

TEM A PALAVRA



Fernando Braz,
Salesforce

18

EM FOCO



O PC empresarial

36

ANÁLISE



**Kaspersky Partner
Kick Off**

14

WIDEPower[®]
electronics and energy solutions

**ENERGIA INTELIGENTE
PARA UM FUTURO
MAIS EFICIENTE**

Qualidade, Fiabilidade e Robustez.

Para maior eficiência, todos os modelos de UPS Online estão agora disponíveis com fator de potência unitário (kVA=kW).



UPS

TRANSFORMADORES
DE ISOLAMENTOESTABILIZADORES
DE TENSÃO

A CPCDI recomenda Windows 11

CPCDi

Os PCs DI com AMD RYZEN

vieram
**QUEBRAR TODAS
AS REGRAS**



 Windows 11



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

Transforme Cada Venda num PC Personalizado

Escolha o processador, memória, armazenamento e gráfica à medida de cada necessidade. Mais desempenho, mais flexibilidade e soluções adaptadas para cada utilizador.

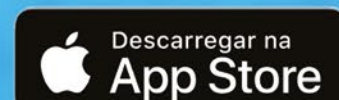
Projetado por si, em exclusivo para o seu cliente



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.



Bonus Club

Conheça o novo **Programa de Recompensas** para Clientes ALSO Portugal.



Recompensamos as suas compras!

Através da compra de produtos em campanhas selecionadas na ALSO Webshop, agora acumula pontos que podem ser trocados por produtos exclusivos.



DATA CENTER

Do core ao edge: a nova geração



HUAWEI



IP TELECOM



MAXIGLOBAL



PORTUGALDC



VERTIV

12 ANÁLISE | IBM
ANUNCIA NOVO PORTFÓLIO DE
ARMAZENAMENTO COM IA

16 ANÁLISE | SOTI
"ERA ESSENCIAL CONTAR COM
UM DISTRIBUIDOR"

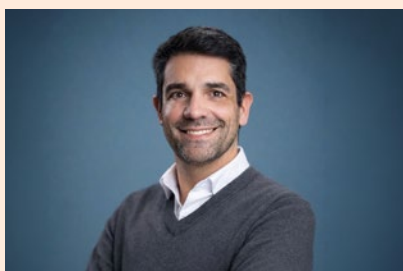
46 CASE STUDY | BARBOT
MODERNIZA OPERAÇÃO COM CEGID E RIS
2048 PARA CRIAR "FÁBRICA INTELIGENTE"

SÓNIA CASACA É A NOVA COUNTRY LEADER DA ZSCALER EM PORTUGAL



Protagonistas Sónia Casaca é a nova Country Leader/Sales Manager da Zscaler em Portugal. Depois de ter anunciado a sua saída da HPE Networking (antiga HPE Aruba), onde entrou em 2019 como Sales & Channel Manager, tendo assumido a pasta de Country Sales Manager em maio de 2023, Sónia Casaca abraça agora um novo desafio na área da cibersegurança. Em declarações ao IT Channel, Sónia Casaca afirma que a missão principal passa por um “forte investimento da Zscaler em Portugal para satisfazer e crescer em clientes, Parceiros e distribuidores”.

SAP PORTUGAL REFORÇA EQUIPA COM NOVO DIRETOR DE MARKETING



Protagonistas A SAP Portugal anunciou a nomeação de Vasco Guerreiro como novo Diretor de Marketing, numa decisão que reforça a aposta da tecnológica numa liderança com experiência internacional e alinhada com as prioridades estratégicas do mercado nacional. Com cerca de dez anos de percurso na SAP, Vasco Guerreiro desempenhou funções internacionais em Barcelona, onde foi Global Marketing Manager

na área de Business Technology Platform e, mais recentemente, Global Program Lead em Business Transformation Management.

ALSO PORTUGAL INTEGRA TELTONIKA NO PORTFÓLIO IOT

Parcerias A Also Portugal anunciou a integração da Teltonika no seu portfólio, reforçando a sua estratégia no segmento da Internet of Things e ampliando as oportunidades de negócio para a rede de revendedores, em particular no mercado das PME. Com esta adição, a distribuidora passa a disponibilizar soluções IoT da Teltonika em Portugal, reconhecidas pela escalabilidade e fiabilidade, permitindo aos Parceiros expandir a oferta para além do portfólio tradicional de IT.

CITRIX ESCOLHE ARROW COMO DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO NA EUROPA

Parcerias A Citrix anunciou um novo acordo estratégico com a Arrow Electronics que redefine o seu modelo de distribuição na América do Norte e Europa. A partir de 3 de março de 2026, a Arrow assume em exclusivo a gestão do segmento *mid-market* e SMB da Citrix nestas regiões. Numa segunda fase, a partir de 2 de junho de 2026, a Arrow passa a ser o único distribuidor da Citrix para todos os Parceiros de Canal na América do Norte e Europa.

EET DISTRIBUI SOLUÇÕES AMG SYSTEMS EM PORTUGAL

Parcerias A EET assinou um acordo estratégico de distribuição com a AMG Systems para reforçar a sua oferta no segmento profissional em Portugal e noutros mercados europeus. As soluções da AMG Systems já se encontram disponíveis através da EET. Ao abrigo deste acordo, a EET passa

a ser distribuidora oficial da AMG Systems em Portugal, disponibilizando as soluções da marca através da sua rede logística e comercial especializada, com foco em integradores e Parceiros que desenvolvem projetos complexos. Segundo a EET, a Parceria enquadra-se na estratégia de expansão do seu portfólio profissional com soluções de alto desempenho para projetos críticos.

INGECOM IGNITION REFORÇA DIVISÃO DE SERVIÇOS PROFISSIONAIS

Parcerias A Ingecom Ignition anunciou um reforço significativo da sua Divisão de Serviços Profissionais, numa evolução estratégica que visa acompanhar os Parceiros desde a pré-venda técnica e implementação até ao suporte especializado, formação e otimização contínua. A empresa procura acrescentar maior valor a integradores e *resellers* num contexto em que os projetos de cibersegurança se tornam cada vez mais complexos. Os serviços vão continuar a ser prestados exclusivamente através do Canal, reforçando o modelo indireto da organização.

TD SYNnex E REJOOSE ANUNCIAM PARCERIA PARA LEVAR DADOS DE CARBONO AO CANAL

Parcerias A Rejoose anunciou uma Parceria global com a TD Synnex para disponibilizar dados automatizados de emissões de carbono ao nível de SKU em todo o Canal IT. A implementação terá início na Europa, onde a TD Synnex atuará como distribuidor exclusivo das soluções Sales e Accounting da Rejoose.

WESTCON-COMSTOR TORNA-SE DISTRIBUIDOR ESTRATÉGICO DA UIPATH NA EUROPA

Parcerias A Westcon-Comstor

assinou um acordo de distribuição à escala europeia com a UiPath, reforçando a colaboração estratégica entre as duas empresas e posicionando o ecossistema de Parceiros para capitalizar o crescimento da automação impulsionada por inteligência artificial. Com este acordo, a Westcon-Comstor passa a assumir o papel de distribuidor estratégico da UiPath na Europa, com foco em acelerar a geração de *pipeline*, encurtar o *time-to-revenue* e apoiar a conquista de projetos de maior dimensão.

PROOFPOINT LANÇA NOVO PROGRAMA GLOBAL DE PARCEIROS

Parcerias A Proofpoint anunciou o lançamento do Proofpoint Partner Network, um novo Programa global de Parceiros concebido para acelerar o crescimento, aumentar margens e reforçar o posicionamento no mercado de segurança centrada em pessoas e *workflows* com inteligência artificial. A empresa afirma que o Programa foi redesenhado para refletir a forma como os clientes compram soluções de cibersegurança e como os Parceiros estruturam modelos de negócio recorrentes.

SOPHOS ADQUIRE ARCO CYBER PARA REFORÇAR OFERTA DE GOVERNAÇÃO DE CIBER-RISCO

Aquisições A Sophos anunciou a aquisição da britânica Arco Cyber, empresa especializada em governação e validação contínua de controlos de segurança, num movimento que reforça a sua estratégia de levar capacidades de nível CISO a organizações de todas as dimensões, através de um modelo suportado por inteligência artificial com agência e pelo seu ecossistema global de Parceiros. ■

REENCHA E IMPRIMA COM AS TANKBENEFIT DA BROTHER



FÁCIL
DE REENCHER

FÁCIL
DE USAR

FÁCIL
DE CONECTAR



Imprime até:

15.000* | 5.000
Páginas | Páginas

Páginas



 tankbenefit

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

*Conforme o modelo.

CYBERINSPECT APOSTA EM MSP COM PARCERIA CPCDI

Marca do Grupo Nos reforça foco nos prestadores de serviços de IT e cibersegurança e amplia rede nacional através de acordo estratégico com a CPCDI



A CyberInspect, marca do Grupo Nos especializada em monitorização de riscos digitais, anunciou o reforço do seu posicionamento junto dos prestadores de serviços de IT e cibersegurança (MSP), através de uma

Parceria estratégica com a CPCDI, distribuidora nacional com 35 anos de experiência no mercado tecnológico.

A iniciativa visa alargar o alcance dos serviços de identificação e mitigação de riscos digitais a empresas em todo o país, reforçando a missão da CyberInspect de democratizar o acesso a capacidades avançadas de testes de cibersegurança.

De acordo com dados divulgados pela empresa, 43% das PME foram alvo de ataques nos últimos dois anos, enquanto 80% procuram atualmente reforçar os seus mecanismos de proteção.

A plataforma CyberInspect disponibiliza testes contínuos de cibersegurança, permitindo aos prestadores de serviços identificar de forma proativa vulnerabilidades e definir medidas

de mitigação adequadas. A solução agrega diferentes serviços de diagnóstico numa única plataforma, com foco na produtividade e otimização de custos, possibilitando aos Parceiros servir um maior número de clientes e gerar novas oportunidades de negócio na área da segurança digital.

Duarte Sousa Lopes, responsável da CyberInspect, destaca que a crescente sofisticação dos ataques, potenciados por automação e inteligência artificial, torna a cibersegurança uma prioridade estratégica para as organizações. Segundo o responsável, a Parceria com a CPCDI vai permitir acelerar o acesso dos prestadores de serviços de IT à plataforma, ampliando a cobertura nacional.

Com esta estratégia, a CyberInspect posiciona-se como Parceiro tecnológico dos MSP, oferecendo suporte técnico especializado e ferramentas que facilitam a identificação contínua de riscos num contexto de ameaças cada vez mais complexas. ■

GASTO GLOBAL EM EDGE COMPUTING ATINGE 450 MIL MILHÕES ATÉ 2029

Despesa mundial em edge computing cresceu para 265 mil milhões de dólares em 2025 e deverá aumentar 15% ao ano, impulsionada pelo avanço da Edge AI, segundo a IDC

O investimento global em edge computing atingiu 265 mil milhões de dólares em 2025 e deverá quase duplicar até 2029, alcançando os 450 mil milhões de dólares, de acordo com o “*IDC Worldwide Edge Spending Guide*”. A consultora prevê uma taxa média de crescimento anual de 15%, impulsionada sobretudo pela rápida evolução da Inteligência Artificial (IA) aplicada ao edge (Edge AI).

Segundo Alexandra Rotaru, Data & Analytics Manager e responsável global pelo estudo na IDC, a combinação entre arquiteturas edge mais maduras e o avanço acelerado da IA



está a redefinir a forma como as organizações processam e utilizam dados. As empresas e os prestadores de serviços estão a migrar para sistemas distribuídos inteligentes, capazes de

tomar decisões em tempo real e automatizar processos à escala. Ao Edge AI deixou de ser experimental e já apresenta impacto visível em áreas como automação industrial, retalho inteligente, veículos conectados e saúde avançada. A IDC segmenta o investimento em edge por mais de mil casos de uso empresariais, distribuídos por seis domínios tecnológicos: IA, Internet das Coisas (IoT), realidade aumentada (AR), realidade virtual (VR), drones e robótica. A IA destaca-se como um dos segmentos de crescimento mais acelerado, refletindo a necessidade crescente de processar dados e executar modelos complexos diretamente no local onde os dados são gerados. Aplicações que exigem inferência de baixa latência, contexto em tempo real e arquiteturas resilientes tornam a infraestrutura edge um elemento crítico para inovação.

No início do período de previsão, o hardware continua a representar a maior fatia do investimento, impulsionado pela adoção de infraestruturas aceleradas por IA e por sistemas edge cada vez mais sofisticados. ■

Explora Lisboa 2026: IA, inovação e colaboração no centro da estratégia da TD SYNEX para o Canal

O Explora Lisboa 2026 afirma-se como um ponto de encontro estratégico para todo o ecossistema tecnológico nacional. Em entrevista, Raul Castro, Senior Director Sales, da TD SYNEX Portugal, destaca os grandes desafios que marcam o Canal em Portugal e explica como temas como Inteligência Artificial, cibersegurança, sustentabilidade e transformação digital estarão no centro das conversas



Raul Castro, Senior Director Sales da TD SYNEX Portugal

Qual é o principal objetivo do Explora Lisboa 2026 e o que diferencia esta edição das anteriores?

O principal objetivo do Explora Lisboa 2026 é proporcionar um espaço de networking e troca de conhecimentos entre os principais intervenientes do setor. Esta edição distingue-se pela inclusão de novas sessões interativas e apresentações de casos práticos que evidenciam as inovações tecnológicas mais recentes. Mantemos e sublinhámos a importância de criar um ambiente colaborativo e inspirador para todos os participantes, e esta edição não será diferente, iremos incluir várias novidades que prometem tornar este evento uma experiência única.

Que tipo de perfis e organizações esperam reunir no Explora Lisboa 2026 (fabricantes, integradores, revendedores, PME, enterprise) e porquê?

Pretendemos reunir uma ampla gama de perfis e organizações, incluindo fabricantes, integradores, revendedores, PME e grandes empresas. A diversidade de perfis e organizações é essencial para fomentar discussões ricas e variadas, onde cada participante pode aprender com as experiências e perspetivas dos outros e dessa forma estabelecer colaborações estratégicas. O Explora Lisboa 2026 é um ponto de encontro essencial para todos os atores do ecossistema tecnológico.

Quais são os grandes desafios que a TD SYNEX identifica hoje no Canal em Portugal e que temas vão estar no centro das conversas durante o evento?

Os principais desafios que identificamos atualmente no Canal em Portugal incluem a necessidade de adaptação rápida às novas tecnologias e a constante busca por inovação para manter a competitividade. Durante o evento, temas como transformação digital, cibersegurança e sustentabilidade estarão no centro das conversas. Adicionar também o momento atual da instabilidade dos preços e a disponibilidade de produtos, o que afeta todo o ecossistema de Parceiros. Iremos abordar estes temas e explorar estratégias para mitigar estes desafios, bem como outras questões cruciais que impactam o setor. Temos esta consciência e enfatizámos a importância de abordar esses desafios de forma proativa e colaborativa.

A Inteligência Artificial tem sido um tema dominante no setor. De que forma a TD SYNEX vê a IA a transformar o negócio dos Parceiros e que tipo de oportunidades espera destacar neste Explora 2026?

A IA está a transformar significativamente os negócios dos nossos Parceiros, proporcionando novas oportunidades de otimização de processos, personalização de serviços e inovação de produtos. No Explora Lisboa 2026, destacaremos as oportunidades oferecidas pelo nosso programa DESTINATION AI, que visa capacitar os nossos Parceiros a tirar o máximo proveito das tecnologias de IA. Temos vindo a mencionar e destacar como a IA está a moldar o futuro do setor e a importância de estar preparado para essa transformação e como estas inovações podem ser aproveitadas para impulsionar o crescimento e a competitividade.

O Explora é descrito como um ponto de encontro do ecossistema. Que resultados concretos espera que os participantes levem do evento - conhecimento, networking, oportunidades de negócio?

O Explora Lisboa 2026 é, sem dúvida, um ponto de encontro essencial para todo o ecossistema tecnológico em Portugal. Esperamos que os participantes saiam do evento com um conhecimento aprofundado das últimas tendências e inovações tecnológicas, a criação de redes de contacto valiosas e a identificação de oportunidades de negócio. O principal objetivo é proporcionar um ambiente propício para a aprendizagem, colaboração e crescimento. Estamos certos de que valerá a pena estarem presentes e aproveitar tudo o que temos para divulgar e oferecer. ■

INFO

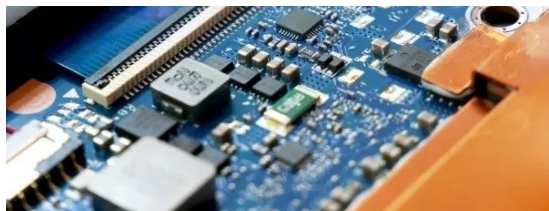
pt.tdsynnex.com

CUSTOS DE MEMÓRIA TRAVAM MERCADO DE PC E SMARTPHONES

A Gartner prevê quedas de 10,4% nos PC e 8,4% nos smartphones em 2026. A subida de 130% nos preços de DRAM e SSD deverá pressionar margens e ciclos de renovação

O aumento acentuado dos custos de memória deverá provocar uma contração significativa no mercado global de dispositivos em 2026. Segundo a Gartner, as remessas mundiais de PC deverão cair 10,4% e as de smartphones 8,4% face a 2025.

A consultora estima uma subida combinada de 130% nos preços de DRAM e *solid-state drives* (SSD) até ao final de 2026. Este aumento deverá traduzir-se num acréscimo médio de 17% no preço dos PC e de 13% nos smartphones. Como consequência, a procura tenderá a concentrar-se em dispositivos *premium*, onde as margens são mais elevadas.



Ranjit Atwal, senior director analyst da Gartner, afirma que esta será a contração mais acentuada nas remessas de dispositivos em mais de uma década. O analista antecipa que os preços mais elevados vão reduzir a diversidade de oferta e levar consumidores e empresas a prolongar o ciclo de substituição.

A Gartner prevê que a vida útil dos PC aumente 15% no segmento empresarial e 20%

entre consumidores até ao final de 2026. Este adiamento de *upgrades* poderá aumentar riscos de segurança e dificultar a gestão de equipamentos obsoletos.

No mercado de PC, os custos de memória deverão representar 23% do *bill of materials*, acima dos 16% registados em 2025. A Gartner considera que este aumento elimina a capacidade dos fabricantes de absorver custos em modelos de margens reduzidas, tornando inviável o segmento de portáteis de entrada abaixo dos 500 dólares até 2028.

A consultora antecipa ainda que o aumento dos preços dos AI PC poderá adiar para 2028 a meta de penetração de 50% deste segmento no mercado.

