

**TEM A PALAVRA**



**Paulo Santos,**  
HPE Networking

**18**

**EM FOCO**

**Human capital**

**42**

**ANÁLISE** 10" VGA



**Acer**

**16**

## SAMSUNG

# Awesome



### Galaxy A57 | A37 5G



**Samsung Wallet**

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

Conheça a APP CPCDI

Disponível para sistema operativo Android e IOS.



Porto: R. Monte dos Pipos, 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

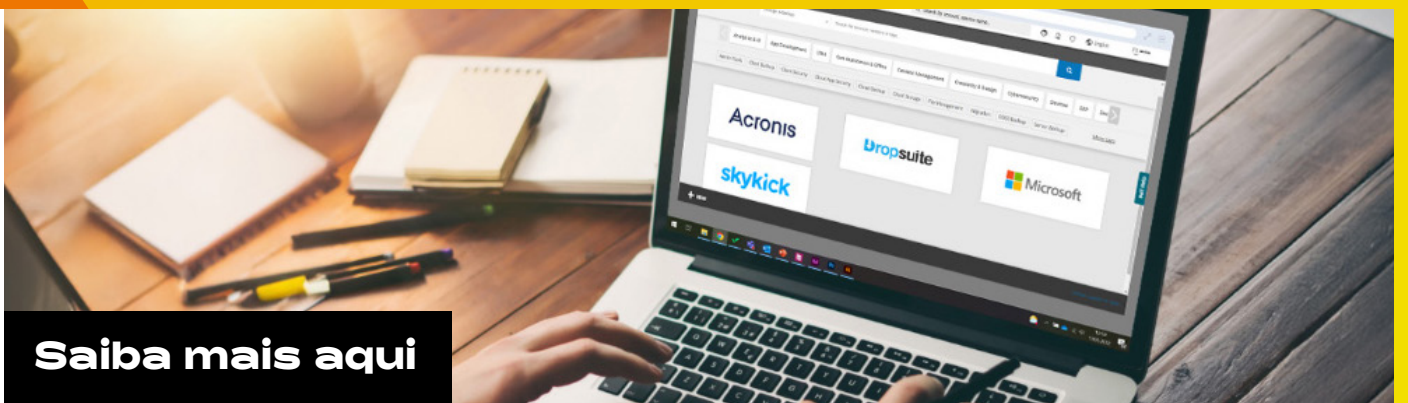
*Intel, the Intel logo, Intel Core, and Core Inside are trademarks of Intel Corporation in the U.S. and other countries.*



## Precisa de ajuda a dar os primeiros passos no negócio Cloud?

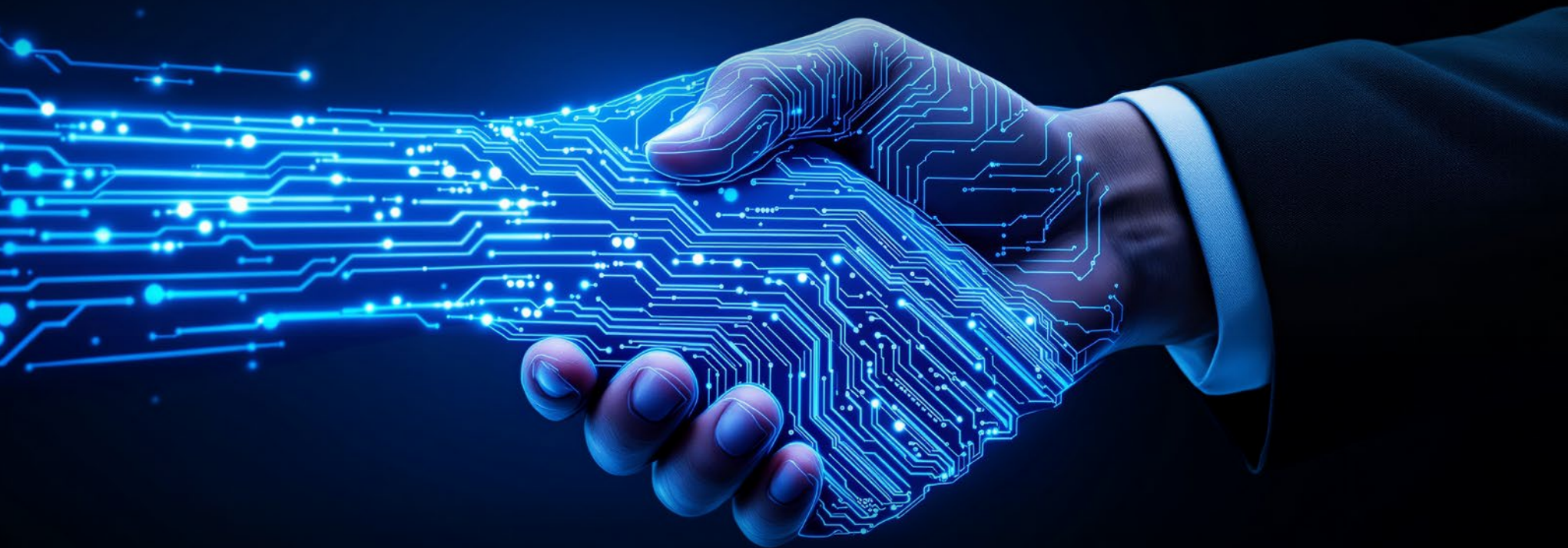
Transforme o seu negócio com o **ALSO Cloud Marketplace** - a solução completa para gerir e vender produtos Cloud.

Quer esteja a começar ou a expandir a sua oferta, o **ACMP** é o ponto de partida ideal para vender soluções Cloud de forma simples e rentável - descubra como transformar o seu negócio, tudo numa só plataforma.



Saiba mais aqui

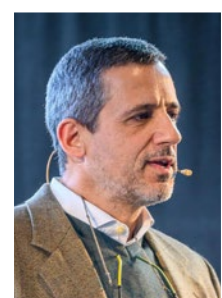
## INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



# A Inteligência Artificial no Negócio dos Parceiros



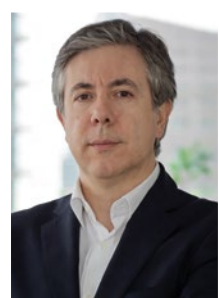
CYBERINSPECT



HPE



IBM



INSPIRING SOLUTIONS



SILVERFORT

**12** ANÁLISE | WATCHGUARD  
"UM PARCEIRO CONFIA PORQUE SABE  
QUE NÃO O VAI DEIXAR FICAR MAL"

**14** ANÁLISE | NETAPP  
"PORTUGAL É INTERESSANTE  
PELA AGILIDADE DOS PARCEIROS"

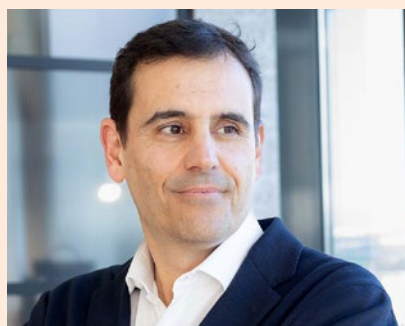
**51** PARCEIRO DO MÊS | OMC  
ACOMPANHA TRANSIÇÃO DA  
IMPRESSÃO PARA O DIGITAL

## ALESSANDRO CATTANI DEIXA LIDERANÇA DO GRUPO ESPRINET



**Protagonistas** Alessandro Cattani vai deixar a liderança do Grupo Esprinet, depois de 25 anos à frente dos destinos da empresa de distribuição. O nome do sucessor já é conhecido. Trata-se de Giovanni Testa, antigo Diretor-Geral do Grupo Esprinet, que assume o cargo de CEO do grupo a partir de 1 de maio. Alessandro Cattani deixará de exercer o cargo de diretor e diretor executivo do Grupo no dia da Assembleia Geral de Acionistas, convocada para 23 de abril.

## RICOH NOMEIA NOVO COUNTRY MANAGER PARA PORTUGAL



**Protagonistas** A Ricoh anunciou a nomeação de Marcos Sanz como novo Country Manager em Portugal, numa fase em que a empresa procura consolidar o seu posicionamento como integrador de serviços digitais e acelerar a estratégia de transformação das organizações no mercado nacional. O responsável passa a liderar as operações da multinacional no país, assumindo a missão de reforçar o crescimento

do negócio e expandir a presença da Ricoh em áreas estratégicas como cloud, infraestruturas híbridas, cibersegurança e *digital workplace*.

## DATABOX ANUNCIA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A TCL

**Parcerias** A Databox anunciou a assinatura de um acordo de distribuição com a TCL Technology, reforçando o seu portfólio com uma das maiores marcas globais de eletrónica de consumo. Com este acordo, a Databox passa a assegurar a distribuição dos produtos TCL em território nacional, reforçando a sua estratégia de crescimento e diversificação. A Parceria permitirá aumentar a disponibilidade das soluções da marca, tanto no Canal profissional como no retalho.

## EXCLUSIVE NETWORKS LANÇA PROGRAMA SASE PARA CANAL

**Parcerias** A Exclusive Networks anunciou o lançamento do SASE Supercharge Program, uma nova oferta de serviços geridos baseada na tecnologia Prisma SASE da Palo Alto Networks, dirigida a Parceiros de Canal com foco no segmento *mid-market*. O Programa pretende responder à crescente procura por soluções SASE, num contexto em que muitos Parceiros ainda não dispõem de maturidade operacional para fornecer serviços geridos de forma autónoma.

## TD SYNnex REFORÇA APOSTA EM IA NO CANAL

**Parcerias** A TD Synnex está a reforçar a sua estratégia de Inteligência Artificial (IA) no Canal de IT, posicionando-se como facilitador da transição da experimentação para a implementação prática e rentável desta tecnologia. A distribuidora aposta numa abordagem orientada para valor, disponibilizando aos

Parceiros um portfólio completo que cobre todas as camadas do *stack* de IA, desde dados e segurança até infraestrutura e cloud.

## SAMSUNG E AMD REFORÇAM PARCERIA EM IA

**Parcerias** A Samsung Electronics anunciou a assinatura de um memorando de entendimento com a AMD para expandir a colaboração estratégica no desenvolvimento de soluções de memória e computação para inteligência artificial. O acordo reforça a cooperação entre as duas empresas em áreas críticas como memória HBM4, DRAM avançada e integração de sistemas, com o objetivo de suportar a próxima geração de infraestruturas de IA.

## TIMESTAMP INTEGRA ARIN E REFORÇA PRESENÇA IBÉRICA

**Aquisições** A Timestamp concluiu a integração da consultora espanhola Arin, que passa a operar sob a sua marca, reforçando a presença do grupo no mercado ibérico e a sua posição no ecossistema Oracle. Com esta operação, a multinacional portuguesa passa a contar com uma das maiores equipas especializadas em tecnologias Oracle na Península Ibérica, reunindo mais de 400 consultores dedicados ao desenvolvimento e implementação destas soluções.

## ORACLE SUPERA EXPECTATIVAS E CRESCE 22% NO TERCEIRO TRIMESTRE FISCAL DE 2026

**Resultados** A Oracle apresentou resultados financeiros acima das expectativas no terceiro trimestre do seu ano fiscal de 2026, registando um crescimento significativo das receitas e dos lucros, impulsionado pela expansão do negócio de cloud e pela procura crescente por capacidade de computação para IA. No total, a empresa reportou receitas trimestrais de 17,2 mil

milhões de dólares, um aumento de 22% em dólares face ao mesmo período do ano anterior.

## COMPUWORKS CRESCE 26% E INVESTE 500 MIL EUROS NO NORTE

**Resultados** A Compuworks registou um crescimento de 26% na faturação e de 47% no EBITDA em 2025, consolidando uma estratégia de expansão nacional que inclui novos investimentos e reforço da presença regional. O ano marcou também uma mudança estrutural na empresa, que deixou de ter uma atuação centrada em Lisboa para assumir uma ambição nacional, com a abertura de um novo escritório em Leiria e planos de entrada no Norte do país.

## IDC PREVÊ QUEDA DE 11,3% NO MERCADO DE PC

**Mercados** A IDC reduziu as previsões para o mercado global de PC e tablets em 2026, apontando agora para uma contração significativa nos envios de equipamentos. De acordo com o relatório “*Worldwide Quarterly Personal Computing Device Tracker*”, os envios de PC devem cair 11,3% este ano, um agravamento face à previsão anterior de -2,4% publicada em novembro de 2025.

