

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

Boas Festas

A DATABOX DESEJA-LHE UM FELIZ NATAL
E UM EXCELENTE 2026,
REPLETO DE NOVOS PROJETOS.

✉ databox@databox.pt

☎ 214 308 400
chamada para rede fixa nacional

🌐 www.databox.pt

acer
for business



Melhore o desempenho
das PME com a IA



Acer TravelMate X4 14 AI



PC Copilot+ com menos de 1,27 kg e 15,9 mm de espessura.
Processador Intel® Core™ Ultra 7 (Série 2) com Intel® AI Boost.
Ecrã WUXGA 16:10, com painel OLED opcional.
Certificação MIL-STD 810H.

Disponível em:



1. As especificações podem variar conforme o modelo e/ou a região. Modelos sujeitos à disponibilidade.



Copilot+PC

Os Copilot+ PCs são os PCs Windows mais rápidos e inteligentes de sempre. Obtenha mais com Intel Inside®

it channel

Dezembro 2025 • nº123 • 5 €

SMART, IoT & EDGE

OS NOVOS CAMINHOS E OPORTUNIDADES PARA UM MUNDO SMART



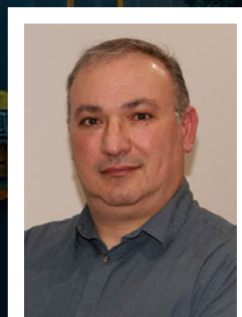
D-LINK



MAXIGLOBAL



VODAFONE IoT



ZALTOR

24

12 ANÁLISE | DATA CENTER
"É NECESSÁRIO RECONHECER OS DATA CENTERS COMO UM SETOR CHAVE"

14 ANÁLISE | SOPHOS
"DEMOCRATIZAR A CIBERSEGURANÇA TORNOU-SE ESSENCIAL"

47 PARCEIRO DO MÊS | DIGIBÉRIA
"TRANSFORMAR DESAFIOS EM OPORTUNIDADES É MAIS DO QUE UM OBJETIVO"

media
NEXT
STAY AHEAD • STAY RELEVANT

SANDRA ANDRADE É A NOVA MARKETING MANAGER DA KONICA MINOLTA EM PORTUGAL



Protagonistas Sandra Andrade foi nomeada Marketing Manager da Konica Minolta Portugal, assumindo a liderança das áreas de Comunicação Corporativa, Eventos e Lead Generation, com o desafio de reforçar a presença da marca no mercado nacional e apoiar a estratégia de crescimento e comunicação da empresa. A nova Marketing Manager traz consigo quase 30 anos de experiência em marketing e comunicação, incluindo duas décadas na Xerox, onde participou em projetos multinacionais em diversos setores.

LUÍS QUINTA ASSUME LIDERANÇA DE IA E ANALÍTICA NA GSTEP



Protagonistas A Gstep, empresa especializada em transformação de dados, anunciou a contratação de Luís Quinta como AI & Analytics Manager, reforçando a estrutura de líderes e a aposta em Data & AI como motor de crescimento e transformação empresarial. O novo líder tem mais de oito anos de experiência em automação, gestão de dados e transformação digital, integrando agora a empresa com a missão de garantir a excelência técnica e o impacto real das soluções entregues pela empresa.

TD SYNnex FECHA ACORDO PAN-EUROPEU PARA DISTRIBUIR PORTFÓLIO DA HCLSOFTWARE

Parcerias O acordo pan-europeu entre TD Synnex e a HCLSoftware posiciona os Parceiros da TD Synnex para capitalizarem o crescimento do mercado europeu de software empresarial, impulsionado pela transformação digital, inteligência artificial, plataformas cloud e soluções de dados seguras. Os Parceiros vão ter acesso às soluções de nível empresarial da HCLSoftware, que abordam necessidades críticas de cibersegurança, automação e experiência digital. Entre estas soluções incluem-se o HCL AppScan, HCL BigFix, HCL Commerce, HCL Domino, HCL Unica, HCL Volt MX e HCL Workload Automation.

WESTCON-COMSTOR E CHECK POINT LANÇAM API DE RENOVAÇÃO PARA ACELERAR CRESCIMENTO DO CANAL

Parcerias A Westcon-Comstor e a Check Point Software anunciaram o lançamento de uma API de renovação na região EMEA, pensada para acelerar o crescimento dos Parceiros de Canal. Pensada para ser escalável, a API de renovação - uma interface de programação capaz de automatizar o processo de renovação de licenças/subscrições - reduz os tempos de resposta, simplifica o processo de cotação e aumenta a eficiência e precisão para os Parceiros da região.

V-VALLEY ANUNCIA NOVO ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A SOTI

Parcerias A V-Valley assinou um acordo de distribuição com a Soti para toda a Península Ibérica, passando a disponibilizar ao Canal ibérico o portfólio completo da empresa canadiana dedicada à gestão de mobilidade empresarial.

O objetivo é consolidar o posicionamento da distribuidora num mercado onde a administração centralizada e a segurança dos dispositivos móveis se tornaram peças centrais da infraestrutura tecnológica. A empresa destaca que esta Parceria dá ao Canal acesso a tecnologia avançada para gestão, monitorização e proteção de dispositivos móveis, numa fase em que muitas organizações procuram acelerar a transformação digital e reduzir a fragmentação dos seus ecossistemas.

HPE ANUNCIA ALIANÇA GLOBAL PARA TORNAR A COMPUTAÇÃO QUÂNTICA ÚTIL E ESCALÁVEL

Parcerias A HPE e um consórcio de sete entidades anunciaram a criação da Quantum Scaling Alliance, uma iniciativa global dedicada a transformar a computação quântica de uma demonstração de conceito em uma tecnologia escalável, prática e transformadora para diversos setores. A Aliança visa conceber e desenvolver um supercomputador quântico útil na prática e economicamente viável, aproveitando a experiência do ecossistema atual de supercomputação e semicondutores. A iniciativa será supervisionada e terá como arquiteto de sistemas quânticos o Dr. Masoud Mohseni, do HPE Labs. É co-liderada por John Martinis, laureado com o Prémio Nobel de 2025.

ESPRINET MANTÉM CRESCIMENTO NO TERCEIRO TRIMESTRE

Resultados O Conselho de Administração da Esprinet aprovou as divulgações periódicas adicionais referentes a 30 de setembro de 2025, alinhadas com as normas IFRS. A empresa registou um aumento de 4% nas vendas, que atingiram 2.893,3 milhões de euros nos primeiros

nove meses do ano, e um EBITDA ajustado de 37,3 milhões de euros.

NOVO INVESTIMENTO DA MICROSOFT POSICIONA PORTUGAL COMO POLO EUROPEU DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Mercados Portugal está prestes a tornar-se um líder europeu no desenvolvimento de inteligência artificial. A Microsoft anunciou que vai investir mais de dez mil milhões de dólares a partir do início de 2026 em Portugal, com o objetivo de instalar mais de 12.600 GPU Nvidia de última geração no data center da Start Campus em Sines e que será utilizado em parte pela tecnológica norte-americana. O anúncio foi feito por Brad Smith, Vice-Chair e Presidente da Microsoft, durante a sua visita a Portugal para participar na Web Summit de Lisboa. Esta iniciativa representa não só o maior investimento da Microsoft em Portugal, mas também o maior negócio de data centers alguma vez realizado no país.

FORNECEDORES DE SERVIÇOS DE COMUNICAÇÃO APOSTAM NA IA COM AGÊNCIA PARA TRANSFORMAR GESTÃO DE REDES

Mercados Um novo relatório da Omdia revela que a Inteligência Artificial (IA) com agência está prestes a tornar-se um fator chave para as operações de rede autónomas. O estudo, designado "Agentic AI: An Evolution with Transformative Potential for Telecom Operations", indica que 41% dos fornecedores de serviços de comunicações (CSP) identificam a gestão de redes como a área onde a IA terá o seu maior impacto. Esta mudança faz parte de uma transformação mais ampla impulsionada pela automação, que permitirá diagnósticos autónomos, otimização e resolução de falhas de forma autónoma e à escala. ■

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.

PARCEIROS DE CANAL ADMITEM FALTA DE PREPARAÇÃO PARA REDES COM IA

Uma nova análise da Westcon-Comstor revela que a maioria dos Parceiros de Canal não está pronta para conceber e implementar redes preparadas para IA, apesar da procura crescente das empresas

O Canal continua longe do nível de preparação exigido pela Inteligência Artificial (IA), com 74% dos Parceiros a reconhecer que não consegue ainda desenhar nem entregar redes prontas para este tipo de *workloads*, indica a Westcon-Comstor.

A investigação, que envolveu 500 decisores de MSP e VAR em cinco países, mostra que apenas 26% dos Parceiros já oferecem serviços de rede avançados e integrados com IA. O retrato é de uma maturidade desigual num momento em que as empresas pressionam por



infraestruturas capazes de suportar *workloads* cada vez mais pesados.

O estudo expõe também um desalinhamento claro, com 33% dos Parceiros a acreditar que

as redes dos seus clientes estão otimizadas para acolher *workloads* de IA. A maioria admite estar ainda numa fase de desenvolvimento das respectivas capacidades, enquanto uma parte significativa continua a explorar o tema mantendo serviços tradicionais.

A Westcon-Comstor salienta que muitos Parceiros já apoiam os clientes em áreas como visibilidade, segurança e automatização das redes. No entanto, apenas minorias atuam em domínios emergentes como *intent-based networking* ou arquiteturas zero trust, o que confirma que o mercado ainda está longe de acompanhar o ritmo tecnológico imposto pela IA.

No que se refere ao mapeamento dos obstáculos, os Parceiros apontam dificuldades de integração com sistemas *legacy*, questões de segurança e requisitos de conformidade, enquanto os utilizadores finais denunciam falta de competências internas e dúvidas sobre decisões tecnológicas. A análise conclui que há espaço evidente para Parceiros que consigam assumir um papel mais estratégico na modernização das redes. ■

HP PREVÊ ATÉ SEIS MIL DESPEDIMENTOS PARA ACELERAR APOSTA NA IA

A HP vai avançar com uma nova vaga de cortes a nível global para reduzir custos e acelerar a integração de IA nos processos internos. Informação foi avançada pelo CEO da empresa



A HP estima eliminar entre quatro mil e seis mil postos de trabalho, cerca de 7% a 10% da sua força laboral, até ao ano fiscal de 2028, num movimento que

pretende simplificar operações e acelerar o uso de Inteligência Artificial (IA) no desenvolvimento de produtos, no suporte ao cliente e na gestão interna.

A decisão surge num momento em que as ações da tecnológica norte-americana recuaram 5,5% nas transações após o fecho. Segundo Enrique Lores, CEO da HP, citado pela Reuters, as equipas responsáveis pelo desenvolvimento de produto, operações internas e apoio ao cliente serão diretamente afetadas. O responsável acrescentou que se espera que “esta iniciativa gere mil milhões de dólares em poupanças brutas no *run rate* ao longo de três anos”.

Os cortes agora anunciados seguem-se a uma redução adicional de mil a dois mil traba-

lhadores em fevereiro, integrada num plano de reestruturação previamente comunicado. Entretanto, a procura por PC com capacidades de IA tem vindo a ganhar peso e já representa mais de 30% das unidades expedidas pela HP no quarto trimestre, terminado a 31 de outubro. A empresa está a lidar com pressão acrescida no mercado de componentes, onde os analistas da Morgan Stanley apontam para uma escalada nos preços da memória – DRAM e NAND – alimentada pela corrida das gigantes tecnológicas à expansão de infraestruturas de IA e pela competição intensa no segmento de servidores, um cenário que pode acabar por apertar margens e custos de fabricantes como a HP, a Dell e a Acer.

Enrique Lores antecipou que o impacto destes aumentos pode vir a sentir-se sobretudo na segunda metade do ano fiscal de 2026, embora a HP disponha de inventário suficiente para a primeira metade. O CEO descreveu uma resposta assente numa abordagem prudente às previsões, acompanhada de “ações agressivas” como a qualificação de fornecedores mais baratos, a redução das configurações de memória e ajustes de preços. ■



ASUS ExpertBook P1 P1503CVA

Aumente a sua eficiência, em qualquer lugar

O compacto e elegante ASUS ExpertBook P1 pesa apenas 1,6 kg, tem um novo design deslumbrante e apresenta uma eficiência excepcional para aumentar a sua produtividade – com o apoio da nova ferramenta ASUS AI ExpertMeet. Foi concebido para oferecer um desempenho soberbo, com um processador até Intel® Core™ i7 e capacidade para alojar duas unidades SSD com suporte para tecnologia RAID. A segurança integrada de nível empresarial garante a confidencialidade dos seus dados e um elevado nível de privacidade. O ExpertBook P1 é um companheiro de viagem fiável e de confiança para o trabalho e os negócios modernos.



Processador Intel® Core™ i7

<https://www.asus.com/pt/business/>

TP-LINK: EUA AVANÇAM COM PROPOSTA PARA BANIR A MARCA

Regulador norte-americano quer proibir produtos da TP-Link, alegando riscos à segurança nacional dos EUA

A Federal Communications Commission (FCC) iniciou um processo para proibir a venda e importação de produtos da TP-Link nos Estados Unidos. A decisão, ainda em fase de consulta pública, visa incluir a fabricante chinesa na chamada *Covered List*, que identifica empresas consideradas um risco à segurança nacional.

A TP-Link é um dos maiores fornecedores mundiais de equipamentos de rede domésticos e no segmento baixo empresarial, com forte presença no mercado norte-americano através de soluções acessíveis e com elevada penetração em segmentos residenciais, micros e PME. A



FCC, liderada pelo comissário Brendan Carr, sustenta que os equipamentos da empresa podem ser explorados por entidades estatais chinesas para fins de espionagem, recolha de dados ou interferência nas infraestruturas críticas de telecomunicações.

“As provas disponíveis indicam que a TP-Link mantém relações próximas com o Partido Comunista Chinês e que os seus dispositivos podem representar riscos reais e atuais”, afirmou Brendan Carr, citado no anúncio oficial da proposta.

A proposta de proibição enquadra-se na Secure and Trusted Communications Networks Act, aprovada em 2019, que permite à FCC restringir o acesso ao mercado norte-americano a fornecedores estrangeiros considerados uma ameaça. Esta legislação já foi aplicada anteriormente a empresas como Huawei, ZTE, Hikvision e Dahua, que foram excluídas da cadeia de fornecimento de infraestruturas de comunicações críticas nos EUA.

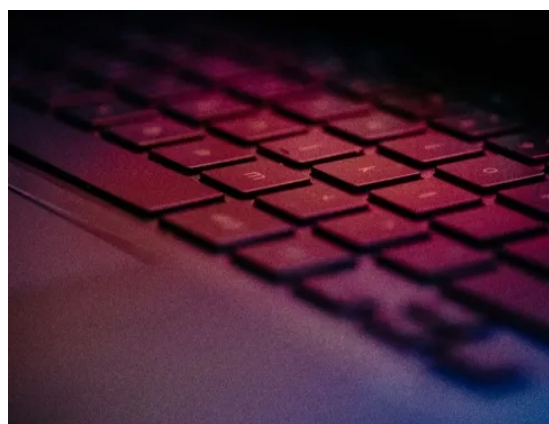
O caso da TP-Link surge num momento em que os reguladores norte-americanos intensificam o escrutínio sobre empresas chinesas com presença significativa no setor tecnológico. De acordo com a FCC, a TP-Link terá adotado práticas opacas quanto à sua estrutura corporativa, operando nos EUA através de subsidiárias com pouca transparência e utilizando plataformas de gestão remota baseadas na cloud, que, segundo a entidade, podem ser manipuladas sem o conhecimento dos utilizadores. ■

ALTERAÇÃO DE PERMISSÕES NA ORIGEM DE INTERRUPÇÃO NA CLOUDFLARE

Matthew Prince explicou que a interrupção da Cloudflare no dia 18 de novembro foi o “pior desde 2019” na empresa. Em causa está uma alteração de permissões numa base de dados

Na manhã de 18 de novembro de 2025, a Cloudflare teve uma interrupção de serviço. Durante três horas, cerca de 20% de todo o tráfego web global esteve inacessível e milhões de sites apresentaram erros 5xx.

No blog da Cloudflare, Matthew Prince, CEO da Cloudflare, explicou o que levou a que “o pior *outage* da Cloudflare desde 2019” tivesse lugar: uma alteração de permissões numa base de dados ClickHouse que duplicou o tamanho de um ficheiro de configuração do sistema de Bot Management e um limite de memória pré-alocado que foi ultrapassado.



Às 11h05 (hora de Portugal), a Cloudflare procedeu a uma alteração nos *clusters* ClickHouse para melhorar a gestão de

permissões. O objetivo era fazer *queries* distribuídas correrem sob contas de utilizador iniciais, em vez de uma conta de sistema partilhada, numa lógica de segurança através de granularidade.

15 minutos depois (11h20), o sistema de Bot Management, que gera um ficheiro de *features* usado por modelos de machine learning para classificar o tráfego automatizado, começa a produzir ficheiros corrompidos. A *query* que extrai metadados de colunas não filtra por nome de base de dados. Com as novas permissões, passou a ver não só as tabelas na base, mas também as tabelas subjacentes na base.

Entre as 11h20 e as 14h30, o ficheiro era gerado de cinco em cinco minutos. Como o *rollout* das novas permissões era gradual, tanto era gerado um ficheiro bom como um mau. O proxy core, ao receber o ficheiro mau, excedia o limite de 200 *features* pré-alocadas em memória.

