

## TEM A PALAVRA



**Marcelo Carvalheira,**  
Fortinet

16

## EM FOCO



**Inteligência  
Artificial**

44

## ANÁLISE



**NIS2**

12

**DELL**Technologies

## SERVIDORES DELL POWEREDGE

Desde inteligência artificial e aprendizagem automática a análise de dados avançada, os Servidores PowerEdge permitem às empresas simplificar as operações, acelerar as informações e manter-se à frente num cenário digital em rápida evolução.

Distribuidor Oficial



**40 ANOS** **Databox**  
Informática, S. A.

[databox@databox.pt](mailto:databox@databox.pt)

214 308 400  
chamada para rede fixa nacional

Saiba mais em [www.databox.pt](http://www.databox.pt)

# Take control of your IT.



## ManageEngine

Monitorize, gira e mantenha a sua empresa segura com ManageEngine.

Unified service management | Unified endpoint management and security  
Privileged access management | Identity and access management  
Security information and event management | Full-stack observability  
Advanced IT analytics | Low-code app development

[www.manageengine.com](http://www.manageengine.com)

SERVIDORES, ARMAZENAMENTO & VIRTUALIZAÇÃO

## O DIFERENCIAL COMPETITIVO PARA OS PARCEIROS



FORTINET



HPE



HUAWAI



IBM



NETAPP



QNAP



RED HAT



TOSHIBA

**10** ANÁLISE | HPE E JUNIPER  
"TRATA-SE DE CRIAR UMA OFERTA CONJUNTA"

**51** REPORTAGEM | HP  
"A IMPRESSORA NÃO VAI SER APENAS UM PEDAÇO DE HARDWARE"

**55** PARCEIRO DO MÊS | INCENTEA  
"SUCESSO RESULTA DA INOVAÇÃO, EXCELÊNCIA E CULTURA"

## CEGID NOMEIA NOVO GENERAL MANAGER PARA PORTUGAL E ÁFRICA LUSÓFONA



**Protagonistas** A Cegid anunciou a nomeação de Paulo Carvalho como novo General Manager para Portugal e África Lusófona, reforçando a aposta nestes mercados estratégicos. A escolha surge no âmbito do plano Cegid Forward, ai e do Cegid Pulse, iniciativas centradas em inteligência artificial desenvolvidas no Centro de Excelência da empresa.

## SOFTWAREONE E CRAYON NOMEIAM ARTUR AMARAL COMO COUNTRY MANAGER EM PORTUGAL



**Protagonistas** A SoftwareOne e Crayon anunciaram a nomeação de Artur Amaral como Country Manager da organização combinada para o mercado português. A escolha reforça o compromisso da nova empresa em acelerar a transformação digital dos seus clientes em Portugal.

## INETUM REFORÇA LIDERANÇA EM PORTUGAL COM NOVAS NOMEAÇÕES

**Protagonistas** A Inetum anunciou o reforço da sua equipa de liderança em Portugal com a nomeação de José Eduardo Fonseca como Head of Technologies e João Monteiro como Head of Solutions & SAP. As novas nomeações refletem a aposta da empresa em inovação,



excelência e crescimento sustentável, consolidando a sua posição no mercado português.

## SAP NOMEIA NOVA PRESIDENTE REGIONAL DA EMEA



**Protagonistas** A SAP anunciou a nomeação de Augusta Spinelli como nova Presidente Regional para a Europa, Médio Oriente e África. A executiva irá liderar as equipas da região em 53 escritórios distribuídos por 89 países, reforçando o papel da EMEA como motor global de crescimento da tecnológica.

## NOVO COUNTRY MANAGER DA ERICSSON ACUMULA LIDERANÇA EM PORTUGAL E ESPANHA

**Protagonistas** A Ericsson anunciou a nomeação de Juan Oliveira como Country Manager e Presidente do Conselho de Administração da Ericsson Espanha, cargo que assumiu a 1 de setembro de 2025. O executivo acumula estas funções com o cargo de Country Manager da Ericsson Portugal, que desempenha desde 2022.

## ESPRINET CRESCE EM PORTUGAL 72% NO PRIMEIRO SEMESTRE E REFORÇA POSIÇÃO NO MERCADO IBÉRICO

**Resultados** A Esprinet fechou o primeiro semestre de 2025 com vendas líquidas de 1,9 mil milhões

de euros nos mercados onde está presente, o que reflete um aumento de 4% face ao mesmo período de 2024. Em Portugal, o desempenho foi expressivo com as vendas a dispararem 72%, para 44,1 milhões de euros. No segundo trimestre, a operação portuguesa manteve o ritmo de crescimento, com um aumento de 65% face ao período homólogo.

## NOESIS PASSA A REPRESENTAR OFICIALMENTE A SITECORE EM PORTUGAL E ESPANHA

**Parcerias** A Noesis deu um passo estratégico na sua trajetória de crescimento ao tornar-se, em 2025, distribuidor oficial da Sitecore em Portugal e Espanha, segundo foi anunciado em comunicado e confirmado pelo IT Channel.

## AWS E SAP UNEM FORÇAS PARA LANÇAR CLOUD SOBERANA NA EUROPA

**Parcerias** A AWS European Sovereign Cloud, que terá a sua primeira região em Brandemburgo, na Alemanha, até ao final de 2025, vai integrar inicialmente soluções como o SAP Business Technology Platform e o SAP Cloud ERP. O objetivo é permitir que empresas e entidades públicas europeias inovem em cloud e inteligência artificial sem comprometer a soberania e a conformidade regulatória.

## F5 ANUNCIA AQUISIÇÃO DA CALYPSOAI PARA PROTEÇÃO AVANÇADA DE IA

**Aquisições** A F5 anunciou a aquisição da empresa de segurança de Inteligência Artificial (IA) CalypsoAI por 180 milhões de dólares. A plataforma da CalypsoAI integra defesas contra ameaças, red team e segurança de dados para empresas que implementam IA generativa e IA com agência e está igualmente preparada para fornecer segurança

adaptativa contra injeção imediata e jailbreaks.

## GASTOS GLOBAIS COM IA VÃO ULTRAPASSAR OS DOIS BILIÕES EM 2026

**Mercados** Os investimentos mundiais em inteligência artificial vão acelerar de forma significativa nos próximos anos. De acordo com a mais recente previsão da Gartner, os gastos deverão atingir quase 1,5 biliões de dólares em 2025 e ultrapassar os dois biliões em 2026. O crescimento é impulsionado pela integração da IA em produtos como smartphones e computadores pessoais, mas também pelo reforço das infraestruturas tecnológicas.

## GASTOS GLOBAIS EM INFRAESTRUTURA CLOUD SOBEM 22% NO SEGUNDO TRIMESTRE

**Mercados** O mercado global de infraestruturas na cloud atingiu 95,3 mil milhões de dólares no segundo trimestre de 2025, um aumento de 22% face ao ano anterior, segundo a Canalys. É o quarto trimestre consecutivo em que o crescimento anual se mantém acima dos 20%, sinalizando um ritmo robusto e sustentado.

## MERCADO GLOBAL DE ÓCULOS INTELIGENTES E HEADSETS AR/VR VAI CRESCER QUASE 40% EM 2025

**Mercados** As vendas mundiais de headsets de realidade aumentada, realidade virtual e óculos inteligentes sem ecrã deverão aumentar 39,2% em 2025, alcançando 14,3 milhões de unidades, segundo dados do *World AR/VR Headset and Smart Glasses Tracker* da IDC. O grande motor deste crescimento será a categoria dos óculos inteligentes, impulsionada por modelos como os Ray-Ban da Meta, que deverá registar um aumento de 247,5% em 2025. ■

# CPCDI

# Windows 11



## Os PCs Di com Intel® Core™ de 13ª geração

# vieram QUEBRAR TODAS AS REGRAS



## O DESEMPENHO QUE O LEVA MAIS LONGE

- Intel® Core™ i9-13900 de 13ª geração
- ASUS TUF GAMING Z790-PLUS WIFI
- ASUS TUF-RX7900XT-O20G-GAMING GDDR6
- Kingston Renegade 1000G PCIe 4.0 NVMe SSD
- Kingston 32GB Fury Renegade (2x16GB) RGB DDR5 CL32 6000Mhz Silver
- ASUS ROG-THOR-1200P2-GAMING
- Windows 11

## Windows 11

Uma nova experiência de desempenho elevado!

Siga a sua paixão ou enfrente o trabalho com uma experiência de utilização totalmente nova. Descubra novas ferramentas concebidas para ajudar a pensar, criar, interagir e tirar o máximo partido do multitasking.

- **Liberte a sua criatividade**
- **Uma nova forma de interagir**
- **Evite riscos, adquira software genuíno**

[WWW.CPCDI.PT](http://WWW.CPCDI.PT)

Conheça a **APP CPCDI**

Disponível para sistema operativo Android e iOS.



intel  
partner  
Titanium



## IGNITION PORTUGAL ESTREIA-SE OFICIALMENTE E REFORÇA PROXIMIDADE COM PARCEIROS

A Ignition Portugal lançou oficialmente a sua nova identidade no ICTS 2025 – Roadshow Lisboa, que se tornou num ponto de encontro entre fabricantes e Parceiros

**A** Ignition Portugal fez a sua estreia oficial no ICTS 2025 – Roadshow Lisboa, no Estádio da Luz. O encontro, promovido pela empresa anteriormente conhecida como Ingecom Ignition Portugal, marcou a mudança de identidade da empresa e serviu de palco a um dia de trocas entre fabricantes e Parceiros, impulsionadas por um modelo de “*speed-dating*” que aproximou todos os lados do ecossistema.

A empresa inicia um novo capítulo com a adoção definitiva da marca no mercado português, após a aquisição da Ingecom pelo grupo Exclusive. Para Javier Modúbar, CEO da Ignition Portugal, “o nome muda, mas as pessoas não”. A mudança principal é a escala,



Javier Modúbar, CEO da Ignition Portugal, e Nuno Martins, Country Manager

com a marca agora alinhada ao resto da região EMEA e com oportunidades de expansão e um portfólio mais diversificado de fabricantes. A mensagem ao Canal mantém continuidade e ambição. Javier Modúbar garante que os

Parceiros vão conservar a proximidade de sempre. Nas suas palavras, “continuamos a apostar em confiança, transparência e em trazer as melhores tecnologias, agora com a força de um grupo global”, ao combinar o alcance internacional com experiência local. Nuno Martins, Country Manager, reforçou que a Ignition mantém o “ADN de integrador”, acompanhando o Parceiro em todo o processo de venda. “Entregamos uma primeira fase em que todos os nossos Parceiros começam a trabalhar com determinadas tecnologias e usufruem de uma panóplia de serviços, que apoiam desde a pré-venda até ao *deployment*”, sublinhou, destacando o verdadeiro valor acrescentado da organização.

O evento reuniu vários fabricantes, incluindo CrowdStrike, Delinea, Forescout, Mimecast, Rapid7 e XM Cyber, que apresentaram as suas soluções em formato “*speed-dating*”, aproximando-se diretamente dos Parceiros presentes. ■

## PARCEIROS DE ALTO DESEMPENHO REDEFINEM CANAL COM IA E CRESCIMENTO ACELERADO

Um estudo da IDC revela que os Parceiros de software de alto desempenho estão a especializar-se em setores verticais e a gerar crescimento acelerado com foco em resultados mensuráveis para os clientes

**O** ecossistema de Parceiros de software está a atravessar uma transformação significativa, impulsionada por uma nova geração de revendedores de alto desempenho, capazes de escalar rapidamente, adotar Inteligência Artificial (IA) mais cedo e gerar resultados mensuráveis para os clientes. As conclusões são de um estudo da IDC, encomendado pela Sage, que analisou mais de dois mil Parceiros de software.

De acordo com o relatório, Parceiros de alto desempenho são aqueles que registaram crescimento igual ou superior a 20% das receitas



nos últimos dois exercícios fiscais. Estes distinguem-se por apresentarem margens brutas de 66% (contra uma média global de 42%) e níveis

superiores de satisfação dos clientes – com um Net Promoter Score (NPS) de 61, face a 48 da média.

A IA surge como motor de transformação, com 70% dos Parceiros a integrar práticas relacionadas com esta tecnologia. Entre os de maior desempenho, 87% já contam com equipas dedicadas e 60% registam impactos mensuráveis nos negócios dos clientes. Estas empresas utilizam IA não só para revenda, mas também para otimizar processos, acelerar fluxos de trabalho e gerar inovação prática.

Outro fator diferenciador é a especialização setorial: quase 70% dos Parceiros de elevado desempenho oferecem soluções microverticais, adaptadas às necessidades de cada indústria. Em Portugal, a prioridade dos clientes passa sobretudo pelo retorno rápido do investimento (46%), reforçando a procura por soluções que combinem eficiência e confiança.

Entre os Parceiros portugueses, 25% apontam as fusões e aquisições (M&A) como prioridade estratégica, sinalizando uma aposta no reforço da capacidade e na diversificação da oferta. ■

**1 petaFLOP**  
of AI performance

Baseado na NVIDIA DGX™ Spark

Supercomputador AI **ASUS Ascent GX10**

# Compacto, Potente e Escalável

- Superchip NVIDIA® GB10 Grace Blackwell para performance AI de última geração
- Até 1 petaFLOP de performance AI para cargas de trabalho exigentes
- 128 GB de memória unificada coerente LPDDR5x
- NVIDIA® ConnectX®-7 permite ligar dois sistemas ASUS Ascent GX10 para trabalhar com modelos de maior dimensão
- NVIDIA® AI Software Stack com suporte para desenvolvimento e implementação de AI

## ARROW INTEGRA SOLUÇÕES DA CHECK POINT NO ARROWSPHERE CLOUD EM 17 MERCADOS EUROPEUS

As atualizações à plataforma da Arrow Electronics vão permitir aos Parceiros de Canal gerir serviços de cibersegurança de forma mais simples e com maior automatização

**A** Arrow Electronics expandiu a sua plataforma ArrowSphere Cloud ao integrar um conjunto mais amplo de soluções da Check Point Software Technologies. Esta atualização, que abrange Parceiros de Canal em 17 países da região EMEA, incluindo Portugal, faz parte de um lançamento mais amplo do programa Check Point MSSP. Segundo a Arrow Electronics, esta integração permite uma gestão mais automatizada dos serviços, implementação rápida das soluções e consolidação dos processos de faturação, numa lógica de apoio ao modelo de serviços geridos de cibersegurança.

Entre as ferramentas agora disponíveis encontram-se o CloudGuard Network Security Virtual Gateway, MDR, Harmony Email & Collaboration, Harmony SASE (Private and Internet Access), Harmony Mobile, Harmony Browse e Harmony Endpoint. Todas passam a beneficiar de conectividade API completa na ArrowSphere Cloud.

Os MSSP passam assim a ter a possibilidade de configurar, orçamentar e implementar as soluções de forma mais simples e centralizada. A gestão de custos e de utilização pode agora ser feita através de painéis de faturação consolidados, o que garante maior transparência e eficiência.



Além da facilidade de implementação, os Parceiros têm acesso a *dashboards* de utilização, formação e suporte da Check Point, bem como a modelos de preços flexíveis que permitem escalar os serviços de acordo com as necessidades dos clientes.

Portugal, Áustria, Bélgica, República Checa, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Irlanda, Itália, Holanda, Noruega, Polónia, Espanha, Suécia, Suíça e Reino Unido são os 17 países europeus onde as soluções da Check Point passam a estar disponíveis a partir de setembro. ■

## PARCEIROS ORIENTADOS PARA SERVIÇOS DESTACAM-SE NA NOVA ERA DA IA E DA CIBERSEGURANÇA

O relatório da TD Synnex revela que os Parceiros de IT estão a impulsionar crescimento e inovação, mesmo face a desafios macroeconómicos e escassez de talento



**A** TD Synnex divulgou os resultados da quarta edição do seu relatório anual *Direction of Technology* (DoT), que revela como a combinação da transformação impulsionada pela Inteligência Artificial

(IA) com estruturas resilientes de cibersegurança, elevada especialização e talento potenciado pela automação está a impulsionar o crescimento, mesmo face a persistentes desafios macroeconómicos.

O relatório baseia-se na contribuição de mais de 1.400 prestadores de soluções de revendedores de IT em 40 países e sublinha que os modelos de negócio orientados para serviços são determinantes para o sucesso na era da IA. O aumento da procura por talento especializado cria oportunidades para os Parceiros redesenharem fluxos de trabalho e modelos operacionais, promovendo eficiência e crescimento num futuro cada vez mais potenciado pela IA.

Segundo o relatório, a IA está a tornar-se uma base fundamental para a liderança no setor tecnológico, sendo apontada como fator diferenciador em casos de uso avançados, como cibersegurança potenciada por IA (58,4%) e automação inteligente (54,3%).

O relatório revela também que a especialização é atualmente mais valorizada do que a escala, com os clientes a privilegiarem Parceiros com experiência, consultoria setorial e serviços de excelência. Para responder a estas exigências, 90% dos Parceiros planeiam reforçar suporte e manutenção, 88% a integração personalizada e 82% a oferta de serviços geridos. Contudo, a escassez de talento continua a afetar áreas críticas como IA (43%), dados e análises (41%) e cibersegurança (39%), exigindo uma redefinição de modelos operacionais e fluxos de trabalho para garantir eficiência e inovação sustentada. ■

Lenovo™

ThinkPad

# THINKPAD

## X1 Carbon Gen 13

### Aura Edition



Desempenho de IA, design premium e produtividade sem esforço.  
Está pronto para elevar a fasquia?



Distribuidor oficial Lenovo em Portugal

Compre já!



# HPE e Juniper: “não se trata de substituir produtos Aruba, mas de criar uma oferta conjunta”

Três meses após o fecho da aquisição da Juniper Networks, a HPE está em processo de integração operacional. Em entrevista ao IT Channel, Sónia Casaca, Country Manager em Portugal da HPE Networking, garante estabilidade para os Parceiros e destaca a complementaridade entre a Aruba e a Juniper

por Rui Damião

A aquisição da Juniper Networks pela HPE, no valor de 14 mil milhões de dólares, foi fechada a 2 de julho de 2025. O processo, no entanto, não foi simples: anunciada em janeiro de 2024, enfrentou um processo judicial movido pelo Departamento de Justiça dos EUA em janeiro de 2025, tendo sido resolvido antes da conclusão do negócio. “A integração da Aruba e da Juniper numa única divisão global de *networking* está a ser conduzida de forma faseada e transparente”, afirma Sónia Casaca, Country Manager para Portugal da HPE Networking. A nova divisão, segundo a responsável, “vai ser a área de negócio mais lucrativa da companhia, valendo cerca de 11 mil milhões de dólares”.

Em Portugal, garante, a “liderança local mantém-se focada em garantir continuidade no acompanhamento dos clientes e Parceiros”, sem “alterações bruscas na estrutura ou nas funções do dia a dia” das equipas comerciais e técnicas.

## COMPLEMENTARIDADE, NÃO SUBSTITUIÇÃO

A questão que preocupa muitos Parceiros é o que é que acontece aos produtos Aruba com a chegada da Juniper. A resposta de Sónia Casaca é clara: “não se trata de substituir produtos Aruba, mas sim de criar uma oferta conjunta diferenciadora”.

A estratégia assenta, assim, na complementaridade. “As soluções Juniper vêm reforçar áreas como redes definidas por software, automação e segurança, onde já tínhamos presença com Aruba e continuaremos a ter”, explica a Country Manager. O objetivo é “oferecer ao



Sónia Casaca, Country Manager em Portugal da HPE Networking

mercado arquiteturas abertas, preparadas para cloud e inteligência artificial, evitando qualquer sobreposição que possa gerar confusão”.

Para os Parceiros, isso traduz-se em acesso a um portfólio mais alargado onde a Juniper traz capacidades de *data center networking*, SD-WAN e segurança que expandem as oportunidades comerciais, sem canibalizar o negócio existente da Aruba. A promessa é de “maior valor acrescentado, com um portfólio mais robusto”.

## IMPACTO NOS PARCEIROS PORTUGUESES

A unificação das equipas de Canal da Aruba com a organização global de vendas da HPE foi concluída em novembro de 2024 e, portanto, precedeu a integração da Juniper. Para os Parceiros portugueses, o resultado foi “maior alinhamento estratégico e consistência nos processos de apoio”.

“Os Parceiros têm mais ferramentas e oportu-

nidades para responder às necessidades dos clientes finais”, afirma Sónia Casaca, que destaca os Programas unificados e uma “maior clareza nas regras de *engagement*”. A prioridade da HPE é “garantir estabilidade e confiança”, com investimento em “comunicação transparente, sessões de esclarecimento e capacitação contínua”.

Os Programas de Canal “mantêm-se sólidos e estão a ser expandidos para refletir as oportunidades do portfólio conjunto”, explica Sónia Casaca. Os Parceiros vão ter “acesso a suporte técnico e comercial reforçado, além de ferramentas de capacitação que lhes permitem diferenciar-se no mercado”, com o compromisso de que “esta integração resulta em mais oportunidades de crescimento conjunto”.

## MERCADO PORTUGUÊS E PRÓXIMOS PASSOS

O interesse por soluções de rede otimizadas para inteligência artificial está a crescer em Portugal. As organizações percebem que “a rede é crítica para suportar *workloads* de inteligência artificial com desempenho, segurança e escalabilidade”. Para 2025 e 2026, a HPE Networking traçou marcos concretos, como a consolidação de um portfólio integrado Aruba-Juniper com *roadmaps* claros, a expansão de Programas de Capacitação e Certificação e “a adoção progressiva de ferramentas de automação e inteligência artificial em toda a oferta de *networking*”. O objetivo final é “o reforço da presença da HPE Networking em Portugal, apoiando clientes na transição para arquiteturas *cloud-native* e seguras”, conclui. ■

## RESUMO

- HPE integra Juniper numa nova divisão de *networking* de forma faseada;
- Juniper reforça áreas como SD-WAN e *data center* sem substituir produtos Aruba;
- Portfólio alargado, Programas expandidos e capacitação reforçada com marcos definidos para 2025 e 2026.

## Só na Ingram Micro.

## Melhores marcas. Melhores soluções.

Conheça o portfólio completo, com soluções para cada desafio.