## MERCADO DE SASE PODE ATINGIR OS 68 MIL MILHÕES DE DÓLARES

**Mercados** O mercado global de SASE deverá atingir os 68,06 mil milhões de dólares até 2032, face aos 19,19 mil milhões estimados para 2026, representando uma taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 28,8%, segundo a MarketsandMarkets. Este crescimento reflete a crescente complexidade das ciberameaças e a expansão de ambientes de IT distribuídos, que estão a tornar as abordagens tradicionais de segurança menos eficazes. ■



**ASUS NUC 16 Pro Mini PC** 

**Mais Rápido, Mais Inteligente, Mais Seguro  
Para Empresas Impulsionadas por IA**

**180 TOPS**  
de Desempenho  
Computacional

**+30%**  
de Velocidade

**-50%**  
de Consumo  
de Energia

**Dual LAN**  
para uma Rede Fiável



Até Processador Intel® Core™ Ultra X9  
Série 3

## CIBERSEGURANÇA MUDA FOCO PARA IDENTIDADE E MSSP ACELERAM CRESCIMENTO

Investimento desloca-se para plataformas e *compliance* e o mercado europeu recuou 4,6% no início de 2026, indica a Context

O mercado europeu de cibersegurança entrou numa fase de reajuste estrutural em 2026, com o investimento a deslocar-se de soluções tradicionais para modelos centrados em identidade, plataformas e serviços geridos, segundo a Context. Os dados indicam uma queda de 4,6% em termos homólogos nas primeiras semanas do ano, após um final de 2025 forte. A contração é atribuída sobretudo ao Canal de revenda corporativo, enquanto os segmentos de pequenos e médios Parceiros continuam a crescer. A análise revela uma divergência significativa entre segmentos. As áreas tradicionais estão em



declínio, com a segurança de rede a cair 8% e a proteção de endpoint a perder relevância face à adoção de plataformas integradas como XDR e soluções baseadas em SaaS. A segurança de dados registou uma descida de 33%, após ciclos

de investimento associados ao RGPD e à diretiva eIDAS.

Em contrapartida, as áreas de crescimento incluem *Identity and Access Management* (IAM), que aumentou 25%, impulsionada pela adoção de modelos zero trust e por requisitos regulatórios como a diretiva NIS2. A segurança de infraestruturas, bem como soluções como SIEM, SOAR e gestão de vulnerabilidades, também registam crescimento, refletindo a necessidade de visibilidade, automação e resposta a incidentes.

O contexto regulatório e geopolítico surge como um dos principais motores desta transformação. Iniciativas como sanções cibernéticas da União Europeia, o Cybersecurity Act 2 e projetos de soberania digital estão a reforçar a necessidade de *compliance* e controlo operacional.

Outro destaque é o crescimento dos *Managed Services Providers* (MSP), que continuam a expandir apesar da desaceleração global. A Alemanha registou um crescimento de 72%, enquanto o Reino Unido e Irlanda cresceram 42% e Itália 6%. ■

## EQUINIX LANÇA PLATAFORMA PARA SIMPLIFICAR INFRAESTRUTURAS DE IA DISTRIBUÍDA

A Equinix apresentou o Distributed AI Hub, uma nova plataforma destinada a simplificar e proteger infraestruturas de IA distribuída, permitindo às empresas ligar modelos, dados e serviços de IA através de uma rede global de centros de dados

A Equinix anunciou o lançamento do Distributed AI Hub, uma nova solução concebida para ajudar as organizações a gerir e escalar infraestruturas de Inteligência Artificial (IA) cada vez mais distribuídas. A plataforma funciona como um ponto central para ligar modelos de IA, infraestruturas de computação, plataformas de dados e serviços de rede e segurança.

A solução é suportada pela tecnologia Equinix Fabric Intelligence e permite às empresas aceder a diferentes fornecedores de infraestrutura de IA — incluindo cloud de GPU, plataformas de dados e *frameworks* de IA — através de ligações

privadas de baixa latência disponíveis nos 280 centros de dados da Equinix.

A Equinix afirma que um dos principais desafios das empresas está na gestão de fluxos de trabalho de IA que se encontram dispersos por cloud pública, centros de dados privados, ambientes edge e novos fornecedores especializados em computação de alto desempenho. Essa fragmentação pode dificultar a governação dos sistemas, atrasar projetos e tornar mais difícil executar cargas de trabalho de IA próximas dos dados que alimentam os modelos. Segundo Jon Lin, Chief Business Officer da Equinix, o objetivo do Distributed AI Hub é simplificar essa complexidade. “A IA não é



centralizada, mas a infraestrutura certa pode fazê-la funcionar como se fosse. A Equinix é o ponto neutro onde convergem infraestruturas de IA, cloud e redes”, refere.

O responsável acrescenta que a nova plataforma permite às empresas construir e escalar sistemas de IA onde os dados, Parceiros e equipas já se encontram, evitando a necessidade de reconstruir infraestruturas ou transferir dados entre diferentes ambientes. ■

# 5 razões pelas quais não pode perder o explora Lisboa 2026 da TD SYNEX



É já a 15 de abril, no Casino Estoril, que a TD SYNEX realiza o seu evento anual “explora Lisboa 2026” – onde vai reunir clientes, parceiros e fabricantes para debater as principais tendências que estão a transformar o setor tecnológico

**A**pós o sucesso da edição do ano passado, a iniciativa regressa com uma nova viagem pelo universo do cinema, onde grandes bandas sonoras e inovação se encontram para criar momentos transformadores e que abrem novas oportunidades.

Mais do que um evento tecnológico, o explora é um espaço de partilha de conhecimentos, discussões estratégicas e reforço das relações entre os diferentes intervenientes do ecossistema. Eis cinco razões pelas quais não pode perder este evento:

## 1. UM PONTO DE ENCONTRO PARA TODO O ECOSISTEMA TECNOLÓGICO

O explora Lisboa foi concebido para reunir diferentes perfis do setor, desde fabricantes e integradores a revendedores, PME e grandes organizações. A diversidade de participantes permite criar um ambiente onde se cruzam diferentes perspetivas e experiências, promovendo conversas sobre o futuro do mercado tecnológico em Portugal. Esta edição aposta significativamente no networking entre os diferentes atores do ecossistema, para que todos os participantes saiam do evento com

novos contactos e possíveis oportunidades de colaboração.

## 2. INOVAÇÃO E EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS NO CENTRO DAS CONVERSAS

Nesta edição, a TD SYNEX vai abordar as principais tendências que estão a transformar o setor tecnológico, com destaque para novas abordagens que permitem às empresas inovar, modernizar a sua infraestrutura e adaptar-se às exigências do mercado. Vão ser abordados modelos como o Tech-as-a-Service (TaaS), que permite às empresas aceder a hardware, software e serviços mediante uma mensalidade fixa; e programas como o TD SYNEX Renew (um programa de TI circular que facilita a troca, atualização e revenda de equipamentos usados) e o TD SYNEX Capital (uma unidade de financiamento que oferece soluções de pagamento flexíveis, ajudando empresas e parceiros a crescer e competir melhor no mercado). Juntos, criam um ciclo perfeito: renovar, financiar e recuperar valor. Para além disso, a distribuidora vai abordar o seu programa Destination AI, uma iniciativa que procura capacitar os Parceiros para tirar

partido das tecnologias de IA e explorar novos modelos de negócio.

## 3. DEBATE SOBRE OS PRINCIPAIS DESAFIOS DO CANAL EM PORTUGAL

O explora 2026 vai ser também palco para a discussão dos novos desafios e oportunidades que marcam atualmente o Canal. Entre os temas centrais estão a necessidade de adaptação rápida às novas tecnologias, a procura constante por inovação e questões que impactam diretamente o ecossistema. A eficiência operacional e a capacidade de resposta assumem um papel cada vez mais relevante; neste sentido, a TD SYNEX tem vindo a reforçar esta vertente com investimentos na região ibérica, nomeadamente através da construção de um novo centro logístico em Guadalajara, que permite otimizar a distribuição e melhorar os prazos de entrega em Portugal e Espanha, contribuindo para um serviço mais competitivo para Parceiros e clientes.

## 4. CASOS PRÁTICOS E CONTEÚDOS ESTRATÉGICOS

Esta edição do evento aposta na apresentação de conteúdos estratégicos e casos práticos que demonstram as inovações tecnológicas mais recentes. O programa foi desenhado para promover a partilha entre fabricantes, clientes e especialistas da indústria, criando um espaço de aprendizagem comum para aprofundar conhecimentos sobre transformação digital, cibersegurança e sustentabilidade.

## 5. UM REFORÇO DO COMPROMISSO DA TD SYNEX COM O CANAL EM PORTUGAL

A realização de mais uma edição do explora 2026 reflete a aposta contínua da TD SYNEX no mercado português e na proximidade com o seu ecossistema de Parceiros. Ao reunir fabricantes, clientes e especialistas num mesmo espaço, o evento pretende reforçar a colaboração dentro do Canal e criar um momento de alinhamento estratégico sobre as tendências que estão a moldar o setor. Com uma agenda centrada nas tendências que estão a moldar o futuro do setor tecnológico, este evento promete voltar a afirmar-se como um dos principais momentos de encontro do Canal em Portugal. ■

**INFO**  
[pt.tdsynnex.com](http://pt.tdsynnex.com)

## SONICWALL REFORÇA PROGRAMA PARA PARCEIROS

SonicWall atualiza o SecureFirst Partner Program com novos incentivos e formação para acelerar crescimento, receitas recorrentes e serviços de cibersegurança

**A** SonicWall anunciou uma atualização significativa do seu Programa de Canal SecureFirst Partner Program, introduzindo novas iniciativas de capacitação destinadas a impulsionar o crescimento dos Parceiros e aumentar a rentabilidade. O objetivo passa por ajudar os Parceiros a gerar receitas recorrentes, escalar operações e melhorar os resultados em cibersegurança, sem necessidade de aumentar a complexidade operacional ou os recursos humanos. Segundo a SonicWall, as atualizações ao Programa focam-se em quatro áreas-chave: previsibilidade de receitas, escalabilidade operacional, aceleração de competências e reforço do *go-to-market*. Entre os benefícios



destacam-se incentivos orientados a modelos de subscrição, proteção de negócios, maior integração de serviços e suporte técnico e comercial ao longo de todo o ciclo de vendas. O Programa passa também a privilegiar a especialização ao nível da organização, permitindo

que os Parceiros obtenham certificações em áreas como segurança de rede, Security Service Edge, serviços geridos e proteção de *endpoints*. Para suportar esta evolução, a SonicWall introduziu novas formações baseadas em funções de vendas, pré-venda e pós-venda, disponíveis em formato *on-demand*. O objetivo é reduzir a dependência de especialistas seniores e permitir a criação de equipas mais escaláveis. Entre as novidades estão ainda melhorias no *onboarding* de Parceiros, com percursos guiados, reforço da plataforma SonicWall University com recursos baseados em IA e acesso expandido a especialistas da empresa para apoio a oportunidades em curso. A SonicWall indica que os novos requisitos do Programa entraram em vigor a 1 de março de 2026, com um período de transição até janeiro de 2027. A empresa prevê ainda lançar novas funcionalidades e recursos ao longo do ano, reforçando o suporte ao ecossistema de Parceiros. ■

## MITEL REFORÇA PORTFÓLIO DE COMUNICAÇÕES PARA SETORES CRÍTICOS

A Mitel anunciou a expansão do seu portfólio de soluções de comunicações empresariais adaptadas a setores como saúde, governo, indústria, hotelaria e retalho, apostando em plataformas *mobile-native*, integradas com IA e centradas na voz para ambientes onde a comunicação é de missão crítica

**A** Mitel revelou uma expansão do seu portfólio de soluções de comunicações empresariais orientadas para setores especializados, com o objetivo de responder às necessidades de organizações que operam em ambientes exigentes e onde a disponibilidade da comunicação é essencial. A estratégia abrange setores como saúde, entidades governamentais, indústria transformadora, hotelaria e retalho, onde a comunicação precisa de ser segura, resiliente e permanentemente disponível.

“Em setores onde a comunicação é de missão crítica e o tempo de inatividade não é uma opção, as organizações precisam de mais do que ferramentas de colaboração genéricas. Precisam de comunicações resilientes, concebidas especificamente para ambientes complexos”, refere Cláudio Moreira, Managing Director da Mitel em Portugal.

A empresa prevê também um crescimento do investimento em soluções híbridas integradas, à medida que as organizações substituem ferramentas fragmentadas por plataformas mais integradas, móveis e fiáveis.