Nos smartphones, o impacto deverá ser mais acentuado nos modelos básicos, com consumidores a optarem por equipamentos reconicionados ou a prolongarem a utilização dos dispositivos atuais. ■

EPSON REFORÇA LEASING COM PARCERIA JUNTO DA DLL

A Epson associou-se à DLL para expandir o programa de leasing na Europa. A iniciativa reforça a circularidade e facilita o acesso à tecnologia sem investimento inicial

A Epson anunciou a expansão do seu programa de *leasing* através de uma Parceria com a DLL, fornecedor global de soluções financeiras. A colaboração visa tornar a tecnologia da marca mais acessível às empresas europeias, eliminando a necessidade de investimento inicial e reforçando a estratégia de circularidade da fabricante.

Com este acordo, a Epson passa a disponibilizar soluções de locação em todo o seu portfólio (desde impressoras a robótica) permitindo responder de forma mais competitiva a concursos de grandes empresas e do setor público. A iniciativa também alarga as opções de financiamento em mercados europeus considerados mais difíceis de alcançar, como a Finlândia e a Irlanda.

A Parceria vai permitir ainda à Epson recuperar um maior número de equipamentos no final dos contratos de *leasing*, integrando-os nos seus programas de reutilização, recondição e reciclagem. Segundo a



empresa, manter o controlo dos produtos em fim de vida útil é essencial para maximizar materiais e recursos, prolongando ciclos de utilização e reduzindo resíduos.

A circularidade é apresentada como um pilar central da estratégia empresarial da Epson. A capacidade de proporcionar uma “segunda” ou “terceira” vida aos equipamentos, ou de encaminhá-los para reciclagem adequada, contribui para diminuir a pegada ambiental associada à tecnologia.

Richard Wells, Diretor de Desenvolvimento de Mercado da Epson Europe, destaca ainda que a gestão interna da inovação e do fabrico permite à empresa manter o controlo dos equipamentos devolvidos, assegurando uma utilização mais eficiente de materiais valiosos.

Com esta Parceria, a Epson pretende combinar inovação tecnológica, financiamento flexível e sustentabilidade, alinhando a sua oferta com a crescente procura por modelos de aquisição mais eficientes e ambientalmente responsáveis. ■

IGNITION

An Exclusive Networks Company



Em cibersegurança, estamos um passo à frente



VAD especialista em cibersegurança e ciberinteligência

www.ignition-technology.pt

IBM anuncia novo portfólio de armazenamento autónomo com IA

A IBM apresentou uma nova geração de FlashSystem com IA com agência integrada. A plataforma promete reduzir até 90% o esforço de gestão e reforçar a resiliência contra ransomware

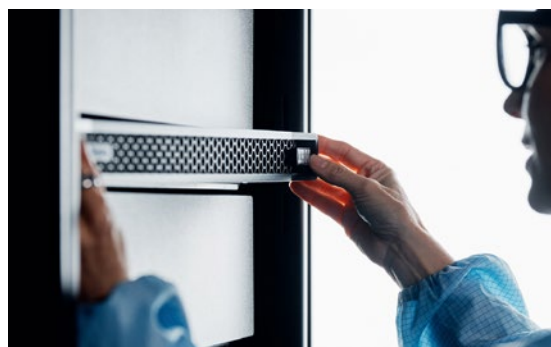
A IBM anunciou uma nova geração do seu portfólio FlashSystem, introduzindo capacidades de armazenamento autónomo suportadas por Inteligência Artificial (IA) com agência. A empresa posiciona esta evolução como um passo para tornar o armazenamento numa camada inteligente e contínua, capaz de otimizar operações, reforçar a segurança e reduzir significativamente a intervenção manual das equipas de IT.



“O IBM FlashSystem de próxima geração eleva o armazenamento a uma camada inteligente e sempre disponível, onde agentes autónomos de IA otimizam continuamente o desempenho, a segurança e os custos sem intervenção humana”, afirmou, em comunicado, Sam Werner, General Manager da IBM Storage. “O portfólio atualizado marca o início de uma era de armazenamento autónomo, onde o FlashSystem se torna num Parceiro estratégico de IA que pode ajudar os líderes de IT a garantir um desempenho ideal e seguro para cada carga de trabalho que executam”.

PORTFÓLIO AUMENTADO

O novo portfólio inclui três sistemas empresariais (IBM FlashSystem 5600, 7600 e 9600) concebidos para responder a diferentes necessidades de desempenho, escala e criticidade. Segundo a IBM, estes sistemas oferecem até



mais 40% de eficiência de dados face à geração anterior, permitindo melhorar a utilização de capacidade e o desempenho.

Um dos principais destaques é o FlashSystem.ai, um novo conjunto de serviços de dados inteligentes que introduz agentes de IA como coadministradores dos sistemas de armazenamento. Estes agentes permitem automatizar tarefas de gestão, monitorização, diagnóstico e correção de problemas ao longo de todo o percurso dos dados, reduzindo o esforço operacional associado à gestão do armazenamento.

A nova geração integra ainda o FlashCore Module de quinta geração, um drive all-flash com capacidade até 105 TB, desenhado para fornecer deteção de ransomware em tempo real acelerada por hardware. A IBM indica que esta tecnologia permite identificar ataques em menos de 60 segundos, com uma taxa de falsos positivos inferior a um por cento, sem impacto no desempenho do sistema.

Em termos de posicionamento, o FlashSystem 5600 destina-se a organizações que procuram funcionalidades de classe empresarial num formato compacto, adequado a ambientes com restrições de espaço. O FlashSystem 7600 foca-se em cenários que exigem elevada performance e escalabilidade, enquanto o FlashSystem 9600 é direcionado para operações críticas, como sistemas bancários centrais,

plataformas de ERP e *workloads* de IA, combinando grande escala com requisitos elevados de segurança.

RESPONDER AOS DESAFIOS

A IBM sublinha que a crescente adoção de fluxos de trabalho baseados em inteligência artificial, aliada ao aumento do volume de dados, às ciberameaças e às exigências de *compliance*, está a pressionar as equipas de IT. Neste contexto, a empresa defende que soluções de armazenamento autónomo são essenciais para responder a estes desafios de forma sustentável.

Além das capacidades de IA incorporadas no FlashSystem, a IBM destaca o papel dos seus Technology Lifecycle Services, que recorrem a monitorização assistida por IA, deteção automática de incidentes e suporte prioritário para antecipar falhas e reduzir períodos de indisponibilidade.



Com esta atualização, a IBM procura posicionar o FlashSystem não apenas como uma plataforma de armazenamento, mas como um elemento ativo na estratégia de resiliência, segurança e eficiência operacional das organizações. ■

RESUMO

- IBM lança três sistemas empresariais com agentes de IA integrados que automatizam gestão, monitorização e correção;
- FlashCore Module deteta ataques em menos de 60 segundos com menos de 1% de falsos positivos;
- IBM quer transformar o armazenamento de infraestrutura passiva em camada inteligente ativa.

Arrow Summit 2026 volta a unir o ecossistema tecnológico português

A Arrow volta a reunir fabricantes, distribuidores, integradores e especialistas do setor tecnológico no dia 16 de abril de 2026, na Sala Tejo do Meo Arena, para a segunda edição do Arrow Summit — um encontro que pretende consolidar-se como um dos momentos estratégicos do calendário nacional da distribuição TI

O setor tecnológico português prepara-se para regressar à Sala Tejo do Meo Arena, em Lisboa, para a segunda edição do Arrow Summit, marcado para 16 de abril de 2026. Depois de um primeiro encontro que reuniu centenas de profissionais e consolidou a iniciativa como um novo ponto de convergência para o mercado da distribuição TI, a Arrow volta a apostar num formato que privilegia a proximidade, a partilha estratégica e a criação de oportunidades de negócio.

A edição deste ano surge num momento em que a transformação digital continua a acelerar, impulsionada por novas exigências de segurança, modernização de infraestruturas, inteligência artificial e modelos híbridos de trabalho. Para a Arrow, este é o contexto ideal para reforçar o diálogo entre fabricantes, parceiros e decisores, promovendo um espaço onde se discutem tendências, se apresentam soluções e se constroem relações que moldam o futuro do setor.

UM ENCONTRO PENSADO PARA QUEM DEFINE O RUMO DO MERCADO

O Arrow Summit 2026 mantém a estrutura que marcou a primeira edição, mas com uma ambição reforçada. A manhã será dedicada às sessões no palco principal, onde serão apresentadas visões estratégicas, casos de inovação e perspetivas sobre os desafios que estão a transformar o mercado. O programa inclui ainda uma mesa-redonda com líderes do setor, que promete trazer uma leitura mais abrangente sobre o estado da indústria e as prioridades para os próximos anos.

A presença de oradores convidados e especialistas internacionais deverá acrescentar profun-



didade às discussões, oferecendo ao público português uma visão mais global sobre as dinâmicas tecnológicas que estão a influenciar o investimento e a competitividade das empresas.

TARDE ORIENTADA AO NEGÓCIO E À COLABORAÇÃO

A segunda parte do dia será dedicada às breakout sessions, onde os participantes poderão aprofundar temas específicos, explorar novas abordagens tecnológicas e conhecer casos práticos de implementação. Estes momentos, mais focados e interativos, permitem que cada empresa encontre o seu espaço de interesse e estabeleça ligações mais diretas com os intervenientes relevantes.

Em paralelo, haverá novamente um espaço reservado para reuniões individuais, que se afirmaram como um dos elementos mais valorizados na edição anterior. Estas conversas privadas permitem alinhar estratégias, discutir oportunidades comerciais e acelerar decisões

que, muitas vezes, exigem um ambiente mais reservado e orientado ao negócio.

EXPOSIÇÃO REFORÇADA E MAIOR PROXIMIDADE AO MERCADO

Ao longo de todo o dia, os participantes terão acesso a uma área de exposição onde estarão presentes algumas das principais marcas do setor. Este espaço será dedicado à apresentação de soluções, demonstrações tecnológicas e contacto direto com equipas comerciais e técnicas. Para muitos fabricantes e parceiros, este é um momento privilegiado para reforçar posicionamento, apresentar novidades e estabelecer novas relações no ecossistema.

A Arrow espera receber mais de 500 participantes, entre decisores, gestores de canal, especialistas técnicos e representantes das principais empresas que operam no mercado português da distribuição TI. A diversidade do público é um dos elementos que distingue o evento, permitindo que fabricantes, distribuidores e integradores encontrem um terreno comum para alinhar estratégias e identificar oportunidades.

UM EVENTO QUE QUER MARCAR O CALENDÁRIO DO SETOR

Com esta segunda edição, a Arrow pretende consolidar o Summit como um encontro anual de referência para o mercado tecnológico nacional. A aposta num formato que combina visão estratégica, partilha de conhecimento e foco no negócio reflete a ambição de criar um espaço onde se discutem tendências, se constroem relações e se impulsiona o crescimento do ecossistema.

Num setor em constante evolução, onde a inovação é simultaneamente desafio e oportunidade, o Arrow Summit 2026 promete ser um momento decisivo para quem quer antecipar o futuro e posicionar-se na linha da frente da transformação tecnológica em Portugal. ■

INFO

arrow.com/globalecs/pt/

O IT CHANNEL VIAJOU ATÉ SEVILHA, EM ESPANHA, A CONVITE DA KASPERSKY

“Estamos a regenerar o Canal”: Kaspersky reforça aposta no compromisso e nas relações junto dos Parceiros portugueses

A cidade espanhola de Sevilha acolheu o evento de Parceiros da Kaspersky que juntou o ecossistema ibérico para refletir sobre os principais objetivos que vão moldar o negócio e o Canal em 2026

por Marta Quaresma Ferreira

A Galería Sevilla abriu as suas portas para receber o Kaspersky Partner Kick Off, o encontro anual que reuniu Parceiros de Portugal e Espanha para falar de visão e estratégia para o ano de 2026. O IT Channel viajou até Sevilha, em Espanha, a convite da Kaspersky.

Quase a cumprir 30 anos de existência – e 18 anos na região ibérica – o compromisso de proteção e cibersegurança é hoje, e de acordo com Óscar Suela, Country Manager Kaspersky Iberia, “mais importante do que nunca”.

Para 2026, as prioridades passam por apostar na tecnologia, na transparência, “numa colaboração real entre as instituições”.

Ana Maria Corredera Quintana, Vice-conselheira de Justiça e Administração Pública da Junta da Andaluzia, reforçou a ideia de que a cibersegurança tem vindo a crescer de forma exponencial no último ano. A região espanhola da Andaluzia tem sido um exemplo no que toca à aposta em cibersegurança, com várias iniciativas locais, como é o caso da sensibilização contra a violência digital. “Não pode haver digitalização sem cibersegurança. A cibersegurança tornou-se, mais do que nunca, num repto global”, garantiu a Vice-conselheira, que defendeu a necessidade de uma cibersegurança colaborativa.

UM ANO DE RELAÇÕES, COMPROMISSO E PARCERIAS

E é com esta ideia de colaboração em mente que a Kaspersky projeta o ano, numa máxima assente nas relações e nos incentivos, sobretudo

no Canal de Parceiros. “A mentalidade da Kaspersky é que os Parceiros ganhem dinheiro connosco. Se um Parceiro não ganhar dinheiro connosco, ele trabalhará com outro, por isso esta dinâmica torna-se bastante simples”, justificou José Antonio Morcillo, Head of Channel & B2B Sales Iberia, UK & Ireland.



Antonio Morcillo, Head of Channel & B2B Sales Iberia, UK & Ireland

Em declarações ao IT Channel, o responsável pelo Canal ibérico admitiu que Portugal “é um mercado diferente de Espanha, com uma camada de complexidade”, sobretudo em termos geoeconómicos, e com um “compromisso europeu diferente” daquele estabelecido pelo país vizinho. “Somos a empresa mais transparente que existe, mas o governo português pode apresentar ainda algumas reticências, o que leva o mercado a ressentir-se”, admite.

No entanto, a estratégia inclui manter o trabalho junto do ecossistema de Parceiros, num 2026 focado no reforço das relações de longa duração: “Estamos a regenerar o Canal e a conseguir bons resultados, tanto com os distribuidores como os Parceiros. Trata-se de

trabalhar estas relações duradouras. Acabei até por tornar isto num tema pessoal: puxar pelo mercado em Portugal”.

SERVIÇOS GERIDOS SÃO FORÇA MOTORA

Durante o *kick off*, o responsável afirmou que o plano para conseguir atingir os objetivos e a rentabilidade definida passa pelos serviços geridos, desde MSP a MSSP, com a revenda baseada em preço a perder força.

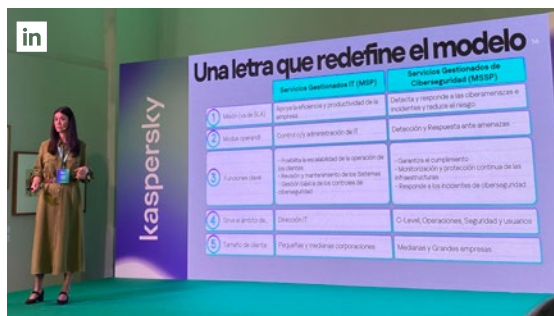
Na revenda tradicional, a relação é transaccional, pouco diferenciada e altamente dependente do preço, exigindo apenas conhecimento básico das soluções; por outro lado, no modelo MSP existe já uma maior fidelização, especialização e compromisso, com margens melhores, descontos mais estruturados e aumento de rebates.

Porém, é no modelo MSSP que existe, segundo o responsável de Canal, uma relação estratégica de longo prazo, construída em confiança e compromisso, e que resulta em margens superiores, descontos menos agressivos, rebates elevados e uma maior diferenciação no mercado.

Os números apresentados por Morcillo refletem e justificam a aposta nos serviços geridos: se em 2023 o segmento MSP representava apenas 7% do negócio enterprise, em 2025, essa percentagem atingiu os 25%. Na ibéria, o crescimento global do segmento MSP foi de 64%, sendo atualmente o segmento de maior crescimento na Ibéria.

UMA PONTE QUE LIGA O ECOSISTEMA

Almudena Álvarez, Enterprise Partner Account Manager da Kaspersky Iberia, também subiu ao palco do evento de Parceiros para reforçar a mensagem sobre o Canal como um elemento central na estratégia da empresa. Com mais de 15 anos de experiência no ecossistema de



Almudena Álvarez, Enterprise Partner Account Manager da Kaspersky Iberia

Parceiros, a responsável comparou a ligação de fabricante, Parceiro e cliente a uma “ponte” que conecta diferentes partes do ecossistema de cibersegurança. “A relação entre fabricante, Parceiros e clientes tem de funcionar como uma ponte: é essa ligação que permite levar valor real ao cliente final”, clarificou.

Perante um cenário caracterizado pelo aumento de fugas de informação associadas a serviços externos e pelo crescimento de conteúdos manipulados com recurso a IA, a responsável reiterou a aposta que os Parceiros devem fazer numa proposta de valor baseada em especialização, capacitação e serviços.

Outro ponto da estratégia, tal como José Antonio Morcillo sublinhou anteriormente, passa pela evolução para um modelo de serviços geridos de segurança, incluindo auditorias, consultoria, apoio em requisitos regulatórios e acesso a capacidades de SOC 24/7.

Na visão de Almudena Álvarez, o mercado “exige cada vez mais serviços geridos e uma abordagem consultiva”, com os Parceiros a “evolüem para verdadeiros fornecedores de serviços de segurança”.

EVOLUIR O NEGÓCIO E O CANAL

José Antonio Morcillo reforçou também as linhas gerais e estratégicas do Unite, o Programa de Canal da Kaspersky, e revelou as linhas orientadoras para o futuro próximo: para Portugal, um dos objetivos passa por “duplicar o *revenue*”, com ajuda operativa a partir de Espanha. “Estou comprometido com Portugal, mas custa, implica muito compromisso”, frisou o Channel Manager, que revela ainda o desejo de aumentar a equipa portuguesa.

Para os Parceiros ibéricos será essencial optar por uma decisão estratégica, onde os caminhos se desdobram: por um lado, continuar a competir na revenda tradicional ou, por outro, apostar na especialização e nos serviços geridos. ■

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

“Era essencial contar com um distribuidor não apenas logístico, mas que atuasse como um Parceiro estratégico”

A Soti reforçou a sua estratégia de crescimento na Península Ibérica com um novo acordo de distribuição com a V-Valley. A Parceria pretende aproximar o fabricante ao ecossistema de Canal, aumentar a capilaridade no mercado e acelerar a adoção das soluções de mobilidade empresarial

por Marta Quaresma Ferreira



Carolina Sousa, Channel Manager da Soti Iberia



Paulo Rodrigues, Sales Manager da V-Valley em Portugal

AV-Valley e a Soti anunciaram recentemente um acordo de distribuição para toda a Península Ibérica, um passo considerado “muito relevante” para a estratégia da Soti na sua aproximação ao ecossistema de Parceiros. Por outro lado, o acordo firmado na reta final de 2025, permite à distribuidora reforçar o seu posicionamento no mercado de mobilidade empresarial.