Às 14h30, e identificada a causa raiz do problema, a propagação do ficheiro mau é interrompida. Um ficheiro conhecido como bom é manualmente inserido na *query* de distribuição e o proxy core é reiniciado. ■



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

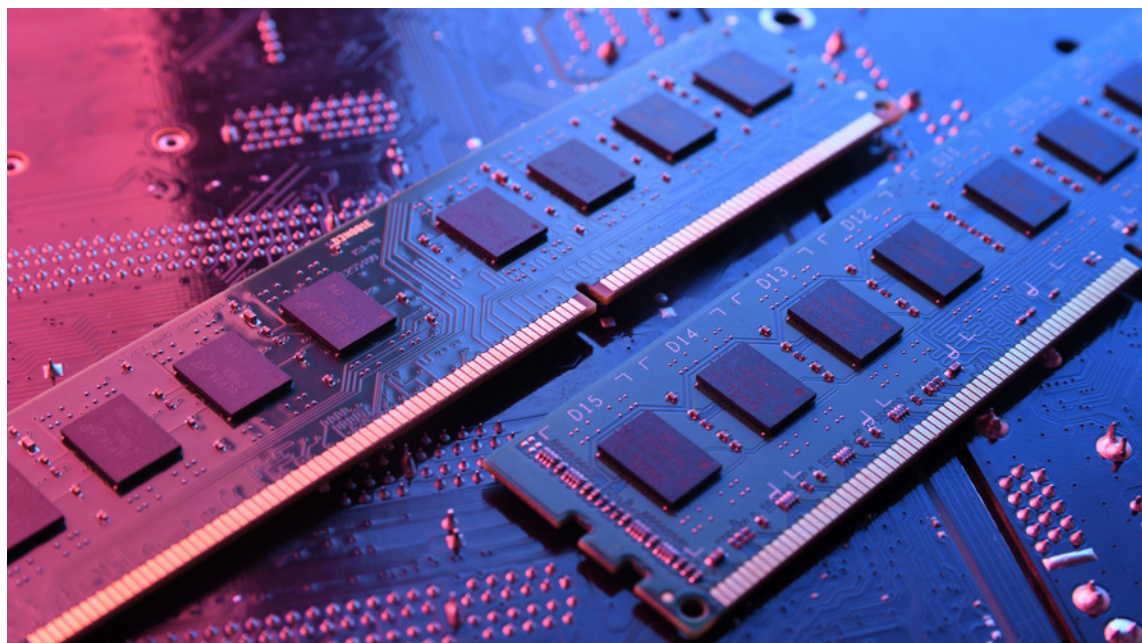
Registe-se aqui:



Shortage de DDR e HBM3 desafia Canal e fabricantes

A escassez de memória começa a afetar a oferta e os preços nas gamas profissionais. E o impacto estende-se ao DDR4

por Jorge Bento



PONTOS-CHAVE

1. Procura de DDR5 supera oferta global
2. Servers e PCs: atrasos e aumentos de custo
3. Shift de produção de DDR4 para DDR5
4. Capacidade foundry extra só a partir do Q4 2026
5. Shortage pode prolongar-se até final de 2026

A pressão sobre o fornecimento de memórias DRAM, em particular DDR5 e HBM3, está a provocar perturbações na cadeia de valor de IT, com impacto direto na disponibilidade e custo de servidores empresariais, PC profissionais e equipamentos otimizados para workloads de inteligência artificial.

Por trás deste cenário está o crescimento acelerado da IA. A instalação de data centers dedicados, impulsionada por modelos generativos e pela liderança da Nvidia no fornecimento de GPU, está a absorver grande parte da capacidade de produção mundial de memória. O resultado é um *shortage* transversal que está a atingir todo o ecossistema tecnológico, do data center ao posto de trabalho.

Esta pressão, combinada com uma procura crescente por plataformas de nova geração, está a criar um efeito em cascata no Canal, onde integradores e revendedores enfrentam aumentos de preço, prazos de entrega instáveis e incerteza no planeamento de projetos.

FABRICANTES CONFIRMAM IMPACTO

A HP Inc. já reconheceu que os custos das memórias estão a subir, especialmente nos segmentos de *workstations* e servidores. “Estamos a observar um aumento gradual nos custos de DRAM e NAND, com maior impacto nos nossos sistemas orientados a IA”, afirmou Enrique Lores, CEO da HP.

Também a Dell Technologies tem alertado para a escassez. “O custo da memória, tanto DRAM como NAND, continua volátil. No lado dos servidores, especialmente para IA e HPC, o *shortage* de HBM3 está a limitar a disponibilidade de determinados sistemas”, afirmou Jeff Clarke, Vice-Chairman e COO da Dell. O próprio Michael Dell reforçou nas redes

sociais que “se achas que os GPU são difíceis de conseguir, experimenta procurar memória HBM3 hoje”.

A Lenovo indicou que a pressão na produção de DRAM está a condicionar os prazos de fornecimento da gama ThinkSystem. Já a Asus e a Acer reportaram dificuldades crescentes em manter a estabilidade de preços nas gamas profissionais e portáteis de elevado desempenho, afetadas pelo *shortage* de DDR5.

DDR5 E HBM3: PROCURA DISPARA, OFERTA FALHA

A memória DDR5 é agora *standard* em equipamentos empresariais e servidores de última geração, sendo essencial para plataformas com processadores Intel Xeon Scalable, AMD Epyc e *desktops* com CPU Core Ultra. Apesar da adoção crescente, a capacidade de produção de DDR5 continua limitada. A TrendForce estima aumentos acumulados entre 13% e 18% desde o terceiro trimestre de 2024.

Mais crítica ainda é a situação da HBM3 e da sua evolução HBM3E. Esta tecnologia, usada em GPU e aceleradores para IA, está sob pressão extrema devido à procura por modelos como o Nvidia H100 e B100. A SK Hynix lidera o fornecimento mundial e não consegue acompanhar a velocidade de crescimento da procura, o que intensifica o *shortage* de memória de alto desempenho.

DDR4 TAMBÉM ENTRA NA EQUAÇÃO

Apesar de estar em fim de ciclo, a DDR4 continua amplamente utilizada em infraestruturas empresariais, equipamentos industriais e PC de gama de entrada, bem como por OEM independentes. No entanto, os grandes produtores de memória estão a reduzir ou suspender parte da produção de DDR4 para libertar capacidade fabril para DDR5, mais rentável e com maior procura projetada.

A Micron já comunicou este redirecionamento, e a SK Hynix terá descontinuado parte da produção de chips DDR4 em litografias mais antigas. O Canal começa a sentir os efeitos dessa mudança: há módulos DDR4, em parti-

cular ECC para servidores, com prazos de entrega que ultrapassam seis semanas e preços em alta. O *shortage* nesta gama mais madura afeta diretamente projetos de renovação, manutenção de infraestruturas críticas e propostas com restrição orçamental.

COMO OS FABRICANTES ESTÃO A RESPONDER AO *SHORTAGE*

Os três principais fabricantes de memória, Samsung, SK Hynix e Micron, estão a acelerar investimentos para responder à escassez. A SK Hynix prevê aumentar significativamente a capacidade dedicada à HBM3E, com novas instalações operacionais a partir de 2025. A Samsung está a converter linhas de produção para litografia EUV e prepara o lançamento da HBM4 em 2026. Já a Micron iniciou a

produção em volume de DDR5 e HBM3E nas suas fábricas nos EUA e Taiwan, focando-se em grandes clientes empresariais e cloud.

Apesar destes esforços, o impacto no mercado será progressivo, com efeitos mais visíveis apenas a partir do segundo semestre de 2026, provavelmente apenas no Q4 civil.

CANAL JÁ SENTE OS EFEITOS

Integradores e distribuidores relatam atrasos crescentes em configurações com DDR5 e dificuldade em garantir *stock* regular de memória. O impacto financeiro também se faz sentir, com margens mais apertadas e menos previsibilidade nos custos finais.

Ao mesmo tempo, comunicar o valor das novas memórias ao cliente tornou-se essencial. A transição para DDR5 exige argumentação

focada em desempenho, eficiência energética e compatibilidade futura.

A expectativa é que o mercado só normalize no segundo semestre de 2026, com a entrada em funcionamento de novas fábricas e o aumento da produção de HBM3E e DDR5. Até lá, o Canal deverá apostar num planeamento mais robusto, reforçar a relação com fabricantes e distribuidores, e adaptar ofertas com base na disponibilidade real de componentes.

Garantir acesso regular a DDR5, proteger os fornecimentos de DDR4 e acompanhar de perto a evolução da oferta em HBM3 será determinante para os Parceiros que pretendem manter competitividade técnica e comercial. Em pleno ciclo de investimento em IA, o *shortage* de memória é mais do que um problema logístico, é um risco estratégico para todo o ecossistema. ■

NOVA ERA DA DIGITALIZAÇÃO: SIMPLES E SEGURA

imageFORMULA

DIGITALIZAÇÃO SEM SOFTWARE/DRIVERS

SEGURANÇA POR UTILIZADOR/FUNCIONALIDADES

GESTÃO REMOTA E CENTRALIZADA

Canon



Canon DR-S250N

Velocidade: 100 ipm (50ppm)
Rede LAN + USB



Canon ScanFront 400

Velocidade: 90 ipm (45ppm)
Rede LAN



Canon DR-S350NW

Velocidade: 100 ipm (50ppm)
Rede LAN + Wi-Fi + USB

“É necessário reconhecer os data centers como um setor chave”

A Cuatrecasas e a Portugal DC reuniram o ecossistema para desenhar o futuro dos data centers em Portugal

por Marta Quaresma Ferreira



(Da esquerda para a direita) Mariana Norton dos Reis, Sócia Cuatrecasas, Manuel Abellán San Martín, Government Affairs Data Center Strategy Director da Microsoft, Fernando García, Managing Director IDP DC by Bureau Veritas, Rita Lourenço, Vice-Presidente da Portugal DC e Luis Antonio Gaité, Data Center Segment Leader Espanha da ABB

A Cuatrecasas e a Portugal DC – Associação Portuguesa de Centros de Dados promoveram um encontro com líderes e decisores do ecossistema para discutir as tendências, os desafios, mas também as oportunidades do mercado de data centers em Portugal e também no contexto ibérico. Miguel Pinto Luz, Ministro das Infraestruturas e da Habitação, responsável por abrir a sessão, começou a sua intervenção por enumerar os vários investimentos que têm sido feitos ao nível da infraestrutura, nomeadamente na ferrovia, na rodovia e nos portos, uma base essencial para projetar e desenvolver o setor de data centers. Sobre a clara posição geográfica estratégica que o país detém, Miguel Pinto Luz recordou que episódios como o Brexit fizeram com que Portugal se posicionasse como a “primeira porta de entrada continental”.

PORTUGAL E ESPANHA: UM TRABALHO CONJUNTO PARA FAZER CRESCER O ECOSISTEMA

O painel sobre tendências, enquadramento e experiência ibérica colocou o ónus naquela que é a visão portuguesa e ibérica para o desenvolvimento e aposta crescente em data centers.

Rita Lourenço, Vice Presidente Portugal DC, elencou que, neste campo, a relação entre Portugal e Espanha “é uma oportunidade estratégica e não uma competição direta”, sendo necessário olhar para esta oportunidade “como um todo”.

Ainda assim, e numa altura em que a conectividade internacional está em evolução, Rita Lourenço considera que Portugal “tem avançado muito neste setor”, o que tem levado também a PortugalDC a trabalhar em conjunto com a SpainDC para tentar “replicar as boas práticas” do setor no lado de lá da fronteira.

Neste âmbito, a Vice-Presidente da Portugal DC elege três pontos a replicar no contexto português: acelerar o processo de licenciamento; consolidar a competitividade de Portugal a nível geográfico; e promover e atrair investimentos de baixo de uma “capa” de unificação para o país, onde se incluem as infraestruturas como a ferrovia.

Para concretizar este cenário, Rita Lourenço deixou no ar a necessidade de proceder a reformas. “A energia é um ponto, e ainda que Portugal tenha facilidade neste ponto, o licenciamento é sempre mais complexo”, reiterou. Por outro lado, “é necessário reconhecer o setor de data centers como um setor chave”.

Com um investimento estimado de 13,7 mil milhões de euros até 2031, Rita Lourenço frisou a necessidade de desenvolver programas de talento – inseridos também no contexto ibérico – para alavancar a capacitação técnica que contribua igualmente para “criar uma visão internacional e um posicionamento ibérico. Posicionar a Península ibérica como um *cluster* digital e transformarmo-nos numa narrativa”. O investimento de dez mil milhões de dólares em Portugal, anunciado recentemente pela Microsoft, não foi esquecido. Manuel Abellán San Martín, EMEA – Government Affairs Data Center Strategy Director da Microsoft, reiterou a ideia da situação geográfica de Portugal como uma das principais escolhas que levaram ao investimento da tecnológica norte-americana, naquela que é tida como uma era de oportunidades de ‘reindustrialização 2.0’.

À localização estratégica – 25% dos cabos submarinos de internet passam por Portugal, segundo Manuel San Martín – junta-se a estabilidade e previsibilidade económica do país, “muito importante na perspetiva da Microsoft”, assim como a aposta em terrenos baratos e energias renováveis.

Fernando García, Managing Director, IDP DC by Bureau Veritas, acrescentou ainda outro ponto à conversa: “90% das atuais conversações estão baseadas no desenvolvimento inicial dos projetos”, constatou, referindo que se “perde mais tempo na especulação do que no desenvolvimento do projeto”. Para este setor, o Managing Director enumerou os dois reptos que considera mais importantes: o primeiro passa pela energia e o segundo pela procura de componentes. “Esta é uma indústria *supply driven*”, reiterou.

Por sua vez, Luis Antonio Gaité, Data Center Segment Leader Espanha da ABB, também presente no painel, apontou para o *time-to-market* como o fator mais importante. ■

RESUMO

- Cuatrecasas e PortugalDC realizaram um encontro dedicado a data centers;
- Ministro das Infraestruturas e da Habitação, Miguel Pinto Luz, marcou presença no evento;
- Atualmente, perde-se mais tempo na especulação do que no desenvolvimento dos projetos.



esprinet
GROUP

**Neste Natal, reforçamos o
compromisso em **construir**
o futuro consigo.**



V-Valley[®]
enhancing your business

Sophos: “Democratizar a cibersegurança tornou-se essencial”

Responsáveis da Sophos defenderam que normas e *frameworks* funcionam como um “GPS da cibersegurança”, capaz de alinhar tecnologia, processos e pessoas

por Inês Garcia Martins

O Sophos Cybersecurity on Tour Lisboa reuniu especialistas internacionais e nacionais para debater os desafios atuais da cibersegurança, apresentar soluções para reforçar a proteção e a resiliência digital das empresas e mostrar como o Canal de Parceiros é essencial para levar essas soluções a todas as organizações. Bruno Durand, VP Sales Southern Europe da Sophos, descreveu um setor dividido entre quem consegue montar operações de defesa minimamente sólidas e quem simplesmente não tem meios. Alertou para o “fosso na cibersegurança” que separa as empresas com orçamento e equipas e aquelas que, representando 99% do mercado, não têm forma de operar ferramentas complexas nem de manter equipas internas. Na sua leitura, “democratizar a cibersegurança” tornou-se essencial num universo com “cerca de 339 milhões de empresas no mundo” e apenas 32 mil com acesso a um CISO.



Bruno Durand, VP Sales Southern Europe da Sophos

Para o VP Sales Southern Europe da Sophos, a compra da SecureWorks no início do ano juntou equipas com competências que vão de “*threat hunters* a analistas e engenheiros de IA” e isso, nas suas palavras, criou um líder em MDR e XDR.

INOVAÇÃO E INTEGRAÇÃO DE PLATAFORMAS

Num balanço do último ano, Ivan Mateos, Senior Sales Engineer da Sophos, citou pesquisas no Google sobre “qual é a melhor solução MDR, firewall ou EDR” para ilustrar que os utilizadores são encaminhados para o Peer Insights da Gartner, onde “o Sophos Firewall, o MDR e o XDR aparecem consistentemente na primeira posição”. “O *roadmap* está cheio”, afirmou, sustentado por novos produtos e serviços que resultam da integração das capacidades da SecureWorks, aquisição que classificou como “provavelmente uma das compras mais inteligentes no setor nos últimos anos”. Ao olhar para o futuro, o responsável resumiu a evolução do XDR, que vai passar a incluir “descrição detalhada dos casos, linha temporal, deteções técnicas, mais contexto operacional e mais automatização”. O *endpoint*, indicou, ficou mais leve, com “menos 40% de uso de memória” e consumo abaixo de 1% de CPU, e apresentou o ITDR para detetar “contas comprometidas, credenciais expostas, contas de serviço esquecidas, atividade anormal”. Na rede, destacou a unificação da sonda NDR com a da SecureWorks e a nova versão do Sophos Firewall, guiada pelo princípio de que “se há uma vulnerabilidade, a responsabilidade é nossa, não vossa”.

CONFIANÇA DIGITAL

Pedro Mello, Channel Account Executive da Sophos em Portugal, lembrou que a tecnologia, por mais avançada que seja, não pode monopolizar a discussão num contexto em que “a cibersegurança se move demasiado rápido”. Defendeu que o modelo atual assenta em entregar cibersegurança como serviço, não como mera externalização, mas como “uma extensão das equipas”, suportada por uma

plataforma aberta capaz de se adaptar a ecossistemas distintos e por uma rede de Parceiros que assegura proximidade e resiliência.



Pedro Mello, Channel Account Executive da Sophos em Portugal

Num contexto em que a NIS2 vai deixar de ser um “*nice to have*”, para passar a impor obrigações que abrangem entidades essenciais, importantes e toda a cadeia de fornecimento, Rita Cunha Porto apontou que o objetivo é o de “fechar portas de entrada que representem risco para o ecossistema”. Para a Business Developer Digital Trust & Security da APCER, “a organização tem de estar alinhada em tecnologia, processos e pessoas”, condição que considera determinante para gerar confiança digital.



Rita Cunha Porto, Business Developer Digital Trust & Security da APCER

A unir esse triângulo, a responsável vê nas normas e *frameworks* uma espécie de “GPS da cibersegurança”. Citou a ISO 27001, agora disponível em português, como “a norma mais certificada do mundo na área da cibersegurança”, com “59 mil certificados e mais de 15 mil sites”, que serve para “maximizar competências, aproveitar melhor a tecnologia e sistematizar os processos”, e mencionou os Selos de Maturidade Digital, pensados para organizações pequenas. ■

RESUMO

- Sophos voltou a organizar o Cybersecurity on Tour em Lisboa;
- Fabricante afirma que apenas 32 mil empresas têm acesso a um CISO em todo o mundo;
- Cibersegurança deve ser uma extensão das equipas da organização.

Arrow Party junta 600 profissionais de Canal em Lisboa

A segunda edição da Arrow Party voltou a demonstrar a capacidade da distribuidora para reunir o ecossistema tecnológico português. José Charraz, Country Manager, destacou o papel dos Parceiros no crescimento da empresa e apontou as áreas de oportunidade para 2026



José Charraz, Country Manager da Arrow ECS Portugal

A Arrow ECS Portugal reuniu mais de 600 profissionais de Canal no passado dia 27 de novembro no SUD, em Lisboa, para a segunda edição da Arrow Party. O evento, que marca o encerramento do ano civil, juntou Parceiros de Canal, clientes e fabricantes num momento que José Charraz, Country Manager da Arrow ECS Portugal, definiu como “uma demonstração de gratidão”.

