

# iNOESIS

EM FOCO:

## Security Testing:

Como proteger a minha empresa e garantir que as aplicações estão seguras?

[pág. 6](#)

E AINDA NESTA EDIÇÃO:

### Tendências 2014

[pág. 8](#)

### Entrevista à Sage

[pág. 14](#)

### Caso de Sucesso BANIF

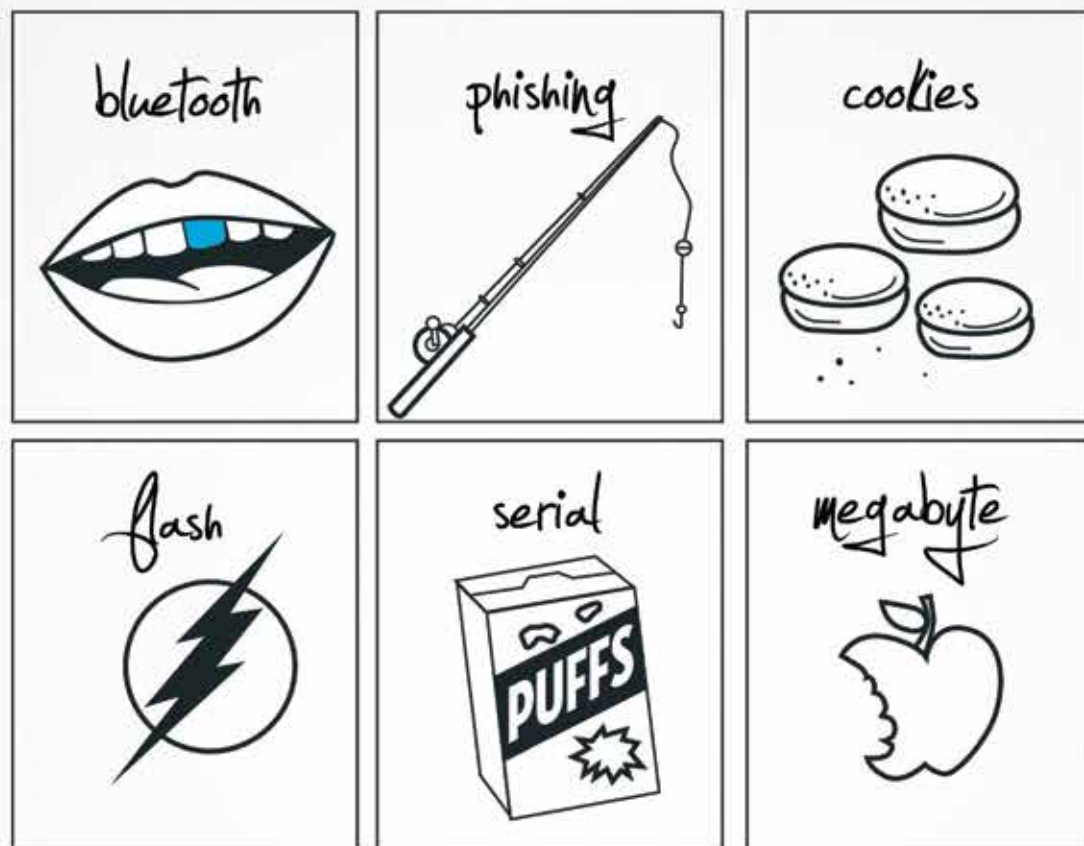
[pág. 18](#)



NOESIS distinguida como  
parceiro QlikView certificado



## COM A EXAME INFORMÁTICA



## ESTE MÊS NA EXAME INFORMÁTICA



- APRENDA A USAR a Internet para financiar as suas ideias e projetos;
- FIQUE A SABER porque não deve comprar já a Playstation 4;
- DESVENDAMOS qual o melhor tablet para os mais pequenos à venda em Portugal.

**H**á 1 ano atrás, a internacionalização foi o caminho definido pela NOESIS, divulgando e fazendo Provas de Conceito em vários países, para que neste momento seja já uma realidade, a prestação contínua de projetos complexos no Brasil, Angola, Holanda, Espanha e de uma forma remota usando estruturas off e nearshore para muitos outros países, como EUA, Itália, Irlanda, Índia, Colômbia, entre outros.

Como nas provas de automóveis de endurance, a concretização dos objetivos, devem-se a várias sinergias e a um trabalho de equipa com grande competência e não apenas a um elemento em singular. Assim tem a NOESIS a estrutura necessária para a concretização dos seus projetos e serviços de uma forma sustentada e com um forte reconhecimento dos seus clientes. Explica-se assim a fidelização dos mesmos, muitos deles com mais de 15 anos de atividade em conjunto, podendo usar-se de verdade a palavra Parceria, muitas vezes utilizada nos negócios abusivamente e sem um verdadeiro significado.

O reconhecimento dos serviços da NOESIS alavancou os negócios lá fora, onde para se iniciar tem que usar obrigatoriamente referências nacionais fortes, de grandes clientes, também estes já reconhecidos internacionalmente.

Os principais serviços agora prestados internacionalmente passam pela área de Enterprise Solutions, com soluções de CRM, implementadas em diversos continentes, a área de Agile Solutions com grande penetração na Holanda e Angola, Quality Management no Brasil e organismos da Comissão Europeia, Infrastructure Services em Angola e Business Intelligence no Brasil e Holanda.



Por: Nelson Pereira  
Chief Technical Officer  
[nelson.pereira@noesis.pt](mailto:nelson.pereira@noesis.pt)

NÃO PERCA A APP EXAME INFORMÁTICA. DISPONÍVEL PARA O SEU TABLET.

A MELHOR E MAIS COMPLETA REVISTA DA TECNOLOGIA GANHA VIDA COM VÍDEOS EXCLUSIVOS, FOTOGRAFIAS EM ALTA RESOLUÇÃO E LIGAÇÕES WEB.







## 06 EM FOCO: SECURITY TESTING



## 12 ENTREVISTA À SAGE

### FICHA TÉCNICA

**Direção:** José Carlos Padre Eterno, Diretor | Marta Calvino, Subdiretora • **Edição e Paginação:** OUTMarketing • **Projeto Gráfico e Editorial:** OUTMarketing • **Impressão:** IDG • **Propriedade:** NOESIS

**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](http://www.noesis.pt)

**Tiragem:** 1200 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. Sediada em Lisboa e com presença no Porto, Coimbra, Bruxelas e Belo Horizonte, a NOESIS registou uma faturação superior a 15 milhões de euros e conta com uma equipa de mais de 400 colaboradores. A empresa presta serviços a mais de 40 clientes em todas as áreas de atividade económica, com destaque para os setores de Telecomunicações e Financeiro, onde a sua experiência é amplamente reconhecida pelo mercado. A oferta da NOESIS está estruturada de acordo com os seguintes Modelos de Negócio: Consulting & Technology Projects, Outsourcing e Professional Services.

# SUMÁRIO

## ATUALIDADE

### NOESIS DISTINGUIDA COMO PARCEIRO QLIKVIEW CERTIFICADO

“Esta distinção é mais um passo no fortalecimento da parceria entre a NOESIS e a QlikTech, que até ao momento tem sido bastante positiva”.

## EM FOCO

### SECURITY TESTING

No passado dia 26 de novembro foi realizada a conferência Testing Portugal 2013, promovida pela IDC e pela PSTQB (Associação Portuguesa de Testes de Software).

## TENDÊNCIAS

### PERSPETIVAS PARA 2014 EM PORTUGAL

Sinais de recuperação aceleram a transformação digital com base na 3ª plataforma.

## RESPONSABILIDADE SOCIAL

### VALE A PENA ACREDITAR

Tratar a criança com cancro, não só o cancro na criança.

