

TEM A PALAVRA



Anabela Correia,
Also Portugal

20



REPORTAGEM



**ITSecurity
Conference 2025**

50



DELL Technologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

AMD

Novos AI PCs Dell com AMD Ryzen

Acompanhe a evolução tecnológica com soluções prontas para a Inteligência Artificial.

Distribuidor Oficial

40 ANOS **Databox**
Informática, S.A.

✉ databox@databox.pt

☎ 214 308 400
chamada para rede fixa nacional

Saiba mais em www.databox.pt



Especialistas em Revendedores SMB

Loja Online e Cloud

www.also.pt



Loja Online para Parceiros de TI



Encontre tudo o que precisa para os seus clientes na nossa loja online. Com os nossos serviços de e-commerce, pode integrar produtos diretamente na sua própria loja. Ou, melhor ainda, utilize a nossa solução White Label para desenvolver a sua loja.



Cloud

ALSO Cloud Marketplace, Gaming Place, IoT, IA, Cibersegurança



Da tecnologia à solução!

A nossa oferta de soluções é vasta!

Expanda o seu negócio com Everything-as-a-Service (XaaS), soluções de Cloud com o ALSO Cloud Marketplace e plataformas para IA, IoT e jogos na cloud.



Serviços de Valor Acrescentado



A parceria com a ALSO posiciona o seu negócio no centro de um extenso ecossistema.

Experimente um serviço personalizado apoiado por equipas de especialistas e uma vasta gama de soluções:

- Serviços profissionais;
- Serviços financeiros e logísticos;
- Suporte Premium;
- Serviços de gestão de cloud;
- Avaliações de migração;

Explore todos os serviços de valor acrescentado



Torne-se um parceiro ALSO

Visite-nos já em www.also.pt e registe-se!

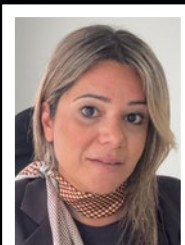
PRINTING



O NOVO PAPEL DA IMPRESSÃO E DA GESTÃO DOCUMENTAL



BROTHER



CANON



CCTEC



HP



SHARP

12 ANÁLISE | RICOH
CRESCIMENTO E INTEGRAÇÃO
DA PAMAFE E DA TOTALSTOR

14 ANÁLISE | DATA CENTERS
DATA CENTERS PORTUGUESES
PODEM VALER 3,7 MIL MILHÕES

58 CASE STUDY | ULS TMAD
OPERAÇÃO DA ULS DE TRÁS-OS-
-MONTES E ALTO DOURO MODERNIZADA

RUI PINHO É O NOVO EXECUTIVE ACCOUNT MANAGER DA SPLUNK



Protagonistas Rui Pinho, até agora Territory Channel Manager da Fortinet Portugal, anunciou na sua página do LinkedIn que aceitou a posição de Executive Account Manager da Splunk. Na publicação, Rui Pinho afirma que decidiu “seguir um novo caminho profissional” que “permitirá continuar a crescer e explorar novos desafios”.

SANDRA ANDRADE DEIXA A XEROX PORTUGAL



Protagonistas Sandra Andrade anunciou a sua saída da Xerox Portugal. A até agora Marketing & Communications Manager, esteve 20 anos na Xerox Portugal e afirmou, na sua página do LinkedIn, que a experiência foi “verdadeiramente transformadora”.

WATCHGUARD VAI TER NOVO COUNTRY MANAGER EM PORTUGAL E ESPANHA



Protagonistas Sensivelmente um ano depois de assumir a posição de Country Manager ibérico da WatchGuard, Álvaro García Abarrio vai deixar a fabricante de cibersegurança. O anúncio foi feito aos Parceiros durante o roadshow “*Real Security for the Real World*”, que

passou por Cascais durante o mês de outubro. Álvaro García Abarrio conta com mais de 20 anos de experiência no setor de cibersegurança e Canal e assumiu a liderança da WatchGuard na península Ibérica em outubro de 2024 com o “objetivo de reforçar e acelerar a missão da empresa de se tornar numa plataforma de segurança”.

JOSÉ ALVES MARQUES DEIXA LIDERANÇA DA LINK



Protagonistas A Link, parte do grupo global Linkroad, anunciou uma transição na sua liderança, com José Afonso Pires a ser nomeado o novo CEO da empresa. Esta nomeação, que surge num momento de forte expansão do grupo, marca a saída de José Alves Marques, fundador e anterior CEO, do cargo executivo, mantendo um lugar no conselho de administração. José Afonso Pires irá acumular a função de Country Manager do grupo Linkroad, assumindo a responsabilidade pelas operações em Portugal e nos mercados geridos a partir do território nacional.

COLT NOMEIA NOVO COUNTRY MANAGER PARA PORTUGAL



Protagonistas A Colt anunciou recentemente a nomeação de Alexandre Carvalho como Country Manager para Portugal. O líder nacional terá como prioridade o reforço da presença da Colt no mercado nacional, com a implementação da estratégia

da multinacional em Portugal. Entre os objetivos está também o impulsionamento do crescimento local para auxiliar as organizações a acelerarem os processos de transformação digital. Alexandre Carvalho vai continuar a exercer funções de Head of Service Delivery.

D-LINK NOMEIA NOVA DIRETORA-GERAL PARA PORTUGAL



Protagonistas A D-Link anunciou uma evolução estratégica na sua organização do sul da Europa, focada em aumentar a coerência e a agilidade de resposta na região. Assim, a direção de Portugal, Espanha e França ficará sob a responsabilidade de Marilyne Michel, que é Country Manager da D-Link França desde 2010. As equipas de Portugal, Espanha e França vão continuar plenamente operacionais e agora com uma maior coordenação entre si.

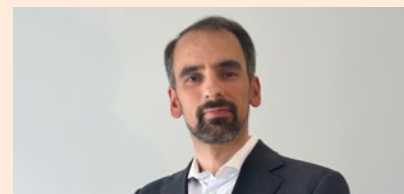
CREATE IT NOMEIA NOVO CEO DA ÁREA DE SERVIÇOS



Protagonistas A Create IT anunciou a nomeação de Nuno Amaral Frazão como o novo CEO da área de serviços, numa decisão que marca uma nova fase na história da empresa, que passa a contar com uma liderança executiva dedicada à evolução e escala da oferta de consultoria. O co-fundador da empresa, Nuno Miguel Guerra, passa a assumir o cargo de Chairman, ficando responsável pela estratégia global e pelo crescimento

das várias unidades de negócio, tanto dos serviços como dos produtos proprietários da empresa.

NTT DATA NOMEIA NOVO HEAD OF CYBERSECURITY SERVICES PARA PORTUGAL



Protagonistas A NTT Data anunciou a nomeação de Luís Lobo como novo Head of Cybersecurity Services em Portugal, reforçando a aposta estratégica da empresa na área da cibersegurança, considerada essencial para a prestação de serviços e para o crescimento sustentado da organização. A chegada de Luís Lobo enquadra-se no objetivo da NTT Data de aprofundar colaborações com Parceiros tecnológicos e hyperscalers, tirando partido da experiência global da empresa em cibersegurança para oferecer às organizações portuguesas soluções eficazes em resiliência digital, gestão de riscos e continuidade de negócios.

COMMVAULT NOMEIA NOVO EXECUTIVO PARA O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO



Protagonistas A Commvault anunciou a nomeação de Geoff Haydon para o seu conselho de administração. Haydon, que assumiu a posição a 17 de outubro, também vai servir no comité de auditoria. Haydon é um líder reconhecido em cibersegurança e serviços de MDR com mais de 30 anos de experiência na construção e expansão de tecnológicas. ■

A CPCDI recomenda Windows 11

CPCDI

Windows 11



Os PCs DI com AMD RYZEN

vieram QUEBRAR TODAS AS REGRAS

O DESEMPENHO QUE O LEVA MAIS LONGE

- Ryzen 7 9800X3D
- ASUS TUF GAMING X870-PLUS WIFI
- ASUS TUF-RTX5070TI-O16G-GAMING
- SSD M.2 NVMe, Serie 990 PRO 2TB
c\ Dissipador
- 32GB 6000MT/s DDR5 CL30 FURY Beast RGB

VAMOS PROGREDIR EM CONJUNTO COM O WINDOWS 11 PRO

O suporte ao Windows 10 terminou dia 14 de outubro de 2025. Atualize para o Windows 11 Pro e garanta mais **segurança, flexibilidade e produtividade**



WWW.CPCDI.PT

Conheça a **APP CPCDI**

Disponível para sistema operativo Android e IOS.



Porto: R. Monte dos Pisos, 649 | 4460-059 Guifões | Tel 22 9570200 | Fax 22 955 26 58
Lisboa: Largo da Lagoa 8-E | 2795-116 Linda-a-Velha | Tel 21 4148200 | Fax 21 419 29 93

Intel, the Intel logo, Intel Core, and Core Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries.

INGRAM MICRO ANUNCIA PARCERIA COM A KEEPER SECURITY

A colaboração visa reforçar o portfólio de cibersegurança e permitir o acesso a tecnologias baseadas em *zero knowledge* e *zero trust*



A Ingram Micro Portugal anunciou uma nova Parceria com a Keeper Security que visa disponibilizar aos Parceiros e clientes portugueses soluções que respondem aos desafios cada vez mais

complexos da cibersegurança moderna. A Ingram Micro amplia o acesso a tecnologias baseadas em modelos de *zero trust* e *zero knowledge*, permitindo às organizações portuguesas reforçarem as suas estratégias de proteção de dados, gestão de acessos e segurança de identidades.

Fernando Pimenta Santos, Cybersecurity Division Director da Ingram Micro Portugal, afirma que “a Parceria com a Keeper Security reforça a estratégia da Ingram Micro de disponibilizar soluções líderes que respondem aos desafios reais da cibersegurança moderna. O modelo de *zero knowledge* e *zero trust* da Keeper complementa o nosso portfólio e oferece aos Parceiros portugueses uma tecnologia robusta para proteger identidades e acessos”.

Na visão de Bryan McGlynn, Global Distribution Manager da Keeper Security, “a expansão da nossa colaboração com a Ingram Micro em Portugal constitui um marco importante, à medida que o país continua a afirmar-se como um dos principais centros europeus de tecnologia e cibersegurança. Com iniciativas como o C-Hub: Cybersecurity DIH e outros programas nacionais de inovação digital, Portugal está a criar um ecossistema sólido para a transformação digital segura, tanto no setor público como no privado. Esta Parceria assegura que os Parceiros de Canal locais tenham acesso às ferramentas e aos conhecimentos necessários para proteger identidades, credenciais e gerir o acesso num cenário de ameaças cada vez mais complexo. A nossa missão é ajudar as organizações portuguesas a reforçar a sua resiliência através de visibilidade, controlo e de uma mentalidade de *zero trust*”. ■

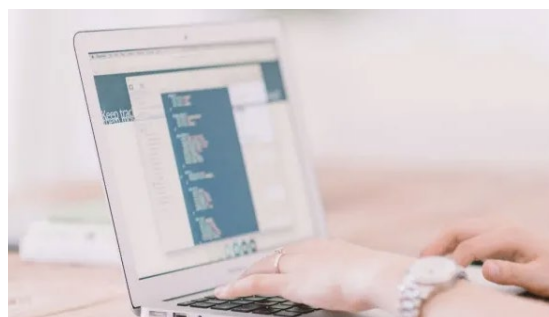
MERCADO GLOBAL DE PC CRESCE 7% NO TERCEIRO TRIMESTRE

O mercado global de PC cresceu impulsionado pela proximidade do fim do suporte ao Windows 10

O mercado global de PC voltou a crescer no terceiro trimestre de 2025, impulsionado pela contagem decrescente para o fim do suporte ao Windows 10. Segundo a Omdia, foram vendidos 72 milhões de equipamentos, o que representa um aumento de 6,8%.

A aproximação do prazo de fim de suporte ao Windows 10 gerou uma procura por novos equipamentos, tanto no segmento empresarial como entre os consumidores.

Os *desktops* cresceram 17% face ao mesmo período do ano passado e chegaram às 15,2 milhões de unidades. Já os portáteis, incluindo as estações de trabalho móveis, registaram um aumento de 4%, para 57,2 milhões de unidades. O diretor de pesquisa da Omdia, Ishan Dutt, alerta que “embora a Microsoft e os seus



Parceiros tenham intensificado esforços para aumentar a consciencialização, principalmente entre PME e consumidores, uma parte significativa da base instalada global do Windows permanece no Windows 10 ou num PC com cinco ou mais anos”.

Uma pesquisa com 453 Parceiros de Canal revela que apenas 39% indicam que os seus clientes já migraram totalmente para o

Windows 11. Outros 18% planeiam continuar a utilizar o Windows 10 mesmo após o fim do suporte, recorrendo às Atualizações de Segurança Estendidas oferecidas pela Microsoft.

Para a Microsoft, o desafio é equilibrar a proteção dos utilizadores que continuam no Windows 10 com a necessidade de manter vivo o ciclo de substituição. A indústria antecipa que a procura se mantenha nos próximos trimestres e prepara novos modelos para capitalizar o momento.

Segundo a Omdia, a Lenovo reforçou a liderança global com um crescimento de 17% e 19,4 milhões de unidades vendidas. A HP ocupou o segundo lugar, com 15 milhões de unidades e um aumento de 11% em relação ao ano anterior. Já a Dell manteve o terceiro lugar com um crescimento de 3%, enquanto a Apple ultrapassou novamente os seis milhões de unidades vendidas. A Asus fechou o top cinco com 5,8 milhões de PC, o que representa uma subida de 7%. ■

ASUS

ASUS ExpertWiFi

O seu especialista em WiFi empresarial ao seu alcance.



Proteção gratuita 24/7 para o seu negócio (Segurança de classe comercial)

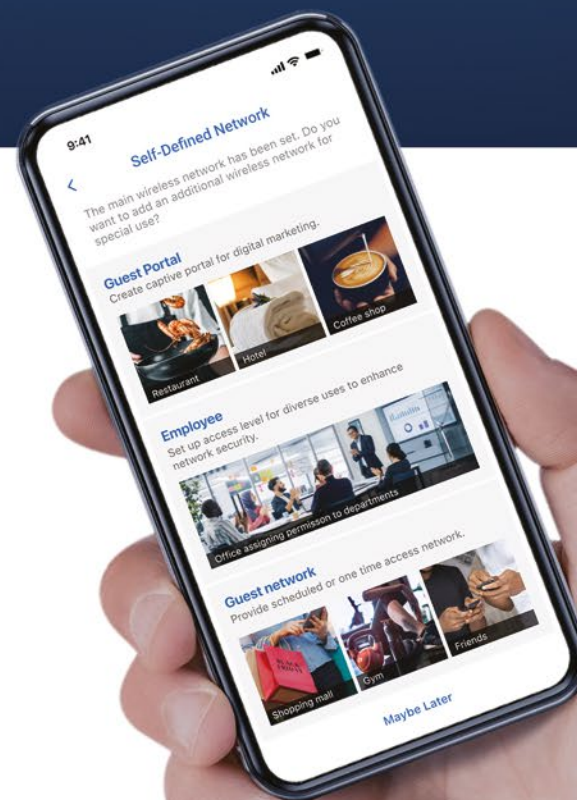
Portal Guest personalizável e de fácil configuração

Certificação ambiental FSC e PCR

Gestão de rede numa só app

Com a aplicação ASUS ExpertWiFi, podes configurar e gerir a tua rede empresarial de forma fácil e conveniente. Estes produtos suportam todo o ecossistema desta serie.

- **Configuração e customizações avançadas de SSIDs**
- **Gestão de VLANs**
- **VPN site to site**
- **WAN de backup através da porta USB**



ASUS
ExpertWiFi



WESTCON-COMSTOR EXPANDE RELAÇÃO COM A PROOFPOINT

Acordo entre a Westcon-Comstor e a Proofpoint procura dar aos Parceiros europeus novas oportunidades de crescimento no AWS Marketplace

A Westcon-Comstor anunciou recentemente uma expansão do seu relacionamento com a Proofpoint através de um novo acordo no AWS Marketplace projetado para acelerar o crescimento dos Parceiros de Canal.

Nos termos do acordo, os Parceiros na Europa podem comprar soluções de segurança Proofpoint da Westcon-Comstor através de listagens privadas e vender diretamente aos seus clientes num processo simples e completo, inteiramente dentro do AWS Marketplace. Isto vai permitir à Proofpoint dimensionar a adoção de produtos em toda a Europa, incluindo a sua plataforma de segurança centrada no ser humano Proofpoint, orientada por IA, e os serviços Proofpoint Premium. A Proofpoint é o mais recente fornecedor de software a aderir ao Programa AWS Marketplace da Westcon-Comstor, juntamente com



empresas como Check Point Software, Cisco, CrowdStrike, F5, Juniper Networks, Palo Alto Networks e Zscaler.

Lançado no ano passado, o Programa oferece aos Parceiros uma rota ágil e simplificada para transações no AWS Marketplace, juntamente com suporte especializado e serviços de assessoria e consultoria de uma equipa interna dedicada. ■

SOPHOS LANÇA SOLUÇÃO ITDR CONTRA AUMENTO DE ATAQUES BASEADOS EM IDENTIDADE

A solução Sophos ITDR integra-se com o Sophos XDR e Sophos MDR, gerando casos de forma automática quando são detetadas ameaças baseadas em identidade



A Sophos anunciou o lançamento de um novo serviço de deteção e resposta a ameaças de identidade.

A nova solução, o Sophos Identity Threat Detection and Response (ITDR), para Sophos XDR e Sophos MDR monitoriza os

ambientes dos clientes para detetar riscos e configurações incorretas de identidade, examinando ainda a dark web para encontrar credenciais comprometidas.

O ITDR procura dar resposta ao crescimento dos ataques baseados em identidade, permitindo às empresas detetarem e responderem rapidamente a ataques deste tipo, identificando comportamentos de risco.

“O trabalho remoto e na cloud expandiu a superfície de ataque de identidade, criando novas oportunidades para os atacantes”, afirma Rob Harrison, SVP, Product Management da Sophos. “Os sistemas complexos de gestão de identidade e acesso abrem brechas que os cibercriminosos exploram. O Sophos ITDR ajuda a fechar estas lacunas, oferecendo às empresas uma visibilidade mais rápida sobre os riscos de

identidade, monitorizando credenciais comprometidas e integrando-se com o Sophos XDR e MDR para uma resposta rápida”.

O Sophos ITDR deteta riscos de identidade e está pensado para proteger contra todas as técnicas conhecidas de acesso a credenciais. A solução realiza mais de 80 verificações de identidade na cloud, monitoriza credenciais comprometidas na dark web e utiliza deteções impulsionadas por IA para identificar ataques de identidade. Os *playbooks* de resposta integrados no Sophos ITDR permitem ações de mitigação automatizadas, incluindo bloqueio de contas, redefinição de palavras-passe, renovação de autenticação multifator e revogação de sessões.

Entre as principais vantagens do Sophos ITDR, destaque para o catálogo de identidades, a *dashboard* de postura de identidade, as avaliações contínuas, a monitorização de credenciais comprometidas, a análise de comportamento de utilizador, as deteções avançadas de identidade e as ações de resposta de identidade. ■

RICOH
imagine. change.

RICOH Meeting 360 V2

Conectividade avançada para uma experiência colaborativa híbrida e imersiva



Pronto a usar: reuniões híbridas simples com um só toque.



 **esprinet**[®]
enabling your tech experience

Visite o nosso site



Eset: “Por cada cem euros de impacto, apenas 2,5 euros são investidos em cibersegurança”

Nuno Mendes, Diretor-Geral da Eset Portugal, alertou para a dimensão crescente do cibercrime e para a vulnerabilidade persistente das empresas portuguesas, especialmente as de menor dimensão. Dados exclusivos revelam que muitas continuam expostas a falhas antigas e com práticas básicas em falta

por Inês Garcia Martins

Com impacto equivalente a 9,8 mil milhões de euros, o cibercrime continua a explorar vulnerabilidades antigas e a crescer em Portugal. No Eset Media Meeting 2025, destacou-se a importância dos Parceiros e da formação contínua para defender as empresas contra o cibercrime.

O Diretor-Geral da Eset Portugal deixou claro que “se o cibercrime fosse uma nação”, estaria entre as maiores economias do mundo, depois dos Estados Unidos e da China. Nuno Mendes lembra que o desequilíbrio entre investimento em proteção e perdas é grande, sendo que “por cada cem euros de impacto causado por ciberataques, apenas 2,5 euros são investidos em cibersegurança”, afirma.

Em Portugal, reforçou, há vulnerabilidades conhecidas há quase uma década que continuam a ser exploradas. É o caso de uma falha identificada em 2017 no editor de equações do Word que ocupa ainda o quinto lugar entre as mais utilizadas pelos cibercriminosos. Isto acontece, segundo o responsável, porque “muitos utilizadores e empresas ainda não aplicam as atualizações básicas, ou que mantêm abertas portas conhecidas para ataques”.

As campanhas de phishing continuam a dominar o panorama nacional, representando 23% das ameaças detetadas. Estas campanhas utilizam documentos fraudulentos e emails que imitam comunicações legítimas e exploram a confiança dos utilizadores. De acordo com Nuno Mendes, “basta um clique para um atacante ganhar acesso total ao computador, e isso continua a acontecer todos os dias em pequenas empresas portuguesas”.



Nuno Mendes, Diretor-Geral da Eset Portugal

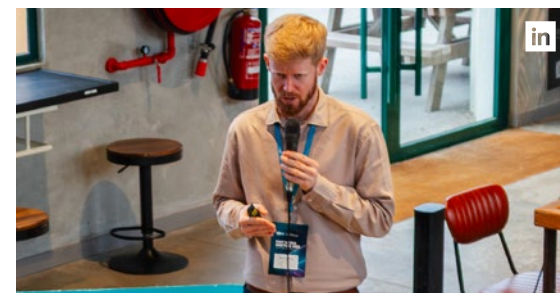
RISCOS CRESCENTES E AMEAÇAS ESTATAIS

As micro e pequenas empresas são as que acumulam mais atrasos nas atualizações e, por sua vez, revelam baixa maturidade de ciber-risco. “Sem consciência do risco, não há investimento”, aponta. Já nas grandes organizações, o cenário é diferente, mas não isento de problemas, uma vez que a tendência para concentrar tecnologia num único fabricante, a que chama de monocultura tecnológica, aumenta o risco de falhas sistémicas.

O Diretor-Geral da Eset Portugal alertou ainda para o crescimento das ciberameaças patrocinadas por Estados e o papel crescente dos insiders e de terceiros na cadeia de fornecimento. Também André Lameiras, Especialista Sénior em Comunicação de Assuntos Governamentais da Eset Global, destacou que “os Estados cada vez mais usam o ciberataque”, aproveitando a “zona cinzenta” que lhes permite negar a autoria.

O especialista sublinhou que “existe sempre uma espécie de *overlap* entre o cibercrime e a atividade de grupos alinhados a Estados” e que

essa mistura tende a aumentar. A Eset colabora diariamente com entidades públicas e a sua telemetria “permite criar inteligência que é *actionable*, ou seja, que pode dar ação para os governos atuarem”. Alinhado com o Diretor-Geral da empresa em Portugal, alerta que “o problema não é só o ataque direto a uma central elétrica, é o ataque aos fornecedores”, frequentemente empresas pequenas e mais vulneráveis.



André Lameiras, Especialista Sénior em Comunicação de Assuntos Governamentais da Eset Global

A FORÇA DA PARCERIA

Para a Eset, o Canal de Parceiros assume-se como “um elemento fulcral no desenvolvimento e na aplicação da cibersegurança na sociedade”, sendo a base do seu negócio. Para dar resposta às ameaças crescentes, Nuno Mendes defende o investimento na capacitação e na formação. Nas suas palavras, a Eset tem uma visão global que oferece aos Parceiros vantagem em *threat intelligence* e proteção automatizada. Além disso, estão prontos para “acompanhar os Parceiros na sua jornada de formação e educação em cibersegurança”, sublinhando que a colaboração e o conhecimento são essenciais para reforçar a resiliência digital das empresas portuguesas. ■

RESUMO

- Muitos utilizadores e empresas não corrigem vulnerabilidades conhecidas;
- 23% das ameaças detetadas em Portugal são campanhas de phishing;
- Existe uma “espécie de *overlap* entre o cibercrime e a atividade de grupos alinhados a Estados”.

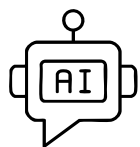
VELOCIDADE. INTELIGÊNCIA. SEGURANÇA.



A nova geração de portáteis HP combina potência, design e IA avançada para uma experiência mais rápida, fluida e personalizada.



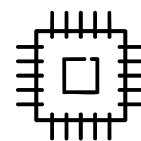
Com processadores de última geração e IA integrada, os novos portáteis HP oferecem velocidade excepcional, segurança avançada e uma experiência adaptada a cada utilizador simplificando o dia a dia.