Numa análise ao acordo, focado na oferta de tecnologia avançada para gestão, proteção e monitorização de dispositivos móveis, Carolina Sousa, Channel Manager da Soti Iberia, explica ao IT Channel que era fundamental “contar com um distribuidor que não fosse apenas logístico, mas que atuasse como um verdadeiro Parceiro estratégico”. A experiência da V-Valley junto do Canal, assim como o seu “conhecimento profundo do mercado ibérico” e a capacidade de suporte técnico foram fatores

que pesaram na hora de estabelecer a Parceria. Paulo Rodrigues, Sales Manager da V-Valley em Portugal, afirmava, aquando do anúncio da Parceria, em novembro de 2025, que “este acordo reforça o compromisso de oferecer aos nossos Parceiros soluções inovadoras e de elevado valor acrescentado, adaptadas às necessidades do mercado ibérico”. No mesmo comunicado refere que o acordo “destaca-se pela capacidade da V-Valley de oferecer suporte local, formação especializada e uma abordagem personalizada para cada cliente no território ibérico”.

A ideia é reiterada por Carolina Sousa, que fala num “passo muito relevante” na estratégia de crescimento da empresa na Península Ibérica ao “reforçar a proximidade com os Parceiros, aumentar a capilaridade no mercado e acelerar a adoção das soluções”. A Parceria com a V-Valley abre, assim, caminho para uma melhor estruturação do ecossistema de Canal,

com “maior foco, especialização e consistência na abordagem ao mercado”, defende.

CAPACITAR O CANAL

Dedicado à mobilidade empresarial, o portfólio da Soti procura responder a um conjunto de capacidades-chave, como é o caso da gestão unificada de dispositivos, da visibilidade operacional em tempo real, do suporte remoto avançado e automação de processos. O acordo estreitado inclui a incorporação de soluções como o SOTI MobiControl-XS o Connect e o Snap que, reforça Carolina Sousa, “permitem ao Canal diferenciar-se, criar serviços de maior valor e acompanhar os clientes ao longo de todo o ciclo de vida das suas operações móveis”.

A capacitação do Canal é, aliás, uma linha estratégica e prioritária para a Soti que, em conjunto com a V-Valley, está a investir em programas estruturados de formação e certificação. Neste âmbito, a Soti disponibiliza certificações 24/7 através do portal Soti Academy, que oferece *workshops* práticos, sessões de demonstração e acompanhamento contínuo, garantindo que os Parceiros se sentem “confiantes para oferecer, implementar e suportar projetos Soti”, sobretudo de forma autónoma e gratuita.

Com um mercado ibérico à mercê de um conjunto de desafios, desde logo a gestão de dispositivos móveis distribuídos, a segurança da informação e a diversificação de dispositivos conectados, a Soti procura dar resposta através de uma “plataforma integrada”, que promete “controlo, visibilidade e automação”. ■

RESUMO

- A Soti escolheu a V-Valley como distribuidor, num reforço da estratégia de maior proximidade ao Canal;
- O acordo inclui soluções como SOTI MobiControl, XS, Connect e Snap;
- A estratégia conjunta aposta em formação e certificação através da Soti Academy para reforçar competências dos Parceiros.



28 MAIO, 2026 | LISBOA

Lisbon Secret Spot, Montes Claros

channel  n
itchannel conference


CHANNEL
AWARDS
2026
itchannel

CONFERENCE | WORKSHOPS | NETWORKING

O principal evento independente para integradores e MSPs

Tendências. Desafios. Networking. E o reconhecimento da indústria aos melhores Parceiros.

Tudo o que interessa e acontece no Canal, converge no **Channel ON**. Marque na sua agenda: dia 28 de maio, em Montes Claros.

Pensado de parceiros para parceiros, o **Channel ON** é o ponto de encontro essencial para debate, partilha de conhecimento e networking qualificado, onde se analisam as principais tendências do setor, os temas críticos do presente, os desafios que irão moldar o futuro do canal e se **reconhecem os melhores Parceiros de 2026, na Cerimónia de entrega de Prémios Channel Awards, que encerra a edição de 2026.**

Venha fazer parte de um ambiente único e exclusivo de **networking profissional**, promover relações estratégicas e novas oportunidades de negócio.

inscreva-se já

conf.itchannel.pt

COM O APOIO DE:

Diamond



FORTINET

Platinum

 TD SYNEX

Golden

DDC
DIGITAL DATA COMMUNICATIONS

kaspersky

ManageEngine

Life Is On

Schneider
Electric

WatchGuard

Silver

AVW


 CYBER
INSPECT

infinigate
spark your growth

Lenovo

TEM A PALAVRA

FERNANDO BRAZ, COUNTRY LEADER DA SALESFORCE PORTUGAL



“NÃO VALE A PENA CONTINUAR A
CAMINHAR NA CUSTOMIZAÇÃO E FAZER
LOCK-IN AO CLIENTE PARA QUE ESTE
SINTA UMA CERTA DEPENDÊNCIA”

Este mês o IT Channel dá a palavra a Fernando Braz, Country Leader da Salesforce Portugal. A confiança, a inovação e o sucesso dos clientes são três dos pilares orientadores da organização, cujo negócio a nível nacional está direcionado para empresas de média dimensão. A Inteligência Artificial (IA) é hoje o motor do negócio Salesforce, que encontra nos Parceiros de Canal uma peça-chave para endereçar e garantir a satisfação dos clientes.

Começamos por olhar para o atual panorama da Salesforce em Portugal. Qual a sua visão do ponto de vista do negócio, do mercado e do ecossistema de Parceiros?

Para nós é mesmo o início do ano, porque o ano fiscal começou em fevereiro. A minha perspectiva é positiva por vários fatores, a começar pela estrutura vertical do nosso país. Temos hoje um apoio e uma visão por parte de um ministro que tem posto muito foco no digital e que tem a ambição de Portugal se tornar um dos principais países a nível de digitalização. Este cenário ajuda, naturalmente, a economia do digital a ir atrás porque quando se agiliza uma série de serviços para as empresas tornarem-se mais ágeis e desburocratizar aquilo que existe, estamos a ajudar a economia no seu todo, desde a banca, os seguros, as telecomunicações, com o mercado a movimentar-se por ele próprio. Depois, o advento da inteligência artificial tem vindo também a movimentar a economia e incertezas. O nosso país é pequeno, as nossas empresas são cada vez mais internacionais, não por si só, que é uma pena, mas porque são adquiridas e há margens de aquisição, o que torna o país cada vez mais global, com independência ou falta dela. O poder de decisão deixa de estar em Portugal, mas tornamo-nos empresas e marcas mais globais, o que também é positivo para alavancar outras dinâmicas.

A Salesforce nasceu como uma empresa cloud centrada no CRM, mas hoje posiciona-se também como uma AI platform assente em data cloud e, sobretudo, nos agentes autónomos. Esperamos uma evolução natural da oferta ou há também uma redefinição estrutural do próprio conceito do CRM? De que forma é que esta redefinição vai impactar no ecossistema de Parceiros?

Fomos a empresa a nível corporativo mais inovadora quando aderimos à cloud. Se formos ver em 1999/2000, quando a empresa foi criada, quantos de nós é que tínhamos coragem de colocar os dados na cloud? Eu aposto que 99% não colocaria. Fomos inovadores – a inovação faz parte de um dos pilares da organização. A empresa tem acompanhado sempre essa inovação. Portanto, não vai ao encontro da inteligência artificial, vai ao encontro dos dados. É muito importante a redefinição de como trabalhamos os dados, e a Salesforce tem isso bem presente porque temos de ter a flexibilidade para nos adaptar ao mercado, que não é mais do que centralizar a capacidade de ter a visão do cliente de uma forma simples e descomplexada. Todo este advento da IA obrigou as empresas, como a Salesforce, a tentar simplificar – evoluímos, tomamos decisões, fazemos aquisições.

Passamos para a camada seguinte, do trabalho em si, uma camada aplicacional, onde estão as aplicações da Salesforce, o CRM, onde vejo o cliente, as interações, o que o cliente comprou, não comprou, as oportunidades, as intervenções que foram feitas e que estão a ir beber aos dados: primeira camada contextual, segunda camada trabalho aplicacional e depois vem a camada da agentificação. O agente tem a capacidade para, de forma autónoma, estar a ler e a interagir connosco, trazendo índices de produtividade muito grandes para o dia-a-dia. A última camada é a de *engagement*, considerada colaborativa, onde usamos os dados, aplicações

e agentes, com a parte colaborativa a fazer a orquestração simples de ir buscar a informação a diferentes fontes de informação.

Se analisarmos um contexto em que os modelos funcionais estão disponíveis via API e podem ser integrados diretamente pelas empresas. Não há um risco destas empresas desenvolverem as suas próprias plataformas e reduzirem a necessidade de recorrerem às soluções de CRM mais tradicionais? Qual é a diferenciação que a Salesforce acaba por trazer a este cenário?

Penso que não. Há aqui duas temáticas. Na temática aplicacional, temos o *build vs buy*. Se eu sou uma empresa com dez colaboradores, se calhar posso desenvolver; se sou uma empresa com 100, 500 ou 1000, se calhar vou-me transformar numa *software house*.

Hoje, por mais simples e barato que seja a codificação e parametrização, não temos capacidade para nos tornarmos *software developers* e saber construir, por mais ágeis que sejam as soluções. Como empresas, as nossas funções passam por simplificar e tornar ágeis e rápidas estas plataformas para que as empresas, de uma forma mais rápida e mais simples, possam desenvolver. Depende da dimensão das organizações.

Neste momento diz-se muita coisa, é uma onda fantástica que não vai terminar tão rápido; vai levar algum tempo a quebrar porque há muita coisa que está a evoluir. Acredito que os *software providers* vão continuar a existir, a crescer e a ser cada vez mais necessários. É uma questão da adoção de inovação, de ser ágil e da adaptabilidade.

Que importância assume o Canal de Parceiros para a Salesforce Portugal e que tipo de Parceiros são mais críticos para o crescimento da organização?

Os Parceiros são vitais no nosso ecossistema. Em Portugal temos cerca de 200 Parceiros



e fazemos este caminho em conjunto. Inclusivamente em Portugal, e por sermos um país pequeno, consideramos que somos mais fortes se fizermos o caminho em conjunto.

Temos cerca de dois mil indivíduos certificados e cerca de sete mil certificações em diferentes produtos. Ainda que o nosso grande foco sejam as médias empresas, acredito que não são verdadeiramente essas PME que fazem a economia de Portugal acelerar e ser mais competitiva que os seus congéneres europeus, mas sim as médias empresas com 500, 700, 800 empregados, empresas que podem, efetivamente, dar músculo à economia portuguesa. E é aí que é a nossa grande aposta da Salesforce em Portugal – ir ao encontro dessas empresas, poder ajudá-las no caminho da digitalização onde, por vezes, ainda existe pouca informação. É preciso estudar, aprender, estamos disponíveis para isso e os Parceiros também. São eles que, nesta caminhada conjunta, nos ajudam a ir ao encontro destes desafios e sentimos essa reciprocidade. Ainda assim, não temos a perceção de quais são os [Parceiros] mais ou menos; todos são importantes no seu segmento. As multinacionais ou os clientes de maior dimensão trabalham mais alavancados neles

porque são projetos de maior transformação digital; as empresas médias suportam-se mais em empresas mais pequenas. Também temos ajudado a comunidade de Parceiros a crescer na dinâmica da internacionalização. Como a Salesforce tem uma oportunidade de crescimento a nível global, muitas vezes fazemos a ponte para alguns Parceiros conhecerem outras realidades na Europa e conseguirem criar sinergias.

Quais as iniciativas desenvolveram para apoiar e capacitar os Parceiros e como é que procuram ajudar a colmatar eventuais gaps de competências?

Através de ações de formação e tentando que as pessoas vejam a importância de terem certificações e informações adicionais. Às vezes, tentamos também montar programas financeiros que sejam apelativos para as empresas investirem mais em Salesforce. Somos muito rigorosos com a dinâmica destas certificações exatamente porque nascemos num modelo de cloud.

A minha preocupação com o nível de adoção do cliente, com o nível de satisfação, sempre foi – e por isso um dos nossos pilares, a par da

inovação, é o sucesso do cliente – o *customer success*, além da confiança. Temos de ter a certeza de que o sucesso dos clientes é garantido e, para isso, temos de o acompanhar; não o acompanhamos sozinho, mas sim com os nossos Parceiros. Só com essas certificações é que conseguimos assegurar que o projeto tem uma maior garantia de melhor *delivery*.

Quais os verticais com maior potencial de crescimento no ecossistema Salesforce?

Se me perguntasse há cinco anos, diria que eram todos. Neste preciso momento é *Life Sciences* e *Healthcare*. O vertical onde temos uma base instalada e continuamos a crescer – e somos líderes por excelência – é o setor financeiro porque sempre entendeu a importância da visão do cliente em várias dimensões; e também o setor das *utilities*, onde estão as empresas de energia, de telecomunicações.

Também temos áreas como o desporto, onde em Portugal já temos muitas referências dos principais clubes portugueses e a própria Liga Portuguesa de Futebol; outra área muito importante, e que em Portugal traz alguns desafios, mas que nos EUA é, talvez, a principal área de *revenue*, é o setor público. É verdade que entendemos facilmente a importância de um CRM e tudo aquilo que está à sua volta para cliente, mas é exatamente igual na parte de cidadão – só trocamos o *customer* por *citizen* – e todas as funcionalidades que temos para prestar como clientes, podemos aplicar na dimensão de cidadão.

A Administração Pública é, por isso, uma aposta?

É uma aposta, mas é desafiante. Há desafios ao nível do processo, porque na Administração Pública temos de seguir processos provenientes da União Europeia. O último quadro de contratação pública que está em vigor, e que foi lançado a concurso em 2013 – e penso que entrou em vigor em 2014 – é mais ou menos o mesmo. Em 12 anos a cloud evoluiu muito, era importante fazer algumas mudanças. Caso contrário, se eu há 12 anos não estava nesse contrato de catálogo para esta área, como é que eu consigo hoje vender de uma forma mais expansiva? Tenho muitas dificuldades.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem

Regressamos ao tema da inteligência artificial. De que forma é que a Salesforce coloca a IA como um motor de crescimento para os Parceiros?

A designação da nossa inteligência artificial é Agent Force. Temos uma visão bastante interessante, do meu ponto de vista, sobre a parte da inteligência artificial e os Parceiros que estão mais próximos já compreenderam. No topo da camada está o nosso produto estrela, que adquirimos há cerca de quatro anos, o Slack, que é utilizado por todas as grandes empresas a nível global. É uma ferramenta que temos desenvolvido muito e é a interface primordial de futuro da Salesforce. Portanto, o Slack passou a ser a nossa grande porta de agentificação e de simplificação. Um outro ponto importante: a IA não vem substituir o ser humano. Há funções que são repetitivas e redundantes. No entanto, precisamos do humano para continuar a dizer o que é que queremos, como é que fazemos, para distinguir uma coisa da outra.

Essa capacidade que a ferramenta não veio substituir postos de trabalho; veio fazer muito mais coisas.

Os Parceiros veem isto como oportunidades de negócio que todos nós queremos replicar, por isso fazemos também eventos em conjunto com Parceiros, seja a nível de Portugal, seja a nível internacional, porque é muito importante e faz parte da cultura Salesforce, este sentimento de partilha. Temos ações de *customer stories*, onde estamos sempre a pedir aos clientes para partilharem histórias, e fazemos eventos de comunidade para permitir que os clientes falem uns com os outros.

A introdução da IA e dos agentes autónomos está a levar à criação de modelos de pricing com componentes baseadas no consumo. Qual o impacto que esta realidade tem nas margens e na previsibilidade das receitas dos Parceiros?

Não há uma correlação propriamente fácil de se fazer porque tentamos, com o nosso *pricing*, ir ao encontro, e nós temos vindo a alterar o nosso modelo de *pricing* ao longo destes dois anos, de uma forma constante. Estamos todos numa *learning curve*, a compreender esta dinâmica do consumo, e tentamos que os clientes controlem aquilo que estão a consumir porque quanto



Fernando Braz, Country Leader da Salesforce Portugal

maior for o nível da adoção, mais querem fazer e usar. Nós tentamos criar essas barreiras. Como é que isto se relaciona com os Parceiros? Quanto mais serviços forem despoletados, quanto mais necessidades surgirem, mais necessidades geram para os Parceiros ajudarem. Aquilo que não podemos fazer e que, na minha opinião é um erro, é tornar os Parceiros numa *software house*. É impossível, não há capacidade, não há recursos para eu, cliente, ser uma *software house*.

Os tempos hoje passam pela simplicidade. A evolução tecnológica anda à velocidade mensal, trimestral, anual e, portanto, quando compramos uma plataforma, o nosso *advice* é não façam tanta transformação na plataforma porque vai continuar a evoluir de uma forma muito rápida.

Onde é que os Parceiros devem investir nos próximos tempos de forma a diferenciarem-se neste mercado cada vez mais competitivo?

Os Parceiros devem compreender a simplificação, a agilidade e devem entender que o

mundo mudou e que a inteligência artificial veio mudar também a forma como desenvolvemos e entregamos projetos. Esta simplificação é um *game changer* absoluto na forma como se faziam projetos no passado e como se fazem projetos hoje.

Há, efetivamente, um conhecimento – para uns mais do que outros – de que o mundo mudou e, portanto, não vale a pena continuar a caminhar na parte da customização e querer fazer *lock-in* ao cliente para que este sinta uma certa dependência; há que aportar valor e ganhos efetivos no negócio do cliente através de plataformas que sejam mais ágeis e que quantifiquem o retorno que o cliente vai ter no investimento em ferramentas e serviços prestados pela comunidade de Parceiros. Temos de nos adaptar e internacionalizar porque Portugal está no mercado global, no mercado europeu e no ibérico; se não formos flexíveis, competitivos e ambiciosos será mais difícil. ■

Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira

MERCADO DE DATA CENTERS EM PORTUGAL NUM NOVO CICLO DE EXPANSÃO

Com o apoio de:

Huawei | IP Telecom | Maxiglobal | Vertiv

Num momento de forte aceleração do investimento e de transformação tecnológica, o IT Channel reuniu representantes da Huawei, IP Telecom, Maxiglobal, PortugalDC e Vertiv numa mesa-redonda dedicada ao futuro do setor de data centers em Portugal. Desde a rápida expansão do mercado ao impacto da IA na arquitetura das infraestruturas, o debate abordou também os desafios energéticos e de arrefecimento, o papel da conectividade internacional e a crescente centralidade da soberania dos dados

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 data center

COMO CARACTERIZA O MOMENTO ATUAL DO MERCADO DE DATA CENTERS EM PORTUGAL, ENTRE COLOCATION, HYPERSCALE, ENTERPRISE E EDGE, E QUE MUDANÇAS ESTRUTURAIS SE TORNARAM MAIS EVIDENTES NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS?