## LIFESTYLE

### A PAIXÃO E ADRENALINA DOS KARTS

A NOESIS numa aventura sobre rodas.

## PANORAMA

### ENTREVISTA A MARIA ANTÓNIA COSTA

Com uma equipa de 150 colaboradores, mais de 80 mil utilizadores e uma rede de mil Parceiros, a Sage Portugal integra o Grupo Sage, líder mundial no desenvolvimento de software de gestão e serviços para pequenas e médias empresas (PME).

## CASO DE SUCESSO

### BANIF E NOESIS, UMA PARCERIA PARA A QUALIDADE EM TI

A integração da NOESIS nos processos de desenvolvimento de TI permite ao BANIF continuar a investir na inovação e qualidade dos serviços prestados aos seus clientes.

## AGENDA

### AS SUGESTÕES DE ENTRETENIMENTO DA NOESIS

Música e teatro para miúdos e graúdos.

## GADGETS E QUATRO RODAS

### A TECNOLOGIA E OS CARROS QUE TODOS QUEREMOS

Nissan Leaf utilizados para fornecer energia a edifício e PS4 a consola que se segue.

## SENTIDOS

### LONGEVITY WELLNESS RESORT

O primeiro medical spa em Portugal.

05

06

08

11

12

14

18

20

21

22

## ATUALIDADE:

# NOESIS distinguida como parceiro QlikView certificado

*A portuguesa NOESIS foi reconhecida pela QlikTech como Certified QlikView Partner (Solution Provider), confirmando a sua capacidade e know-how no fornecimento de soluções da plataforma Business Discovery de QlikView.*

**D**e acordo com Nuno Pacheco, Business Unit Manager da NOESIS, **“Ser um parceiro certificado QlikView reconhece a capacidade da NOESIS no fornecimento de soluções QlikView de alta qualidade aos nossos clientes. Esta distinção é mais um passo no fortalecimento da parceria entre a NOESIS e a QlikTech, que até ao momento tem sido bastante positiva: temos um amplo conjunto de clientes em Portugal e estamos a desenvolver soluções para os Estados Unidos da América e Brasil.”**

Para a obtenção desta distinção, os colaboradores da NOESIS cumpriram certificações em diversas áreas da QlikView desde arquitetura, desenvolvimento, administração de sistemas, suporte, pré-venda e venda.

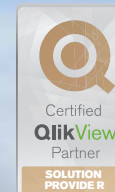
No início do ano, a NOESIS foi reconhecida como Parceiro do Ano em Portugal pela QlikTech - a empresa foi o principal implementador de soluções QlikView em Portugal no ano 2012 -, confirmando a sua capacidade, performance e compromisso enquanto implementador de soluções da platafor-



ma Business Discovery de QlikView no mercado nacional. A distinção ocorreu no âmbito do Qconnections – Global Partner Summit 2013, um evento dedicado a parceiros que juntou cerca de 1300 participantes de todo o mundo.

A parceria com a QlikTech surgiu no início de 2010, através da escolha do QlikView como produto para a área de BI da NOESIS, alinhada com o objetivo da empresa em fornecer as melhores soluções tecnológicas ao mercado. A escolha deveu-se à forma simples e rápida de exploração de informação que as soluções QlikView proporcionam através do modelo In-Memory, experiência associativa e mobilidade, bem como à capacidade de entregar soluções num curto espaço de tempo com alto retorno de valor para os clientes da NOESIS.

No âmbito desta parceria, a NOESIS associou-se mais uma vez ao Business Discovery World Tour da QlikTech. O evento realizou-se no dia 14 de novembro em Lisboa e contou com cerca de 150 participantes, que se revelaram muito interessados na apresentação sobre o caso de sucesso da Sonae e nos serviços que a NOESIS presta nesta área. Balanço muito positivo!



## Security Testing:

### Como proteger a minha empresa e garantir que as aplicações estão seguras?

No passado dia 26 de novembro realizou-se a conferência Testing Portugal 2013, promovida pela IDC e pela PSTQB (Associação Portuguesa de Testes de Software), na qual a NOESIS esteve presente como patrocinador Gold. No âmbito desta colaboração, foi-nos dada a oportunidade de fazer uma apresentação da empresa, em geral, e também da área de testes de segurança, em particular, através do Consultor de Testes de Segurança Luís de Matos, que fez uma pequena introdução aos testes de segurança aplicacional.

Essa apresentação pretendeu dar a conhecer os conceitos associados com a temática de testes de segurança aplicacional, num contexto organizacional. A segurança aplicacional é hoje incontornável e as organizações devem tomar a iniciativa de incluir essa preocupação nas aplicações que usam e desenvolvem.

As notícias que nos chegam, relativas a esta matéria, são quase sempre de empresas internacionais de grande dimensão mas, nos últimos anos, esta tendência já se tornou local.

De facto, têm sido detetadas quebras de segurança em empresas e organizações nacionais. Todas elas devem ser analisadas em três vertentes de risco para a empresa:

- Disponibilidade
- Visibilidade
- Impacto

Todas as vertentes estão interligadas entre si, podendo ocorrer individualmente ou em sequência, motivadas por quebras de segurança. A melhor forma de as explicar, e ao risco inerente, será através de um exemplo. Uma empresa que baseia a sua atividade numa loja online, na qual disponibiliza os seus serviços, é feita a gestão de compras, encomendas e Clientes, suportada por um backoffice, com ligações a entidades bancárias para assegurar o pagamento. Uma quebra de segurança motivada por tentativa de fraude ou intenção de causar perdas irá ter impacto ao nível da **Disponibilidade**, o que se irá repercutir ao nível da **Visibilidade**, uma vez que a empresa será vista pelos seus parceiros e Clientes como um risco. Essa percepção será traduzida em quebra de receita, uma vez que os Clientes deixam de confiar as suas compras a essa loja, optando por alternativas mais seguras, resultando num **Impacto** direto no negócio.

Sendo assim, a questão que se coloca é: Como proteger uma organização ou um negócio destas ameaças?

A solução não é rápida nem simples. A resposta passa por apostar na prevenção e educação de utilizadores, equipas de desenvolvimento e equipas de teste.

A segurança aplicacional deve fazer parte do ciclo de desenvolvimento aplicacional, desde a análise de requisitos até à fase de testes, sendo exercitada durante os ciclos de desenvolvimento e vida aplicacional. A cada dia, novas vulnerabilidades são descobertas e os mecanismos implementados à data de desenvolvimento podem não ser adequados às novas vulnerabilidades descobertas.

Para endereçar todas estas preocupações existem várias metodologias de análise de risco. Uma das mais comuns, usada pela NOESIS nas suas auditorias, é orientada pela OWASP.

A OWASP (Open Web Application Security Project) é uma organização sem fins lucrativos que disponibiliza a título gratuito ferramentas e tutoriais que pretendem aumentar a consciência para os problemas associados a quebras de segurança e toda a temática envolvente.

Com esse intuito elaborou um Top 10 de vulnerabilidades de segurança mais comuns e classificou-as segundo a sua severidade:

- A1 – Injeção de código
- A2 – Quebra de autenticação e Gestão de Sessões
- A3 – Cross-Site Scripting (XSS)
- A4 – Referência Insegura e Direta a Objetos
- A5 – Configuração Incorreta de Segurança
- A6 – Exposição de Dados Sensíveis
- A7 – Falta de Função para Controlo do Nível de Acesso
- A8 – Cross-Site Request Forgery (CSRF)
- A9 – Utilização de Componentes Vulneráveis Conhecidos
- A10 – Redirecionamentos e Encaminhamentos Inválidos

Estas vulnerabilidades, quando presentes em aplicações ou servidores, podem comprometer toda a infraestrutura de uma organização, dependendo de como os mecanismos de segurança estão implementados. As três primeiras vulnerabilidades são as mais comuns e as que representam o risco mais elevado:

#### A1 – Injeção de código

Esta vulnerabilidade ocorre quando as aplicações não fazem o saneamento dos dados que são passados nos pedidos à aplicação. O seu uso consiste na injeção de código que é transmitido à camada de base de dados e é interpretada como se se tratasse de um comando SQL.

