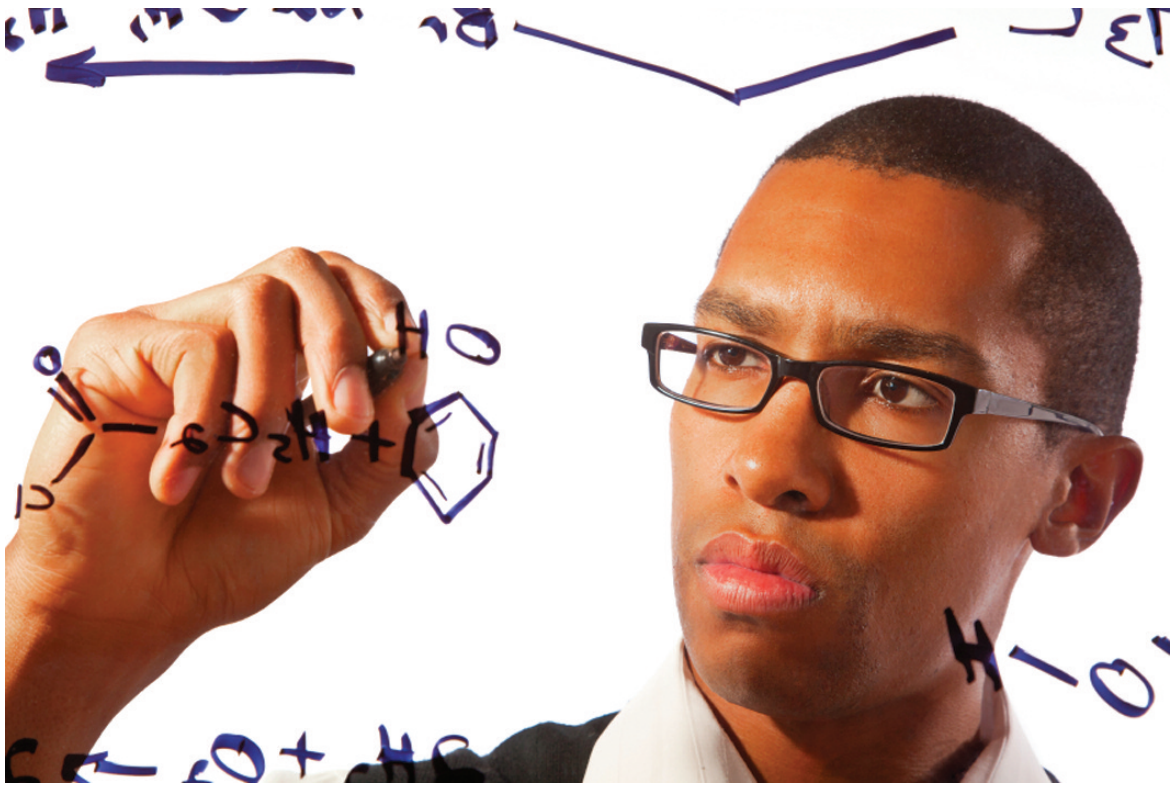
Muitos dos gadgets que irão invadir o mercado serão apenas relevantes em determinados nichos de mercado, pelo menos numa fase inicial. Porém em breve passarão a ter um uso massificado, um pouco como aconteceu com os smartphones. Estes dispositivos irão continuar a evoluir e outro dos pontos a ter em consideração será a banalização do uso de smartphones com funcionalidades biométricas. Tal como estes engenhos, outros vão de certeza fazer as delícias de muitos consumidores adeptos da tecnologia e entre eles encontramos os denominados HMD (head-mounted displays). Entre estes engenhos iremos encontrar os óculos de realidade virtual, por exemplo, que irão estreitar a distância existente entre o mundo real e o mundo virtual, tanto em termos recreativos, como em questões mais sérias, nomeadamente o treino militar.

As novidades surgem a cada novo dia e cabe a cada um de nós inteirar-se o melhor possível das suas potencialidades e benefícios para andarmos a par do que de melhor a tecnologia tem para nos oferecer. A comodidade que resulta destas inovações agradece, o nosso quotidiano fica cada vez mais facilitado e o bem comum fica igualmente mais favorecido.

O mundo do desporto profissional e amador beneficiará bastante com a recolha de uma série de dados sobre o atleta. Fonte: https://images.indiegogo.com.

LIDERANÇA ORGANIZACIONAL

Os bons formadores têm que saber aprender



O formador tem de passar a ser o profissional que faz aprender e não apenas o que se limita a ensinar.