O portfólio reforçado está estruturado em três áreas principais. A primeira foca-se em comunicações de missão crítica, destinadas a ambientes como centros de controlo, resposta a emergências ou infraestruturas críticas. Entre as soluções destacam-se o OpenScape Alarm Response (OScAR), que encaminha automaticamente alarmes para equipas móveis em menos de 60 segundos, o Mitel Xpert, que permite gerir centenas de canais de comunicação num único dispositivo, e o Mitel Revolution, concebido para enviar alertas de emergência em massa através de infraestruturas VoIP. ■

# EXPO TI Databox: O palco maior da tecnologia em Portugal regressa ao Estoril

O EXPO TI Databox, o maior evento do setor tecnológico em Portugal, regressa a 7 de maio ao Centro de Congressos do Estoril, reunindo mais de 30 fabricantes, uma audiência superior a 700 profissionais e um programa focado em inovação, networking e tendências que estão a moldar o futuro das TI



**O** EXPO TI Databox celebra em 2026 a sua 16.ª edição, consolidando-se como um dos encontros mais relevantes do setor das Tecnologias de Informação em Portugal. Ano após ano, o evento organizado pela Databox transforma o Centro de Congressos do Estoril num ponto de convergência para fabricantes, parceiros e profissionais que procuram acompanhar a evolução tecnológica, fortalecer relações e explorar novas oportunidades de negócio.

## UM PROGRAMA DESENHADO PARA INSPIRAR E GERAR VALOR

A edição deste ano apresenta uma agenda equilibrada entre conhecimento, demons-

tração tecnológica e networking qualificado. O dia começa às 09h30 com as boas-vindas da Databox, seguindo-se um conjunto de apresentações, por parte de alguns dos maiores nomes do setor, que destacam temas estratégicos para o mercado.

A incontornável Inteligência Artificial estará na ordem do dia, com a presença do convidado especial Martim Silva, especialista nesta temática. A sua apresentação irá explorar as plataformas de IA mais relevantes da atualidade e demonstrar como as empresas podem integrá-las nos seus fluxos de trabalho para ganhar eficiência, acelerar decisões e criar novas oportunidades de crescimento. A sessão pretende desmistificar a adoção da IA e mostrar como esta tecnologia pode

tornar-se um aliado central no dia a dia das organizações.

A manhã encerra com uma sessão protagonizada pela Databox.

## TARDE DEDICADA À DINAMIZAÇÃO COMERCIAL

A seguir ao almoço, o foco desloca-se para as Quick Sessions, um formato também muito apreciado pelos participantes. Estas apresentações curtas e diretas, realizadas no espaço da Databox, permitem aos fabricantes destacar produtos, soluções e inovações de forma objetiva e envolvente, promovendo um ambiente dinâmico e orientado para o negócio.

O evento termina com um cocktail de networking ao fim da tarde, que proporciona um momento descontraído para consolidar contactos e explorar novas parcerias.

## UM ESPAÇO PRIVILEGIADO PARA NETWORKING E TENDÊNCIAS

Com a presença de mais de 30 fabricantes e uma audiência superior a 700 profissionais, o EXPO TI Databox 2026 volta a afirmar-se como um palco essencial para quem atua no setor das TI. Além das apresentações e demonstrações, o evento destaca-se pela forte componente de networking, que ao longo dos anos tem sido um dos seus maiores motores de valor. A apresentação do evento ficará a cargo de Isaura Quevedo, conhecida jornalista da CNN Portugal, garantindo ritmo, clareza e uma condução profissional dos conteúdos.

## UM EVENTO QUE CONTINUA A MARCAR O SETOR

O EXPO TI Databox tem vindo a evoluir e a adaptar-se às necessidades do mercado, mantendo-se fiel ao seu propósito: aproximar fabricantes, parceiros e clientes, promover a partilha de conhecimento e impulsionar o desenvolvimento do setor das Tecnologias de Informação em Portugal.

A edição de 2026 promete reforçar essa missão, oferecendo uma experiência completa que combina inovação, interação e visão estratégica - ingredientes essenciais para quem quer acompanhar o ritmo acelerado da transformação digital. ■

## INFO

<https://expotidatabox.pt/>

# “Um Parceiro da WatchGuard confia no seu fabricante porque sabe que não o vai deixar ficar mal”

Depois de assumir o cargo de Country Manager para Portugal e Espanha da WatchGuard, Pablo Collantes explica a estratégia que quer aplicar para os Parceiros no país

por Rui Damião

**P**ablo Collantes assumiu a liderança da WatchGuard Ibérica numa fase de transição. Depois de dois country managers em menos de dois anos, o novo responsável chegou com um diagnóstico claro e prioridades definidas.

Ao IT Channel, Collantes afirma que a primeira impressão foi positiva. “Encontrei uma empresa muito interessante, com grande potencial, 100% orientada para vendas através de Canal, num setor em crescimento, e com um portfólio consistente e de dimensão intermédia”, afirma. Este ano, a WatchGuard assinala 30 anos, um marco que o novo country manager usa como ponto de partida para reafirmar o compromisso com a inovação e o crescimento sustentável.

O diagnóstico ao ecossistema de Parceiros revelou, logo à partida, uma dispersão na distribuição que Collantes considerou excessiva. “À partida é surpreendente o número de distribuidores com os quais a WatchGuard trabalhava”, admite. Para endereçar a situação, foi lançado um processo formal de avaliação – um RFI – para aferir as capacidades de cada distribuidor e o seu alinhamento com a estratégia da empresa. Em Portugal, os distribuidores ativos para 2026 são a Aryan, a TD Synnex e a V-Valley, mas o processo de avaliação deverá prolongar-se por praticamente todo o ano.

Do lado dos Parceiros, o volume de *Partners* ativos exige uma reorganização interna. A primeira medida concreta é a criação da função de Distribution Manager, um sinal de que Collantes quer introduzir maior estrutura e especialização na gestão de Canal.

## DE REDES EMPRESARIAIS À CIBERSEGURANÇA MSP

O percurso anterior de Collantes na HPE Networking / Aruba, onde geriu um modelo



Pablo Collantes, Country Manager, Portugal e Espanha, WatchGuard

de Canal empresarial maduro, é um ativo que pretende mobilizar. “Há algumas aprendizagens na gestão de Parceiros que estou a tentar aplicar. Para além disso, senso comum, experiência, análise, estratégia, definição de objetivos detalhados, distribuição de responsabilidades e quotas e alinhamento com os planos de comissionamento”, enumera.

A transição entre os dois mundos (redes e segurança) tem, na sua perspetiva, pontos de contacto relevantes. O crescimento das necessidades tecnológicas das PME, a proliferação de dispositivos e a expansão dos acessos à rede criam uma procura paralela de soluções de segurança. A isso acrescenta um fator de pressão crescente: “os motores de inteligência artificial fizeram disparar as tentativas de phishing, hacking e as necessidades de proteção contra ameaças”.

## EQUIPA E INVESTIMENTO

A operação ibérica conta atualmente com três pessoas em Portugal e oito em Espanha, além

de recursos partilhados. A WatchGuard tem em Espanha um centro global de engenharia, I&D e serviços geridos com mais de 300 profissionais e parte da liderança executiva global (incluindo os responsáveis pelo Ecossistema de Parceiros, *Endpoint*, Engenharia e pela Plataforma de Serviços Geridos) está sediada localmente.

Portugal já tem um engenheiro dedicado que está a dar suporte a Espanha enquanto não é preenchida uma posição de pré-venda no mercado espanhol, uma inversão de papéis que Collantes destaca como sinal de maturidade técnica da equipa portuguesa.

Quanto ao crescimento de equipa em 2026, o country manager não avança números, mas confirma que “está nos nossos planos crescer em número de colaboradores”.

## O PARCEIRO IDEAL

Questionado sobre o perfil de Parceiro que a WatchGuard pretende atrair, Collantes é direto: “uma empresa tecnicamente preparada que queira trabalhar de forma proativa para ampliar a sua rede de clientes, oferecendo projetos e serviços de cibersegurança; que queira contar com um fabricante sólido e que entenda que a designação ‘Partner’ não é apenas uma palavra, mas sim a definição de uma Parceria em que duas empresas se unem em torno de um objetivo comum e com a ideia de gerar benefício mútuo”.

A WatchGuard não exclui nenhum perfil (seja MSP *pure-play* ou VAR em transição), mas deixa claro o que espera de quem entra no ecossistema: compromisso técnico, proatividade comercial e confiança mútua. “Um Parceiro da WatchGuard confia no seu fabricante porque sabe que este não o vai deixar ficar mal”, diz. ■

## RESUMO

- Pablo Collantes foi anunciado como novo Country Manager ibérico da WatchGuard em fevereiro de 2026;
- WatchGuard vai avaliar os seus distribuidores em Portugal;
- Está previsto um reforço da equipa da WatchGuard em Portugal.



# 28 MAIO, 2026 | LISBOA

Lisbon Secret Spot, Montes Claros



## 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](http://conf.itchannel.pt)

#### COM O APOIO DE:

Diamond



FORTINET

Platinum



TD SYNnex

Golden



DIGITAL DATA COMMUNICATIONS

kaspersky

ManageEngine

Life Is On

Schneider Electric



Silver

AVW

Aryon  
VALUE ADDED SOLUTIONS

SUPERMICR

CYBER INSPECT

esprinet

infinigate  
spark your growth

Lenovo

V-Valley

# “Portugal é um mercado interessante pela agilidade e relação de proximidade entre Parceiros e clientes”

O novo responsável de Canal da NetApp, Carlos Vaquer, enaltece a maturidade do ecossistema ibérico e aponta Portugal como um mercado estratégico, marcado pela proximidade e crescimento sustentado

por Marta Quaresma Ferreira

**C**arlos Vaquer assumiu a liderança do Canal ibérico da NetApp em setembro de 2025. O responsável classifica estes primeiros meses como uma “fase de imersão muito intensa no ecossistema de Parceiros ibéricos”.

Em entrevista ao IT Channel, Carlos Vaquer revela que as suas prioridades neste novo cargo têm passado pelo “contacto direto, ouvir ativamente e compreender em detalhe como estão a evoluir os negócios dos Parceiros, o que exigem aos seus clientes e onde é que identificam novas oportunidades”.

Aquando da nomeação de Carlos Vaquer para o cargo, a NetApp revelava que os objetivos passavam por consolidar a posição da organização ao nível de armazenamento, gestão e proteção de dados em ambientes híbridos e multicloud, reforçando o trabalho junto do mercado ibérico, nomeadamente através do ecossistema de Parcerias. “Encontrei um Canal maduro, com uma base muito sólida e um elevado nível de especialização, algo que nem sempre é habitual em todos os mercados”, afirma o responsável de Canal, que olha para estas características como uma oportunidade de “trabalhar a partir de uma posição de vantagem”.

## REALIDADE PORTUGUESA

Apesar da liderança conjunta do Canal ibérico, a composição do ecossistema de Parceiros português e espanhol é distinta.

A nível nacional, Carlos Vaquer destaca Portugal como “um mercado especialmente



Carlos Vaquer, responsável de Canal Iberia da NetApp

interessante pela sua agilidade e pela relação de proximidade que existe entre Parceiros e clientes finais”. Este tipo de características leva a que o Parceiro assuma um papel “mais consultivo e estratégico”, o que, garante o responsável, “encaixa perfeitamente com a evolução que estamos a assistir no setor”.

A NetApp procura acompanhar esta evolução, não só a nível de tecnologia, mas, sobretudo, no acompanhamento dos Parceiros numa “transformação para modelos mais orientados a serviços e soluções de valor”. “A nossa aposta passa por ajudar os Parceiros a integrar capacidades de gestão de dados, ambientes multicloud e inteligência artificial dentro das suas propostas para que se possam diferenciar claramente no mercado”, justifica.

O Canal português assume, assim, um “peso muito relevante dentro do conjunto ibérico”,

com uma “clara tendência de crescimento sustentado”, e alinhado com as “tendências tecnológicas atuais e capacidade de adaptação a novos modelos de negócio”. Dentro das tendências, a evolução progressiva para serviços, cloud e dados contribui para reforçar o papel do país dentro da região.

## O DESAFIO DO TRANSACIONAL PARA O CONSULTIVO

O crescimento exponencial dos dados e a sua gestão eficiente por parte das organizações está diretamente relacionado com as oportunidades disponíveis no ecossistema português de Parceiros, uma vez que abre caminho para projetos de modernização de infraestruturas, adoção de arquiteturas híbridas e multicloud e implementação de iniciativas de inteligência artificial.

Carlos Vaquer, alerta, no entanto, que este contexto introduz igualmente um “nível significativo de complexidade”. “Os Parceiros devem ser capazes de integrar diferentes ambientes, tecnologias e fornecedores, ao mesmo tempo que garantem a segurança, o cumprimento normativo e a continuidade do negócio”. Aqui, o desafio passa por “evoluir de um modelo mais transacional para um claramente consultivo, onde o conhecimento e a especialização marquem a diferença”.

Na distinção entre um Parceiro de excelência NetApp e um Parceiro meramente transacional, o responsável considera que o grande valor reside, sobretudo, “na capacidade de aportar valor real ao cliente”, ou seja, na capacidade de o Parceiro atuar “como um consultor estratégico, compreendendo o negócio do cliente e acompanhando-o no seu processo de transformação”. A diferenciação encontra-se, segundo Carlos Vaquer, na especialização, na “capacidade de colaboração dentro do ecossistema e, sobretudo, na construção de relações baseadas

na confiança, na proximidade e na evolução conjunta”.