#### A2 – Quebra de autenticação e Gestão de Sessões

Esta vulnerabilidade ocorre quando as aplicações têm uma fraca implementação dos mecanismos de autenticação e gestão das sessões. Resumidamente: As passwords são encriptadas na base de dados? As operações de login são efetuadas em comunicações seguras? As passwords têm pouca segurança? Existe forma de bloqueio quando o par user/password é introduzido erradamente mais de três vezes?

#### A3 – Cross-Site Scripting

Este problema ocorre quando é possível submeter código de javascript na interação com o site. A partir desta vulnerabilidade, os users podem ser redirecionados para endereços maliciosos, sem o seu conhecimento ou executar código que pode roubar as credenciais de autenticação.

#### Ciclo de vida de testes de segurança

A implementação de uma política de segurança aplicacional passa por quatro etapas chave no ciclo de vida, que começa com a educação e a formação sobre segurança para alertar e identificar comportamentos de risco. Segue-se uma etapa de inclusão da componente de segurança logo no processo de desenvolvimento, uma vez que à medida que as fases do projeto se aproximam do final, o custo de resolução de problemas aumenta. A próxima etapa consiste na permissão para a realização de testes de segurança. Muitas vezes é a única tarefa existente e é recebida com relutância. Este tipo de testes é intrusivo e feito já em fase final de projeto, onde adiciona custos indesejados ao custo total, podendo obrigar a desenvolvimento adicional corretivo.

A última etapa é o reporting. Uma auditoria de segurança gera documentação muito técnica. Sendo assim, deve ser elaborado um relatório em linguagem simples, que permita aos gestores tomarem decisões através de informação sobre os riscos associados com cada falha e o custo ou consequências de não a corrigir.

Através das diretivas e metodologias usadas, o risco associado a quebras de segurança poderá ser diminuído, sendo evitadas perdas associadas a quebras de segurança.

Em jeito de conclusão, cada organização despende milhares de euros nas infraestruturas de acesso às suas instalações físicas. As portas de entrada na organização não se limitam apenas às entradas dos edifícios, mas também às portas digitais dos serviços que fornecem.

As três vertentes que abordámos aplicam-se a todas as empresas. Como ponto de reflexão, deixamos a seguinte questão: **Qual o custo de perder informação confidencial?**



## Perspetivas para 2014 em Portugal

*Sinais de recuperação aceleram a transformação digital com base na 3ª plataforma*



GABRIEL COIMBRA  
Country Manager, IDC Portugal

“ A IDC acredita que a terceira plataforma vai ser o motor do crescimento e da inovação da indústria de TI nos próximos 20 anos e que vai alterar a abordagem dos fabricantes e dos seus revendedores. As tecnologias móveis, sociais, de big data, de cloud computing e o conceito da ‘Internet of Things’ vão ser os motores deste crescimento.”

A economia nacional atravessa um período particularmente conturbado, nomeadamente após a eclosão da crise financeira internacional e do subsequente crescimento do défice das contas públicas que levou à assinatura de um Programa de Ajustamento Financeiro. Contudo, as expectativas de evolução da atividade económica para os próximos 12 meses registam uma evolução positiva.

Num recente inquérito lançado pela IDC às principais organizações empresariais nacionais, apesar de se manter em território negativo, as expectativas dos responsáveis das organizações nacionais apresenta uma melhoria relativamente aos anos anteriores. Situação semelhante pode ser observada na confiança dos responsáveis na evolução do negócio das suas organizações.

Com o objetivo de permanecerem competitivas e de ultrapassarem as condições adversas da economia nacional, as organizações nacionais têm vindo a adotar estratégias de negócio que privilegiam a melhoria da eficiência, o desenvolvimento de novos produtos e serviços, a expansão para novos mercados, assim como o crescimento da quota de mercado nos seus segmentos tradicionais. Neste contexto, a maioria das organizações inquiridas tem vindo a equacionar a adoção de serviços de Cloud Computing e, contrariamente ao que sucedeu em anos anteriores, a maioria refere ainda projetos de mobilidade, de implementação ou atualização das suas aplicações de negócio (ERP e CRM), assim como de Business Intelligence.

Contudo a maioria das organizações refere ainda a identificação e redução de custos e a otimização de processos como prioridades do negócio das suas organizações. Assim, a adoção ou a continuação das estratégias de virtualização da infraestrutura tecnológica são algumas das principais prioridades tecnológicas, assim como a generalidade dos inquiridos refere a necessidade de prosseguir com os esforços de consolidação da sua infraestrutura tecnológica.

Na perspetiva da IDC, e apesar do contexto económico ainda exigir muito trabalho de redução de custos por parte das organizações nacionais, os pequenos sinais de inversão da tendência verificada nos últimos anos irão acelerar o processo de transformação digital com base nas tecnologias da terceira plataforma em 2014.

A IDC acredita que a terceira plataforma vai ser o motor do crescimento e da inovação da indústria de TI nos próximos 20 anos e que vai alterar a abordagem dos fabricantes e dos seus revendedores. As tecnologias móveis, sociais, de big data, de cloud computing e o conceito da ‘Internet of Things’ vão ser os motores deste crescimento.

Emergência de um novo paradigma tecnológico que irá transformar todos os setores.

*Recentemente, a IDC Portugal analisou o grau de maturidade das organizações nacionais relativamente à adoção de serviços de Cloud Computing e de soluções móveis. A seguir dissecamos algumas das conclusões de recentes estudos realizados no território nacional sobre estes dois pilares.*

### Cloud Computing

Concluídas ou em fase de conclusão, as iniciativas de virtualização da infraestrutura tecnológica, as organizações nacionais começam a equacionar a adoção de serviços de Cloud Computing – públicos e privados – como ferramenta para reduzir custos de funcionamento, aumentar a eficiência, otimizar os processos de negócio e, nalguns casos, como suporte à internacionalização das suas atividades.

A adoção de serviços de Cloud Computing já é uma realidade no interior das organizações nacionais. No entanto, persistem alguns obstáculos à adoção deste tipo de serviços, nomeadamente no que diz respeito às questões de segurança/confidencialidade/privacidade dos dados.



Fonte: IDC, 2013



À semelhança do que acontece na generalidade das economias mais desenvolvidas, redução de custos de capital e de funcionamento, melhoria dos níveis de serviço prestados aos utilizadores e simplificação da infraestrutura tecnológica são alguns dos fatores subjacentes à implementação deste tipo de serviços nas grandes organizações. À medida que o grau de maturidade aumenta, fatores como a redução de custos começam a perder importância, enquanto benefícios como a agilidade ou a capacidade de dar resposta às solicitações do negócio começam a aparecer como mais importantes.

Os serviços de Cloud Computing – públicos ou privados – já possuem um grau de maturidade elevada no interior das organizações nacionais. Com efeito, importa salientar que mais de 60% das organizações incluíram estes serviços na sua estratégia de TI ou na sua estratégia de negócio. Os dados compilados permitem-nos constatar que a maioria das Maiores Empresas se encontra numa fase inicial – Ad-Hoc no Modelo de Maturidade da IDC – de adoção dos serviços de Cloud Computing mas que, nos próximos dois anos, a adoção destes serviços se irá expandir no interior destas organizações nacionais – a maioria deverá entrar na segunda fase do Modelo de Maturidade desenvolvido pela IDC.