LOPES DOS SANTOS

Os alunos que mais gostam de aprender e que têm por isso melhores métodos de auto-aprendizagem evidenciam-se de imediato como os melhores alunos. Como em todas as outras áreas da vida humana, os resultados atingidos resultam de duas variáveis: motivação e competência. Na aprendizagem não é diferente.

Sendo assim, no seu plano de formação o formador tem de saber antecipar os níveis de auto-motivação dos seus clientes e desenvolver, através da sua acção, um processo que conduza a uma melhor e mais rápida aprendizagem. Não é, portanto, apenas comunicar o stock de saber espraiado em centenas ou milhares de livros. O formador não existe para substituir a leitura.

No que se refere à auto-motivação dos seus clientes, a acção começa muito antes da formação em si. Consiste em segmentar, ou seja, identificar um conjunto de potenciais clientes que têm uma afinidade: estão interessados (motivados) em encontrar soluções para as mesmas perguntas que se colocam a si próprios, as quais (soluções) acreditam serem portadoras de valor para as suas vidas. Assim o segmento define-se pela mesma posição afirmativa face à pergunta (ou conjunto de perguntas) que interessa(m) ao conjunto das pessoas que o formam.

Seguem-se alguns exemplos. Todos sabemos que gestão é um tema que interessa a muitas pessoas. Contudo, é diferente lançar um programa denominado gestão geral, ou outro com o nome "como executar a profissão gestor". O conteúdo conceptual é muito semelhante, mas o conteúdo prático coloca-os nos antípodas um do outro. O primeiro será a soma de modelos de análise e de acção abordados teoricamente. O segundo objectiva construir a agenda do gestor. O segundo terá tudo o que o primeiro tem, mas está orientado sobretudo para formar o profissional. Ao primeiro faltam alguns componentes que podem parecer menores do ponto de vista conceptual, mas que de facto serão essências para se ser um bom gestor.

Outro exemplo, agora na área financeira. Uma formação com o título "análise da performance" versus outra denominada "como aparece ou desaparece o lucro na sua organização". Provavelmente centrar-se-ão nos mesmos conceitos teóricos, mas estão muito distantes na forma e no alvo a atingir. Porquê esta diferença? Porque o segundo corresponde a perguntas – inquietações até – de gestores e profissionais, enquanto o primeiro visa fazer apresentações clássicas, quase de carácter escolar, baseadas em métodos tradicionais pouco dinâmicos. Os elementos do mercado potencial estão deveras mais motivados para o segundo do que para o primeiro, porque aquele corresponde a questões que amiúde são directamente colocadas por cada um a si próprio.

É claro que ao partir-se de origens diferentes se atingirão soluções diferentes quanto à forma, ao conteúdo prático e ao método. Para ser consequente, o segundo método, nunca deverá abandonar o binário pergunta-resposta, nem deixar de se basear no princípio de que a motivação vem sempre de uma pergunta e nunca de uma resposta. Formar é portanto desdobrar perguntas na sequência das respostas às perguntas precedentes. Neste aspecto há duas vertentes igualmente importantes: levar o cliente a descobrir respostas às perguntas que o inquietam e levar o cliente a descobrir novas perguntas que ainda não tinha antecipado e que conduzem a novas inquietações que serão certamente mais profundas e que o transportam para níveis de pensamento mais elevado.

Deve a formação terminar com um conjunto de certezas ou com um novo conjunto de perguntas? Ambas. Mas do meu ponto de vista o segundo conjunto é certamente mais importante. Aliás, é o facto de existir um novo conjunto de perguntas que nos garante que o conjunto inicial foi resolvido e ultrapassado. Neste aspecto há ainda um factor muito importante, que é o facto de provavelmente cada cliente ser um caso particular no seu percurso sequencial de pergunta-resposta-pergunta. Este facto conduz à crescente relevância da formação baseada em casos práticos e à denominada formação blending, com uma componente à distância.

Verdadeiramente, o papel do formador é utilizar o seu saber para fomentar aprendizagem, nomeadamente multiplicando instrumentos e oportunidades para que essa aprendizagem seja o mais acelerada e correcta possível. O tempo em que as pessoas precisavam inevitavelmente de uma sala de aulas, com horário estipulado, ouvindo um orador geralmente monocórdico, formalmente vestido, quase sempre de tons cinzentos, passou à história. Neste novo contexto, o papel do formador não perdeu relevância. Pelo contrário, tem cada vez mais um papel importante e decisivo. Só que tem de passar a ser o profissional que faz aprender e não apenas o que se limita a ensinar. Por isso toma ainda mais relevância a célebre frase: "se pensa que a formação é cara, experimente a ignorância".