A integração de IA adapta o sistema ao utilizador, antecipando tarefas, ajustando recursos e tornando o multitasking mais fluido.



Com HP Wolf Pro Security, os portáteis protegem dados e identidade com múltiplas camadas de segurança, ideais para ambientes profissionais.



Os processadores Intel Core integrados asseguram execução rápida e confiável de aplicações profissionais, maximizando produtividade e desempenho.

Contacte-nos:

 pt.comercial@ingrammicro.com

 [Ingram Micro Portugal](#)

 +351 21 915 4340

 pt-new.ingrammicro.com

Registe-se aqui:



INGRAM MICRO[®]
Realize the Promise of Technology

“A perspetiva é consolidar”: Ricoh Portugal cresce quase 8% em 2024 e conclui integração da Pamafe e da TotalStor

A aposta estratégica passa por soluções digitais e serviços de IT, responsáveis por mais de metade do volume de negócio reportado, e alavancadas pelas mais recentes aquisições dos dois Parceiros portugueses

por Marta Quaresma Ferreira

A Ricoh Portugal encerrou o ano fiscal de 2024 com um volume de negócios de 65,6 milhões de euros, um crescimento de 7,9% face ao ano anterior.

Os dados foram avançados num pequeno-almoço de imprensa que contou com a presença de Vanda Sofia Gonçalves, Country Manager da Ricoh Portugal.

Com quatro grandes linhas de negócio - *Hybrid Infrastructure*, *Workplace & End User Experience*, *Cyber* e *Smart Office Solutions* – a área de Office Services IT destacou-se em 2024, representando cerca de 50 milhões de euros. Hoje, e com a aposta estratégica da Ricoh Portugal em soluções digitais e serviços de IT, a área já representa 77% do volume de negócio, assente sobretudo em contratos de suporte, *managed services* e áreas de cloud e cibersegurança. “A perspetiva é consolidar e continuar a crescer. Estamos a trazer cada vez mais o IT para o nosso negócio tradicional de *printing*”, afirmou Vanda Gonçalves, garantindo que “mais do que novas áreas, o que temos feito é um trabalho de simplificação de portfólio”.

Neste contexto, um dos exemplos é a solução Flexiqueue – sistema de gestão de filas de espera –, que registou uma forte expansão; por sua vez, e na área de *Operation Printing*, a Ricoh Portugal registou um crescimento no segmento de hardware e um desempenho consistente nos serviços de *Annuity*, com uma subida de 4% do volume de negócio.

PAMAFE E TOTALSTOR INTEGRADAS NA RICOH PORTUGAL

Depois da integração da Pamafe por via de aquisição, a Ricoh Portugal IT Service integrou igualmente a TotalStor: “Do ponto de



Vanda Sofia Gonçalves, Country Manager da Ricoh Portugal

vista prático, para os clientes, para os nossos Parceiros é tudo igual: mantivemos os níveis de certificações e Parcerias que tínhamos com os nossos Parceiros. Não há disrupção de serviço e não perdemos nenhum tipo de estatuto que possa afetar os nossos clientes do ponto de vista contratual ou de capacidade de entrega”, garantiu a Country Manager.

O objetivo, esclareceu, passa por “construir sobre aquilo que temos numa escala diferente”, com o reforço da capitalização e do *rebranding* para esta nova fase da organização, que passa a contar com cerca de 170 pessoas. As aquisições, sublinhou a líder, foram realizadas com base em temas como o *workplace* e a infraestrutura, áreas conexas ao negócio da própria organização.

“Estamos a conseguir manter as relações mais próximas e mais personalizadas. E estamos a tentar acrescentar redundância, escala,

processo, automação, para podermos acelerar mais sem substituir a ‘capa’ de interação do dia-a-dia com as pessoas”, afirmou Vanda Gonçalves.

Os resultados apresentados para o ano fiscal de 2024 acompanham igualmente o desempenho recorde da Ricoh na Península Ibérica, que ultrapassou os 385 milhões de euros de faturação, um crescimento de 6,5% face ao ano anterior. Pela primeira vez, a receita gerada pelas novas áreas de negócio superou a do *printing* tradicional, reforçando a transformação da empresa e a sua consolidação como integrador de serviços digitais.

OBJETIVOS PARA OS PRÓXIMOS MESES

A Ricoh Portugal definiu como objetivo para o presente ano fiscal atingir os 68 milhões de euros de faturação, consolidando a sua estratégia de expansão no mercado nacional.

“A estratégia, neste momento, é de crescimento orgânico: criar sinergias porque muitas vezes não se olha para o que se está a fazer ao lado, e que pode ser bom e complementar”, sublinha a Country Manager.

No âmbito do processo de consolidação a nível nacional, está prevista a abertura de um novo escritório no Porto em 2026 que irá agregar todos os colaboradores da zona norte.

“O reforço das equipas técnicas especializadas e a aposta em soluções inovadoras permitem-nos responder de forma cada vez mais completa às necessidades dos nossos clientes. Nesse sentido, queremos continuar a afirmar-nos como o Parceiro de referência na transformação digital das organizações”, concluiu. ■

RESUMO

- A Ricoh Portugal reportou um crescimento de 7,9% no ano fiscal de 2024;
- Recentemente anunciou a integração total da Pamafe e da TotalStor;
- A abertura de um novo escritório no Porto faz parte dos planos para o próximo ano.

IGNITION

An Exclusive Networks Company



Em cibersegurança, estamos um passo à frente



VAD especialista em cibersegurança e ciberinteligência

www.ignition-technology.pt

Data centers portugueses podem valer 3,7 mil milhões de euros até 2031

Estudo aponta que o setor português de data centers pode valer 3,7 mil milhões no PIB de euros até 2031, sendo uma das “forças motrizes” da economia portuguesa

De acordo com o estudo “*Market Outlook Data Centers Portugal 2025*” da Associação Portuguesa de Data Centers (Portugal DC), o setor de data centers e infraestruturas digitais tem projeções que apontam para um impacto de 3,7 mil milhões de euros no PIB nacional até 2031. A aposta neste setor cruza inovação tecnológica, energia verde e investimento internacional, colocando Portugal no mapa dos principais hubs digitais da Europa.

Este é o primeiro estudo completo sobre o mercado nacional de data centers realizado pela entidade nacional dedicada à promoção e desenvolvimento do ecossistema de data centers, numa parceria com a Pb7 Research.

Este estudo aponta, também, que o setor de data centers e infraestruturas digitais já gerou 2.800 empregos diretos e indiretos em 2024, com 670 empregos induzidos, e deverá criar mais de 9.400 postos de trabalho – diretos e indiretos – a tempo inteiro até 2031, o que contribui para um crescimento de 160 milhões para 3,7 mil milhões de euros para o PIB.

POSIÇÃO PRIVILEGIADA E CABAZ ENERGÉTICO

De acordo com o estudo, a posição atlântica privilegiada de Portugal torna o país no grande ponto de interligação entre os vários continentes (Europa, Américas, África e Ásia), apoiado por cabos submarinos internacionais como o EllaLink, o Equiano, o 2Africa, o Nuvem, o Medusa e o PISCES, além dos novos pontos de

intercâmbio de tráfego (IXP) e da concentração de *Transit Providers Tier 1*.

O estudo refere que o avanço da inteligência artificial e da computação de alta densidade está a criar um nível de procura sem precedentes por infraestruturas energeticamente eficientes, e que, neste contexto, Portugal se destaca pela abundância de energia renovável, custos energéticos competitivos e disponibilidade de terrenos adequados para instalações de grande escala. Segundo o “*Market Outlook Data Center Portugal 2025*”, Portugal já está a ser considerado pelos operadores internacionais de cloud e de IA como uma alternativa competitiva aos mercados saturados do norte e centro da Europa.

O estudo sublinha também que o setor português de data centers opera com um cabaz energético altamente renovável e que tem o compromisso de alcançar a neutralidade carbónica até 2045 – ou seja, cinco anos antes da meta fixada pela União Europeia. Um posicionamento que poderá igualmente colocar o setor numa posição de vantagem à escala mundial, dado que se prevê que a procura elétrica combinada dos novos setores emergentes (data centers, hidrogénio verde e mobilidade elétrica) venha a atingir 8,5 TWh/ano até 2031.

“Portugal tem uma oportunidade histórica de combinar energia verde com inovação tecnológica e captar investimento de longo prazo”, afirma Luís Duarte, Presidente da Portugal DC, concluindo que: “o desafio agora é transformar todo este potencial numa realidade económica estruturada e sustentável, que

possa perdurar no tempo e alicerçar-se como motor de desenvolvimento com grande impacto também social. Neste sentido, o apoio político continuado será decisivo para manter o impulso do setor”.

PRIMEIRO ESTUDO SOBRE O PANORAMA NACIONAL

A Portugal DC – Associação Portuguesa de Data Centers, em parceria com a consultora europeia Pb7 Research, realizou o primeiro estudo sobre o mercado e o panorama nacional dos data centers em Portugal. O objetivo foi reunir dados fiáveis que permitam avaliar o impacto económico e social do setor e aprofundar o conhecimento sobre as suas oportunidades e desafios.

Para alcançar estes objetivos, foi utilizado um conjunto abrangente de metodologias e de análises de investigação. Foi realizada uma pesquisa documental extensa para criar uma base de dados sólida sobre os data centers, permitindo identificar as principais tendências e evoluções do setor. ■

RESUMO

- Estudo afirma que mercado português de data centers e infraestruturas digitais podem ter um impacto de 3,7 mil milhões de euros no PIB nacional até 2031;
- Setor aposta na inovação tecnológica, energia verde e investimento internacional;
- Posição atlântica privilegiada de Portugal torna o país no grande ponto de interligação entre os vários continentes.

ARROW CONNECT '25

ARROW CONNECT | ADVERTORIAL

Arrow Connect reforça proximidade com parceiros a Norte

A Arrow Enterprise Computing Solutions reuniu mais de 200 profissionais do canal no WOW (World of Wine), em Vila Nova de Gaia, para o lançamento da primeira edição do Arrow Connect, um evento que reforça a aposta da empresa na proximidade com os parceiros da região Norte

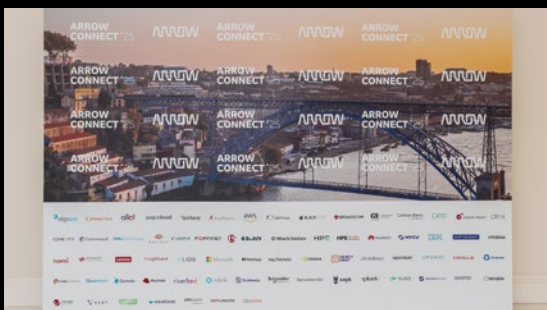


Na sessão de boas-vindas, José Charraz, Country Leader da Arrow ECS Portugal, destacou “a importância da proximidade com os parceiros como base de uma relação sólida e de confiança mútua”. O responsável sublinhou ainda que este tipo de iniciativas “faz parte da estratégia de fortalecimento da relação com o canal, aproximando a Arrow das equipas e dos negócios locais”.

Presente em Portugal há mais de duas décadas, a Arrow é atualmente o maior distribuidor de valor acrescentado (VAD) do mercado nacional, com um amplo portefólio de fabricantes líderes nas áreas de infraestrutura, cloud, segurança, data analytics e transformação digital.

O Arrow Connect vem complementar o calendário anual de eventos da empresa, que inclui encontros mais técnicos e formativos, como o Arrow Summit, reforçando a vertente relacional que a marca tem procurado aprofundar junto do ecossistema de parceiros.

O encontro no WOW demonstrou, uma vez mais, que para a Arrow a inovação tecnológica caminha lado a lado com a proximidade humana, num ambiente onde se partilham ideias, oportunidades e um forte sentido de comunidade. ■



S em apresentações técnicas nem sessões formais, o encontro — que decorreu no final de tarde de 16 de outubro — foi inteiramente dedicado ao networking. Num ambiente descontraído de sunset e cocktail dinatoire, parceiros e fabricantes puderam trocar ideias, estreitar relações e fortalecer o espírito de colaboração que caracteriza o ecossistema Arrow em Portugal.



WatchGuard: “Ser alvo de cibercriminosos não é um privilégio das grandes empresas”

WatchGuard apresenta estratégia focada em serviços geridos e MDR para Parceiros que servem o mercado das PME

por Rui Damião

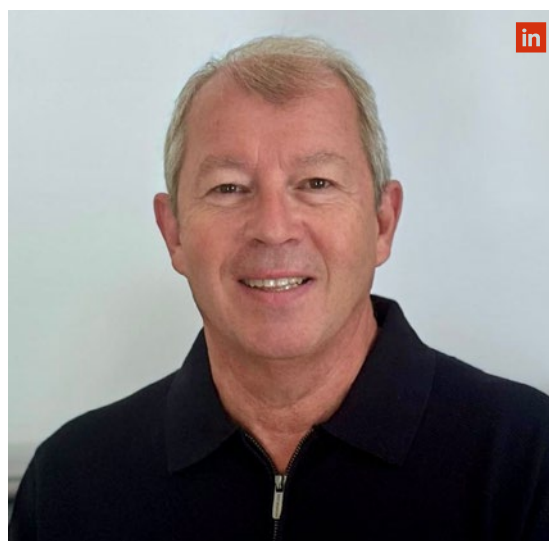
A pandemia democratizou os problemas de cibersegurança. Se antes o zero-trust e a segurança distribuída eram preocupações do mercado empresarial, hoje as PME enfrentam os mesmos desafios e a WatchGuard está a reposicionar a sua oferta para responder a esta realidade. Durante o roadshow “*Real Security for the Real World*”, que passou por Cascais, Frédéric Saint-Joigny, VP EMEA Sales da fabricante, deixou clara a aposta: soluções *enterprise* adaptadas às PME, entregues através de serviços geridos pelos Parceiros.

Em entrevista ao IT Channel, Saint-Joigny foi direto sobre o posicionamento: “ser alvo de cibercriminosos não é um privilégio das grandes empresas. Todos os pequenos negócios também estão em risco. O mundo real é toda a gente, não são apenas as grandes empresas”. O executivo critica a tendência dos analistas de mercado em focar-se sistematicamente nas empresas de maior dimensão, esquecendo “as centenas de milhares de empresas” mais pequenas que, hoje, enfrentam os mesmos desafios.

A NECESSIDADE DE ZERO-TRUST

O zero-trust foi um dos temas centrais do roadshow europeu da WatchGuard e não foi escolhido por acaso. Saint-Joigny explica que a pandemia forçou não só as grandes empresas, mas também as PME a adaptarem-se ao trabalho remoto. O resultado foi uma reformulação permanente dos modelos laborais, com muitas organizações a adotar formatos híbridos.

Esta mudança trouxe benefícios operacionais e económicos. As empresas reduziram custos com imóveis e os colaboradores ganharam



Frédéric Saint-Joigny, VP EMEA Sales da Watchguard

tempo ao evitar deslocações, mas criou também desafios de segurança. “O zero-trust de que falávamos há muitos anos no mercado empresarial é, também, uma preocupação e os mesmos desafios existem para as empresas mais pequenas”, afirmou.

A resposta da WatchGuard passa por disponibilizar uma plataforma única e integrada que cobre identidade, *endpoint*, firewall, rede e cloud. O executivo sublinha que as PME têm utilizadores remotos a aceder a aplicações SaaS e internas com infraestruturas distribuídas; “têm mais ou menos os mesmos tipos de desafios no dia-a-dia”, mesmo que a dimensão seja diferente.

MARGEM NOS SERVIÇOS

Para os MSP, a mensagem de Saint-Joigny foi clara: a margem está nos serviços, não nos produtos. O executivo argumenta que as organizações têm falta de competências e não

conseguem lidar sozinhos com os desafios de segurança, criando uma oportunidade natural de *outsourcing*.

“Passar para serviços geridos para um *reseller* é uma ótima oportunidade para aumentar a receita e os resultados, porque vão fazer significativamente mais margem ao revender serviços”, afirmou. É uma transição gradual, reconhece, que começa com pacotes básicos até evoluir para serviços mais avançados.

No mercado português, onde a larga maioria das empresas têm menos de dez colaboradores, Frédéric Saint-Joigny vê território fértil. A maior parte da receita da WatchGuard vem de clientes com menos de 50 funcionários. A oferta para este segmento inclui *endpoint*, firewall, autenticação multifator e gestão de vulnerabilidades, tudo disponível como serviço.

O diferenciador está no MDR. Os Parceiros podem propor o serviço sem precisar da expertise interna: “o nosso SOC e os nossos analistas fazem o trabalho por eles”.

SAÍDA DE ÁLVARO GARCÍA ABARRIO

Durante o roadshow, Saint-Joigny anunciou aos Parceiros portugueses a saída de Álvaro García Abarrio da posição de country manager ibérico. “O Álvaro decidiu sair. Tem uma oportunidade, decidiu sair. Está a seguir um caminho ligeiramente diferente na sua carreira, o que foi inesperado”, explicou o VP EMEA Sales, reconhecendo o trabalho desenvolvido, particularmente no mercado espanhol. ■

RESUMO

- WatchGuard aposta em zero-trust para PME, argumentando que a pandemia democratizou os desafios de segurança antes reservados às grandes empresas;
- Fabricante quer que MSP vendam serviços geridos em vez de produtos, prometendo margens significativamente superiores;
- Álvaro García Abarrio deixou o cargo de country manager ibérico da WatchGuard.



30 ANOS DE PRIMERGY

Servidores nascidos para funcionar
— ontem, hoje e amanhã.



Contacte-nos:

 pt.comercial@ingrammicro.com

 +351 21 915 4340

 [Ingram Micro Portugal](#)

 pt-new.ingrammicro.com

Registe-se aqui:



“As pessoas e o IT são cada vez mais estratégicos para o desenvolvimento do negócio”

A HP Portugal apresentou a sua mais recente oferta em computação avançada e inteligência artificial, num encontro igualmente centrado no futuro do trabalho e no papel da tecnologia na criação de experiências mais produtivas



Os Parceiros e clientes tiveram a oportunidade de conhecer a mais recente oferta na área de computação avançada da HP Portugal. A sessão, que decorreu no Belas Clube de Campo, em Lisboa, arrancou com uma visão sobre o futuro do trabalho. Numa altura em que os postos de trabalho e os colaboradores sofrem influência das evidentes tensões geopolíticas e pressões de crescimento económico, a HP tem procurado compreender e ajudar a construir uma ideia do futuro do trabalho.

“Há uma tensão latente entre empresas e colaboradores que se reflete neste número: 64% das empresas que inquirimos pretendem priorizar a experiência do negócio em detrimento da experiência dos colaboradores”, começou por apresentar Pedro Coelho, Managing Director da HP Portugal.

As conclusões constam da terceira edição do estudo de mercado da HP – o “*Work Relationship*

Index” – que procura avaliar a relação dos colaboradores com o trabalho e as empresas.

Pedro Coelho enaltece o “papel fundamental” que o IT assume dentro das organizações ao adquirir uma dimensão estratégica e exponencial, com as pessoas e os departamentos de IT a serem tidos “cada vez mais como estratégicos para o desenvolvimento do negócio”.

Ao mesmo tempo, o estudo da HP considera que o próprio IT tem “consciência do impacto que pode ter junto do utilizador final”. No entanto, o líder lembrou que o IT, por si só, não tem capacidade de mudança, e que o esforço deve ser conjunto com os diversos setores e lideranças das empresas.

OLHAR PARA AS DORES E AJUDAR A CURÁ-LAS

O Managing Director apontou para a tecnologia como um dos pilares fundamentais para auxiliar e melhorar a experiência do utilizador e o seu crescimento profissional, um equilíbrio

essencial para a HP: “É através da tecnologia que, por um lado, conseguimos assegurar o crescimento do negócio e, por outro, conseguimos assegurar a melhor experiência para o utilizador”, afirmou o Diretor, que defendeu: “acreditamos que é através da tecnologia que conseguimos moldar o que é o futuro do trabalho”.

Para melhorar a realidade da experiência do utilizador e o futuro do trabalho, a HP proporciona equipamentos e soluções potenciadas naturalmente com Inteligência Artificial (IA) para que a experiência do utilizador seja otimizada, complementando as soluções com experiências colaborativas, cada vez mais presentes, e “verdadeiramente produtivas e eficientes para os nossos colaboradores e para nós próprios”.

A ideia é “tornar estas experiências o mais personalizáveis possível”, uma possibilidade que se desdobra com a tecnologia, com a atenção ao detalhe sobre as necessidades de cada utilizador.



Pedro Coelho, Managing Director da HP Portugal

O diretor da HP Portugal abriu também a porta ao potencial da IA no edge. “Há muito que pode ser feito também no edge e só a partir do PC. Um não vai substituir o outro; mas um complementa o outro”, reiterou Pedro Coelho, que dá como exemplo os pequenos *Large Language Models (LLM)*, disponíveis nos próprios computadores, a partir dos quais é possível trabalhar os dados. “Este tema vai ser



perfeitamente notório em tarefas de produtividade pessoal. Neste tipo de tarefas não preciso de usar a IA na cloud. Inclusive, não é necessário ter a ligação à internet. Eu posso fazer tudo isso no meu PC, nos PC mais recentes, já equipados e preparados com essa função”, lembrou.

Ainda assim, o processo de transformar e gerir o futuro do trabalho só está concluído quando é potenciado por uma camada de segurança, presente nas soluções da HP, a par da sustentabilidade, que se mantém como um pilar “muito estratégico” para a organização.

A IA ALIADA À ALTA CAPACIDADE COMPUTACIONAL

Pedro Fragoso, Business Personal Systems Category Manager, centrou a sua intervenção nas soluções avançadas de computação, neste caso as workstations, “um produto concebido para ser atualizado com as necessidades tecnológicas”, e que se apresenta como uma oferta de alta capacidade computacional que se prolonga no tempo.



Pedro Fragoso, Business Personal Systems Category Manager

As soluções apresentadas prometem fiabilidade e escalabilidade e são concebidas para irem ao encontro das necessidades tecnológicas, sobretudo numa era dominada pela IA e pela elevada quantidade de dados: “A quantidade de informação que trabalhamos e que somos obrigados a gerir exige também *workflows* cada vez mais complexos e sofisticados”, justifica. O investimento neste tipo de soluções, sobretudo em IA, exige também um Retorno sobre o Investimento mais rápido, assente numa

solução “fiável e robusta do ponto de vista de performance e desempenho”.

Alinhado com a ideia partilhada pelo Diretor Geral, Pedro Fragoso reforça que “a IA já não é vista apenas nos LLM e nos grandes modelos de fundação. Estamos a caminhar para um mundo híbrido onde estes modelos de IA vão coexistir com modelos locais, mais verticais, ajustados a cada organização, dando garantias de maior segurança, acessibilidade, adaptando-se às vossas funções e necessidades”. Temas como a segurança, a privacidade dos dados, os custos e a latência estão a empurrar para uma tendência de computação local, com a necessidade de processar os modelos através de uma solução tecnológica que cresça em conformidade.

SOLUÇÕES DO PRESENTE, PENSADAS PARA O FUTURO

Neste campo, a linha de ação da HP passa não só por proporcionar a tecnologia e dar a conhecer os produtos e últimas novidades tecnológicas que permitem potenciar estas funcionalidades, mas também “ter um Parceiro de confiança capaz de trabalhar não só a nível de produto, mas também a nível de software, suporte e serviços, para criar um ecossistema que seja adequado para o desenvolvimento deste tipo de modelos”.

Com base nas novas arquiteturas, a HP procedeu à renovação do portfólio de mobile workstations, onde se encontra a nova ZBook 8, que substitui a ZBook Firefly, com a promessa de boa capacidade computacional; a ZBook X, que substitui a ZBook Power, para mais desempenho; e a ZBook Fury, agora disponível também em versão de 18 polegadas. Neste portfólio, a novidade é a ZBook Ultra, um modelo concebido em parceria com a AMD, com uma solução de um único chip que integra um CPU, uma gráfica e um NPU de alta capacidade.

As workstations sofreram também uma renovação do seu portfólio, em particular nas plataformas Z1 e Z2: “A ideia aqui é oferecer chassis cada vez mais flexíveis do ponto de vista da expansibilidade e placas gráficas com duplo ou triplo slot, com maior desempenho e com melhor capacidade de refrigeração”.

Uma das outras grandes novidades anunciadas recentemente pela HP é a nova ZGX Nano AI

Station. Criada em parceria com a NVIDIA, trata-se de uma estação 100% dedicada à criação da inteligência artificial.

O IMPACTO DA IA: UM CASO REAL

Para o encerramento da sessão Cláudia Domingos, Customer-Centric Innovator and Purpose Driven Business Strategist, e Alexandre Vasconcelos, Diretor de IT da Broadway Malyan, estiveram à conversa sobre a adoção da IA na organização de arquitetura e os desafios criados.