Contrariamente ao que sucede com a despesa global com tecnologias de informação, a despesa com serviços de Cloud Computing vai crescer no decorrer dos próximos anos. As previsões da IDC Portugal apontam ainda para que a despesa com estes serviços deva ultrapassar 184,2 milhões de euros em 2017, dos quais 44,7 milhões de euros relativos a serviços privados e 139,5 milhões de euros em serviços públicos.

#### Mobilidade

Nos últimos anos, e em resultado da alteração das condições de trabalho e do desenvolvimento de soluções e tecnologias móveis, assistiu-se ao crescimento do número de colaboradores móveis a nível mundial. Este crescimento está a ser impulsionado pelo facto de que cada vez mais tarefas poderem ser desenvolvidas fora do local de trabalho devido aos múltiplos desenvolvimentos ocorridos na tecnologia móvel, à expansão das redes wireless e ao ritmo de inovação das aplicações móveis.

No ano passado, e de acordo com estimativas da IDC, o número de trabalhadores móveis no território nacional ultrapassava 2,2 milhões de pessoas, equivalente a 35% da população ativa em Portugal. E as perspetivas de crescimento acompanham a realidade internacional. Assim, em 2016, o número de colaboradores móveis no território nacional deverá ser superior a 2,8 milhões de pessoas, o que corresponde a uma taxa de crescimento anual média de 4,7% neste período. E esta realidade representará cerca de 41% da população ativa no território nacional.

Neste contexto, não será de estranhar que a mobilidade corporativa seja uma oportunidade de negócio para os fornecedores de produtos e serviços TIC.

Algumas conclusões do estudo da IDC Portugal sobre mobilidade corporativa evidenciam:

1. A maioria das organizações nacionais (87%) sublinha a importância da mobilidade. No entanto, considera ser mais importante o suporte à mobilidade interna do que o suporte à mobilidade de clientes e parceiros.

2. Os equipamentos desktop ainda são dominantes nas organizações nacionais – em média, existe um equipamento desktop para cada dois colaboradores. Por

outro lado, e devido ao crescente número de utilizadores móveis,

a utilização de equipamentos portáteis generalizou-se nas organizações nacionais – em média, em cada dez colaboradores, quatro possuem computadores portáteis. As restantes categorias de equipamentos móveis ainda possuem uma utilização diminuta – dois em cada dez colaboradores possuem smartphones e 1 em cada dez colaboradores possui um tablet.

3. O peso da despesa com estas tecnologias tem vindo a aumentar no decorrer dos últimos anos e as organizações nacionais vão continuar a investir em tecnologias e soluções móveis com o objetivo de manter ou reforçar a sua competitividade no território nacional.

Deste modo, a despesa com tecnologias e soluções móveis vai aumentar, e muito, no decorrer dos próximos 12 meses. E, este crescimento vai ser mais evidente nos setores financeiro (mais de 47% das organizações inquiridas sublinham que a despesa vai aumentar), da distribuição e retalho (57% das organizações tencionam aumentar a sua despesa com estas tecnologias) e na indústria (cerca de 43% das organizações tem intenção de aumentar a despesa realizada com estas tecnologias). De salientar ainda que setores como as telecomunicações/utilities/energia, os serviços e a Administração Pública tem expectativas de manter a despesa com estas tecnologias.

A maioria das organizações inquiridas já procedeu ao desenvolvimento de aplicações móveis para smartphones iOS, enquanto mais de 46% dos inquiridos já procederam ao desenvolvimento de aplicações para tablets iOS. A maioria das organizações reconhece a necessidade de proceder ao desenvolvimento de aplicações móveis para a plataforma Android, em particular no que diz respeito ao desenvolvimento de aplicações para smartphones. De salientar que apenas uma minoria das organizações inquiridas já procedeu ao desenvolvimento de aplicações móveis para Windows 8 ou para Blackberry, contudo, os dados recolhidos pela equipa da IDC permitem ainda constatar que um conjunto significativo de organizações está a equacionar o desenvolvimento de aplicações ou soluções móveis para a plataforma Windows 8.



# Responsabilidade Social:



## Vale a pena ACREDITAR

*Tratar a criança com cancro, não só o cancro na criança.*

**A** ACREDITAR é uma Instituição Particular de Solidariedade Social fundada em 1994 como resultado da mobilização nacional de pais de crianças utentes dos serviços de oncologia pediátrica do país. A Associação tem como objetivo ajudar as crianças e as suas famílias a superar melhor os diversos problemas que se colocam a partir do momento em que é diagnosticado o cancro, contribuindo para fomentar a esperança.

Seguindo a sua missão 'Tratar a criança com cancro, não só o cancro na criança', a ACREDITAR apoia diariamente crianças, jovens e as suas famílias em quatro núcleos regionais correspondentes aos centros urbanos onde existem Hospitais de Oncologia Pediátrica: o IPO e o São João no Porto, o Hospital Pediátrico de Coimbra, o IPO de Lisboa e o Hospital Cruz Carvalho na Madeira.

Abrangida pelo Regime de Mecenato Social, a ACREDITAR vive essencialmente dos apoios dos seus associados e amigos, sejam particulares ou empresas (como é o caso da NOESIS), do trabalho de voluntários e de um reduzido corpo de pessoal administrativo que assegura a sua gestão corrente, todos empenhados num objetivo comum: fomentar a esperança na família, na criança e no jovem. A Associação desenvolve os seguintes projetos:

- **Casas ACREDITAR:** acolhem os familiares e as crianças enquanto decorre o tratamento ambulatório. As estadias são gratuitas e as famílias ficam o tempo que precisam. Há uma Casa em Lisboa, no Funchal, em Coimbra e um terreno para construir uma Casa no Porto
  - **Voluntariado:** em contexto hospitalar, nas Casas da ACREDITAR ou outras situações em que, através do contacto direto com as crianças e as suas famílias são proporcionados momentos agradáveis ou a diminuição do desconforto existente
  - **Apoio Social:** a famílias com carências económicas, através da distribuição de cabazes com produtos alimentares
  - **Campos de Férias:** que fomentam a entretida e a diversão. Muitos dos jovens que já passaram por uma situação de doença, colaboram nestes campos como monitores
  - **Publicações:** livros disponibilizados, gratuitamente, àqueles que lidam diretamente com a doença e explicam de uma forma lúdica o que é a radioterapia, a quimioterapia, os transplantes de medula, o apoio a pais e professores, etc
  - **Barnabés:** a Associação promove a organização de grupos constituídos por crianças, jovens e adultos que na sua infância vivem ou viveram uma situação de doença oncológica
- Para 2014, os objetivos da ACREDITAR são ambiciosos, como refere **Margarida Cruz, Diretora Geral da Associação:**



“ No próximo ano, a nossa grande meta é a construção da Casa do Porto, um investimento na ordem de 1,5 M€. Além disso, queremos investir na área de comunicação para chegarmos a um maior número de pessoas, da mesma forma que pretendemos alargar o projeto de apoio de cuidados ao domicílio, que já estamos a desenvolver. Em cada casa nossa, por ano, passam cerca de 50/60 famílias diferentes, existem à volta de 350 novos casos de cancro infantil em Portugal, mas cerca de 75% dos casos podem ser totalmente curados, pois a cada dia que passa, registam-se progressos na luta contra a doença. Há, de facto, razões para ACREDITAR e fundamentar a nossa esperança.”



## A paixão e adrenalina dos Karts

### A NOESIS numa aventura sobre rodas

Os Karts foram originalmente criados nos Estados Unidos nos anos 50, após a segunda guerra mundial, por pilotos de avião que procuravam um desporto motorizado para os tempos livres.