“Sem os nossos clientes, sem a confiança deles, sem o nível de exigência que nos fazem e que nos obriga a crescer todos os dias, a Arrow em Portugal não era o que é hoje”, afirmou José Charraz durante o seu discurso. O responsável destacou, ainda, o papel dos Parceiros de negócio que “continuam a acreditar e a confiar na Arrow como distribuidor de valor acrescentado”.

REENCONTROS QUE FAZEM A DIFERENÇA

A decisão de realizar uma segunda edição do evento não foi imediata. Após a primeira Arrow Party, que reuniu 460 participantes, José Charraz fez questão de recolher feedback dos presentes. “O que mais orgulho nos deu foi as pessoas virem até nós e dizerem que foi fantás-



tico porque conseguiram estar com pessoas que não viam há 15 ou 20 anos; reencontraram ex-colegas e ex-Parceiros”, revelou.

Esta capacidade de reunir o ecossistema tecnológico português tornou-se, segundo José Charraz, um dos principais ativos do evento. “Um dos comentários que a organização recebeu após a primeira edição foi de que temos esta capacidade de juntar as pessoas do mercado que muitas vezes nem os fabricantes têm”, explicou.



2026 ENTRE DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Questionado em entrevista sobre as perspetivas para o próximo ano, José Charraz destaca “Acho que é um ano com muitas oportunidades. A inteligência artificial, a cibersegurança, a cibersegurança associada à inteligência artificial ou vice-versa, há oportunidades e vai continuar a haver oportunidades no nosso mercado”, diz.

O posicionamento como distribuidor de valor acrescentado é, segundo o responsável, a forma como a Arrow pretende ajudar os Parceiros a navegar o contexto de 2026. “Somos um distribuidor de valor acrescentado. Acreditamos que podemos ser uma mais-valia e, com essa mais-valia, ajudar os nossos Parceiros e clientes a ultrapassar as eventuais dificuldades que possam existir”, sublinhou.

A mensagem final de José Charraz aos Parceiros é bastante direta: “continuem a confiar na Arrow. Trabalhamos dia a dia para corresponder às vossas exigências. Que tenham um ano de 2026 tão bom ou melhor com 2025”.

ARROW SUMMIT JÁ TEM DATA

O evento incluiu, ainda, o anúncio do Arrow Summit, que decorrerá a 16 de abril de 2026, em Lisboa. O formato e o programa serão revelados nos próximos meses. ■

Setor tecnológico pode perder até 50% do valor

O setor de serviços de tecnologia está a entrar num ciclo de desaceleração profunda, pressionado pela IA, pelas mudanças geopolíticas e pelas transformações estruturais na economia mundial, segundo a Bain & Company. A consultora avisa que a inação pode custar 45% a 50% do valor das empresas



Após um período prolongado de expansão, o setor global de serviços de tecnologia regista um abrandamento, com o crescimento médio a cair “2% a 3%”, longe dos “4% a 5% antes da COVID-19” e cujas margens recuaram “mais de 200 pontos base”. De acordo com a Bain & Company, as avaliações das empresas regressaram a níveis pré-pandemia, sinal de um mercado que já não recompensa modelos tradicionais.

No estudo publicado em novembro deste ano, verifica-se que a pressão mais imediata vem da Inteligência Artificial (IA). A consultora afirma que operar em modo contínuo pode vir a reduzir receitas “30% ou mais à medida que o trabalho é automatizado ou substituído pela IA”, e que as empresas podem perder “cinco a sete pontos de margem EBIT por descontos em contratos”. Esta tendência pode traduzir-se numa queda de “45% a 50% do valor empresarial nos próximos cinco anos”, revela.

PRESSÕES ECONÓMICAS E NOVA CONCORRÊNCIA

O relatório indica que o setor enfrenta pressões do protecionismo económico à reorganização

das cadeias de valor, agravadas pelo envelhecimento populacional e pelos custos da transição energética. O avanço do nacionalismo económico e de um “sistema comercial pós-global” gera incerteza, reduz a procura e dificulta a contratação de talento internacional, enquanto o envelhecimento nas economias desenvolvidas obriga a reestruturar equipas e eleva custos operacionais.

Paralelamente, a transição energética exige investimentos pesados, sobretudo na energia e na indústria. A Bain & Company acrescenta que a concorrência já não vem apenas de prestadores tradicionais, com plataformas de IA e *hyperscalers* a substituir diretamente muitos serviços das consultoras e modelos multimodais e novas capacidades de gestão de dados a empurrar o mercado para ofertas mais padronizadas e integradas nos produtos.

OPORTUNIDADES NA ERA DA IA

Apesar da rutura, a integração da IA nos fluxos de trabalho pode criar oportunidades e gerar procura imediata por serviços especializados. A Bain & Company destaca oportunidades na modernização de sistemas, incluindo a migração massiva de código Cobol com apoio

de IA, bem como o aumento da procura de chips específicos que abre espaço para serviços de design e validação.

A consultora aponta ainda o avanço de processos suportados por modelos “*AI-first*” e de serviços baseados em plataformas mais repetíveis, enquanto a emergência de sistemas autónomos reforça a necessidade de integração tecnológica, com dados modernizados e preparados para IA a tornarem-se um dos principais centros de despesa.

OS OITO IMPERATIVOS PARA A TRANSFORMAÇÃO

O estudo organiza a resposta em oito imperativos, do redesenho estratégico ao reajuste cultural, sublinhando que “já não é possível definir estratégia ao nível vertical e geográfico” e defendendo que as empresas identifiquem “quinze a vinte micro-batalhas” onde pretendem ser líderes. A Bain & Company realça soluções multisserviço, novos modelos comerciais e adaptação das equipas de *front office*, cujas funções em serviços de IA exigem “conversas fundamentalmente diferentes”.

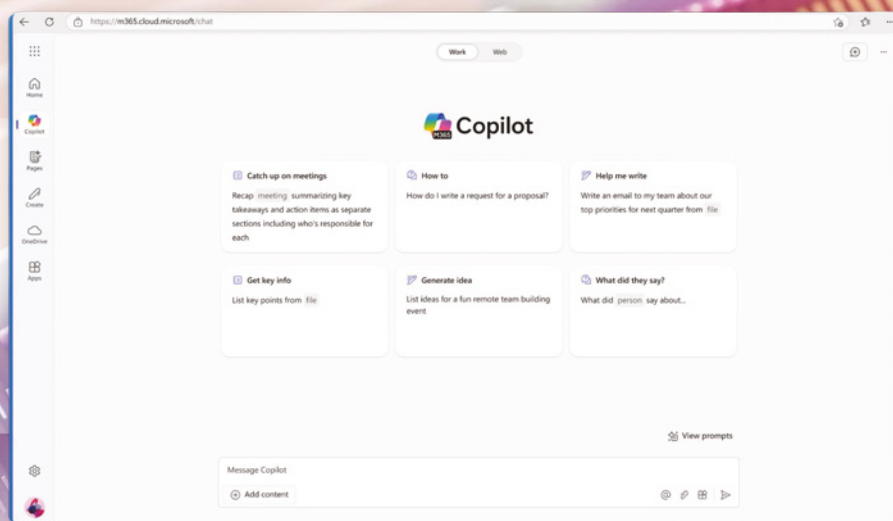
O modelo de entrega passa de soluções personalizadas para plataformas escaláveis, com automação a permitir preços orientados a valor. No talento, são necessários percursos de carreira, competências mais amplas e propostas de valor flexíveis, enquanto a cultura deve evoluir de “equipas homogéneas” para estruturas diversas e hierarquias ágeis. Parcerias e aquisições estratégicas são apontadas como diferenciais, sobretudo em IA e gestão de dados, num setor que a Bain & Company considera estar em ponto de viragem, podendo crescer “duas vezes mais rápido do que o mercado” se agir decisivamente. ■

RESUMO

- Serviços de tecnologia desaceleram, com margens em queda e avaliações a regressar ao nível pré-pandemia;
- IA reduz receitas e margens e pode eliminar até metade do valor das empresas nos próximos cinco anos;
- Geopolítica, demografia, energia e IA reconfiguram o mercado.

Aumente a produtividade com Microsoft 365 Copilot Chat

**Rápido. Eficiente.
Sem custos adicionais.**



Agora, ao abrir Outlook, Word, Excel ou PowerPoint, vai encontrar um painel lateral que permite ativar o Copilot Chat e começar a trabalhar com IA diretamente nos seus documentos.



Outlook

Resuma os seus emails em segundos



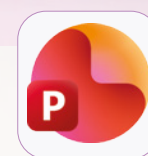
Word

Reescreva textos com estilo e clareza



Excel

Crie visualizações e análises complexas



PowerPoint

Adicione conteúdo relevante diretamente na apresentação

Sem custos adicionais e ativação em segundos.

Encontre a solução certa do Copilot para as necessidades da sua organização.

Pronto para elevar o seu negócio?
Fale connosco.

 cloud.pt@tdsynnex.com

 +351 21 472 8415

 www.tdsynnex.pt

Westcon celebra 40 anos e projeta crescimento sustentado na cibersegurança

Distribuidora reuniu cerca de 250 Parceiros e fabricantes na Estufa Fria, em Lisboa, para assinalar quatro décadas de atividade global e 13 anos de presença em Portugal, onde espera fechar 2025 com 75 milhões de euros de faturação



A Westcon Portugal reuniu na Estufa Fria, em Lisboa, no passado dia 20 de novembro, cerca de 250 pessoas, entre Parceiros de Canal e fabricantes, para celebrar quatro décadas de atividade da distribuidora a nível global e consolidar o trabalho desenvolvido em Portugal nos últimos 13 anos.

O evento anual, que marca a tradição da distribuidora de valor acrescentado de agradecer aos seus Parceiros de negócio, ganhou este ano um simbolismo especial. “40 anos depois, a Westcon Portugal espera fechar este ano com cerca de 75 milhões de euros de faturação, um número considerável e um crescimento nos últimos anos bastante considerável também”, revelou Miguel Almeida, Country Sales Director da Westcon Ibéria, durante o seu discurso.

A trajetória da Westcon em Portugal começou em 2012, com a aquisição do Grupo Afina, então distribuidor nacional. Desde esse ano, a empresa tem registado um crescimento expo-

nencial, particularmente nos últimos anos, período durante o qual operou uma transformação profunda no seu modelo de negócio.

DA COLABORAÇÃO À CIBERSEGURANÇA

“Começámos há muitos anos focados na área das comunicações e colaboração. Com o tempo, evoluímos naturalmente para o domínio da cibersegurança e, hoje, somos especialistas reconhecidos nesta área”, explicou Miguel Almeida em entrevista. A evolução reflete as mudanças do mercado e as necessidades crescentes dos Parceiros em áreas de maior especialização técnica.

Esta transformação não foi apenas uma alteração de portfólio. A mudança de um modelo de distribuição tradicional, focado essencialmente em produto, para um distribuidor de valor acrescentado implicou um investimento significativo em conhecimento técnico especializado. “Somos aquilo que todos gostam de chamar um distribuidor de valor acrescentado. Além dos serviços, além de toda a parte do

produto que podemos dar, temos na realidade muito know-how nessa área da cibersegurança”, sublinhou o responsável.

Para os Parceiros de Canal, esta evolução traduz-se em capacidade de suporte técnico aprofundado, formação especializada e acompanhamento em projetos complexos de segurança. A cibersegurança tornou-se o *core business* da Westcon, uma aposta estratégica que responde às necessidades crescentes do mercado numa área crítica para a continuidade dos negócios.

Maurizio Lavagna, Managing Director South Europe da Westcon, sublinhou, durante a sua intervenção, a dinâmica do mercado português. “É fantástico ver essa dinâmica. Parece que todos se conhecem aqui, parece que é uma grande família”. O responsável destacou, ainda, “mais um ano com muito sucesso em Portugal, como em Espanha e no sul da Europa”.



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E CONSOLIDAÇÃO NO HORIZONTE

Olhando para 2026, Miguel Almeida traça um cenário realista, mas ambicioso. “Um ano de desafios”, nas suas palavras, onde o crescimento continua a fazer parte do ADN da empresa, mas onde a consolidação assume papel central. “A consolidação dos negócios de cibersegurança é muito importante para que, na realidade, seja possível ter um ano bom”, afirmou. Esta consolidação passa por aprofundar as

relações com os Parceiros existentes, garantir a qualidade do serviço prestado e solidificar a posição conquistada num mercado cada vez mais exigente e competitivo.

A inteligência artificial surge como a grande aposta tecnológica. “Acreditamos que toda a parte da inteligência vai trazer mais oportunidades de negócio”, revelou Miguel Almeida, antecipando que a convergência entre inteligência artificial e cibersegurança vai abrir novas frentes de trabalho para o ecossistema de Canal. Desde soluções de deteção automatizada de ameaças até sistemas de resposta inteligente a incidentes, a inteligência artificial promete transformar a forma como os Parceiros entregam valor aos seus clientes finais.

O calendário fiscal da Westcon, que arranca a 1 de março, adiciona alguma pressão ao final deste ano. “Ainda temos um *quarter* por diante, que primeiro temos de cumprir este ano, 2025”, lembrou o Country Sales Director, sublinhando que os objetivos de crescimento para o novo exercício fiscal dependem do cumprimento das metas atuais.



Miguel Almeida, Country Sales Director da Westcon Ibéria



A noite contou com a animação de Filomena Cautela e Bruno Nogueira, proporcionando momentos de descontração após um ano de trabalho intenso. O evento teve o patrocínio de Check Point, CrowdStrike, Palo Alto Networks, Efficient IP, Extreme Networks, F5, UiPath, Vectra e Zscaler.

Para Miguel Almeida, a realização anual deste encontro é “a forma que temos de agradecer a toda a gente, é na realidade dar-lhes esta noite especial”. Uma celebração que, 40 anos depois do início numa garagem com a distribuição de modems da US Robotics, reforça o compromisso da Westcon com o ecossistema de Canal em Portugal. ■



TEM A PALAVRA

HÉLDER BASTOS, COUNTRY MANAGER DA ASUS PORTUGAL

“QUEREMOS QUE OS PARCEIROS
DEIXEM DE SER REVENDEDORES E
PASSEM A SER CONSULTORES DE
TRANSFORMAÇÃO DIGITAL”

Este mês o IT Channel dá a Palavra a Hélder Bastos, Country Manager da Asus Portugal. A mudança de paradigma do hardware é um dos grandes objetivos do fabricante a nível nacional. O segmento Asus Business representa já 15% do negócio da empresa em Portugal, com as áreas da Administração Pública e da Educação a destacarem-se como dois dos principais verticais no ecossistema português.

Como é que avalia o desempenho da Asus em Portugal no último ano? Sentiram uma retoma efetiva do consumo e do investimento em termos de empresas ou o mercado ainda se mostra cauteloso?

A Asus chegou ao mercado profissional há três anos, com uma equipa portuguesa dedicada. A experiência que temos não é eventualmente tão grande como a nossa concorrência, mas o que sentimos, face à experiência que temos do mercado, é que há procura, mas parece-me que a incerteza política, a determinada altura, e porque há muitos valores que dependem do Estado e as empresas também investem dependendo do tipo de governo que vai existir, que medidas vão ser tomadas, que políticas vão ser seguidas, provocou alguma retração face ao investimento. Porém, agora começamos a sentir mais procura, mais investimento.

Uma vez que estamos dedicados e focados nesta área de *business* desde 2022, tivemos no primeiro ano um crescimento de cerca de 35%; de 2023 para 2024 crescemos 115%, foi muito bom, foi isso que nos deu alento para continuar. Estamos a prever fechar com um crescimento de 50% este ano, muito alinhados com a Asus a nível global e, portanto, o negócio neste momento está a correr bem, independentemente de toda a retração que possamos achar ou ter sentido por parte do mercado.

Atualmente, qual é a vossa quota de mercado em Portugal e quais é que foram os produtos e os verticais que mais contribuíram para o resultado? Qual é o peso que têm em Portugal?

Neste momento, aqui em Portugal, na área de sistemas, o peso de *business* é à volta de 15%. Estamos à espera de fechar este ano com uma quota de mercado a rondar os 7%. Somos muito novos, mas estamos muito contentes com essa quota de mercado porque está acima das nossas outras filiais, o que nos dá algum alento também para continuar. Aquilo que estamos a fazer, estamos a fazê-lo bem. Para o ano ambicionamos um crescimento maior em termos de cota.

Quais são os verticais ou áreas em que a Asus procura investir?

O nosso histórico inclui a administração pública, que tem um peso de aproximadamente 30% do nosso total de negócio, seguido da educação, com 20%, e também a saúde, com cerca de 20%. Aqui temos já 70% e o resto do negócio é diluído. Pretendemos continuar a apostar na educação, porque temos dispositivos muito adequados, tanto a estudantes como a professores; apostar na saúde, onde inclusive temos dispositivos já com cariz médico, e onde podemos ir mais além; vamos continuar a investir na administração pública, onde temos soluções escalonáveis, que permitem uma grande flexibilidade a nível de digitalização administrativa; o retalho e hospitalidade, onde também já temos algum histórico com produtos para POS e monitorização. Vamos ter um segmento no próximo ano que será uma novidade para nós e onde vamos fazer bastante força: uma linha de produtos que são os ProArt, muito segmentada e focada na indústria, na engenharia, arquitetura. Sabemos que há uma lacuna em termos de oferta de produto e queremos ir ao encontro deste segmento de

mercado. Estou a falar de produtos, mas o mais importante de tudo isto é também o serviço. O Asus Premium Care é um serviço onde, para além de termos tudo o que é *standard*, temos também a possibilidade de customizar tudo o que pode ser customizado. Há pouco tempo ganhámos um negócio para a indústria onde tivemos um serviço que nos foi solicitado e que agora faz parte do nosso pacote *standard*, que é o *next business day*. É por aqui que vamos apostar, nesta diferenciação.

Vivemos uma era muito marcada pela IA, pelos servidores e por toda a energia e disponibilidade que é necessária, o que tem aumentado de forma significativa a pressão sobre a disponibilidade e os preços. De que forma é que esta pressão sobre a disponibilidade e o preço está a afetar a Asus? Têm sentido algum constrangimento no fornecimento ou algum ajuste de preço que necessariamente já esteja a refletir aquilo que está a acontecer no mercado?