Porém, o ambiente que se vive atualmente no mercado, e que coloca pressão sobre as margens, obriga os Parceiros a reinventarem-se. E, também aqui, são os serviços de valor acrescentado que saem a ganhar: “Há uma oportunidade muito clara em tudo o que tem a ver com a preparação dos dados, a eliminação de silos de informação e a habilitação de casos de uso de inteligência artificial”.

A capacidade de gerir dados de forma integral é, aliás, a competência mais crítica para o responsável de Canal. “Os dados tornaram-se o eixo em torno do qual giram todas as iniciativas tecnológicas, especialmente a inteligência artificial”, lembra. As áreas de ciber-resi-

liência, proteção de dados e cumprimento de regulações estão também a gerar uma procura crescente que “requer um elevado nível de especialização, o que se traduz em maior valor e rentabilidade para o Parceiro”.

### PARCEIROS COMO PEÇAS-CHAVE DO PRESENTE E FUTURO

Para 2026, o objetivo da NetApp passa por “acelerar o crescimento do negócio em Portugal” através do apoio do Canal, “acompanhando os Parceiros na sua especialização e aumentando a sua contribuição para o negócio global da Ibéria”.

Para além do reforço da colaboração com Parceiros de maior valor, a empresa procura ampliar o seu ecossistema com novos perfis, em

conjunto com uma forte componente na especialização e na formação contínua. “A nossa ambição é clara: consolidar os nossos Parceiros como atores-chave na transformação digital dos seus clientes e na evolução do mercado”, resume o responsável. ■

### RESUMO

- Carlos Vaquer assumiu recentemente os destinos do Canal da NetApp em Portugal e Espanha;
- O mercado português assume um peso relevante no contexto do Canal ibérico;
- A modernização de infraestruturas, a adoção de arquiteturas híbridas e multicloud e a implementação de iniciativas IA são algumas das oportunidades para os Parceiros.

# NOVOS SCANNERS PARA ESPAÇOS DE TRABALHO REDUZIDOS

imageFORMULA DR-C340

imageFORMULA DR-C350

Canon

NEW



imageFORMULA DR-C350



#### Velocidade de digitalização

DR-C350: 50 PPM / 100 IPM | DR-C340: 40 PPM / 80 IPM



#### Capacidade de alimentação

Alimentador automático de documentos de 100 folhas  
Ideal para passaportes e documentos de identificação



#### Design compacto

Apenas 283 mm de largura: formato ultracompacto



#### Produtividade elevada

Digitalização até 100 ipm (duplex)



#### Sustentabilidade

Certificação energética EPEAT Gold

Disponíveis nos distribuidores oficiais:

CPCdi

Databox  
Informática, S.A.

Saiba mais em:

canon.pt/scanners

O IT CHANNEL VIAJOU ATÉ MILÃO, ITÁLIA, A CONVITE DA ACER

# “Queremos ser consistentes com o Canal”: Acer reforça compromisso com mercado B2B

A fabricante revelou as principais novidades do ano, num evento para jornalistas em Milão, Itália. O suporte ao mercado de Pequenas e Médias Empresas e ao setor da educação são dois dos principais focos para 2026, numa era orientada pelo ritmo da inteligência artificial

por Marta Quaresma Ferreira

**A**celebrar 50 anos de história, a Acer realizou um evento de imprensa, em Milão, Itália, para anunciar as novidades da marca para 2026. Numa era fortemente moldada pela Inteligência Artificial (IA), um dos grandes destaques da fabricante é a linha de TravelMate Copilot+ PC e o reforço do compromisso com o Canal de Parceiros.

## B2B É A GRANDE APOSTA

Massimiliano Rossi, Vice presidente, PBU comercial Operations and Service da Acer EMEA, admite que, depois dos anos de pandemia, 2025 foi um ano desafiante, ainda que positivo, com a Acer a registar um crescimento de 4% nas receitas líquidas, atingindo os 275,6 mil milhões de dólares (264,7 mil milhões de euros em 2024).



Massimiliano Rossi, Vice presidente, PBU comercial Operations and Service da Acer EMEA

A área B2B foi responsável por 30% do volume de negócios, com os restantes 70% atribuídos à área de consumo. Um dos grandes compromissos para 2026 é o mercado B2B, assim como a educação. A empresa integrou o seu

negócio *core* de PC tradicional e *display* com uma estratégia de expansão que integra um grupo de empresas fornecedoras de soluções B2B verticais. Neste grupo incluem-se empresas como a Altos Computing, dedicada a servidores e infraestrutura IA, a AOPEN, para edge computing, a Posiflex (AioT, quiosques e PC industrial) e a Opticon (Digitalização e etiquetagem eletrónica).

## PARCEIROS AJUDAM A ENDEREÇAR ÁREAS-CHAVE

A educação mantém-se como um dos grandes pilares no negócio da Acer. Após o investimento inicial, a fabricante tem vindo a trabalhar de perto com uma comunidade própria de Parceiros que conhece de perto as necessidades do setor. “Disponibilizámos a nossa tecnologia e eles desenvolveram por cima todo os serviços para endereçar às escolas e instituições”, refere Cristina Pez, Director of Commercial Marketing and Go-to-Market da Acer EMEA. O desejo para o ecossistema de Parceiros é simples: “Queremos ser consistentes com o Canal. O que fazemos, queremos fazer com os Parceiros”, reitera a responsável.

Uma das grandes novidades passa pelo novo portal para os Parceiros, uma plataforma concebida para fornecer apoio ao Canal na hora de endereçar aos clientes serviços e formação especializada e dedicada. Uma das mais-valias permite aos Parceiros, por exemplo, compararem diferentes soluções e características dos produtos Acer.

Para além da educação, as Pequenas e Médias Empresas são, para a Acer, uma área estra-

tégica, onde procuram continuar a reforçar o apoio às organizações ao muni-las de *skills* e treino para garantir que têm do seu lado a informação e as capacidades suficientes.

A aposta recai também na respetiva escolha das ferramentas indicadas, incluindo a IA, através da experimentação. No campo da inteligência artificial, a fabricante sela o compromisso de preparar as PME para operarem em ambientes onde a IA e a digitalização são chave para o sucesso, sempre com a mentalidade de *security-first*.

## IA AMPLIA PORTFÓLIO

Num passo rumo ao presente e futuro, a Acer apresentou quatro novos portáteis empresariais que vão ao encontro das necessidades do mercado.

O TravelMate P4 14 AI, TravelMate P4 Spin 14 AI, TravelMate P2 16 AI e TravelMate P2 14 AI vêm equipados com os mais recentes processadores Intel Core Ultra Series 3 com Intel vPro, oferecendo desempenho, longa bateria, segurança de nível empresarial e capacidade de gestão simplificada.

Pensado para Pequenas e Médias Empresas e setor público, a nova linha oferece uma combinação de desempenho, produtividade e segurança. Os dispositivos representam também os primeiros Copilot+ PC das séries TravelMate P4 e P2.

Munidos de processadores Intel Core Ultra Series 3 com Intel vPro, os novos portáteis de negócios TravelMate prometem capacidades avançadas de IA no dispositivo que aceleram os fluxos de trabalho orientados para a IA. ■

## RESUMO

- Milão acolheu o evento da Acer onde foram apresentadas as principais novidades de 2026;
- As PME e o setor da educação são dois dos principais focos da estratégia para este ano;
- Os Parceiros são, para o fabricante, o ponto-chave na relação com o mercado.

# EXPO TI

07

05

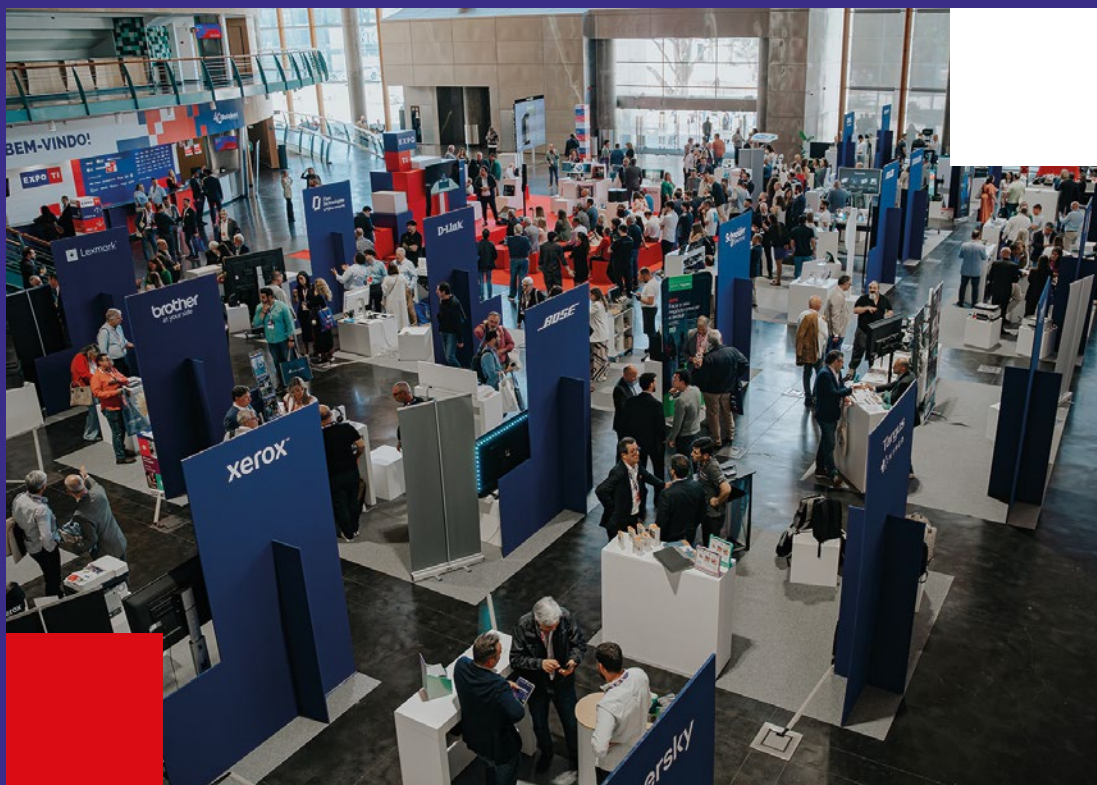
16ª EDIÇÃO

## CENTRO DE CONGRESSOS DO ESTORIL

A **16ª edição** do maior evento de distribuição de TI está de regresso no dia **7 de maio**, no Centro de Congressos do Estoril, mantendo o seu formato de sucesso e contando com a presença de mais de 45 marcas. Prepare-se para um dia dedicado à inovação, networking e às principais novidades do setor.

**Junte-se a nós e descubra tudo o que temos preparado.**

**Contamos consigo!**



**Databox**  
Informática, S.A.

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

TEM A PALAVRA

PAULO SANTOS, DIRETOR DA HPE NETWORKING EM PORTUGAL

“O OBJETIVO É MANTER OS CLIENTES E PARCEIROS ESTÁVEIS E NÃO RETIRAR FUNCIONALIDADES A QUALQUER UMA DAS SOLUÇÕES”



**E**ste mês o IT Channel dá a palavra a Paulo Santos, o novo Diretor da HPE Networking em Portugal. Com mais de 25 anos de experiência no setor tecnológico, Paulo Santos será responsável pela liderança da estratégia e desenvolvimento do negócio de redes a nível nacional. Em entrevista, o novo Diretor aborda a relação com o Canal de Parceiros e a gestão entre portfólios após a compra da Juniper Networks pela HPE.

**O Paulo acaba de assumir os destinos da HPE Networking em Portugal. A par da sua liderança, a própria empresa sofreu algumas alterações após a aquisição da Juniper Networks pela HPE. Qual a sua visão sobre estes últimos meses? Como caracteriza hoje o posicionamento da HPE Networking no mercado português?**

É uma grande responsabilidade assumir este cargo, principalmente por trazer para Portugal este novo portfólio da HPE. O novo portfólio vai permitir que o ecossistema português consiga desenvolver-se de uma forma distinta daquilo que tem sido até agora. Estamos numa altura um pouco complicada: há constrangimentos em vários tipos de produtos, mas sabemos bem que o evoluir desta situação, especialmente com a Inteligência Artificial [IA], vai requisitar e necessitar que os Parceiros, o mercado e os clientes, pensem cada vez mais na sua infraestrutura de redes básicas, no esqueleto, naquilo que serão as suas operações. Nesse aspeto, nota-se uma evolução bastante acelerada nas redes, com vários tópicos – desde a segurança ao edge, à cloud –, bem como o advento da inteligência artificial.