Desde então, o desporto rapidamente se espalhou para outros países e atualmente é muito praticado na Europa, assim como nos restantes continentes.

Em Portugal, as primeiras notícias relacionadas com os karts datam de 1958 quando, na revista do ACP, apareceram as primeiras referências às "pulgas da estrada", designação inicialmente dada aos novos pequenos bólides. Desde então a modalidade ganhou cada vez mais adeptos, sendo inclusive a modalidade onde António Félix da Costa iniciou a sua carreira como piloto estando agora prestes a entrar na fórmula 1, que é considerada a categoria máxima dos desportos motorizados.

Feita uma breve introdução de como surgiu a modalidade dos karts, falemos agora da experiência NOESIS nas corridas de karts.

Este ano, a NOESIS formou uma equipa para participar em algumas provas amadoras, sendo essa equipa composta pelos

colaboradores Nelson Pereira, Rodrigo Ferreira e Hugo Roque.

As provas são organizadas pela SA250Portugal, o representante oficial em Portugal dos motores a 4 tempos da SwissAuto. Estes motores não requerem muita manutenção comparados com os tradicionais motores a 2 tempos.

O Campeonato é realizado em 2 categorias diferentes, a Endurance onde os karts chegam a debitar 25 cv de potência e a Cup onde os motores chegam aos 35 cv aproximadamente.

A primeira participação da NOESIS foi na categoria de Endurance, onde chegámos a estar presentes nas 3 últimas provas que foram realizadas nos Kartódromos de Fátima e Leiria (2 provas).

Para a próxima época iremos participar nas 5 provas oficiais da categoria de Endurance e estamos também a ponderar participar na categoria Cup.

Para os amantes do desporto automóvel e que possivelmente estejam interessados em participar em corridas e/ou treinos com os karts de competição, deixamos aqui uma breve descrição da organização e respetivos contatos dos organizadores do evento.

#### Sobre a SA250Portugal

A SA250Portugal dedica-se à comercialização de motores a 4 tempos de alta performance para competição em karting. A nossa missão, como ex-pilotos, é a criação de um ecossistema em torno deste tipo de motorização, mais potente, fiável e simultaneamente muito menos poluente, o que faz desta proposta uma alternativa de futuro em provas de karting. No ano de 2013, lançámos uma categoria, em formato endurance, criada à volta do conceito de duas provas de 45 minutos, com equipas compostas por 2 a 4 pilotos sendo o valor por piloto, numa equipa de 3 pilotos, de 65€ apenas, o que torna esta categoria tao acessível como uma prova nos alugueres "normais". Para quaisquer informações adicionais, inscrições ou marcação de treinos, os mentores do projeto podem ser contactados por uma diversidade de meios:

telefone: Rui Silva (91 097 29 47), Teresa Silva(91 959 55 36)

email: [press@pi-racing.com](mailto:press@pi-racing.com)

website: [www.sa250portugal.com](http://www.sa250portugal.com)

facebook: [www.facebook.com/sa250portugal](http://www.facebook.com/sa250portugal)

#### Equipamento necessário:

Capacete – obrigatório

Luvas – recomendado

Fato Corrida – recomendado

#### Links úteis:

KIRO – Kartódromo Internacional da Região Oeste - [www.kiro-karting.com](http://www.kiro-karting.com)

KIP – Kartódromo Internacional de Palmela - [www.kip.pt](http://www.kip.pt)

Pi-Racing - [www.pi-racing.com](http://www.pi-racing.com), [www.facebook.com/piracing](http://www.facebook.com/piracing)



Por: Rodrigo Ferreira  
SAP Quality Manager  
[rodrigo.ferreira@noesis.pt](mailto:rodrigo.ferreira@noesis.pt)



## PANORAMA:

# Entrevista a Maria Antónia Costa

CFO da Sage Portugal



sage

### PERFIL

Maria Antónia Melo Costa nasceu no Porto, licenciou-se em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, onde frequentou o II Curso de Pós-graduação em Análise Financeira. Concluiu o Executive MBA em Comércio Internacional ministrado na AEP (Associação Empresarial de Portugal) pelo ESADE (Escuela de Administracion e Direccion de Empresas) de Barcelona. Complementarmente frequentou o curso de "Alta Direccion - Gestion de la Complejidad" no ESADE (Barcelona) e o Curso "Executive Development - Advanced Concepts in Management and Organisational Change" na Universidade de Lausanne. É, desde setembro de 1995, diretora financeira da Sage em Portugal. Foi adjunta da Direção Geral na Giannone & C<sup>a</sup>, Lda., diretora financeira na Fitor - C<sup>a</sup>. Portuguesa de Têxteis, S.A. e consultora de algumas empresas têxteis. Foi também sócia-gerente de uma empresa de representação e comercialização de produtos têxteis.

Com uma equipa de 150 colaboradores, mais de 80 mil utilizadores e uma rede de 1000 Parceiros, a Sage Portugal integra o Grupo Sage, líder mundial no desenvolvimento de software de gestão e serviços para pequenas e médias empresas (PME). A iNOESIS foi conversar com Maria Antónia Costa para perceber melhor o posicionamento da empresa e como o novo portal mySage, implementado pela NOESIS, veio trazer mais-valias à sua atividade diária.



### 1 Como tem sido o percurso da Sage em Portugal?

Em 1999, o Grupo Sage decidiu investir em Portugal, no mesmo ano em que entrou no mercado suíço. Já lá vão dezasseis anos e foi muito interessante ter tido a oportunidade de viver cada um deles com a possibilidade de participar, desde o nascimento, às diferentes fases de crescimento como as aquisições de várias empresas, o aumento da equipa e a construção da nossa marca em Portugal. No entanto, é importante salientar que no nosso país, tal como no resto do mundo, só foi possível alcançar esse sucesso seguindo, sem desvios, uma estratégia forte e uma prática sustentada em valores nunca esquecidos como a agilidade, confiança, inovação, integridade e simplicidade. Igualmente fundamental é reforçar que esse

crescimento, registado ao longo destes anos, nunca teria sido o mesmo sem a excelente contribuição dos nossos parceiros de negócio e os nossos colaboradores, ou sem a confiança transmitida pelos nossos clientes que, connosco, optaram por estabelecer uma relação duradoura e proveitosa.

### 2 Quais os objetivos do grupo a curto/médio/longo prazo?

Pretendemos ser reconhecidos como o suporte mais valioso das pequenas e médias empresas dando-lhes maior liberdade para que tenham sucesso no seu negócio. Este objetivo requer que sejamos muito ágeis e eficientes na resposta às solicitações do mercado, tanto no que diz respeito às funcionalidades das nossas soluções como no tocante à evolução do ponto de vista tecnológico.

### 3 A Sage dispõe de uma ampla oferta de produtos e serviços na área de software de gestão. O que vos distingue de outras empresas que atuam na mesma área?

A Sage em Portugal dispõe de uma ampla oferta de produtos e serviços, na área de Software de Gestão, desenvolvidos para o mercado nacional, de acordo com a dimensão das empresas e necessidades dos seus clientes. Da solução mais simples e económica, para pequenos empresários, à gestão integral de todos os processos de negócio de uma grande empresa. Somos uma empresa 'Global' – onde pensamos de forma global (e internacional), mas agimos localmente de acordo com as necessidades de cada cliente e as especificidades de cada mercado.