### Contacte-nos:

 [pt.comercial@ingrammicro.com](mailto:pt.comercial@ingrammicro.com)

 [Ingram Micro Portugal](https://www.linkedin.com/company/ingram-micro-portugal)

 +351 21 915 4340

 [www.ingrammicro.pt](http://www.ingrammicro.pt)

Registe-se aqui:



# Transposição da NIS2 aprovada na Assembleia da República

A proposta do governo para a transposição da NIS2 foi aprovada a 19 de setembro na Assembleia da República após ter sido debatida em plenário

por Rui Damião, Marta Quaresma Ferreira e Inês Garcia Martins



A diretiva europeia conhecida como NIS2 foi aprovada a 19 de setembro na Assembleia da República, após ter sido debatida em plenário. A diretiva deveria ter sido transposta até 17 de outubro de 2024, mas as sucessivas quedas de governo levaram a que só agora o documento chegasse ao Parlamento.

A proposta foi aprovada com votos a favor do PSD (89), do CDS-PP (2), PAN (1) e JPP (1), com os votos contra do PS (58), Livre (6) e PCP (3) e com a abstenção do Chega (60) e da Iniciativa Liberal (9). O Bloco de Esquerda não participou na votação.

No debate, o Partido Socialista, pela voz de Pedro Delgado Alves, alegou, como principal razão para a rejeição, que a figura de autorização legislativa usada pelo Governo não permitia a apreciação na especialidade do documento e, desta forma, excluía a inclusão de propostas de alteração do PS.

O ministro da Presidência, António Leitão Amaro, reforçou que o objetivo passa por “querer tornar o país mais seguro no ciberespaço”. O ministro lembrou, também, que “há muitos serviços digitais que podem ficar interrompidos, mas, como já experimentámos e

vimos pelo mundo, um ciberataque pode interromper a nossa vida. Ataques no ciberespaço têm um potencial muito sério de paralisar a nossa vida coletiva”.

Após a diretiva agora aprovada ser publicada no Diário da República, será lançada uma plataforma eletrónica onde as entidades abrangidas devem fazer o seu registo no prazo de 60 dias. Nos 24 meses seguintes, essas entidades devem adotar as medidas para se adaptarem às novas exigências. Até ao momento de fecho deste artigo, a diretiva ainda não foi publicada em Diário da República.

Com o objetivo de harmonizar as medidas de segurança das redes e da informação na União Europeia, a diretiva NIS2 esteve em consulta pública no final de 2024 e recebeu cerca de 148 participações de entidades portuguesas.

A 6 de fevereiro de 2025, foi apresentada pelo Governo a proposta de lei de transposição da NIS2. Com a rejeição da moção de confiança apresentada pelo Governo em março deste ano, a diretiva ficou novamente parada, sensivelmente uma semana antes de ir a votação no Parlamento.

A 3 de julho, o Conselho de Ministros aprovou novamente a proposta de regime de cibersegurança mais exigente, mas construído com

flexibilidade e simplicidade, disse na altura o próprio Governo.

## O QUE ACONTECE A SEGUIR

Daniel Reis, sócio da DLA Piper, esclarece que a lei aprovada no Parlamento “é apenas uma autorização legislativa e não a transposição em si”. Essa autorização terá validade de 180 dias, período durante o qual o Governo deverá aprovar o decreto-lei que concretiza a NIS2. Só após a publicação desse diploma em Diário da República começa a contar um novo prazo: 120 dias até à sua entrada em vigor efetiva.

A complexidade do processo legislativo é evidente, dado que a proposta de lei de autorização em discussão na Assembleia da República visa “definir o objeto, sentido e a extensão do regime jurídico da cibersegurança”. Catarina Mascarenhas, Consultora, e Catarina Rodrigues Rocha, Advogada Estagiária da Abreu Advogados, descrevem este passo como preliminar, que “condiciona” o diploma do Governo e exige que a lei de autorização “abranja o seu objeto e conteúdo”. As especialistas alertam para a possibilidade de o Governo ainda realizar alterações ao anteprojeto de decreto-lei face ao que for discutido. A execução prática do regime jurídico de cibersegurança “depende também de atos de execução da Comissão Europeia e de regulamentos técnicos do Centro Nacional de Cibersegurança”, incluindo “regras de funcionamento da plataforma eletrónica para identificação e registo das entidades e para a notificação de incidentes, e as regras relativas ao formato, procedimento de notificações e à taxonomia de incidentes”. ■

## RESUMO

• PSD, CDS-PP, PAN e JPP votaram a favor da transposição, enquanto o PS, Livre e PCP votaram contra e o Chega e a Iniciativa Liberal se abstiveram;

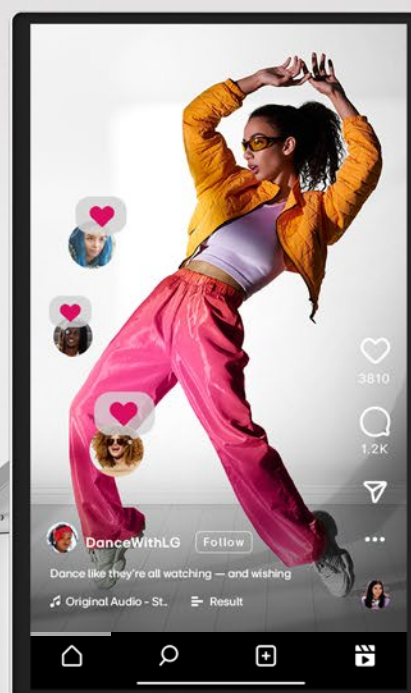
• Objetivo passa por tornar o país mais seguro no ciberespaço;

• Após publicação em Diário da República, será lançada uma plataforma eletrónica onde as entidades abrangidas devem fazer o seu registo no prazo de 60 dias.

NOVIDADE

# LG Smart Monitor Swing

Flexibilidade sem limites.  
Toca. Move. Trabalha. Desfruta.

Saiba mais em [www.databox.pt](http://www.databox.pt)

## O monitor que se move contigo



O novo LG Smart Monitor Swing chega para oferecer flexibilidade para o dia a dia de trabalho e entretenimento. O impressionante ecrã tátil IPS 4K UHD de 32", proporciona imagens realistas e uma nitidez surpreendente, enquanto o sistema WebOS garante acesso fluido a diversos conteúdos e aplicações. Ideal para o teletrabalho, permite o acesso remoto ao PC e a visualização de conteúdos em qualquer lugar.

Em posição horizontal ou vertical, o novo LG Smart Monitor Swing destaca-se pela versatilidade e desloca-se facilmente para onde for necessário, graças ao seu suporte flexível com rodas.

# Life's Good.

O IT CHANNEL É MEDIA PARTNER DO SALES & TECHNOLOGY SUMMIT

# Sales & Technology Summit 2025: “O espírito de Parceria é o principal valor que nos orienta no nosso trabalho”

A quarta edição do evento pretendeu, uma vez mais, aprofundar a relação com a HPE e reforçar a proximidade com o ecossistema de Parceiros, que não faltou à chamada e marcou presença para um dia de novidades e partilha de conhecimentos



A vila da Ericeira, na região da Grande Lisboa, acolheu mais uma edição da Sales & Technology Summit, o evento que junta Arrow e HPE para dois dias de partilha e networking junto do ecossistema de Parceiros.

José Charraz, Country Manager da Arrow, fala num “sentimento de orgulho” pela realização de mais uma edição - a quarta -, que

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



José Charraz, Country Manager, Arrow

procura consolidar alguns eventos internacionais da HPE em Portugal. “Todos os anos cresce o número de participantes e enchemos o auditório. A HPE tem-nos apoiado muito. Sem a HPE e a Aruba não conseguíamos fazê-lo”. A equipa mereceu igualmente rasgados elogios, num trabalho que só é possível, garante, graças aos “Parceiros que acreditam em nós, confiam em nós e trabalham connosco todos os dias”. “Se a Arrow é o que é hoje deve-se à equipa. Acredito que quem faz as empresas são as pessoas”, defende.

Pedro Pinto, responsável pela área negócio da HPE na Arrow, considera que o evento se destaca também devido ao seu “formato inovador”, que tem merecido entusiasmo e forte adesão por parte do Canal. “O espírito de Parceria é o principal valor que nos orienta no nosso trabalho”, afirma o responsável, que fala numa “Parceria proveitosa” para HPE, Arrow e, sobretudo, para os Parceiros.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Pedro Pinto, Business Unit Manager, Arrow

## UMA VISÃO A LONGO PRAZO PARA O ECOSISTEMA

Na visão de Dennis Teixeira, a Arrow Summit é já uma referência, num espaço de partilha de novidades, estratégia e visão de futuro. O Managing Director da HPE Portugal subiu a palco para relevar aquela que é a atual estratégia da HPE, construída a pensar nas oportunidades que se apresentam ao Canal.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Dennis Teixeira, HPE Portugal

Dividida em três pilares, a estratégia revela que “há muito valor a aproveitar e a extrair para o futuro” em cada uma das áreas. O primeiro pilar – o Networking – destaca-se pela importância de processar dados, um ponto reforçado com a mais recente aquisição da Juniper Networks; o segundo pilar assenta nas oportunidades em hybrid cloud e no investimento em software, como explica Dennis Teixeira: “A tecnologia é boa, mas

o valor acrescentado por conhecermos o software vai fidelizar clientes e criar maior oportunidade de venderem”; o terceiro pilar de Inteligência Artificial (IA) estabelece-se como crucial para processar dados e cargas de trabalho que levem a extrair valor dos dados das organizações. “Precisamos de Parceiros que ajudem a interpretar os desafios dos clientes e a mapeá-los. Há espaço para mais trabalho junto dos Parceiros. Só vamos conseguir ser bem-sucedidos se todos trabalharmos para o mesmo objetivo. É aqui que está a oportunidade para os próximos anos”, garante Dennis Teixeira.

## O VALOR ACRESCENTADO DA ARROW

Filipe Gomes, Channel Manager da HPE, considera que este está a ser “um ano formidável”, assente no “compromisso, alinhamento e dedicação” dos Parceiros. “Se no passado era possível existir a HPE sem os Parceiros, hoje é impossível porque o espetro e a dimensão que o negócio tem é inacreditável”, reitera. Nesta equação, a posição da Arrow como um distribuidor de valor leva a um *match* com a HPE, uma vez que encaixa nas diversas áreas de negócio.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Filipe Gomes, HPE

“A distribuição tem aqui um papel fundamental neste elo de ligação e na captação/desenvolvimento de novos Parceiros”, frisa Filipe Gomes, que convida os Parceiros a conhecerem o renovado Programa de Canal da HPE, bem como a oferta de valor acrescentado. “Este evento da Arrow é importante porque conseguimos trazer para Portugal um evento internacional da HPE – Tech Gem – que permite o *enable* de sales e *pre-sales* daquilo que são os nossos Parceiros”, recorda.

Para os próximos meses, a HPE está focada em continuar a entregar ao Canal um “portfólio consistente” e um novo Programa de Canal “que lhes vai permitir levar esse *leverage* para o mercado e clientes”.

## O FUTURO DAS REDES JÁ CHEGOU

O alerta é claro: “As redes do passado já não são as de hoje. Tudo o que se passou nos últimos anos – trabalho híbrido, IA e transformação digital – não permite que as organizações se mantenham com as redes que tinham no passado”. Sónia Casaca, Country Manager da HPE Networking, subiu ao palco da Arrow Summit num ano marcado por novidades, nomeadamente pela aquisição da Juniper Networks por parte da HPE, que culmina na expansão do portfólio à disposição dos Parceiros. Na perspetiva de Sónia Casaca, esta edição do evento é especialmente essencial para apresentar as novidades e a informação aos Parceiros “para que se sintam confiantes e para que confiem cada vez mais nas soluções da HPE Networking”.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Sónia Casaca, HPE Networking

“A Arrow é o distribuidor que leva até aos nossos Parceiros toda a nossa informação com capacidades técnicas e comerciais, e isso, para nós, é extremamente importante. Não temos os recursos que gostaríamos para o mercado português; a Arrow facilita-nos porque é o nosso braço direito e esquerdo ao levar a área técnica até aos nossos Parceiros, ao formá-los e ao capacitá-los com toda a nossa tecnologia”, justifica.

A Country Manager enumerou algumas das preocupações patentes no mercado, como é o caso da transformação digital, do aumento da complexidade, dos recursos de IT limitados e

dos riscos de segurança, e que estão na base para alavancar a adoção de algumas das soluções apresentadas. Com o reforço do negócio, a HPE Networking apresenta ao mercado um portfólio nativo em IA, que procura ir ao encontro das novas redes inteligentes, garantindo performance, escalabilidade e segurança.

## UMA VISÃO DO ECOSISTEMA HPE

Ao longo do dia foram vários os momentos que deram visibilidade ao negócio da HPE, entre eles a apresentação de Pedro Teixeira, HPE Portugal Customer Success & Lifetime Value, que levou até à Arrow Summit uma visão dos serviços da HPE, nomeadamente o GreenLake, composto por várias camadas, incluindo ofertas de private cloud.

Seguiram-se as intervenções de Luís Rilhó, Category & Commercial Manager Lead Compute Portugal, HPE, com uma vertente focada em compute; Pedro Morais, com o tema data services; e Luís Abreu, com o reforço das oportunidades e novidades ao nível do GreenLake.

Houve ainda espaço para ouvir Martim Silva, especialista em inteligência artificial pelo MIT, criador de conteúdos digitais sobre IA acessível para todos, que dedicou a sua apresentação a esta tecnologia e ao seu impacto.

## ESPÍRITO POSITIVO, CONSTRUÍDO NAS OPORTUNIDADES

As perspetivas para o próximo ano são, acima de tudo, positivas, naquele que poderá vir a revelar-se “um ano desafiante”. “A conjuntura mundial tem algumas incógnitas e não sabemos o que é que vai acontecer. Para já, está a correr bem”, afirma José Charraz.

O Country Manager acredita num “último trimestre que vai ser forte, como é normalmente no mercado português” e abre caminho à inteligência artificial como “uma oportunidade enorme de negócio”. “Os Parceiros estão atentos e temos visto o investimento que têm feito. Vai gerar frutos e, mais tarde ou mais cedo, vão começar a ter o retorno sobre o investimento que estão a fazer”, antecipa.

Para esta caminhada conjunta, Pedro Pinto reforça a mensagem: “Os Parceiros podem esperar da Arrow a dedicação e o entusiasmo de sempre”. ■

TEM A PALAVRA

MARCELO CARVALHEIRA, COUNTRY MANAGER DA FORTINET PORTUGAL



“QUANTO MAIS O CANAL SE SENTIR  
CONFORTÁVEL COM A NOSSA TECNOLOGIA,  
MELHOR VAI REPRESENTAR A FORTINET”

---

**E**ste mês o IT Channel dá a Palavra a Marcelo Carvalheira, Country Manager da Fortinet Portugal. Num cenário em que a cibersegurança se afirma como prioridade máxima para as empresas, a Fortinet aposta na proximidade e na relação de confiança com o ecossistema de Parceiros. Em entrevista, Marcelo Carvalheira enumera as principais áreas de negócio da organização e as oportunidades que se desdobram para o Canal.

**Como é que Fortinet avalia a sua estratégia e posição de mercado em Portugal? Qual o balanço que faz deste último ano, de 2024, e dos primeiros meses de 2025?**

A Fortinet está presente em Portugal desde 2011, ou seja, estamos há sensivelmente 14 anos no mercado português. A estratégia tem sido focada essencialmente em três pontos que acabam por ser bastante relevantes. O primeiro ponto é uma estratégia focada 100% no Canal – temos uma equipa altamente especializada, que tem como objetivo o contacto direto e permanente com o cliente, mas qualquer oportunidade que surja será sempre endereçada através dos nossos Parceiros. O nosso ecossistema de Parceiros é um ponto fundamental na nossa estratégia e o sucesso da Fortinet deve-se muito a ele.

O outro aspeto que tem sido também fundamental é a equipa da Fortinet. Estamos a falar, à data, de mais de 40 profissionais que compõe esta equipa [em Portugal]. Temos um portfólio bastante amplo e temos de ter uma equipa à altura em quantidade e em qualidade que consiga, de alguma forma, endereçar este portfólio e promover o mesmo da forma mais conveniente.

Essencialmente, acabamos por ter uma oferta bastante abrangente que, na prática, cobre todas as necessidades ou uma boa parte das necessidades do âmbito do mundo da segurança, sempre focado muito na especialização. Estes são os três pontos de maior relevo e que nós gostamos sempre de destacar: Canal, equipa e o nosso portfólio.

**Qual o principal fator de diferenciação que a Fortinet traz para o mercado português?**

Qualquer um destes três pontos são, de facto, fatores diferenciadores. Mas há um ponto que eu gosto de destacar, e que já referi anteriormente, que é o aspeto da equipa.

Não basta ter um excelente portfólio; há que ter uma equipa capaz de ajudar o cliente a entender as necessidades e a forma de endereçar essas mesmas necessidades com soluções. Tem sido, de facto, um fator diferenciador. Temos uma equipa de pré-vendas, atualmente composta por mais de dez elementos, e temos uma equipa também de quatro elementos de Business Development Manager, ou seja, equipas especializadas nas várias temáticas que são importantes dentro da nossa oferta. E isso tem sido um fator diferenciador e é bastante notório o trato que nós conseguimos dar a cada tema com esta especialização.

O facto de nós termos um portfólio bastante extenso e de todas estas peças estarem relacionadas e agirem em conjunto acaba por ser um grande fator diferenciador. Estou a referir-me a uma mensagem que nós estamos continuamente a passar ao mercado, que tem a ver com o *fabric*, e que passa pela possibilidade de todo o nosso ecossistema atuar em conjunto, o que traz um conjunto de vantagens para qualquer cliente.

**Há algum segmento específico do negócio que tenha registado um crescimento maior? Qual é o peso de cada um dos segmentos em que atuam?**

Eu gosto de lhe chamar a segurança tradicional. Este continua a ser um segmento muito importante da nossa oferta e aqui estamos a falar essencialmente da nossa solução de firewall – o famoso FortiGate –, que toda a gente conhece e que continua hoje a ser uma área bastante importante dentro da nossa atuação. Depois há três pilares que são muito relevantes e que têm tido crescimento acima da média, nomeadamente a parte de Security Operations onde temos um portfólio bastante completo, que visa, mais uma vez, cobrir uma boa parte das necessidades do cliente. Aqui estamos a falar de soluções de SIEM, soluções de SOAR, soluções de EDR e todas as suas variantes. É uma componente muito importante do nosso portfólio, com taxas de crescimento acima da média, e já com muita representatividade dentro do nosso negócio. Temos de dar destaque à componente de SASE, que é também uma área onde existe um grande investimento da nossa parte. Continuamos a crescer a todos os níveis, seja através do número de POP que disponibilizamos aos nossos clientes, seja através de funcionalidades, sempre com o âmbito de permitir a conectividade de forma fácil, simples e, obviamente, segura. Este é outro aspecto também bastante relevante dentro da nossa oferta e que se tem destacado nos últimos tempos. Um outro aspecto tecnológico muito importante é o *LAN edge*, onde falamos de toda a componente de *wireless* e de *switching*, e onde fazemos a ‘cola’ entre esta componente e a de segurança. No fundo, conseguimos trazer a segurança a esta vertente e, de alguma forma,



tem sido um fator também bastante decisivo, o que faz com que haja uma certa preferência para conseguir ter a segurança embutida nesta camada da rede de forma nativa.

Há outras duas áreas mais genéricas onde temos também uma palavra a dizer e que tem tido uma responsabilidade importante no crescimento do negócio da Fortinet, nomeadamente o OT e a cloud, que são duas áreas dentro da nossa oferta que nos têm permitido fazer crescer o negócio.

### **Como é que estão a integrar a inteligência artificial nas vossas soluções e de que forma é que auxiliam os clientes e Parceiros com esta nova tecnologia que chegou para ficar?**

Chegou para ficar, sem margem para dúvida. A inteligência artificial dentro da nossa tecnologia não é novo; é algo que já nos acompanha há algum tempo. Para nós está claro que temos de incluir dentro da nossa solução tudo aquilo que são ferramentas que vão, de alguma forma, facilitar o dia-a-dia dos nossos clientes. E essa tem sido sempre a máxima. Não pretendemos, com este tipo de tecnologia, substituir os espe-

cialistas que existem no mercado, mas é, sem margem para dúvida, uma forma que existe de acelerar o ciclo de detetar, de analisar, de responder e de reportar.

Ainda que não substitua os analistas, é uma ferramenta que está claramente associada à nossa tecnologia, que já existe, e que é um facilitador. No fim, conseguimos maior segurança e uma resposta mais rápida às necessidades que existem. Em termos organizativos é uma ferramenta que ajuda qualquer cliente nas suas tarefas diárias.

### **Fortinet é sinónimo de segurança, um tema cada vez mais pertinente e atual. Quais são as principais ameaças que existem hoje no ecossistema em Portugal e como é que têm observado a evolução deste panorama de ameaças?**

Existe uma evolução constante. Estamos a falar de algo que é bastante dinâmico – as ameaças do passado não são as ameaças do presente –, mas a Fortinet, como um dos principais fornecedores de soluções de segurança, para além da tecnologia, que é fundamental e que é, em muitos aspetos, a única resposta a deter-

minado tipo de ameaças, tem também como objetivo formar e informar os nossos Parceiros e os nossos clientes, seja com a partilha da boas práticas que visam evitar este tipo de ameaças, seja através de consultadoria, seja através de formação, que é um dos pontos em que investimos continuamente, no sentido de formar o nosso ecossistema de Parceiros e também o próprio cliente.

A juntar à tecnologia a componente de formação e consultoria, porque só ter as ferramentas não é suficiente. A nossa consciência passa por partilhar tudo aquilo que sabemos à volta deste segmento.

### **Como é que está a evoluir a estratégia de Canal da Fortinet em Portugal? Qual o peso dos MSSP nesta estratégia para o mercado português?**

Os nossos Parceiros são uma parte muito importante no nosso negócio. A Fortinet, embora atue diretamente junto do cliente, qualquer venda tem de passar obrigatoriamente através de Parceiros. Isso faz com que o nosso ecossistema de Parceiros seja fundamental no nosso negócio. A evolução tem sido bastante favorável. É notória uma aposta cada vez maior do lado dos Parceiros na nossa tecnologia. Há uma grande proximidade, há uma confiança total e ainda há outro ponto: as capacidades técnicas que os nossos Parceiros adquiriram ao longo destes anos. Como, na prática, o Parceiro representa a Fortinet no campo da implementação, da consultadoria, da pré-venda, para nós é fundamental termos Parceiros à altura deste desafio, e nesse aspeto há uma evolução claramente favorável, há uma proximidade, o que faz com que o nosso ecossistema de Parceiros esteja bem e recomende-se. Há sempre aspetos a melhorar de parte a parte, mas é algo que queremos continuar a fomentar.