Luís Duarte, PortugalDC

Luís Duarte, Presidente, PortugalDC: “Aquilo que vivemos hoje no setor de data centers em Portugal é único. Estamos perante um novo ciclo de desenvolvimento. Existe um crescimento bastante acelerado e aquilo que prevemos para os próximos cinco anos, até 2030 ou 2031, é um aumento que pode chegar a 44 vezes a capacidade que está hoje instalada. O mercado em Portugal deverá crescer até cerca de 1,5 GW e, em termos macroeconómicos, são números bastante relevantes. Prevê-se um investimento na ordem dos 13 mil milhões de euros apenas em infraestrutura de suporte aos data centers e estima-se que este crescimento tenha um impacto no PIB português de cerca de 3,7 mil milhões de euros”

Isabel Pinto, Distribution Channel Manager, Vertiv: “Todo este crescimento, e principalmente a velocidade a que está a acontecer a nível nacional, traz imensas oportunidades para qualquer um dos *vendors*, especialmente para os de infraestrutura crítica como nós. Traz muitas oportunidades, mas também muitos desafios, e coloca o país sob uma lupa muito interessante. Dá uma nova dimensão a Portugal, que muitas vezes é visto como aquele pequeno retângulo no canto da Europa. Mesmo dentro das nossas companhias, passamos a estudar e a olhar para o país com uma presença e uma dimensão muito interessantes e muito importantes, para além de todas as oportunidades de negócio que este crescimento traz para cada um de nós”

Paulo Carneiro, Branch Office Manager, Maxiglobal: “Em 2025 crescemos 40% nas vendas de soluções de data center. Os clientes têm uma necessidade muito grande de expansão dos data centers, mas já com uma lógica de flexibilidade e de preparação para o futuro. Pensam, por exemplo, no que acontece se daqui a dois ou três anos esse data center já estiver esgotado e se haverá capacidade para crescer. Temos procurado responder com soluções modulares, instalando unidades pré-fabricadas que permitem dar resposta mais rápida às necessidades atuais dos clientes e também às necessidades futuras. Tem sido um processo de crescimento desafiante, quer nos data centers mais tradicionais, quer também no crescimento do edge e dos micro data centers”

QUAIS SÃO HOJE OS VERDADEIROS MOTORES DE CRESCIMENTO DO SETOR: INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA), SOBERANIA DE DADOS, CLOUD HÍBRIDA, MODERNIZAÇÃO APLICACIONAL OU CONECTIVIDADE INTERNACIONAL?

Rui Fialho, IT Solutions Manager, Huawei: “Nos mercados atuais, os dados são os ativos mais valiosos das organizações. A forma como são armazenados e trabalhados pode representar uma fraqueza e uma exposição negativa, ou pode tornar-se a mais-valia catalisadora do sucesso. A inteligência artificial será, obviamente, e provavelmente, o principal catalisador. Trata-se de uma mudança que altera os requisitos dos data centers e também a forma como os dados são trabalhados porque implica modernização aplicacional, beneficia da conectividade internacional para a partilha de informação e utiliza também modelos de cloud híbrida para garantir a soberania dos dados, que é hoje uma preocupação central”

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “Os elementos não funcionam de forma isolada, complementam-se. A IA permite otimizar processos e já sabemos que consegue extrair e criar valor para o negócio. Depois temos a cloud híbrida, seja em colocation, seja em modelos de cloud ou mesmo com informação dentro da própria infraestrutura do cliente. Assume um papel predominante ao combinar segurança, controlo das infraestruturas, escala e uma capacidade quase ilimitada de crescimento. Tudo isto tem de garantir desempenho e custos equilibrados, e temos também a questão do *compliance*, que é muito importante”

Filipe Frasquilho, Diretor de Serviços IT, IP Telecom: “Há aqui um facto preponderante que é a componente geopolítica. Muitas entidades estão hoje a iniciar processos de geopatrimónio, ou seja, por causa da soberania dos dados estão a retirar alguns dados das hyperclouds e a trazê-los para os seus próprios data centers, numa lógica de garantir essa soberania e de cumprir requisitos de *compliance*. Este fator tem sido, sobretudo na Europa, um elemento que tem impulsionado significativamente o aumento das solicitações ao nível dos data centers”

OS MODELOS TRADICIONAIS DE DATA CENTER JÁ NÃO RESPONDEM ÀS EXIGÊNCIAS DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL. QUE LIMITAÇÕES ESTRUTURAIS SE TORNARAM MAIS EVIDENTES NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS?

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “O que temos detetado nos data centers mais tradicionais é que muitas vezes a densidade energética é insuficiente para os *workloads* de inteligência artificial, suportados por GPU e aceleradores muito avançados que exigem muita potência por *rack*. Este aumento de potência traz também outros desafios, nomeadamente ao nível do arrefecimento das infraestruturas. Os data centers tradicionais não foram pensados para este tipo de dissipação térmica. O que estamos a apresentar são soluções mais flexíveis, muitas vezes baseadas em modelos modulares, que podem crescer à medida que o negócio do próprio cliente evolui, em vez de se construir uma solução fixa desde o início”

Filipe Frasilho, IP Telecom: “Temos sentido dificuldade em conseguir conciliar os *workloads* normais e tradicionais dos data centers com os *workloads* associados à inteligência artificial. As capacidades energéticas necessárias para um, dois ou três *racks* no meio de um conjunto de *racks* tradicionais são muito difíceis de acomodar. Não é uma questão da capacidade energética global do data center, mas sobretudo da componente de arrefecimento. Essa é a grande dificuldade e é aí que tentamos ajudar os clientes, criando áreas específicas para este tipo de *workloads*. É muito mais fácil adaptar áreas dedicadas do que tentar transformar um data center já existente”



Isabel Pinto, Vertiv

Isabel Pinto, Vertiv: “Isto vai continuar a crescer e a complicar-se de forma muito acelerada. Em determinadas situações de grande densidade computacional, temos de recorrer a tecnologias combinadas de refrigeração. A densidade computacional cria picos de consumo de energia que têm de ser acautelados. Esses incrementos pontuais levam não só a maiores consumos de energia, mas também a uma maior geração de calor, o que faz crescer ainda mais o consumo energético. Esses picos de consumo têm de ser suportados por uma distribuição de energia mais eficiente e constante. Isso leva também à adoção de outras soluções”

Luís Duarte, PortugalDC: “Portugal tem uma localização privilegiada, mas os data centers atuais dependem fortemente do acesso a múltiplos operadores e a ligações de baixa latência. Sem essa conectividade, um data center pode tornar-se apenas um grande espaço de armazenamento que não comunica eficazmente com o exterior. Os operadores de telecomunicações são, por isso, peças fundamentais neste ecossistema, quer através dos cabos submarinos, quer no desenvolvimento das redes de fibra terrestre. No fundo, os data centers funcionam como nós dessas grandes autoestradas de telecomunicações. Quanto mais próximos estiverem dessas ligações, maior é a sua capacidade de responder às exigências do mercado atual”

QUANDO FALAMOS EM NEXT-GEN DATA CENTERS, ESTAMOS A FALAR APENAS DE MAIOR DENSIDADE COMPUTACIONAL OU DE UMA REDEFINIÇÃO COMPLETA DA ARQUITETURA, DO CORE AO EDGE?

Isabel Pinto, Vertiv: “Hoje em dia já não conseguimos conceber a nossa tecnologia diária sem alta densidade computacional e isso leva-nos automaticamente a redefinir e a repensar toda a infraestrutura e todo o data center, que eu já não diria do futuro, mas do presente. Estas necessidades são aquelas que nos chegam todos os dias. Muitas organizações querem avançar com investimentos que exigem implementação muito rápida. Isso obriga à existência de soluções completas, eficientes, escaláveis e com capacidade de implementação muito rápida, capazes de responder às necessidades que surgem hoje no mercado”

Rui Fialho, Huawei: “A maior densidade é apenas o sintoma mais visível de um conjunto de necessidades que começam na rede elétrica e na refrigeração e terminam nas próprias aplicações, que também têm de se ajustar. Quando falamos de aplicações, falamos desta distribuição entre o core e o edge. A computação, o armazenamento e a proteção de dados têm de estar preparados para sistemas cada vez mais distribuídos, porque uma única sala ou um único data center já não consegue responder, por si só, a todas as exigências desta transformação. Estamos, portanto, perante uma verdadeira metamorfose”

A DISPONIBILIDADE ENERGÉTICA TORNOU-SE UM FATOR CRÍTICO. ESTAMOS PERANTE UM LIMITE ESTRUTURAL AO CRESCIMENTO DOS DATA CENTERS OU UMA QUESTÃO DE PLANEAMENTO E INVESTIMENTO?

Luís Duarte, PortugalDC: “O tema da grande procura por energia elétrica não é apenas nacional. Em Portugal existe capacidade na rede para novas instalações e existe também um *mix* de produção de energia bastante interessante, com uma percentagem de energia verde que está entre as mais elevadas da Europa. Aquilo que se verifica atualmente é uma forte especulação nos pedidos de ligação à rede. O consumo em pico em Portugal anda na ordem dos 10 GW, enquanto os pedidos existentes ultrapassam os 26 GW. Mesmo considerando os projetos em curso, este valor é claramente especulativo e não corresponde à realidade”

COMO É QUE O AUMENTO DA DENSIDADE ASSOCIADA A *WORKLOADS* DE IA ESTÁ A OBRIGAR A REPENSAR MODELOS DE ARREFECIMENTO, EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E DESENHO FÍSICO DAS INFRAESTRUTURAS?

Isabel Pinto, Vertiv: “Não diria que são apenas preocupações, mas quase diretrizes que orientam o desenvolvimento dos novos designs de infraestrutura crítica. A questão da refrigeração continua a ser um tema central. Como já foi referido, o consumo de água não é tão elevado quanto muitas vezes se afirma no espaço público, precisamente porque os sistemas de refrigeração líquida são concebidos em circuito fechado. Refrigeração, consumo energético e eficiência energética estão no centro de qualquer solução de infraestrutura crítica. Já não se trata apenas de equipamentos isolados, mas de soluções completas que têm de ser pensadas com esta premissa desde o início”

O CUSTO E DISPONIBILIDADE DA ENERGIA PODE COMPROMETER A VIABILIDADE ECONÓMICA DE PROJETOS DE IA EM LARGA ESCALA?

Luís Duarte, PortugalDC: “O custo da energia em Portugal é bastante competitivo quando comparado com o resto da Europa e isso constitui um fator diferenciador. Penso que isso resulta da aposta feita no país no investimento em energias renováveis, que está agora a dar os seus frutos. Esse impacto sente-se não apenas ao nível do custo, que naturalmente pesa mais quanto maior é a dimensão do projeto e influencia diretamente o *business case*, mas também na componente do cumprimento das metas de sustentabilidade. Portugal está hoje muito bem preparado para fornecer energia verde”



Rui Fialho, Huawei

Rui Fialho, Huawei: “A necessidade de garantir acesso a energia abundante, estável e com custo previsível é tão ou mais importante do que a tecnologia de computação que essa energia irá alimentar. Não se trata apenas de custo, mas também da capacidade de produção e de distribuição dessa energia. Os data centers dedicados à IA têm necessidades energéticas que já superam as de muitas cidades. Este é realmente um dos grandes temas do momento. Fala-se mesmo naquilo que alguns designam como uma parede energética, o que significa que será necessária uma verdadeira revolução tecnológica para melhorar o desempenho por watt”

QUE MUDANÇAS TÉCNICAS SÃO MAIS CRÍTICAS PARA SUPORTAR *WORKLOADS* DE IA: COMPUTAÇÃO ESPECIALIZADA, REDES DE BAIXA LATÊNCIA, STORAGE DE ALTO DESEMPENHO?

Filipe Frasquilho, IP Telecom: “Todos estes sistemas obrigam a uma arquitetura de rede muito bem desenhada dentro do data center, capaz depois de se interligar com outros ambientes. A inteligência artificial depende de dados, e de dados de qualidade, para produzir bons resultados. No entanto, não é necessário que todos os dados estejam dentro da mesma infraestrutura. O importante é ter a capacidade de aceder aos dados necessários, onde quer que estejam. Isso exige conectividade eficiente com diferentes locais onde esses dados se encontram. Por essa razão, a componente de rede torna-se absolutamente fundamental para que toda a arquitetura funcione de forma integrada”

Rui Fialho, Huawei: “Nesta evolução, o *storage* deixa de ser apenas um espaço de armazenamento de dados e passa a assumir o papel de memória e conhecimento. Uma infraestrutura de *storage* dedicada à IA tem de perceber que os dados em bruto, não estão num formato que os modelos consigam consumir de forma eficiente. O objetivo passa então por estruturar esses dados e por combinar diferentes camadas. Utiliza-se a GPU para os dados que precisam de acesso imediato, a memória RAM do servidor para dados relevantes que não necessitam de estar permanentemente na GPU e, finalmente, o *storage*, que permite expandir significativamente a memória e o contexto disponível”

NUM CONTEXTO DE MULTICLOUD, EDGE E IA DISTRIBUÍDA, A SOBERANIA DOS DADOS VOLTOU AO CENTRO DA DECISÃO. O QUE SIGNIFICA HOJE, NA PRÁTICA, GARANTIR SOBERANIA, LOCALIZAÇÃO FÍSICA, CONTROLO OPERACIONAL, JURISDIÇÃO, OU ALGO MAIS?

Filipe Frasquilho, IP Telecom: “O que a soberania digital tem trazido, e aquilo que tem marcado a estratégia de governos, estados e organizações, assenta essencialmente em três fatores fundamentais. O primeiro, e talvez o mais importante, é a classificação dos dados. É fundamental saber quais são os dados que têm obrigatoriamente de permanecer no país e não podem ser transferidos para outras localizações. Depois existem dados que podem estar sob controlo, mas que podem residir, por exemplo, noutros países da União Europeia, e finalmente os dados que são públicos. A realidade é que muitas organizações ainda não têm esta classificação completamente feita”

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “Garantir a soberania dos dados não se limita apenas à localização física da informação. Implica também assegurar o controlo sobre a operação das infraestruturas, a clareza quanto à jurisdição aplicável e o alinhamento com os requisitos regulatórios. Muitas organizações têm inclusive regulamentos internos que obrigam a que determinados dados permaneçam dentro da própria organização. Esses dados não podem estar na cloud ou noutras localizações externas e têm de ser controlados diretamente pela entidade. Isto exige mecanismos robustos de *compliance*, bem como processos de auditoria que garantam que essas regras são cumpridas”

Luís Duarte, PortugalDC: “Para além da dimensão europeia, muito marcada também pelas relações transatlânticas que já mencionámos, cada país procura agora garantir a sua própria soberania digital dentro da sua geografia. Um governo, como o português, dificilmente quererá que a sua soberania digital dependa exclusivamente de infraestruturas localizadas noutro país, como por exemplo em Espanha. Estamos, por isso, a falar de vários níveis de soberania, desde o nível europeu ao nível nacional, e essa realidade irá também impulsionar diferentes níveis de desenvolvimento das infraestruturas digitais”



Paulo Carneiro, Maxiglobal

UMA MENSAGEM FINAL PARA OS PARCEIROS, NOMEADAMENTE OPORTUNIDADES E DESAFIOS QUE SE APRESENTAM NO SETOR DOS DATA CENTERS.



Filipe Frasquilho, IP Telecom

Filipe Frasquilho, IP Telecom: “Os Parceiros são, tipicamente, quem está mais próximo dos clientes. São eles que conhecem melhor as necessidades e os desafios específicos de cada organização. Existe uma grande oportunidade para os Parceiros. Os Parceiros podem ajudar a definir quais são as melhores infraestruturas e qual o desenho de arquitetura mais adequado para garantir *compliance*, segurança e proteção dos dados”

Isabel Pinto, Vertiv: “Estas exigências vão chegar a todas as entidades. Desde pequenos data centers, a infraestruturas locais ou regionais, até ao próprio edge, todas as organizações vão começar a sentir necessidades que hoje parecem concentrar-se apenas nos grandes data centers. Os Parceiros vão sentir essas necessidades de forma muito direta, porque são eles que estão mais próximos dos clientes”

Paulo Carneiro, Maxiglobal: “As empresas que conseguirem oferecer soluções ágeis, escaláveis e sustentáveis terão uma vantagem competitiva clara. Para os Parceiros, isto representa desafios, mas também um campo muito vasto de oportunidades. Essas oportunidades vão desde a conceção e o desenho das infraestruturas até a modelos pré-fabricados, passando pela operação e pela manutenção de infraestruturas críticas”

Rui Fialho, Huawei: “O futuro passa por data centers inteligentes e esse futuro constrói-se em conjunto com clientes e Parceiros. A nossa missão é garantir que cada infraestrutura consegue produzir cada vez mais valor. Nesse processo, os Parceiros têm um papel fundamental, porque trazem a experiência do terreno e ajudam-nos a evoluir e a desenvolver novas soluções” ■

Eficiência Energética 4.0: O novo paradigma para os data centers portugueses

O setor dos centros de dados em Portugal encontra-se num ponto de inflexão estrutural

A convergência entre a rápida adoção de cargas de trabalho intensivas em Inteligência Artificial (IA), o endurecimento do quadro regulatório europeu e as limitações físicas da rede elétrica nacional está a redefinir os fatores críticos de competitividade. Neste contexto, a eficiência energética deixa de ser apenas uma variável de controlo de custos e passa a afirmar-se como um fator direto de capacidade computacional instalada.

A maioria dos centros de dados atualmente em operação em Portugal enquadra-se na categoria brownfield, correspondendo a infraestruturas construídas há 10-15 anos. Estes ativos foram concebidos para um paradigma de computação de baixa densidade, tipicamente entre 3 a 8 kW por bastidor, com pressupostos de espaço e potência que hoje deixam de ser válidos. As cargas modernas de IA operam num regime radicalmente distinto, com densidades que começam nos 30kW por bastidor e que continuam a crescer rapidamente, expondo as limitações das infraestruturas, com especial ênfase na componente elétrica.