### 4 O que é o Sage Institute? Qual o balanço até ao momento?

O Sage Institute é um centro de formação, inovação e conhecimento. Procuramos apoiar os nossos clientes e complementar a nossa oferta comercial com oferta formativa de forma diversificada para que os nossos clientes tirem o melhor partido da sua solução de gestão. Em 2013 ministrámos mais de 35.000 horas de formação, a cerca de 7.350 clientes e parceiros, obtivemos recorrentemente um nível de satisfação de excelência. Para estes resultados contribuiu a especialização de formadores

nas áreas das Soluções Sage e nas áreas complementares de Legislação Laboral, Fiscalidade, Contabilidade, Gestão Financeira, Comercial e Ciências Informáticas, bem como a descentralização das formações Sage, promovida pela Formação Sage Online, que consideramos ser um modelo bem-sucedido e valorizado por parceiros e utilizadores Sage.



### 5 A responsabilidade social assume especial relevância na vossa atividade. Pode dar alguns exemplos?

Acima de tudo reconhecemos a importância de envolvermos ativamente os nossos colaboradores em iniciativas de responsabilidade social, e frequentemente desenvolvemos ações que promovam a participação de todos. O objetivo das nossas iniciativas de responsabilidade

social é conseguir responder positivamente a necessidades fundamentais como a alimentação, o direito à educação e ao bem-estar, privilegiando as localidades onde nos situamos ou instituições nas quais colaboradores nossos estejam ligados.

### 6 O que é e qual a importância do mySage – portal extranet – na vossa estratégia?

A nossa rede de parceiros é fundamental para conseguirmos dar resposta a todas as solicitações dos nossos utilizadores e para termos uma presença alargada no mercado. Foi, em primeiro lugar, a pensar nos nossos parceiros que desenhamos o portal mySage. O portal é acima de tudo uma ferramenta para eliminar a distância física entre nós e os nossos parceiros. Queremos que através do portal tenham acesso a toda a informação que necessitam para uma forma eficiente desenvolverem o seu negócio connosco. Através desta plataforma Web tornámos os processos mais ágeis, mais transparentes e mais eficazes, conseguindo dar resposta em tempo útil mesmo quando as solicitações atingem volumes muito altos. É o que acontece por exemplo quando lançamos uma nova versão ou quando surge uma alteração fiscal que tem que ser disponibilizada para todos os nossos utilizadores num prazo muito curto. Os nossos utilizadores podem também aceder ao portal mySage e consultar informação relativa às aplicações de que dispõem, ações de formação, etc.

### 7 Como define a relação com a NOESIS? Desde quando colaboram e como tem evoluído?

A nossa relação com a NOESIS começou precisamente com o projeto mySage. Iniciámos o contacto com a NOESIS para avaliar a possibilidade de nos fazerem uma proposta ao nosso longo caderno de encargos, que além de extenso era complexo, nomeadamente na integração com os atuais sistemas de back office. A relação com a NOESIS é de total Parceria. Essa é a palavra que melhor define a forma como o projeto foi desenvolvido e como em conjunto ultrapassámos as dificuldades que fomos encontrando ao longo do caminho. A NOESIS e a equipa que implementou o projeto podem também ser definidas pela transparência com que sempre partilharam

connosco todos os dados do projeto: custos, atrasos, dificuldades, soluções alternativas, o que reforçou a relação de confiança! Por outro lado, a NOESIS impõe metodologias de trabalho que direcionam os intervenientes do projeto ao longo da implementação, transmitindo segurança e organização. Hoje em dia, consideramos que a NOESIS é um Parceiro de Negócio para futuros projetos e não só na área web.

### 8 Porquê a escolha da NOESIS para a sua implementação?

A NOESIS desde o início que se revelou um Parceiro sólido, de futuro, e com uma equipa que demonstrava experiência na plataforma que selecionámos e em projetos web em geral. A forma como abordou a resposta ao nosso caderno de encargos, foi preponderante. Não se limitaram a responder às nossas perguntas, mas sim em dialogar e colocar em causa inclusive algumas das nossas opções, contribuindo para uma melhoria da solução final. O foco que a NOESIS sempre colocou nas Metodologias de Gestão do Projeto foi reconhecido pela Sage e contribuiu para a escolha da NOESIS.

### 9 Como correu o projeto?

O projeto decorreu com normalidade, tendo sido criada uma verdadeira equipa de implementação, onde a distinção Sage / NOESIS só era visível pelo facto de cada um de nós ter funções / papéis distintos. A certa altura decidimos em conjunto, atrasar o go-live do projeto por dois motivos: por causa da sobrecarga de trabalho que a Sage estava a sentir no início do ano, fazendo com que muitos dos recursos não estivessem disponíveis e porque decidimos dedicar mais tempo à fase de testes, garantindo a qualidade exigida neste tipo de projetos. Para a equipa, era fundamental que o projeto arrancasse nos prazos definidos, mas acima de tudo que cumprisse com os objetivos qualitativos. O projeto de implementação contratado à NOESIS foi implementado em 2 fases, tendo a última fase sido concluída em julho / 2013. No entanto, o mySage é considerado um projeto estruturante e de evolução contínua para a Sage e pretendemos prosseguir com esta relação de parceria, implementando mais funcionalidades para os nossos Clientes e Parceiros.

## Sobre a Sage em Portugal

A Sage Portugal integra o Grupo Sage, líder mundial no desenvolvimento de software de gestão e serviços para pequenas e médias empresas (PME). A Sage em Portugal dispõe de uma ampla oferta de produtos e serviços desenvolvidos para o mercado nacional e de acordo com a dimensão das empresas, tem uma capacidade acrescida para responder, de forma adequada, às necessidades dos seus clientes. A Sage, que possui atualmente uma equipa de 150 colaboradores, mais de 80 mil utilizadores e uma rede de 1000 Parceiros, apresenta uma gama variada de produtos desenhados para suprir todas as necessidades de gestão das PME portuguesas. Mais informação em [www.sage.pt](http://www.sage.pt).







## BANIF

## BANIF e NOESIS, uma parceria para a Qualidade em TI

*A integração da NOESIS nos processos de desenvolvimento de TI permite ao BANIF continuar a investir na inovação e qualidade dos serviços prestados aos seus clientes. De forma a otimizar os processos de desenvolvimento e a qualidade das diversas plataformas utilizadas na instituição, a NOESIS colabora na área de Controlo de Qualidade, disponibilizando uma equipa com qualificações em Quality Management e experiência em Serviços Financeiros.*

Com o objetivo de garantir o correto funcionamento e qualidade das diversas plataformas utilizadas pelo banco, desde as aplicações usadas internamente pelos colaboradores, até aos canais disponibilizados para os clientes, o BANIF procurava um parceiro que, em conjunto com o Núcleo de Controlo de Qualidade do BANIF – DSI (Direção de Sistemas de Informação), gerisse e melhorasse a qualidade do seu software.

Enquanto responsável pela equipa de Certificação de Aplicações, inserida no Núcleo de Controlo de Qualidade do BANIF, a NOESIS disponibiliza uma equipa sénior com elevadas qualificações e capacidade de resposta às exigências do negócio: ao nível estratégico, o serviço é gerido pelo Service Delivery Manager, um profissional com mais de 18 anos de experiência enquanto IT Project e Program Manager; ao nível operacional, o serviço está à responsabilidade de um Project Manager, colaborador com mais de 17 anos de experiência na área de Serviços Financeiros.

Na gestão da equipa, é utilizado o modelo de 'Equipa Capacidade Variável', ficando a NOESIS habilitada a adaptar a dimensão dessa equipa, em função das constantes modificações decorrentes do volume de entregas apresentado pelo BANIF. No entanto, a equipa integrada no BANIF conta, em média, com 7 recursos responsáveis pelo planeamento e execução dos testes de certificação.

A equipa de Certificação de Aplicações dispõe de um ambiente de testes exclusivo para a realização dos testes funcionais, que é periodicamente atualizado com dados do ambiente produtivo, permitindo efetuar testes mais fiáveis e adequados à realidade.

