

# SIGN IN

## CAPITAL 100% PORTUGUÊS

A Adyta nasceu, em 2015, como uma spin-off da Universidade do Porto, focada em comunicações seguras. A startup foi fundada por Luís Maia e Luís Antunes justamente para responder a um desafio lançado pelo então líder do Gabinete Nacional de Segurança (GNS), Torres Sobral – que se criasse uma solução nacional de comunicação segura. Com a chegada de Carlos Carvalho, em 2016, como terceiro sócio da Adyta, a empresa apostou também na área dos serviços de cibersegurança – p.ex., é a Adyta que faz a certificação de segurança de smartphones e tablets para o GNS.



# COMUNICAÇÕES À PROVA DE BALA

A startup portuguesa Adyta estreia uma nova versão da aplicação de comunicação que lançou em 2020. Chega com um novo protocolo de segurança – que tem contributos de engenheiros de empresas como Wire, Google, Facebook e Cisco –, tem encriptação ponto-a-ponto e não recolhe dados pessoais

Texto: Rui da Rocha Ferreira Fotos: Fernando Veludo

“**E**xiste muita digitalização, mas digitalização preocupada com a funcionalidade e não tanto com a segurança”. É desta forma que Carlos Carvalho, diretor executivo da Adyta, define muitos dos serviços tecnológicos atuais, incluindo os de comunicação. Em 2020, a empresa lançou a Adyta.Phone, uma aplicação para fazer chamadas de voz de forma encriptada entre utilizadores de uma mesma organização. Agora a aplicação vai ganhar uma nova vida.

Uma das grandes novidades da nova versão da Adyta.Phone é o protocolo de segurança que está na base da aplicação. O protocolo em questão chama-se Messaging Layer Security (MLS, ou camada de segurança em mensagens, em tradução livre) e garante encriptação ponto-a-ponto – a mensagem é transferida de forma cifrada entre os utilizadores e se for interceptada, p.ex., por um pirata informático, é impossível saber o conteúdo da mesma –, além de não recolher dados pessoais dos utilizadores. “É uma aplicação que usa um protocolo de comunicação que por base tem vindo a ser trabalhado com a Google, Wire, Facebook, Cisco e Universidade de Oxford. Somos das poucas empresas que já está a implementar este protocolo”, sublinha Carlos Carvalho.

A nova versão mantém as chamadas de voz seguras, mas traz também a possibilidade de troca de mensagens entre os





**Carlos Carvalho não é tímido na confiança que mostra no projeto Adyta.Phone: “Somos melhores do que o WhatsApp, somos melhores do que o Signal, somos melhores do que o Telegram”**

os servidores da Meta, que são os donos da WhatsApp, e que os monetiza como bem entender”.

Devido ao protocolo MLS, a minimização de recolha de dados é uma das grandes novidades, mas não é a única. Este novo protocolo também permite que a chave de encriptação do utilizador seja mudada automaticamente ao fim de um determinado período de tempo, sem que isso tenha qualquer impacto na experiência de utilização, nas conversas e na segurança dessas mesmas conversas. “Se por algum motivo, em alguma altura do tempo a aplicação for comprometida, conseguimos garantir que dali para a frente [renovação da chave de encriptação] as mensagens ficam protegidas. Um ataque à aplicação fica restrito no tempo, naquele intervalo de chaves de encriptação”, detalha Marcelo Santos, engenheiro de segurança da Adyta.

Apesar de não esconder que a ambição é que, em Portugal, “órgãos de soberania possam usá-la [Adyta.Phone] com confiança, sem terem que recorrer a soluções estrangeiras”, a empresa sabe que para ter um negócio rentável, terá de conquistar utilizadores um pouco por todo o mundo. “É para todo o tipo de empresas que geram ou lidam com matéria que consideram importante, sensível, essencial ao negócio. Não faz sentido que uma grande empresa que esteja a discutir contratos de grande escala, internacionais ou nacionais, esteja a discutir preços em soluções de comunicação que absorvem os seus dados e absorvem a informação da empresa”, atira o responsável. Estão ainda a ser preparados projetos piloto com “um grande órgão de comunicação social nacional, duas grandes empresas nacionais e um escritório de advogados”.

A ambição da Adyta é que “em quatro, cinco anos chegar a pelo menos um milhão de utilizadores à escala global”. E Carlos Carvalho não é tímido na confiança que mostra no projeto. “Somos melhores do que o WhatsApp, somos melhores do que o Signal, somos melhores do que o Telegram. Estamos a usar uma solução mais inovadora e mais recente, e não fazemos negócio com os dados dos utilizadores”. ■

utilizadores. E em vez de apenas ser possível comunicar com alguém da mesma organização, agora será também possível comunicar com outras pessoas, de outras organizações, que usem a Adyta.Phone.

### **O CLIENTE MANDA**

Um elemento diferenciador deste software português é que o servidor que faz a ‘ponte’ entre os utilizadores pode ser instalado e controlado diretamente pelas empresas que usam o serviço, não tendo que passar pelos servidores da Adyta. Os servidores da Adyta só entram em ação quando duas pessoas de duas organizações diferentes falam entre si – e mesmo neste caso não há qualquer registo de dados, o servidor serve apenas para fazer a ligação entre os utilizadores. “Damos ao cliente uma solução que permite comunicar de forma segura e privada sem fazermos uso dos dados do cliente. Isso é a grande diferença para as outras soluções de comunicação”, sublinha Carlos Carvalho. “[O cliente] Nunca coloca dados da sua comunicação fora do seu espaço e do seu controlo. É uma grande diferença do que entregar dados para

## **MODELO DE NEGÓCIO DIFERENTE**

Enquanto aplicações como o WhatsApp, Facebook Messenger e Telegram são gratuitas, mas envolvem a recolha de dados pessoais, como a Adyta.Phone não recolhe dados – e, portanto, não pode criar perfis de utilizador, nem direcionar publicidade –, a empresa optou por um modelo de negócio direto: a aplicação tem uma licença anual que custa 125 euros. “Enquanto que os outros utilizam os dados dos clientes e fazem o negócio deles, aqui o nosso negócio é transparente, é uma licença anual por utilizador”, adianta o CEO.