Grande parte destas limitações manifestam-se diretamente no OPEX decorrente das ineficiências. UPS monolíticas de gerações anteriores apresentam rendimentos que penalizam os regimes de carga parcial, comuns em arquiteturas redundantes, onde a eficiência pode cair para valores entre 88% e 92%. Estas perdas convertem-se diretamente em calor residual, aumentando o consumo dos sistemas de climatização e degradando o PUE estrutural. Paralelamente, tecnologias tradicionais de armazenamento, como baterias de VRLA, ocupam uma fração significativa da área útil, reduzindo o espaço disponível para a computação.

Neste contexto, a eficiência do sistema de energia torna-se a única alavanca imediata para o crescimento. Se uma infraestrutura conseguir reduzir as perdas de energia em apenas 2%



Francisco Nascimento, Solution Manager, Digital Power, Huawei Portugal

ou 3% através da modernização tecnológica, essa potência “recuperada” pode ser imediatamente redirecionada para alimentar novos bastidores de alta densidade na mesma potência contratada.

O enquadramento regulatório europeu veio acelerar este processo. A reformulação da diretiva de Eficiência Energética e os novos requisitos de reporte tornaram obrigatória a divulgação de métricas como PUE (utilização efetiva da energia) para centros de dados com potência IT de igual ou superior a 500 kW. Em Portugal sob supervisão da DGEG, estas métricas terão impacto direto na classificação, atratividade e viabilidade comercial das instalações, sobretudo para clientes institucionais e hyperscalers com metas rigorosas de neutralidade carbónica.

Neste cenário, a modernização dos ativos existentes (retrofitting) surge como alavanca mais rápida e eficaz para desbloquear capacidade adicional. Soluções de nova geração atuam em quatro frentes principais: em primeiro lugar, ao aumentar de forma significativa a eficiência energética, reduzem perdas e libertam potência efetiva dentro da capacidade contratada.

Em segundo lugar, permitem eliminar custos operacionais ocultos associados a ineficiências, uma vez que equipamentos de nova geração atingem eficiências superiores a 99%. Esta melhoria converte o desperdício histórico num retorno rápido do investimento da modernização dos ativos existentes.

Em terceiro lugar a substituição de equipamentos volumosos e pouco flexíveis por soluções compactas e modulares reduz significativamente a pegada técnica, libertando área útil e simplifica a organização do espaço crítico, criando condições para suportar maiores densidades por bastidor dentro da infraestrutura existente. No limite, esta abordagem poderá ajudar a prolongar a vida útil dos ativos existentes e adia investimentos estruturais elevados associados à ampliação ou construção de novas instalações.

Por último, a introdução de mecanismos inteligentes de gestão dinâmica de potência, como o Peak Shaving, recorrendo a sistemas de armazenamento em baterias de iões de lítio, que permite amortecer picos de consumo, estabilizar a interação com a rede elétrica e evitar investimentos desnecessários em infraestruturas dimensionadas para cenários de pico absoluto raramente atingidos.

A eficiência energética deixa, assim, de ser um objetivo operacional isolado. Torna-se uma estratégia de capacidade e de crescimento. A modernização das infraestruturas brownfield não representa apenas conformidade regulatória ou sustentabilidade ambiental: é um investimento economicamente racional, rapidamente amortizado pela eliminação de ineficiências acumuladas, que permite aos centros de dados portugueses prolongar a vida útil dos seus ativos e competir de forma sustentável na era da Inteligência Artificial. ■

por Francisco Nascimento, Solution Manager, Digital Power, Huawei Portugal

INFO
huawei.com/br/

Huawei FusionPower **UPS5000-H** Series



Huawei Digital Power
LinkedIn



Website da Huawei
Digital Power

Simples

Módulo de potência hot swappable, módulo de bypass e módulo de controlo que simplificam a manutenção e a expansão em 5 minutos. Design prefabricado com ligações por meio de um barramento de cobre, de modo a reduzir o tempo de instalação no local em 60%.

Ecológico

1 MW, 1 rack, o que reduz a sua pegada física em 50%. Modo Dupla Conversão: 97,5% de eficiência do sistema, elevada eficiência em cargas baixas. Modo S-ECO: 99,1% de eficiência do sistema.

Inteligente

Pré-alertas iPower para componentes-chave através de IA. A partilha de fonte da entrada principal e da bateria permite peak shaving inteligente.

Fiável

A arquitetura elimina single point of failure. Transferência entre modos S-Eco e Double Conversion em 0 ms. Modo S-ECO com filtração e monitorização ativa da rede, garantindo qualidade e fiabilidade no power supply

Arrow Portugal

Tel. +351 21 893 31 00
arrow.com/globalecs/pt/

Mais informações:
huawei.ecs.pt@arrow.com

ARROW
Five Years Out

Next-Gen data centers

Os data centers assumem um papel cada vez mais essencial na estratégia digital das organizações

São um dos pilares fundamentais para o desenvolvimento de soluções inovadoras e transformadoras, impulsionando a competitividade e a eficiência necessárias à criação de valor nas diversas entidades, tanto do setor público como do privado.

As novas tecnologias, com especial destaque para a Inteligência Artificial (IA), colocam desafios significativos aos data centers atuais. Os vários workloads existentes nas organizações apresentam necessidades muito distintas ao nível das infraestruturas que os suportam, especialmente no que se refere ao consumo energético e às exigências de arrefecimento. Bastidores tradicionais, com consumos médios até 10KW ou Bastidores para workloads de IA que podem facilmente atingir os 25KW, apresentam desafios de alojamento profundamente distintos e difíceis de conciliar no mesmo ambiente.

Estes desafios exigem modernização, bem como o desenho e o planeamento de infraestruturas de suporte flexíveis, capazes de responder de forma eficaz e eficiente a esta nova realidade. As infraestruturas devem conseguir adaptar-se às exigências específicas de cada tipo de alojamento, mantendo um racional de custo, otimização e eficiência que variam de forma significativa consoante as soluções implementadas. Outro dos pontos fundamentais nos data centers é a garantia da Soberania digital e dos Dados.

Devido às questões geopolíticas a nível mundial, a soberania dos dados tem assumido um papel capital no âmbito dos serviços digitais e da estratégia dos Estados e das organizações. O fenómeno da Geopatriação (movimento estratégico que envolve a migração de dados para soluções on-prem ou cloud soberanas, reduzindo os riscos geopolíticos e regulatórios e garantindo maior controlo sobre os dados tem registado uma forte tendência de crescimento, tanto no presente como no futuro próximo,



Filipe Frásquilho, Diretor de Serviços TI da IP Telecom

impulsionado pelos diversos acontecimentos geopolíticos internacionais.

Os três pilares fundamentais da soberania respondem a questões essenciais tais como a localização dos dados (Onde?), o Controlo operacional (Quem?) e o controlo tecnológico (Como?).

A localização dos dados é um aspeto fulcral, principalmente para os governos e setores altamente regulados, onde a proximidade física e a jurisdição aplicável determinam a segurança e a conformidade legal.

O controlo operacional é outro ponto crítico, garantindo que o acesso à infraestrutura tem uma nacionalidade específica.

O controlo tecnológico é talvez o pilar mais difícil de assegurar – especialmente para os Europeus – devido ao facto que a grande maioria dos fabricantes de hardware e software serem norte-americanos ou asiáticos, o

que contribui para a dependência tecnológica externa.

Para responder a estas questões e desafios, é necessário ter um conhecimento estratégico sobre os dados das organizações de modo que a informação seja um ativo fundamental para o desenvolvimento e não apenas um custo operacional.

As comunicações constituem também um fator fundamental para garantir a soberania dos dados. A necessidade de assegurar redundâncias físicas e lógicas, com a garantia de elevadas larguras de banda e baixas latências, é essencial para garantir resiliência, disponibilidade e acesso à informação.

Todas as camadas da rede têm um papel importante nas várias soluções e atividades, desde a IA e a cloud híbrida até à modernização digital e aplicacional, sendo particularmente relevantes o controlo das comunicações no âmbito da soberania digital.

Neste contexto, assume particular relevância a localização estratégica de Portugal e que aliada à importância dos cabos submarinos, que constituem um hub de conectividade muito importante, permite garantir, nomeadamente uma conectividade global para todo o mundo.

A **IP Telecom** destaca-se por combinar um conjunto de data centers preparados para as necessidades atuais, retirando partido da sua extensa rede de fibra ótica que interliga estas infraestruturas através de caminhos redundantes, com larguras de banda elevadas e baixas latências. Esta combinação oferece às organizações argumentos para reforçar a sua competitividade, assegurando ainda a garantia de soberania dos dados e tirando partido do posicionamento estratégico de Portugal nas comunicações internacionais.

Esta vantagem geográfica e infraestrutural potencia uma diferenciação única assegurando que a transformação digital se torne um fator estratégico e distintivo para as organizações. ■

por Filipe Frásquilho,
Diretor de Serviços TI da IP Telecom

INFO
iptelecom.pt/

LIGAMOS **NEGÓCIOS**

Telecom · Data Center · Cloud Computing



VIRTUAL
DATACENTERS



BACKUP
AS A SERVICE



STORAGE
AS A SERVICE



CYBER
SECURITY



DDoS
DEFENSE



CYBER
DEFENSE



OPTICAL
NETWORKS



VIRTUAL
PRIVATE
NETWORKS



VIRTUAL
DESKTOPS



DISASTER
RECOVERY



CLOUD
STORAGE



NETWORK
& SECURITY
OPERATION CENTER

DATACENTERS - LISBOA PORTO VISEU

EMPRESA PORTUGUESA
CLOUD NACIONAL

Maxiglobal e o futuro da infraestrutura: do data center tradicional ao Edge

A transformação digital é, hoje, uma exigência estrutural das organizações

O crescimento exponencial de dados, a massificação do IoT, a implementação do 5G e a necessidade de processamento em tempo real estão a redefinir o modelo tradicional de infraestrutura tecnológica. Neste novo cenário, a infraestrutura deixa de estar centrada exclusivamente em data centers de grandes dimensões e passa a distribuir-se de forma estratégica. É aqui que o Edge Computing ganha destaque. As soluções ModSecur engineered by Maxiglobal oferecem modularidade e escalabilidade, assumindo-se como pilares da nova geração de infraestruturas.

MODULARIDADE: A BASE DA NOVA INFRAESTRUTURA

O mercado precisa de soluções modulares, ágeis, escaláveis e de rápida implementação. Os data centers modulares ModSecur engineered by Maxiglobal permitem:

- Implementação rápida e controlada
- Expansão faseada da capacidade
- Redução de riscos na instalação
- Maior previsibilidade de custos

Um data center tradicional implica um período longo de implementação. As soluções modulares são concebidas, testadas e validadas antes da sua implementação no local final. O resultado? Soluções robustas, flexíveis e eficientes.

MÓDULOS INTEGRADOS: INFRAESTRUTURA CHAVE NA MÃO

As soluções modulares integradas consolidam todos os sistemas críticos necessários para o funcionamento de uma infraestrutura de IT. Num formato compacto e transportável integram:

- Sistemas de energia redundantes
- Climatização otimizada
- Segurança física
- Monitorização e gestão remota



O ModSecur IT Container engineered by Maxiglobal foi concebido para ser implementado com rapidez e previsibilidade. Permite disponibilizar capacidade computacional adicional sem os prazos e a complexidade associados à construção tradicional.

Esta abordagem reduz significativamente o tempo de implementação, minimiza riscos de instalação e garante qualidade consistente, sendo particularmente indicada para cenários onde a rapidez de entrada em operação constitui um fator crítico de sucesso.

MICRO DATA CENTERS COMO PILARES DO EDGE

Se o container modular responde à necessidade de capacidade distribuída em maior escala, o verdadeiro impulsor do Edge é o micro

data center. Os micro data centers são unidades compactas que concentram:

- Equipamentos de TI
- Sistemas de climatização integrados
- Sistemas de segurança física
- Monitorização remota

O ModSecur Micro Datacenter engineered by Maxiglobal foi concebido para operar precisamente neste contexto: próximo da fonte de dados, garantindo baixa latência e elevada disponibilidade. A sua aplicação é especialmente relevante em: ambientes industriais com IoT, smart buildings e smart cities e setores críticos que exigem processamento local contínuo

Ao permitir processamento descentralizado, esta solução reduz a dependência de ligações permanentes a um centro principal, melhora o desempenho das aplicações e aumenta a resiliência operacional.

MODULARIDADE ADAPTATIVA: O FUTURO

A Maxiglobal afirma-se como parceiro tecnológico capaz de criar infraestruturas preparadas para as exigências atuais e futuras. A evolução do data center tradicional para modelos edge requer flexibilidade, rapidez, resiliência, eficiência energética e sustentabilidade.

Ao apostar em soluções modulares, a Maxiglobal acelera a implementação, reduz riscos e otimiza recursos, contribuindo para infraestruturas mais eficientes, robustas e ambientalmente responsáveis, essenciais para enfrentar os desafios da nova economia digital. ■

INFO
maxiglobal.pt

ModSecur[®]

Datacenter Solutions

A potência e a inteligência do data center, agora onde for preciso

Soluções modulares, seguras e eficientes - pensadas para o Edge



ModSecur Micro Datacenter

- ✓ Potência máxima num formato compacto
- ✓ Segurança e fiabilidade garantidas
- ✓ Desempenho otimizado em qualquer ambiente
- ✓ Desempenho excepcional em qualquer lugar



ModSecur Smart Datacenter Rack

- ✓ Solução plug-and-play, pronta a operar
- ✓ Eficiência que simplifica a gestão de TI
- ✓ Alta disponibilidade em espaços reduzidos
- ✓ Continuidade mesmo em cenários críticos



ModSecur IT Container

- ✓ Instalação rápida e operação imediata
- ✓ Escalável, resistente e de alta performance
- ✓ Concebido para suportar condições extremas
- ✓ Mobilidade total e máxima fiabilidade

Descubra a solução certa para o seu negócio

www.maxiglobal.pt

Por que a refrigeração líquida define o futuro do data center?

A infraestrutura digital vive uma transformação acelerada



O crescimento da inteligência artificial, da computação de alto desempenho e da nuvem está elevando a densidade energética dos racks a níveis sem precedentes.

Processadores e GPUs de última geração concentram cada vez mais potência em menos espaço, levando os sistemas tradicionais de refrigeração a ar ao limite da sua capacidade física e operacional.

Segundo a análise da Vertiv, a refrigeração líquida já não é uma alternativa experimental, mas sim uma resposta técnica e estratégica às novas exigências térmicas do data center moderno.

MAIOR CAPACIDADE TÉRMICA, MAIOR EFICIÊNCIA

Do ponto de vista físico, os líquidos transferem calor com muito mais eficiência do que

o ar. Isso permite capturar grandes volumes de energia térmica diretamente na fonte onde são gerados, viabilizando a operação de racks de alta densidade que seriam inviáveis com modelos exclusivamente baseados em ar.

Ao reduzir a carga térmica que precisa ser gerida pela climatização do ambiente, também diminui o consumo energético global do data center. Reduz-se a pressão sobre os sistemas CRAC e CRAH, melhora-se a estabilidade do ambiente de TI e otimiza-se o desempenho geral da infraestrutura.

SOLUÇÕES ADAPTÁVEIS A CADA AMBIENTE

Existem diferentes níveis de adoção. Os permutadores de calor de porta traseira permitem uma transição progressiva, capturando o calor antes que ele se disperse na sala. A tecnologia Direct-to-Chip remove o calor diretamente

de CPUs e GPUs por meio de placas frias, reduzindo significativamente a necessidade de refrigeração ambiental.

Em cenários de máxima densidade, a refrigeração por imersão praticamente elimina o ar como meio principal, submergindo os servidores em fluidos dielétricos que absorvem e dissipam o calor de forma uniforme, alcançando elevados níveis de eficiência energética.

UM PILAR ESTRATÉGICO PARA O FUTURO

Mais do que uma tecnologia específica, a refrigeração líquida impacta diretamente a eficiência e a sustentabilidade. Ela permite melhorar o PUE, reduzir custos operacionais e criar oportunidades para a reutilização do calor residual. Além disso, possibilita trabalhar com temperaturas de retorno mais elevadas, aumentando o desempenho dos sistemas a jusante.

Sua implementação exige planejamento, projeto hidráulico adequado e sistemas avançados de monitoramento, mas pode ser integrada de forma progressiva e segura tanto em instalações novas quanto existentes.

Em um cenário onde densidade e eficiência energética determinam a competitividade, a convergência entre ar e líquido define o novo modelo operacional do data center: mais resiliente, mais eficiente e preparado para as demandas tecnológicas da próxima década. ■

INFO
vertiv.com



Fazer mais com menos espaço.



Encontrar o espaço adequado para a sua infraestrutura de IT pode ser um verdadeiro desafio, mas nós temos a solução para EDGE.

O Vertiv™ SmartCabinet™ ID fornece refrigeração num espaço mais pequeno, permitindo-lhe fazer mais com menos espaço. E oferece utilização total do espaço 24/42U.

[Vertiv.com/SmartCID-ITC](https://www.vertiv.com/SmartCID-ITC)

Solicite informação juntos dos nossos distribuidores oficiais:



Vertiv.com

© 2024 Vertiv Group Corp. All rights reserved. Vertiv™ and the Vertiv logo are trademarks or registered trademarks of Vertiv Group Corp. All other names and logos referred to are trade names, trademarks or registered trademarks of their respective owners. While every precaution has been taken to ensure accuracy and completeness herein, Vertiv Group Corp. assumes no responsibility, and disclaims all liability, for damages resulting from use of this information or for any errors or omissions. Specifications are subject to change without notice.

A memória que falta ao PC empresarial



A inteligência artificial não afeta apenas os servidores e os data centers. Está a encarecer o PC empresarial de forma silenciosa e acelerada. Os Parceiros de Canal em Portugal já sentem o impacto nas cotações e nas margens

por Rui Damião

O componente que até há pouco tempo era considerado um produto barato e previsível tornou-se, em poucos meses, num dos maiores desafios operacionais para fabricantes, distribuidores e Parceiros de Canal. A memória (o DRAM que entra em cada portátil, *workstation* e PC empresarial) disparou em preço a um ritmo sem paralelo na história recente da indústria. A Inteligência Artificial (IA) foi o que desencadeou este aumento. A explosão da procura por infraestrutura de IA levou os três grandes fabricantes de memória (Samsung, SK Hynix e Micron) a redirecionar a capacidade de produção para *High Bandwidth Memory* (HBM), o componente crítico para GPU de data centers. Cada *wafers* alocado a um *stack* de HBM para a Nvidia é um *wafers* retirado da linha de produção de LPDDR5X para um portátil ou de DDR5 para um *desktop* empresarial. Em 2026, a dimensão do problema é medida em números que, há um ano, pareciam ficção científica.