Já estamos a sentir que há essa escassez. Por muito planeamento que façamos, vai sempre sentir-se, mais tarde ou mais cedo. Neste momento estamos a sentir o aumento de preços, mas é a lei da oferta e da procura a funcionar: há mais procura do que capacidade de oferta e os preços disparam. Tudo faremos para manter o preço, mas se continuarem a escalar desta forma, e se a inflação for como estamos a prever e a sentir, é natural que os preços tenham de subir. Há muitos negócios e os maiores negócios normalmente são concursos. Se calhar daqui a 60 dias vai sair uma decisão para fornecimento daí a outros 60 ou outros 90 dias. Isto para dizer que é uma dificuldade estar a dar um preço que faça sentido na altura de fornecimento. Para além dessa dificuldade do preço, temos a dificuldade do próprio fornecimento, de assegurar que vai acontecer, porque após a adjudicação



é fácil assegurar o mesmo; o problema é o que se faz até à adjudicação, do período que vai entre o lançamento do concurso e a decisão do Parceiro vencedor.

Como somos os *newcomers* no mercado, temos de agilizar o preço – temos de ser competitivos, iguais ou mais que os outros – temos de inovar no serviço, temos de dar mais qualquer coisa, portanto a nossa solução tem de ser melhor do que a dos outros. E quando isto acontece, à partida, a solução custa mais dinheiro, portanto há aqui também uma pressão das margens de comercialização para nós, mas como haverá para todo o mercado.

A perspetiva da Asus para 2026 passa por apostar nessas soluções que o Hélder estava a enumerar? É esse o caminho para fazer face a esta questão?

Sem dúvida. Com o tempo que temos de mercado, e com o contato que temos tido e a seleção que temos dos nossos próprios Parceiros de negócio nesta área, gostávamos que muitos Parceiros estivessem mais bem preparados para conseguirem ir ao encontro

das necessidades deste mercado empresarial. Queremos que os Parceiros Asus deixem de ser revendedores e passem a ser consultores de transformação digital com os produtos Asus. E, para isso, precisamos deste tempo para os formar, para conseguirmos transmitir o que é que entendemos como o futuro nesta área para conseguirmos alavancar negócio. O nosso futuro passa exatamente por aí: por esta formação, por apresentar as soluções adequadas a cada mercado, não só pela venda do hardware, mas também pela venda da solução completa. Muitas vezes esta solução completa não é só o hardware e o serviço, vai mais além; a solução também é o comprometimento do Parceiro, da Asus, o envolvimento no projeto em si do cliente final. Neste ponto disponibilizamos tudo aos nossos Parceiros, incluindo todas as ferramentas de gestão do negócio no Asus Portal Alliance.

A Asus tem feito investimento na linha ASUS Business, com soluções como o ExpertBook e o ExpertCenter. Qual a estratégia da organização para crescer

num mercado B2B e fazer face a outras marcas concorrentes e de que forma é que procuram complementar o hardware com serviços, como o Device-as-a-Service, as garantias estendidas, entre outros, de forma a complementar a oferta?

Isso vai no sentido daquilo que referi anteriormente sobre mudar este paradigma do revendedor de hardware para o consultor de transformação digital. E para isso é necessário criarmos este *mindset* nas organizações que são nossas Parceiras para encarar o negócio desta forma. Temos de apostar muito na formação dos Parceiros e em tentar encontrar Parceiros nas várias áreas, que se interessem pela inteligência artificial, que sejam *expert*, e que nos ajudem também, e vice-versa, a conseguir encontrar soluções para ir ao encontro daquilo que pretendem. Os dispositivos nós temos – temos uma história, estamos no mercado desde 89, portanto há 36 anos.

De 16 mil pessoas que existem na Asus, a nível internacional, cinco mil são engenheiros de investigação e desenvolvimento, é quase um terço, e mais de mil são engenheiros de investigação e desenvolvimento só na área da inteligência artificial. Este é o nosso comprometimento com o futuro: continuamos a ter este investimento para trazer algo diferente e para estar sempre na vanguarda daquilo que é o negócio e o próprio desenvolvimento daquilo que vão sendo as tecnologias que estão a surgir.

Como é que o mercado português está a reagir aos AI PC? A incorporação desta tecnologia, a par do fim do suporte ao Windows 10, são o grande motor para uma vaga de renovação de hardware nos próximos tempos?

Espero, honestamente, que o caminho seja esse, isto é, quando renovarmos, que seja para uma solução com inteligência artificial. Acho que quem não o fizer vai atrasar-se muito.

A IA pode dar-nos uma opinião sobre como decidir, mas a decisão é sempre nossa. Acho que é uma oportunidade excelente, efetivamente, para alavancar vendas na questão dos dispositivos IA. A Asus foi a primeira a

trazer um *notebook* com inteligência artificial para o mercado empresarial, com o nosso ExpertBook. Percebemos a importância que tem a inteligência artificial e antes de se falar de IA já tínhamos partes desta tecnologia nos nossos dispositivos. É claro que são coisas muito pequenas – supressões de ruído, melhorias de imagem, estarmos numa *call* e passar alguém atrás e não se ver –, mas é feito por inteligência artificial. Queremos trazer para o mercado, mas o que esperamos é que o mercado comece a despoletar uma procura por este tipo de dispositivos. Nós oferecemos sempre a inteligência artificial e grande parte dos concursos que existem nesta área já vêm com o tipo de processador que pretendem.

Quer dizer que a Asus também está a trabalhar junto da Administração Pública para investir e demonstrar junto do setor a importância da IA na digitalização?

A Asus, através dos seus Parceiros, está junto da Administração Pública para tentar demonstrar as vantagens que a inteligência artificial tem, incluindo a incorporação da IA nos dispositivos. Penso que é um trabalho que vai demorar algum tempo. Espero que não seja muito, mas acho que vai demorar algum tempo. Temos aqui um fator importante neste tipo de situações: ainda se trata de uma tecnologia relativamente mais cara comparativamente à anterior, mas é o custo do avanço tecnológico.

Como é que caracteriza a atual relação da Asus com os Parceiros portugueses? Existe alguma novidade, alguma mudança pensada para o Programa de Canal nos próximos tempos?

Temos os nossos Parceiros que fazem parte de um Programa de incentivos da Asus. Em termos digitais temos o Asus Portal Alliance, um portal onde abrimos as portas de casa e onde os Parceiros conseguem ver tudo sobre os nossos produtos. Podem tirar os certificados de cada produto; conseguem perceber para onde se devem direcionar na oferta de determinado produto; podem fazer o seguimento do seu próprio negócio, do negócio que fizeram com

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Hélder Bastos, Country Manager da Asus Portugal

a Asus e o seguimento dos incentivos que já acumularam. Queremos fazer mais, apostar muito na formação, que vai passar sempre pelo suporte e pela explicação do suporte que fornecemos pós-venda. Nós não vamos dizer a nenhum negócio que não vamos pelo suporte – iremos sempre. O produto nós temos, portanto temos de ter a formação para os nossos Parceiros, para que consigam interpretar o que é que têm, a forma como têm de atuar junto do cliente final e o que devem fazer para que os produtos Asus sejam valorizados por eles e, mais tarde, pelo cliente final. A grande mudança é melhorar tudo aquilo que já temos vindo a fazer, mas apostar muito na formação dos nossos Parceiros.

Qual a mensagem que gostaria de deixar aos Parceiros? Quais as expectativas da Asus para o próximo ano?

A Asus tem uma história enorme. O nosso ADN é a inovação; a tecnologia para nós é tudo e aquilo que procuramos é uma vida digital mais

intuitiva. O que dizemos aos nossos Parceiros é que temos o produto, temos o serviço, mas queremos focar na solução, que passa por falarmos todos e encararmos o mercado de futuro. Temos de olhar para outras áreas de negócio. No caso dos próprios Parceiros, que estão a descurar outras áreas porque acham que não têm competências, a Asus está cá para ajudar.

Vamos trabalhar em Parceria, não só com os nossos revendedores, mas também com o nosso *headquarter* para tentar trazer para o nosso mercado o melhor da Asus, endereçando as necessidades do cliente ao melhor preço possível. Em termos de Canal e de Parceiros, queremos estreitar as relações que temos. Os que estão connosco sabem que podem contar com isto. Para o ano vamos trazer ainda mais produtos com inteligência artificial. Eventualmente 80% dos produtos vão ter IA já incorporada. ■

Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira

ESPECIAL | SMART, IoT & EDGE

SMART, IOT E EDGE REFORÇAM INFLUÊNCIA JUNTO AO CANAL

Com o apoio de:

D-Link | Maxiglobal | Zaltor



Os sistemas inteligentes, o IoT e o edge já não vivem no território do “vai acontecer” e estão a redesenhar operações, redes e arquiteturas. A oportunidade está em dominar um ecossistema com latência mínima, inteligência no extremo, segurança distribuída e pilotos escaláveis. Foi neste contexto que D-Link, Maxiglobal, Vodafone IoT e Zaltor se reuniram no mais recente live event do IT Channel para discutir o que está a mover este setor

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 Smart, IoT & Edge

COMO É QUE INTERPRETAM O ATUAL MOMENTO DE MATURIDADE DO IOT E DO EDGE COMPUTING NO MERCADO PORTUGUÊS?



Javier Nuñez, Zaltor

Javier Nuñez, Presales Engineer, Zaltor: “A procura por estas soluções já é significativa, sobretudo na manufatura, como fabricantes, produção mais manual ou fábricas de grande escala. Nestes ambientes existem inúmeros sensores e o objetivo não é apenas recolher dados das máquinas e processá-los. O ponto crítico é fazê-lo na própria fábrica, no edge, naquela fronteira entre a máquina e a cloud. É aí que tratamos volumes massivos de informação, exclusivamente porque ganhamos algo que na cloud não existe: rapidez. Evita-se a latência de enviar tudo para cima. Outro mercado que está a crescer de forma evidente é o das *smart cities* porque os dados têm de ser bem geridos, armazenados e processados.”

“PRECISAMOS DE ASSEGURAR DOIS PILARES FUNDAMENTAIS: O DA IDENTIDADE PARA A ESCALA E A EFICIÊNCIA PARA O RENDIMENTO. A SUPERFÍCIE QUE VAMOS DEFENDER É MASSIVA E OS SENSORES PODEM ESTAR EM QUALQUER LUGAR DO MUNDO, O QUE TORNA A SUPERFÍCIE GLOBAL”

NUM AMBIENTE INDUSTRIAL OU CRÍTICO, NÃO É POSSÍVEL ESPERAR QUE A INFORMAÇÃO VÁ A UM SERVIDOR E VOLTE. NESTE PONTO, ESTAMOS, DE FACTO, A ASSISTIR A UMA MUDANÇA DE PARADIGMA ONDE A INTELIGÊNCIA ESTÁ A VOLTAR PARA O EDGE? ONDE É QUE SE PROCESSA O DADO HOJE: NO SENSOR, NO SWITCH, NA ANTENA 5G OU NO DATA CENTER?

Paulo Carneiro, Branch Office Manager, Maxiglobal: “No paradigma atual não é o edge *versus* data center. É o edge mais o data center. O que observamos é uma computação distribuída de forma inteligente, onde o processamento é colocado onde faz mais sentido. As empresas no seu ambiente industrial ou de produção acabam por estar a adotar arquiteturas híbridas com plataformas data center modernas e grupos de *storage* preparados para a Inteligência Artificial (IA) e redes de baixa latência. Soluções de integração entre o edge e a cloud é um ponto muito importante. A inteligência está a regressar ao edge porque é essa a necessidade, mas o edge não substitui o data center”

Fernando Capucha, Gestor de Contas VIP+, D-Link: “O que nós fazemos e qual é a nossa preocupação? É ter cada vez mais sistemas mais inteligentes no extremo da rede. Estes meios são tipicamente transacionais, e aqui o que se verifica é que os equipamentos que estão no extremo têm alguma capacidade de processamento. O que temos de garantir é que no extremo exista inteligência suficiente para que, logo no início da transação, todo o sistema seja minimamente seguro e de elevada performance. A maioria do processamento dos dados não se faz no extremo, faz-se noutra sítio. O nosso trabalho é garantir que o caminho seja seguro, rápido e eficiente”

COMO EVOLUIU A CONECTIVIDADE PARA SUPORTAR OS CASOS DE USO DE IOT MAIS EXIGENTES E QUAIS SÃO HOJE AS DIFERENÇAS MAIS CRÍTICAS PARA A ESCOLHA DA TECNOLOGIA CERTA?

Mário Peres, Country Sales Manager, Vodafone IoT: “Todos temos consciência de que vivemos efetivamente numa sociedade altamente conectada, estamos a avançar para aquilo que chamamos de uma sociedade hiperconectada. Isso obriga-nos a passar de redes generalistas, como era antigamente o 2G, 3G, para soluções especializadas para cada tipo de operação e necessidade. A decisão crítica para se escolher uma tecnologia passa pela largura de banda necessária, pelas latências a respeitar, pela eficiência energética, pela existência ou não de uma fonte de energia junto ao sensor, pela mobilidade necessária ou não”

Fernando Capucha, D-Link: “O aspeto principal é ver qual é o projeto, qual é o tipo de solução que mais se adequa e depois a resposta é binária: consigo ajudar ou não consigo. Antes existiam os chamados routers industriais, agora passamos de ter dois modelos para ter vinte ou trinta. Porquê? Porque nos deparamos com problemas distintos: em algumas máquinas preciso de RS-232, noutras RS-485, noutras GPS, noutras Modbus. Tenho de ter uma miríade de funcionalidades que há dois ou três anos não eram preocupação para ninguém”

QUAL O PAPEL DAS REDES 5G E WI-FI NO DESENVOLVIMENTO E NA IMPLEMENTAÇÃO DE SOLUÇÕES IOT?

Fernando Capucha, D-Link: “Há casos em que o 5G entra perfeitamente e não tem problema, mas a pergunta do milhão de dólares é: para que é que eu preciso do 5G naquele dispositivo que me vai transacionar meia dúzia de bytes? Não preciso do 5G. O Wi-Fi é uma tecnologia de curto espaço, de um leque de cobertura razoavelmente pequeno, e é guloso em termos de consumo de energia. Há determinado tipo de dispositivos que não se podem dar ao luxo de confiar em Wi-Fi para fazer as suas transações”

AS EMPRESAS ESTÃO PREPARADAS PARA LIDAR COM DADOS GERADOS EM TEMPO REAL? COMO É QUE SE INTEGRA O IOT COM ANALÍTICA, IA E PLATAFORMAS CLOUD/EDGE?

Mário Peres, Vodafone IoT: “Muitas empresas nacionais estão já a integrar o IoT com a analítica, com inteligência artificial, cloud, edge. Diria que obviamente vai variar de empresa para empresa, também de setor para setor. A inteligência artificial vai fazendo parte e vai tornando as soluções cada vez mais fáceis de utilizar. Obviamente a cloud e o edge são quem garante a escalabilidade e o armazenamento passivo de dados e, se antigamente era complicado e difícil para as empresas entrarem neste tempo, diria que qualquer empresa hoje em dia tem muitas entidades a quem recorrer para os ajudarem”

“ESTAMOS A ASSISTIR A CLIENTES QUE LANÇAM UM PRODUTO E VÃO CONTINUANDO A CONSTRUIR O PRODUTO JÁ NA MÃO DO CLIENTE. CHAMAMOS A ISTO DE FACTORY TO THE FIELD. A TENDÊNCIA, EFETIVAMENTE, É ESTA: NÃO RECONHECER FRONTEIRAS”



Mário Peres, Vodafone IoT

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “Nos ambientes industriais, como a logística, a energia e a saúde, as decisões precisam de ser tomadas em milissegundos. Isso tem levado a um movimento claro de aproximação dos data centers das operações, criando as arquiteturas distribuídas que combinam as soluções de edge computing, o mais perto possível de onde precisam da informação. As empresas que já dispõem desta proximidade, seja através dos data centers, edge data center ou das suas infraestruturas localizadas, estão muito melhor preparadas para o que aí vem e para gerir os seus dados em tempo real, com fiabilidade, baixa latência e segurança”

Javier Nuñez, Zaltor: “A maioria das empresas tem vontade e quer fazer, mas não tem toda a infraestrutura. Falta-lhes sempre uma camada. Em Portugal e Espanha, as empresas são muito boas a analisar dados que já têm. No entanto, gerir dados em tempo real é mais complicado. O grande problema não é a falta de dados, é justamente o contrário: há uma quantidade brutal de dados a subir para a cloud e isso vai colocar-nos dois muros – o custo da cloud que dispara e a latência. Vamos ter uma quantidade de dados que não vamos conseguir analisar a tempo. Analisar o que está a acontecer é onde está o valor real”

MUITOS PROJETOS DE IOT MORREM AINDA NA FASE 'PILOTO'. ONDE É QUE SE ENCONTRA A MAIOR FRICÇÃO AO TENTAR ESCALAR UMA SOLUÇÃO DE IOT? É NO CUSTO DA CONECTIVIDADE, NA COMPLEXIDADE DE GESTÃO DOS EQUIPAMENTOS, OU NA FALTA DE INTEGRAÇÃO DOS DADOS NO ERP DA EMPRESA?

Fernando Capucha, D-Link: “Oito em cada dez projetos não chegam a ver luz do dia. A inteligência artificial, que é vista hoje como uma bala de prata para tudo, depois vai-se ver ao terreno e... oito em cada dez? Significa que algo se está a fazer mal, e não vamos culpar a tecnologia. Muitas empresas adicionam equipamentos à solução para permitir a conectividade e alguma inteligência no edge. Tudo isto é uma conta de somar, e não de subtrair. É o caso das *smart cities*. Quando se começa a analisar, verifica-se que sai do orçamento. Há toda uma série de barreiras que, às vezes, faz com que as coisas não possam avançar”

COM A SUPERFÍCIE DE ATAQUE A CRESCER PARA MILHARES DE ENDPOINTS, COMO É QUE SE CONSEGUE GARANTIR A PROTEÇÃO DE AMBIENTES IOT? COMO É QUE SE GARANTE A SEGURANÇA SEM COMPROMETER DESEMPENHO OU LATÊNCIA NO EDGE?