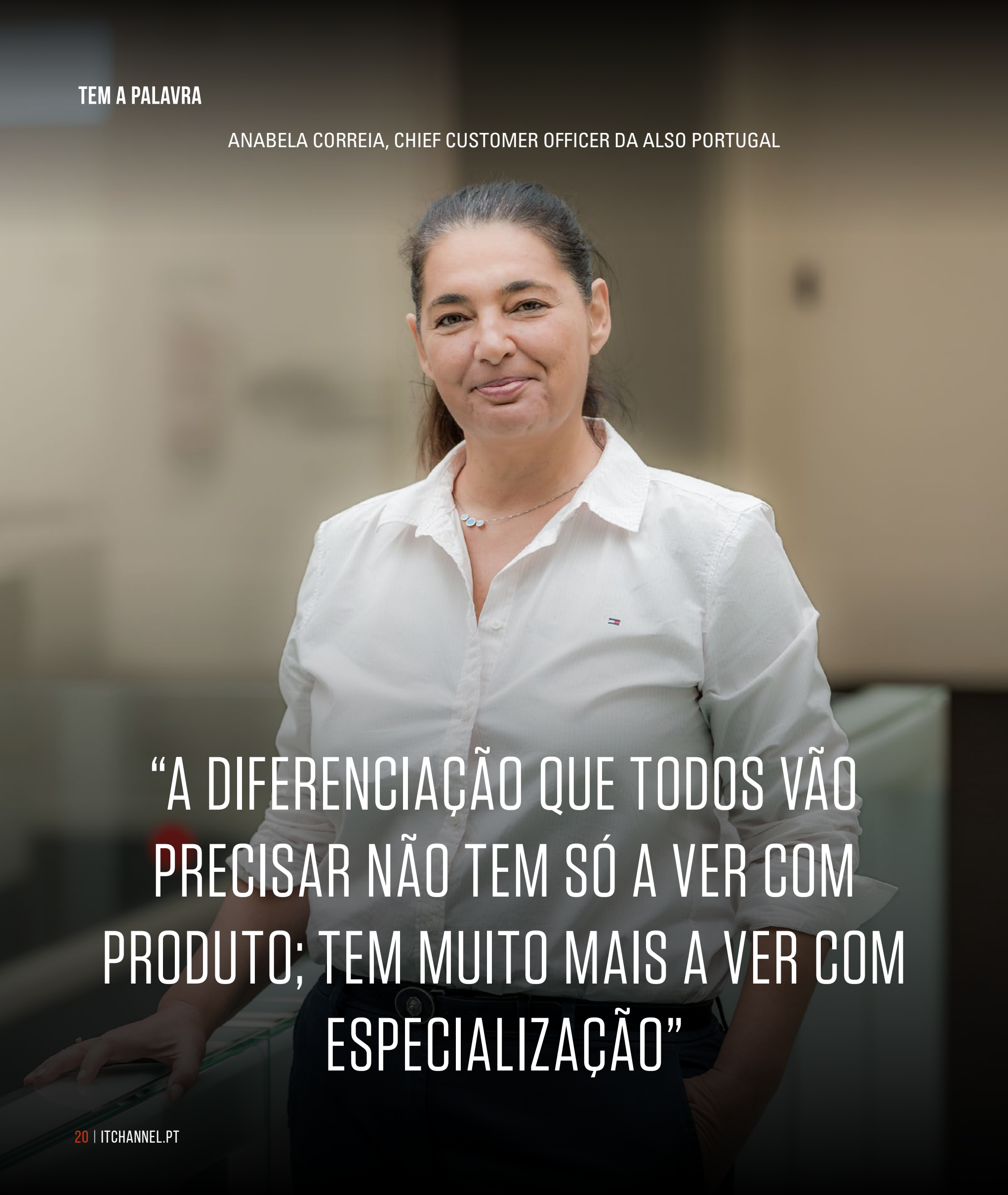


Cláudia Domingos, Customer-Centric Innovator and Purpose Driven Business Strategist e Alexandre Vasconcelos, Diretor de IT da Broadway Malyan

Do lado da Broadway Malyan, Alexandre Vasconcelos explicou que a introdução da IA na empresa surgiu sobretudo por questões de segurança de informação, uma vez que foram identificados riscos associados ao uso de plataformas públicas de IA por parte dos colaboradores. Do lado da empresa a utilização da tecnologia evoluiu depois para dois eixos principais: processamento de texto e geração de imagem. O objetivo passava por criar narrativas e suportes visuais para apresentar propostas de arquitetura, reforçando a capacidade de contar histórias. “A narrativa vem do cérebro do diretor. Não há cá inteligência artificial, nem nada que se pareça, capaz de algo semelhante”, frisou Alexandre Vasconcelos. O Diretor de IT deixou três recomendações no que toca à utilização da IA no seio das organizações e do negócio: definir uma política de IA; ter um foco no output e não na tecnologia, garantindo que a IA serve o core do negócio; e controlar e medir o uso da tecnologia. ■

TEM A PALAVRA

ANABELA CORREIA, CHIEF CUSTOMER OFFICER DA ALSO PORTUGAL



“A DIFERENCIAÇÃO QUE TODOS VÃO
PRECISAR NÃO TEM SÓ A VER COM
PRODUTO; TEM MUITO MAIS A VER COM
ESPECIALIZAÇÃO”

Este mês o IT Channel dá a palavra a Anabela Correia, Chief Customer Officer da Also Portugal. A empresa tem testemunhado uma transformação nos últimos dois anos, depois de ter estabelecido a sua operação em Portugal. Apesar de o transacional ser o *core* do negócio, é também a partir dele que surgem as bases para construir todas as outras áreas que fazem da Also um dos maiores distribuidores de IT a nível nacional.

Estávamos em 2022 quando a Also iniciou a sua operação em Portugal. De que forma é que está a correr esta jornada e qual o balanço que faz de 2024 e 2025?

O primeiro desafio é tentar, sem apagar o nosso anterior legado, fazer aquilo que nós consideramos ser uma transformação para um *Technology Provider*. Este foi o principal desafio que enfrentámos nestes últimos dois anos.

Quisemos fazer um alargamento de portfólio porque o nosso *core* era, efetivamente, apenas e quase só negócio transacional, e queríamos ser cada vez mais um distribuidor que aporta um pouco mais de valor e que traz áreas, dentro das soluções e serviços, que são um *core* do Also Group. Os dois primeiros anos foram para fazer esse alargamento e o lançamento de plataformas que vão trazer a transformação, transformação essa que acreditamos que nos vai trazer um crescimento muito mais maduro, sustentável e com rendimento para o futuro. 2025 foi um ano muito atípico porque iniciámos uma grande transformação interna: trocámos todas as nossas ferramentas de trabalho, fomos pioneiros a instalar o SAP S/4HANA e, com isso, foi necessário alterar todas as ferramentas que gravitam à volta deste sistema. Acabámos também por lançar uma nova *Webshop*. Portanto, foi um ano de grande investimento para o futuro e um ano de preparação. Hoje, e através de ferramentas que continuamos a construir, e com algumas já implementadas, temos

processos muito mais ágeis porque já estamos a usar automatização de processos e *machine learning* para o apoio e para tornar a tomada de decisão muito mais dinâmica e ágil. Temos aqui uma panóplia de oportunidades de futuro. Este foi um ano de construção, preparação, para que a nossa energia futura possa ser aplicada muito mais na proximidade ao Canal e no acrescentar de valor e capacitação dos nossos Parceiros, para que estejam mais preparados para aquilo que são os desafios do futuro.

Qual a sua visão sobre o atual mercado de distribuição de IT em Portugal?

Temos o privilégio de estar num mercado que será tendência e basilar para qualquer empresa. Todas as organizações necessitarão de investir em tecnologia para poderem ser competitivas no futuro. Acho que temos o privilégio de estar numa área de investimento e de crescimento. Os números indicam que o mercado vai continuar a expandir-se no futuro, alavancados principalmente pela inteligência artificial e pela cibersegurança. São áreas de aposta e acho que há aqui muitas áreas de investimento futuro. A diferenciação que todos precisarão de ter em conta não tem só a ver com produto; tem muito mais a ver com a especialização, com o *know-how* cada vez mais crescente e com processos cada vez mais ágeis. O mercado está cada vez mais rápido e acho que todos os Parceiros têm aqui um mercado que, obrigatoriamente, terá de ter expansão. É sempre muito positivo pensar que o futuro que se avizinha é dinâmico e traz oportunidades de crescimento para todos. As empresas precisam mesmo de investir em tecnologia para poderem ser competitivas no futuro.

Que tipo de serviços estão hoje a ser mais procurados pelos Parceiros? Como é que estão a trabalhar a integração entre a componente de serviços e o modelo transacional?

A Also divide as suas áreas de negócio naquilo que nós chamamos os três S: *Supply*, *Solutions* e

Services. Embora o foco da nossa sustentabilidade futura esteja muito mais assente nas áreas de soluções e serviços, nunca conseguimos menosprezar a base instalada. O negócio transacional traz-nos aquilo que é o nosso *core* efetivo e traz-nos uma capilaridade de clientes, e é sobre esta base que depois combinamos e conseguimos acrescentar valor com tudo o que é soluções e serviços. Uma coisa não existe sem a outra. Analisando mais a fundo aquelas que são as duas nossas estratégias principais, temos uma estratégia que é *'More'*, que tem muito a ver com manter esta área transacional e construir sobre ela, aumentando a sustentabilidade do nosso negócio; depois temos a nossa estratégia *'Less'*, que já tem a ver com a sustentabilidade e com fazer negócios de uma forma ética e inclusiva. Portanto, é a combinação de todas estas áreas que faz com que nunca menosprezemos o negócio transacional, porque é sobre ele que nós construímos todas as outras áreas. É o transacional que nos traz a oportunidade de ter uma grande base de clientes instalada para que possamos capacitá-los e para que consigam crescer connosco e ter estas oportunidades.

Voltando atrás na questão, trocava a palavra serviços por soluções mais procuradas. Existe, por exemplo, a questão da inteligência artificial, que vem também agregada aos produtos que a Also transaciona. Neste sentido, existe alguma solução ou área que esteja a evidenciar-se?

Sim, a cibersegurança. Estamos a apostar num portfólio cada vez mais alargado de cibersegurança, tanto na área de soluções, como naquela que é a área de serviços. A nossa área de serviços está mais ligada àquilo que é o negócio de subscrição, com uma pedra basilar naquilo que é o Also Cloud Marketplace; a área de soluções está um pouco mais vocacionada para a área de cibersegurança, mas não só: IoT, *gaming*, diversas plataformas que estamos a lançar e nas quais estamos a fazer alguns progressos para criar alguns modelos



de negócio que vão ser oportunidades também para os nossos Parceiros.

E entre os verticais, quais seriam aqueles que destacaria?

Quando falamos de IoT, acho que podíamos estar a abarcar um mundo de coisas. Temos uma plataforma que se chama *All Things Talk*, e que pode ser efetivamente tudo, pode ir a qualquer vertical de negócio. No que diz respeito à cibersegurança sabemos que os grandes *players* e os grandes negócios ainda estão nas áreas cooperativas, como a banca e os seguros; na área de educação ainda estamos muito nos negócios dos aplicativos, da cloud. A cibersegurança é uma das grandes apostas – será talvez a área em que apostámos mais este ano –, e vamos continuar a fazer crescer o nosso portfólio com mais marcas representadas.

O Also Cloud Marketplace é central para a oferta da Also. Como é que garantem que a oferta em cloud está alinhada com as necessidades reais do mercado

em Portugal, composto essencialmente PME?

O Also Cloud Marketplace é uma ferramenta que pretende dar escalabilidade ao negócio dos clientes. E é muito bem enquadrado com aquilo que é o negócio das pequenas e médias empresas porque precisam, com poucos recursos, de fazer escalar o seu negócio de uma forma muito simples, muito ágil, e encontram aqui uma solução que é considerada *state of the art*. Conta desde o aprovisionamento, relatórios em tempo real, resumos de faturação, ligação a outras API, customização da plataforma. No fundo, existem aqui muitas vantagens porque tanto é adequado para as grandes empresas, como para pequenas.

A nossa preocupação maior prende-se com abranger um ecossistema grande de fabricantes dentro desta plataforma, não só aqueles fabricantes *core* que todos sabemos que habitam nas plataformas de cloud, mas todos os fabricantes que se possam tornar complementares a esta oferta. Temos ofertas desde aplicativos, sistemas de *backup*, cibersegurança, portanto, um pouco de tudo numa só plataforma, com

uma faturação que pode ser consolidada. Isto é muito importante para um cliente de pequenas dimensões porque consegue, efetivamente, tornar o seu negócio facilmente escalável, de uma forma simples. É assim que consideramos que podemos acrescentar valor junto do Parceiros que trabalham connosco.

Como é que caracteriza a relação da Also com os Parceiros portugueses, com os fabricantes e como é que têm procurado ir ao encontro destas Parcerias?

Temos aqui dois tipos de Parceiros que são bastante diferentes. Mais uma vez a área transaccional, que tem os seus valores, e onde apostamos em ser ágeis, dinâmicos, e que tem muito mais a ver com ter a disponibilidade correta, a

“A NOSSA RELAÇÃO COM PARCEIROS VAI SEMPRE PAUTAR-SE POR TRANSPARÊNCIA, UM TRABALHO CONJUNTO E OBJETIVOS COMUNS. ISTO É AQUILO QUE NÓS TRAZEMOS, É UM COMPROMISSO”

competitividade certa e um marketing bastante agressivo para ter uma campanha bem targetizada para os seus clientes e oferecer também uma base de clientes que seja importante para a representação destas marcas no mercado português.

Depois temos uma relação completamente diferente com as áreas de soluções e serviços, onde trabalhamos muito mais do ponto de vista estratégico e onde já fazemos quase o *go-to-market* destes fabricantes em Parceria connosco. Desde a pré-venda à capacitação do mercado, até à entrega comum de soluções que podem ser muito mais complexas, são duas dinâmicas completamente diferentes. A nossa

relação com Parceiros vai sempre pautar-se por transparência, um trabalho conjunto e objetivos comuns. Isto é aquilo que nós trazemos, é um compromisso, mas sempre a pensar naquilo que também traz resultados para os nossos clientes, sempre vocacionada para acrescentar valor até ao fim da cadeia.

“ACHO QUE, SE OS PARCEIROS SE ALINHAREM UM POUCO COM AQUILO QUE SÃO AS ÁREAS DE FOCO DA ALSO, ESTARÃO NUM BOM CAMINHO PARA CONSEGUIREM TER AQUI UM CRESCIMENTO EFETIVAMENTE SUSTENTÁVEL”



Anabela Correia, Chief Customer Officer da Also Portugal

Como é que está organizado o Programa de Canal da Also? Quais as principais novidades para os Parceiros?

Temos agora a oportunidade de redesenhar todo o nosso Programa de Canal. Como procedemos a todas estas transformações, temos agora uma nova *Webshop*, que terá algumas funcionalidades diferentes no futuro, e também todas as ferramentas que gravitam à volta do S/4, que nos vão dar aqui algumas possibilidades de desenhar um Programa que seja muito mais inclusivo, muito mais orientado a resultados efetivos, e que os Parceiros sintam um verdadeiro reconhecimento do trabalho conjunto connosco. Pode ir desde um apoio a soluções de marketing, customizações, campanhas especializadas, formação específica, que permita aos Parceiros gerirem os seus objetivos e o seu retorno de uma forma muito mais simples, customizada. Pode ter uma panóplia de coisas, mas será inclusivo, para todos, independentemente da sua dimensão. Não é só para Parceiros de grande valor ou com grande *turnover*, mas sim um lugar de reconhecimento para todos os Parceiros que

trabalham connosco, independentemente da sua dimensão.

Quais são as oportunidades que existem no mercado e que os Parceiros não devem deixar escapar nos próximos tempos? Para onde é que os Parceiros devem apontar a sua bússola em 2026?

A inteligência artificial é, efetivamente, uma das oportunidades, assim como tudo aquilo que gravita cloud é obrigatório e a cibersegurança com mais urgência. Alguma aposta nos *as-a-Service* também... são essas as tendências. Acho que, se os Parceiros se alinharem um pouco com aquilo que são as áreas de foco da Also, estarão num bom caminho para conseguirem ter aqui um crescimento efetivamente sustentável. Portanto, combinar áreas de negócio, com linhas de produto, estratégias de mercado, Canais e tentar não ter uma dependência muito elevada em determinada área porque o nosso negócio é muito volátil, a nossa cadeia de abastecimento sofre imensos riscos.

A diversificação é uma das possibilidades e a especialização é uma outra: ser efetivamente o melhor dentro de determinada área ou então mitigar riscos e não criar dependência em área nenhuma.

Quais as perspetivas da Also para o próximo ano?

Continuamos a acreditar que este é um mercado de expansão. Os números dos especialistas indicam que este mercado irá ter um crescimento a rondar os 5% e nós também estamos confiantes com esse valor. Continuamos a achar que será alavancado por áreas como a inteligência artificial, a cibersegurança, o IoT, que serão efetivamente o caminho. Acreditamos que não será possível às empresas portuguesas conseguirem competir num mercado cada vez mais rápido se não investirem em tecnologia. O melhor está ainda por vir e vamos com grande entusiasmo. Estamos preparados para fazer esse percurso. ■

Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira



O NOVO PAPEL DA IMPRESSÃO E DA GESTÃO DOCUMENTAL NA EVOLUÇÃO DO CANAL

Com o apoio de:

Brother | Canon | CCTEC | HP | IPBrick | Multimac / Sharp

Entre a digitalização acelerada e os fluxos de trabalho híbrido, a impressão e a gestão documental procuram o seu novo papel nas organizações. De periféricos passam a ser plataformas integradas, que unem eficiência, controlo e segurança. Na mesa-redonda promovida pelo IT Channel, representantes da Brother, Canon, CCTEC, HP e Multimac, em representação da Sharp, analisaram a evolução tecnológica do setor, as tendências que estão a redefinir a oferta e as oportunidades que surgem para os Parceiros de Canal

por Inês Garcia Martins

▶ 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 printing

NOS ÚLTIMOS ANOS, O MERCADO DE IMPRESSÃO E GESTÃO DOCUMENTAL SOFREU UMA TRANSFORMAÇÃO PROFUNDA. QUE PAPEL ASSUME HOJE A IMPRESSÃO NUM CONTEXTO DE TRABALHO HÍBRIDO E DIGITAL? A IMPRESSÃO CONTINUA A SER ESTRATÉGICA OU TORNOU-SE NUM COMPLEMENTO À TRANSFORMAÇÃO DIGITAL?

Mónica de Carvalho, Key Account Manager, Canon: “A forma de trabalhar mudou, mas a necessidade de equipamentos de impressão para atender aos atuais estilos de trabalho, sejam híbridos ou não, que ofereçam excelente qualidade de imagem, velocidade de impressão e durabilidade, permanece inalterada. O que de facto altera é a necessidade de a impressora ter de ser central para fluxos de trabalho digitais e de impressão. A transformação digital e o processo de desmaterialização de papel são, de facto, uma realidade presente nas instituições públicas ou privadas. No entanto, o ato de imprimir em alguns modelos de negócio não deixa de existir”

Tiago Pereira, Portugal Print Lead, HP: “Os equipamentos de impressão são uma parte integrante do desenho de toda a performance das organizações e fazem parte porque sabemos também que a insatisfação com estes equipamentos gera uma grande reestruturação. Hoje a exigência e a expectativa dos utilizadores é que os equipamentos produzam à primeira, que os softwares associados apresentem bons resultados, e que, daí, resulte uma verdadeira satisfação com esses equipamentos. Por isso, eu diria que são uma parte integrante pela complexidade de desenho das soluções que temos hoje”

Carlos Loureiro, CEO, CCTEC: “Não há dúvida de que o papel da impressão no contexto atual mudou significativamente. Contudo, não deixou de ser necessário. O desafio não é imprimir mais, é tornar a impressão mais simples e consistente, independente de onde o utilizador se encontra. O trabalho híbrido, efetivamente, trouxe desafios, nomeadamente a implementação de políticas zero-trust, onde nada é assumido como seguro por defeito, e os ambientes da impressão, na realidade, terão de se ajustar a esta nova realidade, protegendo os dados e assegurando o controlo dos acessos por parte dos utilizadores, sem complicar a experiência”



Tiago Pereira, HP

AS SOLUÇÕES DE GESTÃO DOCUMENTAL E DIGITALIZAÇÃO DE PROCESSOS ESTÃO A TORNAR-SE MAIS INTEGRADAS COM PLATAFORMAS CLOUD E APLICAÇÕES EMPRESARIAIS. QUE TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS ESTÃO A MARCAR ESTA EVOLUÇÃO?

Tiago Pereira, HP: “A principal tendência está associada ao desenvolvimento da inteligência artificial. As plataformas de gestão documental não são novas, mas têm-se desenvolvido para acompanhar a segurança e o fluxo de trabalho. A interação com os equipamentos tem evoluído para facilitar e otimizar a vida dos colaboradores. A impressora, a impressão e a digitalização não vivem por si sós, mas vivem em complemento. Tudo o que temos visto tem vindo da necessidade que os clientes finais nos têm trazido, seja de processos como o tratamento robótico, seja dos típicos reconhecimentos de caracteres mais avançados”

Paulo Antunes, CEO, Multimac, em representação da Sharp: “O que se vê mais, neste momento, é a total convergência entre a gestão documental, a cloud e o ecossistema do cliente. Cada vez mais querem o nosso desenvolvimento em termos das integrações com os ERP e com os CRM, com todas essas situações que existem nas empresas. Os multifunções estão cada vez mais preparados para integrar-se com os ERP e os CRM. O caminho é por aí, não há outro. Tem de haver a preocupação dos fabricantes com o negócio SMB, que é muito importante. Não é só as grandes empresas, mas os SMB são muitíssimo importantes, fundamentalmente para quem trabalha com Parceiros”

QUE NOVIDADES TECNOLÓGICAS EXISTEM PARA A IMPRESSÃO ESPECIALIZADA, COMO ETIQUETAGEM, POS, LOGÍSTICA OU HEALTHCARE, E COMO SENTEM O CRESCIMENTO NESTES MERCADOS?

Susete Pereira, Responsável Marketing de Canal, Brother: “Nesta área, temos realmente vindo a reforçar a oferta da impressão especializada com soluções mais robustas e versáteis para os setores da logística, da saúde, da restauração e da educação. Expandimos recentemente a gama de impressão de etiquetas industrial que tem modelos que imprimem a seis polegadas para ambientes mais exigentes. Temos realmente uma panóplia grande de produtos e soluções que respondem às necessidades deste mercado da etiquetagem e vamos sempre tentando inovar”

QUE PAPEL DESEMPENHAM OS PROGRAMAS DE RECICLAGEM, REFABRICO E EFICIÊNCIA ENERGÉTICA? HÁ TAMBÉM UM IMPACTO DO MODELO AS-A-SERVICE NA SUSTENTABILIDADE?

Paulo Antunes, Multimac: “Em termos de sustentabilidade, o as-a-Service facilita tudo. O cliente consegue substituir as máquinas mais rapidamente, portanto, não é obrigado a ficar com as máquinas tanto tempo e usa de acordo com as suas necessidades. Tem sido isso que todos nós no mercado temos estado a fazer. A situação do as-a-Service, para nós, é uma realidade. Os fabricantes têm tido a preocupação de incluir partes recicláveis nos equipamentos, e os equipamentos reconicionados são também uma situação que vai ter de avançar porque é uma preocupação grande”

Mónica de Carvalho, Canon: “Existe uma grande responsabilidade por parte dos fabricantes naquilo que é a sustentabilidade, e em conseguir promover novos produtos com a maior sustentabilidade possível. O modelo de negócio as-a-Service já é praticado há muitos anos tendencialmente nas grandes empresas e começa também a ser muito praticado naquilo que são as pequenas e médias empresas. Com este modelo, o desperdício do papel, o consumo de energia e de tintas começa a ser mais fortalecido com o compromisso de existir, de facto, uma maior regra neste comportamento de utilização dos equipamentos”



Paulo Antunes, Multimac, em representação da Sharp

A IMPRESSÃO E A GESTÃO DOCUMENTAL SÃO, POR VEZES, ÁREAS SUBVALORIZADAS EM TERMOS DE CIBERSEGURANÇA. COMO ESTÃO AS MARCAS A RESPONDER À NECESSIDADE DE PROTEGER DADOS SENSÍVEIS E CUMPRIR REGULAMENTAÇÕES?