OS NÚMEROS QUE MUDAM TUDO

Em fevereiro de 2026, a TrendForce reviu em alta as suas previsões de preço para o Q1 de 2026: os preços de contrato de DRAM convencional vão subir entre 90 e 95% em relação ao trimestre anterior, uma quase duplicação em apenas três meses. Quando somados ao aumento de 38% a 43% já registado no Q4 de 2025, a subida acumulada aproxima-se dos 175% a 190%. Para o DRAM para PC, especificamente, a TrendForce projeta que os preços mais do que dobrem no Q1 de 2026, um recorde histórico de subida trimestral.

Do lado dos fabricantes, os números são igualmente expressivos. A HP confirmou junto dos seus investidores, durante a apresentação de resultados do Q1 de 2026 (que, no caso da HP, terminou a 31 de janeiro), que os custos de memória e armazenamento duplicaram face ao trimestre anterior e representam, agora, 35% do custo de fabrico de um PC quando, no final de 2025, se situava entre 15% e 18%. Karen Parkhill, CFO da HP, indicou que a empresa está “a tomar ações de preços específicas para compensar o impacto em Parceria próxima com o nosso Canal”.

A IDC, num relatório publicado em dezembro de 2025, foi mais longe na caracterização estrutural da crise e apontou que “esta não é apenas uma escassez cíclica, mas uma reafetação estratégica e potencialmente permanente da capacidade mundial de produção de silício”. Num cenário moderado, antecipa uma contração do mercado de PC de 4,9% em 2026; num cenário pessimista, a queda pode chegar aos 8,9%, com os preços médios de venda a subirem até 8%. Num relatório da Gartner, citado pelo The Register em fevereiro de 2026, o analista Ranjit Atwal avisa que o PC de entrada (habitualmente abaixo dos 500 dólares) está em vias de desaparecer do mercado simplesmente porque os fabricantes vão deixar de conseguir construí-lo a um preço que satisfaça compradores sensíveis ao custo. A Gartner estima, também, que os ciclos de vida dos equipamentos se vão estender em 15% nas empresas e 20% nos consumidores até ao final de 2026.

“O AUMENTO É INEVITÁVEL”

Em entrevista ao IT Channel, Emilio Dumas, Country Head da Acer Iberia, confirmou a realidade que os números globais antecipam:

os preços para o Canal já subiram e há mais a caminho.

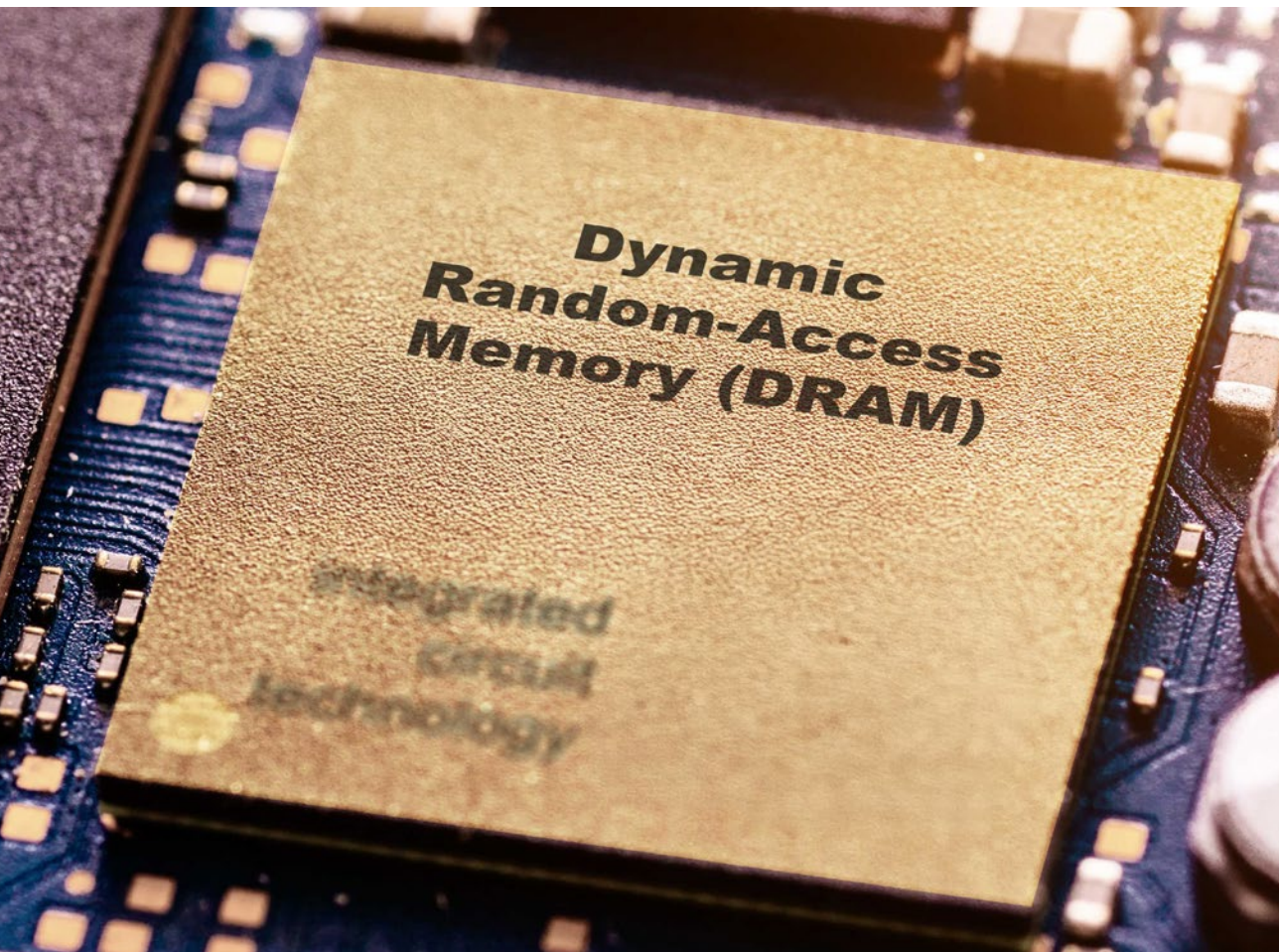
“O aumento atual situa-se entre 10% e 15%, dependendo das categorias de produtos, e poderá atingir 25% a 30% em seis meses”, admitiu Dumas. A Acer realizou “ajustes específicos e seletivos em determinadas gamas de produto”, mas o responsável é claro: “o aumento é inevitável”.

Sobre o segmento mais afetado, Emilio Dumas aponta as configurações mais exigentes em memórias: *gaming* e *workstations* estão “particularmente expostas”. No entanto, a empresa prevê “um alargamento das nossas ofertas de PC Chrome mais frugais no consumo de memória e armazenamento” como forma de manter uma proposta acessível a profissionais cujas funções não exigem configurações pesadas.

A questão das configurações de memória base é um ponto sensível. Num outro relatório, este de dezembro de 2025, a TrendForce antecipou que os fabricantes iriam ajustar portfólios, estratégias de compras e abordagens por mercado, com os portáteis ultrafinos de gama alta a sofrerem pressão mais cedo e de forma mais intensa, precisamente por não permitirem redução de especificações sem impacto no posicionamento. Quanto à comunicação destas alterações ao Canal, Emilio Dumas reforça que “qualquer alteração é comunicada através de atualizações das fichas de produto, notificações aos distribuidores, *roadmaps* comerciais e trocas diretas com as equipas locais, para que os Parceiros tenham visibilidade completa antes da comercialização”.

A GARANTIA DE PREÇO

Um dos impactos mais imediatos no dia-a-dia dos Parceiros é a validade das propostas. Com os preços de memória a moverem-se, por vezes,



numa base quase horária, a gestão de cotações para projetos com adjudicação dilatada no tempo tornou-se num exercício de elevado risco. Dumas reconhece o problema. “A Acer define prazos de validade precisos para as suas propostas e orçamentos, a fim de garantir ao Parceiro uma visibilidade fiável no momento do compromisso. Uma vez formalizado um acordo dentro do prazo de validade definido, o preço é garantido pelo período acordado”, explica. No entanto, alerta, não existe garantia automática para prazos de entrega de oito a 12 semanas. Qualquer proteção para além desse período “deve ser discutida caso a caso e validada com as equipas comerciais”.

No contexto português, onde os concursos públicos podem ter tempos de decisão e adjudicação de 60 a 120 dias (ou ainda mais), este é um ponto crítico. Em entrevista ao IT Channel em dezembro de 2025, Hélder Bastos, Country Manager da Asus Portugal, descreveu este dilema: “há muitos negócios e os maiores normalmente são concursos. Se calhar, daqui a 60 dias vai sair uma decisão para fornecimento

daí a outros 60 ou outros 90 dia. Isto para dizer que é uma dificuldade estar a dar um preço que faça sentido na altura do fornecimento”.

A Lenovo, contactada pelo IT Channel para este artigo, indicou que não ia conseguir participar. No entanto, a informação pública da empresa é consistente com o padrão da indústria: segundo a TrendForce, a Lenovo alertou os seus Parceiros em dezembro de 2025 que todas as cotações em vigor iriam expirar a 1



Emilio Dumas, Country Head da Acer Iberia

de janeiro de 2026, citando o agravamento da escassez de memória e a procura por IA como os dois fatores determinantes.

A HP, também contactada para este artigo, optou por não dar comentários específicos sobre o mercado português. As suas comunicações a investidores são claras. Numa chamada de resultados de 25 de fevereiro de 2026, o CEO interino Bruce Broussard revelou que a empresa respondeu à crise assegurando acordos de fornecimento de longo prazo, qualificando novos fornecedores, reduzindo para metade o tempo de qualificação de novos materiais e expandindo a base de fornecimento de baixo custo.

Em entrevista ao IT Channel em fevereiro de 2026, Pedro Vieira, o novo Channel Sales Manager da HP Portugal, partilhou que “2026 vai ser um ano desafiante” e que, ao Canal, “aquilo que podemos oferecer vai ser proximidade, confiança e negócio. Queremos, acima de tudo, proteger também as rentabilidades porque os tempos estão difíceis para todos”. O responsável reconheceu que a situação de escassez “está neste momento a sentir-se” e que a cadeia de fornecimento está a tentar adaptar-se.

A empresa também confirmou publicamente, conforme noticiou o The Register em fevereiro de 2026, que, tal como a Dell, a Acer e a Asus, está a considerar o recurso a fornecedores de memória alternativos aos três grandes tradicionais.

A CARTA CHINESA

A questão dos fornecedores alternativos é, neste momento, um dos temas mais delicados da indústria. De acordo com o Nikkei Asia, citado por vários meios em fevereiro de 2026, a HP e a Dell iniciaram processos de qualificação de memória DRAM da CXMT (ChangXin Memory Technologies), o maior fabricante chinês de DRAM. A Acer e a Asus estarão a solicitar aos seus Parceiros de produção em território chinês que recorram a chips de memória produzidos localmente.

Emilio Dumas, da Acer, não confirmou nem desmentiu fornecedores específicos, mas

garantiu que, “independentemente do fornecedor, todos os componentes integrados nos nossos equipamentos passam por validações internas das nossas equipas de engenharia”.

A questão, no entanto, não é simples. A CXMT enfrenta limitações técnicas relevantes, não tendo acesso à litografia EUV. O fabricante recorre a métodos alternativos que implicam compromissos em termos de densidade, consumo e estabilidade térmica a longo prazo. A qualificação de um novo fornecedor de memória demora, tipicamente, dois trimestres, o que limita o alívio a curto prazo.

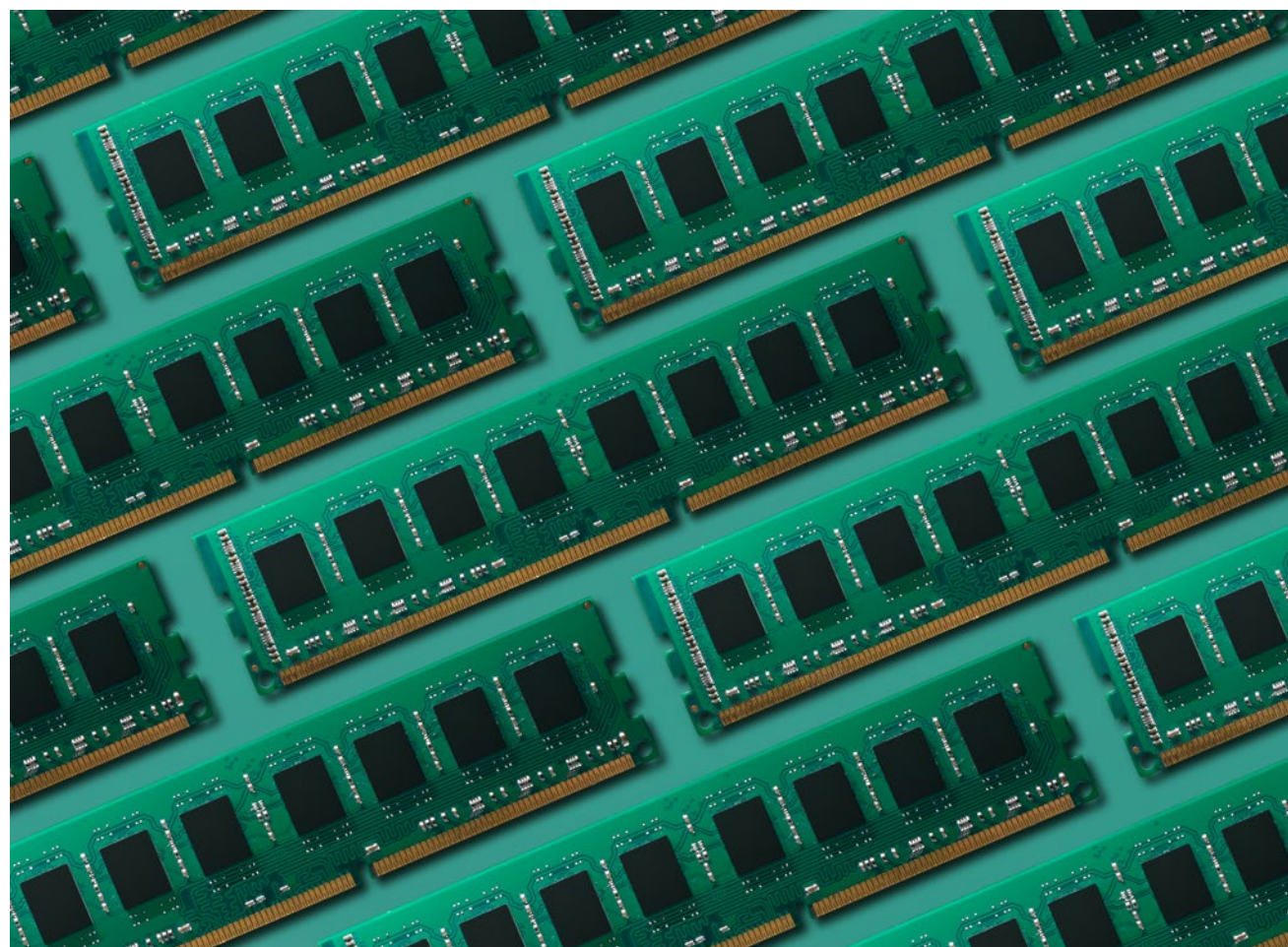
Por outro lado, a CXMT está sujeita a restrições no âmbito da legislação norte-americana, o que explica por que razão os cenários discutidos apontam para a utilização destes chips exclusivamente em produtos destinados a mercados fora dos EUA, incluindo, potencialmente, a Europa.

O CANAL PORTUGUÊS

Para os Parceiros de Canal em Portugal, a crise da memória traduz-se em três preocupações práticas: disponibilidade, preço e margem.

Em termos de disponibilidade, Emilio Dumas confirmou que as configurações com mais memória (32GB ou 64GB) “podem exigir mais tempo” face à tensão atual. A gestão de alocações é feita a nível regional, com prioridade para mercados estratégicos e projetos confirmados, e a Acer garante que Portugal não é tratado de forma diferente dos restantes mercados europeus: “toda a Europa, incluindo o mercado português, é estratégica para a Acer”. Ainda assim, a imprevisibilidade é real.

No que diz respeito à margem, a lógica descrita por Dumas é de partilha de dor: “uma parte do aumento é inevitavelmente repercutida no cliente final”, mas o Canal “é acompanhado para preservar as suas margens através de mecanismos comerciais dedicados”. Hélder Bastos, da Asus, tinha reconhecido na entrevista em dezembro de 2025 que a pressão sobre as margens de comercialização existe, mas “haverá para todo o mercado”. A solução da Asus passa por um serviço mais diferenciado:



“como somos os *newcomers* no mercado, temos de agilizar o preço, temos de ser competitivos, temos de inovar no serviço”.

QUANDO É QUE ACABA?

Não vai ser assim tão cedo quanto o Canal gostaria. A TrendForce prevê flutuações de preço mais significativas no mercado de PC a partir do segundo trimestre de 2026. A Gartner vai mais longe e avisa que, ao contrário de ciclos anteriores de memória, em que os preços subiam e desciam em linha com os inventários, esta escassez tem probabilidade de se prolongar até ao final de 2027.

A razão é estrutural. A nova capacidade de fabrico que está a ser construída pelos grandes fabricantes tem prazos de construção longos. Não haverá alívio significativo de oferta antes de 2027/2028, segundo a maioria dos analistas. Há um agravante específico para o mercado empresarial: os requisitos mínimos de memória continuam a subir. A Microsoft exige 16GB para os Copilot+ PCs. A Gartner recomenda pelo menos 32GB para novos PC empresariais.

Reduzir especificações não é, neste segmento, uma opção simples, o que significa que a pressão de custos vai manter-se, independentemente da vontade dos fabricantes.

Para os Parceiros de Canal, o recado da Acer (que resume bem a postura da indústria) aponta o caminho. “Ao agir com antecedência, proatividade e tomando decisões em conjunto, a atividade é menos afetada”. A colaboração entre fabricantes e Canal nunca foi tão necessária. ■

RESUMO

- Os preços de DRAM mais do que duplicaram em seis meses e podem subir até 30% nos próximos seis;
- A causa é estrutural e não cíclica, com os grandes fabricantes de memória a redirecionar a capacidade produtiva para IA e retirando oferta ao mercado de PC;
- Para o Canal português, os lead times são mais longos nas configurações de maior memória, a validade de cotações é cada vez mais curta e as margens absorvem uma pressão que nenhum fabricante consegue conter sozinho.

The New Enterprise PC Experience: A Revolução da IA e a Nova Era da Produtividade em Portugal

O conceito de “*The New Enterprise PC Experience*” é um dos temas centrais de 2026, especialmente com a evolução e afirmação da Inteligência Artificial (IA) generativa e a consolidação do trabalho híbrido, nas empresas

Como líderes em inovação, na **ASUS** estamos focados em traduzir a nossa visão tecnológica em valor real para o negócio de cada Parceiro, apresentando soluções de produtividade e segurança de acordo com as necessidades dos clientes.