Se pensa que a formação é cara, experimente a ignorância.

MERCADO

Grandes expectativas sobre os veículos autónomos

Dentro de dois anos já deveremos ver em algumas auto-estradas de alguns países um grande número de veículos parcialmente autónomos com funcionalidades de piloto automático.

Na opinião de Xavier Mosquet,do The Boston Consulting Group (BCG), estamos a testemunhar a concretização de um sonho que já existe há décadas: os veículos autónomos. No entanto, os fabricantes e os fornecedores de tecnologia ainda precisam de algum tempo para conseguirem as necessárias economias de escala e reduzir os custos.

O BCG inquiriu condutores norte-americanos para avaliar a sua receptividade à compra de um veículo parcialmente ou completamente autónomo. Mais de metade (55 por cento) dos respondentes afirmaram que provavelmente ou muito provavelmente comprariam um carro parcialmente autónomo nos próximos cinco anos. Uma percentagem menor (44 por cento) referiram que provavelmente ou muito provavelmente comprariam um carro totalmente autónomo nos próximos dez anos.

Relativamente à questão do preço, 20 por cento disseram que estavam dispostos a pagar um extra superior 5000 dólares americanos por funcionalidades como o piloto automático em auto-estrada ou em tráfego urbano. Mas o mais curioso é que os consumidores de países como a China, Alemanha e Japão disseram que estão dispostos a pagar ainda mais por tais funcionalidades.

As principais razões apontadas pelos condutores para a aquisição de um veículo parcialmente ou totalmente autónomo foram a redução dos custos com combustível e com seguros, maior segurança, e a possibilidade de fazerem outras coisas (trabalho ou entretenimento) enquanto estão no trânsito e o veículo se auto-conduz.

Existe, no entanto, o problema dos custos da tecnologia, pelo menos numa fase inicial, já que o BCG estima que se situarão entre 2000 e 10000 dólares americanos por veículo. Contudo, esse custo deverá baixar entre quatro e dez por cento nos primeiros 10 anos. Desta forma, os fabricantes poderão conquistar cerca de 25 por cento do mercado de veículos parcialmente autónomos até 2035 com estratégias de preço favoráveis. Desses 25 por cento do mercado, cerca de 15 por cento (18 milhões de carros) serão constituídos por veículos parcialmente autónomos e os outros 10 por cento por veículos completamente autónomos. Para conquistarem mais mercado, os fabricantes terão que encontrar formas de reduzir os custos totais de posse desses veículos (que vão para além do custo inicial do carro) e/ou convencer os consumidores a pagarem mais por funcionalidades de autonomia.

São vários os fabricantes de automóveis, empresas de tecnologia e universidades com projectos piloto em curso ou já em fase de pré-lançamento de carros concretos, estando em teste vários níveis de autonomia de condução.

Entre as regiões do globo mais promissoras, o BCG coloca o Japão e a Europa Ocidental como as áreas do mundo onde se registará uma adopção mais rápida dos veículos parcialmente ou totalmente autónomos. Para esta previsão, o BCG baseia-se na experiência passada com tecnologias relacionadas com a ajuda à condução. Os Estados Unidos da América também procurarão acertar o passo, mas a China deverá tornar-se o maior mercado para as funcionalidades de veículo autónomo, devendo representar entre 25 e 30 por cento de todas as vendas de veículos em 2035.

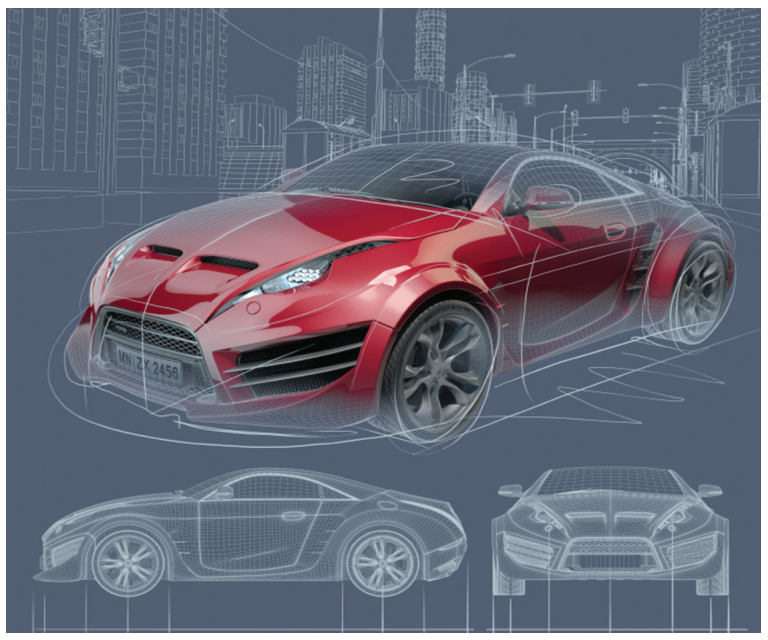
Thomas Dauner, do BCG, adverte os fabricantes de automóveis para o facto de terem que agir já se quiserem preparar-se para o futuro dos veículos autónomos. Têm que investir em investigação e desenvolvimento na área das funcionalidades de condução autónoma, com enfoque especial no software, fusão de sensores e integração de sistemas. De igual modo, terão que ter em conta a segmentação do mercado, de modo a adaptarem as suas ofertas aos consumidores que irão procurar estabelecer compromissos entre a autonomia e outras funcionalidades dos automóveis.