Javier Nuñez, Zaltor: “Precisamos de assegurar dois pilares fundamentais: o da identidade para a escala e a eficiência para o rendimento. A superfície que vamos defender é massiva e os sensores podem estar em qualquer lugar do mundo, o que torna a superfície global. Precisamos de implementar uma arquitetura de zero trust, onde qualquer dispositivo vai ter não só a capacidade de enviar dados, mas também a capacidade de ter a sua própria identidade segura. É essa identidade segura – a primeira camada de segurança – que vai permitir o salto, movê-la de maneira rápida e eficiente, tendo-a no próprio dispositivo”



Paulo Carneiro, Maxiglobal

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “Temos encontrado várias dificuldades e conseguimos reduzi-las implementando soluções modulares muito perto das redes do cliente. Assim conseguimos responder às necessidades com soluções mais perto e com uma resposta muito rápida. Muitas vezes o que acontece é que a autonomia e também a necessidade de informação é muito premente, e há sempre um desafio muito grande. A cibersegurança é cada vez mais crítica e temos de ter sempre os equipamentos disponíveis num curto espaço de tempo e com uma necessidade cada vez maior de aceder a essa informação”

“A CONVERGÊNCIA DO EDGE COMPUTING, DA IA E DO IOT TEM VINDO A ACELERAR E TEVE UM IMPACTO IMEDIATO EM VÁRIAS ÁREAS DA LATÊNCIA, DA PRIVACIDADE E DA AUTONOMIA OPERACIONAL. VAI TER IMPACTO DIRETO, SOBRETUDO NA INDÚSTRIA, NA MOBILIDADE, NA SAÚDE”

Mário Peres, Vodafone IoT: “No IoT há especificidades muito próprias que temos de ter em conta. Cada componente da rede tem de ser resiliente por ela própria. Ou seja, a cibersegurança numa rede do IT tem de começar por camadas e vai desde o desenho da solução. Ao nível do sensor, é muito importante garantir que é feita uma autenticação segura desse equipamento e garantir que se alguém aceder a esse equipamento de forma física, não consegue aceder ao código de encriptação desse cartão. Fazemos isso através do cartão SIM, que também utilizamos para autenticar as comunicações dos telemóveis”

QUE TENDÊNCIAS ESTÃO A MOLDAR O FUTURO DAS REDES EDGE-READY E DA CONECTIVIDADE INTELIGENTE?

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “As redes edge precisam de um processamento em milissegundos, resiliência local e segurança nativa. As soluções de data centers modelados permitem colocar a capacidade de computação e *storage* diretamente no campus da empresa, muito perto da produção, reduzindo a distância e a latência. O data center acompanha o crescimento da empresa e vai ser aumentado à medida que a empresa vai crescendo, o que também reduz o impacto financeiro do investimento no data center”

Mário Peres, Vodafone IoT: “Estamos a assistir a clientes que lançam um produto e vão continuando a construir o produto já na mão do cliente. Chamamos a isto de *factory to the field*. A tendência, efetivamente, é esta: não reconhecer fronteiras. Países como Portugal precisam que os nossos empreendedores tenham a capacidade de pensar além, de forma que os seus projetos não funcionem apenas no país onde vivemos, mas possam expandir-se para qualquer lugar. Vejo que há realmente muita coisa a fazer”

Javier Nuñez, Zaltor: “O centro de gravidade dos dados mudou. Já não está no grande data center, mas sim no edge. As três grandes tendências que estão a redefinir as redes são: o desaparecimento da fronteira entre rede e segurança com o SASE; a chegada da inteligência artificial às operações da rede, o que chamamos de AIOps para a auto-reparar; e a conectividade *wireless*, ao confiar fielmente no Wi-Fi e no 5G. Todos os dispositivos se conectam com latência quase nula, as conexões não caem e a comunicação entre eles mantém-se contínua e mais fiável”

EDGE, IA E IOT ESTÃO A CONVERGIR. EM QUE ÁREAS ESTA CONVERGÊNCIA TERÁ IMPACTO MAIS IMEDIATO? IREMOS ASSISTIR AO SURGIMENTO DE UM “EDGE-AS-A-SERVICE” MASSIFICADO?

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “A convergência do edge computing, da IA e do IoT tem vindo a acelerar e teve um impacto imediato em várias áreas da latência, da privacidade e da autonomia operacional. Vai ter impacto direto, sobretudo na indústria, na mobilidade, na saúde, nas *smart cities* e na energia. Tudo indica que o Edge-as-a-Service é uma realidade. Já vimos este modelo aplicado ao software há alguns anos e, agora, começamos a estendê-lo às *gateways*, aos micro data centers e aos smart IT racks”

MENSAGEM FINAL SOBRE AS OPORTUNIDADES E DESAFIOS PARA OS PARCEIROS NESTA ÁREA.



Fernando Capucha, D-Link

Fernando Capucha, D-Link: “Não vendemos sem os Parceiros. O nosso sucesso está diretamente relacionado com o sucesso dos nossos Parceiros. O que fazemos do nosso lado é ter o portfólio o mais completo e amplo possível com um *price performance* ajustado e dar-lhes as ferramentas, nomeadamente de formação, partilha de informação e de ajuda no projeto”

“HÁ CASOS EM QUE O 5G ENTRA PERFEITAMENTE E NÃO TEM PROBLEMA, MAS A PERGUNTA DO MILHÃO DE DÓLARES É: PARA QUE É QUE EU PRECISO DO 5G NAQUELE DISPOSITIVO QUE ME VAI TRANSACIONAR MEIA DÚZIA DE BYTES? NÃO PRECISO DO 5G”

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “Somos uma empresa especialista em data centers e temos a produção totalmente portuguesa, portanto, conseguimos desenvolver uma solução à medida daquilo que os clientes e os Parceiros necessitam. Temos instaladas muitas soluções pelo mundo fora e estamos também agora noutros mercados. A nossa disponibilidade é total e estamos sempre prontos a ajudar o cliente. Entendemos e apontamos para a solução que será melhor para o cliente agora e no futuro”

Javier Nuñez, Zaltor: “Portugal está perfeitamente posicionado para ser um *hub* de inovação, de edge computing na Europa. A nossa missão é dotar o Canal das ferramentas de software necessárias para a cibersegurança, *backup*, gestão remota e monitorização, para que os vossos projetos passem de pilotos de sucesso a implementações massivas e robustas de tecnologia”

QUE CONVITE OU DESAFIO DEIXA AOS INTEGRADORES E PARCEIROS PORTUGUESES? ONDE É QUE A VODAFONE SENTE QUE PRECISA MAIS DE AJUDA PARA MASSIFICAR ESTAS TECNOLOGIAS DE EDGE E IOT NO MERCADO NACIONAL?

Mário Peres, Vodafone IoT: “Isto é uma cadeia e ninguém faz nada sozinho. Temos consciência que temos alguns *assets* que podemos aportar aos projetos. Temos rede e estamos em mais de 180 países. A ideia de vender cartões é muito frustrante, nós queremos participar no desenho das soluções. A mensagem que vos queria deixar é de que temos de trabalhar em conjunto” ■

D-LINK ROUTERS/MODEMS, IIOT GATEWAYS, TRANSPORT GATEWAYS

Conectividade 5G M2M para ambientes sem limites

Os postos de recarregamento eléctrico para automóveis, os displays publicitários que já podem ser colocados em fachadas ou em quase qualquer sitio, ATMs e máquinas de vending cada vez mais complexas, ou os transportes públicos com conectividade Wi-Fi são já coisas do dia a dia...mas pensemos que tudo o que oferecem requer uma ligação à Internet de elevada fiabilidade e segurança em condições ambientais extremas. Com os novos modems, routers e gateways M2M de classe industrial da D-Link, é possível assegurar uma ligação de alto rendimento, com segurança robusta e redundância para ambientes críticos que não permitem interrupções de serviço



Com caixas de aço galvanizado, construção e componentes de classe industrial, as novas gamas de modems, routers Wi-Fi e gateways da D-Link suportam grandes amplitudes de temperatura e cumprem as certificações do setor, necessárias como requisito em muitos projetos. Posicionam-se como a melhor opção tanto para integrar em aplicações Machine to Machine (M2M) como para implementar em ambientes críticos; máquinas de vending, ATMs, postos de recarregamento eléctrico, displays digitais, sensores, transportes e frotas, robótica, controlo de tráfego, industria 4.0, etc. Características a destacar:

- Conectividade 5G até 3.4 Gbps e ultra baixa latência.
- Modelos com Dual SIM e Multi WAN para balanceamento de carga e/ou failover para máxima redundância.
- Caixas de aço galvanizado e componentes de classe industrial. 5 anos de garantia.
- Cumprem as Certificações mais exigentes: EN 50155, ETSI EN 303 645, etc.
- Instaláveis em caixas de registo ou por Carril DIN. Alimentação por corrente contínua. Incluem transformador se é necessário ligar a corrente alternada.
- Gestão local ou remota de forma unificada e com geolocalização através da plataforma D-Link Edge Cloud Solution.
- Compatível com varios protocolos VPN como OpenVPN para garantir a segurança.
- Função GPS integrada para efetuar o seguimento dos veiculos em tempo real para uma gestão eficaz de frotas e sistemas de transportes.
- Todos os modelos incluem antenas standard de alto ganho, destacáveis ligadas por conector standard SMA.

D-LINK 5G TRANSIT GATEWAY DTM SERIES



Gateways 5G M2M com telemetria e GPS para gestão de frotas marítimas, camiões, táxis, comboios, autocarros e criar pontos de acesso WiFi em transportes públicos. Certificações E-Mark, EN50155, EN50121-3-2, conectores M12 de classe industrial. Interface RS-232

D-LINK 5G M2M POE MODEM/ROUTER DWM SERIES



Acesso à Internet por 4G/5G e distribuição por LAN RJ-45 com ou sem Power Over Ethernet para ligar câmaras, pontos de acesso Wi-Fi, estações de recarga, sistemas de parking, quiosques, ATMs, máquinas vending, displays, etc.

Ligação à Internet por 4G/5G ou Ethernet WAN com a criação de rede LAN e Wi-Fi hotspot até Wi-Fi 6.

D-LINK 4G/5G IIOT GATEWAY DOM SERIES



Acesso à Internet via 4G/5G ou Ethernet WAN para aplicações industriais, Smart Cities e IoT. Com interfaces RS-232/485 e E/S digital (DI/DO), permite telemetria em tempo real e automação avançada. A compatibilidade com Modbus TCP, RTU e ASCII facilita a integração e o controlo remoto em edifícios inteligentes, fábricas, energia e monitorização ambiental.

SWITCHING INDUSTRIAL

A D-Link disponibiliza uma ampla gama de switches industriais, desde modelos sem gestão até soluções Smart e Managed L3 com funções avançadas como redundância via ERPS. Oferece ainda opções PoE, suporte para VLANs e conectividade por fibra óptica para longas distâncias, incluindo uplinks a 10 Gigabit. ■

INFO

dlink.com/pt/pt/for-industry/mobile
pt-sales@dlink.com

REDES EMPRESARIAIS EFICIENTES E SEGURAS gestão unificada à medida de cada ambiente

Pequenas Instalações, Gama DBR, All in One,
Routers com VPN/Firewall/Switch 2.5G PoE/Controladora Wi-Fi + Pontos de Acesso Wi-Fi 6 MESH



Uma solução completa desenhada para cobrir as necessidades de conectividade, segurança e instalação WiFi em pequenos ambientes. A família DBR combina numa única arquitetura (modelos DBR-600-P e DBR-700) um router empresarial com segurança avançada de VPN e Firewall, um switch 2.5 Gigabit com opções PoE e uma controladora WiFi até 15 pontos de acesso Wi-Fi 6, o modelo DBR-X3000-AP, oferecendo assim uma plataforma fácil de instalar e gerir. Na sua intuitiva interface gráfica pode-se gerir o portal cativo, segmentar a rede com VLANs, routing, VPN, firewall e todos os parâmetros da rede Wi-Fi, com roaming por Mesh. Não requer pessoal técnico dedicado.

Médias e Grandes Instalações, D-Link Nuclias Connect
Gestão Unificada até 1.500 pontos de acesso e switches Smart e Managed L3 empilháveis



Uma solução de alta escalabilidade e gratuita, desenhada para integrar-se em empresas que já possuam routers empresariais e desde aí gerir de forma unificada com uma interface web Single Sign On toda a administração da rede, desde Core/Agregação com switches Managed L3 stackable, até ao extremo da rede com switches Smart Managed e todo o conjunto de pontos de acesso da rede Wi-Fi, com fast roaming, gestão de rádio frequência e canais, portal cativo e aprovisionamento em bloco do perfil de rede.

Nuclias Connect pode instalar-se em computadores Windows/Linux (software DNC-100) ou utilizar as controladoras físicas DNH-1000 e DNH-100.

Edge Computing e resiliência operacional: o papel das soluções ModSecur na infraestrutura do futuro

A realidade atual exige maior velocidade no processamento da informação e, por isso, o Edge Computing ganha relevância



Esta abordagem leva o poder do processamento para mais perto da origem dos dados, reduzindo a latência e garantindo uma resposta em tempo real. As soluções ModSecur, como o Micro Data Center e o IT Container, foram desenvolvidas precisamente para responder a esta nova realidade. Concebidas para aproximar a infraestrutura tecnológica dos locais onde os dados são gerados, estas soluções permitem armazenar e proteger os sistemas de processamento de dados, assegurando desempenho, segurança e continuidade operacional mesmo em ambientes críticos.

INOVAÇÃO EM INFRAESTRUTURAS MODULARES

O futuro do Edge Computing exige soluções ágeis, modulares e prontas a operar em qualquer ambiente. O ModSecur IT Container, desenvolvido pela Maxiglobal, responde a esse desafio com uma abordagem inovadora,

flexível e totalmente modular. Cada unidade é um data center completo, concebido para garantir eficiência energética, segurança física avançada e armazenamento de alto desempenho, permitindo uma implementação rápida e fiável em locais remotos ou ambientes de elevada exigência.

Recentemente, a Maxiglobal concluiu a implementação de uma solução baseada em três módulos ModSecur IT Container para uma empresa do setor farmacêutico.

Totalmente personalizada, esta infraestrutura assegura uma operação contínua, alta disponibilidade e uma capacidade de expansão imediata, acompanhando o ritmo acelerado e imprevisível de um setor onde a continuidade do negócio é imprescindível.

Em paralelo, a Maxiglobal está a desenvolver um novo projeto composto por oito módulos ModSecur IT Container, que se tornará numa infraestrutura crítica para as comunicações intercontinentais. Estes projetos reforçam o compromisso da Maxiglobal com a inovação tecnológica, a resiliência operacional e a criação de soluções de vanguarda que impulsionam a conectividade global.

MODSECUR MICRO DATA CENTER: MÁXIMA FUNCIONALIDADE COM OCUPAÇÃO MÍNIMA

O ModSecur Micro Datacenter é uma solução compacta e robusta, certificada IP65 e IK10, que assegura máxima proteção, disponibilidade e desempenho à infraestrutura de TI. Disponível em configurações simples, duplas ou agregadas, é a opção ideal para infraestruturas críticas de computação e armazenamento, especialmente em PME e organizações que procuram uma solução “on-premises” sem comprometer a segurança física, a resiliência operacional e a eficiência energética.

A Maxiglobal tem vindo a implementar o ModSecur Micro Datacenter em diversos setores de atividade — desde empresas públicas, câmaras municipais e hospitais, até indústrias mineiras, automóvel e têxtil, bem como empresas de consultoria e outras entidades com exigências elevadas de disponibilidade e segurança.

Todas estas organizações partilham o mesmo objetivo: concentrar a sua infraestrutura crítica num espaço compacto, eficiente e totalmente seguro, garantindo continuidade operacional e resiliência tecnológica, onde quer que a operação aconteça.

Muitas empresas complementam esta solução com o ModSecur Smart Datacenter Rack, criando uma estratégia de disaster recovery eficaz. Configurado como sistema de redundância e backup, este modelo assegura que, mesmo em caso de falha, a atividade da organização se mantém totalmente ininterrupta — um dos pilares essenciais do Edge Computing e da resiliência operacional moderna.

INOVAÇÃO MODULAR PARA UM FUTURO MAIS RESILIENTE

A aposta em soluções modulares e escaláveis é hoje muito mais do que uma tendência — é uma estratégia essencial para garantir que as organizações se mantêm seguras, eficientes e preparadas para os desafios do futuro.

Com uma experiência sólida no setor das infraestruturas críticas e com mais de 200 data centers implementados em Portugal, a Maxiglobal afirma-se como um parceiro de referência na integração de soluções tecnológicas avançadas, que aliam inovação, fiabilidade e eficiência energética.

Cada projeto reflete o compromisso da empresa em criar infraestruturas robustas, sustentáveis e adaptáveis, capazes de acompanhar a evolução das necessidades do mercado e da tecnologia. ■

INFO
maxiglobal.pt

ii ModSecur[®] *Datacenter Solutions*

O futuro do data center começa aqui.

Soluções modulares, seguras e eficientes -
pensadas para o Edge



ModSecur Micro Datacenter

- ✓ Máxima funcionalidade com ocupação mínima
- ✓ Componentes principais totalmente hot-swappable
- ✓ Flex-mount: estrutura modular, facilmente desmontável e montável
- ✓ Eficiência energética comprovada: PUE < 1.4

ModSecur Smart Datacenter Rack

- ✓ Solução plug-and-play, pronta a operar
- ✓ Baixo footprint: desde 1m² com portas fechadas
- ✓ Alta disponibilidade em espaços reduzidos
- ✓ Possibilidade de redundância de componentes-chave

ModSecur IT Container

- ✓ Instalação rápida e operação imediata
- ✓ Elevado isolamento térmico e acústico: paredes de duplo isolamento
- ✓ Concebido para suportar condições extremas
- ✓ Mobilidade total e máxima fiabilidade

Descubra a solução certa para o seu negócio

www.maxiglobal.pt

A Monitorização de Dispositivos: O Imperativo Estratégico na Cibersegurança

A cibersegurança já não assenta em defesas perimetrais estáticas



A proliferação de ameaças persistentes e sofisticadas (APTs) obriga a uma mudança de paradigma: da reatividade para a proatividade através da monitorização contínua de dispositivos informáticos. Esta prática é a estratégia fundamental que permite a deteção precoce e a resposta eficiente a incidentes.

O ECOSISTEMA DE OBSERVABILIDADE

Uma postura de segurança robusta exige uma visão total (observabilidade), na qual todos os elementos que compõem a superfície de ataque são monitorizados:

- **Endpoints (EDR):** Os sistemas de Endpoint Detection and Response superaram o antivírus tradicional. Monitorizam continuamente a atividade do endpoint (servidores, portáteis), registando a execução de processos, chamadas ao sistema e atividade de rede.
- **Rede (NTM):** A Monitorização do Tráfego de Rede examina metadados das comunicações (protocolos, portas, volume) utilizando NetFlow ou sFlow. Isto é crucial para detetar anomalias ao nível da rede, como varrimentos de portas, picos de tráfego involuntários que sugerem ataques DDoS, ou a presença de

tráfego encriptado suspeito que possa indicar comunicação com um servidor de Comando e Controlo (C2) de um atacante.