Em relação à componente MSSP, estamos a falar do mesmo: são serviços também prestados por Parceiros. Tem uma certa relevância porque, na prática, são soluções que acabam por endereçar um nicho de clientes onde nós também queremos estar.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem

**Quais as características do Programa de Canal da Fortinet mais atrativas para os Parceiros? Quando falamos de regulações, como é o caso da Diretiva NIS2, como é que a Fortinet procura ajudar os Parceiros a endereçarem estes temas?**

O Programa de Canal da Fortinet é bastante completo e abrangente e cobre, em grande parte, as necessidades que os Parceiros podem ter neste setor. A equipa está totalmente disponível para acompanhar os Parceiros em qualquer necessidade que possam ter numa ótica de formação, ou seja, na prática o que queremos fazer é passar conhecimento para os nossos Parceiros ou acompanhá-los em reuniões com clientes. Todas as nossas equipas de pré-venda, de consultores e especialistas estão igualmente disponíveis para acompanhar o Parceiro sempre que necessário. Ao juntarmos também o tema da formação, é um investimento bastante óbvio: quanto mais o Canal se sentir confortável com a nossa tecnologia, melhor vai representar a Fortinet. Por esse motivo há um grande investimento no sentido de dotar os nossos Parceiros com o conhecimento necessário. Outro aspeto bastante relevante tem a ver com as ações conjuntas que temos realizado e que pretendemos continuar a realizar com os nossos Parceiros: eventos que visam, na prática, promover conceitos, boas práticas, tecnologia, como endereçar as necessidades do cliente, ou seja, na prática são fundos de marketing para acompanhar o desenvolvimento do negócio do Parceiro.

**Onde é que encontram as maiores oportunidades para os Parceiros no mercado português, nomeadamente a nível de verticais e de áreas tecnológicas? Onde é que os Parceiros deverão investir nos próximos meses; para onde é que devem direcionar a agulha da bússola?**

É uma pergunta complicada porque existem muitas áreas de interesse que podem ser perfeitamente endereçadas pelos nossos Parceiros. Cada caso é um caso, vai depender sempre



Marcelo Carvalheira, Country Manager da Fortinet Portugal

das necessidades e da maturidade de cada cliente. Destaco duas áreas que são fundamentais dentro da nossa oferta, nomeadamente o SASE, onde a Fortinet tem feito um investimento considerável e onde temos todos os meios necessários para apoiar os Parceiros na divulgação e na promoção deste tipo de tecnologia. Há outro aspeto tecnológico que também é uma recomendação com maior destaque – a nossa oferta de Security Operations –, porque é mais uma área onde acabamos por ter um portfólio bastante completo.

O mercado ainda carece muito nesta vertente e nós temos os meios necessários para acompanhar os nossos Parceiros no desenvolvimento do negócio nestas vertentes.

**Numa perspetiva de bola de cristal, quais as previsões a médio prazo para o mercado português? O que é que os Parceiros portugueses também podem**

**esperar da Fortinet nos próximos meses?**

Não há uma bola de cristal, portanto, estas previsões são sempre complicadas. Vamos endereçar o 2026 tal como endereçámos todos os outros nestes 14 anos de existência de Fortinet Portugal: identificar oportunidades que, de alguma forma, já estão identificadas; a equipa tem crescido ano após ano, temos um portfólio bastante extenso, é contínuo o processo de evolução desse mesmo portfólio, seja através de aquisições de novas empresas, seja através do desenvolvimento de raiz de determinados produtos. Temos de ter equipa para endereçar essas necessidades. Vamos ter sempre cautela, mas estamos bastante otimistas e estamos plenamente conscientes daquilo que temos que fazer para termos um ano de sucesso em 2026. ■

Por Marta Quaresma Ferreira

# SERVIDORES, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO COMO DIFERENCIAL COMPETITIVO PARA O CANAL

*Com o apoio de:*

Fortinet | HPE | Huawei | IBM | NetApp | QNAP | Red Hat | Toshiba



**A infraestrutura de IT das organizações, onde se incluem os servidores, o armazenamento e a virtualização, representa hoje uma oportunidade de negócio e uma oportunidade estratégica para os Parceiros de Canal. Representantes da Fortinet, da HPE, da Huawei, da IBM, da NetApp, da QNAP, da Red Hat e da Toshiba partilham a sua visão sobre as oportunidades do mercado de servidores, armazenamento e virtualização para os Parceiros de Canal**

por Rui Damião

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



*Perante um público atento, o IT Channel promoveu uma mesa-redonda em formato live event, reunindo especialistas de referência para discutirem as tendências e desafios no mercado de servidores, armazenamento e virtualização*

### QUAIS SÃO AS GRANDES TENDÊNCIAS QUE VERIFICAM NA INFRAESTRUTURA DE IT – COMO SERVIDORES, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO – E QUE PODEM IMPACTAR O MERCADO PORTUGUÊS A CURTO E MÉDIO PRAZO?



Luís Rilho, HPE

**Luís Rilho, Category & Commercial Manager Lead Compute Portugal, HPE:** “Há um aumento de capacidade genérica na componente de armazenamento e de processamento desses componentes. Essa capacidade de processamento deve evoluir nos próximos tempos de forma significativa, até por causa do contexto da Inteligência Artificial [IA] que precisa de sistemas desenvolvidos para o efeito. Também há uma preocupação com a sustentabilidade dos data centers e a pegada deste tipo de soluções é bastante relevante e vai continuar a estar na ordem do dia”

***“AS SOLUÇÕES TAMBÉM NÃO VÃO FICAR MAIS SIMPLES E OS PARCEIROS TÊM UM PAPEL FUNDAMENTAL A CORRER INFRAESTRUTURAS OTIMIZADAS, SEGURAS E ECONÓMICAS, PARA ALÉM DE FAZER UMA EXCELENTE INTEGRAÇÃO COM AS VÁRIAS OFERTAS”***

**Marco Vicente, Sales & Business Consultant, Toshiba:** “Identificamos três tendências muito claras. Uma delas é o crescimento exponencial dos dados, agora muito por causa da inteligência artificial. Outra tendência é a eficiência energética que já não é apenas uma questão técnica. Outra é a consolidação de infraestruturas híbridas, onde o armazenamento em disco é a solução mais competitiva; se fizermos o cálculo do custo por terabyte, o HDD é mais eficiente”

### O MODELO HÍBRIDO É HOJE A CHAVE DAS VENDAS NO MERCADO DE INFRAESTRUTURAS IT. COMO É QUE FABRICANTES E PARCEIROS ESTÃO A POSICIONAR ESTAS SOLUÇÕES PARA RESPONDER ÀS EXIGÊNCIAS DE CLIENTES QUE PROCURAM FLEXIBILIDADE, PERFORMANCE E EFICIÊNCIA?

**Rui Fialho, IT Solutions Manager, Huawei:** “Existe a cloud e empresas que têm a sua infraestrutura 100% na cloud, mas a maioria das empresas portuguesas tem uma maturidade de cloud relativamente baixa, seja cloud pública ou híbrida. Fala-se na capacidade de ter a sua própria cloud e infraestrutura interna e ter a capacidade de estender a sua infraestrutura para a cloud”

**Sérgio Seabra, Senior Solutions Architect, Red Hat:** “Devido ao nosso ADN ser open source, a esmagadora maioria da nossa tecnologia nasce para enfrentar qualquer dificuldade e desafio emergente. A nossa tecnologia é feita para ir ao encontro dos novos desafios e trespassar qualquer tipo de infraestrutura, seja *on-premises* ou na cloud, que é o que os clientes querem e preferem”

**Luís Rilho, HPE:** “Os clientes procuram simplicidade e correr os seus ambientes onde faz sentido que eles corram. Tentamos tornar simples algo que é relativamente complexo. A cloud é uma experiência, não um destino; tentamos implementar com os clientes e Parceiros essa experiência, fornecendo soluções que podem ter ‘em casa’, e desenvolver as soluções dentro de portas nos seus data centers ou de forma híbrida, completamente aberta. Muitas vezes, estas soluções também aparecem com opções de CapEx”

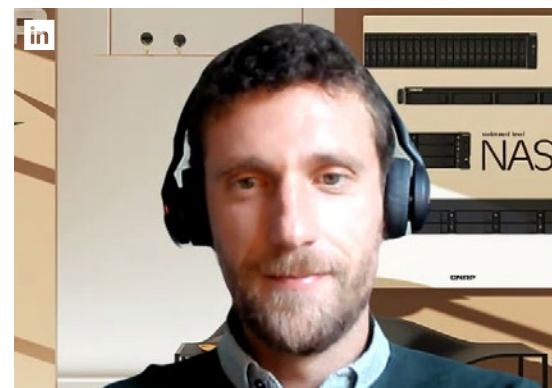
**Paulo Pinto, BDM Securing Cloud and Business Transformation, Fortinet:** “Os clientes não querem escolher entre cloud ou *on-premises*. O compromisso da segurança é algo que não querem perder. É habitual ouvir falar de demasiado software e custo; os desafios dos fabricantes e Parceiros é esse: oferecer soluções que sejam escaláveis e seguras”

---

**Marco Vicente, Toshiba:** “Verificamos que o modelo híbrido é o mais favorável, mas no que diz respeito ao armazenamento o que verificamos é que os Parceiros utilizam tecnologia SSD para dados que têm de estar disponíveis praticamente no momento e o HDD para *cold storage* e para a escalabilidade. Os fabricantes têm de disponibilizar soluções que sejam efetivamente fiáveis para que estas infraestruturas funcionem com qualidade e com segurança”

**OS WORKLOADS DE ANALÍTICA E BI SÃO HOJE CENTRAIS NAS ORGANIZAÇÕES, ENQUANTO A ADOÇÃO DE AGENTES DE IA COMEÇA A GANHAR TRAÇÃO E ESTÁ A EXPANDIR-SE RAPIDAMENTE. COMO É QUE ESTÃO A EVOLUIR AS ARQUITETURAS DE SERVIDORES PARA RESPONDER A ESTAS EXIGÊNCIAS, CONCILIANDO CAPACIDADE DE PROCESSAMENTO E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA?**

**Adrián Groba, Country Manager, QNAP:** “Há duas coisas importantes. A primeira é que é preciso ter um servidor preparado para inteligência artificial que tenha hardware, ao nível do *chip*, que esteja preparado para *workloads* de IA, ou GPU otimizadas para inteligência artificial. Outro tema está relacionado com a cloud privada e o processamento da informação, porque é preciso perceber onde é que a informação da IA está a ser processada, se é, por exemplo, nos Estados Unidos, ou se vamos fazer tudo na nossa rede e na nossa infraestrutura”



Adrián Groba, QNAP

**“É IMPORTANTE TER O MÁXIMO CONTROLO PARA TOMAR DECISÕES MAIS RÁPIDAS EM QUESTÕES DE SEGURANÇA. A PREVISÃO DAQUILO QUE PODE ACONTECER TAMBÉM É IMPORTANTE, POR EXEMPLO, DO ESTADO DOS DISCOS E QUANDO É QUE PODEM FALHAR”**

**Manuel Prates, Systems Sales, IBM:** “Tudo isto são novas aplicações e necessidades que os clientes têm e o que considero ser o maior desafio é olhar para as infraestruturas dos clientes de forma diferente, porque o paradigma é diferente. Por um lado, podemos otimizar aquilo que os clientes já têm, fazendo mais com menos e, para isso, libertar orçamento para investir nas novas áreas. Nestas novas áreas, os paradigmas são outros porque é consumido por outras pessoas e a forma como consomem infraestrutura tem de ser baseada muito em modelos *as-a-Service*”

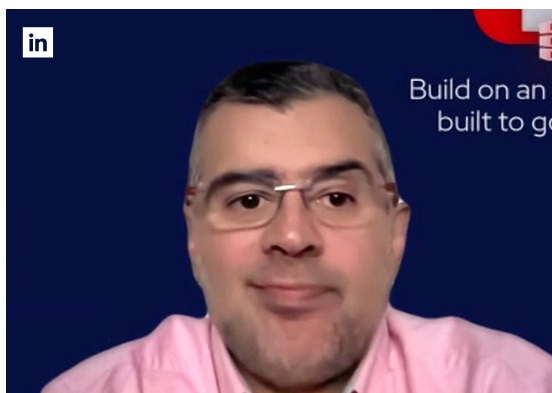
**COM A CRESCENTE COMPLEXIDADE DA INFRAESTRUTURA, COMO SE PODE GARANTIR A SEGURANÇA E RESILIÊNCIA END-TO-END?**



Paulo Pinto, Fortinet

**Paulo Pinto, Fortinet:** “Se a complexidade aumenta, temos de simplificar a utilização destas soluções. Temos de dar visibilidade centralizada e temos de partir desse princípio de simplificação, de visibilidade, de simplificação de processos. Não podemos ter soluções isoladas sob risco de colocar a infraestrutura em risco por falta de visibilidade e resposta”

**“HÁ UM CRESCIMENTO DE REGULAMENTAÇÕES EM SEGURANÇA E HÁ UM DESAFIO DE MANTER O COMPLIANCE COM ESTAS REGRAS. TUDO ISTO É UM DESAFIO, MAS TAMBÉM UMA OPORTUNIDADE PARA OS PARCEIROS”**



Sérgio Seabra, Red Hat

**Sérgio Seabra, Red Hat:** “A questão da segurança é óbvia para todos, até a nível pessoal; ninguém deixa a porta de casa destrancada e tem de ser o mesmo nos data centers. Os fabricantes de hardware têm soluções de defesa para o perímetro ou o core; é esta simbiose entre toda esta cadeia que faz com que o sistema possa ser seguro ou não. A segurança deve começar sempre na base, nos sistemas operativos que dão suporte e têm de ser resilientes. Podemos ter os melhores sistemas do planeta, mas se o hardware tiver uma intrusão, isso não serve para nada; a segurança é muito importante”

**“O CANAL TEM UMA GRANDE OPORTUNIDADE E DESAFIO: ESTE MERCADO É GIGANTE E HÁ MUITA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO; POR OUTRO LADO, ISTO É UM CONTRARRELÓGIO TECNOLÓGICO E PRECISA DE VÁRIAS FORMAÇÕES E CERTIFICAÇÕES”**

**Rui Fialho, Huawei:** “Se, até agora, falámos de uma evolução calma das infraestruturas, quando falamos de segurança abordamos um tema que é uma emergência. As organizações têm de olhar para este tema com alguma perspetiva de preocupação, mas, ao mesmo tempo, de forma obrigatória para garantir que estamos resilientes e capazes para continuar o negócio porque os dados são o ativo mais valioso para as organizações. Antes de tudo, temos de pensar no *backup* e ter garantias de que um *disaster recovery* funciona”

**Adrián Groba, QNAP:** “Há alguns conceitos chave que é preciso reter. O primeiro é resiliência; temos de ter alta disponibilidade dos sistemas. A simplificação também, porque há uma dimensão da simplificação onde a parte da centralização permite também uma monitorização em tempo real do estado do hardware e dos processos. Depois, é importante ter o máximo controlo para tomar decisões mais rápidas em questões de segurança. A previsão daquilo que pode acontecer também é importante, por exemplo, do estado dos discos e quando é que podem falhar”

**Henrique Silva, Senior Client Executive, NetApp:** “A segurança tem de estar centralizada; todas as componentes da infraestrutura têm de estar centralizadas para serem seguidas em tempo real. Não podemos garantir a segurança em tudo, e, para isso, é preciso garantir níveis de resiliência onde fazer o *backup* tradicional já não é suficiente. As metodologias de *backup* têm de ser revistas e ajustadas; os interlocutores e a complexidade são diferentes e a resiliência e o *backup* têm de ser adaptadas a esta nova realidade”

### **QUAL É O PAPEL DA VIRTUALIZAÇÃO NAS ARQUITETURAS HÍBRIDAS ATUAIS E FUTURAS, FACE À CRESCENTE ADOÇÃO DE CLOUD PÚBLICA E DE MODELOS DE CONTAINERS?**

**Sérgio Seabra, Red Hat:** “A virtualização está num ponto de inferência. Há um *clash* entre o mundo tradicional do IT – que se baseava em *bare metal* e depois em máquinas virtuais – e o mundo dos *containers*. Isto provoca um desfazamento entre muitas organizações que não estão preparadas para isto e outras que estão completamente voltadas para a frente. As máquinas virtuais vão continuar durante muito tempo; os *containers* estão mais virados para o mundo híbrido, também porque foram desenvolvidos com esse objetivo. É o momento claro das organizações olharem para onde é que vão evoluir e levar os seus *workloads*”

**Luís Rilhó, HPE:** “O tema da virtualização tem-nos acompanhado nos últimos anos. No passado, era tudo muito físico para todos os efeitos, e a virtualização permite-nos ter uma mobilidade entre ambientes muito facilitada, implementado de uma forma relativamente ‘simples’ clouds públicas, privadas ou híbridas. Na prática, a virtualização tem-nos ajudado a tirar partido dos recursos que temos. Hoje, vendem-se menos servidores, mas eles são maiores porque fazem mais coisas, são mais abrangentes. O mercado quer ver o mundo da virtualização mais aberto”

---

**Paulo Pinto, Fortinet:** “A virtualização, no início, era difícil porque era preciso muita capacidade computacional. As plataformas de virtualização evoluíram para serem portáteis. A velocidade dos negócios de hoje exige *containers*. Os *containers* vão evoluir muito as empresas, que já estão a tirar partido disto. O futuro das infraestruturas híbridas vai passar por combinar estas realidades, com a virtualização a estar presente onde fizer sentido, mas os *containers* vão ser motores de modernização”

### **QUE PAPEL É QUE A AUTOMAÇÃO E A IA VÃO TER NA PROTEÇÃO DE AMBIENTES HÍBRIDOS E VIRTUALIZADOS, DESDE A PREVENÇÃO ATÉ À DETEÇÃO E RESPOSTA A ATAQUES CADA VEZ MAIS SOFISTICADOS?**

**Manuel Prates, IBM:** “Muitas vezes, nós, enquanto fabricantes, andamos à procura de qual é o melhor *use case* para utilizar as tecnologias de automação e inteligência artificial. A segurança é uma necessidade; uma empresa nunca está 100% segura e é uma questão de quando vão ser atacados. O que os fabricantes têm vindo a fazer é utilizar a inteligência artificial e automação de formas para detetar este tipo de ataques o mais depressa possível, minimizando ao máximo o tempo que leva entre o ataque e a reposição do serviço ou negócio”



Manuel Prates, IBM

**“OS PARCEIROS NÃO DEVEM SER CONFORMISTAS PERANTE UM CLIENTE; TENTEM IR MAIS FUNDO PORQUE ESTES TEMAS, FALANDO COM O CLIENTE, TRAZEM MAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO, PODENDO VENDER SERVIÇOS E VALOR ACRESCENTADO”**

### **COM O CRESCIMENTO DO VOLUME DE DADOS, QUAIS SÃO AS INOVAÇÕES MAIS RELEVANTES EM ARMAZENAMENTO QUE PODEM AJUDAR AS ORGANIZAÇÕES A ESCALAREM COM EFICIÊNCIA E A PREPARAREM-SE PARA *WORKLOADS* DE NOVA GERAÇÃO, INCLUINDO IA E *ANALYTICS*?**



Marco Vicente, Toshiba

**Marco Vicente, Toshiba:** “O crescimento da produção de dados tem vindo a ser exponencial e trabalhamos numa indústria muito interessante. As evoluções também são desafios; a unidade que é falada é petabytes e o desafio é, no mesmo espaço físico, ter mais espaço para a capacidade. Acreditamos que nos próximos anos devemos estar a disponibilizar 40TB. A relação entre o watt e o terabyte também vai melhorar a eficiência energética. Com a inteligência artificial, os dados e a necessidade de armazenamento vai continuar a crescer exponencialmente”

**“O DESAFIO PARA OS PARCEIROS É A ORQUESTRAÇÃO DE INFRAESTRUTURAS CADA VEZ MAIS COMPLEXAS, QUE COMBINAM ON-PREMISES COM CLOUD”**

**Henrique Silva, NetApp:** “O crescimento massivo de dados, e em particular dos dados não estruturados, levanta dificuldades acrescidas para os gerir. Temos de garantir aos clientes que podem colocar um qualquer *workload* onde quiserem e que esta movimentação de dados é fácil. Isto escala de tal forma que já existem projetos de imagens médicas ou inteligência artificial a gerar uma volumetria de dados de tal forma que levanta dificuldades em fazer um *backup* completo desse mesmo projeto. A IA vem-nos trazer vários tipos de dados – como texto, imagem e voz – e tudo tem de ser correlacionado posteriormente. Temos de evitar silos de dados”



Rui Fialho, Huawei

**Rui Fialho, Huawei:** “Isto já é um dos principais desafios da atualidade, como gerir estes volumes de dados. Os fabricantes estão a conseguir dar resposta a estas evoluções, mas é difícil gerir o volume de dados que uma organização tem. Para analisar esses dados é preciso um grande poder de processamento para ajudar a trabalhar estes volumes de dados e tirar carga de outros componentes para extrair informação relevante para o negócio”

**“OS PARCEIROS DEVEM AJUDAR AS EMPRESAS A ESTAREM PREPARADAS PARA O QUE PODE ACONTECER; QUANDO FALAMOS DE IT, NÃO PODEMOS SER OTIMISTAS PORQUE AS ARQUITETURAS ESTÃO EXPOSTAS”**

### QUE PAPEL DEVEM DESEMPENHAR AS SOLUÇÕES DE *BACKUP*, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO NA PROTEÇÃO CONTRA ATAQUES?