Um futuro que já é presente

São vários os fabricantes de automóveis, empresas de tecnologia e universidades com projectos piloto em curso ou já em fase de pré-lançamento de carros concretos, estando em teste vários níveis de autonomia de condução. Inclusivamente já foram anunciados sistemas que estarão disponíveis no curto-prazo.

Por exemplo, a Mercedes-Benz já está a comercializar um sistema que pode conduzir um carro, embora a sua concepção exija que o condutor mantenha as mãos no volante. No próximo ano (2016) esta mesma empresa deverá lançar o Autobahn Pilot, que permitirá condução em auto-estrada autónoma (sem as mãos no volante). Por sua vez, a Tesla Motors planeia disponibilizar funcionalidades de condução autónoma em auto-estrada nos seus veículos eléctricos Model S já este ano (2015). Quanto à General Motors, disponibilizará o Super Cruise em 2016 num novo Cadillac. Este sistema permitirá que o veículo se mantenha automaticamente na sua faixa de rodagem, controlando a velocidade e travando de forma autónoma. Outros exemplos incluem a unidade Audi da Volkswagen, que pretende disponibilizar tecnologia de condução autónoma em tráfego urbano em 2016. O mesmo acontece com a Mobileye, que pretende lançar já no próximo ano as primeiras capacidades de condução autónoma (sem mãos no volante) a velocidades de auto-estrada e capazes de enfrentar situações de tráfego congestionado.

Para as empresas ligadas de alguma forma ao sector dos transportes, as implicações dos veículos autónomos serão enormes. Por um lado, a adopção em massa deste tipo de tecnologia irá traduzir-se em grandes vantagens económicas e sociais. Mas também irá alterar completamente os modelos de negócio vigentes. Por outro lado, o custo e a segurança dos "robô-taxis" (como lhe chama o BCG) completamente autónomos podem revolucionar a condução nas cidades de todo o mundo. Tomando como exemplo Nova Iorque e Shanghai, o BCG chegou à conclusão que os robô-taxis poderão vir a ser 25 a 35 por cento mais baratos do que os táxis convencionais. Em Shanghai o custo de viajar num robô-taxi será mesmo inferior ao de viajar num veículo privado, mesmo nos casos em que é utilizado por apenas um passageiro. Os carros autónomos e parcialmente autónomos também deverão acelerar a tendência para a partilha de veículos, reduzindo assim o número de veículos nas cidades.



O interesse demonstrado pelos consumidores e os custos de produção estão a conjugar-se para tornar os veículos autónomos altamente atractivos, tanto para os fabricantes de automóveis, como para as pessoas em geral.

SINFIC

Relações de compromisso.

GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO E AMBIENTE

A SINFIC - **GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO E AMBIENTE** adopta métodos, práticas e procedimentos que visam a satisfação dos requisitos do Cliente relativamente aos serviços prestados. Compromete-se a desen - volver todos os esforços para assegurar o cumprimento dos requisitos legais aplicáveis aos serviços que presta, em matéria de ambiente, património cultural, segurança e saúde, bem como à promoção de uma política de responsabilidade social fundada em boas práticas de emprego e do envolvimento com a comunidade técnica e científica.

ESTUDOS & PLANOS

AVALIAÇÃO DE IMPACTO AMBIENTAL - AIA

•

ESTUDOS DA PAISAGEM

•

GESTÃO AMBIENTAL

•

PLANO DIRECTOR MUNICIPAL

•

PLANO DE URBANIZAÇÃO

•

PLANO DE ORDENAMENTO RURAL

•

PLANOS DIRECTORES DE CIDADES

•

PLANOS DE PORMENOR

Para mais informações contacte: 917 651 983 / 938 378 454 / 914 398 455

JORNAL DE ANGOLA • Terça-feira, 17 de Fevereiro de 2015

VIDA E GESTÃO

Onde nascem os riscos

É necessário aprender mais rápido, esquecermo-nos menos e aprender mais com o futuro do que com o passado.