- **Logs e Aplicações:** A fonte de dados mais rica são os logs de eventos de sistemas operativos e aplicações. São monitorizadas falhas repetidas de autenticação, acessos a bases de dados fora da linha base operacional ou consumo involuntário de recursos (CPU, memória, disco).
- **Identities e Comportamento:** A vigilância do uso de credenciais é prioritária. Os sistemas de Análise de Comportamento de Utilizadores e Entidades utilizam machine learning para definir o perfil da atividade normal de cada utilizador e entidade. Qualquer desvio significativo, como elevação de privilégios ou exfiltração de dados para um IP externo desconhecido, gera um alerta de alta fidelidade.

TECNOLOGIAS ESTRATÉGICAS E DETEÇÃO DE AMEAÇAS

O valor da monitorização reside na capacidade de correlacionar a vasta quantidade de dados para obter inteligência acionável:

1. **SIEM (Security Information and Event Management):** O SIEM é o núcleo. Centraliza, normaliza e, crucialmente, correla eventos de segurança provenientes de toda a infraestrutura. Isto permite identificar padrões complexos de ataque distribuídos que seriam invisíveis para ferramentas isoladas, além de ser essencial para o cumprimento normativo (GDPR, PCI DSS) ao fornecer um rasto audível e forense.
2. **Gestão Proactiva:** A monitorização integra-se com o scan de vulnerabilidades e a gestão de patches. Um sistema de vigilância deve assegurar que 100% dos dispositivos críticos mantêm o seu estado de saúde e configurações ideais, fechando ativamente portas de ataque conhecidas.

BENEFÍCIOS ESTRATÉGICOS

A monitorização é um investimento que impacta diretamente a continuidade do negócio e a proteção do valor corporativo:

- **Redução Drástica do Dwell Time:** O objetivo fundamental é reduzir o tempo de permanência do atacante na rede. As soluções avançadas de monitorização reduzem-no de meses para dias ou horas, limitando significativamente o roubo de dados ou danos operacionais (ex.: ransomware).
- **Otimização de TI:** A visibilidade total permite manutenção preditiva, evitando falhas de capacidade ou desempenho que poderiam causar interrupções operacionais — um benefício colateral da vigilância de segurança.
- **Inteligência de Ameaças (Threat Intelligence):** Os dados recolhidos (sobre vetores de ataque e IoCs fracassados) alimentam políticas de segurança e firewalls, criando um ciclo de melhoria contínua.

Concluindo, a monitorização é um imperativo tecnológico. Não basta a ferramenta; é necessária uma estratégia de implementação e um suporte especializado. Neste contexto, queremos destacar a excelência dos serviços profissionais da Zaltor Software Distribution. A sua equipa oferece consultoria especializada e suporte de valor acrescentado para garantir que as soluções são implementadas e operam com a máxima eficácia, adaptando-se perfeitamente ao ambiente do cliente.

A Zaltor consolidou-se como um Maiorista de Soluções TIC de referência, distribuindo um vasto portefólio de produtos que cobrem áreas críticas: Monitorização de Infraestruturas TIC (com líderes como o Paessler PRTG), Cibersegurança (incluindo Gestão Unificada de Ameaças), Backup e Continuidade de Negócio, e Ferramentas MSP. ■

Por Javier Nuñez - Zaltor CSM

INFO

zaltor.com/pt-pt/

ELEVA O TEU NEGÓCIO DE MANAGED SERVICE PROVIDER PARA O PRÓXIMO NÍVEL



SERVIÇOS GERIDOS | MONITORIZAÇÃO | CIBERSEGURANÇA | BACKUP | SOLUÇÕES MSP



VISUALIZE O NOSSO
PORTFÓLIO



Os produtos que marcam 2025

Quatro categorias onde inovação técnica e adoção de IA no dispositivo redefiniram expectativas de produtividade e experiência de utilizador durante 2025



Em 2025, a tecnologia empresarial e de consumo consolidou uma mudança fundamental: a Inteligência Artificial (IA) deixou de ser uma promessa na cloud para se tornar numa realidade processada localmente, nos próprios dispositivos.

Esta transformação atravessa portáteis profissionais com LLM nativos, monitores que equilibram performance visual extrema com certificações de bem-estar, smartphones onde processadores dedicados executam modelos generativos sem ligação à Internet e earbuds que calibram o som individualmente através de algoritmos próprios.

Como habitual, o IT Channel volta a olhar para os produtos que marcaram o ano. Cada dispositivo aqui apresentado estabeleceu novos patamares técnicos nas suas respetivas categorias durante o ano de 2025.

PORTÁTIL

Apresentado como um dos destaques que redefinem a tecnologia empresarial moderna, o Lenovo ThinkPad X9 Aura Edition emergiu como um dispositivo verdadeiramente revolucionário no cenário dos portáteis premium para negócios. Este equipamento representa o cruzamento ideal entre design progressivo, fiabilidade comprovada e alta performance. A sua inclusão nos produtos do ano é uma celebração da forma como a Lenovo elevou as expectativas para o utilizador híbrido que exige excelência em qualquer ambiente.

O ThinkPad X9 Aura Edition é uma máquina de ponta aprimorada por IA. Sendo um PC Copilot+ alimentado por processadores Intel Core Ultra, oferece uma combinação poderosa e eficiente das plataformas Intel e Windows 11, resultando em experiências personalizadas e otimizadas para profissionais criativos.

Um dos grandes trunfos é o Lenovo AI Now, um assistente de IA avançado que atua no dispositivo que é construído no LLM local Llama 3.0, da Meta, e garante uma segurança de dados superior, processando toda a infor-

mação do utilizador localmente, enquanto simplifica e automatiza tarefas como a organização de documentos e a gestão do dispositivo, permitindo buscas rápidas e resumos de texto a partir da sua base de conhecimento pessoal. O design do ThinkPad X9 Aura Edition é uma mistura de inovação prática e elegância contemporânea. Apresenta um perfil ultrafino e elegante, complementado por uma tampa inferior de metal. Como todos os ThinkPad, o X9 é altamente durável, tendo sido testado de acordo com os padrões MIL-SPEC 810H para resistir às exigências do uso profissional diário. Um dos aspetos mais interessantes é o *engine hub*, uma estrutura aerodinâmica que aloja componentes críticos e otimiza o arrefecimento e o desempenho sem sacrificar a sua forma. Este *hub* melhora também a experiência de utilização e a manutenção, incluindo portas Thunderbolt em ambos os lados para ligações versáteis e permitindo acesso rápido à bateria ou ao SSD para reparação.

O conceito Aura Edition aprimora a produtividade com ferramentas intuitivas. O destaque são os Smart Modes, cinco configurações personalizadas (*Shield*, *Collaboration*, *Attention*, *Power* e *Wellness*) que permitem alternar facilmente entre configurações otimizadas para segurança, gestão de energia, reuniões virtuais ou hábitos digitais saudáveis. O *Smart Share*, desenvolvido em colaboração com a Intel, facilita a transferência rápida de fotos entre dispositivos Android ou iOS. Por fim, o *Smart Care* garante uma produtividade ininterrupta, oferecendo acesso a diagnósticos em tempo real e suporte a agentes ao vivo através de múltiplos canais.

O ThinkPad X9 Aura Edition é mais do que um portátil; é uma solução versátil que combina computação avançada impulsionada por IA com um foco meticuloso em desempenho, segurança e design inteligente, capacitando os utilizadores a trabalhar de forma mais eficiente e a realizar mais em ambientes completamente distintos.





MONITORES EMPRESARIAIS

Este ano, no panorama dos monitores profissionais, um produto destacou-se pela sua combinação de qualidade visual, inovação centrada no utilizador e funcionalidades de produtividade: o Dell UltraSharp 27 4K Thunderbolt Hub Monitor (U2725QE). Integrado na linha UltraSharp, é reconhecida pelo seu desempenho premium e este monitor de 27 polegadas redefiniu as expectativas para o espaço de trabalho moderno.

A inovação começa com a tecnologia de painel. O U2725QE apresenta o primeiro IPS Black aprimorado do mundo e alcança uma taxa de contraste nativo de 3.000:1. Esta tecnologia de ponta proporciona pretos 47% mais profundos e uma melhoria de 89% na taxa de contraste ambiente num ambiente de escritório típico, comparativa ao IPS convencional.

Com a resolução 4K UHD de 3840 x 2160 e certificação VESA DisplayHDR 600, os utilizadores beneficiam de uma precisão de cor otimizada, maior profundidade de cor e detalhes nítidos, mesmo em condições de iluminação desafiantes. A cobertura de cor é vasta, incluindo DCI-93 99%, Display P3 99%, sRGB 100% e BT.709 100%, com um Delta E médio inferior a 1,5.

Para longas horas de trabalho, o desempenho visual deve ser acompanhado de conforto. Este foi um dos primeiros monitores 4K do mundo a receber a certificação mais elevada de cinco estrelas em conforto visual (TÜV Rheinland Eye Comfort 3.0), uma prova do compromisso com o bem-estar do utilizador.

As funcionalidades de conforto aprimoradas incluem a tecnologia ComfortView Plus e o sensor de luz ambiente. Este sensor ajusta automaticamente o brilho e a temperatura da cor para corresponder ao ambiente, ajudando a reduzir a fadiga ocular. O painel de baixa reflexão minimiza o brilho, particularmente em ambientes de escritório iluminados e a redução de emissão de luz azul atinge até 30% mais do que a concorrência, sem sacrificar a precisão das cores.

Além disso, a taxa de atualização de 120Hz, que é um padrão da indústria, contribui para visuais mais suaves e menos cintilação, melhorando o conforto de visualização.

Como um monitor com hub Thunderbolt, o U2725QE procura ser uma central de produtividade. A conectividade integrada Thunderbolt 4 é robusta, oferecendo até 140W de fornecimento de energia através de USB-C Extended Power Range para PC compatíveis, simplificando a

gestão de cabos e carregamento dos dispositivos. O leque de portas é versátil, incluindo portas Thunderbolt e USB-C. Também inclui uma porta Ethernet e portas USB Tipo-A. O monitor é certificado para funcionar tanto com Windows como com MacOS, suportando configurações multimonitor.

O monitor U2725QE da Dell é um marco de 2025, atuando como uma porta de entrada para uma visualização e conectividade aprimoradas no mundo digital. É o tipo de hardware que solidifica a estação de trabalho, transformando um aglomerado de cabos e periféricos num ecossistema unificado e otimizado.

SMARTPHONE

A décima geração de telefones Pixel chegou e o Google Pixel 10 Pro XL afirma-se como um dos artigos do ano, redefinindo o que se espera de um smartphone premium.

Alimentado pelo chip Google Tensor G5 e o mais recente modelo Gemini Nano, este dispositivo é descrito como o Pixel mais personalizado, proativo e útil de sempre. O lançamento destes dispositivos representa os esforços da Google em fornecer telefones com IA de ponta e câmaras aprimoradas. O Tensor G5 é a atualização mais significativa ao chip desde a sua estreia, proporcionando um desempenho ágil e



experiências profundamente úteis em primeiro mão aos utilizadores Pixel.

Para garantir a máxima performance, o Pro XL inclui 16GB de RAM, juntamente com o chip que foi projetado como uma unidade de processamento tensorial (TPU) até 60% mais potente e uma CPU em média 34% mais rápida, ideal para IA. Este poder de processamento não só garante fluidez, mas também permite que o modelo Gemini Nano seja executado diretamente no dispositivo, desbloqueando muitas experiências de IA generativa no dispositivo que simplificam o quotidiano, explica a própria Google. A empresa descreve o Pro XL como o seu dispositivo mais poderoso de sempre, personalizado especificamente para as mais recentes inovações Gemini.

O Pixel 10 Pro XL destaca-se pelo seu design de nível superior. A Google refinou a barra de câmara e introduziu uma construção que utiliza mais materiais reciclados do que qualquer Pixel anterior. O design é refinado e apresenta uma parte traseira em vidro mate sedoso, uma estrutura polida e uma barra de câmara com corte em diamante. Tem 6,8 polegadas e é complementado pelas cores Obsidian, Porcelain, Moonstone e Jade.

A durabilidade é assegurada pelo alumínio de grau aeroespacial e pelo vidro Corning Gorilla Glass Victus 2, oferecendo resistência a riscos e quedas. Além disso, o dispositivo possui o display Super Actua mais brilhante de sempre, atingindo um pico de brilho de 3.300 nits, o que garante uma visualização imersiva e clara mesmo sob luz solar direta. Este smartphone é complementado pelo Pixelsnap, a tecnologia magnética que permite o carregamento sem fio Qi2.

No campo da fotografia e vídeo, o Pro XL oferece o melhor sistema de câmara traseira tripla da Google que torna tudo cinematográfico por padrão. Inclui uma câmara principal de 50MP com abertura de f/1.68, uma ultra-angular de 48MP e uma telefoto de 48MP, juntamente com uma câmara frontal de 42MP com foco automático e um amplo campo de visão de 103°.

O destaque é o Pro Res Zoom, exclusivo do Pixel 10 Pro e Pro XL que captura detalhes superiores com um zoom que atinge o máximo de cem vezes. Esta tecnologia não se limita



a um simples *crop*, mas utiliza o Tensor G5 e um novo modelo de imagem generativa para recuperar e refinar inteligentemente detalhes intrincados.

Em termos de autonomia, o Pixel 10 Pro XL vem equipado com as maiores baterias da linha, capazes de durar mais de 24 horas, segundo a própria empresa, e atingir até cem horas com o Extreme Battery Saver. O carregamento rápido por fio permite carregar 70% da bateria do dispositivo em cerca de 30 minutos.

O Google Pixel 10 Pro XL procura iluminar e simplificar tarefas complexas, guiando o utilizador através do seu dia a dia com assistência proativa, câmaras superiores e uma promessa de longevidade digital.

TRUE WIRELESS SYSTEM

Este ano, decidimos dar destaque a uma categoria que, segundo os analistas da Omdia (que adquiriu a Canalys), tem registado um crescimento acentuado nos últimos anos: os True Wireless System, nos quais se incluem os earbuds. Neste campo, testemunhámos a chegada de um produto que não só manteve o estatuto do seu antecessor, como o elevou significativamente: os Bose QuietComfort Ultra Earbuds (2nd Gen). Estes earbuds de próxima geração não se limitam a reter as características essenciais da linha QuietComfort (como cancelamento de ruído, áudio de alta qualidade e conforto), mas introduzem um conjunto de atualizações pensadas para enriquecer a experiência de audição. Para qualquer pessoa para quem a música é tudo, ou para alguém que precise de fazer chamadas em sítios com elevado movimento e barulho, estes earbuds garantem que cada audição é uma experiência personalizada e premium.

A chave para o desempenho superior reside na tecnologia de calibração de som proprietária da

Bose, a CustomTone. Esta tecnologia personaliza o áudio e o desempenho do cancelamento de ruído, ajustando-o à forma única do ouvido e do canal auditivo do utilizador. Funciona através da medição da forma do ouvido e como esta altera um tom de calibração especialmente concebido, otimizando o som para criar uma experiência de áudio mais equilibrada e autêntica. O resultado é um som superior e personalizado que se adapta ao ambiente do utilizador, proporcionando uma experiência de parar o coração sempre que se carrega em reproduzir. A qualidade sonora é descrita pelos utilizadores como dinâmica e sem paralelo no mercado.

No domínio do cancelamento de ruído, estes earbuds estabelecem um novo padrão. A Bose orgulha-se de oferecer o seu melhor cancelamento de ruído intra-auricular. Isto é alcançado através de uma combinação de tecnologias de redução de ruído passivas e ativas. O modo *Quiet* garante um cancelamento de ruído total, eliminando as distrações, deixando apenas a música ou a chamada. Para situações em que a consciência do ambiente é necessária, o modo *Aware* permite ouvir o que o rodeia.

Já o modo *ActiveSense* ouve sons ambientais muito altos e aplica seletivamente o cancelamento de ruído para amortecer picos de ruído indesejado. O algoritmo atualizado deste modo torna as mudanças nos níveis de cancelamento de ruído menos perceptíveis para uma experiência mais suave.

A qualidade das chamadas também foi drasticamente melhorada. Estes earbuds oferecem chamadas mais nítidas do que nunca, recorrendo à tecnologia *SpeechClarity* da Bose, que utiliza microfones de rejeição de ruído e um novo sistema de supressão de ruído baseado em inteligência artificial. Este sistema filtra o ruído de fundo e o vento, focando-se na voz do utilizador. ■

Lenovo ThinkStation PGX: a plataforma acessível que vem democratizar o desenvolvimento de IA

A rápida aceleração da adoção da IA tem imposto desafios crescentes às organizações, especialmente aquelas que dependem exclusivamente de ambientes de desenvolvimento baseados na cloud

Plataformas de cloud com GPU, embora poderosas, apresentam custos voláteis e em ascensão, complicando o orçamento de projetos de Inteligência Artificial (IA). Além disso, o desenvolvimento remoto pode introduzir latência e dependência de redes e serviços externos, fatores que comprometem a produtividade e a velocidade de iteração. A capacidade limitada em cluster partilhados e as longas filas de espera também representam obstáculos à inovação.

Em resposta a estas dificuldades, a Lenovo apresenta a **ThinkStation PGX**, a sua primeira *workstation* potenciada pela arquitetura NVIDIA Grace Blackwell, concebida para tornar o desenvolvimento de IA mais acessível. A ThinkStation PGX é uma plataforma compacta de desenvolvimento de IA pessoal que se integra perfeitamente com os fluxos de trabalho das *workstations* ThinkStation e ThinkPad existentes. O sistema oferece um ambiente local e controlado (*sandbox*) ideal para a prototipagem, *fine-tuning* e inferência de modelos.

DESEMPENHO E ARQUITETURA

A ThinkStation PGX é construída sobre o NVIDIA GB10 Grace Blackwell Superchip, integrando CPU, GPU, memória unificada de alta largura de banda e capacidades de rede, tudo num formato silencioso, compacto e energeticamente eficiente.

No coração do sistema, encontra-se o processador NVIDIA Grace 20-core Arm CPU (constituído por dez núcleos Cortex-X925 e dez núcleos Cortex-A725). A unidade gráfica utiliza a arquitetura Blackwell, incluindo Tensor Cores de quinta geração, RT cores de quarta geração e motores NVENC/NVDEC para processamento eficiente de vídeo. O desempenho de IA atinge 1PFLOP (em FP4 com esparsidade).



A memória unificada do sistema é de 128 GB LPDDR5X, com um bus de 256 bits e uma largura de banda de 273GB/s. A capacidade de armazenamento local pode ser configurada com SSD NVMe M.2 (com auto encriptação) de 1TB ou 4TB. Vem pré-instalada com o NVIDIA DGX OS e o stack de software NVIDIA AI (incluindo PyTorch e Jupyter Notebooks) que proporciona um ambiente otimizado e “pronto a usar” para IA.