Das aplicações certificadas pela NOESIS destacam-se:

- Sistema de Administração de Cartões
- Solução de Balcões
- Portal do BANIF
- HomeBanking BANIF
- Controlo de Ativos Financeiros
- Sistemas de Fraud Control
- Gestão de Empréstimos
- Gestão de Transferências Nacionais e Internacionais
- Gestão de Contas e Clientes
- Aplicações Core, no sistema central (AS/400)

No total, a equipa de Certificação de Aplicações certifica cerca de 140 aplicações funcionais mantidas pelo BANIF. A equipa de Certificação de Aplicações é ainda responsável por:

- Obter dados de teste, através de consultas ao sistema central (AS/400)
- Acompanhar os testes de aceitação realizados pelos utilizadores finais
- Dar suporte ao Núcleo de Gestão da Relação com o Cliente no despiste de problemas identificados em Produção
- Disponibilizar evidências das certificações efetuadas que podem ser utilizadas como manuais de utilizador
- Analisar e implementar processos de melhoria contínua na gestão do trabalho da equipa e interação com as restantes equipas que influenciam o seu trabalho
- Realizar relatórios diários, semanais e mensais, com informação relativa ao processo de Certificação de Aplicações
- Produzir relatórios de Steering através da utilização da ferramenta de Business Intelligence QlikView, permitindo maior rapidez e fiabilidade na obtenção dos dados

Estes relatórios refletem a evolução do projeto, ao permitirem uma visão estratégica e operacional através de vários indicadores de gestão. Periodicamente os relatórios são alvo de revisão, em conjunto com o BANIF, de forma a adaptar a informação disponibilizada às necessidades do Banco. A informação de gestão apresentada nestes relatórios é utilizada no dia a dia das operações do BANIF.

# BANIF



- Setor: Serviços Financeiros (Banca)
- Unidade de Negócio: NOESIS Quality Management
- Solução: Serviço de Certificação de Aplicações
- Números Chave:
  - 2 anos de colaboração NOESIS-BANIF
  - Equipa NOESIS composta, em média, por 7 colaboradores
  - Cerca de 140 aplicações BANIF certificadas
  - 1330 pedidos de trabalho certificados e colocados em ambiente produtivo

### → Resultados

Em praticamente 2 anos de colaboração, com o sponsoring da DSI, a NOESIS promoveu e efetuou melhorias significativas no serviço, que proporcionaram maior qualidade nos processos e outputs do processo de certificação.

Das melhorias promovidas no serviço, destacam-se as seguintes implementações:

- Processo de Test Entry Criteria (TEC)
- Gestão de Defeitos
- Novos estados no workflow do processo de gestão do software
- Novos templates de documentação de evidências e incidências de teste

*"O Núcleo de Controlo de Qualidade do BANIF trabalha em perfeita sintonia com a equipa da NOESIS. Com mais de 8 anos de experiência em Quality Management, a equipa prima pelo dinamismo, autonomia e eficácia na resposta às constantes mudanças que caracterizam os projetos de elevada complexidade, tal como o do BANIF."*

*João Leonardo | Responsável pela área de Controlo de Qualidade | BANIF*



# AGENDA:

## TEATRO

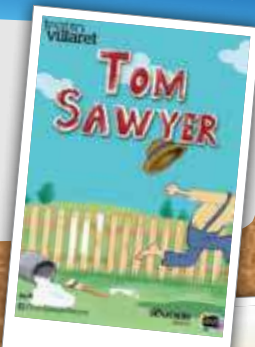


**LOUCURA DOS 50**  
De 7 a 16 de março – Teatro Sá da Bandeira, Porto  
<http://goo.gl/mC5FJY>



**FEIRAS**  
**FUTURÁLIA**  
De 26 a 29 de março – FIL, Lisboa  
<http://goo.gl/XJ6ueW>

## INFANTIL



**TOM SAWYER**  
Até março (sábados e domingos) – Teatro Villaret, Lisboa  
<http://goo.gl/IDB9IU>



**MÚSICA**  
**MICHAEL BUBLÉ**  
Dias 1 e 2 de fevereiro – MEO Arena, Lisboa  
<http://goo.gl/jpoJXW>



**JOÃO PEDRO PAIS**  
Dia 1 de março  
Coliseu do Porto, Porto  
<http://goo.gl/dLpRVf>



**SCORPIONS ROCK N' ROLL FOREVER**  
Dia 10 de março – MEO Arena, Lisboa  
<http://goo.gl/32vqrZ>



**BOYCE AVENUE**  
Dia 14 de março  
TMN ao Vivo, Lisboa  
<http://goo.gl/BU5uzt>



**ONE DIRECTION**  
13 de julho – Estádio do Dragão, Porto  
<http://goo.gl/2A6u9S>

# GADGETS E QUATRO RODAS:

Conteúdos fornecidos por:



## NISSAN LEAF UTILIZADOS PARA FORNECER ENERGIA A EDIFÍCIO

A marca nipónica testou o programa "Vehicle-To-Building", em que seis modelos elétricos injetam energia diretamente no quadro de distribuição de energia de um edifício.

A Nissan está a desenvolver um sistema que permite que as empresas reduzam a fatura de eletricidade, recorrendo à energia das baterias dos carros de serviço Leaf dos seus funcionários. Desde julho, o programa "Vehicle-To-Building" vem testando seis unidades do modelo elétrico que foram ligados diretamente ao quadro de energia do edifício do centro de tecnologia da marca nipónica em Atsugi.

Este projeto, que corresponde a uma evolução do sistema "Leaf-to-Home" (aplicado ao uso doméstico), prevê que o edifício receba energia dos carros durante o horário de expediente, precisamente quando a eletricidade é mais cara. Quando a eletricidade é mais barata, o fluxo da energia muda de sentido, passando o edifício a carregar os carros. A Nissan garante que as baterias estão totalmente carregadas ao fim do dia quando os colaboradores precisam de ir para casa.

A marca registou uma redução de 2,5% no consumo de energia elétrica no pico diário de utilização, o que corresponde a uma poupança de mais de 3500 euros/ano na fatura final.

## PS4: CONSOLA QUE SE SEGUE

Há quem classifique a PlayStation 4 apenas como a sucessora da PlayStation 3 e há até quem garanta que pouco ou nada traz de revolucionário, mas bastará perguntar aos teengers e pré-teens qual a prenda que mais gostariam de receber no Natal para perceber que a nova consola da Sony é um dos grandes lançamentos do momento. Até porque a Xbox One, da Microsoft, ainda não tem data definida para estreiar em Portugal – sabe-se apenas que deverá acontecer algures em 2014.

Com um preço fixado em 399,99 euros, a PS4 entra no mercado oferecendo a já tradicional unidade de leitura de discos (em tempos DVD, agora Blu-Ray), porta USB 3.0 e porta HDMI, e ainda 500 GB para o armazenamento de dados. Do ponto de vista tecnológico, o destaque vai para o processamento: da arquitetura Cell (da PS3), a Sony decidiu avançar para a arquitetura de processamento x86, que fez a história dos computadores pessoais. O processador foi desenvolvido pela AMD e dispõe de um processador gráfico e outro dedicado ao processamento geral.

Além de aproximar a consola do mundo dos PC, a aposta nas arquiteturas x86 tem como resultado uma previsível redução do período de vida útil. O que, tendo em conta o número de jogos para PS3 que ainda se vê nas lojas, é um fator que não é desprezável.

Para os melómanos, convém lembrar a incompatibilidade com os CD de música ou os ficheiros de MP3. Neste caso, os entendidos acreditam que se trata apenas de uma estratégia da Sony para distinguir a mais recente consola dos leitores de multimédia caseiros – e também da concorrente Xbox One. Esta restrição técnica também pode ser encarada como "incentivo" para o uso das plataformas de conteúdos que a Sony disponibiliza através da Internet.