FERNANDO FEMENIM SANTOS

Porque é que o homem é a principal ameaça à sua própria espécie? Num dos seus poemas, sob o heterónimo Álvaro de Campos, Fernando Pessoa escreve: "és importante para ti, porque é a ti que te sentes. És tudo para ti, porque para ti és o universo, e o próprio universo e os outros, satélites da tua subjectividade objectiva. És importante para ti, porque só tu és importante para ti. E se és assim, ó mito, não serão os outros assim?"

A sobreposição subjectiva do indivíduo sobre os outros, sejam pessoas singulares, um grupo, uma nação, um país. O medo fundado em interpretações deficientes dos sinais e a codificação deficiente das mensagens recebidas constituem as principais fontes de eventos de risco, a par dos derivados da sobrepopulação da espécie humana e dos limites dos recursos disponíveis para a sustentar. É claro que os fenómenos naturais são também fontes de risco, mas a dimensão do impacto está directamente ligada à sobrepopulação e à exposição a que a mesma obrigou.

Se a ambição é um dos motores do desenvolvimento da nossa sociedade (e na nossa sociedade), a ganância é uma das fontes mais perigosas de risco que pode colocar em perigo toda a humanidade. A complexidade deriva do facto da distância entre uma e outra ser ténue e muitas vezes depender da percepção do contexto de cada indivíduo. Cada um de nós tem de viver com ele próprio – tu não és eu, como disse o filho de um amigo meu – tem de estar "contente" consigo mesmo e encontrar rapidamente o contexto que justifica as suas acções.

Dada a natural propensão para a promoção dos valores individuais, a questão da integridade e da ética tem de ser enquadrada. Está presente, por exemplo, na estrutura (framework) do COSO de análise de risco organizacional. A selecção, a recolha dos sinais, o seu processamento e análise, ainda que possam ser feitas de forma colaborativa e dentro de parâmetros previamente estabelecidos, são em última análise feitas por cada indivíduo, com uma dada personalidade e com um conjunto específico de competências. Ou seja, são sempre filtradas por aspectos emocionais e racionais do foro individual, sendo que nas decisões colaborativas, o jogo de influência e poder de cada indivíduo tem um papel que não pode ser descurado.

A análise colaborativa dos sinais, com inclusão de indivíduos de origens diferentes, tenderá a ser mais rica, com maior probabilidade de dar origem a mensagens e comportamentos menos arriscados.

A selecção, a recolha, os modelos de processamento e análise, as capacidades emocionais e cognitivas dos indivíduos intervenientes conduzem a uma percepção individual e colectiva da realidade, do que está a acontecer, do que poderá acontecer, que determina o comportamento, perspectivando objectivos, riscos, políticas, planos de acção, procedimentos e práticas. Os indivíduos, as organizações, os governos agem sempre numa perspectiva de gerar valor para si próprios, família, participantes das organizações e cidadãos. A percepção de valor é também ela criada em cada indivíduo com base nos sinais que recolhe e processa – com ou sem o apoio de meios auxiliares extrínsecos ao homem – sendo os erros de percepção a maior causa de morte das organizações. Caiu um avião, falha humana. Dois comboios colidiram, falha humana. O desemprego aumentou, a economia não cresceu, a empresa foi à falência, alterações do mercado, …

Os riscos derivados de falhas de percepção, falta de sinais, ou de análise deficiente dos sinais captados, principalmente daqueles que projectam o futuro, que nos fazem "adivinhar" o futuro, serão dos mais importantes, seja para as vidas pessoais, das organizações, ou dos países. Qual videntes, "adivinhamos o futuro" com base em modelos, eles próprios construídos com base numa percepção colectiva que os aceita e determinamos os nossos objectivos e comportamentos, e os das organizações onde participamos, com base nessas "profecias tecnológicas".

O nível de complexidade em que vivemos está a aumentar a um ritmo exponencial, quer pelo aumento dos sinais que ficam disponíveis – considerando que a capacidade dos seres humanos para tratar esses sinais é limitada, leva a um aumento da especialização e ao crescimento exponencial das interacções entre os indivíduos para uma melhor percepção colectiva – quer pelo alargamento geográfico da origem dos sinais – é hoje certo que o habitante de uma aldeia no Nepal, que antes dizia-se perdida, está em condições de poder afectar a vida de milhares de indivíduos em qualquer ponto do planeta.