ACELERAÇÃO E CAPACIDADE DE MODELOS

Uma única unidade ThinkStation PGX é capaz de suportar modelos de IA de grande dimensão, como LLM e modelos generativos, com até 200 mil milhões de parâmetros.

Para responder a projetos de maior escala, o PGX oferece escalabilidade integrada. Os utilizadores podem interligar duas unidades PGX através das portas NVIDIA ConnectX-7 incorporadas (com um NIC de 200Gbps), sem a necessidade de um *switch* externo. Esta configuração em *cluster* permite lidar com modelos maiores, suportando capacidades até 405 mil milhões de parâmetros.

FLUXOS DE TRABALHO OTIMIZADOS PARA IA

A ThinkStation PGX foi desenhada para se encaixar em diversas fases do ciclo de vida da IA:

- **Prototipagem e *Fine-tuning***: Permite iterar rapidamente em modelos aproveitando a aceleração da GPU;
- **Aceleração de data science (RAPIDS)**: Utiliza alta capacidade e *throughput* para acelerar a manipulação de dados, engenharia de *features* e machine learning clássico com *pipelines* de GPU ponta a ponta;
- **Inferência**: Suporta inferência de baixa latência e escalável em endpoints;
- **Edge deployments (IoT)**: Otimiza e valida modelos para inferência segura e de baixa latência em dispositivos *on-device*.

ESCALABILIDADE E ROI

A ThinkStation PGX é um ponto de entrada ideal para o desenvolvimento local de IA, concebida tipicamente para um a dois nós por programador ou equipa. A Lenovo oferece um caminho de crescimento: à medida que as necessidades de desempenho aumentam, os utilizadores podem expandir para a série ThinkStation P (como P3 Ultra ou P3 Tower com 1x GPU), e depois para sistemas mais robustos (P5, P7, P8 ou PX) que suportam até quatro vezes mais GPU. Por fim, o mesmo *stack* de software Lenovo e NVIDIA AI permite a transição e escalabilidade para o data center ou cloud nos servidores Lenovo ThinkSystem que suportam até 8x GPU por servidor.

A Parceria estratégica da Lenovo com a NVIDIA garante uma integração perfeita e acesso otimizado às mais recentes tecnologias de IA. Ao escolher a Lenovo, as empresas beneficiam de soluções completas de desenvolvimento de IA prontas para ambientes empresariais, incluindo programas como o Lenovo TruScale Device-as-a-Service para simplificar a gestão e o ciclo de vida dos dispositivos. ■

INFO

lenovo.com/pt/pt/

Lenovo Workstation Solutions

ThinkStation PGX

Personal AI Developer Workstation

- Powerful Small Form Factor AI Device
- Personal and/or Remote (Headless/Node) Usage
- NVIDIA DGX OS (Linux) + AI Software Stack
- NVIDIA ConnexxtX7 Smart-NIC
- Optional Multi-PGX Cluster Support
- Aprox. 400B Parameter LLM Support



2025 ©Lenovo. All rights reserved.

Lenovo is not responsible for photographic or typographic errors. Lenovo makes no representation or warranty regarding third-party products or services.

LENOVO, ThinkStation, and ThinkPad are trademarks of Lenovo. NVIDIA, NVIDIA RTX PRO, NVIDIA DGX, and NVIDIA ConnectX are trademarks and/or registered trademark of NVIDIA Corporation in the U.S. and other countries. Intel, Intel vPro, Core, Xeon, and Thunderbolt are trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries. Linux is the registered trademark of Linus Torvalds in the U.S. and other countries. Microsoft and Windows are registered trademarks of Microsoft Corporation. Other company, product, and service names may be trademarks or service marks of others.

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.

Com dimensões compactas de 150 x 150 x 51 mm, o Ascent GX10 adapta-se a qualquer espaço de trabalho.

Apesar do seu tamanho reduzido, o Ascent GX10 apresenta-se como uma solução de IA *full-stack*, acelerada pelo abrangente *stack* de software de IA da NVIDIA. Esta plataforma integrada fornece todas as ferramentas necessárias para tarefas como prototipagem, ajuste fino e inferência para o desenvolvimento de aplicações em robótica, visão computacional e modelos de linguagem visual (VLM).

A arquitetura escalável permite aos utilizadores

ligarem duas unidades Ascent GX10 através das interfaces de rede ConnectX-7 de alta velocidade para duplicar instantaneamente o desempenho de IA para dois petaflops, com até 256 GB de memória unificada e oito TB de armazenamento. O Ascent GX10 permite um poderoso treino de IA local a custos reduzidos, garantindo ao mesmo tempo segurança de nível empresarial e a manutenção dos dados confidenciais em ambiente local.

O Ascent GX10 disponibiliza opções de armazenamento flexíveis, adaptadas às mais variadas necessidades de desenvolvimento de IA. A opção de SSD M.2 2242 NVMe PCIe 4.0 x4 de 1 TB é adequada para iniciantes em IA que trabalham com conjuntos de dados menores e projetos experimentais. O modelo equipado com SSD M.2 2242 NVMe PCIe 4.0 x4 de 2 TB está pensado para suportar conjuntos de dados maiores, vários modelos e experiências em execução simultânea. ■

QNAP APRESENTA NAS EMPRESARIAL COM INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

A QNAP lançou um novo NAS de nível empresarial com Inteligência Artificial (IA) que integra os mais recentes processadores Intel Core Ultra e Unidade de Processamento Neural (NPU), oferecendo até 36 TOPS de desempenho total de IA, o TVS-AIh1688ATX.

Desenvolvido para análise de imagens/vídeos com IA, virtualização, processamento multimédia e *backup* em grande escala, o TVS-AIh1688ATX oferece 12 baías para HDD SATA e quatro entradas SSD U.2 NVMe/SATA, com suporte para arquitetura de alta disponibilidade, Thunderbolt 5 e expansão de rede 100GbE, tornando-o uma poderosa plataforma de armazenamento de IA de ponta para empresas preparadas para o futuro.

“As empresas que utilizam IA e grandes volumes de trabalho de dados precisam de mais do que velocidade – precisam de uma infraestrutura ágil e escalável”, refere Andy Chuang, Gestor de Produto da QNAP.

O TVS-AIh1688ATX suporta até 192 GB de memória DDR5 ECC e oferece armazenamento ultrarrápido através de quatro ranhuras U.2 NVMe/SATA, além de conectividade de rede robusta com portas 10GbE e 2.5GbE, expansível até 100GbE via PCIe.

O novo NAS da QNAP também permite expansão massiva para níveis de petabyte com unidades JBOD e integra interfaces USB 4/Thunderbolt 5 para fluxos de trabalho criativos de alta velocidade.

Baseado no sistema operativo QuTS hero (ZFS), proporciona funcionalidades empresariais



tais como deduplicação, snapshots ilimitados, WORM e futura compatibilidade com clusters HA, complementando-se com soluções de backup híbrido através do myQNAPcloud One.

A QNAP também lançou um novo NAS 10GbE de profundidade curta, o TS-h1655XeU-RP, desenvolvido para empresas e profissionais com espaço de bastidor limitado. O novo NAS vem equipado com o sistema operativo QuTS hero baseado em ZFS e inclui doze baías para unidades SATA de 3,5 polegadas e quatro ranhuras PCIe NVMe E1.S/M.2 versáteis. ■

Trust.

TM-270

Rato ergonómico sem fios
com ângulo vertical ideal para
tensão reduzida no pulso.



Distribuidor Oficial

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

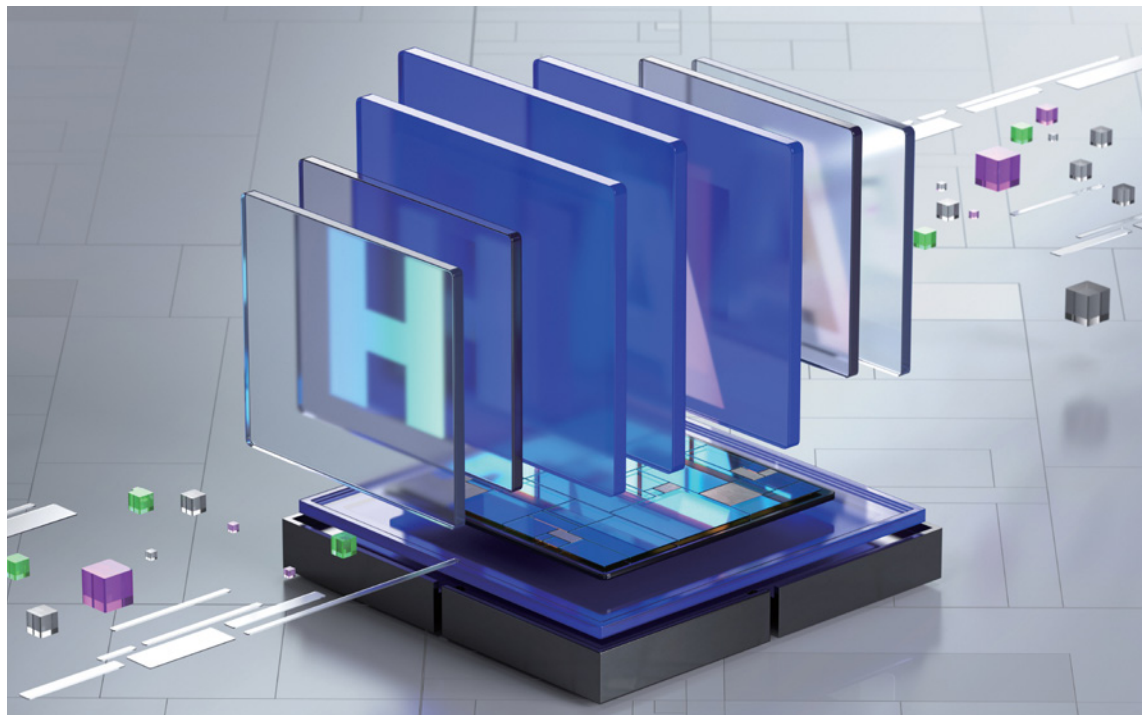
 databox@databox.pt

 214 308 400
chamada para rede fixa nacional

Saiba mais em www.databox.pt

Virtualização e Alta Disponibilidade com a QNAP

A QNAP lançou em outubro a beta pública da nova versão da sua app Virtualization Station, com a qual é agora possível criar soluções de alta disponibilidade com máquinas virtuais



SOLUÇÕES DE ALTA DISPONIBILIDADE

O suporte para Alta Disponibilidade de máquinas virtuais surge na sequência de outros anúncios recentes da QNAP sobre HA, nomeadamente o High Availability Manager, o qual permite criar soluções de Alta Disponibilidade a partir de dois NAS físicos (HA ativa-passiva) ou NAS com duplo controlador (HA ativa-ativa).

A estas soluções, acresce ainda o suporte da QNAP para HA da rede, através de switches que oferecem redundância MC-LAG, ou seja, dois switches de rede configurados de forma a oferecerem failover automático.

Esta redundância mantém os dispositivos críticos sempre online através da implementação de dois switches L3 Lite da QNAP com MC-LAG para criar um backbone de rede resiliente. Com esta solução, a infraestrutura de TI passa a desfrutar de ativação pós-falha automática (se um switch falhar, o outro assume o controlo instantaneamente); acesso ininterrupto ao NAS mesmo que um switch falhe; mudança rápida de routing, com minimização da latência e redução do risco de interrupção da rede; e minimização do tempo de inatividade do serviço com débito estável e conectividade resiliente. ■

INFO

qnap.com/pt-pt

https://linktr.ee/qnap_ha

A nova versão da app Virtualization Station 4, que a QNAP disponibiliza gratuitamente nos seus NAS, vai passar a disponibilizar funcionalidades de alta disponibilidade.

O programa beta público abriu em outubro e encontra-se já disponível para quem pretenda testar e antecipar esta funcionalidade.


A Alta Disponibilidade (HA) de máquinas virtuais da QNAP tira partido da combinação da arquitetura ZFS do QuTS hero com a tecnologia de sincronização em tempo real SnapSync de forma a fornecer proteção automática e failover perfeito entre duas VMs.

Além disso, também suporta várias condições de deteção de falhas e proteção bidirecional, garantindo uma alternância rápida para um NAS de backup em caso de falha e permitindo a operação ininterrupta do negócio.

Com esta solução é possível configurar dois NAS de forma a que suportem as máquinas virtuais um do outro. A Virtualization Station 4.1 permite definir várias condições de deteção

de falhas, e switching contínuo, alcançando uma verdadeira alta disponibilidade de virtualização de nível empresarial – sem necessidade de hardware adicional nem pagamento de licenças de software.

Virtualization Station

HA  = **FREE**

Alta Disponibilidade QNAP

Maximize o *uptime* do serviço com *failover* automático

- **TCO mais baixo:** Sem necessidade de hardware proprietário
- **Implementação Flexível:** Suporte para VMs, NAS Duplos ou com duplo controlador
- **Failover Automático:** *Failover* instantâneo minimiza as interrupções do serviço
- **Disponibilidade *End-to-End*:** Disponibilidade 24/7 desde o NAS ao switch de rede

Evonic, Commvault e HPE reforçam proteção de dados e conformidade regulatória da Caixa Geral de Depósitos

A escala e criticidade da instituição bancária exigiam uma solução de *backup* capaz de responder à heterogeneidade tecnológica, ao crescimento dos dados e ao reforço regulatório do DORA. Com o apoio da Evonic e numa arquitetura combinada com Commvault e HPE, o banco iniciou uma transformação profunda da sua estratégia

por Marta Quaresma Ferreira

Com cerca de quatro mil clientes alvos de *backup* e uma média de 200 mil *jobs* de *backup* a correrem todos os meses, a Caixa Geral de Depósitos necessitava de substituir o software de *backup*.

Marina Landeiro, Enterprise Architect and Lead of IT Operations and Services da Caixa Geral de Depósitos, (CGD) começa por explicar que o primeiro software utilizado pela CGD – o TSM, da IBM – apresentava algumas limitações e não tinha capacidade de cobrir a dispersão tecnológica da instituição. “Durante os últimos anos tínhamos uma solução, o Bacula, um produto *open source* que respondia praticamente a todas as nossas necessidades, mas não é propriamente um produto empresarial no sentido de se adaptar às necessidades do mercado”, refere. O aumento da regulação, e os requisitos impostos pelo DORA, foram o grande impulsionador que levaram à procura de outras soluções.

O DESAFIO E A DIMENSÃO DO CLIENTE

A criticidade deste tipo de cliente foi crucial para o projeto: “Era muito relevante, na construção da solução, como é que nós também protegíamos o investimento que a Caixa Geral de Depósitos já tinha”, refere Nuno Silva, Senior Technical Consultant e CEO da Evonic, Parceiro responsável pela implementação da nova solução, que tinha de ser desde logo compatível com a quantidade de dados já existentes em repositórios HPE StoreOnce. “Procurámos uma solução que não só garantisse os vastos requisitos que a Caixa Geral de Depósitos propunha, em termos

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



de compatibilidade por causa da heterogeneidade das soluções e em termos de compliance e segurança para os objetivos regulatórios, mas que simultaneamente fosse aberto o suficiente para permitir trabalhar e utilizar tecnologia que já tínhamos dentro de casa e minimizar o investimento nesta transformação”.

A decisão recaiu na Commvault, considerada “o melhor *fit*” para aquilo que eram as necessidades do banco. “Encontrámos junto da HPE e da Commvault os parceiros certos para desenvolver esta solução: pela maturidade, pela forma como se integram entre eles e pela capacidade de entregar o nível global de solução que é desejável para este tipo de desafio”, reitera Nuno Silva.

IMPLEMENTAÇÃO DA SOLUÇÃO

Com uma plataforma unificada, a Commvault conseguiu cobrir todo o ambiente heterogéneo da CGD, garantindo a gestão da proteção de dados de forma unificada. A portabilidade foi uma das características elencadas por Amanda Bertucci, Senior Sales Engineer da Commvault, que garantiu a migração de cargas de trabalho entre plataformas distintas, mantendo o histó-

rico de recuperação protegido. Uma das exigências do DORA passava também por manter uma cópia isolada e imutável dos dados, com a Commvault a garantir a automatização e o isolamento desta cópia e a criação de um ambiente de testes.

Outra das vantagens foi o parque de hardware já instalado, que permitiu à Commvault integrar-se, “não somente no *backend* do *backup*, mas também na gestão de *snapshots*, de ciclos de vida de *snapshots* e cópias otimizadas do dado para este *backend*”.

“O que a Commvault prevê para a CGD é esta flexibilidade de eleger qual a melhor tecnologia com que querem trabalhar, dependendo da necessidade; a melhoria na automatização, nas operações do dia a dia – toda operação fica simplificada quando existe uma plataforma unificada; e aqui também temos a redução de riscos e a conformidade com a regulação”, acrescenta Amanda Bertucci.

O projeto contou ainda com a participação da HPE ao nível do hardware. Pedro Morais, Category Manager, destacou a ideia de arquitetura como *scale-out* neste projeto, ou seja, “um repositório de *backup* que cresce horizontalmente para dar capacidade e performance”, esclarece o manager.

Atualmente, a CGD começou já a identificar melhorias na automação. “Num mês conseguimos migrar cerca de três mil clientes já para a nova solução, de forma extremamente simplificada e rápida. Quando terminarmos esta fase, vamos endereçar o resto do nosso parque, mas temos também o desafio de criar o ambiente de recuperação isolado, em que a fase um vai ser a criação de uma infraestrutura de cópias imutáveis, com deteção de ransomware e de tudo o que é relacionado com ciber-resiliência”, refere Marina Landeiro.

Perante a complexidade e as muitas dependências e relações, Nuno Silva recorda: “não há só peças tecnológicas aqui; a componente humana também é relevante na capacidade que conseguimos colocar para a entrega do projeto”. ■

Digibéria: “transformar desafios em oportunidades é mais do que um objetivo, é a nossa essência”

O Parceiro tem um percurso marcado pela proximidade ao cliente, pela especialização técnica e por uma cultura de confiança. Do data center à gestão do posto de trabalho, a empresa reforça a sua presença no mercado através da valorização da marca, da atração de talento e de uma estratégia de expansão, marcada pela recente inauguração das novas instalações no Tagus Park

por *Marta Quaresma Ferreira*



Bernardo Figueiroa (Chairman)



Fernando Duarte (CEO) e Edgar Silva (COO)

A aposta contínua na valorização da marca, o recrutamento de talentos e a proximidade com clientes e Parceiros tecnológicos são algumas das linhas orientadoras que caracterizam o trabalho desenvolvido pela Digibéria.