A definição de “computador de trabalho” mudou drasticamente. Não falamos apenas de especificações técnicas, mas de experiência. Em 2026, a *New Enterprise PC Experience* é definida pela capacidade de um dispositivo antecipar necessidades, garantir segurança e promover uma colaboração fluida. Para os nossos **Parceiros em Portugal**, este é o momento de transição de um fornecedor de hardware para um **consultor** de soluções e produtividade.

No centro desta transformação, a **ASUS Business** posicionou-se com um ecossistema que integra hardware de alta performance com software de IA avançado. Com as soluções **ASUS Expert Series** o grande diferenciador desta nova era é a integração nativa de Unidades de Processamento Neural (NPU) potentes, com o novo **ASUS ExpertBook Ultra**, com menos de 1 kg de peso e a nova geração ExpertBook G2, a IA deixou de estar na “cloud” para passar a estar no dispositivo, oferecendo uma performance inteligente e maior privacidade, ao trabalhar os dados localmente.

O mercado B2B em Portugal é exigente no que diz respeito à mobilidade e durabilidade, a *New Enterprise PC Experience* exige equipamentos leves e robustez o que se tornou também uma imagem de marca da ASUS junto dos cliente e Parceiros, é por isso que apresentamos soluções: finas, leves, resistentes com certificação de nível



Nelson Martins, Key Account Manager, ASUS

Militar (MIL-STD 810H) em todo o nosso portfólio. Em linha com o nosso compromisso com o futuro, a ASUS garante a conformidade com as certificações ESG em todo o seu portfólio de produtos.

Para quem gere clientes e parcerias, a “*Experience*” também é sobre o que acontece depois da venda. Ferramentas como, o **ASUS ExpertGuardian**: Segurança de nível empresarial que protege desde a BIOS até aos dados críticos, fundamental num cenário de

ciberameaças crescentes em Portugal, o **ASUS Control Center**: uma plataforma de software de gestão centralizada desenhada para monitorizar e controlar todos os dispositivos ASUS na rede empresarial, são soluções incorporadas nos dispositivos que facilitam o dia a dia das equipas de TI.

O **Papel da ASUS Business** no *New Enterprise PC Experience* em Portugal assenta na proximidade, não queremos apenas entregar o melhor equipamento; queremos que os nossos Parceiros tenham as ferramentas para oferecer as melhores soluções. Ajustando o portefólio de ExpertBook, ExpertCenter, e Chromebooks aos diferentes setores desde a Saúde, Educação ou Indústria.

A “*New Enterprise PC Experience*” é um caminho de eficiência e inovação. Na ASUS, estamos empenhados em capacitar os Parceiros no mercado português com tecnologia que não só responde aos desafios de hoje, mas projeta as oportunidades de amanhã. Juntos, com os nossos Parceiros, estamos a redefinir o que significa trabalhar com excelência.

Em 2026, os Parceiros são, e continuarão a ser, o verdadeiro motor do canal. É através deles que será possível traduzir esta evolução tecnológica em valor real para o mercado, com proximidade e confiança iremos transformar desafios de negócio em casos de sucesso e máquinas em soluções de produtividade para os desafios que iremos encontrar ao longo de mais um ano. ■

INFO
asus.com/pt/

ASUS



ASUS ExpertBook Ultra B9406

Brilhante em movimento

Fabricado com materiais totalmente metálicos, o ASUS ExpertBook Ultra pesa apenas 0,99 kg, apesar de atingir uma durabilidade 9H graças à tecnologia Nano Ceramic. Equipado com processadores Intel® Core™ Ultra X9 Série 3, utiliza aceleração de IA, possibilitada pelo domínio térmico do ExpertCool Pro no modo turbo de 50W. Com o ASUS ExpertGuardian e segurança de nível empresarial em conformidade com a norma NIST SP 800-193, foi criado para oferecer proteção máxima e integridade dos dados. O ASUS ExpertBook Ultra combina estética, desempenho e segurança, estabelecendo um novo padrão de excelência em portáteis empresariais premium.



Unlock efficiency and innovation with Copilot+ PCs



Lenovo traz IA prática para o ecossistema de parceiros

Qira, Aura Edition e os ThinkPad, ThinkBook e ThinkCentre X permitem que revendedores ofereçam soluções de IA com ótimo custo-benefício

Lenovo apresentou um portfólio abrangente de PCs, desktops e serviços de IA projetados especificamente para fortalecer o canal de distribuição. Com os dispositivos Copilot+ Aura Edition, o superagente de IA Lenovo Qira e soluções de gerenciamento de ciclo de vida, a empresa visa ajudar revendedores, integradores e provedores de serviços a construir propostas de valor claramente diferenciadas para seus clientes.

No centro dessa estratégia está o Lenovo Qira, seu Sistema de Inteligência Ambiental. Esse agente de IA conecta PCs, smartphones, tablets e wearables da Lenovo e da Motorola, mantendo o conteúdo sincronizado por meio de uma arquitetura centrada na privacidade. Para o canal, o Qira abre as portas para projetos de espaço de trabalho inteligente, mobilidade avançada e serviços de orquestração de experiência entre dispositivos, trazendo maior coerência e continuidade aos ambientes digitais dos usuários.

A nova geração de PCs com Windows 11 Copilot+ Aura Edition inclui o ThinkPad X1 Carbon, o ThinkPad X1 2 em 1 e o ThinkPad X9 15p, além do desktop ThinkCentre X AIO Aura Edition, uma solução particularmente atraente para o canal de distribuição. Equipados com processadores Intel Core Ultra e memória de alto desempenho, esses sistemas oferecem mais potência e eficiência energética para cargas de trabalho de análise, colaboração e criação de conteúdo. Além disso, o design Space Frame melhora o resfriamento e a capacidade de reparo, reduzindo o tempo de intervenção e os custos de manutenção para os parceiros.

Com os anúncios feitos na CES 2026, a Lenovo reforça seu compromisso com um ecossistema aberto e adaptável, onde os parceiros podem combinar dispositivos prontos para IA, serviços gerenciados e soluções verticais. Para o canal

de distribuição, a inteligência artificial deixou de ser uma promessa futura e se tornou uma alavanca imediata para gerar novos projetos, aumentar o valor agregado e fortalecer o relacionamento com os clientes finais.

No segmento de desktops, o ThinkCentre X Tower, combinado com a solução AI Fusion e o Lenovo Sensor Hub, possibilita a criação de soluções locais de IA e computação de borda para setores como manufatura, varejo e saúde. Isso abre novas oportunidades para o canal desenvolver projetos de alto valor em ambientes onde latência, segurança de dados e operação contínua são essenciais.

A oferta é complementada por serviços como o Premier Support for Devices Suite, o TruScale Device as a Service e os Serviços de Compensação de CO₂. Essas ofertas permitem que os parceiros criem modelos de receita recorrente e ofereçam suporte aos seus clientes durante todo o ciclo de vida do dispositivo. Do projeto inicial à renovação da frota, o canal pode integrar hardware, software e suporte em contratos de longo prazo, alinhados às estratégias de sustentabilidade e transformação digital de seus clientes.

Além do Lenovo Qira, a Lenovo anunciou novas inovações para o nosso portfólio:



ThinkPad X9 15p Aura Edition - Para usuários que exigem desempenho de computador em um formato móvel e precisam de bateria com duração para o dia todo.



Yoga Pro 9i Aura Edition - Com um impressionante ecrã OLED PureSight Pro Tandem de 3.2K e o novo Force Pad, que funciona tanto como touchpad como superfície de desenho, este PC foi concebido para criativos que querem dar vida às suas maiores ideias.



Aura Edition desktops

- Pela primeira vez, a linha Aura Edition vai além dos laptops com os impressionantes ThinkCentre X AIO e Yoga AIO i, trazendo recursos inteligentes, design exclusivo e capacidades únicas para mais criatividade e produtividade.

E algumas provas de conceito.



ThinkPad Rollable XD Concept

- Um dos primeiros dispositivos dobráveis com tela voltada para o mundo e tela expansível voltada para o usuário, este protótipo oferece aos usuários mais de 50% de espaço na tela, permitindo multitarefa e colaboração em movimento como nunca antes.



Lenovo Legion Pro Rollable Concept

- Projetado para desempenho de nível profissional em um tamanho compacto, este POC possui uma tela enrolável horizontalmente, oferecendo três opções de tamanho de tela diferentes para permitir que os jogadores o carreguem em um tamanho pequeno, mas joguem em grande estilo.



Lenovo Personal AI Hub Concept

- Um dispositivo pessoal de IA que explora como os indivíduos podem executar e gerenciar sua própria IA em PCs, smartphones, wearables e dispositivos domésticos inteligentes. Construído com computação de borda local e apresentado por meio de uma interface transparente e sensível ao toque, ele ilustra a visão da Lenovo para uma experiência de IA mais pessoal, privada e centrada no ser humano. ■

INFO

lenovo.com/pt/pt/

Lenovo
ThinkPad

Smarter
technology
for all

Lenovo

A tua aura não tem limites

ThinkPad X9 Aura Edition

Fino. Elegante. Inteligente.

Mais do que um portátil, uma nova forma de trabalhar.

Move-se contigo, para onde quer que vás.



Potência real para o trabalho híbrido.

Resposta instantânea.
Bateria para todo o dia.



Potência sem limites

Intel® Core™ Ultra com gráficos Intel® Arc™
Mais velocidade e mais eficiência, mesmo
sem estar ligado à corrente.

 Copilot+PC

Os PCs Windows mais rápidos, inteligentes e seguros que existiram

Algumas experiências do Copilot+ PC exigem atualizações gratuitas. Confira aka.ms/copilotpluspcs



Samsung Galaxy S26 reforça IA, desempenho e privacidade



A Samsung Electronics anunciou a nova série Galaxy S26, composta pelos modelos Galaxy S26, S26+ e S26 Ultra, posicionando-a como a geração mais avançada de smartphones Galaxy com Inteligência Artificial (IA). A nova

linha aposta numa experiência mais fluida e proativa, combinando hardware de elevado desempenho, sistema de câmara aprimorado e camadas adicionais de proteção de dados.

A série Galaxy S26 integra a evolução do Galaxy AI, concebido para antecipar necessidades e simplificar interações. A tecnologia passa a atuar de forma contextual, sugerindo ações relevantes e automatizando tarefas.

No centro do Galaxy S26 Ultra está o novo processador Snapdragon 8 Elite Gen 5 Mobile Platform for Galaxy, otimizado para IA, eficiência energética e estabilidade térmica.

A Samsung anuncia melhorias até 19% no desempenho do CPU, 39% no NPU e 24% no GPU. Ao mesmo tempo, o modelo Ultra integra ainda uma Vapor Chamber redesenhada, com novo sistema de dissipação térmica que distribui melhor o calor, garantindo desem-

penho consistente mesmo em *gaming*, multitarefa intensiva ou gravação de vídeo.

Em termos de autonomia, o Super-Fast Charging 3.0 permite carregar até 75% da bateria em cerca de 30 minutos, segundo a própria empresa.

A experiência visual é reforçada com tecnologias proprietárias como o ProScaler, que melhora a nitidez de texto e detalhe, e o mDNIe, que aumenta a precisão de cor face à geração anterior.

A nova geração aposta num sistema de captação e edição totalmente integrado, facilitando a criatividade sem necessidade de conhecimentos técnicos avançados.

O Galaxy S26 Ultra apresenta aberturas de lente mais amplas para melhor desempenho em baixa luminosidade, Nightography Video melhorado, estabilização Super Steady com bloqueio horizontal e processamento AI ISP também otimizado para selfies.

O equipamento estreia o suporte ao APV (*Advanced Professional Video*), um novo *standard* de compressão profissional que permite vídeo de elevada qualidade com compressão eficiente. ■

LENOVO APOSTA EM IA ADAPTATIVA

No Mobile World Congress 2026 (MWC 2026), a Lenovo revelou uma nova geração de dispositivos com Inteligência Artificial (IA) adaptativa e vários conceitos de futuro dirigidos a profissionais, criadores, estudantes e jogadores. Entre os principais anúncios destacam-se uma arquitetura modular de PC, um conceito de portátil 3D sem óculos, um dispositivo portátil de *gaming* dobrável e o lançamento inicial da Lenovo Qira.

A apresentação reflete uma mudança mais ampla na computação pessoal, com foco em sistemas que se adaptam de forma inteligente às pessoas e aos seus ambientes. Ao longo do portfólio, a empresa reforça a aposta em tecnologia personalizada, proativa e protegida, integrada num ecossistema de IA unificado que funciona de forma transversal entre dispositivos.

Um dos principais anúncios foi a Lenovo Qira,

descrita como uma inteligência ambiente pessoal desenvolvida ao nível do sistema e integrada diretamente nos dispositivos Lenovo e Motorola. Ao contrário de uma aplicação autónoma, a Qira funciona de forma nativa em PC, tablets, smartphones e *wearables* compatíveis, assegurando continuidade entre tarefas e dispositivos com base na intenção do utilizador. Nas próximas semanas, a Lenovo Qira será implementada em mais de vinte dispositivos do portfólio de PC da marca, incluindo as gamas Yoga, IdeaPad, Legion e ThinkPad, através de atualizações *over-the-air* e pré-instalação. O Idea Tab Pro Gen 2 será o primeiro tablet da Lenovo a integrar a experiência.

Entre os conceitos apresentados, o ThinkBook Modular AI PC Concept propõe uma abordagem seletivamente modular à computação empresarial, permitindo ecrãs intercambiáveis, componentes destacáveis e elementos modu-



lares de entrada e saída. A arquitetura pretende suportar fluxos de trabalho em evolução e ciclos de vida mais longos em ambientes preparados para IA.

No segmento criativo, o Yoga Book Pro 3D Concept apresenta um portátil 3D sem óculos que combina ecrãs duplos, conversão 2D para 3D com IA e interação por gestos, explorando experiências de computação espacial. ■

ASUS REFORÇA PORTFÓLIO EMPRESARIAL COM NOVO PC COPILOT+

A Asus apresentou o ExpertBook B5 G2, um portátil empresarial da nova geração PC Copilot+, concebido para responder às exigências crescentes de produtividade e segurança nas organizações. Equipado com processadores Intel Core Ultra 7 Série 3 e uma NPU capaz de atingir até 50 TOPS, o equipamento foi desenvolvido para suportar cargas de trabalho intensivas, multitarefa avançada e aplicações potenciadas por Inteligência Artificial (IA).

Com peso a partir de 1,38 kg no modelo de 14 polegadas e chassis em alumínio, o ExpertBook B5 G2 aposta na mobilidade sem comprometer a robustez, cumprindo o padrão militar MIL-STD-810H. A autonomia pode chegar às 19 horas, posicionando o equipamento como uma solução pensada para profissionais em movimento e equipas híbridas.

No campo da IA aplicada ao negócio, o portátil

integra o Asus MyExpert e funcionalidades do Microsoft Copilot+, incluindo ferramentas como Recall, Live Captions, Windows Studio Effects e pesquisa melhorada no Windows. A proposta passa por simplificar fluxos de trabalho, automatizar tarefas como transcrição e resumo de reuniões e melhorar a gestão de informação, reforçando a colaboração nas empresas.

A segurança é outro dos eixos centrais do novo modelo. O Asus ExpertGuardian inclui BIOS compatível com a norma NIST SP 800-193, autenticação FIDO2, TPM 2.0, BIOS dupla e opções como leitor de Smart Card, garantindo proteção reforçada para dados sensíveis e ambientes empresariais regulados. A Asus assegura ainda cinco anos de atualizações de firmware e software.

Disponível em versões de 14 e 16 polegadas, com múltiplas opções de configuração ao nível



de memória (até 96 GB), armazenamento e conectividade, incluindo Thunderbolt 4, HDMI 2.1, RJ45 e WiFi 7, o ExpertBook B5 G2 será disponibilizado em breve em Portugal, com preço sob consulta e possibilidade de configuração à medida das necessidades de cada organização. ■

Epson lança edição Lux do Lifestudio Flex EF-73

Epson apresentou o Lifestudio Flex Special Lux Edition EF-73 (“Preto Noturno”), uma edição especial do seu projetor de estilo de vida, concebida para integrar tecnologia e design *premium* no entretenimento doméstico. A novidade surge na sequência do sucesso do modelo EF-72 e reforça a aposta da marca em soluções que combinam desempenho audiovisual com estética sofisticada.

Pensado para casas onde os espaços assumem múltiplas funções (convívio, lazer, trabalho e partilha) o EF-73 pretende transformar qualquer divisão num ambiente imersivo para cinema, jogos, desporto ou conteúdos digitais. O EF-73 Special Lux Edition destaca-se pelo acabamento em Night Black e pela utilização de materiais premium, incluindo vidro temperado, camurça e detalhes em ouro anodizado. O design compacto e escultural foi conce-



bido para se integrar harmoniosamente em ambientes contemporâneos.

Em termos técnicos, o projetor oferece resolução 4K PRO-UHD com 8,3 milhões de

pixels, suportada pelo motor ótico Epson Triple Core (3LCD × RGB-LED). A luminosidade atinge mil lúmenes com 100% de luz colorida, permitindo projeções entre 30 e 150 polegadas. A tecnologia Intelligent Instant Setup assegura focagem automática, correção de distorção, ajuste de ecrã e prevenção de obstáculos de forma automática, facilitando a configuração em segundos. O posicionamento permite inclinação entre +45° e -15° e rotação até ±90°.

O sistema de áudio integra colunas Bose com suporte Dolby Audio, enquanto o Google TV incorporado oferece acesso direto a plataformas como Netflix, Prime Video e Disney+. A conectividade inclui Wi-Fi 6 e Bluetooth 5.2.

Para *gaming*, o EF-73 suporta modo ALLM com atraso de entrada inferior a 20 ms. O equipamento inclui ainda iluminação ambiente LED integrada com quatro modos, carregador de telemóvel sem fios e funcionamento silencioso, com níveis de ruído de 28 dB (23 dB em modo eco).

O Lifestudio Flex Special Lux Edition EF-73 estará disponível a partir de abril de 2026. ■

Barbot moderniza operação com apoio da Cegid e da RIS 2048 para criar “fábrica inteligente”

A empresa portuguesa avançou com um projeto de transformação digital para modernizar sistemas e eliminar silos de informação. A empresa integrou processos industriais e dados de gestão numa plataforma única

por Marta Quaresma Ferreira



Luís Cadillon, Diretor de Novos Negócios, Cegid em Portugal e África



Diogo Barbot, CEO, Barbot Portugal

A Barbot, marca nacional de fabricação e comercialização de tintas e vernizes, necessitava de modernizar os seus sistemas obsoletos para garantir o acesso a informação de encomendas e processos em tempo real. A organização possuía sistemas fragmentados e informação dispersa e limitava a visibilidade global e a agilidade.