É necessário aprender mais rápido, esquecermo-nos menos e aprender mais com o futuro do que com o passado. O mesmo é dizer, ajustar e melhorar os modelos existentes, fazer novos modelos, percebendo sempre os objectivos de cada um e os riscos relacionados, pois são estes modelos, implícitos ou explícitos, que permitem gerir os riscos com maior probabilidade de acontecerem e com maior impacto.

A percepção deriva da interpretação que cada um faz dos sinais que tem disponíveis e depende da sua personalidade, dos valores, da língua materna, das línguas que fala, das comunidades a que pertence, etc. Desta forma, a análise colaborativa dos sinais, com inclusão de indivíduos de origens diferentes, tenderá a ser mais rica, com maior probabilidade de dar origem a mensagens e comportamentos menos arriscados. Mais do que uma teoria, uma técnica, ou uma prática, pensar objectivos e riscos definidos por homens com base em sinais que eles próprios decidem captar, descodificar, processar, para voltarem a codificar e comunicar, é uma forma de olhar, aprender e participar num mundo cada vez mais global e complexo.

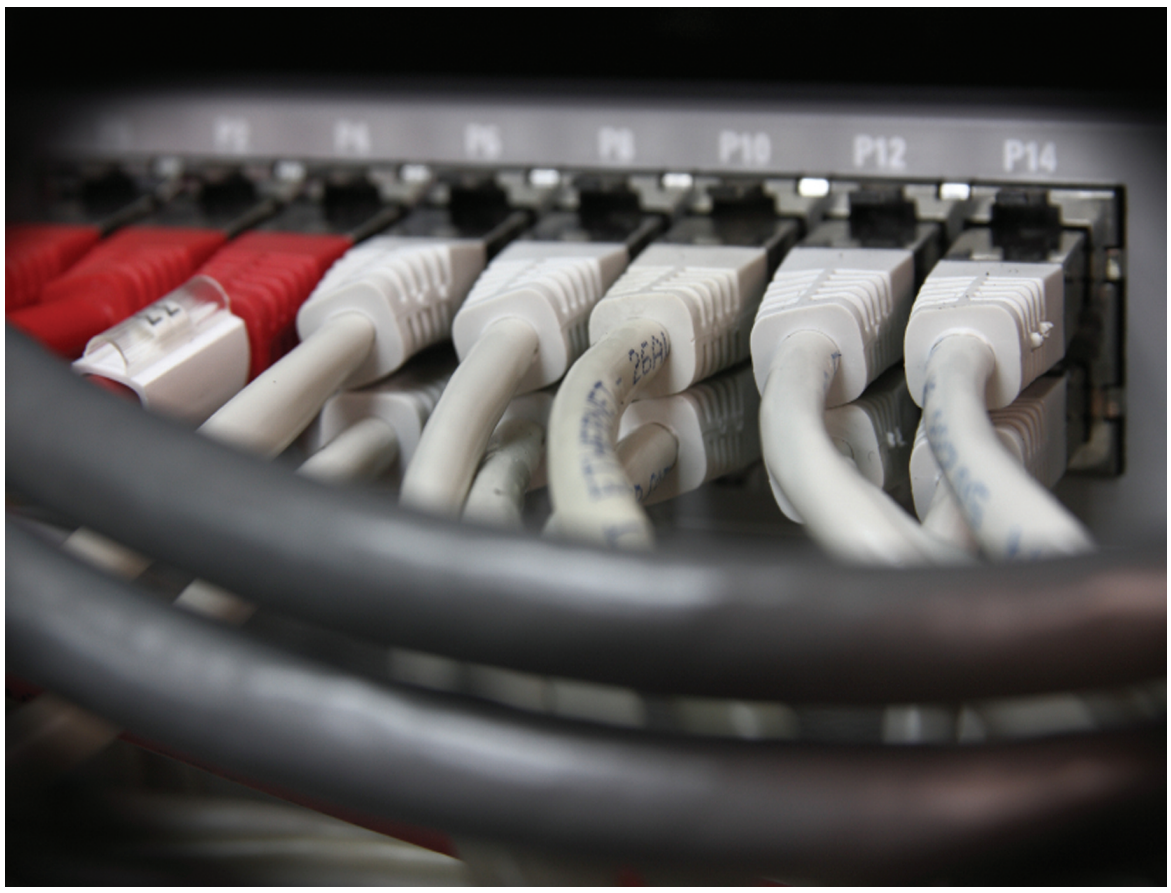
Mercado tecnológico mundial continua a crescer