**Quais são atualmente as principais linhas estratégicas da HPE Networking para o mercado português? Quais são as prioridades atuais da sua agenda para estes primeiros meses?**

Sobre as linhas estratégicas, temos algumas linhas globais e locais. A nível global, tem a ver com a estratégia da tecnologia ser um pouco mais *AI-native* e está, por isso, mais focada na inteligência artificial e também no apoio daquilo que é a transição nas redes. A nível local está relacionada com a expansão e a consolidação que vamos ter de fazer no nosso mercado de Parceiros, dotando-os de capacidades para conseguirem também aportar valor com estas novas tecnologias que estamos a trazer para Portugal.

**Como é que vai ser feito esse acompanhamento e formação dos Parceiros nesta nova era?**

Temos vários programas definidos, um deles é o Partner Vantage, que está neste momento a ser implementado; também estamos a desenvolver internamente mais recursos para o mercado, através do Canal, e vamos também diferenciar junto dos nossos Parceiros aqueles que investem em nós através das suas capacidades e competências. É aí que vamos procurar mais sinergias.

A nível internacional, só a Juniper vai aportar mais mil Parceiros. O objetivo é utilizar a massa crítica que temos em Portugal, desenvolver essa massa crítica com vários programas que temos, aportar já a parte de *networking* para dentro do Canal HPE, que já faz a área de servidores, de storage GreenLake, para conseguir um *cross-pollination* entre as várias entidades e conseguir, assim, ter sinergias alavancadas.



**Como está a HPE a gerir a coexistência entre os portfólios Aruba e Juniper, nomeadamente na segurança de redes e na integração de capacidades de Inteligência Artificial? Existe uma perspetiva de convergência dos portfólios e das soluções que ambos apresentam?**

Nesta altura ainda estamos na fase de integração. O objetivo é manter todos os nossos clientes e Parceiros estáveis e não retirar funcionalidades a qualquer uma das soluções, mas promover uma convergência, um aportar de uma para a outra.

Uma das áreas é mais dedicada à parte híbrida; a outra é mais dedicada à parte *on-premises*. Vamos pôr a parte de Aruba Central com Mist AI e vamos fazer aqui alguma *cross-pollination* entre as duas áreas.

Obviamente que, com o advento da Juniper, temos mais uma camada em cima que entra na parte do routing, em que estamos junto dos

*service providers*, e que terá sempre um valor a aportar. A nível de segurança, continuamos com o Zero Trust e na SSE, e isso é transversal a qualquer uma das soluções – vai continuar a ser um ponto-chave da nossa solução.

**Quais são os principais desafios que a HPE Networking está a enfrentar ao nível do mercado de conectividade? É um mercado cada vez mais competitivo, o que é que diferencia a HPE Networking neste campo?**

Lembro-me de uma conversa que vocês tiveram agora muito recentemente com o Filipe Frasquilho [IP Telecom], em que ele disse que ‘a IA não é só os dados, é o movimentar dos dados’ e este portfólio que temos agora, para além de fazer o *Campus & Branch* que já tínhamos antes, bastante bem estruturado, vai conseguir ter aqui o *backbone* todo para que as redes estejam preparadas para receber a quan-

tidade de informação segura e transversal com transparência.

O que nos difere é conseguir pôr aqui um *stack* de toda a HPE, com o mais variado portfólio como servidores de *storage*, de *networking*, de serviços, com os serviços que advêm do Parceiro. A seguir, conseguimos aportar muito mais valor do que no caso das soluções fragmentadas, que têm de ser por peças.

**“COM A UNIFICAÇÃO DE TODAS ESTAS ÁREAS, OS PARCEIROS TÊM UMA VOZ E UMA PESSOA COM QUEM FALAR, UM GO-TO-MARKET ESPECÍFICO, E CONSEGUEM IR BUSCAR AS VÁRIAS SOLUÇÕES DISPONÍVEIS”**

**A unificação das equipas de Canal da Aruba com a organização global de vendas da HPE foi concluída em novembro de 2024. Como é que esta unificação se tem traduziu no ecossistema de Parceiros portugueses?**

Tanto para os Parceiros, como também para os clientes, eram vistas como áreas separadas. Aos dias de hoje, com a unificação de todas estas áreas, os Parceiros têm uma voz e uma pessoa com quem falar, um *go-to-market* específico, e conseguem ir buscar as várias soluções disponíveis. Os clientes e Parceiros conseguem aportar dentro do seu novo portfólio vários tipos de produtos para darem uma solução àquilo que são também os serviços de outros. O Partner Advantage Program traz isso. Ao incluir o gestor de Parceiros de *networking* dentro da área de Parceiros, conseguimos fazer com que estas conversas e sinergias aportem cada vez mais dentro do Canal.

**Quais são as linhas gerais do Programa de Canal da HPE Networking em 2026? Quais são as novidades e as iniciativas que existem para capacitar o ecossistema?**

O Programa de Canal vai continuar a ser cada vez mais *cross-BU*, com especializações em cada uma das áreas, sendo que quanto mais específicas e mais detalhadas forem as certificações dos Parceiros, mais terão também por parte da HPE. Temos duas grandes áreas em que queremos investir com os Parceiros: uma é o desenvolvimento das competências técnicas; a segunda é a rentabilidade do negócio. Estes são, para mim, os dois pontos fundamentais no próximo ano.

**Como está a HPE Networking a apoiar os Parceiros na transição para modelos de consumo e serviços geridos, nomeadamente no contexto de soluções cloud-managed e ofertas as-a-service?**

A HPE continua a investir – mais de 95% do negócio é pelo Canal. Somos um país pequeno e a única forma de conseguirmos chegar onde chegamos é através das Parcerias que temos.

A nível das mudanças de consumo, começamos há vários anos, antes com a Flexible Capacity, e agora com o GreenLake. E dentro do GreenLake há soluções específicas que permitem aos Parceiros não só terem um *revenue* recorrente, mas também abordarem cloud nos seus modelos híbridos, on-prem ou off-prem, capacitando-os com as ferramentas que necessitam.

**Num mercado altamente competitivo, como é que os Parceiros se podem diferenciar? Será necessário tornarem-se num Parceiro estratégico, dedicado a uma determinada área, ou, por outro lado, devem dedicar-se a várias áreas sem especialização?**

Eu julgo que a oferta que a HPE está a ter em conjunto com os Parceiros passa por conseguir garantir a abrangência de vários tipos

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Paulo Santos, Diretor da HPE Networking em Portugal

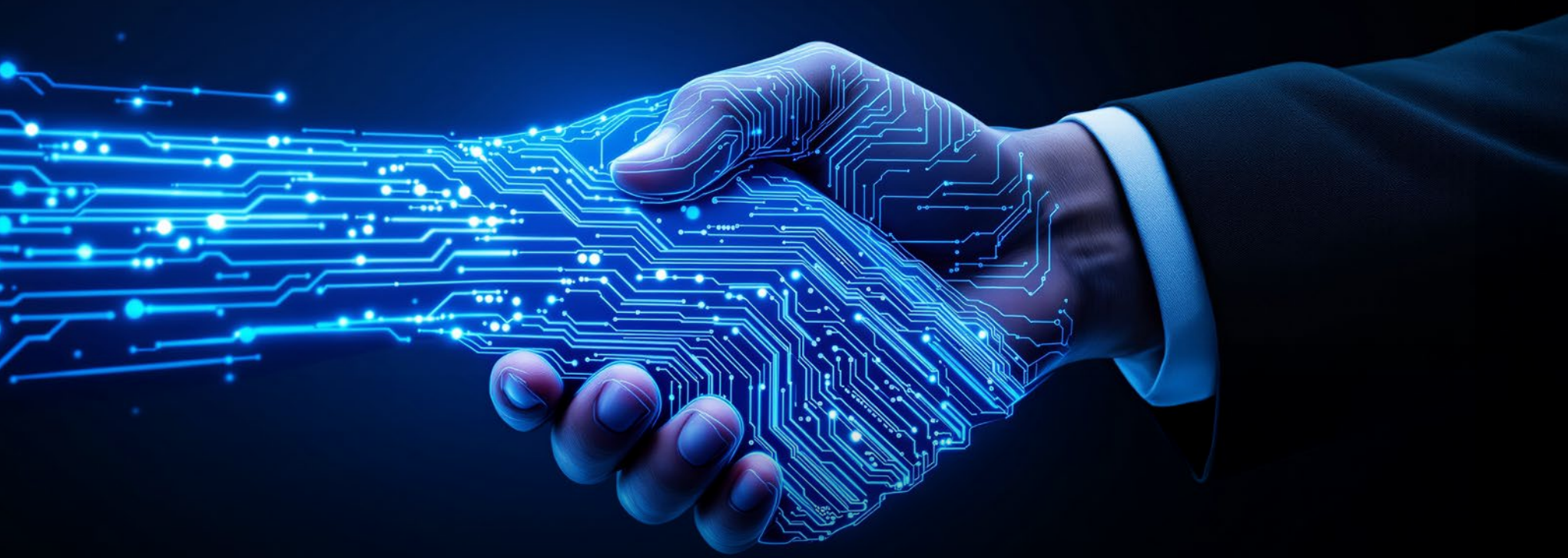
**“TEMOS DUAS GRANDES ÁREAS EM QUE QUEREMOS INVESTIR COM OS PARCEIROS: UMA É O DESENVOLVIMENTO DAS COMPETÊNCIAS TÉCNICAS; A SEGUNDA É A RENTABILIDADE DO NEGÓCIO”**

de produtos. Tanto o Parceiro que consiga trabalhar o máximo de níveis de produtos em conjunto, como aquele que queira especializar-se cada vez mais, terá um apoio inequívoco da HPE.

**Quais as perspetivas da HPE Networking para os próximos meses do ano? Qual a principal mensagem que gostaria de deixar aos Parceiros?**

Nesta altura, dentro das mensagens que estão a passar no mercado de IT, que são de alguma instabilidade, a minha mensagem é de tranquilidade. Estamos a prosseguir com a parte da integração, está a correr bem, o produto tem forte aceitação e temos de nos organizar nesse sentido. As outras áreas estão a sofrer um pouco pela escassez de produto; nós também não somos estranhos a isso, mas temos uma forma muito diferente de conseguir abordar isto. O mercado está a pedir as soluções de *networking* que nós temos para oferecer. ■

por Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira



# A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO NEGÓCIO DOS PARCEIROS

*Com o apoio de:*

CyberInspect | Exclusive Networks | HPE | IBM | Inspiring Solutions  
Ignition Portugal | Infinigate | QNAP | Silverfort

---

**A inteligência artificial está a entrar numa nova fase de maturidade. Depois de um ciclo marcado pela experimentação, e por múltiplos projetos-piloto, o foco das organizações desloca-se agora para a execução estruturada, escalável e orientada a resultados concretos de negócio. CyberInspect, HPE, IBM, Inspiring Solutions e Silverfort partilham a sua visão sobre os desafios e oportunidades da inteligência artificial no Canal de Parceiros**

por Rui Damião

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



*Perante um público atento, o IT Channel promoveu uma mesa-redonda em formato live event, reunindo especialistas de referência para discutirem as tendências e desafios da inteligência artificial no negócio dos Parceiros*

### O QUE SEPARA AS ORGANIZAÇÕES QUE ESCALAM IA DAQUELAS QUE FICAM PRESAS EM PILOTOS?



Filipe Botelho, Silverfort

**Filipe Botelho, Channel Account Manager EMEA South, Silverfort:** “O que vemos neste mercado e com a evolução da Inteligência Artificial [IA] é que o problema não é a tecnologia. Muitas organizações conseguem fazer pilotos com sucesso, mas o desafio é conseguir escalar para produção. Isso acontece por falta de controlo e governação. Sem esta base é difícil integrar a IA nas operações das organizações. É difícil passar da experimentação à escala”

**“AS ORGANIZAÇÕES AINDA NÃO TÊM CONTROLO E GOVERNAÇÃO, OU ATÉ VISIBILIDADE. É PRECISO PERCEBER QUEM É QUE ACEDE AO QUÊ, MAS ESSE QUEM TAMBÉM É A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL”**

**Pedro Teodoro, Services Sales Specialist, HPE:** “As organizações começam com os pilotos em pequenas plataformas on-prem ou em cloud para testar os PoC. A questão que se coloca é quando se quer passar dos pilotos para a produção. Há aqui temas como os custos, com a utilização de tokens, a latência e a utilização de *frameworks* que são *lock-in*. Muitas vezes, os pilotos começam com dados que são relativamente simples para fazer o piloto, mas quando se escala há uma dificuldade de tratar os dados, a soberania dos dados, a segurança, a própria abordagem tem de estar ligada a um retorno mensurável. Muitas vezes, não há uma estratégia de inteligência artificial bem definida”