**Henrique Silva, NetApp:** “Temos de ter um repositório de dados seguro, que esteja alinhado com a área de segurança para que exista uma monitorização contínua. Queria realçar a implementação de medidas de boas práticas, como estratégias 3-2-1, criar um *air gap* que vem proteger a informação. Temos de olhar para o negócio, perceber os requisitos e ir ao encontro desses mesmos requisitos”

**“TODAS AS ORGANIZAÇÕES ESTÃO A SER ATACADAS E É ESSENCIAL QUE OS PARCEIROS POSSAM OFERECER SERVIÇOS DE CONSULTORIA PARA IDENTIFICAR OS PAIN POINTS DAS EMPRESAS”**



Henrique Silva, NetApp

**Manuel Prates, IBM:** “*Cyber vault* baseado em *backups* é ótimo, mas o tema é quanto tempo vou demorar a recuperar esses *backups*. A empresa que sofreu um ciberataque e lançou o caos em alguns aeroportos europeus não repôs o seu serviço por completo uma semana depois de ter sido atacada, por exemplo. Os mecanismos de *backup* são importantes, claro, mas demoram o seu tempo a serem repostos. Para além destas tecnologias de *cyber vault* baseados em *backups*, é preciso fazer um *assessment* a perceber quais são os dados mais importantes para manter a empresa a funcionar”

---

**Adrián Groba, QNAP:** “A realidade é quando é que vamos ser atacados, não se. A imutabilidade é muito importante para as cópias de segurança e temos de garantir a integridade dos dados em tempo real. Também é preciso ter redundância e a alta disponibilidade, assim como a recuperação fácil. Os fabricantes e os Parceiros têm de estar alinhados e transparentes, sendo um benefício para todos, incluindo o cliente que adquire estes serviços”

### QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA OS PARCEIROS DE CANAL NA VENDA E INTEGRAÇÃO DE SOLUÇÕES HÍBRIDAS, DE ARMAZENAMENTO E DE SEGURANÇA EM AMBIENTES CADA VEZ MAIS COMPLEXOS?



**Paulo Pinto, Fortinet:** “Os desafios nesta área existem pela complexidade tecnológica. Mesmo que se a domine, há uma complexidade por causa da interoperabilidade entre fabricantes e arquiteturas que os Parceiros vão ter de enfrentar. Depois, é preciso assegurar em toda a superfície de ataque e deve ser consistente em toda a infraestrutura. Há um crescimento de regulamentações em segurança e há um desafio de manter o *compliance* com estas regras. Tudo isto é um desafio, mas também uma oportunidade para os Parceiros”



**Luís Rilho, HPE:** “Os clientes vão continuar a tentar fazer mais com menos. As soluções também não vão ficar mais simples e os Parceiros têm um papel fundamental a correr infraestruturas otimizadas, seguras e económicas, para além de fazer uma excelente integração com as várias ofertas disponíveis no mercado”



**Rui Fialho, Huawei:** “Os Parceiros são os *trusted advisors* dos clientes finais, que precisam de muita ajuda porque a informação continua a crescer e a ser mais complexa, mas também tem mais valor. Os Parceiros devem ajudar as empresas a estarem preparadas para o que pode acontecer; quando falamos de IT, não podemos ser otimistas porque as arquiteturas estão expostas e isso é um risco enorme para as organizações”



**Manuel Prates, IBM:** “Já falámos de inteligência artificial, segurança e proliferação de dados; é aqui que estão as melhores oportunidades de negócio para o futuro. Os Parceiros não devem ser conformistas perante um cliente; tentem ir mais fundo porque estes temas, falando com o cliente, trazem mais oportunidades de negócio, podendo vender serviços e valor acrescentado associado a estes temas”



**Henrique Silva, NetApp:** “A questão da inteligência artificial é um mar de oportunidades e a área da resiliência é fundamental para as organizações, onde a maior parte dos clientes não tem a sua infraestrutura ajustada às necessidades dos seus negócios. Todas as organizações estão a ser atacadas e é essencial que os Parceiros possam oferecer serviços de consultoria para identificar os *pain points* das empresas”



**Adrián Groba, QNAP:** “A centralização, aliada à simplificação, é uma oportunidade para os Parceiros. Depois, a compatibilidade entre fabricantes pode adicionar valor aos negócios. A monitorização, aliada à automação, permite prevenir ataques. Tudo isto são oportunidades para os Parceiros”



**Sérgio Seabra, Red Hat:** “Somos 100% negócio indireto em Portugal e dependemos dos Parceiros; todo o nosso modelo de negócio assenta nos Parceiros. O Canal tem uma grande oportunidade e desafio: este mercado é gigante e há muita oportunidade de negócio; por outro lado, isto é um contrarrelógio tecnológico e precisa de várias formações e certificações onde os Parceiros têm de ter interesse para endereçar o mercado”



**Marco Vicente, Toshiba:** “O desafio para os Parceiros é a orquestração de infraestruturas cada vez mais complexas, que combinam *on-premises* com cloud, ou que combinam com tecnologia SSD e HDD. Os Parceiros não podem ser só integradores técnicos, mas consultores estratégicos junto dos clientes finais” ■

# Defender o Espaço de Trabalho Moderno: Porque a Segurança Potenciada por IA é Hoje um Imperativo Empresarial

O espaço de trabalho digital transformou-se profundamente na última década



**A** colaboração já não acontece apenas através do email ou das mensagens, mas em plataformas como o Microsoft Teams, Slack, Zoom, Confluence, Google Drive e inúmeras aplicações SaaS. Esta mudança trouxe mais agilidade e produtividade, mas também multiplicou a superfície de ataque.

De acordo com o 2025 Global Threat Landscape Report da Fortinet, os cibercriminosos exploram agora a inteligência artificial generativa para ampliar operações com uma precisão alarmante. Ferramentas como o FraudGPT e o ElevenLabs permitem criar malware polimórfico, falsificações realistas (deepfakes) e campanhas de phishing quase indetetáveis. Estas ameaças já não se limitam à caixa de entrada; espalham-se por chats, armazenamento na cloud e navegadores, transformando cada interação digital num potencial ponto de entrada.

Em paralelo, o risco interno está a aumentar. Colaboradores e prestadores externos acedem a dados sensíveis em dispositivos não geridos ou serviços externos. Sejam acidentais ou maliciosas, estas ações custam milhões às organizações todos os anos, reforçando a urgência de soluções avançadas de prevenção de perda de dados.

A resposta não pode ser dada por soluções isoladas. A suíte de Workspace Security da Fortinet, potenciada por IA, foi concebida para esta nova realidade. Estende a proteção muito além do email, incorporando defesa em navegadores, plataformas de partilha de ficheiros e ferramentas de colaboração sempre com resposta a incidentes totalmente gerida 24/7.

A solução combina:

- **FortiMail Cloud SaaS**, com proteção multicamada para Microsoft 365, Google Workspace e ambientes híbridos.
- **Segurança em Navegadores e Colaboração**, bloqueando phishing, malware e sequestro de sessões no ponto de interação.
- **FortiDLP**, uma solução nativa na cloud para prevenção de perda de dados, que monitoriza fluxos de informação, deteta anomalias e estabelece limites seguros para o uso de ferramentas de IA generativa.

No núcleo encontra-se um motor de deteção potenciado por IA, que recorre a modelos de linguagem, reconhecimento de imagem, análise de sentimentos, inspeção profunda e sandboxing a nível de CPU, neutralizando desde ataques de dia zero até ameaças furtivas em browsers e aplicações colaborativas.

Nos setores regulados, como o financeiro ou as infraestruturas críticas, enquadramentos como o DORA e a NIS2 estão a elevar a fasquia. Embora muitos encarem a regulamentação como um fardo, organizações visionárias percebem-na como uma oportunidade para criar uma “imunidade coletiva” contra o risco cibernético.

A mesma lógica aplica-se à proteção do espaço de trabalho. Defender ferramentas de produtividade não é apenas cumprir normas; é garantir continuidade, resiliência e confiança em todo o ecossistema digital.

A arquitetura cloud-native da Fortinet permite proteger ambientes em minutos, sem implementações complexas ou hardware adicional. E com serviços de resposta a incidentes geridos, as organizações podem reduzir até 75% da carga sobre os SOC, diminuindo custos sem comprometer a postura de segurança.

A integração através do Fortinet Security Fabric assegura ainda visibilidade unificada em endpoints, redes e serviços cloud, eliminando pontos cegos e garantindo políticas consistentes em qualquer local de trabalho.

O espaço de trabalho moderno é dinâmico, distribuído e permanentemente sob ataque. Quem apostar em defesas fragmentadas continuará vulnerável. É essencial adotar uma abordagem integrada, potenciada por IA, que proteja contra riscos externos e internos, permitindo aos colaboradores trabalhar com confiança e sem comprometer a segurança.

A visão da Fortinet para o workspace não é apenas bloquear phishing ou ransomware. É possibilitar que as empresas tirem partido da colaboração digital com agilidade sem abdicar da segurança. No ambiente atual, isto não é um luxo, é um imperativo de negócio. ■

**INFO**  
[fortinet.com](https://www.fortinet.com)



# FortiMail Workspace Security

Securing all of Your  
Collaboration Tools  
From Email to  
Messaging and  
Beyond

The Fortinet Security Fabric is the industry's highest performing AI-Driven cybersecurity platform, delivering broad, integrated, and automated capabilities supported by a large, open ecosystem. The Fortinet Security Fabric empowers organizations to achieve secured digital acceleration outcomes by reducing complexity, streamlining operations, and increasing threat detection and response capabilities.

Learn more at [fortinet.com](https://fortinet.com)

# “Potência e Proteção: Como a HPE está a Redefinir o Compute com IA e Cibersegurança

**N**um panorama tecnológico marcado pelo crescimento exponencial dos dados, pela utilização intensiva de inteligência artificial (IA) e por ameaças cibernéticas cada vez mais sofisticadas, as organizações enfrentam um duplo desafio: garantir capacidade computacional de alto desempenho e assegurar que essa infraestrutura está protegida em toda a sua cadeia de valor, desde o hardware até ao ciclo de vida operacional. É neste contexto que as novas **soluções de Compute da HPE** assumem um papel de destaque.

## INOVAÇÃO EM DESEMPENHO E EFICIÊNCIA

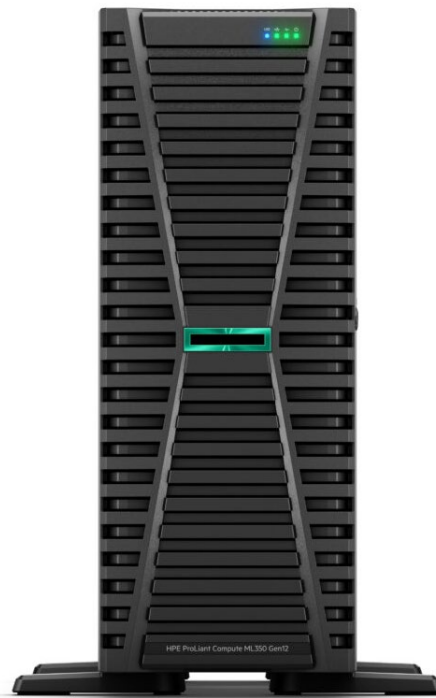
A nova geração de servidores **HPE ProLiant Gen12**, foi concebida para cargas de trabalho complexas, desde a inferência de IA até à análise de grandes volumes de dados e operações em ambientes híbridos ou no edge. Estes servidores não só oferecem um salto significativo em desempenho, como também permitem **reduzir até 65% do consumo energético anual** em determinadas configurações.

Além disso, a adoção de soluções como o **arrefecimento líquido direto** (*direct liquid cooling*) possibilita maior densidade computacional, melhor controlo térmico e uma redução nos custos de climatização, contribuindo para operações mais sustentáveis e para a eficiência energética — aspetos cada vez mais valorizados também em Portugal e na União Europeia.

## GESTÃO INTELIGENTE E AUTOMAÇÃO

O **HPE Compute Ops Management** eleva a fasquia da gestão de infraestruturas, introduzindo **monitorização preditiva baseada em IA** e **automação proactiva**. A plataforma permite prever consumos energéticos, antecipar falhas, gerir servidores distribuídos de forma centralizada e acelerar intervenções de suporte.

Com esta abordagem, as equipas de TI conseguem reduzir tempos de indisponibili-



dade, ganhar agilidade operacional e libertar recursos para iniciativas estratégicas.

## SEGURANÇA INTEGRADA: DO CHIP À CLOUD

A HPE tem colocado a **cibersegurança no centro da sua estratégia de Compute**, com um conjunto de inovações que se destacam:

- **iLO 7:** controlador de gestão remota com secure enclave, resistente a ataques de firmware e pronto para criptografia pós-quântica, já certificado com o exigente padrão **FIPS 140-3 Nível 3**.
- **Modelo de segurança zero trust:** políticas adaptativas para utilizadores, dispositivos e IoT, reforçadas com monitorização contínua de ameaças e mecanismos de isolamento em caso de ataque.
- **Resiliência contra ransomware:** soluções como o HPE Cyber Resilience Vault e integrações com tecnologias como a Zerto permitem criar ambientes isolados (*air-gapped*) e garantir recuperação rápida de dados e operações críticas.

Esta abordagem de segurança de chip a cloud dá às organizações maior confiança, não apenas na prevenção, mas também na capacidade de resposta perante incidentes.

## BENEFÍCIOS PARA AS ORGANIZAÇÕES

As empresas que adotem as novas soluções de Compute da HPE podem esperar:

- **Eficiência operacional:** menos consumo energético, melhor aproveitamento dos recursos e custos operacionais mais baixos.
- **Maior produtividade:** com menos falhas, menos tempo de indisponibilidade e processos mais automatizados.
- **Conformidade regulatória:** alinhamento com normas de segurança, sustentabilidade e requisitos legais cada vez mais exigentes em Portugal e na União Europeia.
- **Capacidade de inovação:** infraestrutura preparada para cargas de IA avançadas, ambientes híbridos, edge computing e utilização de GPUs de última geração.

## CONCLUSÃO

As novas soluções de Compute da HPE representam um **salto qualitativo na forma como as empresas podem conjugar desempenho, sustentabilidade e cibersegurança**. Para organizações em Portugal e na Europa que pretendem tirar partido da IA, reduzir custos energéticos e reforçar a resiliência digital, esta é uma proposta sólida e diferenciadora.

O próximo passo para as empresas será avaliar as suas necessidades específicas e considerar a adoção destas plataformas, assegurando que a transição tecnológica é acompanhada por uma aposta nas pessoas e nos processos.” ■

**INFO**  
hpe.com



# Arrow distinguida com 3 prémios do CONTEXT ChannelWatch 2025 awards



**OBRIGADO PELA CONFIANÇA!**

[security.ecs.pt@arrow.com](mailto:security.ecs.pt@arrow.com) | [hpe.ecs.pt@arrow.com](mailto:hpe.ecs.pt@arrow.com) | [salesfortinet.ecs.pt@arrow.com](mailto:salesfortinet.ecs.pt@arrow.com)

[arrow.com/globalecs/pt/](http://arrow.com/globalecs/pt/)

# O Armazenamento como última defesa na “Era do Ransomware”



Rui Fialho, IT Solutions Manager da Huawei

## A EPIDEMIA DIGITAL

Com vários milhões de ataques registados anualmente e muitos milhões pagos em resgates, o ransomware consolida-se como a maior ameaça cibernética para as organizações. Na economia digital, onde os dados são cada vez mais o ativo mais valioso, as defesas tradicionais de perímetro mostram-se insuficientes frente a ataques cada vez mais sofisticados.

## A ANATOMIA DA AMEAÇA

O ransomware opera em três fases críticas:

- **Deteção:** invasores varrem redes em busca de vulnerabilidades
- **Implantação:** malware é introduzido via e-mails de phishing ou exploração de falhas
- **Ativação:** proliferação pela rede seguido de criptografia de dados

Os métodos de ataque continuam a evoluir, utilizando técnicas como criptografia intermitente (a cada 16 bytes) e criptografia lenta e progressiva, permitindo que ataques passem despercebidos por sistemas convencionais por dias ou semanas.

## OS DESAFIOS DAS SOLUÇÕES TRADICIONAIS

As abordagens convencionais enfrentam quatro obstáculos principais:

- **Alertas Tardios:** Notificações frequentemente chegam quando arquivos já estão comprometidos
- **Deteção Imprecisa:** Algoritmos tradicionais falham contra técnicas de criptografia moderna
- **Impacto no Desempenho:** Sistemas complexos de deteção consomem recursos computacionais críticos
- **Cobertura Limitada:** Muitas soluções ignoram ambientes SAN essenciais para bancos de dados e virtualização

## A REVOLUÇÃO NA PROTEÇÃO: TRÊS PILARES ESSENCIAIS

Soluções modernas de armazenamento adotam uma abordagem integrada:

### 1. Prevenção Proativa

A imutabilidade de dados torna-se a primeira linha de defesa. Tecnologias como WORM (Write Once, Read Many) e Snapshots Seguros criam barreiras intransponíveis, protegendo

tanto dados originais quanto cópias de backup contra alterações ou exclusões maliciosas. Um relógio WORM especializado impede adulterações no tempo de proteção.

### 2. Deteção Inteligente

Para armazenamento NAS, a geração de “honeyfiles” (arquivos-isca) oferece deteção precoce - qualquer tentativa de acesso a essas armadilhas dispara alertas imediatos, alcançando 100% de eficácia em testes.

Para ambientes SAN, algoritmos patenteados analisam características de E/S e conteúdo, detetando padrões de ransomware mesmo sem semântica de arquivo, com 96% de precisão em cenários de virtualização.

### 3. Recuperação Garantida

A verificação periódica de snapshots identifica o último ponto de recuperação “limpo”, acelerando a restauração e eliminando o risco de recuperar dados já comprometidos.

## RESILIÊNCIA COMO ESTRATÉGIA

No cenário atual, onde violações de perímetro são inevitáveis, o armazenamento inteligente emerge como o último recurso na proteção de dados. Ao integrar prevenção, deteção e recuperação em uma plataforma única, as organizações podem transformar seus dados de um alvo vulnerável em uma fortaleza inexpugnável. A capacidade de dizer “não” ao ransomware não depende mais apenas de manter invasores fora, mas de tornar os dados inúteis para sequestradores - sempre disponíveis, protegidos e recuperáveis, independentemente da sofisticação do ataque. ■

## INFO

<https://e.huawei.com/en>

# Maior para Melhor

# 30.72 TB



Equipado com SSDs NVMe de alta capacidade (30,72 TB)

## Mais Compacto

Apenas 9,5 mm de espessura, poupando 37% de espaço face aos SSDs tradicionais de 2,5 polegadas

## Alto Desempenho

Colaboração entre software e hardware, com chips de controlo a executar algoritmos FTL centrais para melhorar as capacidades de endereçamento

## Melhor Dissipação Térmica

caixa totalmente metálica, aumentando em 25% a dissipação de calor do disco

### Arrow Portugal

Tel. +351 21 893 31 00  
[arrow.com/globalecs/pt/](http://arrow.com/globalecs/pt/)

Mais informações:  
[huawei.ecs.pt@arrow.com](mailto:huawei.ecs.pt@arrow.com)

**ARROW**  
Five Years Out

Já disponível

**Huawei Scale-Out Storage**  
**OceanStor Pacific 9920**



# Infraestruturas Preparadas para IA num Futuro Containerizado

À medida que a IA e as cargas de trabalho criadas em containers transformam o IT empresarial, a infraestrutura precisa de evoluir de algo estático e isolado para uma abordagem dinâmica, inteligente e profundamente integrada

**O**s responsáveis de TI enfrentam uma pressão crescente para apoiar a inovação rápida, ao mesmo tempo que gerem complexidade, desempenho e conformidade em ambientes híbridos. O desafio já não é apenas implementar IA mas também operacionalizá-la em escala para gerar valor no futuro.

Segundo a 451 Research, **65% dos ambientes de IT necessitam de atualizações** para responder às exigências da IA e dos workloads de última geração. Isto é especialmente evidente nas áreas de armazenamento e computação, onde as arquiteturas tradicionais têm dificuldade em suportar a largura de banda de dados, a latência de inferência e a orquestração exigidas pelos pipelines modernos de IA. Acrescente-se a ascensão de Kubernetes, edge computing e estratégias multi-cloud, e torna-se evidente a necessidade de uma nova classe de infraestrutura.

Está a emergir uma nova plataforma: uma **infraestrutura otimizada para IA** e desenvolvida para containers que integra computação, armazenamento, rede e automação num sistema unificado. Estas plataformas foram concebidas para simplificar as operações do Dia 2 — automatizando o aprovisionamento, a escalabilidade e a monitorização — enquanto oferecem o desempenho necessário para inferência em tempo real e treino de modelos de IA.

## Principais capacidades incluem:

- **Aceleração integrada por GPU** para treino e inferência de alta velocidade
- **Suporte para GPU Direct Storage** para reduzir a latência e maximizar a largura de banda
- **Base de dados vetorial e pipelines de PNL integradas** para simplificar o processamento de dados não estruturados



Manuel Prates, Systems Hardware Sales, IBM Portugal

- **Orquestração automatizada de recursos** entre containers e VMs (máquinas virtuais)
- **Observabilidade e segurança unificadas** com encriptação acelerada por hardware e gestão centralizada de chaves
- **Otimização da localização dos dados** para manter a IA próxima dos dados, seja no edge, na cloud ou on-premises

Estas plataformas também incluem **arquiteturas de armazenamento de alto desempenho**, combinando tecnologias flash e híbridas para oferecer latência inferior a 50 microssegundos. Com catálogos de metadados integrados e armazenamento escalável de ficheiros/objetos com acesso rápido e seguro a dados heterogéneos — essencial para workloads de IA que abrangem fontes estruturadas e não estruturadas. Além disso, a segurança e a conformidade devem estar integradas desde o início, e não adicionadas posteriormente. Com suporte para regulamentos como o **NIS2** e o **DORA**, utilizando encriptação ao nível do hardware, protegendo tanto os dados como os modelos de IA sem comprometer o desempenho ou os SLAs.

No fim de contas, o futuro da infraestrutura reside numa **plataforma inteligente**. Ao eliminar silos e incorporar capacidades de IA diretamente no stack de infraestrutura, as organizações podem reduzir a sobrecarga operacional, acelerar a inovação e desbloquear todo o potencial da IA. Para as equipas técnicas, isto significa menos tempo a gerir complexidade — e mais tempo a construir o futuro.

É aqui que entra o **IBM Fusion**.