O mercado tecnológico mundial deverá registar um crescimento de 5,3 por cento em 2015 e 5,9 por cento em 2016, segundo as previsões da Forrester. Este crescimento é atribuído sobretudo a tecnologias que colocam o enfoque no consumidor final e o mercado como um todo deverá representar 2337 biliões de dólares americanos em 2015 e 2483 biliões de dólares americanos em 2016. Ainda segundo a Forrester, o software representará 677 mil milhões de dólares americanos do total do investimento em tecnologia realizado em 2016, o que representará um crescimento de 9,2 por cento face ao valor previsto para 2015. Por sua vez, o investimento em equipamentos de computação representará apenas 412 mil milhões de dólares americanos em 2016, crescendo cinco por cento face a 2015. O maior crescimento esperado para o software não constitui qualquer surpresa, já que é ele (e não o hardware) que permite às empresas diferenciarem-se da concorrência.

Em termos de países, os maiores crescimentos em termos de investimento em tecnologia serão liderados pelos Estados Unidos da América, seguindo-se a China, Índia, Israel e Suécia.

TENDÊNCIAS

Mudanças no mercado de hardware na região MEA



O mercado de hardware empresarial na região MEA (Médio Oriente e África) está a mudar, passando a privilegiar o valor em detrimento do volume, bem como a adopção das tecnologias da terceira plataforma.

O mercado do hardware empresarial na região MEA (Médio Oriente e África) registou um crescimento reduzido no final de 2014. Concretamente, no terceiro trimestre do ano passado cresceu 3,8 por cento face aos mesmos três meses de 2013, segundo dados divulgados pela International Data Corporation (IDC). No total, a região MEA investiu nesse trimestre em hardware empresarial quase 523 milhões de dólares americanos. A maior parte do crescimento ficou a dever-se a investimentos relacionados com infra-estruturas nos sectores do petróleo e gás, telecomunicações e governos. O mercado de hardware empresarial, no âmbito deste texto, inclui os servidores e o armazenamento externo.

O que motivou a inclusão desta notícia neste caderno do Jornal de Angola foi a afirmação de Swapna Subramani, da IDC, para quem o mercado de hardware empresarial da região MEA irá seguir uma nova direcção em 2015 em termos de investimento em infra-estruturas. De acordo com a mesma fonte, espera-se uma mudança de enfoque no sentido da eficiência e da consolidação, com a procura a mudar do volume para o valor. Para ilustrar esta diferença, os dados da IDC mostram que o mercado dos servidores x86 cresceu três por cento em termos de valor na região MEA no terceiro trimestre de 2014 face ao mesmo período do ano anterior. No entanto, nos mesmos meses registou um declínio de 6,4 por cento em termos de unidades vendidas (volume).

Voltando às afirmações de Swapna Subramani, a dinâmica da adopção de servidores por parte das empresas da região MEA registou uma grande mudança nos últimos seis a oito trimestres. As empresas procuram actualmente infra-estruturas consolidadas e convergentes, com o enfoque a mudar do aumento da capacidade dos servidores para a optimização da base instalada de servidores e para a adopção de tecnologias com capacidades de computação em nuvem. Desta forma, os dados referidos atrás (crescimento do mercado dos servidores x86 em termos de valor, mas declínio em termos de volume) podem ser atribuídos ao aumento da adopção das tecnologias de virtualização, que utilizam menos servidores do que os data centers tradicionais.

Ao contrário dos servidores, o mercado do armazenamento externo registou um crescimento robusto de 13,9 por cento na região MEA e no terceiro trimestre de 2014. Os investimentos na área dos data certers estão a mudar de um centralismo em torno dos servidores para um centralismo mais em torno dos dados e do armazenamento. Espera-se assim que o mercado do armazenamento externo nesta região cresça a um ritmo mais acelerado do que o mercado dos servidores durante os próximos anos. O mercado do armazenamento está a registar uma procura crescente pelos sistemas de armazenamento das gamas média e baixa, sobretudo os que se baseiam no protocolo NAS. Os sistemas de armazenamento da gama alta registaram mesmo uma redução nas vendas no trimestre em análise, validando assim a mudança de orientação do mercado para soluções mais optimizadas em termos de custo e mais escaláveis que possam ser adaptadas às tecnologias da terceira plataforma, como a computação em nuvem, big data, mobilidade e computação social.

Ataques digitais e falhas de segurança são bastante comuns

Segundo a Forrester, 33 por cento das brechas de segurança informática são provocadas por ataques externos. No entanto, as quebras de segurança mais comuns (46 por cento) resultam de incidentes internos, seja por intenção maliciosa de alguém ou meramente acidental.