**Valter Rodrigues, E2E Operations Manager, CyberInspect:** “O conceito de *pilot-purgatory* não é novo; já existia na era do *machine learning*. O que mudou com a IA generativa é que a barreira de entrada para fazer um piloto caiu para praticamente zero. Qualquer pessoa com acesso à API da OpenAI ou Anthropic consegue fazer um piloto. Atualmente, com a entrada numa nova era de IA com agência, a pressão aumenta. Os agentes criam valor visível em teste. A McKinsey identificou que apenas uma em cada quatro organizações consegue escalar casos de uso de IA para outros departamentos da empresa”

**Luís Gregório, Partner Technical Specialist, IBM:** “O problema é a intenção. Há empresas ou indivíduos dentro das empresas que gostam de experimentar; isso não é mau. Se o objetivo é experimentar, ficamos pelos pilotos e vamos amadurecendo a organização para algo para o futuro. Acharmos que as organizações devem ir para lá disso, para transformar. Significa ter de pensar o que queremos fazer e onde é que a inteligência artificial aporta valor. Aí não estamos a fazer um piloto porque a tecnologia é interessante, mas sim porque queremos transformar algo na organização e gerar valor. Depois, é preciso medir isto para perceber o que está a aportar em termos de valor”

### O QUE ESTÁ REALMENTE A BLOQUEAR A PASSAGEM DE PROVAS DE CONCEITO PARA PRODUÇÃO: TECNOLOGIA, DADOS OU CULTURA?

**Pedro Teodoro, HPE:** “Raramente há um único bloqueador. Os dados e a tecnologia claramente estão ligados e uma fragilidade numa dessas áreas dificulta a passagem para produção. As empresas mais maduras conseguem tratar disso com processos. No conceito ‘cultura’, assistimos a uma resistência à mudança, à adoção dos casos de uso de inteligência artificial e é preciso fazer um *follow-up* para que essa adoção possa existir. Ter um chatbot, tipo ChatGPT, numa organização não é o único caso de IA que pode existir. A organização tem de ter uma governação de IA para dar as ferramentas aos seus colaboradores para evitar o *shadow AI*”

### AS EMPRESAS ESTÃO PREPARADAS PARA TIRAR PARTIDO DA IA OU AINDA ESTÃO A RESOLVER PROBLEMAS BÁSICOS DE DADOS?

**Luís Gregório, IBM:** “Tecnologicamente, as empresas estão preparadas para tirar partido da IA, mas culturalmente há resistência e não há conhecimento dos casos de uso. Quando se ultrapassa essa barreira cultural, o resto está resolvido; a tecnologia já resolveu e há forma de trabalhar. Mas são precisos dados para os casos de uso. A IA generativa pode ajudar nisso, mas não tudo. Se queremos um chatbot que fale com a linguagem da empresa, é preciso documentação com esse tom. Se não tivermos um modelo de dados navegável pela inteligência artificial, passamos a ter um problema”

---

## COMO É QUE SE EQUILIBRA INOVAÇÃO COM SOBERANIA E CONTROLO DE DADOS, SOBRETUDO NO CONTEXTO EUROPEU?

**Pedro Teodoro, HPE:** “No contexto europeu, sabemos como é que isto funciona. A inovação em inteligência artificial tem de coexistir com os requisitos de privacidade. A Europa é uma região complicada nesse aspeto. Se pensarmos naquilo que é o conceito de soberania e transpusermos para o que é digital, significa manter o controlo total em todo o ciclo de vida e em segurança. As estratégias das organizações podem viver completamente em paralelo com o conceito de soberania dos dados e acho que deve fazer parte do seu plano. O que temos trabalhado é a cloud privada de modo a assegurar que as organizações têm uma forma de desenvolvimento dos seus casos de uso sem limitações”

## A IA ESTÁ A REFORÇAR OU A FRAGILIZAR A POSTURA DE CIBERSEGURANÇA?

**Marco Reis, Solutions Director, Inspiring Solutions:** “É importante termos em mente que durante décadas, no mundo digital, a segurança tem sido reativa. Isto acontece porque há uma assimetria básica: enquanto a defesa tem de proteger todos os caminhos, o atacante só tem de descobrir um. Os atacantes não têm orçamentos ou ética para seguir. Esta filosofia tem vindo a mudar ao longo do tempo. A regulação obriga a olhar para a segurança por design. A partir daqui, começa a ser possível detetar vulnerabilidades com mais facilidade. Em 2026, o machine learning é uma necessidade e ajudou a mudar o paradigma da cibersegurança reativa”

**Filipe Botelho, Silverfort:** “A IA é um utilizador não humano. É preciso controlo e governação. A IA tem acesso a sistemas críticos e agentes não humanos que funcionam de forma autónoma que são um perigo. Isto é um desafio. As organizações ainda não têm controlo e governação, ou até visibilidade. É preciso perceber quem é que acede ao quê, mas esse quem também é a inteligência artificial”



Pedro Teodoro, HPE

**Pedro Teodoro, HPE:** “Quando falamos de cibersegurança, a inteligência artificial tem de servir as duas vertentes. Tem o potencial de melhorar significativamente a proteção das organizações com várias soluções, mas também acaba por criar fragilidades e acaba por ampliar a superfície de ataque das organizações. Aquilo que determina os resultados é a maneira como as organizações operam as soluções e pode ser reforçada para acelerar a resposta, ensaios ou testes, no fundo, utilizar as mesmas ferramentas que os atacantes utilizam, mas de forma interna para testar quanto bem preparadas estão”

**“AS ORGANIZAÇÕES COMEÇAM COM OS PILOTOS EM PEQUENAS PLATAFORMAS PARA TESTAR OS POC. A QUESTÃO QUE SE COLOCA É QUANDO SE QUER PASSAR DOS PILOTOS PARA A PRODUÇÃO. HÁ AQUI TEMAS COMO OS CUSTOS OU A LATÊNCIA”**

## COM COPILOTOS E AGENTES DE IA, ESTAMOS A CRIAR RISCOS DE EXPOSIÇÃO DE DADOS DENTRO DAS ORGANIZAÇÕES?

**Luís Gregório, IBM:** “Claro que sim, claro que estamos a abrir portas a riscos. Mas a tecnologia já resolveu muita coisa. A governação da inteligência artificial tem de ter isso em conta. A nossa plataforma também olha para isso, para o risco que cada ponto levanta; utilizar o modelo A ou o modelo B pode apresentar riscos diferentes para a organização. Todas estes diferentes casos de uso levantam riscos diferentes. É preciso incluir na plataforma de governança de inteligência artificial a análise de risco. Quando alguém regista um caso de uso, é preciso avaliar a descrição e os *assets* para perceber os riscos, ou potenciais riscos, desse caso de uso”

**Valter Rodrigues, CyberInspect:** “Na era da IA tradicional, o risco de dados era relativamente contido. O modelo preditivo acedia a um número de dados específicos e a exposição era relativamente previsível. Com a IA generativa e os LLM integrados em ferramentas corporativas, o perímetro de exposição explodiu. Todas as ferramentas acedem transversalmente a emails, eventos, CRM... estão dentro das nossas ferramentas de trabalho diário e têm acesso à informação do utilizador e da organização. Com a IA com agência, o risco muda de escala porque não é só pessoas a entrar nessa informação, mas também sistemas, sem qualquer intervenção humana”

**Filipe Botelho, Silverfort:** “Estamos a introduzir novos riscos, sobretudo com a exposição dos dados. Os copilotos e agentes de IA têm acesso a várias fontes de informação dentro da organização, mas não há uma governação clara de a quê e quando podem ter acesso. Trabalhamos muito neste ponto porque é preciso melhorar a proteção e a defesa da identidade nas organizações numa era em que os agentes de IA e copilotos estão tão presentes”



Marco Reis, Inspiring Solutions

**Marco Reis, Inspiring Solutions:** “Há alguns dias estava a falar sobre este tema com uma empresa e perguntei se havia uma política de utilização de inteligência artificial. Disseram que não e que não estavam preocupados porque monitorizavam a utilização de serviços como o ChatGPT. É uma preocupação, mas a empresa só estava a ver a ponta do iceberg, não estava a ver os agentes de IA e os copilotos. Isto é preocupante porque as empresas não têm noção do que está a acontecer dentro de portas; o problema não está nos agentes de IA e nos copilotos em si, mas nas permissões que se dão porque, por má configuração ou acidente, dá-se acesso à informação e raramente se retira”

**“JÁ NÃO SÃO SÓ AS PESSOAS QUE TÊM DE SE IDENTIFICAR PERANTE O SISTEMA. COM O ADVENTO DO IOT, AS MÁQUINAS TAMBÉM TIVERAM DE SE IDENTIFICAR. AGORA, COM O SOFTWARE, OS AGENTES DE IA TAMBÉM SE TÊM DE IDENTIFICAR”**

### DEVEMOS COMEÇAR A TRATAR A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO UMA IDENTIDADE COM PERMISSÕES E CONTROLO PRÓPRIO?

**Valter Rodrigues, CyberInspect:** “Na era da IA tradicional e IA generativa passiva, a questão da identidade não se punha porque a identidade era o utilizador que usava a ferramenta. Na era do agente de IA, há uma autonomia que não está ligada ao utilizador que criou. As organizações já têm mais identidades não humanas do que humanas, e tipicamente são muito menos governadas. Com o crescimento desta era, o problema vai-se multiplicar. O agente só deve ter acesso a apenas e só o que precisa; isto parece óbvio, mas não é. É preciso, também, uma validação contínua e o sistema revoga essa validação caso exista alguma atividade estranha”

**“NA PRÁTICA, A MAIORIA DAS EMPRESAS NÃO ESTÁ A TRAVAR NEM A ACELERAR A SUA ADOÇÃO DE IA POR CAUSA DA REGULAÇÃO. NO CASO EUROPEU, COM O AI ACT, ESTE DOCUMENTO FOI DESENVOLVIDO NUMA ERA EM QUE O PARADIGMA DOMINANTE ERAM OS SISTEMAS DE IA DETERMINÍSTICOS”**



Valter Rodrigues, CyberInspect

**Marco Reis, Inspiring Solutions:** “Esta questão remete-nos para as bases da cibersegurança: para darmos autorizações, temos de saber quem são os utilizadores. Já não são só as pessoas que têm de se identificar perante o sistema. Com o advento do IoT, as máquinas também tiveram de se identificar. Agora, com o software, os agentes de IA também se têm de identificar. É preciso dar o mínimo de autorização possível. Há um consenso de que os agentes de IA devem ter uma identidade própria, mas é muito difícil de gerir sem recurso a automação nas organizações”

**Filipe Botelho, Silverfort:** “Houve uma evolução grande porque, até agora, só tínhamos duas identidades: humanas ou não humanas. Os agentes de IA são totalmente diferentes porque se comportam mais com uma verdadeira identidade; acedem a dados, interagem com sistemas e executam ações de forma autónomas. O desafio é que não são geridos com o mesmo tipo de controlo e visibilidade que as identidades humanas são. Temos de ter um controlo como as identidades humanas. O que vemos no mercado é uma necessidade crescente de colocar princípios de segurança também a estes agentes para escalar a segurança de forma segura”

---

## O IMPACTO REGULATÓRIO ESTÁ A TRAVAR OU A ACELERAR A ADOÇÃO DA IA? QUEM DEVE LIDERAR A GOVERNAÇÃO?

**Marco Reis, Inspiring Solutions:** “Se não houver limite de velocidade nas estradas, posso chegar mais depressa e mais cedo, mas os acidentes aumentam. Quando há regulação é criado um paradoxo fascinante: abrandar-se a experimentação, mas aumenta-se a confiança. Devagar se vai ao longe. A regulação europeia terá esse impacto: a experimentação vai diminuir porque é preciso criar documentação, processos e tudo isso vai aumentar o custo; por outro lado, pode acelerar a adoção porque cria mecanismos de confiança porque toda a gente sabe quais são as regras e com o que contar”

**Valter Rodrigues, CyberInspect:** “Na prática, a maioria das empresas não está a travar nem a acelerar a sua adoção de IA por causa da regulação. No caso europeu, com o AI Act, este documento foi desenvolvido numa era em que o paradigma dominante eram os sistemas de IA determinísticos, ou tradicional. Com a IA com agência surgem novos desafios regulatórios que o documento europeu não previu. Quem é o responsável no caso de um problema: o agente, quem o ativou, quem o criou? As organizações que trabalham com sistemas de IA têm de garantir que os seus colaboradores conseguem trabalhar com essas ferramentas de forma responsável”

**Luís Gregório, IBM:** “A regulação vai travar quem anda na experimentação, até porque é uma desculpa porque pode não saber o que significa em termos legais. Quem efetivamente estruturou a sua adoção de inteligência artificial e tem uma metodologia e arquitetura, toda uma *framework* de adoção, incluiu de certeza a governação da inteligência artificial, do risco e da regulação. Aí passa a ser um acelerador. A organização sabe desde o início o que pode e não pode usar, o que pode ou não pode fazer. Vai acelerar muito a adoção para quem já tiver estruturado a utilização da inteligência artificial”



Luís Gregório, IBM

**“É PRECISO INCLUIR NA PLATAFORMA DE GOVERNAÇÃO DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL A ANÁLISE DE RISCO. QUANDO ALGUÉM REGISTA UM CASO DE USO, É PRECISO AVALIAR A DESCRIÇÃO E OS ASSETS PARA PERCEBER OS RISCOS”**

## QUAL DEVE SER A PRIORIDADE PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES? ONDE DEVEM AS ORGANIZAÇÕES INVESTIR PARA NÃO FICAREM PARA TRÁS?