O IBM Fusion é uma plataforma de infraestrutura de última geração, otimizada para IA, que reúne computação, armazenamento, rede e automação **num único sistema nativo de containers**. Pense nele como a “**IA-in-a-box**” — uma solução pronta a usar, concebida para simplificar as operações do Dia 2, acelerar os pipelines de IA e reduzir a carga operacional das equipas de IT. Com suporte integrado para Red Hat OpenShift, IBM watsonx, GPU Direct Storage, bases de dados vetoriais e pipelines otimizados para PLN, o Fusion permite às organizações implementar, escalar e gerir workloads de IA com uma facilidade sem precedentes.

O que distingue o Fusion é a sua capacidade de **abstrair a complexidade**, automatizando o aprovisionamento da infraestrutura, otimizando a alocação de recursos e integrando observabilidade e segurança. Quer esteja a treinar modelos na cloud ou a executar inferência no edge, o Fusion garante que a sua infraestrutura está sempre alinhada com os seus dados e objetivos de negócio.

O Fusion também aborda um dos aspetos mais negligenciados da infraestrutura de IA: a **gravidade dos dados**. A IA precisa de estar próxima dos dados de que aprende. A integração do Fusion com o IBM Storage Scale e o FlashSystem garante que o armazenamento de alto desempenho e escalável esteja sempre disponível — seja no centro de dados, em clouds ou no edge.

O futuro dos servidores, do armazenamento e da virtualização não passa apenas por ter mais — passa por ter **melhor**. Melhor integração. Melhor automação. Melhores resultados. E com o IBM Fusion, esse futuro já chegou! ■

por Manuel Prates,  
Systems Hardware Sales, IBM Portugal

**INFO**  
ibm.com

# IBM Fusion

Turbocharge your hybrid cloud



# NetApp ONTAP: a plataforma certa para Data Centers resilientes, à prova de ataques ransomware e prontos para a Inteligência Artificial!

Num cenário de ciberameaças em crescendo e de workloads de IA, geradoras de enormes quantidades de dados, escolher a plataforma de dados certa é uma decisão estratégica fundamental para a evolução da sua organização

O sistema operativo ONTAP, da NetApp, destaca-se como a melhor solução para modernizar o data center, elevar a resiliência contra ataques e acelerar iniciativas de Inteligência Artificial — num só tecido de dados, uma única plataforma que permite gerir workloads on prem, hibryd, cloud e multicloud, tudo no mesmo painel de controlo.

## PORQUÊ ONTAP NO DATA CENTER?

- Performance consistente: Arrays All Flash AFF com NVMe end to end, QoS granular e latências ultra baixas para bases de dados, VMs e GPUs.
- Eficiência extrema: deduplicação, compressão e compaction inline, clones instantâneos (FlexClone) e tiering automático para object storage (FabricPool) reduzem o TCO.
- Escala sem fricção: namespaces massivos (FlexGroup) e multiprotocolo nativo (NFS/SMB/S3/iSCSI/NVMe/FC) servem qualquer workload.
- Disponibilidade contínua: MetroCluster e SnapMirror (incl. síncrono e SMBC para SAN ativo ativo) entregam RPO≈0/RTO mínimo.

## CIBER RESILIÊNCIA POR DESIGN:

- Imutabilidade e recuperação rápida: Snapshots praticamente instantâneos e imutáveis; WORM com SnapLock (Compliance/Enterprise) para proteção contra sabotagem e ataques de ransomware.
- Detecção e resposta automática: Autonomous Ransomware Protection 2.0 utiliza análise comportamental para identificar encriptação anómala e dispara snapshots automáticos, para File e Block.



Tiago Andrade, NetApp

- Prevenção em tempo real: FPolicy integra com motores anti malware para bloquear atividades suspeitas; Multi Admin Verification exige aprovação a operações sensíveis, travando “admins” maliciosos.
- Zero Trust aplicado: RBAC, MFA, auditoria detalhada, encriptação em repouso (NVE/NSE/NAE com KMIP) e em trânsito (TLS), multi tenant seguro.
- Cofre cibernético: replicações isoladas com SnapMirror + retenção imutável criam uma “última linha” de recuperação limpa.

## A MELHOR PLATAFORMA DE GESTÃO DE DADOS PARA IA:

- Throughput para GPUs: AFF com NVMe/FC e NVMe/TCP alimenta clusters de treino; suporte validado a NVIDIA GPUDirect Storage reduz a latência entre storage e GPU. Desde sistemas de grande escala até sistemas “mini” como o mini AI Pod com a Intel.
- Dados perto do compute: FlexCache coloca cópias de leitura em sites/edge, acelerando treino e inferência distribuídos.
- Reprodutibilidade e iteração: Snapshots e FlexClone criam conjuntos de dados e ambientes

de treino “copy on write” quase instantâneos, ideais para versionar experiências.

- DataOps para Kubernetes: Astra Trident (CSI) e Astra Control protegem e movem estados de apps ML; o NetApp DataOps Toolkit automatiza provisionamento de workspaces e pipelines.
- Multimodalidade de dados: NFS/SMB para datasets POSIX, S3 para artefactos/modelos e checkpoints — tudo numa única plataforma.

## HÍBRIDO POR NATUREZA:

- Mobilidade de dados: SnapMirror unifica on prem com AWS, Azure e Google Cloud (Cloud Volumes ONTAP, Amazon FSx for NetApp ONTAP, Azure NetApp Files, Google Cloud NetApp Volumes). DR, backup e burst de IA sem replatforming.
- Gestão unificada: NetApp BlueXP centraliza orquestração, proteção contra ransomware e otimização de custos em todo o estate.

## OPERAR MAIS COM MENOS:

- Automação total: REST API, Ansible, Terraform e SDKs simplificam operações; Active IQ/BlueXP Digital Advisor antecipam riscos e otimizam capacidade.
- Eficiência comprovada: dados mais compactos, clones sem overhead e tiering inteligente libertam CAPEX e reduzem OPEX.

Conclusão: O NetApp ONTAP consolida workloads, eleva a segurança e acelera projetos de IA numa arquitetura única, eficiente e cloud ready. Para organizações que exigem performance, resiliência a ciberataques e agilidade de dados “anywhere”, ONTAP não é apenas uma escolha sólida — é a melhor base para o data center moderno e para a inteligência artificial em qualquer escala. ■

por Tiago Andrade e Henrique Silva, NetApp

**INFO**  
netapp.com

# IA FÁCIL ROI RÁPIDO

Otimize com segurança.  
Evite complexidade e despesas desnecessárias.  
NetApp AI Pod Mini com INTEL  
para **DEPARTAMENTO JURÍDICO**  
da sua organização ou  
escritórios de advogados.



 NetApp

 intel®



## KEY FEATURES

### Exatidão contextual e precisão

Utiliza LLMs pré-treinados para entender as principais nuances, fornecendo resultados mais precisos, até mesmo diferenças sutis de redação ou de interpretação são tratadas de forma eficaz.

### Acesso instantâneo ao conhecimento local

Integra-se com repositórios de dados locais e proprietários para adaptar os modelos de IA às necessidades

exclusivas das equipas jurídicas e escritórios de advocacia.

### Segurança comprovada

A NetApp é o único fornecedor de armazenamento corporativo validado para armazenar dados ultrassecretos. Nossas certificações incluem:

- FIPS 140-2 e FIPS 140-3
- Lista de Produtos Aprovados (APL) da Rede de Informação do Departamento de Defesa (DoDIN)
- Critérios comuns

– Lista de Soluções Comerciais para Componentes Classificados (CSfC) da Agência de Segurança Nacional dos EUA (NSA)

### Redução de custos

O poder de processamento otimizado através do uso de um gráfico de conhecimento RAG reduz a carga computacional e os custos operacionais. O tratamento eficiente de dados minimiza os erros e a carga de trabalho da equipa, reduzindo significativamente os custos.

# Armazenamento e virtualização

A abordagem da QNAP para implementar e gerir de forma flexível ambientes de virtualização



**A** QNAP oferece muito mais do que simples soluções de armazenamento. Desde poderem funcionar como servidores AD, até serem capazes de ser totalmente implementados em nuvens privadas, os NAS da QNAP podem fazer parte de soluções poderosas numa infraestrutura de TI, com excelente relação custo/benefício.

Além do suporte e integração com plataformas de virtualização de terceiros, tais como VMware® vSphere™, Microsoft® Hyper-V®, Citrix® XenServer™ e Container Storage Interface (CSI) para Kubernetes®, a QNAP inclui em todos os seus NAS um poderoso (e gratuito) hipervisor, designado Virtualization Station.

A Virtualization Station suporta vários sistemas operativos, incluindo Windows, várias distros de Linux e QuTScloud. Como este hipervisor é suportado num sistema de armazenamento em rede, beneficia diretamente das várias ferramentas de backup e recuperação de desastres da QNAP que fornecem proteção contra perda de dados – incluindo cópias de segurança locais/remotas, tarefas pontuais/agendadas e muito mais.

## VALOR-ACRESCENTADO

A utilização de máquinas virtuais proporciona inúmeros benefícios aos profissionais de TI e

programadores, incluindo redução de custos, melhorias de eficiência, ecocompatibilidade e muitos mais. Eis alguns exemplos:

- Virtualização de servidores: Substituição do hardware antigo ou combinação de servidores com VMs num único NAS QNAP, desta forma reduzindo os custos e melhorando a eficiência da gestão;
- Teste e depuração de software: Configuração de VMs com diferentes sistemas operativos e configurações para testar/depurar software;
- Teste de compatibilidade de websites: Instale VMs do Microsoft Windows com diferentes versões de browser para testes de compatibilidade de websites;
- Sem custos de licenciamento: A Virtualization Station é gratuita, pelo que não tem custos adicionais. É ideal para utilizadores com orçamentos limitados como uma alternativa a (ou para substituir) hipervisores avançados, mas mais dispendiosos;
- Pode ser usado diretamente: A tecnologia QvPC da QNAP permite utilizar o NAS como um computador, ligando diretamente um teclado, rato e monitor.

## RESTAURO DE MÁQUINAS VIRTUAIS

A QNAP oferece uma app grátis e sem custos de licenciamento, designada Hyper Data Protector, que é ideal para backups e restauros

de VMs. Além de permitir criar cópias de segurança de equipamentos cliente para um NAS, o Hyper Data Protector suporta também a criação de cópias de segurança e restauro de dados de VMware® e Hyper-V.

Com um NAS QNAP e o Hyper Data Protector, podemos criar uma tarefa de backup sem agente para cópias de segurança ilimitadas de VM VMware® vSphere e Microsoft® Hyper-V. O software permite a realização de cópias de segurança incrementais, eliminação global de duplicados, agendamento de cópias de segurança e compressão de recuperação para poupar muito tempo na realização de cópias de segurança, armazenamento e tempo de recuperação.

Sem licenças ou custos adicionais necessários, o Hyper Data Protector é ideal para criar um plano de recuperação rentável e fiável.

Além disso, é possível realizar simultaneamente cópias de segurança de várias VMs. O número máximo de cópias de segurança simultâneas é calculado automaticamente com base nos recursos do sistema disponíveis, de forma a assegurar uma experiência ótima para o utilizador. Trata-se de um processo de cópia de segurança mais rápido que permite uma cópia de segurança de várias versões abrangente e reduz os objetivos do ponto de recuperação (RPO).

Finalmente, o Hyper Data Protector é compatível com VMware® vMotion, para assegurar que as tarefas de cópia de segurança de VM permanecem ativas mesmo durante migrações “live”. ■

## MAIS INFORMAÇÕES:

### Virtualização e contentorização:

<https://www.qnap.com/pt-pt/solution/virtualization>

<https://www.qnap.com/pt-pt/solution/virtualization-storage>

<https://www.qnap.com/pt-pt/software/virtualization-station>

<https://www.qnap.com/pt-pt/software/container-station>

### QTS para nuvem privada:

<https://www.qnap.com/pt-pt/solution/quitscloud-hypervisor>

### Integração com AD:

<https://www.qnap.com/pt-pt/solution/it-management>

### Backup de VMs:

<https://www.qnap.com/pt-pt/software/hyper-data-protector>

## INFO

[qnap.com/pt-pt/](https://www.qnap.com/pt-pt/)

# Armazenamento de virtualização com excelente relação custo-benefício

Solução de armazenamento e backup de alto desempenho para plataformas de virtualização



Os NAS da QNAP oferecem armazenamento de alto desempenho para ambientes de virtualização. Compatível com as principais plataformas de máquinas virtuais, a QNAP oferece software de backup de VM abrangente e hardware de nível empresarial a um preço acessível para apoiar a infraestrutura de TI da sua empresa.

Plataformas de virtualização suportadas

Integração com software de backup líder do setor para máquinas virtuais

Integração perfeita com a Veeam para backup de VM

Proteção com NAS QNAP e Symantec Backup Exec

Proteção com QNAP NAS e Nakivo

# Proporcionar virtualização moderna para todos os ambientes

A era da nuvem híbrida exige agilidade e um caminho claro para a inovação, com a IA generativa no centro como catalisador de mudança

**A**s organizações enfrentam hoje o desafio duplo de: otimizar os investimentos existentes em virtualização e, ao mesmo tempo, preparar a base para aplicações modernas e processos orientados pela IA. Integrada diretamente no Red Hat OpenShift, a solução OpenShift Virtualization atua como ponte entre ambientes tradicionais de virtualização e o universo cloud-native. Esta abordagem simplifica a modernização, garante consistência operacional e permite evolução ao ritmo de cada organização. O crescimento de 178% nas implementações desde 2024 reflete a confiança dos clientes na visão da Red Hat.

## MAIOR VARIEDADE DE OPÇÕES COM INOVAÇÃO CONSISTENTE

Ao estender o Red Hat OpenShift Virtualization para várias nuvens, oferecemos às organizações a flexibilidade de implementar cargas de trabalho no ambiente ideal, maximizando o valor dos seus investimentos. Ferramentas nativas para V2V simplificam ainda mais a transição de plataformas legado para o OCP-V na nuvem, minimizando substancialmente o impacto operacional. O OpenShift Virtualization está disponível como um operador auto-gerido nas principais plataformas de nuvem pública, incluindo:

- AWS: O Red Hat OpenShift Virtualization está disponível no ROSA, bem como no Red Hat OpenShift auto-gerido na AWS.
- Google Cloud: O Red Hat OpenShift Virtualization no Red Hat OpenShift Dedicated, e no Red Hat OpenShift auto-gerido no Google Cloud C3 bare metal (ambos disponíveis como tech-preview).
- IBM Cloud: O Red Hat OpenShift Virtualization no Red Hat OpenShift no IBM Cloud (serviço gerido)



Courtney Grosch, Product Marketing Manager, Red Hat

- Microsoft Azure: O Red Hat OpenShift Virtualization está disponível no ARO como tech-preview.
- Oracle Cloud Infrastructure: O Red Hat OpenShift Virtualization está atualmente disponível na OCI como tech-preview.

Essa ampla disponibilidade reforça o compromisso da Red Hat em fornecer uma experiência de virtualização consistente em toda a nuvem híbrida.

O Red Hat OpenShift Virtualization também oferece uma opção auto-gerida que pode ser implementada onprem, na nuvem, nas nuvens geridas ou em arquiteturas Edge. Essa flexibilidade de implementação abrangente permite que as organizações tenham controle total sobre onde executam aplicações que em conteúdos quer em máquinas virtuais, adotando concretamente uma estratégia híbrida.

## ACELERANDO A MIGRAÇÃO DE VMS

A implementação do Red Hat OpenShift Virtualization num ambiente de nuvem pública permite que os utilizadores iniciem rapidamente a migração e a gestão de VMs, minimizando consideravelmente o tempo para a obtenção de valor. Os serviços geridos da Red Hat simplificam ainda mais este processo, abstraindo as complexidades da infraestrutura e permitindo que as organizações se concentrem em impulsionar a inovação. Juntamente com o kit de ferramentas de migração (aplicações e VMs), a transição para a nuvem torna-se mais eficiente e menos intensiva em recursos. Além disso, a Red Hat Ansible Automation Platform amplia esses recursos, possibilitando a automação de migrações em escala.

## REINVENTAR AS MÁQUINAS VIRTUAIS

As máquinas virtuais não são relíquias do passado; elas são um componente vital do panorama atual de TI empresarial e um trampolim para o futuro da inovação, incluindo a “IA gen”. Ao adoptar as estratégias certas, as organizações podem integrar a infraestrutura existente com os objetivos comerciais em evolução, abrindo caminho para as suas iniciativas nativas da nuvem e de IA. O Red Hat OpenShift Virtualization ajuda a desbloquear esse potencial, fornecendo uma solução de virtualização moderna e adaptável, que abrange vários ambientes, capacitando as organizações a abraçar com confiança a inovação e o crescimento futuro. ■

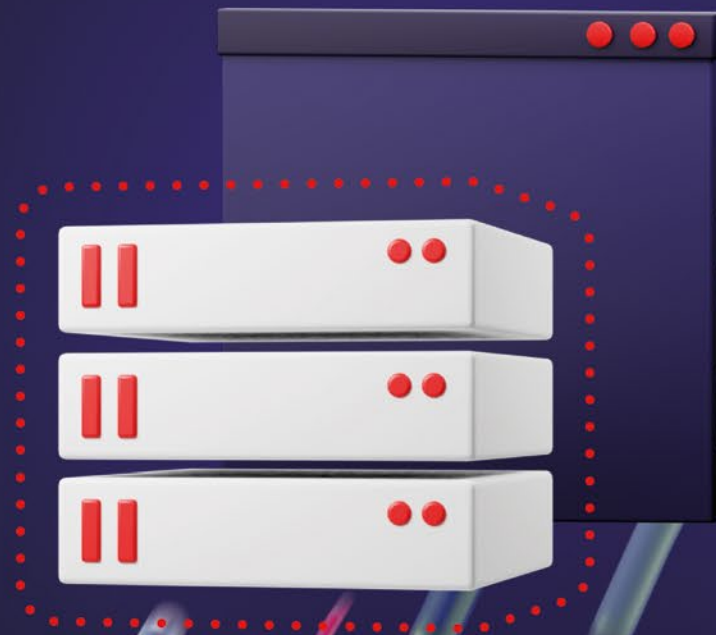
por Courtney Grosch,  
Product Marketing Manager, Red Hat - Ronen  
Sde-Or, Senior Product Manager

**INFO**  
redhat.com

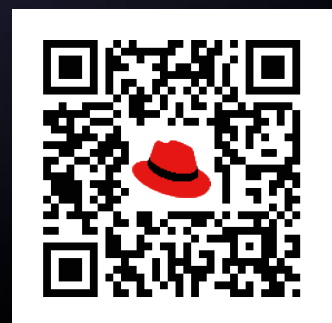


Virtualization

Migrate with confidence.  
Modernize with control.



Explore more:



# Consumo Energético em Data Centers: Desmistificando SSDs e HDDs

No debate sobre tecnologias de armazenamento, um tema recorrente é o consumo energético dos dispositivos



Muitos acreditam que os SSDs consomem menos energia do que os HDDs devido à ausência de componentes mecânicos móveis. No entanto, esta visão simplificada nem sempre se aplica, especialmente em data centers de grande escala e servidores virtualizados, onde a gestão eficiente de energia e dados é crítica para desempenho e sustentabilidade.

Os SSDs, baseados em memória flash NAND, destacam-se pelo menor consumo em estado de espera e pelo acesso rápido aos dados, tornando-os ideais para dispositivos portáteis e aplicações sensíveis à latência. Em tarefas que exigem respostas imediatas, como bases de dados críticas ou sistemas transacionais, os SSDs garantem agilidade e redução de tempos de resposta. Contudo, estudos recentes mostram que, em operações intensivas de leitura e escrita, os HDDs podem ser mais eficientes quando medidos em watts por terabyte processado.

Um estudo da Scalify comparou um SSD empresarial de alta capacidade com um

HDD mecânico equivalente. Os resultados mostraram que, embora os HDDs consumam ligeiramente mais energia em estado ocioso, durante operações ativas apresentam eficiência energética entre 19% a 94% superior. Para grandes volumes de dados, isso significa armazenar mais informação por unidade de energia consumida, uma vantagem significativa em data centers onde o volume de dados cresce rapidamente.

Esta eficiência resulta da elevada capacidade dos HDDs e de tecnologias avançadas, como a gravação magnética sobreposta (Shingled Magnetic Recording – SMR), que aumentam o armazenamento sem elevar proporcionalmente o consumo energético. Soluções modernas, como a MG Series da Toshiba, exemplificam este avanço: concebidos para ambientes de data center, estes HDDs oferecem alta capacidade, fiabilidade e eficiência energética, permitindo gerir grandes volumes de dados sem comprometer custo ou consumo.

Para compreender o impacto destas tecnologias, é importante considerar a arquitetura dos data centers, que combinam recursos de compu-

tação, armazenamento e rede, suportados por sistemas de energia, refrigeração e segurança física. Dentro destes ambientes, o armazenamento pode ser realizado por dispositivos de blocos, como HDDs e SSDs, ou por soluções de arquivos, como NAS, garantindo que cada tecnologia seja usada de forma estratégica.

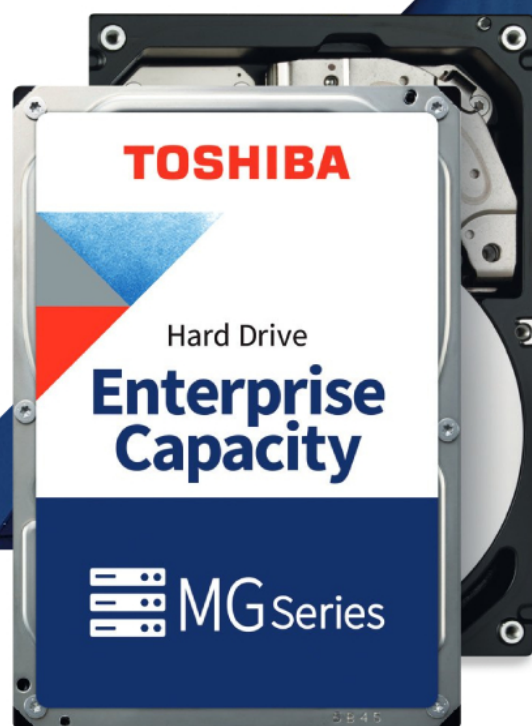
A escolha entre HDD e SSD deve refletir o perfil da carga de trabalho. Os SSDs oferecem velocidade e baixa latência, acelerando o acesso aos dados críticos, enquanto os HDDs continuam a ser ideais para armazenar grandes volumes de informação de forma económica e fiável, especialmente em operações contínuas 24 horas por dia. A combinação inteligente destas tecnologias permite criar soluções híbridas, em que SSDs aceleram o acesso aos dados mais utilizados e HDDs, incluindo a MG Series da Toshiba, armazenam grandes volumes menos sensíveis à latência. Esta abordagem otimiza desempenho, reduz o custo total de propriedade (TCO) e melhora a eficiência energética do data center.