Numa primeira fase, era necessário “garantir rastreabilidade total e integração entre áreas” para ganhar “agilidade, eliminar redundâncias e tomar decisões com base em dados fiáveis”, contextualiza Diogo Barbot, CEO da Barbot Portugal.

Foi neste âmbito que surgiu o ímpeto da transformação digital, “como resposta à necessidade de integração, eficiência e visão global”, para proporcionar o melhor serviço aos clientes.

‘OBREIROS’ DA TRANSFORMAÇÃO

O projeto contou com o apoio da RIS 2048 e da Cegid, responsável pela solução ERP para automatizar processos industriais e integrar a informação como um todo.

A solução permitiu, recorda Luís Cadillon, Diretor de Novos Negócios da Cegid em Portugal e África, “resolver problemas através de uma integração *end-to-end*, desde o chão de fábrica até à gestão, permitindo rastreabilidade detalhada de composições, custos e variáveis de processo”. O apoio do Parceiro permitiu adaptar “a solução à realidade específica da Barbot, utilizando mecanismos de extensibilidade e integração que eliminam silos e proporcionam dados fidedignos em tempo real”.

Na visão da Barbot, a escolha desta solução permitiu integrar e centralizar toda a operação numa única plataforma. Desde a fábrica, à logística, passando pela área comercial e de gestão, Diogo Barbot considera que o software de gestão industrial 360° da Cegid acrescentou “capacidade de replicar fórmulas com total exatidão, mesmo passados vários anos”. “Não foi apenas uma mudança tecnológica; foi uma mudança estrutural na forma como gerimos o negócio.”

O processo foi estruturado em duas fases: uma primeira, focada na criação de uma base de transparência e simplicidade através da rastreabilidade das encomendas; e uma segunda,

sustentada pela digitalização e consolidação dos históricos de dados.

Luís Cadillon reitera que o projeto ajudou “a resolver problemas operacionais concretos” e criou “bases para uma gestão mais fundamentada e sustentada em dados reais”. “A capacidade de extensibilidade e de integração, que foi possível graças ao apoio do Parceiro RIS 2048, permitiu adaptar a plataforma à realidade única da Barbot, resolvendo problemas como a dispersão de dados e a falta de agilidade”, acrescenta.

GANHOS DO PRESENTE E DO FUTURO

O impacto do projeto no fluxo de trabalho foi imediato. Operacionalmente, “existe agora rastreabilidade total das componentes variáveis de cada processo. Isto significa que, daqui a dez anos, será possível reproduzir uma tinta com a mesma composição, o mesmo nível de brilho e as mesmas características de uma encomenda realizada hoje”, revela Mauro Rodrigues, Administrador UN Aplicações e Desenvolvimento da RIS 2048.

A Barbot eliminou, assim, silos de informação e procedeu à substituição dos registos em papel para sistemas digitais integrados; os dados também passaram a estar disponíveis, em tempo real, via *dashboard*. “A operação tornou-se mais fluida, transparente e previsível. A digitalização ajudou-nos a reduzir desperdícios e a aumentar a eficiência, reforçando simultaneamente a sustentabilidade da empresa. Em resumo, ganhámos controlo, agilidade e confiança”, conclui Diogo Barbot.

No fim, o CEO considera que, “mais do que resolver problemas operacionais”, o projeto contribuiu para “criar as bases para uma gestão orientada por dados e preparada para o futuro”. ■

RESUMO

- A Barbot necessitava de integrar toda a informação, desde o chão de fábrica à gestão;
- A Cegid e a RIS 2048 foram os parceiros do projeto, que culminou na implementação de um ERP;
- A transformação digital permitiu substituir sistemas fragmentados por dashboards em tempo real.

Modernize o local de trabalho com IA

—

- Produtividade máxima
- Segurança reforçada
- Trabalho simples e moderno
- Negócios preparados para o futuro

DATABOX, o seu Distribuidor Autorizado DELL

A ascensão do Chief Trust Officer



por **Danielle Sheer**,
Chief Trust Officer na Commvault

A confiança não é um departamento — é um sistema operativo. Manifesta-se em escolhas silenciosas: no que prometemos, na forma como o comprovamos e em como reagimos quando algo corre mal. Sob a pressão do trabalho diário, a confiança ou escala ou estagna. Devemos tratá-la como qualquer sistema crítico: concebê-la de forma deliberada, instrumentá-la e explicá-la com clareza — com normas reconhecidas, mecanismos de segurança testados e um único plano de ação quando cada segundo conta. Uma função dedicada à Confiança transforma essa intenção num ritmo operacional.

PORQUÊ UM CHIEF TRUST OFFICER, E PORQUÊ AGORA

O Chief Trust Officer (CTrO) agrega trabalho que, regra geral, está fragmentado, abrangendo



segurança, TI, produto, governação, jurídico, conformidade, privacidade, resposta a incidentes e comunicação. Quando gerida como um único programa, a Confiança torna-se uma capacidade mensurável que reduz fricção e impulsiona o crescimento. Do ponto de vista comercial, isso traduz-se em menos bloqueios no ciclo de vendas: normalizar a informação em que os clientes confiam (certificações, questionários de segurança, divulgações sobre IA), mantê-la atualizada e garantir que a narrativa comunicada corresponde aos controlos efetivamente implementados. É o tecido conector que falta a muitas equipas de liderança.

Se antes a confiança era implícita, hoje é escrutinada. Clientes e parceiros exigem provas, os colaboradores querem clareza e o nível de escrutínio continua a alargar-se — desde regulamentos setoriais como a HIPAA e legislação global de privacidade (RGPD), até normas de segurança (ISO/IEC 27001, PCI DSS), governação corporativa (SOX) e o Regulamento Europeu da IA (*EU AI Act*). A mensagem é simples: governar de forma transparente.

No âmbito da Confiança na minha própria empresa, focamo-nos em ações que geram resultados concretos. Aderimos à MITRE para partilhar inteligência sobre ameaças e elevar o nível de resiliência em todo o ecossistema. Reforçámos equipas globais de segurança e IA — da Índia a Israel — para aprofundar capacidades. E estabelecemos parcerias com empresas de IA para desenvolver estratégias de IA responsável para os nossos clientes empresariais. Em conjunto, estas iniciativas reduzem a fricção nos processos de diligência, melhoram a preparação e reforçam a confiança das partes interessadas.

UM ÂMBITO EM MUDANÇA, IMPULSIONADO PELA FORMA COMO CONSTRUÍMOS TECNOLOGIA

À medida que o software ganha maior autonomia através da IA, as perguntas deixam de

ser apenas “É seguro?” para passarem a ser “Quando deve atuar, quem o supervisiona e como sabemos que se comportou como previsto?”. O CTrO ajuda a converter ambição em prática repetível, definindo critérios claros para quando a autonomia é adequada e assegurando resultados com responsabilidade. O Perfil de IA Generativa do NIST oferece às equipas uma linguagem comum para o risco dos modelos; a ISO/IEC 42001 torna a governação auditável, garantindo que a supervisão não é acrescentada apenas no final.

Entretanto, a pressão para adotar IA não se manifesta apenas nas salas de conselho; acontece na periferia da organização. A Varonis refere que 98% dos colaboradores utilizam aplicações não autorizadas, incluindo *shadow AI* e *shadow IT*. Podemos encarar isto como um problema disciplinar ou como um sinal claro: as pessoas querem estas capacidades. O CTrO trabalha em parceria com o CSO/CISO e com o CPO/GC para disponibilizar ferramentas aprovadas, definir regras práticas para dados sensíveis e criar ambientes seguros de experimentação — para que inovação não seja sinónimo de exfiltração de dados. Em conjunto, estas medidas incorporam a responsabilização desde a conceção, antes de surgirem nos títulos dos jornais.

A CONCLUSÃO SOBRE A CONFIANÇA

Os clientes esperam evidência, os reguladores exigem divulgações atempadas e consistentes, e os colaboradores esperam clareza. Sem um responsável único, instala-se a descoordenação — a segurança diz uma coisa, o produto diz outra, e a comunicação só toma conhecimento de ambas durante uma crise. Centralizar a responsabilidade permite falar a uma só voz e agir mais rapidamente quando o tempo começa a contar. Isto não é governação “*nice to have*”; é coreografia sob pressão. Dar a alguém o mandato e os mecanismos para gerir tudo de ponta a ponta é a forma de tornar a confiança observável e repetível. ■

in



A normalização da disrupção

por **Jorge Bento**

Durante décadas, uma grande crise internacional tinha um efeito previsível: a economia contraía rapidamente. A Primeira Guerra do Golfo é um bom exemplo. Entre a invasão do Kuwait pelo Iraque, em agosto de 1990, e a sua libertação, em fevereiro de 1991, passaram seis meses em que os mercados viveram num estado de suspensão enquanto os aliados mobilizavam forças. A incerteza dominava e a atividade económica reagia de imediato.

O mesmo aconteceu depois. Os ataques de 11 de setembro de 2001 provocaram um choque abrupto na economia global e abriram um período de instabilidade que culminaria na Segunda Guerra do Golfo. Foi intenso, mas relativamente breve. Em 2007, a crise financeira derrubou mercados, empresas e colocou milhões de cidadãos em falência pessoal.

Depois a sucessão de disrupções intensificou-se. Cada uma por si dava para citar os R.E.M.: *“It’s the End of the World as We Know It”*. Só que já não acontecem de década em década. Agora chegam em série.

Em 2020, a pandemia paralisou o mundo durante meses. Em 2022, a guerra na Ucrânia empurrou a inflação para níveis que o mundo desenvolvido não via há décadas.

Em 2024, o Médio Oriente torna-se uma visão de Dante. Em 2025, Trump declara o *“Liberation Day”*: tarifas até 150%, ataques aos valores europeus “decadentes” e desprezo pela NATO, o guarda-chuva da nossa tranquilidade.

Em 2026, não há chips para todos. A liquidez da IA paga o que for preciso para encher os GW de data centers que já foram alocados. E não há cotação a um cliente que aguentar uma semana se tiver *“DDR insight”*.

Neste momento em que escrevo este texto, o Irão coloca em fogo todo o Golfo em resposta ao ataque israelo-americano, fecha Ormuz no tudo ou nada da sobrevivência do regime, mas não é o *“End of the World as We Know It”*, e em boa parte o *business* continua quase as *usual*.

Talvez estejamos a entrar numa fase em que a disrupção deixa de ser exceção para se tornar contexto. Empresas, governos e cadeias de fornecimento aprenderam a operar em modo de instabilidade crónica. Não é que os choques sejam menores; é a capacidade de absorção que ficou maior.

A questão é saber se esta aparente imunidade dos decisores não traz um risco: a normalização pode transformar-se em complacência. Quando a disrupção passa a ser o ambiente de fundo, o sentido de urgência dilui-se, até ao dia em que surge uma crise que não cabe no manual de resiliência. E então a surpresa volta a ser total. ■

ANCHOR



Os agentes e a crise das memórias

por **Henrique Carreiro**

A crise das memórias tem raiz no crescimento acelerado dos data centers que suportam modelos de linguagem e, mais recentemente, agentes. A novidade é que estes agentes entram agora na manipulação de preços, além das responsabilidades indiretas anteriores. Foram detetados agentes a recolher automaticamente preço e disponibilidade em páginas de fornecedores de DDR5 a um ritmo de um pedido a cada 6,5 segundos; num caso terão ultrapassado dez milhões de pedidos. A cadência é cerca de seis vezes a de um utilizador normal, pelo que parte relevante do tráfego em páginas de produto deixa de ser procura real e passa a funcionar como “telemetria” para antecipar movimentos de preço.

O padrão indica operação organizada: foco quase exclusivo em listagens de RAM, atividade contínua com pequenas variações para parecer humana, *“cache-busting”* (parâmetros únicos por pedido para forçar resposta fresca) e volumes desenhados para ficar abaixo de alarmes simples. O objetivo é mapear *stock*, momentos de mudança de preço e reação de cada loja. Com

esse mapa, um intermediário consegue comprar primeiro e revender depois, ou ajustar preços segundo a resposta do mercado.

O contexto atual agrava o impacto. A procura de componentes pressiona a oferta e encurta a validade das cotações. Quando o preço de um componente crítico oscila com frequência, o comprador paga a incerteza: propostas que expiram antes de aprovação, listas técnicas (BOM) reabertas à última hora, trocas de referência que exigem validação e mais devoluções por incompatibilidades ou desempenho inesperado. Neste cenário, a especulação traduz-se em perda operacional.

A resposta prática passa por reduzir a vantagem destes agentes malévolos. Lojas online podem exigir autenticação em consultas intensivas, impor limites por conta, detetar padrões de acesso e oferecer API para clientes profissionais, em vez de expor tudo em páginas públicas fáceis de varrer. Quem compra em quantidade deve assumir que, em escassez, comprar “ao preço do dia” é frágil; garantir fornecimento com regras e alternativas validadas reduz a dependência de substituições improvisadas. ■



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: Rui Santos Jorge

Ilustrações e fotografias em banco de imagens:

Adobe Stock | IStockPhoto

Business Development:

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: Danielle Sheer

**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.º224011. Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal n.º: 368072/13

Impressão e acabamento: Grafisol, Edições e Papelarias, Lda. - Sintra

Expedição: Porenvel, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 50€, Estrangeiro 100€

Se é um profissional do Canal de TIC pode solicitar assinatura gratuita pelo registo no site itchannel.pt

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

Tiragem: 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO

Assinantes digitais: 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO

Periodicidade: mensal (10 edições ano)

Registo na ERC: O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o n.º 127294



Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital



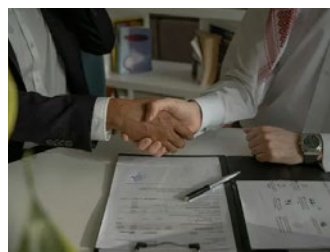
Membro da APCT - Associação
Portuguesa de controlo de Tiragem
e Circulação



Membro da API - Associação
Portuguesa de Imprensa

01

PALO ALTO NETWORKS CONCLUI AQUISIÇÃO DA CHRONOSPHERE



A Palo Alto Networks anunciou a conclusão da aquisição da Chronosphere, empresa especializada em plataformas de observabilidade *cloud-native*, num movimento que pretende unificar observabilidade e segurança para responder aos desafios colocados pela crescente adoção da inteligência artificial nas operações digitais. Com esta aquisição, a Palo Alto Networks passa a integrar uma plataforma concebida para lidar com grandes volumes de dados em ambientes cloud e distribuídos, oferecendo visibilidade aprofundada sobre aplicações, infraestruturas e sistemas de IA. A Chronosphere foi reconhecida como Leader no Gartner Magic Quadrant 2025.

02

AUMENTO DE CUSTOS DE MEMÓRIA OBRIGA HPE A REVER PREÇOS



A HPE implementou alterações nas condições comerciais aplicáveis a encomendas de servidores e soluções GreenLake, na sequência do aumento dos preços de memória e de estrangulamentos na cadeia de abastecimento. Numa comunicação enviada aos Parceiros a 5 de fevereiro, e à qual a CRN teve acesso, Simon Ewington, senior vice president of Worldwide Channel and Partner Ecosystem da HPE, terá revelado que a empresa encurtou o período de validade das propostas para 14 dias, face aos anteriores 30, excluindo setor público, B2B e OEM. Em paralelo, os termos e condições passaram a permitir ajustes de preço até à data de envio das encomendas.

03

CISCO REVÊ CONTRATOS DEVIDO À SUBIDA DA MEMÓRIA



A Cisco está a rever os termos contratuais aplicáveis às encomendas de soluções de computação, numa resposta ao aumento significativo dos preços da memória e às restrições globais na cadeia de fornecimento. Num comunicado enviado aos Parceiros, citado pelo CRN, a empresa indica que a política de cancelamento de encomendas de computação passa a prever o direito de cancelar pedidos até 45 dias antes da data de envio. Até agora, as condições eram mais restritivas. A tecnológica norte-americana passa igualmente a reservar-se o direito de ajustar preços entre a data da encomenda e a expedição.

04

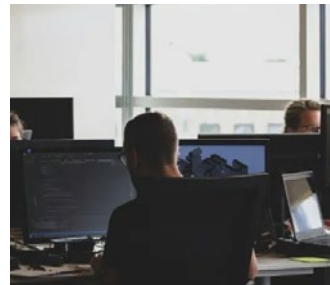
SAGE INTEGRA SOLUÇÃO DOCUMENTAL DA CANON NO X3



A Sage e a Canon anunciaram uma Parceria estratégica em Portugal para integrar a solução de gestão documental Therefore da Canon no ERP Sage X3. O objetivo é otimizar a gestão documental e simplificar processos administrativos nas organizações que utilizam a plataforma. A integração permite que os utilizadores do Sage X3 passem a gerir documentos de compra e venda, como é o caso de faturas, guias de remessa, encomendas e propostas, diretamente no ambiente do ERP. A informação passa a estar centralizada, facilitando o acesso, a pesquisa e a partilha entre departamentos.

05

REORIENTAÇÃO PARA IA CRIA ESCASSEZ DE COMPONENTES E PRESSIONA PREÇOS DOS PC



A reorientação estrutural da indústria tecnológica para suportar *workloads* de inteligência artificial está a provocar estrangulamentos crescentes no fornecimento de componentes críticos para PC de consumo na Europa. A conclusão é da Context que alerta para um aumento progressivo dos custos ao longo da cadeia de distribuição, com impacto direto nos preços finais a partir de meados de 2026. De acordo com a análise, os fabricantes estão a redirecionar capacidade produtiva para responder à procura de infraestruturas de data centers orientados para IA. ■

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 - LISPOLIS | 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



QUI
JUN 18

IT INSIGHT TALKS #2 - AI & DATA
FORUM TECNOLÓGICO DE LISBOA - LISPOLIS | 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



QUA
OUT 28

IT INSIGHT TALKS #3 - BUSINESS CONTINUITY
FORUM TECNOLÓGICO DE LISBOA - LISPOLIS | 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 - LISPOLIS | PRESENCIAL + LIVE STREAM
TÓPICOS: ESTRATÉGIAS HYBRID E MULTICLOUD
PÚBLICO: CLOUD ARCHITECTS, IT DIRECTORS

IT Insight
talks



Linha B2B LG

A escolha certa para os seus projetos

Garantia de soluções de elevada fiabilidade e ergonomia, rigorosamente concebidas para responder às exigências de qualquer ambiente empresarial.



Disponível na
ESPRINET