**Filipe Botelho, Silverfort:** “A prioridade deve ser garantir de forma segura e sustentável a IA. Governação e segurança têm de estar lá. Os Parceiros têm um papel fundamental a ajudar as organizações nos seus processos críticos de forma segura; sem confiança e controlo, não é preciso tirar o máximo valor para o negócio”

**Luís Gregório, IBM:** “Volto à governança. Os Parceiros deviam apostar em ajudar os clientes em criar uma abordagem estruturada à inteligência artificial e podem contar connosco nesse caminho”

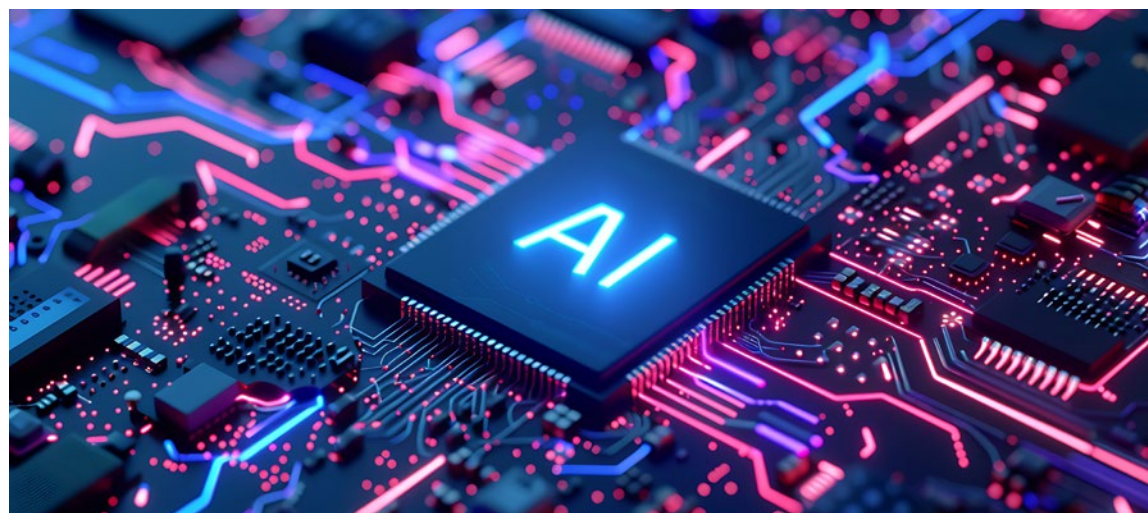
**Pedro Teodoro, HPE:** “Existem algumas lacunas na adoção de IA e os nossos Parceiros devem ser complementares às equipas técnicas dos clientes e serem relevantes e diferenciadores para serem uma mais-valia para os clientes”

**Valter Rodrigues, CyberInspect:** “Uma prioridade clara, e que desafiamos os nossos Parceiros de Canal, é fazer um inventário de identidade antes de qualquer investimento adicional em IA. Saber exatamente o que já está a correr, quem é o responsável e o que acontece se for comprometido ou agir de forma inesperada. Este é provavelmente mais invisível da inteligência artificial, mas é o mais crítico. A qualidade da fundação é muito importante”

**Marco Reis, Inspiring Solutions:** “A fase de lua de mel da inteligência artificial terminou e temos de passar da experimentação. Os clientes devem criar uma fonte de verdade e um *bill of materials* da inteligência artificial para saberem qual é a sua BoM, que agentes de IA são utilizados, a versão dos dados, entre outros, e, desta forma, podem passar para todas as fases seguintes da proteção para uma utilização segura da inteligência artificial” ■

# A evolução da inteligência artificial no domínio da cibersegurança

Durante décadas, a cibersegurança operou sob uma lógica essencialmente reativa na maioria das organizações



O paradigma de catalogar ameaças conhecidas, implementar controles ou aplicar patches funcionava (com limites evidentes) quando a evolução das ameaças era mais previsível. Mais recentemente, a automação e a proliferação de atores maliciosos começaram a expor as fragilidades do modelo.

Esta realidade foi profundamente alterada pela inteligência artificial (IA). Ao proporcionar maior velocidade, personalização massiva e adaptação em tempo real, a IA está a gerar forte disrupção no cibercrime.

Os ataques assistidos por IA *cresceram mais de 80%* e o phishing aumentou mais de 12 vezes com ferramentas generativas (SlashNext Report). Mais relevante do que o volume é a eficácia: *mais de 80% dos e-mails de phishing* integram IA, com *taxas de abertura de 78%* (mais de 4 vezes superiores ao phishing tradicional) e cerca de 20% de interação. Os modelos de LLMs permitem criar mensagens altamente personalizadas, replicando estilos de escrita e reduzindo custos.

Outros exemplos do uso da IA incluem deep-fakes e clonagem de voz, malware polimórfico, deteção automatizada de vulnerabilidades “zero-day” e botnets adaptativos. Estas capacidades reduzem muito o tempo até ao incidente,

que em *cerca de 20% dos casos* ocorre em menos de uma hora.

## INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO MULTIPLICADOR DA DEFESA E O PAPEL DA CYBERINSPECT

A mesma tecnologia que eleva a sofisticação dos ataques é a que impulsiona a transformação da defesa. A correlação automática de eventos, redução de falsos positivos, priorização de alertas e triagem autónoma de incidentes são algumas das vantagens. Organizações com sistemas baseados em IA detetam e contêm incidentes significativamente mais depressa.

As PME são as mais vulneráveis e as menos preparadas, devido à escassez de recursos, conhecimento e ferramentas acessíveis à sua realidade. É neste contexto que a CyberInspect atua, disponibilizando serviços de identificação de riscos, com recurso à IA em momentos chave do processo, através de prestadores de serviços de IT e cibersegurança, dada a sua proximidade ao cliente.

### • Tecnologia de testes baseada em IA

A CyberInspect utiliza IA para simular comportamentos de atacantes com padrões dinâmicos e atualizados. O motor de machine learning adapta-se continuamente à superfície exposta

e integra novas ameaças, permitindo identificar vulnerabilidades que escapam a métodos tradicionais.

### • Smart Reports

Os relatórios tradicionais são complexos e pouco acionáveis. A CyberInspect resolve com os seus Smart Reports, gerados com uso de IA, que agregam e correlacionam resultados, eliminam redundâncias, adaptam linguagem ao público, priorizam riscos e sugerem ações práticas de mitigação.

### • Capacidade comercial dos Parceiros

A CyberInspect reforça a capacidade comercial e de comunicação dos parceiros. Com uso da IA, classifica o risco digital das empresas, e apoia a identificação daquelas com maior necessidade de serviços de cibersegurança, com base no nível de exposição, setor e dimensão. Produz ainda argumentários de venda hiperpersonalizados.

## DESAFIO E OPORTUNIDADE PARA OS PRESTADORES DE SERVIÇO DE IT E CIBERSEGURAÇÃO

O aumento das ciberameaças e novas exigências regulatórias, como a NIS2, ampliam a necessidade de reforço da cibersegurança em dezenas de milhares de empresas. Perante este cenário, as empresas procuram apoio nos seus prestadores de serviços de IT, em quem confiam.

Este aumento da procura exige maior capacidade de resposta, impossível com abordagens tradicionais. A adoção de soluções baseadas em IA torna-se essencial para garantir produtividade, escalabilidade e eficiência. É aqui que a CyberInspect oferece uma solução robusta e integrada.

Ao integrar a CyberInspect, os prestadores potenciam o crescimento comercial, expandem a oferta e aumentam a eficiência de vendas e entrega com automação e IA.

Saiba mais em [cyberinspect.com](https://cyberinspect.com) ■

**INFO**  
[cyberinspect.com](https://cyberinspect.com)



# O PRIMEIRO PASSO DA NIS2 COMEÇA COM A CYBERINSPECT

Saiba como a CyberInspect aplica a IA nos diagnósticos dos seus clientes para gerar novas oportunidades de negócio

Saiba mais

# AI at Scale: porque a segurança será o verdadeiro acelerador da Inteligência Artificial

A verdadeira vantagem competitiva não será quem adota AI mais rápido, mas quem a consegue escalar com confiança, controlo e maturidade operacional

## Estão as organizações realmente preparadas para escalar Inteligência Artificial com segurança?

Nos últimos anos, a Inteligência Artificial deixou de ser um tema de inovação para se tornar uma prioridade estratégica nas organizações. O que começou como iniciativas experimentais e provas de conceito evoluiu rapidamente para programas de transformação com impacto direto na eficiência operacional, na experiência do cliente e na competitividade.

Mas à medida que a adoção acelera, uma questão torna-se cada vez mais evidente: **o verdadeiro desafio já não é implementar AI — é conseguir utilizá-la de forma segura, governada e à escala.**

Estamos a entrar numa nova fase da adoção da Inteligência Artificial: a fase onde a questão deixa de ser “o que a AI consegue fazer” e passa a ser “como a podemos utilizar com confiança”.

Podemos resumir esta evolução em três momentos distintos:

- **2024 foi o ano da experimentação**, marcado pelo entusiasmo e pela exploração de casos de uso.
- **2025 é o ano da governação**, onde as organizações começam a estruturar políticas, modelos de controlo e frameworks de risco.
- **2026 será o ano da AI segura**, onde apenas as organizações que conseguirem estabelecer confiança na utilização destas tecnologias conseguirão verdadeiramente escalar o seu potencial.

Segundo vários analistas, incluindo o Gartner, estamos a assistir à emergência de novos modelos como **AI TRiSM (AI Trust, Risk and Security Management)**, reforçando a ideia de que confiança, risco e segurança serão fatores determinantes para o sucesso da AI nos próximos anos.

O verdadeiro risco hoje não é as organiza-

ções não adotarem AI — é adotarem AI sem controlo.

Na prática, o maior risco raramente está nos modelos de AI em si, mas sim no contexto onde estes são introduzidos. Muitas organizações estão a aplicar AI sobre ambientes onde persistem desafios históricos de governação de dados, excesso de permissões de acesso e falta de visibilidade sobre informação crítica.

## **A AI não cria estes riscos. Mas torna-os exponencialmente mais visíveis.**

Casos recentes de utilização indevida de ferramentas de AI que resultaram na exposição inadvertida de propriedade intelectual ou informação sensível demonstram que a adoção sem controlo pode introduzir novos vetores de risco operacional.

Por isso, talvez a afirmação mais relevante neste momento seja simples:

## **A maturidade de AI de uma organização será sempre limitada pela maturidade dos seus dados.**

As organizações mais avançadas já perceberam que AI at Scale não é apenas um tema tecnológico — é um tema operacional. Exige não apenas plataformas, mas modelos claros de governação, controlo de acessos, proteção de dados e monitorização contínua do risco.

O foco está claramente a deslocar-se da velocidade de adoção para a maturidade de utilização.

É neste contexto que a **Inspiring Solutions** tem vindo a apoiar organizações nesta transição, trabalhando em conjunto com alguns dos principais fabricantes tecnológicos globais, como **Palo Alto Networks**, F5, Thales e Varonis, ajudando a preparar infraestruturas, dados e modelos de segurança para uma realidade onde AI, dados e risco passam a estar profundamente interligados.

**Curiosamente, uma das áreas onde esta transformação está a acontecer de forma mais rápida é na própria cibersegurança.**

Estamos a assistir à evolução dos tradicionais Security Operations Centers para modelos cada vez mais assistidos por AI, onde a automação inteligente permite reduzir drasticamente o ruído operacional e libertar as equipas para funções de maior valor estratégico.

A **Inspiring Solutions** tem participado ativamente nesta evolução, contribuindo para a modernização de alguns dos SOCs mais relevantes dos setores financeiro e segurador em Portugal, incluindo projetos pioneiros de implementação de plataformas SOC nativas em AI que representam hoje algumas das iniciativas mais avançadas neste domínio no país.

## **O futuro dificilmente passará por SOCs maiores. Passará por SOCs mais inteligentes.**

AI at Scale não será definida pelas organizações que adotarem mais AI, mas sim pelas que conseguirem utilizá-la com maior confiança, controlo e responsabilidade.