Os ciber-ataques têm sido notícia de vez em quando. Um dos mais recentes e com maior visibilidade foi o que afectou a Sony em finais do ano passado. Para a Forrester, isto vem lembrar que as organizações, um pouco por todo o mundo, nem sempre conseguem detectar e responder adequadamente a ameaças que podem provocar grandes danos, seja para as próprias organizações atacadas, seja para terceiros. Mas os analistas da Forrester não têm boas notícias para o futuro, prevendo que pelo menos 60 por cento das marcas irão descobrir falhas de segurança nos seus dados sensíveis durante 2015.

Apesar de virem a público apenas os ataques mais mediáticos, que envolvem meios técnicos mais sofisticados e que causam maiores danos, normalmente as organizações são alvo de ataques mais simples e que costumam ser abafados internamente. Os estudos de mercado da Forrester mostram que 33 por cento das brechas de segurança informática são provocadas por ataques externos. No entanto, as quebra de segurança mais comuns (46 por cento) resultam de incidentes internos às próprias organizações afectadas, seja por intenção maliciosa de alguém ou meramente acidental.

O mais curioso é que o velho ditado que diz "depois da casa roubada, trancas na porta", também se parece aplicar às falhas de segurança informática nas organizações de todo o mundo. Segundo a Forrester, depois de um ataque ou quebra de segurança, a reacção mais comum das organizações é alterar a sua estratégia de segurança, seguindo-se um maior investimento nesta área. Contudo, se é verdade que investir em ferramentas de segurança é algo importante, também é verdade que não é o suficiente. Mais de metade (53 por cento) das empresas e decisores da área tecnológica referiram como grande desafio para garantirem a segurança dos seus dados a falta de funcionários devidamente qualificados.

De facto, actualmente a questão da segurança informática já não parece ser apenas um jogo do rato e do gato, com os atacantes a descobrirem novas brechas e as empresas a taparem-nas. É mais uma avalanche de ratos a descobrirem um grande número de brechas a que as organizações nem sempre conseguem responder rapidamente. Por outro lado, os consumidores costumam fugir a sete pés das empresas que não conseguem garantir a segurança dos seus dados pessoais, sobretudo quando estão envolvidos pagamentos. Consequentemente, às organizações não resta outra alternativa que não seja colocarem a segurança (interna e externa) constantemente no topo da sua lista de prioridades, já que será apenas uma questão de tempo até alguém quebrar ou tentar quebrar essa segurança. Haverá que pensar devidamente as tecnologias, sistemas e processos a implementar para servir da melhor forma os clientes e manter os seus dados a salvo de predadores informáticos.

Luanda, 27 de Fevereiro, 6,13, 20 e 27 de Março, 2015

Domine a *arte das Finanças*, em **5 dias** e torne-se um **GESTOR mais competitivo**.

Tel: (+244) 261 226 110
TIm: (+244) 946 772 025,
Fax: (+244) 261 226 115
seminarios@pangeia.ws
www.pangeia.ws/business-school

Informações e inscrições em
www.pangeia.ws

Oferta de um tablet com a animação do conteúdo do programa e documentação.

PANGEIA
ESCOLA de NEGÓCIOS
www.pangeia.ws

Ciclo de Finanças para Gestores

ANO NOVO, COLÉGIO NOVO.

ÚLTIMAS INSCRIÇÕES PARA O ANO LECTIVO DE 2015
PARA O NOVO COLÉGIO ANGOLANO DE TALATONA.

PROCURA UMA EDUCAÇÃO DE EXCELÊNCIA PARA OS SEUS FILHOS? AINDA VAI A TEMPO DE INSCREVÊ-LOS NO NOVO COLÉGIO ANGOLANO DE TALATONA.

Com um modelo inovador de educação bilingue (português e inglês) certificado pelo Ministério da Educação e pela Cambridge International Examinations, as aulas do novo Colégio Angolano de Talatona combinam o programa do ensino angolano com as mais exigentes regras internacionais. Instalações modernas, salas equipadas com a última tecnologia, ginásio polidesportivo, laboratórios e ensino do inglês desde o pré-escolar. Aproveite as últimas inscrições e dê aos seus filhos todas as condições para alcançarem os seus maiores sonhos no futuro.

CAMBRIDGE International Examinations
Cambridge International School

GOVERNO DE ANGOLA
Ministério da Educação

PARA MAIS INFORMAÇÕES LIGUE 933 053 980, VISITE O NOSSO SITE EM WWW.CAT.CO.AO
OU ENVIE E-MAIL PARA SECRETARIA@CAT.CO.AO

C.A.T. COLÉGIO ANGOLANO DE TALATONA

(100.127)