Tudo leva a crer que o comando é, seguramente, o componente mais inovador da PS4. Além de uma ergonomia sem precedentes no reino das consolas, o DualShock 4 tem ainda um conector para fones, que evita que o som dos jogos se propague pela sala e incomode quem não está a jogar. Outro aspeto positivo: o tempo de carregamento dos jogos foi reduzido – uma característica que será seguramente saudada por quem já não consegue esperar muito mais para "fazer mais um joguinho".



## NOESIS nos Media

### Noesis em crescimento no Norte do país

A tecnologia portuguesa continua a crescer rapidamente. Noesis, a empresa de software de gestão de recursos humanos, registou um crescimento de 17% em 2012, no mercado de software de gestão de recursos humanos. A empresa, fundada em 2004, tem atualmente mais de 100 colaboradores. O crescimento da Noesis é resultado da aposta na inovação e na qualidade dos produtos. A empresa desenvolve soluções para empresas de médio e grande porte, com foco no mercado português e europeu. A Noesis é líder no mercado de software de gestão de recursos humanos em Portugal e tem uma presença crescente no mercado internacional.



### Boas práticas para otimizar serviços



### Quando a qualidade das aplicações importa

Neste mundo digital, a qualidade das aplicações é fundamental para o sucesso das empresas. A Noesis desenvolve soluções que garantem a qualidade e a segurança dos dados. A empresa utiliza tecnologias avançadas para garantir a performance e a estabilidade dos seus produtos. A Noesis é comprometida com a excelência e a inovação, oferecendo soluções que ajudam as empresas a crescer e a prosperar.



# SENTIDOS:

Conteúdos fornecidos por:

**Viagens**  
Resorts

## Longevity Wellness Resort

O primeiro medical spa em Portugal

Longevity Wellness Resort Monchique  
Lugar do Montinho  
8550-232 Monchique, Algarve  
T: +351 282 240 110  
M: reservations@longevitywellnessresort.com  
W: www.longevitywellnessresort.com

É na serra de Monchique que vamos descobrir o Longevity Wellness Resort, projeto pioneiro em Portugal que surpreende pela inovadora abordagem que faz ao universo do wellness, pois na base coloca não só os princípios de saúde e de bem-estar, mas também a gestão de envelhecimento.

Reserva natural protegida, a serra de Monchique é um dos locais ambientalmente mais puros do nosso país tendo sido esse um dos motivos pelo qual foi escolhido pelo Grupo Longevity e pelo seu presidente, Nazir Sacoer, para aí instalar o Longevity Wellness Resort, o qual integra três vertentes e o mesmo número de objetivos: possibilitar uma vida mais longa, oferecer uma maior qualidade de vida, e proporcionar aos hóspedes uma estada onde lazer significa simultaneamente revitalização, o relaxamento e o rejuvenescimento.

Construído com recurso a materiais locais e nacionais, como a pedra Sienito de Monchique e o mármore de Estremoz, e concebido em socacos, o projeto arquitetónico integra-se perfeitamente na envolvência serrana. Grande parte dos 36 mil m2 de área do resort é ocupada pela unidade hoteleira de 5 estrelas, a qual conjuga a vertente hotel com turismo residencial de luxo, sendo que todos os 195 aposentos são T1, permitindo uma ocupação máxima de quatro pessoas.

A grande mais-valia do resort reside, sem dúvida, no facto de albergar o primeiro medical spa em território nacional com especial enfoque em terapêuticas de longevidade e de gestão do envelhecimento, beneficiando para isso de uma parceria exclusiva realizada com La Clinique de Paris – Dr. Claude Chauchard. Com uma vasta experiência em consultoria de spas, Teresa Malheiro é a diretora deste espaço que tem como

lema Viver Melhor, Viver Mais! Para que tal seja alcançado o Longevity Medical Spa by La Clinique de Paris vai focar a sua atenção nas seguintes especialidades:

- Diagnósticos detalhados do estado de saúde e do ritmo de envelhecimento
- Medicina preventiva
- Gestão do stress
- Gestão do peso
- Medicina estética
- Fitness e beleza
- Gestão total do envelhecimento

De acordo com as estatísticas da La Clinique de Paris, o ser humano apesar de estar programado para viver até aos 120 anos, começa muito cedo, cerca dos 40 anos, a perder parte da sua vitalidade e energia. São muitos os fatores que contribuem para essa crescente deficiência do nosso sistema imunitário com consequente oxidação e inflamação das células. Especialista de topo no que diz respeito às áreas de Medicina Preventiva e Anti-Envelhecimento, o Dr. Claude Chauchard, responsável máximo de La Clinique de Paris, empresta todos os seus conhecimentos e sabedoria ao Longevity Medical Spa que funciona sob a coordenação médica do Dr. António Boavida.

Chegar ao Longevity é chegar a um universo onde o caminho conduz ao bem-estar físico. Sinónimo de beleza e saúde, tudo ali se foca no total rejuvenescimento e bem-estar, sempre com a máxima paz interior.



## Pronto para uma viagem Dove?

### ASSINE A Viagens & Resorts



Temos produtos Dove para oferecer aos **10 PRIMEIROS ASSINANTES!**

#### GEL DE BANHO GO FRESH REVIVE

Uma sensação revitalizante e saciante que nutre eficazmente a pele. Um suave despertar da sua mente e da sua pele com o aroma vigoroso e saciante de romã e limão-verbena. Enriquecido com a nossa fórmula inovadora NutriumMoisture™ para nutrir a sua pele durante um duche prolongado.



#### ROLL ON GO FRESH AROMA DE TORANJA E ERVA-LIMÃO

Protecção de 48 horas que deixa a sua pele respirar em combinação com os aromas frescos de toranja e erva-limão inspirados na natureza. Assim, com uma sensação revitalizante nas suas axilas, sentir-se-á fresca e limpa durante todo o dia! go fresh.



#### LOÇÃO CORPORAL DOVE GOFRESH

A loção corporal nutritiva Dove gofresh para pele normal: agora pode conseguir que aquela sensação refrescante de acabada de sair do banho permaneça consigo. Com mentol, pepino refrescante e aroma de chá verde, esta loção deixa a sua pele completamente nutrida e revitalizada de manhã à noite.



#### DOVE FIRMING

As suas curvas reais devem ser mimadas durante todo o ano. O Boião Refirmante Shape Up foi concebido para ajudar a tonificar a silhueta. A sua formulação fresca de textura leve é indicada para todo o corpo, incluindo as áreas mais problemáticas. Reforçando a estrutura da pele, aumenta a sua elasticidade proporcionando um contorno do corpo mais suave, em apenas uma semana.

» Informações  
assinaturas@multipublicacoes.pt  
210 123 400

12 edições → 30 euros

**Dove**





# AGILE TESTING

QUANTOS SPRINTS TÊM OS SEUS PROJETOS?

O MÉTODO ÁGIL ELIMINA A NECESSIDADE DE DEFINIR TODO O ÂMBITO NUMA FASE INICIAL E PERMITE A ADAPTAÇÃO DOS ENTREGÁVEIS AO LONGO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO, PARA QUE O RESULTADO FINAL SEJA EXATAMENTE O EXPECTÁVEL.



**PONHA-NOS À PROVA!**

LISBOA  
Av. Prof. Dr. Aníbal Cavaco Silva, 13 - 2A/2B - Edifício Ciência II Tagus Park  
2740-120 - Porto Salvo  
Tel. +351 21 423 54 30 | Fax: +351 21 423 54 59

PORTO | COIMBRA | BRUXELAS | BELO HORIZONTE | LUANDA

comercial@noesis.pt | www.noesis.pt