Em última análise, a eficiência energética deve ser avaliada pelo volume de dados gerido, não apenas pelo consumo absoluto do dispositivo. A poupança de energia em escala de data center impacta diretamente a sustentabilidade ambiental e o custo operacional. Apesar de algumas tendências apontarem exclusivamente para armazenamento em estado sólido, os HDDs continuam essenciais, oferecendo capacidade, fiabilidade e eficiência que ainda não foram totalmente substituídas. A sua evolução contínua e integração em arquiteturas híbridas, exemplificada pela MG Series da Toshiba, garante que estes discos permanecem vitais para a gestão de grandes volumes de dados, provando que a tecnologia HDD ainda tem um papel sólido e duradouro no futuro dos data centers. ■

**INFO**  
[toshiba-storage.com](http://toshiba-storage.com)

# TOSHIBA

Desenhado  
para  
Servidores e  
Data Center



## Discos Rígidos Enterprise

O Disco Rígido Toshiba - Série MG Enterprise oferece capacidades até 24 TB, com opções de interface incluindo SATA e SAS, e proporciona operação 24/7 com uma carga de trabalho de 550 TB/ano.

A Série MG é ideal para servidores enterprise, data center, cloud e sistemas NAS e de videovigilância. Oferece a capacidade e as tecnologias avançadas necessárias para atender às exigências especiais de infraestruturas em larga escala.

Capacidades

24	22	20	18	16	14
TB	TB	TB	TB	TB	TB
12	10	8	6	4	2
TB	TB	TB	TB	TB	TB

## MG Series

Principais características:

- Interface 3.5" SATA ou SAS
- 7,200 rpm
- Até 24TB de capacidade

Tecnologia:

- Carga de trabalho de 550 TB/ano
- Operação contínua 24/7
- 5 anos de garantia

Utilização em:

- Servidores Enterprise
- Data Center
- Armazenamento Cloud
- Sistemas NAS
- Sistemas de Videovigilância

# Inteligência artificial no Canal: transformar processos em vantagem competitiva

Num mercado que não espera, integrar a inteligência artificial deixa de ser uma escolha para os Parceiros de Canal e passa a ser o caminho natural para marcar a diferença.

Automatizar tarefas, melhorar decisões estratégicas e libertar talento humano para atividades de maior valor deixa de ser apenas uma vantagem: é a base de operações mais ágeis e de ofertas que realmente se destacam. No entanto, integrar IA não se resume a tecnologia; é preciso começar pelos dados, definir objetivos claros e criar processos que suportem inovação contínua

por *Inês Garcia Martins*



*Gonçalo Cancela,  
Managed Services Director da  
Claranet Portugal*



*Marta González,  
Directora de Alianças da  
Salesforce Ibéria*

**A** Inteligência Artificial (IA) está a transformar a forma como os Parceiros de Canal trabalham e se posicionam no mercado. Já não basta acrescentar novas ferramentas às operações: o que está em causa é integrar uma base tecnológica que impacta com a competitividade, aumenta a eficiência e abre espaço para novas ofertas. Num cenário em que a pressão para fazer mais com menos é constante, a IA surge como aliada para automatizar tarefas, apoiar decisões estratégicas e libertar as equipas para funções de maior valor.

Os números confirmam a dimensão desta transformação. Segundo a Gartner, os gastos globais em IA vão disparar de 987 mil milhões de dólares em 2024 para mais de dois biliões em 2026. Este crescimento é impulsionado pela IA generativa, pela expansão da infraestrutura – servidores, semicondutores e serviços de IaaS – e pela integração em dispositivos de uso massivo, como PC e smartphones. O software de aplicação deverá triplicar, enquanto os investimentos em IA generativa devem multiplicar-se por mais de quatro nesse período.

Um estudo da IDC encomendado pela Sage mostra que os Parceiros de alto desempenho não se limitam a revender soluções: escalam rapidamente, adotam IA cedo e traduzem tecnologia em resultados tangíveis para os clientes. Estes líderes destacam-se não só pelo crescimento de pelo menos 20% nos últimos

dois exercícios fiscais, mas também por margens brutas superiores e níveis de satisfação dos clientes significativamente acima da média global.

Entre os Parceiros de maior desempenho, 87% já contam com equipas dedicadas à IA e 60% registam impactos mensuráveis nos negócios dos clientes, desde otimização de processos até aceleração de fluxos de trabalho. Paralelamente, a especialização setorial, com soluções microverticais adaptadas a cada indústria, permite entregar valor de forma rápida e consistente, refletindo-se em maior confiança do cliente e retorno mais ágil do investimento. Em Portugal, 46% dos clientes priorizam este retorno rápido, enquanto 25% dos Parceiros nacionais veem em fusões e aquisições uma alavanca estratégica para reforçar capacidades e diversificar a oferta.

### **A IA REDEFINE A DIFERENCIAÇÃO**

O valor estratégico da IA revela-se quando é utilizada não apenas para otimizar processos, mas sobretudo para criar ofertas. Gonçalo Cancela, Managed Services Director da Claranet Portugal, recorda que o valor está em soluções que tornem a tecnologia acessível a todos dentro das organizações, combinando segurança e privacidade sem travar a inovação. Já Marta González, Directora Alliances da Salesforce Ibéria, defende que a diferenciação surge também da capacidade dos Parceiros construírem soluções próprias suportadas em

IA, mas só se houver investimento contínuo em capacitação.

Gonçalo Cancela sublinha que “a integração de IA nos processos internos tem-se revelado fundamental não apenas para aumentar a produtividade das equipas, mas também para assegurar um modelo de crescimento sustentável e diferenciado no setor das tecnologias de informação”.

Na Claranet, a aplicação da IA nos processos internos é descrita como algo “prático e mensurável”. Gonçalo Cancela destaca a automação de fluxos críticos de suporte, que eliminou gargalos tradicionais entre a criação de pedidos e a sua atribuição às equipas de resolução. “Com esta abordagem, conseguimos reduzir significativamente o tempo de resposta, passamos de uma média de 20 minutos para apenas alguns segundos, sempre que o fluxo de trabalho automatizado é aplicável”, afirma. O responsável pela área dos serviços geridos da empresa sublinha que “os principais ganhos traduzem-se em maior rapidez e consistência na resposta, um serviço de melhor qualidade, maior fiabilidade no cumprimento dos *Service Level Agreement* e dados mais robustos para apoiar a evolução contínua dos processos”.

O responsável sublinha ainda que este valor não se limita à automação de *tickets*, uma vez que apresentam aos clientes “um modelo de operação suportado por processos automatizados com recurso a IA, sobretudo nas áreas de *Network Operations Center* e *Security Operations*



Center, onde conseguimos demonstrar ganhos claros de eficácia, rapidez e fiabilidade”.

Marta González aponta que a IA também transforma equipas comerciais sendo aplicada na empresa de forma complementar. “Um agente *Sales Development Representative* com IA pode qualificar *leads*, construir o *pipeline* de vendas e ajudar a fechar negócios, permitindo que as equipas de vendas humanas se concentrem na construção de relações e na concretização de oportunidades de alto valor”, acrescenta.

### PARCERIAS IMPULSIONAM A IA

A colaboração estratégica é a chave, e os dados confirmam-no. Ao formar Parcerias com especialistas em IA, fornecedores de cloud e instituições de investigação, as organizações conseguem superar desafios, acelerar a inovação e garantir uma implementação ética e eficaz.

De acordo com um estudo da Deloitte, 94%

dos líderes empresariais consideram a IA crucial para o sucesso futuro das organizações. No entanto, muitos ainda enfrentam desafios significativos na implementação e escalabilidade da IA, incluindo a falta de experiência interna, gestão de riscos e garantia de práticas éticas. Para superar essas barreiras, as empresas estão a formar cada vez mais Parcerias com inovadores externos, fornecedores de cloud e instituições de pesquisa, permitindo-lhes aceder a tecnologia de ponta e experiência especializada, enquanto reduzem os custos e os riscos. Ao partilhar dados, pesquisas e ferramentas de IA com outras organizações, as empresas podem desenvolver soluções mais rapidamente e com maior eficácia, o que acelera a inovação. Por exemplo, uma empresa de manufatura pode colaborar com uma instituição de pesquisa focada em logística orientada por IA para criar modelos preditivos que otimizam a cadeia de abastecimento. Este tipo

de colaboração não só acelera o desenvolvimento de soluções, mas também permite que as empresas acedam a um ecossistema mais amplo de inovação em IA.

Além disso, as Parcerias estratégicas estão a transformar a forma como as empresas envolvem os clientes. Ao colaborar com fornecedores, as organizações podem desenvolver mecanismos de recomendação personalizados que analisam o comportamento e as preferências dos clientes em tempo real, o que melhora a experiência do cliente e aumenta a fidelidade. No setor bancário, por exemplo, Parcerias com empresas de IA estão a ajudar instituições a implementar *chatbots* que oferecem consultoria financeira personalizada, aprimorando a interação com os clientes.

Um dos capítulos mais interessantes desta transformação está nos agentes de IA, sistemas que conseguem atuar de forma autónoma em processos de negócio e que estão a mudar a forma como as empresas trabalham com tecnologia. A MarketsandMarkets prevê que o mercado de agentes de IA pode chegar aos 52,6 mil milhões de dólares até 2030, crescendo a uma taxa anual de cerca de 45% entre 2024 e 2030.

Para os Parceiros de Canal, este avanço abre um espaço competitivo difícil de ignorar. Há margem para desenvolver soluções afinadas para setores muito específicos e, ao mesmo tempo, para responder à procura crescente de infraestruturas *on-premises* e híbridas que sirvam de base a esta nova geração de aplicações. Esta dupla frente – inovação no software e investimento em hardware local – coloca os Parceiros numa posição privilegiada para reforçar a sua relevância estratégica junto dos clientes.

### REDEFINIÇÃO DA VENDA E DO MARKETING

Para os Parceiros, a diferenciação surge quando esta tecnologia é utilizada para gerir clientes e explorar o mercado. A Claranet recorre a modelos generativos, como o ChatGPT, para estruturar propostas e responder a solicitações complexas. “Esta combinação entre a eficiência operacional garantida pela automação e o potencial inovador da IA generativa

constitui hoje um argumento comercial forte, que transmite confiança e diferenciação e nos ajuda a fechar negócios, personalizar ofertas e melhorar a experiência global do cliente”, refere Gonçalo Cancela.

Marta González acrescenta que os Parceiros devem monitorizar métricas-chave para avaliar o impacto da IA nas estratégias de vendas. Até porque, de acordo com a responsável, “a viagem deve começar com a prontidão dos dados”, destacando que o primeiro passo é definir uma estratégia de IA com objetivos claros e quantificáveis, seguido do estabelecimento da base de dados. Só depois, acrescenta, se deve priorizar ganhos rápidos, “com um ROI mensurável que desenvolve a moral interna e a confiança do cliente”.

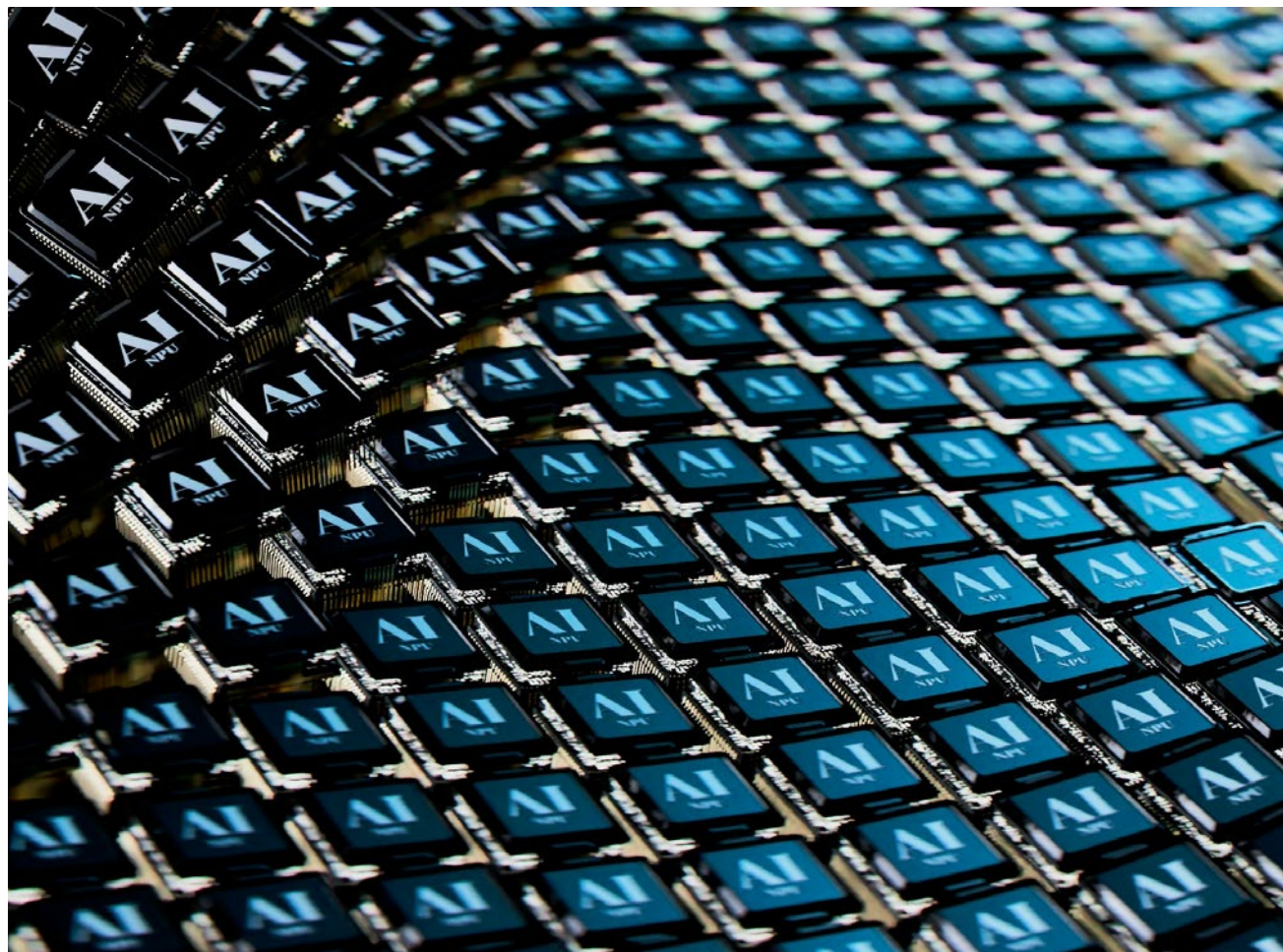
Nas palavras da responsável, “a interface conversacional e a orquestração multiagente entre equipas e funções permitem também uma colaboração fluida e uma gestão mais eficiente da relação com o cliente”.

Além disso, medição do retorno sobre o investimento da inteligência artificial generativa vai além dos números tradicionais. Segundo a Gartner, é essencial considerar métricas alternativas como o *Return on Equity* e *Return on Future*, que avaliam a experiência do colaborador e os benefícios estratégicos a longo prazo, respetivamente. Estas abordagens permitem uma visão mais holística do impacto da IA generativa nas organizações.

Contudo, a Gartner alerta para o *Total Cost of Ownership* das iniciativas IA generativa, que frequentemente excede as expectativas iniciais. Custos ocultos, como revisões de conformidade, atualização dos modelos e despesas gerais internas, podem afetar a viabilidade financeira dos projetos. É, por isso, fundamental manter um acompanhamento rigoroso dessas despesas para garantir uma avaliação financeira completa dos investimentos em IA generativa.

## OS PRÓXIMOS PASSOS

“A baixa qualidade de dados e a falta de uma estratégia de dados, assim como a falta de objetivos de negócio claros e mensuráveis” são falhas recorrentes, segundo a Marta González.



A Diretora Alliances da Salesforce Ibéria acrescenta que “a personalização excessiva e a falta de foco na gestão da mudança e na adoção por parte dos utilizadores, ignorando a governação, a segurança e a conformidade”.

Há, no entanto, consenso entre Parceiros e fabricantes de que a IA deve ser encarada como um acelerador estratégico. Gonçalo Cancela recomenda integrar tecnologia nos processos internos e na relação com clientes, sustentada por uma cultura de inovação e formação contínua. “A tecnologia só gera impacto se for bem utilizada, por isso a formação contínua é essencial, desde conceitos básicos até técnicas mais avançadas, no caso da IA generativa”, destaca.

Mais do que tecnologia, está em causa a capacidade das organizações se transformarem por dentro. Como indica Gonçalo Cancela, “substituir a necessidade de mudança cultural” representa um dos “erros comuns que compro-

mete o impacto da IA”. “Um passo essencial é criar uma cultura interna de inovação, onde a utilização da IA seja parte integrante do dia-a-dia, fomentando a melhoria contínua e a procura ativa de novos casos de uso. Esta abordagem ajuda a identificar valor real rapidamente e evita que a IA seja vista apenas como uma tendência tecnológica passageira”, conclui. ■

## RESUMO

- A IA deixou de ser opcional para os Parceiros de Canal e tornou-se um fator crítico de diferenciação;
- O investimento global em IA vai mais do que duplicar até 2026, impulsionado pela IA generativa e pela expansão da infraestrutura tecnológica;
- IA transforma processos internos e ofertas quando se apoia em estratégia, dados sólidos e mudança cultural.

# Inteligência Artificial na Videovigilância: Uma nova era na segurança

O mundo da segurança nunca mais será o mesmo



**A**s câmaras de videovigilância, antes limitadas a registrar imagens que muitas vezes só eram vistas depois de um incidente acontecer, estão a dar lugar a sistemas inteligentes capazes de pensar e agir em tempo real. A **Inteligência Artificial (IA)** é o motor desta transformação. E aquilo que parecia futurista já está a acontecer hoje, nas cidades, nas empresas e em todos os contextos em que a proteção de pessoas e bens é prioridade absoluta.

A IA aplicada à segurança não é apenas uma tendência, é uma necessidade. Com o crescimento das cidades, do comércio e das infraestruturas críticas, os sistemas de videovigilância têm de ser mais do que simples sistemas de gravação. Necessitam de processar, interpretar, detetar padrões e emitir alertas. Reconhecimento facial, análise de comportamento, deteção automática de incidentes, contagem de pessoas ou veículos e monitorização de tráfego são apenas alguns exemplos das funcionalidades que os algoritmos de IA permitem explorar. O resultado? Maior segu-

rança, respostas mais rápidas e uma gestão de recursos muito mais eficiente.

Os benefícios desta tecnologia são evidentes. A capacidade de reduzir falsos alarmes poupa recursos valiosos, enquanto as respostas rápidas a incidentes aumentam a eficácia das equipas no terreno. A otimização de recursos humanos é igualmente significativa, já que permite dedicar a atenção humana ao que realmente importa, deixando à máquina a tarefa de monitorizar volumes de informação impossíveis de gerir manualmente. No essencial, a videovigilância passa de um sistema passivo de registo para uma rede inteligente de prevenção e decisão.

Contudo, esta evolução traz também novos desafios. A utilização de IA gera um volume massivo de dados — não apenas as gravações em alta resolução das câmaras, mas também os fluxos adicionais de informação analítica que precisam de ser registados e armazenados. Neste contexto, os discos rígidos convencionais deixam de ser suficientes. É necessário um armazenamento especificamente desenhado para suportar tanto o vídeo contínuo como os

streams dedicados à IA, sem comprometer a fiabilidade nem o desempenho.

Foi para situações como estas que a **Toshiba** desenvolveu os novos **S300 AI**. Esta nova gama de HDDs foi desenvolvida para responder às exigências da videovigilância inteligente moderna, oferecendo capacidades entre 8TB e 24TB baseadas em plataformas enterprise. Com um rating de workload anual de até 550 TB, caches de até 1024 MB e uma impressionante MTTF de 2,5 milhões de horas, os S300 AI foram concebidos para operar 24/7 em ambientes críticos.

Um dos diferenciais mais relevantes é a capacidade de suportar sistemas com até 64 câmaras, das quais 32 podem estar dedicadas a fluxos de análise com IA. Isto significa que, além da gravação tradicional, o mesmo HDD consegue lidar com os requisitos adicionais de leitura e escrita exigidos pelos algoritmos de análise em tempo real. Em termos práticos, garante que as gravações não falham quando a carga de trabalho aumenta devido ao processamento inteligente do vídeo.

O valor de um disco AI-ready como o S300 AI não está apenas na sua durabilidade, mas sobretudo na forma como garante continuidade operacional. Em sistemas onde a perda de dados pode comprometer a segurança de pessoas e bens, a fiabilidade não é opcional — é obrigatória. Acrescente-se a isto a necessidade de escalabilidade e armazenamento centralizado de longo prazo, e fica clara a importância de soluções de nível enterprise aplicadas ao mundo da videovigilância com IA.

A escolha do HDD é, portanto, uma decisão estratégica no meio da videovigilância. Optar por soluções como os Toshiba S300 AI significa investir numa base segura para sistemas que não apenas registam, mas também processam, interpretam, detetam e alertam. ■

## INFO

[toshiba-storage.com/](http://toshiba-storage.com/)

# TOSHIBA

## Vigilância contínua, Segurança constante



# S300 AI Surveillance

 **Fiável. Escalável. Preparado para Inteligência Artificial.**


O Disco Rígido Toshiba S300 AI Surveillance foi desenvolvido para ambientes profissionais e infraestruturas de videovigilância em grande escala. Com suporte para até 24TB de armazenamento, consegue gerir transmissões de vídeo até 64 câmaras, enquanto oferece análises em tempo real com inteligência artificial em 32 fluxos simultâneos — tudo sem perder um único frame.


Projetado para funcionamento contínuo, garante a captura e a análise fluída de grandes volumes de dados, mantendo o seu sistema responsivo e fiável, mesmo sob cargas elevadas.