Carlos Loureiro, CCTEC: “A impressão e a gestão documental são áreas subvalorizadas em termos de segurança, principalmente pelos clientes. No entanto, representam um risco real. O incidente *PrintNightmare*, em 2021, na minha opinião, foi um ponto de viragem que tornou evidente que os sistemas de impressão corporativos podiam ser áreas de ataque. Levou a indústria a reforçar significativamente a segurança deste ecossistema de impressão. As empresas têm de deixar de subvalorizar estes potenciais riscos e, efetivamente, começar a tomar medidas e soluções que garantam esta tranquilidade”



Susete Pereira, Brother

Susete Pereira, Brother: “Reforçamos as soluções para garantir ao máximo a proteção de dados sensíveis e o cumprimento das regulamentações. Atualmente todas as nossas impressões integram as funcionalidades avançadas de segurança: autenticação de utilizadores, a encriptação de dados e, inclusivamente, o controlo de acessos e a gestão centralizada de dispositivos que permite monitorizar, bem como aplicar as políticas e realizar as atualizações de forma mais eficaz, o que reduz bastante o risco. Apostamos em Parcerias estratégicas e oferecemos formação aos nossos Parceiros e suporte especializado”

Mónica de Carvalho, Canon: “Os desafios de cibersegurança levam-nos a repensar na forma como temos de colocar os nossos equipamentos no mercado. A cibercriminalidade cada vez é mais presente, mas em menor escala. Quando acontece pode parar um sistema inteiro. Qualquer dispositivo que está ligado a uma rede empresarial é um risco para a existência de um ataque. Para colocarmos os nossos equipamentos cada vez mais aptos para combater estas tendências, reforçamos todo o design de segurança na fase de desenvolvimento dos produtos e as soluções como configurações de segurança que podem ser monitorizadas em tempo real”

Paulo Antunes, Multimac: “Muitas vezes o mercado não sensibiliza o cliente para o perigo que é ter um multifunções ligado à rede sem as devidas precauções. É muito importante – e o mercado também tem de evoluir nesse sentido – obrigar cada vez mais os fornecedores de serviços a terem ISO, fundamentalmente a 27001, que também lhes dá rigor. É um desafio para as empresas portuguesas, fundamentalmente para os Parceiros mais pequenos, que também têm de transmitir a segurança aos seus próprios clientes. É importante o cliente comprar por confiança e não comprar só por preço”

Tiago Pereira, HP: “Foi preciso um acidente acontecer relacionado com a área da impressão para ganharmos atenção. O que acontecia é que os equipamentos de impressão eram tidos como periféricos. É fundamental o envolvimento das equipas de segurança e termos esta sensibilização do mercado. Em relação à NIS2, mais do que entrar em vigor, acho que vamos começar a ver as consequências da sua implementação, sobretudo relacionadas com a responsabilização. Vai haver muito desenvolvimento desse tema nos próximos meses, ainda que seja muito difícil de prever os próximos passos”

QUE NOVAS OPORTUNIDADES ESTÃO A SURTIR PARA OS PARCEIROS DE CANAL NOS MODELOS DE SERVIÇOS GERIDOS DE IMPRESSÃO E NA INTEGRAÇÃO DE SOLUÇÕES DE GESTÃO DOCUMENTAL?

Susete Pereira, Brother: “Os modelos de serviços de gestão de impressão e as soluções de gestão documental estão a abrir cada vez mais novas oportunidades para os nossos Parceiros, nomeadamente nos setores de logística, saúde e da indústria. Ao dar formação, suporte técnico especializado, ferramentas de gestão que facilitam a implementação destas soluções, de uma forma eficiente, personalização, fiabilidade e garantia alargada, acrescentamos valor aos Parceiros e reforçamos a confiança dos clientes. O mercado é cada vez mais orientado para estas soluções completas e integradas”



Mónica de Carvalho, Canon

Mónica de Carvalho, Canon: “Há, de facto, muitas tendências globais que estão a afetar as organizações, como a inteligência artificial e a automatização da cibersegurança, que influenciam os consumidores e os colaboradores. As organizações têm de assumir o controlo e digitalizar os processos empresariais em redor da respetiva informação. Existem cada vez mais empresas que procuram a diferenciação e a alavancagem do seu negócio, elevando o seu nível de comprometimento e abraçando novos projetos que, com toda a certeza, contribuem não só para estes objetivos, como também para aumentar a rentabilidade e assegurar um crescimento sustentável”

O QUE DIFERENCIA HOJE UMA PROPOSTA DE VALOR COMPETITIVA NESTE MERCADO – PREÇO, SERVIÇO, INTEGRAÇÃO, OU ALGO MAIS?

Carlos Loureiro, CCTEC: “O preço continua a ser muita das vezes o critério dominante. Muitos clientes olham primeiro para ‘quanto custa’ e depois para ‘o que é que ganho em qualidade de suporte ou segurança’. É uma abordagem errada. No entanto, estamos a assistir a uma mudança gradual, impulsionada por empresas internacionais, organizações de maior dimensão que valorizam o serviço, a integração, a formação, a visibilidade de custos, segurança e sustentabilidade. O que se procura hoje já não são apenas impressoras e consumíveis, mas sim uma solução de impressão integrada na estratégia global de IT da organização”

Susete Pereira, Brother: “A proposta de valor competitiva vai muito mais além do preço. A personalização é a palavra-chave. Cada Parceiro é um Parceiro, cada cliente é um cliente. Precisamos de conseguir formá-los o melhor possível nas nossas soluções, para que as consigam adequar às necessidades do cliente final. Para dar mais visibilidade, utilizamos os canais digitais e temos, para os Parceiros de Canal, os programas de retribuição que são descontos e incentivos baseados em desempenho. Seja nos modelos SMB ou nos programas de MPS, valoriza o compromisso e premeia os resultados dos Parceiros”

QUE INOVAÇÕES ESPERAM VER NESTE SETOR – INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL, AUTOMAÇÃO DE FLUXOS, ANÁLISE DE DADOS DE IMPRESSÃO?

Tiago Pereira, HP: “A impressão, neste momento, está num processo de integração plena com tudo aquilo que são as tecnologias existentes e as infraestruturas existentes. Daí que não seja fácil introduzir a inovação sem ter em conta tudo isto e quase que a infraestrutura vai sendo quem orquestra e quem dita aqui as necessidades. Ouvimos muito os Parceiros e estamos a ligar a inovação àquilo que são as suas necessidades. Passamos muito mais para esta área da computação para a integração plena dos sistemas e de uma segurança, não só para o momento atual, mas preparada para aquilo que possa vir a acontecer no futuro”

Paulo Antunes, Multimac: “Temos de ver como é que a inteligência artificial vai ser aplicada à impressão propriamente dita e o que é facto é que a inteligência artificial tem de ser aplicada. Está realmente a poupar muito tempo na intervenção no cliente. O nosso grande desafio é como é que conseguimos dar o melhor serviço aos clientes utilizando a inteligência artificial. Tudo o resto, seja a gestão documental, os documentos, o ler, o libertar as tarefas repetitivas que fazemos, é um caminho que não há forma de parar. Agora o que temos de fazer é aumentar os níveis de serviço aos clientes usando cada vez mais a inteligência artificial”



Carlos Loureiro, CCTEC

Carlos Loureiro, CCTEC: “A realidade é que a transformação digital não matou o printing. Nas PME há um crescimento da impressão e já estão em valores acima da pré-pandemia. Há aqui uma adaptação do printing. Obviamente que a inteligência artificial é uma verdade incontornável, vai ajudar-nos muito e vai ter um impacto profundo em todas as bases do ciclo documental. Ao nível do futuro da impressão, obviamente que a segurança será um dos tópicos fortes em que a inteligência artificial vai apoiar, mas também a nível da inteligência, automação e integração. Os *players* vão ter de, de uma forma mais eficiente, usar a inteligência artificial para acelerar e dar mais valor às suas soluções”

QUAL A MENSAGEM FINAL PARA OS PARCEIROS DE CANAL PORTUGUESES? ONDE ESTÃO AS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO?



Susete Pereira, Brother: “Estamos comprometidos com a inovação ligada diretamente com as necessidades, a fiabilidade e o apoio ao Canal contínuo. Reconhecemos que o apoio é importante a estes Parceiros para que possam entregar soluções completas aos clientes finais e o mais relevantes possível. Incentivamos todos através de programas de incentivo que são um reconhecimento”



Mónica de Carvalho, Canon: “O nosso objetivo é, sem dúvida, ampliar aquilo que é o nosso Canon Partner Program, com vista a ampliar toda a nossa rede de Canal e promover negócios com valor acrescentado, oferecer soluções chave na mão, onde podemos colocar hardware, software e também serviços”



Carlos Loureiro, CCTEC: “É nítido e é do conhecimento de todos que o mercado está a mudar. Isto traz oportunidades enormes para quem se adapta. O Parceiro de sucesso hoje já não é o Parceiro que apenas instala equipamentos. É sim aquele que entende o negócio do cliente e oferece soluções que acrescentam valor real, segurança, eficiência e sustentabilidade”



Tiago Pereira, HP: “Estamos a assistir a uma transformação daquilo que é o papel do Parceiro de um simples fornecedor para um papel muito mais de consultor. Quando perguntámos a muitos deles o que é que sentiam, apenas 20% a 30% disseram que estavam preparados para as novas exigências. Ultrapassámos a transacionalidade do negócio e temos todos que estreitar muito mais relações”



Paulo Antunes, Multimac: “O printing é um vertical do negócio que temos. Somos, cada vez mais, uma empresa de soluções e de vendas de IT service. Ajudamos a construir, ajudamos a fazer a pré-venda e depois indicamos. Somos contra a venda de caixas, queremos vender soluções e, fundamentalmente, o que queremos fazer para os nossos Parceiros é trazer valor acrescentado” ■

A Brother expande o seu portfólio de equipamentos de impressão, etiquetagem e serviços

Com estas novidades, a Brother aumenta a sua oferta, disponibilizando soluções com tecnologia económica, intuitiva e eficiente

BROTHER LANÇA GAMA DE IMPRESSORAS COM TANQUE DE TINTA TANKBENEFIT

Os novos modelos incluem depósitos de tinta de alta capacidade, reduzindo recargas frequentes. Em particular, o mais versátil, DCP-T780DW, **imprime até 15.000 páginas a preto e 5.000 a cores.** Estes modelos imprimem mais páginas com frascos de tinta de alta capacidade, reduzindo significativamente o custo por página a cores. O sistema de reenchimento é rápido e simples, com mecanismo anti-derames e bloqueio de cor que garante o carregamento correto.



Relativamente à conectividade, com a app Brother Mobile Connect, o usuário pode gerir a impressora via dispositivo móvel, imprimir da nuvem, monitorizar níveis de tinta e personalizar funções. A conectividade WiFi de 5 GHz garante uma ligação estável em ambientes com vários utilizadores e trabalho remoto.

A gama Tankbenefit é composta pelos modelos DCP-T580DW e DCP-T780DW, ambos com funções de impressão, cópia e digitalização, frascos de tinta de alta capacidade, impressão duplex automática e velocidade até 16 ppm. O DCP-T780DW destaca-se pelo alimentador automático de 20 folhas e visor a cores de 4,5 cm.

NOVA GERAÇÃO DE IMPRESSORAS INDUSTRIAIS DE ETIQUETAS DE 6" REFORÇA A GAMA BROTHER

Estes dois novos modelos industriais de 6", TJ-6421TN e TJ-6521TN, são ideais para ambientes de elevada produção que imprimem **etiquetas até 168 mm**, essenciais para setores como transporte e logística, onde a rastreabilidade e eficiência são críticas. Estas impressoras mantêm os atributos que consolidam a gama TJ como uma referência no setor:

- ✓ **Alta capacidade de produção:** velocidade de impressão até 304,8mm/seg na TJ-6421TN que contribui para a eficiência operacional;
- ✓ **Grande conectividade de série:** incluem USB, USB Host, série e Ethernet. É possível incluir WiFi e Bluetooth com um módulo opcional;
- ✓ **Compatibilidade** com as principais linguagens de impressão, para integração simples e tempos mínimos de inatividade - ZPL2, EPL2 e DPL - e softwares de edição de etiquetas, gestão de dispositivos ou ERPs;
- ✓ **Facilidade de uso:** visor tátil a cores de 4,3", que facilita o acesso a funções chave e simplifica a configuração de ambientes onde a rapidez é essencial;
- ✓ **Escaláveis e personalizáveis com os acessórios:** **cortador** para criar etiquetas de comprimento variável, **descolador com rebobinador de liner**, que otimiza o tempo de etiquetagem, **rebobinador interno** para armazenar etiquetas já impressas de forma ordenada e contínua e **porta GPIO**, que amplia as funcionalidades da impressora e permite conectá-la a um ambiente mais amplo de dispositivos e sistemas;
- ✓ **Fiabilidade:** estrutura robusta e metálica (interior e exterior) que caracteriza a gama e 5 anos de garantia de série, cobertura incomum no segmento industrial que evidencia a confiança da marca nos seus equipamentos.



PROGRAMA PARTNER MPS CPP DA BROTHER: A FORMA FÁCIL DE OFERECER MPS, SEM COMPLICAÇÕES

A Brother simplifica o negócio de MPS com uma **plataforma de gestão de impressão na nuvem, gratuita para parceiros.**

Qualquer parceiro que queira trabalhar esta modalidade contratual, conta com esta plataforma para contratar custos por página, incluir garantias ou monitorizar o consumo das máquinas instaladas nos clientes. Parceiros e clientes beneficiam de uma gestão automatizada dos consumíveis, que são enviados para o parceiro ou diretamente para o cliente, sem qualquer custo ou gestão administrativa.

Trata-se de uma **solução completa e transparente, ao integrar hardware, plataforma de suporte, consumíveis e serviço técnico**, otimizando os processos de impressão e reduzindo custos. Com as ferramentas facultadas pela Brother, os parceiros podem oferecer aos seus clientes uma proposta de valor muito atrativa adaptada às necessidades das empresas.

A Brother trabalha continuamente para impulsionar os negócios e proporcionar todas as condições para satisfazer os seus parceiros. Redução de custos, maior automatização e simplificação dos processos administrativos são as principais vantagens deste programa, que continua a crescer. ■

INFO
brother.pt

REENCHA E IMPRIMA




FÁCIL
DE REENCHER

FÁCIL
DE USAR

FÁCIL
DE CONECTAR



Imprime até:
15.000* Páginas 
5.000 Páginas   

 **tankbenefit**

Para mais informações visite brother.pt ou contacte-nos através do 808 223 000.

*Conforme o modelo.

Canon revoluciona o escritório moderno das PME com novos modelos da gama i-SENSYS



A Canon lançou seis novos modelos da sua reconhecida **gama i-SENSYS**, pensados para dar resposta às necessidades das pequenas e médias empresas (PME), dos profissionais remotos e dos escritórios satélite

Num contexto em que 23% das empresas procuram soluções de trabalho mais flexíveis, a Canon aposta em impressoras A4 multifunções compactas e económicas, capazes de garantir produtividade e segurança, seja em casa ou no escritório.

A nova gama inclui **três séries a cores** – i-SENSYS LBP640, MF660, MF750 II e o modelo adicional LBP673Cdw II – e **duas séries monocromáticas** – MF460 II e LBP240 II. Todos os modelos oferecem impressão e digitalização de alta qualidade, com velocidades superiores e uma interface intuitiva, acessível através de um código QR que direciona para o manual online. A

Biblioteca de Aplicações permite personalizar fluxos de trabalho, adaptando-se às necessidades específicas de cada utilizador.

Estes equipamentos são ideais para quem precisa de digitalizar pequenos documentos, como prescrições médicas ou recibos de loja, facilitando o armazenamento, partilha e arquivo de informação. Os modelos MF660 e LBP640 destacam-se pela qualidade de impressão a cores, rapidez e facilidade de utilização, enquanto os modelos MF460 II e LBP240 II garantem eficiência na impressão diária a preto e branco.

As i-SENSYS MF750 II e LBP673dw II oferecem também um melhor manuseamento de papel, suportando gramagens de até

200gsm, e embalagens recicláveis para toners, reduzindo o desperdício. Todos os modelos apresentam uma utilização de pelo menos 5% de plásticos reciclados e reduções de peso que contribuem para uma cadeia de abastecimento mais sustentável.

Com a nova funcionalidade Master Setup, os equipamentos descarregam e instalam automaticamente drivers e software, tornando a configuração rápida e intuitiva. O design compacto poupa espaço sem comprometer o desempenho, permitindo que qualquer ambiente de trabalho se torne mais eficiente e organizado.

A sustentabilidade é também, e como sempre, uma prioridade: estes novos modelos incorporam mais plásticos reciclados e apresentam um consumo energético reduzido, ajudando as empresas a atingir os seus objetivos ambientais. A Canon reforça ainda o seu compromisso com a segurança através do Security Settings Navigator, que permite aos clientes aplicarem facilmente o nível de proteção adequado nestes equipamentos, mesmo sem conhecimentos avançados de informática. A segurança 360° garante a proteção de dados e documentos essenciais, com funcionalidades como reforço de password, SMB 3.1.1, WPA3, OAuth 2.0 e SIEM.

“As PME precisam de soluções fiáveis e económicas para trabalhar em qualquer lugar, por isso concebemos a nova gama i-SENSYS para dar resposta a estas exigências – combinando qualidade, velocidade, segurança, sustentabilidade e uma experiência de utilização excecional,” nota **Marc Bory, European Vice President of DP&S Marketing & Innovation da Canon Europa.**

Com esta aposta, a Canon reforça o seu portefólio de impressão e posiciona-se como parceira estratégica das PME portuguesas, oferecendo tecnologia que acompanha a evolução do trabalho moderno. ■

INFO
canon.pt

IMPRESSORAS MULTIFUNÇÕES A CORES A4 COMPACTAS E RÁPIDAS COM FUNCIONALIDADES ESSENCIAIS DE IMPRESSÃO E DIGITALIZAÇÃO.

Crie documentos de alta qualidade com impressoras concebidas para se adaptarem na perfeição a uma variedade de ambientes de trabalho.

**IMPRESSÃO DE
ALTA QUALIDADE**

Produza impressões de alta qualidade a partir de toners com uma vasta gama de cores e obtenha impressões brilhantes e vibrantes com uma excelente reprodução de tons claros e escuros.

**MELHORE OS ESFORÇOS DE
SUSTENTABILIDADE**

Eleve os seus esforços de sustentabilidade optando por equipamentos que aumentem a utilização de plástico reciclado. O peso reduzido das impressoras também significa menos emissões durante o transporte.

**MAIOR
PRODUTIVIDADE**

Aumente a colaboração e a produtividade com velocidades rápidas de impressão e digitalização. Digitalize facilmente documentos de pequenas dimensões, incluindo cheques e recibos, para reduzir a introdução manual e o armazenamento de papel.

**EXPERIÊNCIA
DO UTILIZADOR
SIMPLES**

Utilize a interface de utilizador intuitiva para realizar facilmente uma série de tarefas de impressão e digitalização e aceder rapidamente a conteúdos relevantes do manual online através de um código QR. Poupe tempo com o Master Setup que transfere e instala automaticamente o software.

**SEGURANÇA
DE 360 GRAUS**

O Security Settings Navigator recomenda definições adequadas para proteger contra fugas de segurança e ameaças cibernéticas.

Série i-SENSYS MF660



A impressão inteligente como pilar da segurança e sustentabilidade digital

“**Video Killed the Radio Star**” é o título de uma canção dos *The Buggles*, lançada em 1979, e foi o primeiro single do álbum *The Age of Plastic*. Na altura, previa-se que a televisão matasse a rádio. A televisão não só não matou a rádio, como a própria rádio se reinventou

Há já alguns anos que se debate a profecia de que aconteceria ao papel o mesmo que se previa para a rádio. Contudo, a realidade mostra que o papel — e a impressão — continuam a ter um papel relevante, adaptando-se aos novos tempos. Em 2025, já não vivemos na “*The Age of Plastic*”, mas sim na **Era da Transformação Digital**, onde a gestão inteligente da impressão é um elemento essencial de **segurança, eficiência e sustentabilidade**.

O “RENEWALS GAP”: DE DESAFIO A OPORTUNIDADE

O mercado global de impressão está a atravessar um período de desaceleração nas vendas de novos equipamentos. À primeira vista, poderia parecer uma ameaça para os parceiros e integradores, tradicionalmente ligados aos ciclos de renovação de três a cinco anos. No entanto, surge **aqui uma enorme oportunidade de crescimento sustentável**.

O chamado “*Renewals Gap*” — a quebra nas renovações provocada pela pandemia de 2020 — criou um novo contexto: menos substituições de hardware, mas uma maior procura por **otimização, segurança e eficiência**. As empresas não estão a comprar tantas impressoras novas; estão, sim, a querer **tirar mais valor das que já possuem**.

É o momento certo para os parceiros se reposicionarem: **menos foco na substituição de equipamentos e mais na modernização da experiência de impressão existente**, transformando o papel do fornecedor em **consultor de soluções**.

IMPRIMIR MENOS, MAS MELHOR

Num mercado mais maduro, as soluções **PaperCut MF e PaperCut Hive** permitem



Carlos Loureiro, CEO, CCTEC

às organizações **gerir e proteger o seu parque de impressão** — seja local, híbrido ou na cloud — sem recorrer a abordagens de “rip and replace”. Através da **autenticação segura, auditoria detalhada, encriptação e libertação controlada**, é possível manter a confidencialidade e a conformidade com o **RGPD**.

Simultaneamente, **políticas inteligentes de sustentabilidade e relatórios de consumo** ajudam as empresas a reduzir custos e desperdício, alinhando-se com **objetivos ESG** e promovendo uma **cultura de impressão responsável**.

A RESPOSTA AOS DESAFIOS DO TRABALHO HÍBRIDO

O trabalho híbrido trouxe novos desafios à **gestão da impressão**. Já não se trata apenas

de gerir uma sede, mas de garantir que os colaboradores imprimem de forma segura e simples em qualquer local — seja no escritório, em casa ou num espaço partilhado.

A **PaperCut** responde a esta necessidade com soluções como o **Print Queue Deployment**, para ambientes cloud-native no **PaperCut Hive**, e o **Print Deploy**, já amplamente comprovado no **PaperCut MF**. Ambas asseguram uma **experiência de impressão consistente**, independentemente do dispositivo ou da localização.

CCTEC: VALOR CONTÍNUO PARA O CLIENTE

A **CCTEC** adota a filosofia **PaperCut** de ir “*Beyond the Renewals Gap*”, ajudando parceiros e clientes a **extrair valor contínuo do seu investimento**. A empresa combina **suporte técnico especializado, consultoria estratégica e proximidade ao canal**, garantindo que cada organização tira o máximo partido do seu ambiente de impressão. Mais do que um fornecedor, a **CCTEC** posiciona-se como um **parceiro tecnológico de confiança**, promovendo uma gestão de impressão **segura, sustentável e preparada para o futuro**.

CONCLUSÃO

A impressão não está a desaparecer — está a evoluir.

A **Era da Transformação Digital** não elimina o papel, racionaliza o seu uso. Com a **CCTEC** e a **PaperCut**, as organizações **reduzem desperdício, aumentam a segurança** e tornam a impressão parte de um **ciclo documental sustentável e inteligente** — onde cada página impressa tem um propósito. ■

INFO
cctec.pt

PaperCut™

Soluções de controlo e monitorização do parque de impressão

On-Prem & Cloud

Ambientes híbridos de impressão

Gestão e instalação automática de impressoras

Digitalização com classificação de documentos

PaperCut™
MF

PaperCut™
Hive

PaperCut™
MobilityPrint

PaperCut™
Multiverse

 CCTEC

PaperCut™
Certified
Authorized
Solution
Center



Solução MPS para controlo de impressoras nos seus clientes

Gestão de Consumíveis, contagens e alertas/avarias

Pague apenas o que utiliza

Ferramentas para integrações

Plataforma Web, em Português

Suporte Nacional

 KPAX



geral@cctec.pt | +351 227 327 141

 CCTEC  KPAX
Major Valuable Partner



Impressão em Transformação: Futuro Inteligente e Seguro com a HP

Num contexto de grande transformação tecnológica e crescente preocupação com a segurança, a impressão está longe de ser uma tecnologia ultrapassada, muito pelo contrário

Os avanços tecnológicos recentes fazem com que os equipamentos de impressão possuam capacidades de processamento autónomas, para de um modo rápido e seguro, serem parte integrante dos processos documentais existentes, contribuindo de modo positivo para a produtividade, mas mantendo altos critérios relativamente à segurança.

IMPRESSÃO NO TRABALHO HÍBRIDO: ESTRATÉGICA OU COMPLEMENTAR?

Nos últimos anos, o mercado de impressão e gestão documental evoluiu profundamente. O trabalho híbrido e as tendências de digitalização exigem soluções que combinem flexibilidade, fiabilidade, segurança e integração. A HP tem respondido a este desafio com uma abordagem que alia hardware potente, software avançado e serviços personalizados. Esta postura facilita a tarefa de manter a impressão essencial em muitos contextos, embora agora coexista com processos digitais que aumentam a produtividade e reduzem o impacto ambiental.