2025 trouxe a celebração dos 34 anos do Parceiro, que se dedica a apoiar os clientes no seu ecossistema digital, do data center à gestão do ambiente de trabalho.

“Os objetivos que inspiram e impulsionam a Digibéria vão muito além de metas corporativas: refletem uma ambição partilhada de transformar, inovar e construir relações de verdadeiro valor. A nossa missão é clara e determinada, orientando cada passo rumo a um futuro mais dinâmico, seguro e tecnológico”, começa por explicar a equipa executiva, composta por Bernardo Figueiroa, Chairman, Fernando Duarte, CEO e Edgar Silva, COO. A equipa especializada de cerca de cem profissionais, certificados por nomes como Microsoft, VMware, HPE, Dell Technologies e HP, garante o apoio em consultoria e serviços geridos e suporte. “O foco no desenvolvimento

humano e técnico é evidente, com quase 70% dos recursos dedicados a consultoria e serviços técnicos de excelência”, referem os líderes.

CONFIANÇA E COMPROMISSO: UMA ESTRATÉGIA VENCEDORA

A relação, garante o Parceiro, constrói-se com “integridade, ética e compromisso”, com a premissa de “conquistar a confiança dos nossos clientes e Parceiros através de ações consistentes e resultados tangíveis”.

A estratégia da organização, sublinha Bernardo Figueiroa, Fernando Duarte e Edgar Silva, “assenta numa reputação sólida de credibilidade, crescimento e confiança, construída através do compromisso em atrair e reter os melhores talentos. Com uma atuação que abrange todo o país, a empresa aposta fortemente na proximidade, tendo apostado de modo estratégico, ao longo da última década, tanto na região autónoma dos Açores como, mais recentemente, na região autónoma da Madeira”.

Entre as soluções mais procuradas pelos clientes encontra-se a oferta de IT-as-a-Service e *outsourcing* global, soluções de segurança, proteção web

e *endpoint, backup*, recuperação e continuidade do negócio para defesa contra falhas e ciberataques, implementação de virtualização de servidores e postos de trabalho, cloud híbrida e datacenter definido por software, user *awareness*, gestão e redes industriais e office e gestão de redes LAN, WLAN, WAN

Apesar de manter presença física apenas a nível nacional, as Parcerias sólidas com os principais fabricantes e fornecedores globais, assim como clientes multinacionais, têm permitido à Digibéria marcar “posição no panorama internacional”, com um “posicionamento estratégico e colaborativo que garante que, mesmo a partir de Portugal, entregamos inovação de classe mundial, sustentada pelas melhores práticas e pelo apoio de marcas líderes, projetando a excelência e o espírito empreendedor da Digibéria além-fronteiras”.

LIDERAR A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

O ano ficou marcado pela inauguração das instalações no Tagus Park, em Oeiras, e pelo anúncio da abertura de novos escritórios em Vila Nova de Gaia. A projeção de crescimento do volume de negócios é superior a 25%; para 2026, a Digibéria antecipa uma “tendência de crescimento acelerado, sustentada por uma estratégia de expansão orgânica e pelo reforço da nossa presença de proximidade em todo o território nacional”.

A aposta mantém-se no investimento no talento e formação, nas Parcerias estratégicas e no foco na sustentabilidade, priorizando a excelência técnica, a ética e o relacionamento com os clientes.

“Na Digibéria, transformar desafios em oportunidades é mais do que um objetivo, é a nossa essência”, afirma a equipa executiva. ■

RESUMO

- *Cloud Computing, virtualização, mobilidade e segurança são algumas das apostas fortes da Digibéria;*
- *Estratégia da empresa está assente na credibilidade, crescimento e confiança;*
- *Crescimento do volume de negócios em 2025 é superior a 25%.*

IT 2026: Tendências que estão a transformar o recrutamento



por **Joana Almeida**,
Adecco Permanent Recruitment, Portugal

A revolução tecnológica que vivemos, marcada pela aceleração da Inteligência Artificial (IA) e pela consolidação da transformação digital, está a reconfigurar o futuro do trabalho. E com ela, muda também a forma como as empresas recrutam talento, especialmente no setor das Tecnologias da Informação.

Hoje, muitos processos de recrutamento já integram ferramentas de IA Generativa que permitem aos recrutadores validar e cruzar perfis com os requisitos das funções de forma mais rápida e eficiente. Mas o impacto não se limita ao lado das empresas. Os candidatos também serão avaliados de forma diferente.

Segundo previsões da Gartner apresentadas no **Gartner IT Symposium/Xpo**, até 2027, **75% dos processos de contratação deverão incluir testes ou certificações que validem a proficiência no uso de ferramentas de IA**. No entanto, no mesmo evento, surgiu uma tendência aparentemente oposta: já em 2026, muitas empresas começarão a valorizar competências “*AI-free*”, ou seja, *skills* humanas como o pensamento crítico, a criatividade e a resolução autónoma de problemas - atributos que complementam e não competem com a tecnologia.

Uma coisa é certa: o investimento em IA continua a crescer e está a redefinir o próprio ecossistema tecnológico. As organizações precisam, mais do que nunca, de profissionais que dominem a tecnologia, mas que também garantam a sua aplicação ética, segura e orientada para o negócio.

Neste cenário, Analistas de Dados tornam-se peças-chave na leitura e interpretação de informação crítica para a tomada de decisões estratégicas. Machine Learning Specialists e AI Engineers ganham protagonismo ao desenvolver modelos preditivos e soluções de automação como chatbots ou sistemas de recomendação. Para que tudo isto funcione de forma escalável e eficiente, são indispensáveis especialistas em Cloud, capazes de garantir agilidade, segurança e otimização de custos.

Paralelamente, o aumento de ciberameaças e a pressão regulatória, com destaque para a legislação europeia, colocam a Cibersegurança no centro da estratégia de qualquer organização. Reforçar as equipas de segurança digital já não é opcional, é um imperativo operacional.

Em síntese, a evolução tecnológica e a IA estão a reconfigurar os critérios de recrutamento e a redefinir as prioridades das equipas de talento. As empresas não procuram apenas especialistas técnicos, procuram profissionais que saibam integrar tecnologia com pensamento crítico, responsabilidade e visão de futuro. Em 2026, o talento certo não será apenas aquele que domina a IA, mas o que souber usá-la para gerar valor real. ■



Brace for the impact !

por **Jorge Bento**

Cinco anos depois, a pandemia parece longínqua, quase um borrão na memória coletiva. Guardámos a memória das máscaras, do teletrabalho forçado, e, para o Canal, o trauma do *shortage* de equipamentos. Fechou-se o capítulo e seguiu-se em frente. O problema é que o *shortage* voltou. E, desta vez, a origem é outra e bem mais estrutural.

Os mega-projetos de IA “secaram” o mercado de memórias e microcontroladores. Os *hyperscalers* compram tudo o que existe, sem olhar ao preço, e os fabricantes de semicondutores desviaram oportunisticamente a capacidade produtiva para onde a margem é maior. O exemplo mais simbólico é o da Micron, que abandona o consumo (Crucial) para dedicar 100% da capacidade ao data-center. Os outros gigantes seguem a mesma tendência: SK Hynix e Samsung focam-se em chips avançados, reduzindo a oferta de

memórias e outros chips. Do servidor empresarial ao frigorífico lá de casa, tudo que tem “silício inside” será mais caro e escasso.

O contágio alastra a toda a indústria. Até os fabricantes de chips analógicos redirecionam linhas para segmentos mais lucrativos, enquanto a suspeita de uma bolha financeira na IA os torna cautelosos em expandir a capacidade das fábricas. Ninguém quer repetir ciclos de excesso de produção e falências dolorosas. O resultado é que escassez deixa de ser pontual e assume caráter estrutural, com alguns analistas a apontar 2028 como horizonte possível para equilíbrio.

Para o Canal, isto significa regressar a um cenário que muitos julgavam enterado. Preços imprevisíveis, disponibilidade incerta e propostas que podem perder validade muito rapidamente. Trabalhar com margens capazes de absorver oscilações súbitas, rever prazos de entrega com folga e acelerar ciclos de decisão volta a ser essencial. O mercado mudou, e navegar à vista será, mais uma vez, parte do jogo. ■

ANCHOR



Quando a fotorresistência entra na diplomacia

por **Henrique Carreiro**

Em finais de novembro, no desenrolar da crise diplomática entre Pequim e Tóquio, começaram a circular nas redes sociais chinesas alegações de que o Japão teria suspenso o fornecimento de película fotorresistente à China. Falava-se que empresas como a Canon, a Nikon e a Mitsubishi Chemical estariam a atrasar entregas e assistência técnica, numa espécie de “embargo silencioso”. Até ao momento (início de dezembro) não há confirmação de qualquer proibição formal, mas o simples rumor bastou para desencadear pânico entre analistas e correspondente especulação na bolsa.

O alarme não é difícil de entender. A película fotorresistente é um material crítico para a litografia de semicondutores: o revestimento sensível à luz que permite gravar padrões sub-microscópicos nas wafers de silício. Pequenas variações na respetiva pureza podem significar linhas defeituosas e lotes inteiros inutilizados. O Japão domina mais de 70% deste mercado e quase todo o segmento de alto desempenho, incluindo os produtos usados em litografia EUV (a usada nos chips mais avançados, nomeadamente em processadores de computadores e smartphones, assim como GPU). A China, apesar do investimento massivo na área, continua fortemente dependente de importações. E a película fotorresistente não é

facilmente armazenável: a sua vida útil conta-se em poucos meses. Um corte de fornecimento não é um mero incómodo; é a possibilidade real de parar linhas de produção.

O episódio surge num momento em que o novo governo japonês adopta uma posição mais confrontacional em relação à China, em particular no dossier de Taiwan, e em que Pequim já respondeu com medidas de pressão económica, desde a suspensão de importações de produtos japoneses até alertas de viagem para os seus cidadãos. Num cenário de tensão elevada, um ajuste discreto nas exportações de materiais sensíveis pode funcionar como mensagem política sem nunca ser declarado como sanção.

Mais do que provar se existe ou não um embargo à película fotorresistente, o caso expõe a fragilidade estrutural das cadeias de valor dos semicondutores. A discussão deixou de estar apenas nas máquinas de litografia ou nas GPUs e subiu para um nível mais abstrato: o controlo de fórmulas químicas, patentes e *know-how* acumulado em nichos industriais muito específicos. Quando um boato sobre um polímero especializado é suficiente para reescrever planos industriais de um país inteiro, percebemos até que ponto a geopolítica entrou, literalmente, na camada sensível do chip. ■

**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:** Luís Ribeiro**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: Joana Almeida**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 n.º 224011. 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

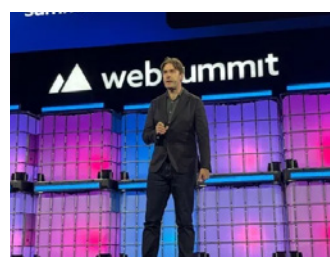
O IT Channel utiliza as melhores práticas de privacidade sobre dados em acordo com o RGPD. Consulte: www.itchannel.pt/pages/privacidade

Tiragem: 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO
Assinantes digitais: 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO**Periodicidade:** mensal (10 edições ao ano)**Registo na ERC:** O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o n.º 127294Membro da ACEPI
Associação da Economia DigitalMembro da APCT - Associação
Portuguesa de controlo de Tiragem
e CirculaçãoMembro da API - Associação
Portuguesa de Imprensa**01****CISCO REFORÇA PROGRAMA DE PARCEIROS COM ESPECIALIZAÇÕES E INCENTIVOS FOCADOS EM IA**

A Cisco revelou os novos elementos-chave do seu Programa de Parceiros Cisco 360, com data de lançamento marcada para 25 de janeiro de 2026. Desenvolvido em colaboração com os seus Parceiros, o Programa tem como objetivo acelerar a rentabilidade e gerar maior valor para os clientes, impulsionando o ecossistema na era da IA. Com a expectativa de que a IA seja a principal força motriz das suas receitas nos próximos cinco anos, o Programa melhorado procura incentivar os Parceiros a auxiliar as empresas a capitalizar esta oportunidade, superando desafios como limitações de infraestrutura.

02**WEB SUMMIT 2025: QUANDO A IA COMEÇA A DECIDIR**

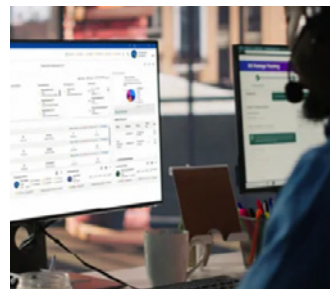
Já não se trata apenas de eficiência ou inovação, mas da capacidade de acreditar nas decisões que um sistema toma por nós. Em Lisboa, na sessão *When AI Starts to Decide*, essa tensão foi o fio condutor da conversa entre Tao Zhang, cofundador e CPO da Manus AI, e o jornalista Steve Clemons. Numa altura em que algoritmos assumem tarefas cada vez mais autónomas, desde diagnósticos médicos a decisões financeiras, a questão deixou de ser “o que a IA pode fazer” para se tornar “em quem podemos confiar quando ela o faz”. É uma fronteira difusa, onde ética, emoção e engenharia colidem.

03**WEB SUMMIT 2025: “ESTE É UM MOMENTO DE ‘ADAPTAR OU MORRER’ PARA O SOFTWARE”**

Des Traynor, cofundador e Chief Strategy Officer da Intercom, que começou por afirmar que “o SaaS está morto e todos vão ter de construir agentes muito em breve”, trouxe a palco a experiência da Fin, uma plataforma de atendimento ao cliente com agentes de IA, como exemplo, para ilustrar a forma como a IA está a redefinir o modelo tradicional de software. O responsável, atualmente a desenvolver a Fin, reconheceu que a empresa teve de se adaptar “quando vimos a IA a chegar ao atendimento ao cliente” e que a escolha foi entre “construir o futuro do atendimento ao cliente através da IA ou morrer”.

04**CORO LANÇA VERSÃO 3.6 COM IA PARA SIMPLIFICAR E AUTOMATIZAR A CIBERSEGURANÇA DAS PME**

Num contexto em que as PME enfrentam um aumento de ameaças digitais com equipas de IT limitadas, a Coro, representada em Portugal pela Exclusive Networks, anunciou o lançamento da nova versão Coro 3.6. A nova versão utiliza IA para transformar a segurança digital tradicional num processo simples, automatizado e eficaz, respondendo à necessidade de proteger com menos recursos e maior eficiência. O Coro 3.6 integra todas as funções críticas de segurança num único sistema unificado, eliminando a complexidade de gerir múltiplas soluções e reduzindo a carga operacional das equipas técnicas.

05**MITEL LANÇA SOLUÇÃO COM IA PARA REFORÇAR EXPERIÊNCIA DO CLIENTE EM AMBIENTES HÍBRIDOS**

A Mitel anunciou a Mitel CX 2.0, a evolução da sua plataforma de experiência do cliente, que integra Inteligência Artificial (IA) e administração de nível empresarial numa solução unificada. “Com a Mitel CX 2.0, estamos a combinar o melhor da cloud privada, da IA e das comunicações híbridas numa experiência única de nível empresarial”, afirmou Cláudio Moreira, Country Manager da Mitel em Portugal. Desenvolvida para operar em ambientes híbridos, “as empresas passam a ter acesso a uma solução única que não limita a escolha entre inovação e controlo”, referiu. Estamos a capacitar as organizações para reinventar o envolvimento com o cliente”. ■

Os nossos leitores são a nossa comunidade e é com essa comunidade que celebramos encontros presenciais onde se vive de perto o setor mais dinâmico, mas também um dos mais exigentes, pela necessidade constante de atualização de conhecimento e competências.

Venha viver o jornalismo ao vivo, atualizar o seu conhecimento, trocar experiências e criar oportunidades de networking.

QUA
FEV
25

IT INSIGHT TALKS #1 – CYBERSECURITY
FORUM TECNOLÓGICO DE LISBOA – LISPÓLIS | PRESENCIAL + LIVE STREAM
TÓPICOS: AMEAÇAS EMERGENTES, REGULAMENTAÇÕES E DEFESA EM CYBERSECURITY
PÚBLICO: CISOS, CTOS, SECURITY MANAGERS

IT Insight
talks

TER
ABR
14

IT SECURITY SUMMIT PORTO
TIVOLI KOPKE PORTO GAIA | PRESENCIAL
TÓPICOS: DATA PROTECTION, AMEAÇAS EMERGENTES, REGULAMENTAÇÃO
PÚBLICO: CISOS, CTOS, SECURITY MANAGERS



QUI
MAI
28

CHANNEL ON
LISBOA – MONTES CLAROS SECRET SPOT | PRESENCIAL + LIVE STREAM
TÓPICOS: ESTRATÉGIAS DE CANAL, OPORTUNIDADES
PÚBLICO: CHANNEL PARTNERS, INTEGRADORES

channel **on**
channel conference

QUI
JUN
18

IT INSIGHT TALKS #2 – AI & DATA
FORUM TECNOLÓGICO DE LISBOA – LISPÓLIS | PRESENCIAL + LIVE STREAM
TÓPICOS: AI, ANÁLISE DE DADOS
PÚBLICO: CIOS, DATA MANAGERS

IT Insight
talks

QUI
OUT
08

IT SECURITY CONFERENCE
LISBOA – O CLUB + ESTUFA DE MONSANTO | DOIS PALCOS + LIVE STREAM
TÓPICOS: ESTRATÉGIAS DE DEFESA, AI IN CYBERSECURITY
PÚBLICO: CISOS, CIOS, CTOS, DPOS



QUI
OUT
22

IT INSIGHT TALKS #3 – BUSINESS CONTINUITY
FORUM TECNOLÓGICO DE LISBOA – LISPÓLIS | PRESENCIAL + LIVE STREAM
TÓPICOS: CONTINUIDADE DE NEGÓCIO, RESILIÊNCIA
PÚBLICO: CIOS, RISK MANAGERS

IT Insight
talks

QUI
NOV
26

IT INSIGHT TALKS #4 – HYBRID CLOUD & MULTICLOUD
FORUM TECNOLÓGICO DE LISBOA – LISPÓLIS | PRESENCIAL + LIVE STREAM
TÓPICOS: ESTRATÉGIAS HYBRID E MULTICLOUD
PÚBLICO: CLOUD ARCHITECTS, IT DIRECTORS

IT Insight
talks



Natal é **partilha.**
A tecnologia ajuda.
A Esprinet entrega.