### Caraterísticas principais:

**SATA** Unidade de disco rígido SATA de 3,5"

**RPM** 7,200 rpm

 1024 MB buffer (14 - 24 TB)  
512 MB buffer (8 - 10 TB)

 Suporta até 64 câmaras de vídeo  
Suporta até 32 streams AI

**24/7** Funcionamento permanente 24/7

### Utilização em:

Sistemas de videovigilância CCTV

Servidores com AI Video Analytics

Capacidades

**Até 24 TB**

toshiba-storage.com



# “Queremos ser reconhecidos no mercado português pelas nossas competências e pela forma de estar no negócio”

A Digibéria juntou clientes e Parceiros para a inauguração das novas instalações em Oeiras. A mudança reflete os valores da empresa, assentes no crescimento, na credibilidade e na confiança

por Marta Quaresma Ferreira

**A** Digibéria acaba de escrever mais um capítulo da sua história com a inauguração das novas instalações no Tagus Park, em Oeiras, na região de Lisboa.

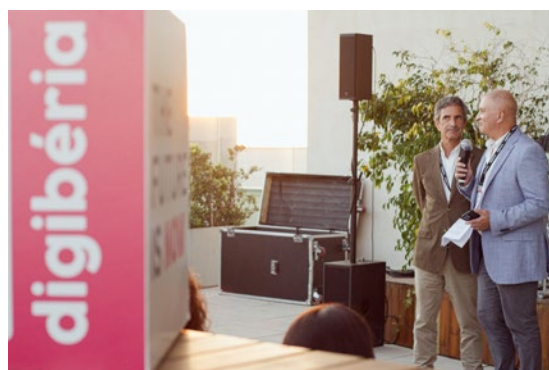
O marco foi assinalado com a presença de clientes e Parceiros nos escritórios da empresa portuguesa, que não quiseram deixar de dar o seu apoio ao Parceiro que conta já com mais de 30 anos de vida.

“A Digibéria não está a mudar; a Digibéria está a evoluir”, começou por afirmar Fernando Duarte, CEO da Digibéria, em entrevista ao IT Channel. “Queremos ser mais fortes e queremos ser reconhecidos no mercado português pelas nossas competências, pela nossa forma de estar no negócio – saber fazer é importante, mas saber estar também”, considera o líder, que destaca a competência, os princípios, a ética e os valores como características da Digibéria reconhecidas pelo mercado.

## NOVA CASA, MAS SEMPRE ALINHADA COM OS VALORES

A transformação do escritório, explica Edgar Silva, Chief Operating Officer da Digibéria, teve por objetivo “criar um espaço mais agradável e funcional para os nossos colaboradores e clientes”, naquele que a organização considera ser “um desenvolvimento natural das empresas”. A ideia passa por “acompanhar as tendências de espaços de trabalho modernos que refletem os nossos valores, credibilidade, crescimento e confiança junto aos nossos clientes”.

A empresa escolheu também o momento da inauguração para anunciar as mais recentes novidades que passam pela abertura de escri-



Bernardo Figueiroa, Chairman da Digibéria (à esquerda), acompanhado por Fernando Duarte, CEO da Digibéria (à direita)

tórios em Vila Nova de Gaia, num claro sinal de solidificação do negócio com a aposta na região norte.

## A APOSTA NAS PESSOAS COMO MOTOR DE CRESCIMENTO

A retenção e atração de talento é um trabalho contínuo para a Digibéria. Fernando Duarte considera que, no que toca à área tecnológica, Portugal tem “pessoas com muita competência” e oportunidades que se desdobram para “criar boas condições de trabalho”.

Atualmente, a área de serviços especializados é aquela que capta maior investimento por parte dos clientes, o que levou a organização a apostar na contratação de recursos “cada vez mais qualificados, mesmo num mercado onde esses recursos são escassos”, reforça Edgar Silva.

Segundo o COO, a visão da organização não passa apenas por reter, “mas também por ajustar a nossa oferta às novas tendências de mercado”. “Observamos mudanças no compor-

tamento dos fabricantes, impulsionadas pela chegada da inteligência artificial, e estamos a investir mais em pessoas. Nos últimos meses, crescemos organicamente e conseguimos reter talento, não só pela nossa cultura e ambiente de trabalho, mas também pela nossa estratégia futura. Estamos a contratar estrategicamente pessoas cada vez mais qualificadas em tecnologias e soluções mais específicas de mercado”, revela o Chief Operating Officer.

## OTIMISMO É A RECEITA A SEGUIR

Egdar Silva divide a atual estratégia da organização em dois pilares: um primeiro centrado no investimento no futuro da organização e um segundo na execução do orçamento previsto. Sem avançar números oficiais, o COO afirma que as metas estabelecidas para este ano estão a ser cumpridas, “com um crescimento significativo nos resultados”. “Embora tenhamos sentido um ligeiro abrandamento do mercado nos meses de verão, ainda assim continuamos alinhados com os nossos objetivos para o final do ano. Estamos otimistas e confiantes de que alcançaremos as metas estabelecidas”, reitera. Sobre as mais recentes aquisições de Parceiros portugueses por parte de organizações espanholas, Fernando Duarte garante que tal cenário “não está, neste momento, no nosso roadmap”.

“Somos uma empresa portuguesa, vamos continuar a ser uma empresa portuguesa. Queremos crescer muito no mercado português, ter uma sólida sustentação e sim, sempre que houver oportunidades, não temos propriamente um plano para estar na Andaluzia, na Galiza, na Catalunha; não existe, mas está nas nossas mentes”, conclui. ■

## RESUMO

- A Digibéria inaugurou as novas instalações no Tagus Park;
- Transformação pretende criar espaço mais agradável e funcional;
- Para além da retenção de talento, aposta da empresa passa por ajustar oferta às novas tendências de mercado.

# HP: “A impressora não vai ser apenas um pedaço de hardware”

Num encontro com jornalistas em Lisboa, a HP apresentou as suas novas soluções de impressão, com foco na inteligência artificial e na personalização das soluções

por Rui Damião

A HP juntou os jornalistas portugueses num hotel em Lisboa para apresentar as suas novas soluções de impressão. Pedro Coelho, diretor-geral da HP em Portugal, lembrou que a “impressão continua a ser um ativo estratégico” para a empresa, que faturou quatro mil milhões de dólares a nível mundial só no terceiro trimestre.



Pedro Coelho, HP

Pedro Brito, Iberia Print Category Director da HP, partilhou no evento que a categoria de impressão já conta com 40 anos na empresa, que tem como visão a simplificação da impressão. Para Pedro Brito e para a HP, “a impressora não vai ser apenas um pedaço de hardware; vai ser uma solução integrada”.



Pedro Brito, HP

Em Portugal, nos primeiros seis meses do ano, o mercado de impressão cresceu 1,5% e o mercado

de impressoras de consumo registou uma subida de 2,5%. Já o mercado de impressoras empresariais cresceu 1%, segundo dados da IDC.

“Queremos dar um novo brilho à impressão e acreditamos que isso vai acontecer com a inteligência artificial”, afirmou Pedro Brito, que acrescentou que “queremos que todos os utilizadores tenham uma solução de impressão à imagem dos utilizadores”.

Tiago Pereira, Portugal Print Lead da HP, referiu que a HP tem uma solução de impressão para qualquer necessidade, nomeadamente para impressão doméstica, escritório em casa, microempresa, PME, grandes empresas, grandes formatos e, até, impressão industrial.



Tiago Pereira, HP

## NOVOS PRODUTOS

Neste evento, a HP apresentou a nova linha HP Envy Photo que oferece uma experiência de impressão doméstica com qualidade superior e pensada para quem valoriza o toque físico das suas memórias e projetos criativos. Esta solução foi pensada para criar álbuns, molduras e aplicações criativas que permitem personalizar têxteis e objetos com fotografias e designs únicos. O equipamento estará disponível a partir de um preço de venda ao público recomendado de 139,99 euros.

Outras novidades apresentadas foram o HP Deskjet 2900 e 4300. Estes modelos foram

concebidos para utilizadores que procuram eficiência acessível, contam com um design compacto e intuitivo (pensado para espaços reduzidos) e que tem uma alargada compatibilidade com múltiplos tipos de papel.

Já a LaserJet Enterprise 8000 procura redefinir os padrões de impressão em ambientes empresariais exigentes e conta com impressão de velocidade até 70 páginas por minuto e digitalização duplex a 300 ipm com tecnologia Flow 2.0. Além do mais, conta com “segurança de próxima geração, incluindo proteção contra ataques de computadores quânticos”.

Tiago Pereira partilhou que a área de scanners tem vindo a crescer em parte por causa da inteligência artificial e da necessidade de analisar dados. Assim, a HP apresentou dois novos scanners de secretária: o ScanJet Pro 4200 s1 e o ScanJet Enterprise Flow 9000.

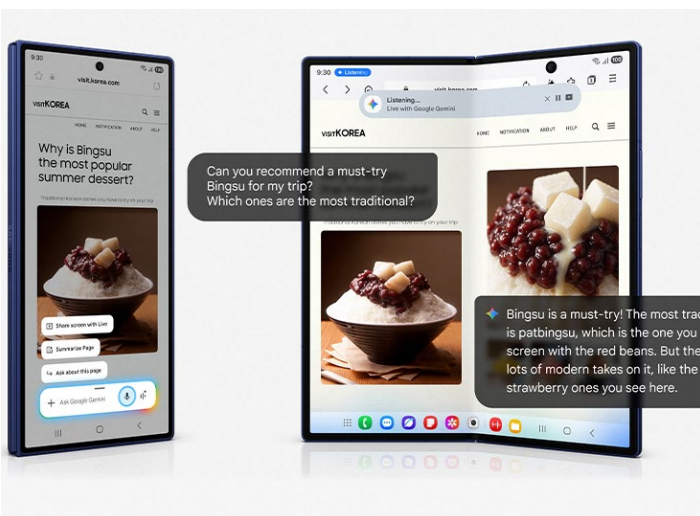
No caso do primeiro scanner, a HP promete performance profissional num formato compacto e versátil que permite simplificar o fluxo de trabalho e acelerar o processamento de documentos. Já o segundo equipamento procura dar a máxima produtividade num formato A3 e com um “desempenho premium”, sendo ideal para digitalizar documentos em formato largo e lidar com grandes volumes de trabalho com facilidade.

A nova geração de produtos HP foi desenhada para responder às diferentes formas de viver e trabalhar — desde grandes empresas a pequenos negócios, famílias e criadores. Com foco na personalização da experiência de impressão, a HP oferece ferramentas que se adaptam às necessidades específicas de cada utilizador, promovendo uma relação mais fluida, segura e criativa com a tecnologia. ■

## RESUMO

- HP apresentou novas linhas de produtos de impressão, como a LaserJet Enterprise 8000;
- A área de scanners tem vindo a crescer na HP e a empresa lançou dois novos produtos que conta com inteligência artificial;
- A HP tem uma solução de impressão para qualquer necessidade, diz a própria organização.

## Galaxy Z Fold7: fino, leve, dobrável e com inteligência poderosa



**A** Samsung revelou recentemente o novo Galaxy Z Fold7, um dispositivo que combina o design habitual da gama Galaxy, uma nova potência de câmara e a Inteligência Artificial (IA) Galaxy

AI, tudo no modelo mais fino e leve da gama Galaxy Z Fold de sempre.

Com um desempenho e experiência de um smartphone da gama Ultra da linha Galaxy S, este novo smartphone dobrável desbloqueia novos níveis de eficiência e produtividade graças a um ecrã maior e mais imersivo quando aberto. Com a nova interface One UI 8 como base, integra agentes inteligentes e multimodais otimizados para o formato dobrável.

O Galaxy Z Fold7 foi concebido para aqueles que pretendem a portabilidade de um dobrável, combinada com a potência e o desempenho de um smartphone tradicional, melhoradas para um ecrã maior, tudo num único dispositivo. Com o seu design ultrafino e leve, assim como um ecrã mais amplo, o Galaxy Z Fold7 proporciona uma experiência superior em movimento, que permite escrever e navegar sem esforço quando está dobrado.

O smartphone conta com uma melhor experiência da câmara, combinando um hardware avançado com processamento inteligente que permite obter resultados superior. A sua câmara de alta resolução capta detalhes superiores, cores vibrantes e texturas ricas, levando os utilizadores de volta a cada momento. A imagem melhorada por IA otimiza automaticamente a luminosidade, os detalhes e o realismo para que as fotografias e vídeos se mantenham nítidos, mesmo com pouca luz.

O Galaxy Z Fold7 aproveita o poder do ecrã dobrável para ampliar o poder e a conveniência da IA, proporcionando experiências que são instintivas, adaptáveis e eficientes sem esforço. Juntamente com o novo One UI 8, sensível ao contexto e otimizado para o formato flexível, o ecrã expansivo do Galaxy Z Fold7 oferece uma forma mais intuitiva e imersiva de interagir com a IA. ■

## ASUS APRESENTA NOVOS PORTÁTEIS ZENBOOK

**D**urante um evento com jornalistas, a Asus apresentou a sua aposta da Asus na gama Zenbook, com a apresentação de três modelos icónicos da Asus: o Zenbook A14, o Zenbook S16 e o Zenbook Duo.

O Zenbook A14 (UX3407) tem 14 polegadas e pesa apenas 980g e, segundo a própria fabricante, é o primeiro totalmente construído na liga de alta tecnologia Ceraluminum. Equipado com os processadores Snapdragon X com IA, garante elevado desempenho e eficiência energética, com autonomia para até 32 horas de trabalho. Este portátil tem um preço de venda ao público recomendado de 1.299,99 euros.

Já o Zenbook S16 (UM5606) marca a nova era dos PC Asus AI ultrafinos de 16 polegadas. Com chassis em Ceraluminum e cores inspiradas na natureza, incorpora o processador AMD Ryzen AI 9, ecrã Asus Lumina OLED 3K de 16 polegadas e som envolvente de seis

altifalantes. O Zenbook S16 tem um preço de venda ao público recomendado de 1.999,99 euros.

Por fim, o Zenbook Duo (UX8406) oferece uma experiência *multitasking* revolucionária, com dois ecrãs OLED 3K de 14 polegadas e 120Hz, teclado destacável e suporte integrado. Equipado com processador Intel Core Ultra 9 com IA, 32 GB de memória RAM e SSD até 2 TB, permite expandir instantaneamente o espaço de trabalho, maximizando a produtividade de forma simples e eficiente, e tendo um preço de venda ao público recomendado de 2.499,99 euros.

A Asus também lançou, no mesmo evento, o “primeiro rato com fragrância integrada disponível em Portugal”, o Fragrance Mouse MD101. Apesar do design, o novo Asus Fragrance Mouse MD101 assegura todas as funcionalidades de um rato de alto desempenho: cliques silenciosos, movimento suave



e autonomia reforçada, com uma única pilha AA a garantir cerca de 12 meses de utilização.

Equipado com sensor de até 2.400 DPI ajustáveis (1.200, 1.600 e 2.400), o novo Asus Fragrance Mouse MD101 alia desempenho e design. O dispositivo oferece conectividade sem fios de modo duplo, através de Bluetooth 5.3 ou da ligação 2,4 GHz via *dongle* USB. ■

## BROTHER LANÇA NOVA GAMA DE IMPRESSORAS MULTIFUNÇÕES DE TINTA PARA PME E TELETRABALHO



**A** Brother anunciou o lançamento de cinco novas impressoras multifunções de tinta A4, desenvolvidas para responder às necessidades de Pequenas e Médias Empresas (PME) e de trabalhadores em casa ou em regime híbrido. A nova

linha aposta em equipamentos compactos, fáceis de utilizar e de conectar, a preços competitivos, adaptados a espaços de trabalho reduzidos.

Os novos modelos combinam impressão, digitalização, cópia e fax (dependendo da versão) num design elegante e compacto. O destaque vai para o MFC-J4550DW, com velocidade de impressão até 20 páginas por minuto, alimentador automático de documentos (ADF), impressão frente e verso e capacidade de papel para 400 folhas. Os consumíveis de tinta pigmentada garantem cores vivas e textos nítidos, enquanto o visor tátil intuitivo promete uma fácil utilização.

Todos os modelos incluem conectividade Wi-Fi de 5 GHz, ideal para o teletrabalho, e são compatíveis com a aplicação Brother Mobile Connect, que permite imprimir a partir da cloud, digitalizar documentos e monitorizar níveis de tinta em qualquer lugar.

Alinhada com o seu compromisso ambiental, a Brother reforça a aposta em embalagens sustentáveis ao eliminar o uso de poliestireno expandido nas caixas, agora produzidas em cartão castanho 100% reciclável.

Além disso, os equipamentos são compatíveis com os planos de subscrição EcoPro, que asseguram a entrega automática de consumíveis quando necessário, a partir de 1,99 euros por mês, evitando ruturas de tinta e reduzindo custos face à compra individual de tinteiros.

“As nossas novas gamas oferecem aos trabalhadores híbridos e às PME uma combinação de funcionalidades pensadas para melhorar a eficiência”, afirmou José Ramón Sanz, responsável de Marketing de Produto da Brother Iberia. “Estes equipamentos proporcionam uma vantagem competitiva ao permitir imprimir volumes maiores e reunir múltiplas funções num formato compacto”. ■

## Epson lança projetores com tecnologia Sound by Bose integrada

**A** Epson anunciou o lançamento da sua nova linha Lifestudio, os primeiros projetores portáteis inteligentes para *streaming* desenvolvidos com tecnologia Sound by Bose, pensados para quem valoriza o melhor do entretenimento doméstico.

Segundo a marca, os novos modelos foram concebidos para oferecer uma experiência imersiva, combinando imagens de alta qualidade com áudio rico em detalhes. Os projetores integram ainda Google Assistente e Google TV, permitindo uma pesquisa intuitiva de conteúdos e acesso direto a plataformas de *streaming*.

“O Lifestudio foi criado para unir as pessoas, capturar, partilhar e reviver os momentos mais significativos da vida”, refere Iryna Narytnyk, gerente de produto da Epson Ibérica. “Graças à Parceria com a Bose, o Lifestudio exhibe

imagens incríveis e som envolvente, tornando cada experiência verdadeiramente memorável”. A gama inclui os modelos Lifestudio Flex e Lifestudio Pop, que juntam um design moderno à tecnologia 3LCD de 3 chips da Epson e ao Triple Core Engine. As projeções podem alcançar até 150 polegadas em resolução 4K PRO-UHD ou Full HD.

Compactos e leves, os novos projetores dispensam colunas adicionais graças à integração com a Bose. Oferecem ainda quatro modos de som ajustáveis, configuração automática de foco, cor e alinhamento, otimizando a visualização em segundos. O modelo Lifestudio Flex adiciona um suporte inclinado elegante e iluminação ambiente integrada.

Já o Lifestudio Grand, um projetor de ultracurta distância, leva a experiência cinematográfica para a sala de estar. Com apenas alguns centímetros da parede, projeta imagens até 120



polegadas, em 4K PRO-UHD, com HDR10 e contraste profundo. Também equipado com Sound by Bose, garante graves potentes e áudio equilibrado.

Os novos projetores Lifestudio já estão disponíveis em Portugal, com preços que variam entre 749,99 euros e 2.499,99 euros. ■

# Controlo financeiro e integração entre áreas: Como a Brighten Consulting e a Sage melhoraram o negócio da Flatlantic

Liderar um setor implica mais do que produzir em escala: exige também processos de gestão à altura. Foi com esta visão como ponto de partida que a Flatlantic identificou na modernização tecnológica um passo essencial para sustentar o seu crescimento e reforçar a competitividade

por Marta Quaresma Ferreira



Os números não mentem: com uma produção anual de 3,5 milhões de pregados e 1,5 milhões de linguados, a Flatlantic posiciona-se como o maior produtor ibérico de pregado e o segundo maior da Europa.

Estes valores de produção necessitavam, no entanto, de uma gestão que fosse ao encontro do negócio, como explica Douglas Maroeli, CFO da Flatlantic: “precisávamos de substituir um ERP que já não respondia às exigências da nossa operação, quer pela falta de integração entre áreas, quer pela dificuldade em obter dados fiáveis em tempo real. A gestão de uma operação deste tamanho exige visibilidade, controlo e escalabilidade, e sentíamos que era o momento certo para dar esse salto”.

## TRANSFORMAR PARA CHEGAR MAIS LONGE

Identificada a necessidade de mudar o ERP, e analisados um conjunto de requisitos, João Caracol, Service Line Lead, da Brighten Consulting, sublinha que o Sage X3 demons-

trou ser “a solução com melhor *fit* face à complexidade e ambição do negócio”, destacando-se pela sua “flexibilidade, pela cobertura funcional e pela capacidade de acompanhar o nosso crescimento, nacional e internacional”, acrescenta Douglas Maroeli.

Neste projeto, e de forma a atender à operação altamente especializada, o Parceiro teve a missão de “garantir uma transição segura e simplificada para o novo ERP, minimizando o impacto na operação e assegurando que os objetivos estratégicos da Flatlantic fossem cumpridos”. “Desde a análise inicial até à formação das equipas, a Brighten assumiu um papel consultivo e de implementação, com foco na eficiência e adaptação à realidade da empresa”, sublinha João Caracol.

Do lado da Sage, e para enfrentar “os desafios comuns a empresas com operações em crescimento e forte vocação exportadora”, a escolha desta solução “permitiu responder a estas necessidades com uma solução robusta, flexível e adaptável a contextos multiempresa, multigeografia e com elevado volume de dados”.

## MELHOR PLANEAMENTO = MELHOR TOMADA DE DECISÃO

A decisão alinhada e validada pelo cliente culminou num projeto que decorreu “de forma muito positiva, com envolvimento direto da equipa de gestão da Flatlantic e uma calendarização faseada que permitiu mitigar riscos”, recorda João Caracol.

A migração foi realizada com sucesso, sem impacto na operação, com a garantia da formação e capacitação das equipas para uma adoção “fluída e rápida”. “Quando temos pessoas a trabalhar há muito tempo com um sistema há um pouco de resistência em mudar. [A nova solução] serviu para quebrar um paradigma”, defende o CFO da Flatlantic.