TENDÊNCIAS TECNOLÓGICAS: CLOUD, IA E AUTOMAÇÃO

A integração das soluções de gestão documental com plataformas cloud e aplicações empresariais é uma das tendências mais marcantes. A HP destaca-se com a plataforma FutureSmart, que garante atualizações contínuas de firmware e funcionalidades, bem como uma experiência de utilizador consistente em toda a gama de equipamentos. É esta tecnologia que suporta inovações como o OCR editável, que permite a digitalização para formatos do Microsoft Office (.docx, .pptx, .xlsx) e integração nativa com serviços cloud como OneDrive e SharePoint, que se têm vindo a afirmar como fundamentais na colaboração profissional.

O cloud printing afirma-se por isso como crítico para organizações que operam em ambientes



híbridos, permitindo imprimir de qualquer lugar com segurança e sem dependência de servidores locais. Esta abordagem oferece vantagens significativas como redução de custos de infraestrutura, maior escalabilidade, integração direta com aplicações empresariais, gestão centralizada e proteção avançada dos dados em toda a rede

Para tarefas de grande produtividade, como digitalização de arquivos físicos, os novos HP Scanjet Enterprise Flow 9000 surgem como solução robusta e eficiente. Estes scanners profissionais oferecem velocidades elevadas, OCR avançado e integração com fluxos automatizados, garantindo que processos críticos são digitalizados com qualidade e segurança, sem comprometer a continuidade operacional. A IA está também a revolucionar a experiência de impressão. A HP está por isso a desenvolver ferramentas que permitam, por exemplo, a reorganização automática de conteúdos para melhor legibilidade e menor desperdício, até à automatização da digitalização e extração de dados relevantes. A automação de fluxos, como a subscrição de tinta (HP Instant Ink), reforça a eficiência e sustentabilidade de toda a oferta HP.

CIBERSEGURANÇA: IMPRESSÃO COMO PILAR DE PROTEÇÃO

A cibersegurança é, por vezes, subvalorizada na impressão e gestão documental. A HP

lidera com uma abordagem de “segurança por design”, integrando funcionalidades como arranque seguro, deteção de intrusões, encriptação de dados e recuperação automática. Com o apoio da IA, é possível identificar padrões de risco e agir proativamente, tornando a impressora uma componente segura e monitorizada da infraestrutura digital. A série HP LaserJet Enterprise 8000, por exemplo, é pioneira na proteção contra ataques quânticos, antecipando ameaças emergentes e garantindo conformidade com regulamentações.

O FUTURO: IA, AUTOMAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Com tantas novidades, o setor prepara-se para uma nova vaga de inovações, onde a IA, a automação de fluxos e a análise de dados de impressão serão determinantes. A HP aposta em funcionalidades como a redação automática de dados sensíveis diretamente no equipamento, sem necessidade de processamento na cloud, protegendo a privacidade e reduzindo riscos de fuga de informação. A análise de dados permitirá uma gestão mais inteligente dos recursos, antecipando necessidades e otimizando custos.

CONCLUSÃO

A impressão não está a desaparecer, está a adaptar-se e a reinventar-se de acordo com as necessidades do mercado. Com a HP, as organizações encontram uma proposta integrada que vai além da impressão: computação, serviços e colaboração trabalham em conjunto para criar ecossistemas seguros, conectados e eficientes. Assim, as organizações encontram soluções que respondem aos desafios do presente e antecipam as exigências do futuro: qualidade, conectividade, segurança e sustentabilidade, tudo suportado por inovação contínua. O papel da impressão, agora mais do que nunca, é estratégico para o sucesso digital das empresas. ■

INFO
hp.com/pt-pt



Dedique mais tempo a liderar, inspirar e alcançar objetivos.

Trabalhe de forma mais
inteligente do que nunca com
a IA de próxima geração.

Descobre o Next Gen Ai PC HP EliteBook X Flip



iPortalDoc, um novo paradigma na gestão documental e de processos com Inteligência Artificial (IA)

O iPortalDoc com IA está a evoluir para prever as necessidades dos utilizadores, sugerindo documentos ou tarefas antes mesmo de serem solicitadas, antecipando fluxos de aprovação, detetando anomalias documentais e estabelecendo ligações semânticas entre processos distintos



iportaldoc[®]

Dados não estruturados, espalhados por emails, PDFs e sistemas sem tratamento, tornam-se um passivo, e não um ativo, para as empresas.

www.iportaldoc.pt | marketing@ipbrickdi.com

O iPortalDoc representa a nova geração de plataformas que unem Gestão Documental, Automatização de Processos e Inteligência Artificial, numa solução integrada, em Cloud Privada e acessível via web ou app.

Nas estratégias empresariais, a Inteligência Artificial passou a ocupar um papel central. No entanto, por detrás da adoção de qualquer solução de IA bem-sucedida está, seguramente, um princípio incontornável — e que se tem apresentado como um dos maiores desafios para as empresas na escolha de soluções —: a qualidade e a organização dos dados é que determinam diretamente a qualidade dos resultados.

A tecnologia de IA adicionada ao iPortalDoc permite potenciar a consulta de informação proveniente de dados organizados e estruturados em Unidades de Conhecimento (UC), previamente criadas ou já existentes. Essas

Unidades de Conhecimento podem ser enriquecidas por meio de agentes inteligentes, que as “alimentam” com dados provenientes de múltiplas fontes de informação internas e externas. Desta forma, por meio de um assistente inteligente incorporado na solução, e com recurso a comandos de voz ou chat, é possível aos utilizadores inquirirem as UC acerca da informação ali contida, respeitando sempre os níveis de acesso (permissões) e a confidencialidade da informação.

O assistente utiliza IA para interpretar a consulta do utilizador, navegar pelas Unidades de Conhecimento e retornar resultados documentais contextuais, reduzindo a dependência de navegação manual por menus ou pastas. A gestão eficaz da informação é, portanto, o verdadeiro “segredo” por detrás dos projetos que geram resultados consistentes, sendo o iPortalDoc, com mais de 20 anos no mercado, conhecido pela eficiência na gestão de processos empresariais com workflows bem estruturados.

Ainda assim, muitas empresas não estão preparadas para “dar o salto”. A explosão no volume e na diversidade dos dados de que dispõem torna a sua gestão cada vez mais complexa, e sem uma estrutura sólida de governance e de gestão documental, a adoção de IA pode expor as empresas a sérios riscos: vulnerabilidades de segurança, dados inconsistentes ou desatualizados e falta de contexto para a tomada de decisão.

Sem perceberem o perigo, há trabalhadores que partilham informação confidencial das empresas — como relatórios financeiros, documentos pessoais ou dados estratégicos — em chatbots públicos de IA. Essas interações podem gerar graves falhas de segurança e compliance. Importa, por isso, que a adoção de sistemas de IA seja uma escolha consciente das empresas, contribuindo para que seja um sistema vivo, capaz de aprender, responder e antecipar necessidades, participando ativamente na transformação digital das empresas/instituições, ao mesmo tempo que assegura a total segurança da informação.

Ao unir automação, segurança, análise inteligente de dados e interoperabilidade, o iPortalDoc posiciona-se como uma solução de referência no panorama da transformação digital. A sua implementação permite às organizações alcançar níveis superiores de eficiência e sustentabilidade, afirmando-se como um verdadeiro catalisador da gestão inteligente da informação. A integração de Inteligência Artificial em sistemas como o iPortalDoc reflete uma tendência irreversível: o salto de plataformas reativas de gestão documental para plataformas inteligentes proativas. Espera-se, por isso, que, num futuro próximo, o iPortalDoc possa sugerir documentos ou tarefas antes mesmo de terem sido solicitadas, antecipar fluxos de aprovação, detetar anomalias ou riscos documentais (ex.: documentos fora da norma) e estabelecer ligações semânticas entre processos distintos. ■

INFO
ipbrick.pt

 **iportaldoc**[®]

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL CHEGA
AO IPORTALDOC PARA POTENCIAR,
NUNCA PARA SUBSTITUIR!

A Inteligência Artificial veio potenciar, e não substituir, os princípios da boa gestão da informação. Com volumes de dados cada vez maiores, o recurso a Soluções com modelos de linguagem avançados permite gerar *insights* valiosos, desde que esses dados sejam de qualidade e suportados por processos documentais bem estruturados.

MÓDULO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS

Plataforma inteligente que permite potenciar a consulta de informação, proveniente de dados organizados e estruturados, em Unidades de Conhecimento (UC), criadas no iPortalDoc. Por sua vez, as UC podem ser enriquecidas, por meio de Agentes Inteligentes, com os dados provenientes de múltiplas fontes de informação internas e externas.

ASSISTENTES VIRTUAIS

Os VoiceBots e Chatbots integrados no iPortalDoc automatizam processos de atendimento por voz ou texto. Estes assistentes virtuais são capazes de recolher e interpretar informação, identificar intenções, encaminhar pedidos e interagir com os processos internos do sistema.

AGENDE UMA

DEMONSTRAÇÃO

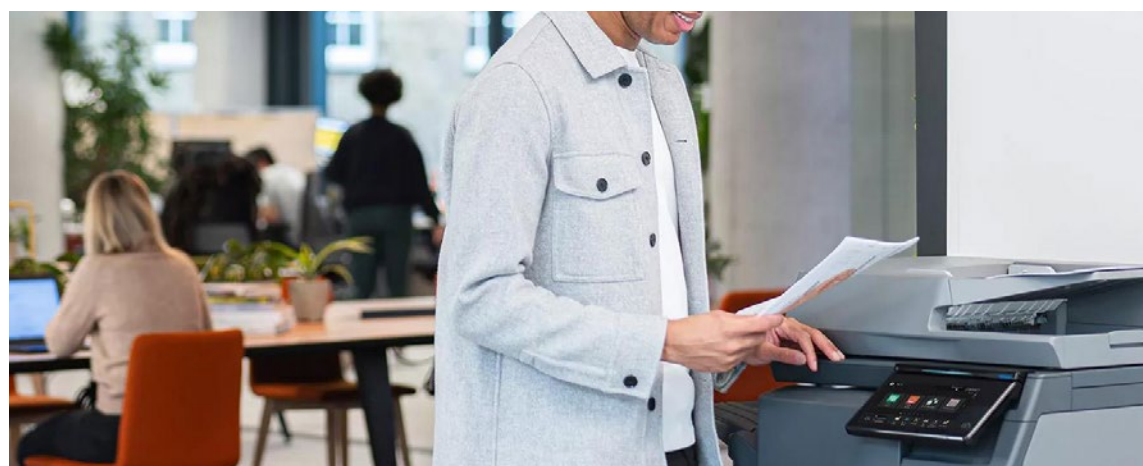
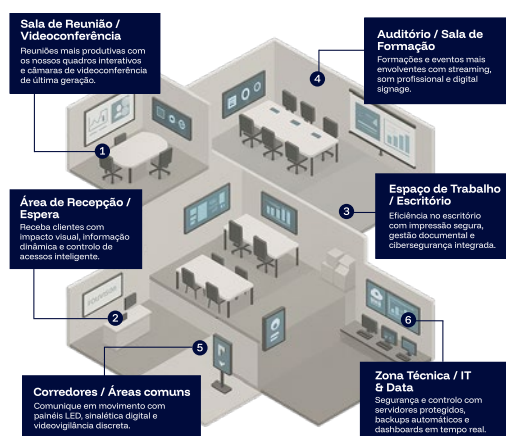
SIGA-NOS



O futuro da tecnologia é seguro, sustentável e certificado

Num mercado em permanente evolução, as empresas procuram mais do que tecnologia, exigem parceiros que ofereçam segurança, sustentabilidade e excelência. Com mais de **48 anos de experiência**, a Multimac Hito Innovation distingue-se pela **capacidade de integrar soluções tecnológicas de última geração** com serviços IT certificados, sustentados por uma cultura de inovação, qualidade e compromisso contínuo com os seus clientes

Cibersegurança, Gestão Documental, Segurança de Dados e Suporte Técnico — Soluções integradas que potenciam eficiência e confiança



TECNOLOGIA MAIS INTELIGENTE, SEGURA E SUSTENTÁVEL

A nova geração de multifunções **Sharp** responde ao triplo desafio da era digital: **eficiência, segurança e sustentabilidade**. Com inteligência artificial incorporada, funcionalidades de segurança avançada e design ecológico, estas soluções elevam o desempenho dos ambientes de trabalho, reduzindo simultaneamente o impacto ambiental. Como distribuidor oficial Sharp desde 1977, a **Multimac** é o parceiro que traz esta visão para o mercado nacional, garantindo **implementação, suporte e integração completa** nas empresas portuguesas

CIBERSEGURANÇA: PROTEGER O ESSENCIAL

Num contexto em que os ataques digitais são cada vez mais sofisticados, a Multimac disponibiliza soluções robustas de cibersegurança em parceria com a *Check Point, Lockem e Fortinet*. Estas ferramentas protegem redes, endpoints e comunicações empresariais, assegurando a continuidade do negócio e o cumprimento da norma **ISO 27001**.

GESTÃO DOCUMENTAL: EFICIÊNCIA E CONFORMIDADE

A gestão documental é hoje uma peça crítica na transformação digital. Combinando know-how especializado da Multimac com as soluções **Sharp**, a Multimac implementa fluxos de trabalho seguros, rápidos e em conformidade com a legislação em vigor. A autenticação, a digitalização inteligente e a integração cloud são pilares destas soluções.

PROTEÇÃO DE DADOS: CONFIANÇA CERTIFICADA

A informação é o ativo mais valioso de qualquer organização. A Multimac apoia a implementação de políticas de **governança de dados**, assegurando **confidencialidade, integridade e rastreabilidade**. A certificação **ISO 27001** reforça o compromisso com práticas sólidas e transparentes, alinhadas com os padrões internacionais.

SUORTE TÉCNICO: PROXIMIDADE E EXCELÊNCIA

Com **cobertura nacional** de uma equipa especializada e um **portal de cliente ativo**

24/7, a Multimac garante um serviço de suporte técnico que vai além da manutenção. Cada intervenção é guiada pelas normas **ISO 9001 (Qualidade)** e **ISO 14001 (Ambiente)**, garantindo rapidez, fiabilidade e sustentabilidade.

UM PARCEIRO DE CONFIANÇA, CERTIFICADO E PREMIADO

Reconhecida como **PME Líder 2024** e detentora de certificações **ISO 9001, ISO 27001** e **ISO 14001**, a Multimac posiciona-se como **parceiro estratégico de longo prazo** para empresas que exigem soluções robustas, compliance rigoroso e suporte técnico de excelência.

A Multimac acredita que a tecnologia só tem valor quando é usada para gerar impacto positivo, protegendo o planeta e preparando as empresas para o futuro. ■

INFO
multimac.pt
sharp.eu



Na Sharp, desenvolvemos produtos que inspiram novas formas de viver, pensar e trabalhar, conectando pessoas e tecnologia.

Mais do que tecnologia, movem-nos as pessoas e a vontade de melhorar o futuro de todos.



Inove hoje.
Simplifique o amanhã.



SHARP

Parceiros Oficiais desde 1977

Distribuição renasce e volta a acelerar em 2024

Depois de um 2023 marcado por um crescimento modesto de 1,1%, o mercado de distribuição de IT em Portugal entrou em 2024 com um novo fôlego. Os dados recolhidos para o TOP Channel deste ano ajudam a traçar um cenário mais positivo, com o setor a crescer acima dos 6,4% em termos nominais, refletindo a retoma do investimento em transformação digital, o impacto da estabilidade nas cadeias de abastecimento e de o ecossistema tecnológico mais dinâmico

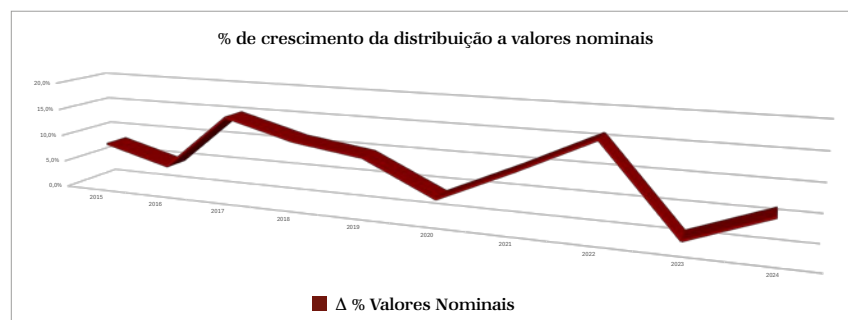
por *Marta Quaresma Ferreira e Jorge Bento*

‘Depois da tempestade vem a bonança’. O ditado português reflete bem aquele que foi o ano de 2024 na distribuição de IT em Portugal. Depois de um 2023 difícil para a distribuição, em que os dados do TOP CHANNEL da edição de 2024 revelaram um crescimento de apenas 1,1%, este ano os valores refletem um crescimento a valores nominais de 6,4%.

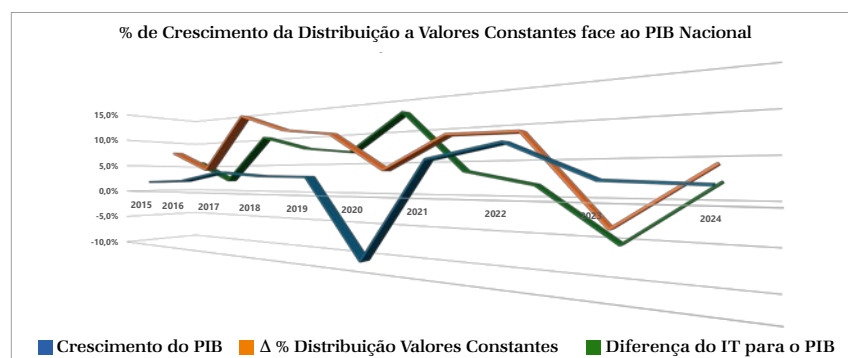
Entre os principais fatores que contribuíram para o crescimento encontra-se a maior normalização das cadeias de abastecimento e stocks, a procura por soluções de valor, nomeadamente ao nível da cloud e da cibersegurança, e a aceleração de projetos em *stand-by*, alavancados pelo Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). O mercado tem sido posto à prova, mas tem respondido de forma resiliente e com capacidade de reinvenção.

Neste sentido, o IT Channel volta a lançar o TOP CHANNEL, a iniciativa anual que visa analisar a evolução do mercado, neste caso entre 2023 e 2024, com base no volume de negócios de distribuidores Broadliner, VAD (*Valued Added Distributors*) e Especializados.

Os dados apresentados, provenientes de 25 empresas, foram obtidos, uma vez mais, através da Parceria estabelecida com a Informa D&B que permite ao IT Channel recolher os dados do volume de vendas das empresas através do depósito de contas gerado a partir da entrega da Informação Empresarial Simplificada (IES) por parte das organizações em causa. Noutros casos, e como detalhado na legenda da tabela do TOP CHANNEL, são as próprias empresas que fornecem os dados para o volume de negócios referente a Portugal ou desagregados apenas para a atividade da distribuição.



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Δ % Distribuição valores nominais	8,0%	4,7%	15,0%	11,6%	9,8%	3,7%	9,7%	16,1%	1,1%	6,4%



	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Crescimento do PIB	1,8%	2,0%	3,5%	2,9%	2,7%	-9,0%	4,9%	6,7%	2,30%	1,9%
Δ % Distribuição Valores Constantes	7,5%	4,1%	13,6%	10,6%	9,5%	3,7%	8,4%	8,3%	-3,20%	4,0%
Diferença do IT para o PIB	5,7%	2,1%	10,1%	7,8%	6,8%	12,3%	3,5%	1,6%	-5,50%	2,1%
Δ % Distribuição a Valores Nominais	8,0%	4,7%	15,0%	11,6%	9,8%	3,7%	9,7%	16,1%	1,10%	6,4%
Índice de preços ao consumidor (INE)	0,5%	0,6%	1,4%	1,0%	0,3%	0,0%	1,3%	7,8%	4,30%	2,4%



Em 2024, a distribuição registou uma variação do volume de negócios de 6,4%. Em 2024, o PIB nacional cresceu 1,9%, um abrandamento face a 2023, mas se descontarmos o valor da inflação (2,4%), o mercado da distribuição IT sobe para 4%, um valor que em 2023 foi negativo (-3,2%) pela primeira vez. No total, a variação entre PIB e distribuição foi de 2,1% em 2024, um valor positivo e acima daquele registado em 2023 (-5,5%).

OS CAMPEÕES DA DISTRIBUIÇÃO IT EM PORTUGAL

Vamos agora analisar ao pormenor como se organiza o TOP CHANNEL desta edição. A **TD SYNnex** lidera, pelo oitavo ano consecutivo, o mercado de distribuição IT em Portugal, depois de ter reportado um volume de negócios na ordem dos 656 milhões de euros, o que representa um crescimento de 11,6% face a 2023.

A **CPCdi** surge uma vez mais em segundo lugar, com um volume de negócios de 243 milhões de euros em 2024, um aumento de 8% comparativamente ao ano anterior.

O top três fecha com a **Also Portugal**, que volta a destacar-se no terceiro lugar, com um volume de negócios de 132 milhões de euros e um modesto aumento de 0,8% face ao ano anterior, depois de 2023 ter sido o primeiro ano completo de operações a nível nacional.

À semelhança da edição de 2024, a **Arrow ECS Portugal** volta a estar ausente de mais uma edição do TOP CHANNEL, uma vez que, até à data de fecho desta edição, não foi possível obter os dados referentes ao volume de negócios pela informação pública. No entanto, e caso os dados fossem publicados, a Arrow ECS Portugal ocuparia o terceiro lugar da tabela publicada. Com base na nossa estimativa, o volume de negócios rondará entre os 190 e os 200 milhões de euros.

TABELA DE DISTRIBUIDORES POR VOLUME DE VENDAS EM 2024

Valores expressos e arredondados em milhares de euros

Empresa	Tipo de distribuidor	Volume de Negócios		Δ % VN	Fonte
		2023	2024		
TD SYNnex	Broadliner	587 874	656 000	11,6%	a)
CPCdi	Broadliner	225 107	243 157	8,0%	Informa
Also	Broadliner	131 442	132 459	0,8%	Informa
Databox	Broadliner	100 617	110 130	9,5%	Informa
Westcon	VAD	54 728	54 190	-1,0%	Informa
Esprinet	Broadliner	90 988	47 601	-47,7%	Informa
Crayon	Especializado	33 589	47 428	41,2%	a)
V-Valley	VAD	27 370	25 135	-8,2%	Informa
Suprides	Broadliner	31 239	23 042	-26,2%	Informa
Zaltor	VAD	4 562	22 237	387,4%	Informa
Exclusive Networks	VAD	12 364	20 026	62,0%	Informa
Esistemas	Especializado	9 365	13 911	48,5%	Informa
Case King	Especializado	11 800	12 800	8,5%	b)
Niposom	Broadliner	14 375	12 268	-14,7%	Informa
WDMI	Especializado	10 899	12 177	11,7%	Informa
EET	Especializado	10 790	11 637	7,8%	Informa
Minitel	VAD	9 417	10 465	11,1%	Informa
NEXUS	Especializado	9 900	9 803	-1,0%	Informa
Multimac Hito Innovation	Especializado	6 677	8 468	26,8%	Informa
Lusomatrix	Especializado	4 832	4 539	-6,1%	Informa
Tenmega	VAD	3 228	3 288	1,9%	Informa
Voxsys	VAD	2 672	2 827	5,8%	Informa
WhiteHat	Especializado	2 156	2 424	12,4%	Informa
LISCIC	Especializado	2 443	2 188	-10,4%	Informa
Optivisus	Especializado	1 193	1 012	-15,1%	Informa
		1 399 628	1 489 213	6,4%	

Todos os dados publicados foram fornecidos pela Informa D&B com exceção de:

a) Dados fornecidos pela empresa.

b) Dados fornecidos pela empresa desagregados para a atividade de distribuição.

Depois de ter apresentado uma diminuição no volume de vendas em 2023 (-1,4%), a **Databox** volta a crescer, depois de ter registado um volume de vendas de 110 milhões de euros, o que reflete um aumento de 9,5% em 2024.

A **Westcon**, o primeiro *Valued Added Distributor* que surge na tabela, ocupa o quinto lugar nesta edição e ultrapassa a Esprinet ao reportar um

volume de vendas de 54 milhões de euros que, ainda assim, reflete uma diminuição de -1% em 2024 relativamente a 2023 (54 milhões de euros).

Nesta edição, a **Esprinet** é o distribuidor com o maior decréscimo no volume de vendas: em 2024 o valor foi de 47,6 milhões de euros, -47,7% relativamente ao ano anterior, onde o



volume de vendas foi de 90 milhões de euros. Esta variação negativa é essencialmente explicado pela perda de uma marca de consumo de grande volume.

A **V-Valley**, distribuidor do Grupo Esprinet, registou igualmente uma queda no volume de vendas, com 25,1 milhões de euros em 2024, -8,2% em relação a 2023 (27,4 milhões de euros). Noutras edições do TOP CHANNEL, os valores referentes à Esprinet e à V-Valley surgiam consolidados para o **Grupo Esprinet**. Desta forma, se analisarmos a consolidação dos dados do Grupo Esprinet, o valor obtido para 2024 foi de 72,2 milhões de euros, de acordo com os dados fornecidos ao mercado pelo próprio Grupo.

Segue-se a **Crayon**, distribuidora focada em soluções de cloud e licenciamento, que muito tem beneficiado da migração das *workloads* para a cloud. A nível europeu destacou-se um avanço de cerca de 24%, mas, em Portugal, embora não existam dados públicos auditados, fontes da empresa referem um crescimento de 41,2% ano-a-ano, o que a posiciona como um dos poucos distribuidores com dinâmica positiva em 2024. A Crayon foi adquirida este ano pela SoftwareOne.

A par da Esprinet, a **Suprides** é outra das distribuidoras com a maior queda no volume de vendas: em 2024 o valor foi de 23 milhões

de euros, depois de em 2023 ter registado 31,2 milhões de euros, uma diminuição de -26,2%.

Depois de ter estado ausente na edição de 2024, a **Exclusive Networks**, que se constituiu como uma empresa fiscalmente autónoma em Portugal volta a surgir na tabela do TOP CHANNEL, com um volume de vendas na ordem dos 20 milhões de euros em 2024, o que representa um crescimento de 62% face a 2023, onde o volume de vendas foi de 12,4 milhões de euros.

A **Ésistemas** destaca-se com uma das maiores subidas desta edição: depois de em 2023 ter reportado 9,4 milhões de euros de volume de negócios, em 2024 o valor subiu para 13,9 milhões de euros, um aumento de 48,5%.

Logo abaixo surge a **Case King**, cujo volume de negócios foi de 12,8 milhões de euros em 2024, um aumento de 8,5%; a WDMI destaca-se com um aumento de dois dígitos (11,7%) e um volume de negócios na ordem dos 12,1 milhões de euros, seguindo-se a **EET**, cujo volume de negócios foi de 11,6 milhões de euros, refletindo-se num aumento de 7,8%.

A **Multimac** destaca-se nesta edição como um dos distribuidores com uma maior variação positiva do volume de negócios: em 2024 o valor ascendeu a 8,5 milhões de euros, numa

variação de 26,8% face a 2023, onde o volume de negócios foi de 6,7 milhões de euros.

A **Minitel**, que em 2023 reportou um valor de 9,4 milhões de euros, apresenta em 2024 um volume de negócios de 10,5 milhões de euros, o que se reflete num aumento de 11,1%.

A **WhiteHat**, que na edição do ano passado do TOP CHANNEL ocupava o último lugar da tabela, encontra-se posicionada mais acima, com um volume de negócios na ordem 2,4 milhões de euros, num crescimento de 12,4% face a 2023 (2,2 milhões de euros).

A fechar a tabela, **Liscic** e **Optivisus** reportaram descidas, com variações no volume de vendas de -10,4% (de 2,4 milhões de euros em 2023 para 2,2 milhões de euros em 2024) e -15,1% (de 1,2 milhões de euros em 2023 para 1 milhão de euros em 2024), respetivamente.

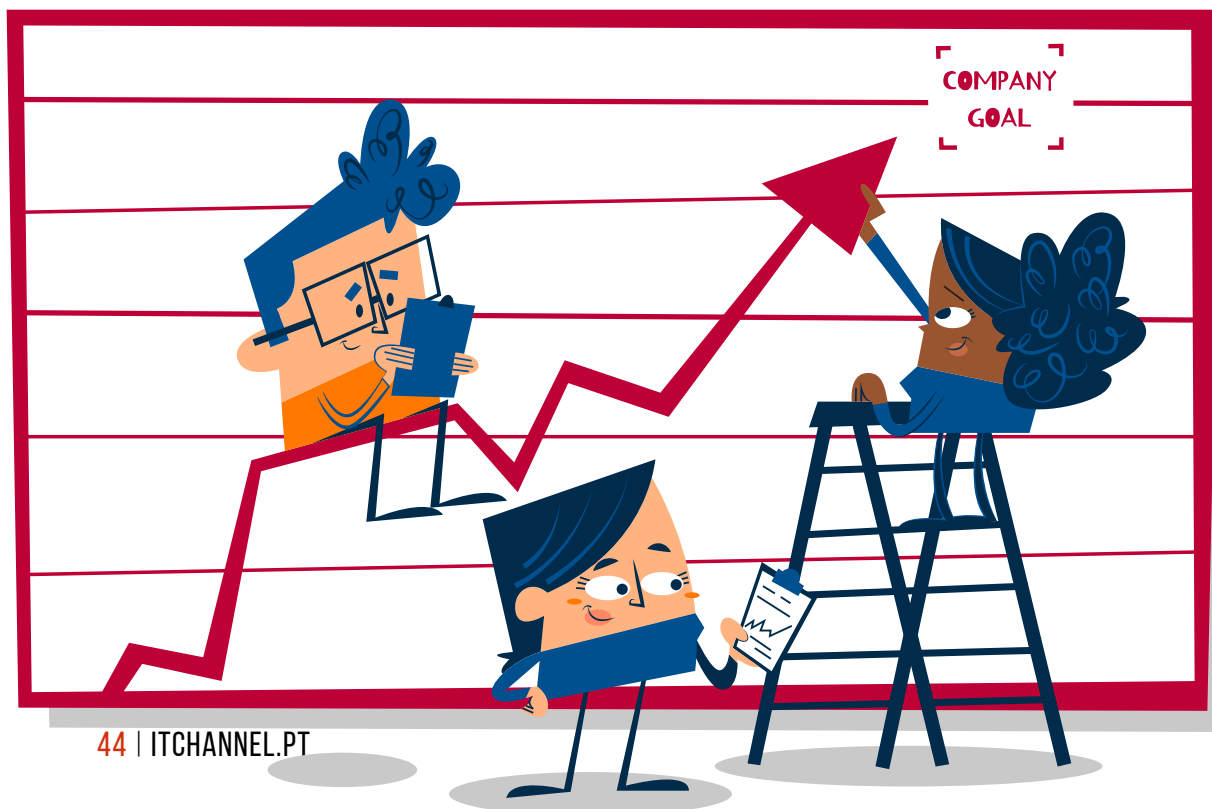
AUSÊNCIAS DESTA EDIÇÃO

Para além da Arrow ECS Portugal, a Ingram Micro é outra das ausências do TOP CHANNEL, tendo participado até à edição de 2021.

No caso da Ingecom Portugal, que também fez parte de algumas edições do TOP CHANNEL, não foi possível obter os dados de 2024, resultado da compra do grupo espanhol pela Ignition.

EM CONCLUSÃO

O retrato da distribuição em 2024 revela um setor que recuperou o fôlego, mas onde a consolidação e a pressão competitiva são cada vez mais evidentes. A concentração de quota nos grandes grupos internacionais contrasta com a agilidade dos distribuidores especializados, que ganham terreno em áreas de valor como cloud, segurança e serviços geridos. O Canal mostra resiliência e capacidade de adaptação, mas enfrenta um novo equilíbrio de forças em que a escala, o foco e a rentabilidade se tornam decisivos. A distribuição volta a crescer — mas o desafio, agora, é saber quem crescerá de forma sustentável. ■



ARROW

Arrow**Sphere**

LEVEL UP YOUR CLOUD BUSINESS



SCAN TO LEARN MORE



ArrowSphere Cloud

Secure, AI-enabled cloud lifecycle management

LUÍS PIRES, VP PORTUGAL & EPS DIRECTOR IBERIA, TD SYNnex



“Em 2024, a TD SYNnex registou um crescimento de dois dígitos, acima da média do mercado, consolidando esse desempenho em dois pilares fundamentais: Endpoint e Advanced Solutions. A área de volume (Endpoints) foi a que mais cresceu, refletindo uma forte procura, enquanto a área de valor manteve-se estável devido à natureza de projeto e à transferência de parte do pipeline para 2025. Este desempenho reforça a confiança de fabricantes e parceiros na TD SYNnex como elo estratégico na cadeia de valor. Paralelamente, a empresa investiu em sustentabilidade e inovação digital, apostando na automação de processos e na otimização logística, fortalecendo a eficiência e o compromisso com práticas empresariais responsáveis.”

ANDRÉ REIS, CEO, DATABOX



“2024 foi mais um ano de crescimento para a Databox. Apesar de influenciados pela concretização de alguns projetos atípicos, os resultados obtidos no ano passado refletem a consolidação do posicionamento da Databox no mercado. Empenhados em continuar a investir numa relação de proximidade com os nossos Parceiros, apoiando ainda mais o seu negócio, sentimos que 2024 foi mais um ano difícil, que colocou, uma vez mais, à prova a resiliência e a capacidade de adaptação das pessoas a uma realidade cada vez mais exigente. Felizmente, a Databox é uma organização bem estruturada que detém um valiosíssimo ativo: a qualidade dos seus recursos humanos, que demonstraram estar à altura das desafiantes e complexas condições do mercado. O extraordinário suporte que sentimos dos fabricantes com quem trabalhamos também foi imprescindível para o sucesso alcançado. O plano que definimos para acompanharmos os bons resultados alcançados nos últimos anos revelou-se eficaz e a maioria das estratégias implementadas funcionaram na sua globalidade. É, por isso, com muito otimismo que estamos a fechar o corrente exercício e que avançamos para o novo ano que aí vem! Sentimos que temos capacidade para continuar a inovar e a crescer, e estamos muito confiantes de que existirão valiosas oportunidades que farão de 2026 um ano bom para a Databox.”

ANABELA CORREIA, CHIEF CUSTOMER OFFICER, ALSO PORTUGAL



“2024 marcou um ano de afirmação estratégica para a ALSO Portugal. Mantivemos um crescimento estável e sustentado, demonstrando a resiliência do nosso modelo de negócio num cenário de transformação acelerada. Reforçámos a nossa posição como *Technology Provider*, alinhados com a visão global do ALSO Group, ao integrar soluções e serviços que geram valor real para os nossos Parceiros. A otimização do portfólio, aliada à diversificação das soluções entregues aos clientes — como cibersegurança, serviços geridos, hardware de última geração e ferramentas de produtividade —, bem como a heterogeneidade da base de clientes, foram fatores decisivos para sustentar uma estratégia de crescimento sustentável. Tudo isto assente em pilares fundamentais: inovação, excelência operacional e uma cultura colaborativa.”

VASCO SANTOS, CEO, ÉSISTEMAS



“2024 foi um ano de consolidação e crescimento para a ÉSISTEMAS. A empresa ampliou sua base de clientes em setores estratégicos, entregando soluções de transformação digital que combinam automação, usabilidade, integração de tecnologias e segurança. Investimos também em IA aplicada a processos internos, com provas de conceito que já começam a trazer ganhos de produtividade para as equipas de suporte e pré-venda. Para 2025, a nossa empresa entra com o foco em escalar ofertas de alto valor agregado (integração de tecnologias, segurança e automação inteligente), expandir Canais de vendas indiretas e consolidar presença no mercado. Focados no cliente e em busca de diferenciação nos processos e metodologias de trabalho, a ÉSISTEMAS reafirma seu compromisso com a excelência operacional e a entrega de valor nas soluções que desenvolve e Canal de distribuição de A a Z.”

FICHA TÉCNICA

INFORMA

Os dados recolhidos são baseados no IES (Informação Empresarial Simplificada) entregue pelas empresas e recolhida pela especialista em informação financeira **Informa D&B**.

Foram consideradas todas as empresas que operam em Portugal, cujo volume de negócios é maioritariamente a atividade de distribuição e superior a dois milhões de euros. Estes dados foram obtidos através do IES ou diretamente fornecidos pela própria empresa com exceções devidamente assinaladas na tabela.

A Informa D&B não certifica os dados fornecidos diretamente ao IT Channel pelas próprias empresas que são da exclusiva responsabilidade de quem as comunicou.



Garanta conexões sempre seguras e rápidas

WiFi & SWITCHES

WiFi 7™

Soluções que transformam a rede no seu diferencial estratégico



Conheça a nova geração de Access Points WiFi e Switches à prova do futuro

Gestão unificada



Gestão centralizada e intuitiva de todos os AP's, Switches e Routers.

Aceda, configure e monitorize toda a rede em tempo real, a partir de qualquer lugar.

Plataforma completa



Gestão em nuvem ou local para todos os dispositivos Grandstream.

Automatize atualizações, manutenção e aprovisionamento de forma remota e segura.

Segurança máxima



Camadas avançadas de proteção para redes empresariais.

Encriptação, autenticação e monitorização contínua garantem conectividade sem riscos.

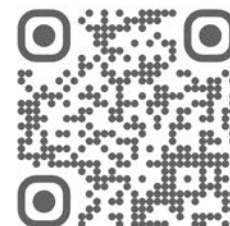
Distribuidor exclusivo em Portugal

VOXSYS

www.voxsys.pt

info@voxsys.pt

300 40 40 40



Em alternativa, poderá usar o número (+351) 21 919 7220. Custo da chamada para rede fixa nacional.

“Nenhuma empresa sobrevive sem a utilização de ferramentas de IA. Caso contrário, ficará muito para trás”

O Dell Technologies Day 2025 juntou o ecossistema de Parceiros e clientes e deu a conhecer o Dell Technologies Way, um conceito que pretende ligar a inovação à ação, sempre com a IA e os dados no centro da tomada de decisão

por Marta Quaresma Ferreira

“**R**eimagine what’s possible” foi o mote para mais uma edição do Dell Technologies Day, o evento que juntou o ecossistema Dell para um dia de inovação e discussão de tendências e soluções que prometem transformar as organizações, com especial foco para o poder dos dados, quando combinados com a Inteligência Artificial (IA).

DA INOVAÇÃO À AÇÃO: OS DADOS SÃO PROTAGONISTAS

Numa altura em que a empresa já implementou três mil *AI Factory* a nível mundial, Isabel Reis, Managing Director da Dell Technologies Iberia, subiu ao palco do auditório do Centro de Congressos do Estoril, na região de Lisboa, para as boas-vindas e destacar dois fatores essenciais sobre como os dados, a segurança e a cloud devem influenciar na estratégia de inteligência artificial de cada uma das empresas. O primeiro fator está relacionado com o tipo e a qualidade dos dados e sobre quais devem ser utilizados em determinados *use cases*. “A utilização dos dados e a forma como tomamos decisões mais ou menos arriscadas nos nossos negócios depende das pessoas e isso a inteligência artificial ainda não substitui”, reiterou. Isabel Reis introduziu também o mote Dell Technologies Way, um conceito que pretende conectar a inovação à ação, através da IA e dos superpoderes que os dados assumem na era desta tecnologia, contribuindo para a tomada de decisões das organizações.

Do ponto de vista tecnológico, a Managing Director enumerou as três forças que sustentam



Isabel Reis, Managing Director da Dell Technologies Iberia

esta estratégia. A primeira relaciona-se com a velocidade com que cada empresa implementa e adota a inteligência artificial internamente: “No último inquérito que realizámos, 87% dos líderes com quem falámos foram unânimes em dizer que a inteligência artificial e a inteligência artificial generativa estão a transformar significativamente a indústria”, reiterou Isabel Reis, que acrescenta à equação os agentes de IA, considerados “uma das chaves da inovação”. A segunda força passa por repensar na construção de data centers para que sejam capazes de redesenhar uma infraestrutura, suportando o crescimento exponencial dos dados a uma velocidade cada vez mais elevada.

A terceira e última força foca-se na implementação de PC com super funcionalidades: “Vêm ajudar a dar super funcionalidades aos utilizadores, de modo a tomar decisões localmente e a aumentar os níveis de colaboração e de produtividade”, acrescenta Isabel Reis.

“O Dell Technologies Way é aquilo que a Dell faz a nível de infraestrutura, dados, softwares,

serviços, segurança, velocidade de computação, consultoria”, reforçou a Managing Director, deixando uma garantia sobre esta nova era: “Nenhuma empresa sobrevive hoje sem a utilização de ferramentas de IA. Caso contrário, ficará muito para trás do ponto de vista de decisão”.

DELL TECHNOLOGIES WAY: A CONEXÃO COM OS PARCEIROS E CLIENTES

Marc O’Regan, CTO da Dell Technologies para a EMEA, marcou igualmente presença no Dell Technologies Day destacar a necessidade de transformar tecnologias emergentes em valor real para clientes e Parceiros.

Para o especialista, a visão Dell Technologies Way representa a forma como a organização compreende, constrói e aplica tecnologia para gerar valor real para os negócios. O CTO garantiu que vivemos hoje um ponto de mega inflexão tecnológica, alavancado pela IA, pelos dados e, consequentemente, pelas novas arquiteturas de computação. O verdadeiro potencial da IA assentará, sobretudo, na colaboração entre inteligência humana e artificial.

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL EM AÇÃO

O evento contou também com uma mesa-redonda que juntou Tiago Paixão, Head of Advanced Data Analysis do Gulbenkian Institute for Molecular Medicine, Filipe Tocha, Technical Director of IT Broadcast Television da Sport TV Portugal e Miguel Silva, Diretor da SIBS Paywatch – Departamento de Anti-fraude e disputas da SIBS para uma conversa sobre “IA – inovação e diversidade”. ■

RESUMO

- O Centro de Congresso do Estoril acolheu mais uma edição do Dell Technologies Day;
- Isabel Reis e Marc O’Regan deram a conhecer o Dell Technologies Way;
- O potencial a retirar da IA terá como premissa a colaboração entre a inteligência humana e artificial.



A forma como as empresas são avaliadas está a mudar.

Temos as soluções para classificar e identificar a performance de uma empresa nas vertentes ambiental, social e de governance.

INFORMA ESG Intelligence

-  Score ESG
-  Relatório de Análise de Indicadores ESG
-  Análise ESG à carteira de fornecedores
-  Indicadores de Sustentabilidade
-  D&B Risk Analytics ESG
-  D&B ESG Ranking

SERVIÇO DE APOIO AO CLIENTE
808 29 30 29
apoio@informadb.pt
www.informadb.pt

INFORMA D&B
Edifício Atrium Saldanha,
Praça Duque de Saldanha, 1 - 3A
1050-094 Lisboa



IT Security Conference: a visão dos CISO para o futuro da proteção digital

A IT Security Conference voltou a Lisboa. A conferência organizada pela IT Security – que pertence ao mesmo grupo do IT Channel – é uma das maiores conferências dedicadas a cibersegurança no país e este ano recebeu perto de 600 visitantes presenciais e contou com mais de 500 pessoas a acompanhar remotamente

por Inês Garcia Martins e Flávia Gomes



O Centro Nacional de Cibersegurança (CNCS) anunciou, durante a IT Security Conference 2025, a criação de um novo esquema de certificação de serviços de cibersegurança. Lino Santos, Coordenador do CNCS, partilhou que, há dois anos, a ENISA contactou o CNCS para pedir o nome de quatro empresas portuguesas a incluir num concurso europeu para serviços de cibersegurança. “Como é óbvio, eu fiquei com o problema nas mãos. Não vou nomear empresas, nem vou escolher a empresa A em detrimento da empresa B”, relatou. Para contornar a situação, o CNCS recorreu à lista do Instituto dos Registos e Notariado. Durante o processo, Lino Santos apercebeu-se de uma fragilidade estrutural no setor da cibersegurança em Portugal. “Há 140 empresas que, no seu objeto social, dizem trabalhar em segurança da informação ou cibersegurança”, referiu. A ausência de critérios técnicos que validem a competência das empresas surge como um problema estrutural para a área.

Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Lino Santos, Coordenador do CNCS

Perante esta necessidade, Lino Santos defende a criação de um mecanismo que permita distinguir quem tem, de facto, capacidade técnica na área. O novo esquema, de adesão voluntária, aplica-se a todas as organizações que prestam serviços de cibersegurança, independentemente da tipologia e dimensão, e define um conjunto de tipologias de serviço claramente delimitadas. “Arrancamos com os primeiros quatro serviços de cibersegurança, pretendemos alargar o portfólio durante o ano de

2026”, indicou o coordenador, que detalhou os serviços iniciais: “monitorização e resposta a incidentes, gestão de vulnerabilidades, *cyber threat intelligence* e testes de intrusão”.

“TUDO É COMPLEXO E NADA É PERFEITAMENTE SEGURO”

O Dr. Ron Ross viajou até Lisboa para participar na edição de 2025 da IT Security Conference. Na sua intervenção sobre “*Building Trustworthy Secure Systems: An Imperative for National and Economic Security*”, destacou os “enormes progressos” e as “grandes parcerias de indústria e tecnologia avançada”, mas não deixou de sublinhar que, mesmo assim, “continuamos a ter brechas e ataques que colocam países inteiros em risco”.

Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Dr. Ron Ross, ex-NIST

O especialista descreveu o presente como um “campo de batalha invisível”, onde a tecnologia passou a controlar tudo o que é vital – da energia à defesa, da mobilidade ao sistema financeiro.

Segundo Ron Ross, o verdadeiro objetivo da cibersegurança não é criar sistemas invulneráveis, mas garantir que, quando o impacto acontece, as operações não param. “Falamos de sistemas ciber-resilientes, capazes de aguentar o embate e manter as funções críticas ativas”, explicou, acrescentando que “não existe zero confiabilidade – tudo é complexo e nada é perfeitamente seguro”, apenas tecnologia em que é possível confiar em maior ou menor grau.

“TODAS AS EQUIPAS CONTRIBUEM PARA A SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO”

Jorge Vicente desafiou a forma como as organizações olham para os dados em cibersegurança. O Diretor de Segurança da Informação do Lidl Portugal alertou para o risco de confundir recolha de métricas com inteligência real, e lembrou que as equipas estão atualmente “inundadas de métricas”, mas essa informação nem sempre se traduz em decisões.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Jorge Vicente, diretor de Segurança da Informação do Lidl Portugal

Entre números, alertas e processos, Vicente deu um retrato vivo da rotina de uma equipa de segurança da informação numa multinacional, com todos os desafios e complexidades que isso implica. Referiu que, internamente, o Lidl opera com 172 controlos automáticos – mecanismos que verificam bases de dados, acessos e volumes de informação – e com inúmeros controlos manuais, executados por equipas que monitorizam rotinas de *backup* e testes de recuperação. “A minha equipa está constantemente a pedir às outras equipas para executarem verificações e darem evidências”, admitiu, enquanto garante que este esforço coletivo é o que garante que “todas as equipas contribuem para a segurança da informação”.

“HÁ COISAS QUE ESTÃO LÁ AOS MILHARES E JÁ SABEMOS QUE NEM SEQUER VAMOS CORRIGIR”

David Marques, Head of Cybersecurity do Grupo Nabeiro, subiu a palco com o keynote “*Vulnerability Management - Patch Panic or Risk Reduction*”, para falar de uma problemática com “que todos lidamos”.

O Head of Cybersecurity destacou que o tema das vulnerabilidades já é falado há anos, e que ainda se continua a falar do tema por ser algo difícil de gerir por inúmeras razões, como é o caso de o número de vulnerabilidades subir

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



David Marques, Head of Cybersecurity do Grupo Nabeiro

a cada ano: “Todos os anos são milhares e milhares de vulnerabilidades novas, e estamos a falar apenas daqueles que têm um CVE atribuído, porque há mais além destas, mas todos os anos este número está a crescer”.

No entanto, as empresas demonstram um problema recorrente: as organizações apenas conseguem corrigir 10% das novas vulnerabilidades que aparecem no mercado. “É fácil de perceber qual é o problema: estamos a acumular mês após mês um *backlog* de 90% de vulnerabilidades que não conseguimos efetivamente corrigir”. O orador acredita que as empresas são lentas a corrigir estes problemas e isso está relacionado com “as dificuldades impostas pelo negócio, com regras muito específicas. Há coisas que estão lá aos milhares e já sabemos que nem sequer vamos corrigir”.

“MUITAS DAS VEZES, AQUILO QUE VAMOS ATRÁS É APENAS DE CUMPRIR A LEI”

“Gestão de Incidentes: preparar, responder e recuperar” foi o tema que Sérgio Trindade trouxe ao palco principal da IT Security Conference 2025. O CIO e CISO das Águas do Tejo Atlântico - Águas de Portugal fez uma

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Sérgio Trindade, CIO e CISO das Águas do Tejo Atlântico - Águas de Portugal

reflexão sobre o estado real da cibersegurança operacional onde revela que, de forma geral, as organizações não sabem o que existe dentro do seu próprio perímetro tecnológico.

O responsável das Águas do Tejo Atlântico sublinha que a obsolescência de muitos dos equipamentos “torna-se crítica para conseguirmos o que temos de fazer”, apontando-a como uma das principais ameaças nos sistemas industriais e de abastecimento”.