O projeto e *feedback* sobre a implementação “tem sido muito positivo”, com o Service Line Lead da Brighten Consulting a destacar a forma como o Parceiro conseguiu “simplificar um processo complexo, garantindo estabilidade e resultados desde o primeiro dia”. No fim, “o cliente valorizou a nossa abordagem próxima, o conhecimento funcional e a capacidade de adaptação às especificidades da sua operação”. Da perspetiva de Douglas Maroeli, “a solução trouxe ganhos claros ao nível do controlo financeiro e da integração entre áreas como compras, vendas, logística e contabilidade”, com um “acesso a informação fiável e em tempo útil, o que permite melhorar o planeamento e a tomada de decisão”. Com uma outra empresa localizada em Espanha, uma das missões para o futuro passa por integrar os sistemas com a organização em Portugal. “Vai trazer-nos muitos benefícios e vantagens no nosso dia-a-dia”, acredita. ■

## RESUMO

- A Flatlantic enfrentava problemas no ERP que já não respondia às necessidades da operação;
- A Brighten foi o Parceiro do projeto que levou à implementação do SageX3;
- A robustez, a flexibilidade e a adaptação a diversos contextos foram algumas das vantagens da solução implementada.

# “O sucesso da Incentea resulta de uma combinação entre inovação tecnológica, excelência operacional e cultura organizacional sólida”

As soluções customizadas, as Parcerias estratégicas, a formação e a capacidade de adaptação posicionam a empresa portuguesa como um Parceiro de referência por *Marta Quaresma Ferreira*

Com quase 40 anos de história, aquela que era então a Leirisic, em 1987, viria a tornar-se na Incentea, em 2003, num ano marcado pelo início do processo de crescimento da organização que culminou na integração de outras empresas e negócios. Com um posicionamento estratégico guiado pelo reforço de proximidade ao cliente e com a promoção de uma relação de confiança e Parceria, a Incentea procura posicionar-se como “*player* de referência no setor das soluções empresariais”. A abordagem, sustentada num compromisso com a inovação contínua, assegura que as propostas da organização “acompanham as tendências tecnológicas mundiais e antecipam as exigências do mercado”, refere Luís Barreiro, Board Member da Incentea.

## O ‘CORACÃO’ DA INCENTEA

O core do negócio encontra-se na Consultoria de Negócio e nos Sistemas de Informação para a Gestão – ERP, CRM, MES, entre outros – como apoio à transformação digital das organizações.

Outro dos fatores de diferenciação da organização, aponta Luís Barreiro, prende-se com o desenvolvimento de aplicações verticais, “desenhadas à medida das necessidades específicas de cada setor”, sem esquecer o compromisso com a infraestrutura de IT e a segurança.

“Investimos fortemente na formação contínua das nossas equipas, na criação de Parcerias estratégicas com os principais fabricantes internacionais e na adoção de metodologias ágeis que garantem maior eficiência e rapidez de resposta. Acreditamos que o sucesso da Incentea resulta de uma combinação entre inovação tecnológica, excelência operacional e



*Luís Barreiro, Board Member da Incentea*

uma cultura organizacional sólida, centrada na valorização humana e na colaboração”, reitera Luís Barreiro.

## SUCESSO ALÉM ALÉM-FRONTEIRAS

Com mais de 350 profissionais, a empresa conta com operação em oito países – Portugal, Espanha, França, Brasil, Angola, Moçambique, Cabo Verde e São Tomé e Príncipe.

Em 2024 apresentou uma faturação na ordem dos 23 milhões de euros, com 32% proveniente de operações internacionais. Para 2025 a previsão aponta para um crescimento e uma duplicação do volume de negócios até 2028.

## SOLUÇÕES QUE SE REFLETEM NAS PARCERIAS E NO NEGÓCIO

As soluções da Incentea, caracterizadas por uma “elevada capacidade de customização”, estão pensadas e desenhadas para os mais diversos contextos: desde a indústria, ao setor do comércio e distribuição, passando pela área da

saúde e pelos serviços. “De forma transversal, é evidente a crescente procura por soluções cloud, impulsionada pela necessidade de garantir escalabilidade, mobilidade, redução de custos operacionais e acesso seguro à informação”, revela Luís Barreiro, reforçando o investimento da empresa em soluções integradas de cibersegurança e que potenciem a automação de processos e análise avançada de dados.

A Cegid, a Microsoft, a Sage e a SAP são algumas das Parcerias estabelecidas, com uma oferta de “plataformas robustas, flexíveis e adaptáveis às exigências de cada setor de atividade”, justifica Luís Barreiro. No caso das infraestruturas tecnológicas, a HPE, Sophos e a Alcatel são também alguns dos fabricantes de referência.

Este ecossistema de Parcerias estratégicas, sublinha Luís Barreiro, permite “acompanhar de perto as tendências tecnológicas mais recentes, aceder a recursos e *know-how* especializado e garantir uma resposta ágil e eficaz às necessidades dos nossos clientes”.

## O FUTURO ESCREVE-SE HOJE

A pensar nos próximos anos, a empresa traçou já um Plano Estratégico “ambicioso e claramente delineado”, com o objetivo central de duplicar a dimensão da empresa em três anos. O crescimento tem por base duas vertentes complementares, nomeadamente o crescimento orgânico, com a expansão da atual atividade e desenvolvimento de soluções, mas também o crescimento através de aquisição e integração de outras empresas, um processo que está já em curso. ■

## RESUMO

- A Consultoria de Negócio e os Sistemas de Informação para a Gestão são o core do negócio da Incentea;
- Para além do negócio em Portugal, a empresa levou a operação até outras sete geografias;
- A formação das equipas e as Parcerias Estratégicas são duas das apostas fortes.

# Soft Skills: O Verdadeiro Diferencial das Equipas Tech de Alta Performance



por **Andreia Santos**,  
Manager de IT da Adecco Permanent  
Recruitment Norte

in

O setor tecnológico nunca evoluiu tão depressa como hoje. Entre a expansão da inteligência artificial, a automação e a digitalização transversal das organizações, a procura por competências técnicas continua intensa — mas o que distingue verdadeiramente as equipas de alta performance já não é apenas o domínio do código ou a especialização em cloud. É, cada vez mais, a capacidade de comunicar, colaborar, pensar de forma crítica e adaptar-se em contextos de elevada complexidade.

Durante anos, o debate em torno do talento tecnológico centrou-se quase exclusivamente na escassez de competências técnicas. Porém, a realidade atual mostra que a literacia técnica, embora indispensável, já não é suficiente. Num estudo global do LinkedIn, 92% dos recrutadores e líderes de empresas afirmaram que as *soft skills* são tão ou mais importantes do que as *hard skills* no sucesso profissional.

Um outro dado reforça esta ideia: organizações que investem no desenvolvimento de *soft skills* registam 25% mais inovação, 10% de aumento da rentabilidade e uma redução de 41% no *turnover*. A correlação é clara, equipas mais equilibradas em termos técnicos e humanos entregam mais, fidelizam melhor e criam culturas mais resilientes. Em Portugal, esta transformação já se faz sentir. Num mercado que procura cada vez mais perfis especializados, a capacidade de alinhar equipas multiculturais e distribuídas globalmente tornou-se fator de sobrevivência.

Basta olhar para startups portuguesas de referência que implementam rotinas regulares de *feedback* bidirecional e sessões de retrospectiva focadas no *team bonding*. Estas práticas já não são “*nice to have*”: são estruturais para assegurar que a execução técnica não se perde no meio da complexidade relacional. Estudos académicos demonstram que a qualidade da colaboração explica até 81% da variação no desempenho das equipas de software. Em ambientes de elevada exigência, a comunicação

clara, a confiança e o alinhamento interpessoal são tão determinantes quanto o domínio da arquitetura técnica.

Outro exemplo: equipas que praticam *debriefings* estruturados conseguem melhorar a performance em cerca de 25%. Já empresas com culturas fortes de *engagement* registam não apenas 12% mais produtividade, mas também retornos até 202% superiores quando comparadas com organizações menos focadas no fator humano.

O papel da liderança também se redefine. Já não basta um gestor com visão técnica apurada; o que o setor procura são líderes capazes de tomar decisões sob pressão, comunicar com transparência com *stakeholders* e, sobretudo, motivar equipas multidisciplinares em contextos de elevada incerteza. Não é por acaso que vários CEO do setor tecnológico sublinham que a adaptabilidade, a curiosidade e a aprendizagem contínua são mais estratégicas para a carreira do que qualquer certificação técnica.

Esta mudança de mentalidade está também presente nos processos de recrutamento. Multinacionais que operam em Portugal já incorporam de forma sistemática entrevistas comportamentais, *role plays* e exercícios de simulação, precisamente para avaliar competências como resolução de conflitos, liderança colaborativa ou gestão de prioridades. O resultado é a criação de equipas mais coesas, preparadas para lidar com a velocidade e complexidade do setor.

Num setor em que a tecnologia se transforma quase diariamente, as *soft skills* emergem como o verdadeiro diferencial competitivo. São elas que permitem transformar equipas boas em equipas excecionais, capazes de não só responder ao presente, mas também de antecipar o futuro.

As organizações que compreenderem que o talento tecnológico é inseparável do talento humano terão uma vantagem clara. Porque, em última análise, são a comunicação empática, a adaptabilidade, a resiliência e a liderança colaborativa que garantem que as equipas tecnológicas não apenas entregam resultados, mas inspiram, inovam e lideram o caminho do futuro. ■



## Infraestrutura empresarial: o Canal na geografia em transformação

por **Jorge Bento**

**N**a edição em que o IT Channel dedica especial atenção à infraestrutura de servidores, impõe-se fazer um ponto de situação sobre um mercado que resiste, mas não tem crescido globalmente em 2025. As vendas de infraestrutura empresarial *non-cloud* continuam basicamente estagnados, como mostram a IDC e a Gartner, mas há sinais em setores regulados e outros impulsionados pelo NIS2, e em projetos de IA locais e no edge que podem reanimar o investimento *on-prem*.

O setor entra no último trimestre de 2025 com um dilema incontornável: a cloud deixou de ser apenas pública ou privada, e o edge veio baralhar a equação. As organizações já não procuram apenas cortar custos em infraestrutura — procuram otimizar aplicações críticas, gerir latência e garantir soberania dos dados. É neste equilíbrio que o canal tem de provar que ainda sabe acrescentar valor.

A ideia de que “tudo iria para a cloud pública” perdeu força. Os clientes mais maduros perceberam que *workloads* diferentes pedem arquiteturas diferentes. Da cloud pública global às clouds privadas em data centers locais, passando pelo processamento no edge, cada decisão

é agora estratégica e muito menos binária. O Parceiro que insistir em vender apenas um modelo corre o risco de se tornar irrelevante. O mercado já não se guia por dogmas, mas por necessidades específicas de negócio.

O verdadeiro valor está na articulação destas peças. Integradores e distribuidores capazes de oferecer soluções híbridas, alinhando *compliance*, desempenho e custos, vão ser os que conquistam terreno. O discurso sobre multicloud tem de sair do plano do *buzzword* e descer ao pragmatismo: o cliente quer arquiteturas flexíveis que combinem a proximidade do edge com a escalabilidade da cloud — e cabe ao canal transformar essa visão em realidade.

Também os fabricantes estão em plena reconfiguração. Os *hyperscalers* descem para o edge e procuram proximidade com os clientes, enquanto os *players* tradicionais de infraestrutura promovem a cloud privada como sinónimo de soberania e eficiência. No meio deste choque de narrativas, o Parceiro não pode ser apenas intermediário comercial: precisa de ser tradutor e guia, capaz de separar modas de estratégias sustentáveis.

A nuvem já não é um destino. É uma geografia em transformação. E o Canal que quiser manter-se relevante tem de ser cartógrafo dessa nova paisagem. ■

ANCHOR



## Da previsibilidade à escassez persistente: como a IA mudou o mercado da memória

por **Henrique Carreiro**

**A**scensão da IA generativa quebrou a cadência do sector da memória. Onde antes havia um balanço previsível entre excesso e escassez, instalou-se uma escassez persistente, centrada sobretudo em HBM (*High Bandwidth Memory*) e em DRAM (*Dynamic RAM*). A primeira tornou-se o coração do treino dos modelos de linguagem; a segunda sustenta servidores que precisam de mais capacidade e menos latência.

O nó górdio está na HBM. A capacidade cresce, mas devagar: empilhamento 3D, *interposers* em silício e requisitos de embalagem (*advanced packaging*) tornam cada incremento um projeto industrial. Acrescente-se que a cadeia de substratos de alta velocidade continua nos limites e percebe-se por que razão a qualificação de novos fornecedores não se traduz, de imediato, em mais módulos disponíveis. Enquanto isso, a procura por GPU para treino e inferência não abranda, e os prazos de entrega alongam-se.

Na DRAM, a pressão deslocou-se para módulos RDIMM (usados em servidores) de grande densidade. Os fabricantes privilegiam estes formatos e isso deixa gerações “legadas”, como DDR4, com fornecimento mais irregular. No lado móvel, a LPDDR (para smartphones e portáteis) acompanha a vaga de funcionalidades on-device, puxando as velocidades para cima e estrangulando também a disponibilidade.

A NAND flash — a memória não volátil dos SSD — seguiu um trajeto diferente. Depois de cortes de produção e de um *restock* em PC, smartphones e centros de dados, os preços estabilizaram e iniciaram uma recuperação moderada. É um alívio relativo: continua a ser um mercado sensível a choques de procura e a decisões de capacidade de poucos atores.

Em suma, a IA transformou a memória num estrangulamento estratégico. No horizonte de 12 a 18 meses, o alívio virá do aparecimento de nova capacidade de HBM e de uma cadeia de *packaging* mais folgada. Até lá, quem planear com base em acordos de longo prazo, diversificação séria de fornecedores e cobertura parcial de preço terá mais hipóteses de proteger margens e cumprir prazos. ■

**Director:** Jorge Bento**Director Editorial:** Rui Damião  
rui.damiao@medianext.pt**Coordenadora Editorial:** Marta Quaresma Ferreira**Senior Contributor:** Henrique Carreiro**Jornalistas:** Inês Garcia Martins, Flávia Gomes**Design e Paginação:** Teresa Rodrigues**Fotografia:** Rafael Antunes**Ilustrações e fotografias em banco de imagens:**

Adobe Stock | iStockPhoto

**Business Development:**

Beatriz Salzedas

(+351) 910 788 082 | beatriz.salzedas@medianext.pt

Catarina de Brito

(+351) 910 121 200 | catarina.brito@medianext.pt

João Calvão

(+351) 910 788 413 | joao.calvao@medianext.pt

**Marketing & Events Director:** Rosa Bento

rosa.bento@medianext.pt

**Marketing Communications:** Rita Rodrigues

(+351) 912 971 161 | rita.rodrigues@medianext.pt

**Colaboraram nesta edição:** Andreia Santos**media  
NEXT**

STAY AHEAD • STAY RELEVANT

**Editado por:**

MediaNext Professional Information Lda.

**Gerente:** Pedro Botelho**Publisher:** Jorge Bento**Sede e Redação:** Largo da Lagoa, 7c,  
2795-116, Oeiras, Portugal**Tel:** (+351) 214 147 300 **Fax:** (+351) 214 147 301**E-mail:** info@medianext.pt**Propriedades e direitos:**

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC nº224011. Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em [www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial](http://www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial)

**Depósito Legal n.º:** 368072/13**Impressão e acabamento:** Grafisol, Edições e Papelarias, Lda. - Sintra**Expedição:** Porenvel, Alfragide**Distribuído por:** CTT Correios de Portugal S.A.**Serviço de assinantes:** assinantes@medianext.pt**Preço de assinatura:** (10 números)

Portugal 50€, Estrangeiro 100€

Se é um profissional do Canal de TIC pode solicitar assinatura gratuita pelo registo no site [itchannel.pt](http://itchannel.pt)

O IT Channel utiliza as melhores práticas de privacidade sobre dados em acordo com o RGPD. Consulte: [www.itchannel.pt/pages/privacidade](http://www.itchannel.pt/pages/privacidade)

**Tiragem:** 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO  
**Assinantes digitais:** 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO  
**Periodicidade:** mensal (10 edições ao ano)

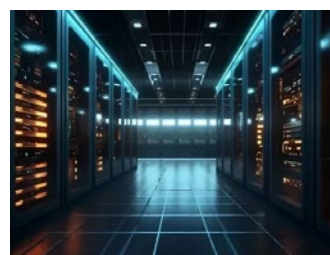
**Registo na ERC:** O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o nº 127294

Membro da ACEPI  
Associação da Economia DigitalMembro da APCT - Associação  
Portuguesa de controlo de Tiragem  
e CirculaçãoMembro da API - Associação  
Portuguesa de Imprensa**01****TD SYNnex PREPARA ABERTURA DE NOVO CENTRO LOGÍSTICO NA REGIÃO IBÉRICA**

Está previsto que o novo centro logístico da TD Synnex tenha 47 mil m2 de área de armazenagem e 14 metros de altura, podendo acomodar uma grande variedade de produtos tecnológicos, desde hardware e software a componentes e equipamentos de consumo. A operação pode vir a criar cerca de 140 postos de trabalho na região, o que reforça a presença da empresa no mercado ibérico. Localizado em Guadalajara, o projeto foi construído de raiz com um investimento significativo, concebido para otimizar as operações logísticas e responder às crescentes exigências do setor tecnológico.

**02****BROTHER REFORÇA GAMA INDUSTRIAL COM NOVAS IMPRESSORAS DE ETIQUETAS**

A Brother anunciou o lançamento de duas novas impressoras de etiquetas de seis polegadas, a TJ-6421TN e a TJ-6521TN. As novas impressoras permitem a impressão de etiquetas até 168 mm de largura, uma característica essencial para operações que requerem etiquetas de grandes formatos/grandes dimensões, como paletes ou contentores de grande volume. Os novos modelos ampliam a família de equipamentos da gama TJ. As novas impressoras mantêm os atributos característicos da gama TJ, nomeadamente a alta capacidade de produção, facilidade de utilização e compatibilidade com as principais linguagens de impressão.

**03****CISCO LANÇA DATA FABRIC PARA TRANSFORMAR MACHINE DATA EM INSIGHTS COM IA**

A Cisco anunciou o lançamento do Cisco Data Fabric, uma arquitetura desenvolvida para permitir que as organizações utilizem os seus machine data como base para aplicações de inteligência artificial. A nova estrutura, assente na tecnologia da empresa Splunk, tem como objetivo transformar o valor destes dados em insights acionáveis para acelerar a inovação e melhorar a tomada de decisão das empresas. Esta solução unifica e ativa dados dispersos em diferentes sistemas e infraestruturas. O objetivo é reduzir custos e ultrapassar os desafios de gerir informação em ambientes distribuídos e garantir simultaneamente maior agilidade operacional.

**04****EPSON LANÇA NOVA GERAÇÃO ECOTANK COM SETE MODELOS DE IMPRESSORAS**

A Epson anunciou a maior renovação da sua gama EcoTank, com o lançamento de três novas séries que totalizam sete modelos de impressoras, já disponíveis no mercado. A atualização foca-se em melhorias de produtividade, facilidade de utilização e custos de impressão significativamente mais baixos. As novidades incluem a série ET-2950 (modelos ET-2950/51/56), criada para famílias que procuram uma solução fiável e acessível com funções como a impressão automática frente e verso; a série ET-3950 (ET-3950/56); e a série ET-4950 (ET-4950/56).

**05****DELL TECHNOLOGIES REFORÇA PORTFÓLIO POWERPROTECT COM APPLIANCE DATA DOMAIN ALL-FLASH**

A Dell Technologies apresentou o PowerProtect Data Domain All-Flash, um novo dispositivo de backup e recuperação, e anunciou melhorias em toda a gama PowerProtect. A empresa defende que a inovação tecnológica só pode ser sustentada através de bases sólidas e da ciber-resiliência. De acordo com dados citados pela empresa, 88% das organizações esperam um aumento significativo no volume de dados devido à inteligência artificial generativa, mas 65% fazem cópia de segurança de menos de metade dessa informação. Neste cenário, os riscos de perda de dados e de paragem de operações críticas tornam-se mais elevados. ■

# LÍDERES

## EM INFORMAÇÃO PROFISSIONAL

**it**channel

IT·SECURITY

IT·Insight

**Smartplanet**  
Cities Buildings Spaces



IT·Insight  
**talks**

**channel on**  
itchannel conference



**media**  
**NEXT**

**STAY AHEAD ■ STAY RELEVANT**

[WWW.MEDIANEXT.PT](http://WWW.MEDIANEXT.PT)

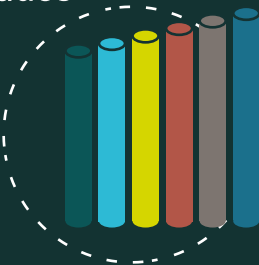
# Capacite o seu negócio do setor público com a AWS + TD SYNEX

Descubra como transformar o seu ambiente de cloud com soluções personalizadas para o setor público, com o apoio da TD SYNEX e da AWS.

## Otimize com o Well-Architected Framework da AWS

Utilizando os 6 pilares do Well-Architected Framework da AWS, os nossos especialistas avaliam o seu ambiente atual para descobrir oportunidades de melhoria e ajudar a implementar otimizações significativas.

- Suporte de correção personalizado
- Acesso a créditos promocionais da AWS
- Avaliação através do WAPP (programa de parceiros Well-Architected)



## O StreamOne ION facilita a otimização de custos

Ao agregar a utilização da cloud em várias contas, as empresas podem qualificar-se para descontos baseados no volume que não seriam possíveis individualmente, desbloqueando poupanças significativas.

A plataforma também fornecerá recomendações inteligentes de Instância Reservada, analisando as tendências de utilização para o ajudar a garantir os melhores preços a longo prazo com confiança.



## Porquê escolher a TD SYNEX?

1

Faturação simplificada e informações sobre a utilização com o StreamOne ION

2

3

Consultoria certificada da AWS e suporte de correção

4

Crescer de forma rentável e sustentável

5

Otimização acelerada de custos e melhorias de desempenho

## Principais vantagens para os seus clientes do setor público

- **Colocação no mercado mais rápida:** Implementações na cloud mais rápidas do que as soluções tradicionais no local.
- **Rentabilidade:** Pague apenas pelo que utiliza.
- **Dados modernizados:** Acesso mais rápido, integração perfeita e bases de dados escaláveis e de baixa manutenção.
- **Operações simplificadas:** Mantenha o controlo enquanto se foca em iniciativas estratégicas.

Pronto para começar?

Fale hoje com um dos nossos prestáveis especialistas da TD SYNEX!

[www.olatdsynnex.com](http://www.olatdsynnex.com)