Segundo Sérgio Trindade, verifica-se que, apesar da evolução tecnológica, a gestão de risco ainda assenta sobretudo no cumprimento normativo. “Há aqui todo um caminho para melhoria, olhando para aquilo que são modelos de maturidade que estão muito desvinculados numa série de normas. Agora falamos muito da NIS2, e com toda a razão, e ainda bem que ela veio” porque assim, afirma, “podemos basear-nos para saber o que é que temos que fazer e como”. No entanto, defende que estes modelos devem ser utilizados para orientar práticas consistentes e não apenas para satisfazer exigências legais.

“Muitas das vezes, aquilo que vamos atrás é apenas de cumprir a lei”, afirma, lembrando que essa abordagem “é completamente distorcida em relação àquilo que as empresas e os cidadãos necessitam”.

O responsável defende que a gestão de risco deve assentar no que é mais adequado para o negócio e para a atividade da empresa, mas também na proteção dos cidadãos.

A IT Security Conference 2025 teve o apoio Diamond da Palo Alto Networks e Inspiring Solutions; o apoio Platinum da ACS, da Check Point, da Claranet Portugal, da ElRed, da Fortinet, da HPE, da PWC e da Sophos; o apoio Golden da Fujifilm, da HP, da Logicalis, da ManageEngine, da Rapid7, da Redshift, da Tenable, da Securnet e da Varonis; o apoio Silver da Art Resilia, da Balwurk, da Cisco, da Devoteam Cyber Trust, da Divultec, da IDW, da Kaspersky, da Oramix, da TD Synnex, da VisionWare e da WatchGuard; o apoio Bronze da Anubis Networks, da A10, da Cloudflare, da Crossjoin, da CyberArk, da Eset, da Fictis, da Opentext, da Ping Identity e da Trellic. O evento, organizado pela IT Security, teve a Arrow, a Ignition e a V-Valley como VAD Partners, e ainda o apoio institucional do Centro Nacional de Ciberegurança e da CIIWA. ■

“É obrigação do distribuidor capacitar o Canal e ajudá-lo a ser cada vez mais sustentável”

Da mobilidade, à cibersegurança, passando pela inteligência artificial, a primeira edição do ALSO Solutions Day enalteceu o crescimento das soluções no seio do negócio do distribuidor, que conta com os Parceiros para continuar a chegar cada vez mais longe

Innovate. Integrate. Inspire. Foi com este mote que teve lugar a primeira edição do ALSO Solutions Day, que reuniu cerca de 80 participantes no The Cloister, em Lisboa, e onde a palavra de ordem foram as soluções.

Anabela Correia, Chief Customer Officer da ALSO Portugal, referiu-se ao evento como mais um “momento de transformação” e um “foco de alinhamento” com o ALSO Group. O objetivo, afirmou João Mariano, Head of Marketing, passa por “sermos reconhecidos como um especialista daquilo que são as soluções que podemos integrar ao tecido empresarial em Portugal”, depois da organização ter trilhado “um caminho de transformação nos últimos três anos”. “A nossa intenção é mostrar que não temos apenas uma, mas sim três áreas de negócios. Uma delas é a área de soluções que requer o reforço do posicionamento”, referiu João Mariano.

Cibersegurança e IA cada vez mais presentes. Com uma estratégia que passa pelo Canal, a Fortra, que conta com o apoio da ALSO como distribuidor estratégico, subiu ao palco do ALSO Solutions Day. Apesar da sua história ter começado há 40 anos, chegou ao mercado de cibersegurança em 2016. Hoje conta já com um vasto conjunto de empresas no seu portfólio e procura endereçar e, sobretudo, cobrir qualquer possível disrupção ao longo da cadeia de ataque. Jean-Philippe Fourche, Channel Account Manager, revelou que a organização concentra a sua ação em data protection, user protection, infrastructure protection e brand protection.

Julian Gouez, Sales Director EMEA MFT Fortra, aproveitou a ocasião para apresentar aos Parceiros o Managed File Transfer, uma solução da Fortra que promete “cobrir qualquer tipo de movimentação de dados dentro da organização”.



Jean-Philippe Fourche, Channel Account Manager, Fortra

Num evento que foi fortemente marcado por tendências como a cibersegurança, a Inteligência Artificial (IA) não faltou à chamada e foi tema recorrente ao longo da tarde. Tiago Terrível, Country Lead and Global Account Manager da Intel, explicou que a organização trabalha hoje com um “ecossistema cada vez mais aberto e diversificado, feito de Parcerias”, e com uma estratégia assente na inovação, eficiência e segurança.



Tiago Terrível, Country Lead and Global Account Manager, Intel

Do PC ao data center, e à semelhança das tendências observadas, a Intel tem lançado no mercado soluções que contam já com IA incorporada, num processo que tem sido também acompanhado de perto pelo fabricante junto dos Parceiros.

Dos computadores e data centers para os telemóveis, Nuno Almeida, Mobile B2B Head da Samsung, subiu a palco para reiterar o impacto que a IA tem criado. Com o intuito de levar a IA cada vez mais longe, o fabricante sul-coreano

lançou a gama Galaxy AI, onde se destacam funcionalidades como a produtividade, com o Note Assist, o Browsing Assist, com resumo de conteúdo de páginas da internet e o Document Summarize. Já este ano, a atualização das novas funcionalidades dos dispositivos permite a gravação de reuniões com assistente de transcrição, a composição de emails e a tradução em tempo real. Tudo isto protegido pelo Samsung Knox, o sistema de segurança, transversal a todos os equipamentos do fabricante.



Nuno Almeida, Mobile B2B Head, Samsung

José Fonseca, Technical Consultant da Manage Engine, também marcou presença no ALSO Solutions Day para uma apresentação focada na cibersegurança. Com o desenvolvimento da internet e o aumento e diversificação dos ciberataques, José Fonseca considera que o presente tem de ser perspetivado com foco numa maior maturidade e aporte dos negócios, de forma a “construir uma noção de cibersegurança de forma mais segura e robusta”.



José Fonseca, Technical Consultant, Manage Engine

Casos como a informação dispersa, que é partilhada para fora das organizações, assim como a exposição de credenciais espelham a urgência em proteger o ecossistema. Neste âmbito, José Fonseca afirmou que o futuro da defesa passa,

na perspectiva da Manage Engine, por vários pilares, como é o caso da IA, da identidade, da conformidade contínua, da resiliência, da análise comportamental e da automação. Com base nestes conceitos, a organização criou um sistema unificado, composto por um Service Desk, um Endpoint central, o LOG360, para recolha e monitorização universal de logs, uma plataforma de gestão de relatórios e auditorias e o Opmanager, para controlo de toda a infraestrutura física e virtual.

No mundo da colaboração, Juancarlos Gentou, Business Development Manager da HP Poly apresentou algumas das principais vantagens das soluções de colaboração HP Poly para as salas de reunião, um portfólio de vídeo flexível, áudio e vídeo com qualidade premium. Algumas das soluções incluem All-in-one Video Bars, USB Video Bars, Windows-Based Modular e diversos acessórios, como câmaras, microfones e controladores touch. Duas das mais recentes novidades destacadas por Juancarlos passam pela Poly Noise BlockAI e pela Poly Acoustic Fence, duas ofertas que cancelam o ruído e permitem uma melhor experiência de imagem e, sobretudo, de som.



Juancarlos Gentou, BD Manager, HP Poly

BONS PRODUTOS DE MÃOS DADAS COM OS PARCEIROS

Rui Gouveia, Channel Sales Manager da Lenovo, partilhou com os participantes o ingrediente para o sucesso: “o segredo passa por ter bons produtos e bons Parceiros”.



Rui Gouveia, Channel Sales Manager, Lenovo

Com base nesta ideia, a Lenovo pretende apresentar ao utilizador um portfólio completo, que inclui desde dispositivos, como computadores preparados para IA, data centes e mobilidade. Os equipamentos do fabricante regem-se também por quatro pilares estratégicos, compostos pela segurança, através do Lenovo ThinkShield; sustentabilidade, com a redução de emissões, design de produto, packaging e na cadeia de abastecimento; aposta no modelo as-a-Service, incluindo a entrega de IA como um serviço.

Com o mote ‘Controlo local, proteção global’, Rafael Nobre, Senior Account Manager da Acronis, apresentou a visão da organização sobre a cibersegurança, que inclui a proteção de dados, a cibersegurança e a gestão de dispositivos, através de uma plataforma.



Rafael Nobre, Senior Account Manager, Acronis

Devido à falta de talento qualificado que acompanhe as mais diversas necessidades de segurança, a Acronis propõe uma plataforma que suporte desde a gestão de negócios, ao backup e recuperação de desastres, incluindo outras áreas dentro da cibersegurança.

A solução apresentada divide-se em dois caminhos distintos: o Acronis Cyber Protect Cloud, dedicado a MSP e o Acronis Cyber Protect, pensado para empresas. O fabricante está igualmente presente em ambientes OT, com a oferta de funcionalidades que prometem uma operação ininterrupta.

SOLUÇÕES QUE CRESCEM COM OS PARCEIROS

“Mais do que tecnologia, o que nos interessa entregar é soluções que aportem valor às organizações”. Foi assim que Pedro Mello, Channel Account Executive da Sophos, deu o pontapé de saída no ALSO Solutions Day para apresentar a solução da Sophos de uma “plataforma de segurança, criada para Parceiros, e desenhada e pensada para crescer em conjunto com eles”. Pedro Mello considera que a “eficiência na



Pedro Mello, Channel Account Executive, Sophos

cibersegurança vai basear-se nas capacidades de inteligência”. Neste ponto, o especialista detalhou a constituição do data lake da Sophos, ao dispor dos Parceiros, e que se divide entre o Sophos X-Ops Threat Intelligence, a Sophos Platform e a Sophos Services.

Dirigindo-se também aos Parceiros, Miguel Caldas, Cloud & AI Platforms Partner Solution Architect da Microsoft, foi responsável por encerrar o evento, garantindo que um dos principais objetivos da tecnológica passa por uma “implementação fácil”.



Miguel Caldas, Cloud & AI Platforms Partner Solution Architect, Microsoft

“Nós escalamos, mas têm de ser vocês, Parceiros, ou a ALSO a vender”, reiterou. No que à segurança diz respeito, e com a ausência de milhões de talentos nesta área, a Microsoft procura integrar os seus serviços de segurança – exclusivamente cloud – em todas as suas soluções. A ideia passa por garantir o mesmo processo para a IA. Miguel Caldas considera que os Parceiros de Canal “têm de saber muito bem as necessidades de cada cliente” para que a tecnológica possa “equipar os Parceiros com o ‘pão com manteiga’ e, assim, satisfazer as vontades/necessidades” dos clientes.

Em jeito de balanço, Anabela Correia defendeu que “este tipo de eventos vai continuar a ser valorizado pelos Parceiros, uma vez que é também obrigação do distribuidor capacitar o Canal e ajudá-lo a ser cada vez mais sustentável”. ■

Cato Xperience Day 2025 destaca rede e segurança simplificadas para o Canal

No Cato Xperience Day 2025, a Cato Networks mostrou como o SASE pode simplificar infraestruturas complexas ao combinar rede, segurança e IA numa plataforma unificada que promete transformar a forma como Parceiros de Canal gerem e protegem os seus clientes

Líderes tecnológicos e Parceiros de Canal reuniram-se no Cato Xperience Day 2025, com o apoio da Arrow, para debater o impacto do SASE na forma como as empresas conectam e protegem as suas infraestruturas. Sob o mote “Liderando a Disrupção do SASE com os nossos Parceiros”, a Cato Networks apresentou a sua abordagem Unified SASE, pensada para integrar rede e segurança numa única plataforma e dar aos Parceiros novas formas de gerar valor num mercado em rápida transformação.

As empresas, de acordo com Christophe Lopez-Castel, Area Director of Channel Sales South EMEA da Cato Networks, continuam dependentes de “muitas caixas, muitos vendedores”, o que torna as infraestruturas de IT complexas e difíceis de gerir. Esta fragmentação cria desafios na consolidação de políticas e na visibilidade operacional e o SASE vem simplificar essa realidade, uma vez que, diz, “é uma categoria que define a convergência das capacidades de *networking* e de segurança num único serviço nativo da cloud”.

O responsável realça ainda a oportunidade que surge com a previsão de crescimento do mercado do SASE para cerca de 30 mil milhões de dólares nos próximos três anos e que “50% dos projetos serão conduzidos por um único fornecedor”, o que evidencia o potencial de escala e de liderança que esta tecnologia representa para o Canal. “As oportunidades de mercado são enormes”, revela.

UNIR REDE, SEGURANÇA E IA NUMA SÓ PLATAFORMA

De acordo com Ángel Arias Baelo, Sales Engineer da Cato Networks Iberia, momentos como o primeiro contacto com a progra-



Ángel Arias Baelo, Sales Engineer da Cato Networks Iberia

mação, a chegada da Internet e a Inteligência Artificial (IA) mostram como a tecnologia simplifica o quotidiano. “Essa é a missão da Cato”, afirma, explicando que “a ideia é unir rede, segurança e acesso remoto numa só plataforma de gestão”.

O responsável menciona casos que mostram esse impacto, como o de uma empresa que “reduziu 20% dos custos de manutenção, 90% do tempo de inatividade e 25% da rotatividade de funcionários” após adotar a plataforma. A Cato Networks distingue-se por ser “a única fornecedora com uma firewall autónoma, nativa na cloud e baseada em micro-serviços”, capaz de aplicar IA em todas as camadas, “da aplicação ao controlo e à gestão”.

Alberto Pérez Cuesta, Channel Account Manager da Cato Networks para a Iberia, também sublinha que o modelo da empresa foi concebido para simplificar a operação dos Parceiros e garantir rentabilidade. A simplicidade, explica, é um princípio estruturante da empresa, já que “a solução parece simples porque a *framework* foi desenhada para a

simplicidade, embora internamente seja muito complexa”.

PARCEIROS NO CENTRO DA TRANSFORMAÇÃO SASE

O responsável destaca o papel central dos Parceiros no modelo da Cato Networks, explicando que o Programa de Canal foi concebido para responder a diferentes perfis e necessidades. Para o responsável o passo em frente no Canal não está em adotar o modelo SASE, mas sim na capacidade de unir rede e segurança numa única plataforma. “A chave não é SASE, é *Unified*”, aponta.



Alberto Pérez Cuesta, Channel Account Manager da Cato Networks para a Iberia

O baixo número de pedidos de suporte da Cato Networks reflete a robustez da solução, e o responsável explica que “as pessoas não deixam de contactar o suporte porque não querem, mas porque a solução não falha”. O que, nas suas palavras, garante uma estrutura “clara, concreta e próxima”, capaz de assegurar o sucesso dos Parceiros.

Numa demonstração prática da plataforma, os responsáveis mostraram como os Parceiros podem gerir vários clientes e serviços num único painel, criar instâncias e ativar dispositivos. As provas de conceito evidenciaram a configuração automática dos “*sockets*” e a integração de IA, com um assistente que responde em várias línguas e sugere otimizações de segurança. ■

“Todos esses mercados e oportunidades de negócio vão acabar por convergir em torno do SASE”

À medida que as empresas abandonam infraestruturas *legacy* e procuram consolidar redes e segurança numa única arquitetura, os Parceiros enfrentam o desafio de acompanhar esta transição sem perder capacidade de ação nem lucro. É nesse ponto que a Cato Networks quer posicionar-se, com um Programa de Canal assente em três pilares: educação, rentabilidade e autonomia



Christophe Lopez-Castel, Area Director of Channel Sales South EMEA da Cato Networks

A margem do Cato Xperience Day 2025, Christophe Lopez-Castel, Area Director of Channel Sales South EMEA da Cato Networks, explicou que o objetivo passa por preparar o ecossistema para o salto tecnológico e estratégico que o modelo SASE exige. “Somos uma empresa de Canal, o que significa que podemos ter conexão direta com o utilizador, claro, mas trabalhamos 100% do nosso tempo com o nosso Parceiro para instalar o nosso sistema”, afirma.

A base técnica da proposta da empresa assenta numa arquitetura cloud concebida para simplificar a gestão e eliminar redundâncias. Christophe Lopez-Castel explica que a Cato Networks foi fundada há cerca de dez anos por Shlomo Kramer e construída sobre três pilares: serviços de rede, serviços de segurança e uma plataforma única que permite administrar todos os elementos de conectividade e proteção a partir de um só ponto.

EDUCAÇÃO, RENTABILIDADE E AUTONOMIA NO CENTRO DO CANAL

“Quando falamos de SASE, falamos da transformação da infraestrutura de *legacy*, de rede e de segurança. O SASE é a convergência de rede e de segurança dentro de uma plataforma nativa na cloud” e esse, referiu, “é o propósito do Cato”. É por isso que a primeira parte do Programa de Canal se dedica em “educar o Parceiro sobre porque é que é importante para um cliente migrar de arquitetura *legacy* para arquitetura SASE. É tudo sobre educação, estabilidade, para mudar e melhorar a maneira do cliente lidar com o *network* e a segurança”.

Depois da educação, vem a rentabilidade uma vez que, “precisamos de um Programa capaz de melhorar a rentabilidade do Parceiro” e, para isso, “temos muitos mecanismos, como o registo de um acordo, para melhorar. Cada vez que um Parceiro é capaz de trazer um *lead* ou uma oportunidade, podemos aumentar a rentabilidade”.

O terceiro pilar, que Christophe Lopez-Castel considera o mais diferenciador do modelo da empresa, passa por dar autonomia ao Canal. O responsável explica que “desenvolvemos uma plataforma e arquitetura para permitir ao Parceiro construir todos os serviços que deseja entregar ao utilizador através da Cato”. Na prática, o cliente final adquire os serviços ao Parceiro, mas toda a infraestrutura é suportada pela Cato Networks. Dessa forma, o Parceiro mantém a visibilidade e a relação direta com o cliente, enquanto a Cato Networks garante a base tecnológica que sustenta esses serviços.

NOVAS OPORTUNIDADES

Para os Parceiros, a principal vantagem está na redução da complexidade operacional. Christophe Lopez-Castel explica que, atualmente, quem gere redes e segurança para um cliente precisa de lidar com vários fabricantes e ferramentas, o que obriga a competências e certificações diferentes e multiplica consolas de gestão. A proposta da Cato Networks vem inverter essa lógica ao concentrar tudo numa única plataforma cloud, porque “para o Parceiro é tudo a mesma ferramenta”.

A dimensão do mercado é, segundo o responsável, um incentivo, uma vez que o SASE representa a “convergência entre *network* e segurança”. “Estamos a falar da convergência de muitos mercados”, acrescenta, “desde o SD-WAN, Next-Gen Firewall, Secure Web Gateway e Intrusion Prevention System”. Neste cenário, “todos esses mercados e oportunidades de negócio vão acabar por convergir, nos próximos anos, em torno do SASE”.

O Area Director of Channel Sales South EMEA da Cato Networks alerta que os Parceiros não devem ficar “tímidos” e precisam “sair da sua zona de conforto”, de modo a abandonar a infraestrutura *legacy* para começarem a pensar em “como uma plataforma de cloud convergente, rede e segurança pode criar um impacto real no mercado”. ■

myQNAPcloud One conjuga cloud partilhada com armazenamento de objetos escalável

O myQNAPcloud One é uma solução de armazenamento na cloud unificada que combina a versão avançada do myQNAPcloud Storage, concebida para backups em NAS, com o myQNAPcloud Object, um serviço de armazenamento de objetos recentemente introduzido pela QNAP.



Os utilizadores podem utilizar de forma flexível a sua capacidade de armazenamento subscrita em ambos os serviços, com base nas necessidades reais de utilização, eliminando a necessidade de subscrições separadas.

Ao contrário do que é a prática habitual no mercado, com o myQNAPcloud One só é cobrado o espaço de armazenamento. Ou seja, não existem quaisquer taxas adicionais para transmissão de dados ou pedidos de API – uma abordagem simples que facilita a orçamentação e o planeamento de custos.

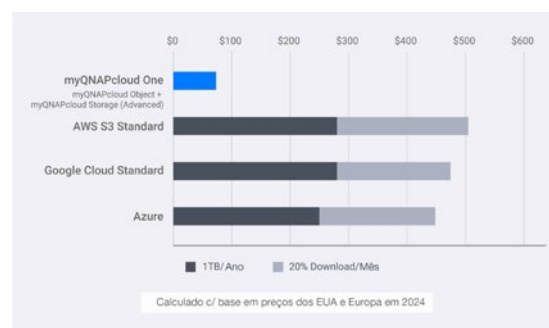
ARMAZENAMENTO ESCALÁVEL

O myQNAPcloud Object responde à crescente procura de armazenamento escalável na cloud. Esta solução suporta uma vasta gama de aplicações, incluindo “data lakes”, armazenamento de longo prazo (“cold storage”) e backups. Além, disso, o serviço oferece compatibilidade para fluxos de trabalho AWS S3, o que facilita a experiência de migração.

Ao integrar estes dois serviços num único plano de subscrição, os utilizadores podem gerir de forma flexível as suas necessidades de armazenamento, beneficiando simultaneamente

de preços transparentes e de funcionalidades avançadas de proteção de dados.

Com o myQNAPcloud One, as empresas podem tirar partido do armazenamento de dados imutável com a funcionalidade de bloqueio de objetos; o controlo de versões por “buckets” permite o restauro fácil de versões anteriores, salvaguardando os dados mesmo após alterações; e os registos de acesso a dados permitem que as empresas satisfaçam as necessidades de gestão de segurança, resolução de problemas e auditoria.



PRINCIPAIS FUNCIONALIDADES DO MYQNAPCLOUD ONE

• Preço simples e transferência de dados grátis

Planos de armazenamento flexíveis a partir de

1 TB, sem custos adicionais para a transmissão de dados ou pedidos de API.

• Imutabilidade de dados

Proteção de dados empresariais com funcionalidades de bloqueio de objetos. Estas funcionalidades protegem contra ransomware, eliminações acidentais e alterações não autorizadas, ao mesmo tempo que cumprem a conformidade regulamentar para setores como Saúde, Finança e Educação.

• Backup e recuperação simplificados

Perfeitamente integrado com as soluções de backup em NAS da QNAP.

• Conformidade e segurança melhorados

O myQNAPcloud One foi concebido para cumprir normas rigorosas de privacidade e segurança, o que o torna uma solução fiável para indústrias que requerem um armazenamento em cloud seguro e em conformidade.

• Funcionalidades avançadas para backups em NAS

O myQNAPcloud One melhora o myQNAPcloud Storage com funcionalidades avançadas como monitorização da atividade do utilizador durante 180 dias, partilha de ficheiros com definições de expiração e até 100 versões de ficheiros.

• Acesso global com alto desempenho

Com 13 centros de dados globais, cinco deles na Europa, o myQNAPcloud One garante acesso de baixa latência e elevado desempenho, além de cumprir as normas de conformidade, incluindo regulamentos de segurança e privacidade de dados (caso do RGPD), em cada região.

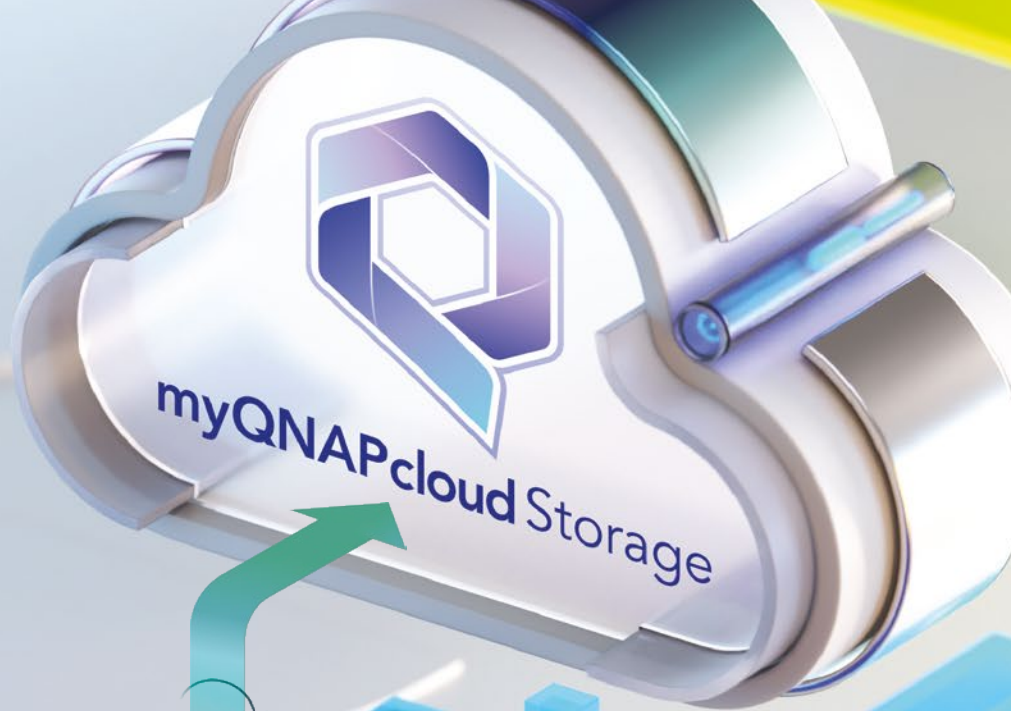
Mais informações em <https://www.qnap.com/pt-pt/software/myqnapcloud-one> ■

INFO

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

Solução Completa de Backup

A QNAP oferece soluções completas de backup multi-plataforma para proteger os seus dados com grande velocidade, alta segurança e sem carecer de licenças adicionais.



Backup

- Tecnologia de Redução de Dados
- Solução de Backup Incremental
- Proteção Global "Hot Spare"

SaaS Backup

Microsoft 365 / Google Workspace

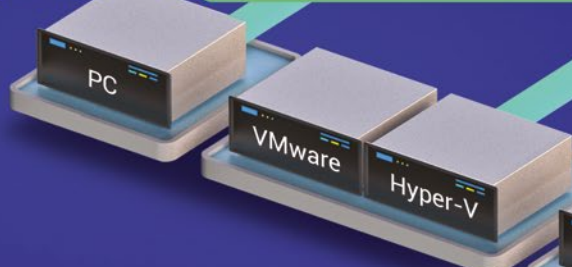
Cloud Pública

Cloud Storage Backup

Google photo e WordPress backup

VMware vSphere
Microsoft Hyper-V VM backup

WordPress / Google Photo

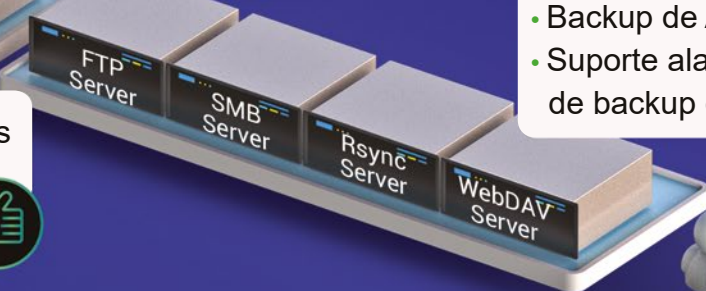


Server Backup



- Backups ilimitados, sem licença
- Backup de Alta Velocidade
- Suporte alargado para software de backup de terceiros

- Elevada compatibilidade com múltiplas plataformas
- Rápida recuperação de desastres



Utilizadores

Ao Serviço da saúde: Warpcom moderniza operação na Unidade Local de Saúde de Trás-os-Montes e Alto Douro

A ULSTMAD deu um passo decisivo rumo à digitalização. Com o apoio da Warpcom, a instituição transformou a sua rede complexa numa infraestrutura moderna, segura e escalável, capaz de libertar tempo para o que mais importa: cuidar das pessoas

por Marta Quaresma Ferreira



A Unidade Local de Saúde de Trás-os-Montes e Alto Douro (ULSTMAD) enfrentava limitações críticas ao nível da sua operação, desde logo complexa, com sistemas em fim de vida e mecanismos de autenticação manuais e desatualizados e falta de visibilidade sobre milhares de dispositivos conectados.

De forma a ultrapassar estes desafios, e com o objetivo de transformar a prestação de cuidados a mais de 370 mil utentes e apoiar o trabalho diário de cerca de cinco mil profissionais de saúde, distribuídos por três hospitais e 23 centros de saúde no interior norte de Portugal, a ULSTMAD abraçou um projeto conjunto com a Warpcom.

MELHORIAS NA OPERAÇÃO E REFORÇO DA SEGURANÇA

Com um investimento global de cerca de um milhão de euros ao longo de três anos, a Warpcom criou uma infraestrutura assente em visibilidade, controlo e segurança, capaz de gerir mais de 80 mil dispositivos, incluindo mil equipamentos médicos, três mil smartphones

e mais de 300 bombas infusoras de forma automatizada.

“Este projeto não é apenas sobre redes ou segurança, é sobre colocar a tecnologia ao serviço de quem cuida. Ao garantir uma infraestrutura moderna, segura e escalável, ajudamos a ganhar tempo clínico, a reduzir riscos e a melhorar a experiência de utentes e profissionais. É isso que realmente faz a diferença”, afirma Bruno Gonçalves, Cybersecurity Business Unit Manager da Warpcom.

O investimento teve em consideração o reforço da performance e da maturidade de segurança da instituição, sempre em conformidade com normas europeias, como a Diretiva NIS2 e o Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD).

A Warpcom desenhou e integrou uma arquitetura baseada em tecnologias de parceiros, como o xDome da Claroty e o Cisco ISE, complementadas com soluções de firewall e SIEM (*Security Information and Event Management*). Este ecossistema integrado permite a monitorização proativa de mais de 120 GB de dados diários, antecipando falhas, garantindo maior rapidez na deteção de incidentes e refor-

çando a proteção e conformidade de toda a informação.

RESULTADOS BENEFICIAM PROFISSIONAIS E UTENTES

“Anteriormente, um problema comum de acesso à rede podia demorar cerca de 60 minutos a ser resolvido e exigir a intervenção de várias equipas durante vários dias. Com a nova infraestrutura, o tempo médio de resolução caiu para 30 minutos, com 80% das situações solucionadas logo na primeira linha de suporte. Globalmente, reduzimos em mais de 50% o tempo de resolução de incidentes graças às novas aplicações de gestão”, revela Víctor Costa, Diretor do Serviço de Gestão de Informação da ULSTMAD.

A nova rede permite garantir maior estabilidade, menos incidentes e interrupções e aplicações mais ágeis. Se por um lado os profissionais de saúde beneficiam de acesso mais rápido e seguro a dados clínicos, por outro os utentes dispõem de serviços digitais mais fiáveis e diversificados, como o acesso a Wi-Fi seguro, integração com o portal do utente e IPTV para cada paciente.

“Hoje, a ULSTMAD opera com acessos dinâmicos, zero interrupções e, acima de tudo, com uma maior maturidade de segurança, posicionando-se como um exemplo para outras instituições de saúde”, sublinha Ángel Mateos, CEO da Warpcom.

Na perspetiva do integrador, este projeto reforça o seu *know-how* e experiência, sobretudo em ambientes complexos, como é o caso do setor da saúde, abrindo espaço para replicar o modelo noutras organizações com padrões igualmente exigentes. ■

RESUMO

- A Unidade Local de Saúde de Trás-os-Montes e Alto Douro necessitava de modernizar a sua operação;
- A Warpcom foi o Parceiro escolhido para implementar o projeto, uma infraestrutura assente em visibilidade, controlo e segurança;
- Os profissionais de saúde e os utentes passaram a usufruir de um acesso mais rápido e uma integração mais eficiente.

“A tecnologia deve servir as pessoas e potencializar os negócios, não o contrário”

Três décadas depois de ter dado os primeiros passos na integração de soluções tecnológicas, a TA Comunicações mantém a missão de simplificar a complexidade tecnológica. A empresa portuguesa consolidou-se como um Parceiro de referência em vários setores, com destaque para o mercado hoteleiro

por *Marta Quaresma Ferreira*

Fundada em 1995, a TA Comunicações estabeleceu o seu negócio a nível nacional para a integração de soluções tecnológicas e de telecomunicações.

Ao longo das últimas três décadas, o Parceiro tem procurado consolidar uma posição de destaque no setor através das mais diversas áreas que abraçam a transformação digital, que vão desde as telecomunicações, *networking*, serviços cloud, cibersegurança, *IT managed services*, soluções audiovisuais como televisões, *videowall*, ecrãs profissionais e interativos, telemóveis, soluções de retalho, passando pelas salas de videoconferência e grandes eventos, circuitos de CCTV, microinformática, colaboração empresarial e redes Wi-Fi de alta performance.

SETOR HOTELEIRO É APOSTA GANHA

“Com uma equipa de colaboradores internos e de Parceiros altamente qualificados e uma cultura de proximidade com o cliente, a TA Comunicações aposta em projetos sustentáveis e tecnologicamente avançados”, começa por explicar João Neto, Diretor-Geral da TA Comunicações.

O Parceiro é já uma referência para várias áreas, como é o caso das sociedades de advogados, entidades públicas, setor da saúde, da restauração, da construção, empresas de serviços, residências de estudantes, entre outras. Contudo, é no mercado hoteleiro que tem a sua grande aposta. “Foi a nossa génese desde a nossa origem”, refere João Neto. Nesta área, a TA Comunicações tem como foco elaborar, definir, comercializar e implementar soluções, “sempre com o objetivo de simplificar a complexidade tecnológica e garantir infraestruturas robustas, seguras e eficientes, garantindo serviços ininterruptos de assistência técnica, com serviços



João Neto, Diretor-Geral da TA Comunicações

24/7”, sem esquecer o compromisso das “equipas completas e altamente especializadas a trabalhar nesta área a *full-time*”.

Ainda neste setor, João Neto tem testemunhado uma elevada procura por parte de diversos grupos e gestores hoteleiros, num momento em que a TA Comunicações está “a colher os frutos” de 30 anos de trabalho, com propostas que vão desde os primeiros passos de um projeto, até à remodelação, passando pela gestão de manutenção tecnológica.

O Diretor-Geral aponta para “um sucesso incrível”, que tem permitido à organização colaborar e trabalhar de perto com clientes e

grupos, uma situação “que há uns anos seria impensável” para uma empresa desta dimensão.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS QUE ACRESCENTAM AO NEGÓCIO

A TA Comunicações estabeleceu Parcerias estratégicas com um conjunto de empresas, como é o caso da MEO Empresas, Samsung, HPE Aruba, Mitel, HP Poly, Dell Technologies e Lenovo, “que permitem oferecer soluções de ponta, personalizadas e ajustadas às necessidades de cada cliente”, refere o Diretor-Geral. Neste campo, o compromisso passa por “construir relações duradouras baseadas na confiança, na competência técnica e na proximidade. Acreditamos que a tecnologia deve servir as pessoas e potencializar os negócios, não o contrário”.

Em 2025, a TA Comunicações reporta um crescimento sustentável, com a consolidação do seu posicionamento. No início de outubro as previsões apontavam já para um crescimento de 25%, em comparação com o exercício anual de 2024; o exercício de 2025 deverá encerrar com uma faturação cerca 38% acima do ano transato.

PREPARAR O AMANHÃ

Para escrever o futuro, a TA Comunicações recorre ao guião que tem orientado o percurso até então: “Crescer com solidez, inovar com propósito e continuar a merecer a confiança dos clientes e Parceiros”. A empresa procura posicionar-se “como um verdadeiro Parceiro estratégico, capaz de transformar desafios em oportunidades e ligar o presente ao futuro através da tecnologia”. ■

RESUMO

- Telecomunicações, serviços cloud, cibersegurança e *IT managed services* são algumas das soluções no portfólio da TA Comunicações;
- O mercado hoteleiro é um dos principais setores de ação para o Parceiro;
- Entre as parcerias estratégicas encontra-se a MEO Empresas, a Samsung, a HPE Aruba, a Mitel, a HP Poly, a Dell Technologies e a Lenovo.

Navegar no Iceberg da Cibersegurança com IA: Deepfakes à Superfície, Zero Days no Abismo



por António Correia,
Sales Manager da WatchGuard
Technologies em Portugal

A Inteligência Artificial generativa e, mais recentemente, a IA agente (Agentic AI) estão a transformar profundamente o panorama da cibersegurança. O que antes eram campanhas isoladas de phishing e vídeos manipulados está a evoluir para ataques automáticos de ransomware e explorações de zero-day conduzidos por sistemas autónomos. A menos que as empresas usem o mesmo poder da IA para automatizar a defesa, o equilíbrio entre atacantes e defensores continuará a inclinar-se para o lado errado.

O NOVO RITMO DAS AMEAÇAS DIGITAIS

O nosso quotidiano digital decorre com uma aparente normalidade: ligamo-nos a redes, acedemos à cloud e confiamos em aplicações que “simplesmente funcionam”. Quando algo falha, reagimos — redefinimos senhas, reinstalamos sistemas ou aplicamos patches. Durante anos, esta abordagem reativa foi suficiente. No entanto, o cenário muda quando as brechas deixam de ser exploradas por humanos e



passam a ser atacadas por sistemas autónomos que planificam, executam e se adaptam sem intervenção humana. A IA deixou de ser apenas uma ferramenta dos cibercriminosos — tornou-se o próprio adversário.

DEEPAKES: A FACE VISÍVEL DO PERIGO

Os deepfakes e o phishing são hoje os rostos mais visíveis desta nova era. Vídeos falsos de figuras públicas e e-mails indistinguíveis de comunicações legítimas são já comuns. O perigo real, contudo, está na capacidade da IA agente para analisar perfis, criar mensagens personalizadas e ajustar estratégias de forma contínua.

De ataques dispersos passamos para campanhas de manipulação permanentes, desenhadas para desgastar a vigilância humana e infiltrar-se por via da confiança.

ZERO-DAY: AS FALHAS INVISÍVEIS

As vulnerabilidades de software sempre existiram, mas a descoberta automatizada de falhas muda tudo. Um sistema de IA pode percorrer código aberto, testar aplicações e combinar pequenas falhas em ataques eficazes — num ciclo contínuo e sem descanso.

Enquanto as equipas de IT seguem calendários de correção semanais, uma IA atacante pode explorar vulnerabilidades em horas. O resultado é um fosso crescente entre a velocidade do ataque e a resposta defensiva.

RANSOMWARE AUTOMATIZADO E O MOTOR DAS CRIPTOMOEDAS

Os grupos de cibercrime operam hoje com escala industrial. Com IA, conseguem multiplicar campanhas, gerir negociações em tempo real e ajustar exigências com base em dados públicos, como relatórios financeiros.

A automatização estende-se ao lado financeiro: os resgates pagos em criptomoeda são processados, lavados e reinvestidos automaticamente. Tal como os algoritmos transformaram os mercados financeiros, a IA está a industrializar

o cibercrime, criando um ciclo de crescimento sem controlo humano.

ZERO TRUST: O MODELO ASPIRACIONAL EM RISCO

O modelo Zero Trust — “nunca confiar, verificar sempre” — é hoje essencial, mas difícil de implementar de forma completa. A cobertura de MFA é irregular, as redes continuam planas e muito tráfego cifrado permanece sem inspeção. Estes pontos cegos são o terreno ideal para a IA atacante, que explora lacunas, muda de tática e atua onde a supervisão é limitada. Enquanto os cibercriminosos escalam com máquinas, as equipas de segurança continuam a escalar com pessoas — uma desvantagem estrutural que precisa de ser revertida.

IA NA DEFESA: DO SOC REATIVO À RESPOSTA AUTÓNOMA

As mesmas capacidades que tornam a IA perigosa podem ser usadas para proteger. O centro de operações de segurança (SOC) do futuro combinará telemetria integrada e resposta automatizada, fundindo dados de endpoints, firewalls e identidades num ecossistema coordenado.

Com a automação total, as políticas serão aplicadas em tempo real, o tráfego cifrado será inspecionado em milissegundos e a IA defensiva poderá conter e remediar ataques antes da intervenção humana. O papel dos analistas evoluirá da reação para a estratégia.

RESTAURAR O EQUILÍBRIO

A metáfora do iceberg mantém-se: o perigo maior está sob a superfície. A IA agente está a expandir rapidamente essa massa oculta e a única forma de evitar a colisão é adaptar-se mais depressa do que os atacantes.

A revolução da IA na cibersegurança já está em curso. O desafio para as organizações portuguesas não é evitá-la, mas aprender a navegar à frente do iceberg, com tecnologia, estratégia e visão. ■

in



O Valor no Crescimento

por **Jorge Bento**

Os números finais da distribuição em 2024 confirmam a retomada: o setor IT voltou a crescer de forma consistente. Após um 2023 de retração, registou um aumento de 6,4% em termos nominais e 4% em valores constantes, num contexto em que o PIB português subiu 1,9%. É um sinal claro da resiliência de um setor que já sabe navegar a volatilidade e que continua a recuperar da “ressaca pandémica” de 2023.

Visto à distância de uma década, o percurso é notável. Entre 2015 e 2024, a distribuição IT superou consistentemente a economia nacional, exceto em 2023. Em nove anos de barómetro IT Channel, a economia cresceu 18% e a distribuição 65%. Mesmo após períodos turbulentos, a recuperação foi rápida, sustentada numa base cada vez mais orientada para o valor. O Canal português transformou-se, e essa força vem do crescimento dos VAD e dos serviços especializados.

Os distribuidores de valor acrescentado tornaram-se o motor do setor. Com o negócio transacional estabilizado, o dinamismo vem dos serviços geridos, suporte técnico, formação, integração e consultoria — áreas que criam diferenciação e fidelizam Parceiros. O Canal cresce não apenas por vender mais, mas por oferecer mais: conhecimento, especialização e proximidade.

Para os distribuidores de origem transacional, a transição para serviços ainda enfrenta barreiras internas e escassez de competências de pré-venda. Num mercado que já não se define pela margem do produto, mas pela relevância da solução, o valor acrescentado sustenta o crescimento. E os que melhor combinam portfólios híbridos de hardware, software, cloud e serviços são também os que apresentam os resultados mais consistentes, mesmo em contextos económicos mais lentos. ■

ANCHOR



O software de controlo deste avião foi “vibe coded”

por **Henrique Carreiro**

Em 1969, pela primeira vez, um homem pisou a Lua. O software que o colocou lá foi escrito em Assembly de um computador que dependia de uma memória que era tecida — sim, tecida, com fios, passados à mão por operárias especializadas. Anos de preparação foram necessários, mas, no fim, a missão foi, como se sabe, bem-sucedida. Foi neste projeto que nasceu a própria expressão “engenharia de software”.

Muito caminho andado até hoje, quer em termos das capacidades dos computadores, quer da forma como são programados. É certo que há mais de cinquenta anos que ninguém lá regressou — dito de outro modo, não há missões tripuladas à superfície da Lua desde 1972. Não são chamadas ao caso as causas. O que é chamado é que, quando inevitavelmente voltarem a haver (há planos até ao final desta década), será que o software é agora “vibe coded”?

A dúvida não é descabida. Cada um dos atuais hyperscalers se gaba das elevadas percentagens de código que são já escritas por recurso a IA. A Google, por exemplo, refere que mais de 30 por cento do novo código é feito com recurso a IA. A Microsoft também parece estar no mesmo valor mágico dos 30 por cento. Imagine-se que a Boeing ou a Airbus diziam o mesmo: “30 por cento do código de controlo dos nossos aviões é agora feito com recurso a IA”.

Como passageiros, isso deixar-nos-ia tranquilos ou inquietos? Seria algo que as empresas publicitariam sequer?

O exemplo pode propagar-se: que software se admite de bom grado que seja feito com recurso a IA? Aquele que não coloca vidas em risco? Exclui-se, portanto, todo o “mission critical”. Mas admite-se o de gestão? Admite-se o ERP, por exemplo? Onde é que se coloca a fasquia?

Poder-se-á sempre dizer que, no fim de contas, não faz diferença, porque a responsabilidade é sempre da empresa que o produz. Mas a “responsabilidade” devolve vidas perdidas ou prejuízos irreparáveis?

Tem havido falhas sucessivas e misteriosas — ou nem tanto — nos serviços dos hyperscalers, assim como tem havido uma baixa de qualidade nos updates de software de sistema de vários fornecedores, reconhecida por quem os usa diariamente. Os padrões de qualidade e robustez do software baixaram. É claro que os fornecedores assumem a responsabilidade. Mas quem sofre as consequências, que faz? Processa empresas que valem mais do que o PIB de um país de média dimensão?

E estamos no início, por assim dizer. Se em dois anos, em vez de trinta por cento, forem sessenta por cento, ficaremos tranquilos se o software do avião, da torre de controlo, da máquina de suporte à vida, do ERP, da máquina fiscal, for “vibe coded”?

Talvez seja altura de começarmos a fazer perguntas, antes que não haja já lugar para elas. ■

**Diretor:** Jorge Bento**Diretor 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:** João Bizarro, Rui Santos Jorge**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: António Correia**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

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

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

Tiragem: 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO
Assinantes digitais: 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO**Periodicidade:** mensal (10 edições ano)**Registo na ERC:** O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o nº 127294Membro da ACEPI
Associação da Economia DigitalMembro da APCT - Associação
Portuguesa de controlo de Tiragem
e CirculaçãoMembro da API - Associação
Portuguesa de Imprensa**01****INTERRUPÇÃO NA AWS AFETA SITES E APLICAÇÕES A NÍVEL MUNDIAL**

A AWS sofreu uma interrupção generalizada que afetou o acesso e normal funcionamento de milhares de sites e aplicações a nível mundial, incluindo o Zoom, o Snapchat, o Reddit, entre outras. Nas informações divulgadas no seu site oficial, a AWS revelou que implementou as primeiras medidas de mitigação, que se refletiram depois “nos primeiros sinais de recuperação em alguns dos serviços afetados pela AWS”. As informações avançadas pela empresa dão conta de um problema relacionado com o aumento significativo nas “taxas de erro e latência nas solicitações feitas ao endpoint do DynamoDB na região US-EAST-1”.

02**SHOWROOM DA SCHNEIDER ELECTRIC PASSA POR 13 CIDADES PORTUGUESAS**

A Schneider Electric anunciou a edição de 2025 da sua Innovation Talks Tour em Portugal. Num formato com um roadshow que passou por 13 cidades portuguesas – Leiria, Aveiro, Viseu, Vila Real, Lordelo, Famalicão, Porto, Pinhal Novo, Alhos Vedros, Sines, Évora, Faro e Lagos –, os especialistas da empresa apresentaram as mais recentes soluções que permitem criar um mundo mais elétrico, digital e sustentável. A primeira paragem do camião da Innovation Talks Tour 2025 foi em Leiria, no dia 8 de outubro. Alguns dias depois, o camião abre as portas em Aveiro e visitou outras 11 localidades em Portugal.

03**FUJITSU E NVIDIA ESTABELECEM PARCERIA PARA DESENVOLVER INFRAESTRUTURA DE IA FULL-STACK**

A Fujitsu anunciou uma colaboração estratégica alargada com a Nvidia para o desenvolvimento de uma infraestrutura de Inteligência Artificial (IA) full-stack que integra agentes de IA concebidos para diferentes indústrias. A Parceria pretende reforçar a competitividade das empresas através da IA, garantindo simultaneamente a autonomia e controlo na sua utilização. O projeto centra-se no co-desenvolvimento de uma plataforma personalizada de agentes de IA, direcionada a setores como a saúde, indústria transformadora e robótica, combinando a série de CPU Fujitsu-Monaka com as GPU Nvidia.

04**TP-LINK LANÇA NOVO ROUTER COM CONECTIVIDADE 5G NO MERCADO PORTUGUÊS**

A TP-Link anunciou o lançamento no mercado português do Archer NX210, o seu mais recente router 5G preparado para oferecer velocidades de última geração, cobertura sem falhas e flexibilidade de utilização. O novo Archer NX210 surge como uma resposta ao recorrente desafio das falhas de fibra ou cabo que já não acompanham as necessidades das famílias e empresas, oferecendo conectividade 5G/4G, sendo ideal para casas, pequenos negócios, escritórios remotos ou como uma solução de backup. Com um suporte para 5G ultrarrápido, o Archer NX210 garante velocidades de até 1800 Mbps.

05**ASUS LANÇA SUPERCOMPUTADOR PESSOAL DE IA NO MERCADO PORTUGUÊS**

A Asus anunciou recentemente o novo Ascent GX10 para o mercado português, um supercomputador de Inteligência Artificial (IA) de secretária, concebido para tornar o desenvolvimento avançado de IA mais acessível a programadores, investigadores e *data scientist*. O Ascent GX10 está equipado com o superchip Nvidia GB10 Grace Blackwell e a pilha de software de IA da Nvidia e oferece até um petaflop de desempenho de IA para inferência e ajuste fino de modelos. Integra também 128 GB de memória unificada, possibilitando o trabalho em modelos com até 200 mil milhões de parâmetros. ■

SAMSUNG

Galaxy Tab A11



Moderno, elegante e distinto

Chegou o novo Galaxy Tab A11 - potente, leve e totalmente integrado no Ecosistema Galaxy. Uma solução versátil para empresas, escolas e equipas em movimento, que oferece desempenho fiável, mobilidade e o melhor equilíbrio entre eficiência e valor.

Desempenho otimizado para o dia a dia | Design leve e resistente | Bateria de longa duração
Integração com o Ecosistema Galaxy facilitando sincronização, continuidade e gestão entre dispositivos
Segurança avançada e gestão centralizada com Samsung Knox



A prioridade dos nossos parceiros é fazer crescer os seus negócios.

Querem um parceiro que possa abrir portas e ajudar o seu negócio a prosperar.

Na TD SYNnex conectamos recursos, pessoas e oportunidades.

Making IT Personal™

www.tdsynnex.pt