Porque no final, a verdadeira vantagem competitiva não estará na tecnologia em si, mas na capacidade de a utilizar de forma segura, governada e alinhada com o risco e com o negócio.

O futuro da AI nas organizações não será apenas inteligente. Terá de ser também confiável.

## **Escalar AI será fácil. Escalar AI com confiança será o verdadeiro diferenciador.**

**As organizações que compreenderem esta diferença não serão apenas as que adotam AI — serão as que vão liderar a próxima geração da economia digital.**

**E essa transformação já começou. ■**

por *João Miguel Santos, Business Unit Director, Communications & Cybersecurity Inspiring Solutions*

**INFO**

[exclusive-networks.com](https://exclusive-networks.com)



inspiring  
solutions



# AI at Scale requires **Security at Scale.**

*Secure AI. Protect Data. Transform SOC.*



Organizations are accelerating AI adoption.  
Few are prepared for the risks.

- AI Security
- Data Protection
- SOC Transformation
- AI Governance

*Secure your AI journey*



THALES



# A revolução da IA - uma mudança estratégica

A HPE Private Cloud AI permite que os projetos de IA passem rapidamente de pilotos a produção, com previsibilidade, governação e resultados para o negócio

**N**uma fase inicial, a cloud pública foi frequentemente o caminho mais rápido para começar pilotos e acelerar o treino dos modelos de inteligência artificial (IA). Agora, as organizações estão à procura de operacionalizar e escalar a IA, tanto generativa como de agentes, deparando-se com desafios e limitações relevantes: custos variáveis e difíceis de antecipar, pouco controlo sobre a infraestrutura subjacente, gerir a complexidade de garantir a conformidade, cumprir regulamentações e proteger os dados – dependências operacionais que podem atrasar a passagem dos projetos de IA para ambientes de produção.

**HPE FOI NOMEADA  
LÍDER PELA IDC NO 2025  
IDC MARKETSCOPE  
FOR PRIVATE AI  
INFRASTRUCTURE\***

## TRANSFORMAR A IA EM VALOR PARA O NEGÓCIO, DE FORMA SEGURA E À ESCALA, COM A HPE PRIVATE CLOUD AI

A HPE Private Cloud AI é uma plataforma chave-na-mão, que integra componentes dedicadas de hardware, software e ferramentas, concebida para disponibilizar um ambiente de IA pronto a usar. É uma solução pré-instalada e pré-configurada que simplifica a implementação de uma AI Factory num ambiente privado, otimiza os recursos e disponibiliza um

maior nível de controlo e governação - permitindo que as organizações encurtem o tempo até os projetos de IA gerarem valor. Eis como contribui para melhorar os resultados das organizações em quatro aspetos fundamentais:

**1. Acelera o time-to-value:** Ao ser concebida de raiz como uma AI Factory, a HPE Private Cloud AI é instalada em horas – em vez de meses –, permitindo acelerar a transição de provas de conceito para ambientes produtivos e à escala. Integra a suite de software HPE AI Essentials, que permite atualizações automatizadas para um ambiente sempre atualizado, reduzindo a fricção operacional e libertando tempo para que as equipas se foquem em inovação.

**2. Maximiza o ROI e proporciona previsibilidade de custos:** Com uma cloud privada on-premises, como a HPE Private Cloud AI, tem-se o controlo e a previsibilidade financeira para sustentar projetos de IA. Os custos previsíveis substituem os encargos variáveis da cloud, melhorando a capacidade de planeamento e orçamentação.

A HPE Private Cloud AI permite uma observabilidade integral, ajudando a identificar rapidamente constrangimentos e a evitar que questões relacionadas com o desempenho possam impactar diretamente a produtividade e a qualidade dos resultados. As funcionalidades multi-tenancy e a gestão eficiente de capacidade promovem a utilização eficiente de GPU/CPU, reduzindo recursos inativos e aumentando o ROI.

**3. Mitiga riscos e reforça a governação de dados:** A HPE Private Cloud AI reduz o risco e simplifica a operação, através de segurança automatizada e “zero-touch” ativa desde o primeiro dia. Ao integrar de raiz

arquiteturas de segurança e ferramentas open source validadas pela HPE, reduz a complexidade multi-fabricante, diminui os custos operacionais e permite maior inovação.

**4. Potencia a inovação à escala:** Com a HPE Private Cloud AI é possível expandir recursos de computação e GPU para responder ao aumento de procura, sem a necessidade de alterações de rede dispendiosas. Esta elasticidade protege o investimento existente e permite um crescimento sustentável.

As funcionalidades multi-tenancy asseguram o controlo efetivo e o gateway de data lakehouse incorporado disponibiliza uma visão unificada dos ativos de dados, permitindo decisões mais rápidas, sem custos e riscos associados à movimentação ou duplicação de dados. A eficiência operacional é reforçada com ferramentas e notebooks pré-validados que normalizam fluxos de trabalho e aceleram a transição de projetos-piloto para produção em escala.

O futuro da IA nas organizações exige uma base tão fiável quanto poderosa. A HPE Private Cloud AI oferece uma combinação única de simplicidade chave-na-mão e gestão unificada, proporcionando um caminho rápido e direto para apoiar a inovação e acelerar a criação de valor nas organizações. ■

**Saiba mais em:** [www.hpe.com/ai](http://www.hpe.com/ai)

\*Fonte: IDC MarketScape: Worldwide Private AI Infrastructure Systems 2025 Vendor Assessment

**INFO**  
[hpe.com](http://hpe.com)

# HPE



**O CAMPEÃO INDISCUTÍVEL DE BENCHMARK**  
HPE Proliant Compute DL380a Gen12 volta a dominar os benchmarks DLRM e Llama!

## MLPerf Datacenter - Resultados de Desempenho (DLRM-v2-99)



MLPerf Datacenter v5.0. **Offline**

MLPerf Datacenter v5.1, **Server**



## MLPerf Datacenter - Classificações Llama

**#1**

MLPerf Datacenter v5.0, **Llama2-70b-99** e **Llama2-70b-99.9 - Offline**

**#1**

MLPerf Datacenter v5.1, **Llama3.1-8b - Server**

# Decisões Mais Rápidas e Inteligentes com IBM watsonx

Hoje, as empresas enfrentam uma pressão crescente para responder cada vez mais rapidamente ao mercado, aumentar a produtividade e tomar decisões fundamentadas



Luis Gregório, IBM Partner Technical Specialist, IBM Portugal

**N**o entanto, a maioria ainda não está preparada para este desafio. Os colaboradores continuam a desperdiçar tempo em tarefas repetitivas, a informação crítica permanece dispersa por múltiplos sistemas e muitos projetos de IA falham porque são baseados em dados inconsistentes ou incompletos. O problema não é a falta de tecnologia, mas a ausência de uma fundação integrada que conecte os dados, aplique governança e permita escalar uma IA que seja fiável e que contribua com toda a certeza de forma positiva para os objetivos de negócio.

Quando os sistemas de IA dependem de informação fragmentada, as consequências podem ser dispendiosas. Quase metade dos utilizadores de IA admite já ter tomado decisões empresariais importantes com base em resultados imprecisos ou “alucinados”, levando a perdas estimadas em milhares de milhões de euros. Sem uma prática de dados preparada para IA, a maior parte das iniciativas não chega à fase de produção nem entrega impacto

real. Para avançar com confiança, as organizações precisam de uma abordagem unificada que garanta dados de qualidade, raciocínio automatizado e resultados transparentes. Imagine um executivo global que tem de analisar o crescimento anual de novos contratos por região e identificar rapidamente riscos de conformidade. Apesar de parecer simples, a informação necessária está frequentemente escondida em documentos não estruturados, como PDFs, e dispersa por sistemas que nunca foram concebidos para funcionar em conjunto. É aqui que a abordagem da IBM traz clareza e resultados.

Ao combinar o watsonx.data® com o watsonx Orchestrate®, as organizações conseguem criar um fluxo de trabalho totalmente governado, passo a passo, que produz respostas precisas, explicáveis e auditáveis:

1. O watsonx.data converte ficheiros não estruturados, como contratos, em conjuntos de dados estruturados, governados e enriquecidos para análise.
2. O watsonx Orchestrate interpreta instruções em linguagem natural, traduz para SQL e atua como uma camada inteligente de orquestração, ligando a intenção do utilizador aos dados governados.
3. As consultas são executadas sobre dados fiáveis e de alta qualidade armazenados no watsonx.data.
4. O resultado final é totalmente transparente, com rastreabilidade até aos documentos originais e verificações automáticas alinhadas com regras de conformidade.

Desta forma, consegue-se obter um insight pronto para a tomada de decisão, que os líderes podem defender perante auditores, reguladores ou direção, porque todo o caminho da pergunta até à resposta está documentado e confiável.

As organizações que já adotam esta abordagem combinada estão a observar impactos mensuráveis:

- A automação da orquestração pode reduzir até 80% do esforço manual em fluxos de trabalho complexos, libertando equipas para atividades de maior valor.
- Uma camada de dados governada melhora significativamente a precisão, tornando os resultados de IA até 40% mais fiáveis do que abordagens tradicionais.
- O acesso unificado a dados em ambientes híbridos e multcloud acelera a inovação e simplifica a adoção transversal na organização.

Na realidade, muitas das implementações reais já estão a demonstrar este tipo de resultados.

A plataforma interna “AskIBM” gere mais de 300.000 interações mensais, poupando milhares de horas de trabalho e demonstrando como o watsonx.ai®, o watsonx Orchestrate e o watsonx.data criam, juntos, uma experiência de IA consistente, fiável e explicável em toda a organização.

Um outro exemplo é o da UFC (Ultimate Fighting Championship), a maior organização de MMA do mundo. Com a plataforma UFC Insights Engine, criada pela IBM, a organização consegue transformar dados de combate como vídeos, estatísticas e comentários em insights acionáveis em tempo real. Conseguiu triplicar o número de insights por evento e reduziu o tempo de análise em 40%. Ao combinar dados estruturados e não estruturados num único ambiente orientado por IA, a UFC passou a gerar insights em tempo real, explicáveis e que reforçam o envolvimento dos fãs com a modalidade.

Em suma, ao integrar o watsonx.data com o watsonx Orchestrate, as organizações conseguem ultrapassar sistemas desconexos e criar uma base de IA governada que aumenta a produtividade, reforça a confiança e gera resultados prontos para a tomada de decisão no mundo real. ■

por Luis Gregório,  
IBM Partner Technical Specialist, IBM Portugal

**INFO**  
ibm.com



Unite your AI.  
Unlock your ROI.

Let's create  
*smarter business*™



# O futuro do acesso é contínuo

Assinala-se um marco importante para a Delinea, uma vez que concluímos oficialmente a aquisição da StrongDM

**M**ais do que apenas a união de duas empresas, reflete, e responde diretamente, à mudança fundamental que está a acontecer na forma como as organizações modernas operam e protegem o acesso. Em termos simples, a forma como o acesso funciona, mudou.

Num mundo onde as identidades não humanas — incluindo contas de serviço, aplicações, máquinas e agentes de IA — estão a crescer exponencialmente e agora superam largamente os utilizadores humanos, o acesso tornou-se contínuo e dinâmico. Os agentes de IA operam de forma autónoma através dos sistemas, muitas vezes criando novas identidades que executam uma tarefa e desaparecem em minutos, com o acesso a ser constantemente solicitado, concedido e revogado em infraestruturas híbridas. Nestes ambientes, o privilégio permanente representa um risco de segurança significativo, razão pela qual as organizações estão a avançar cada vez mais para o modelo de **zero standing privilege** (ZSP) para proteger tanto identidades humanas como não humanas. Mas a maioria dos modelos de controlo de identidade não foi concebida para ambientes modernos impulsionados por IA, onde o acesso precisa de ser autorizado e reavaliado continuamente e em tempo real.

A Delinea e a StrongDM estão a definir o futuro.

Estamos a estender a segurança de identidade para a camada de execução, onde o acesso é realizado, proporcionando controlo contínuo e protegendo tanto identidades humanas como não humanas em ambientes modernos. Esta abordagem assenta em três fundamentos: descobrir todas as identidades no seu ambiente, priorizar o risco de identidade com base na exposição real e gerir o acesso no momento em que é necessário.

## UMA NOVA CLASSE DE PLATAFORMA DE SEGURANÇA DE IDENTIDADES

Ao combinar o PAM empresarial líder da Delinea com a autorização em tempo real da

StrongDM, estamos a expandir a Plataforma Delinea para ambientes contínuos e orientados por IA, autorizando o acesso em tempo real através de um modelo de políticas unificado. Isto desloca a segurança para além da gestão de credenciais, permitindo governar o que as identidades podem fazer no momento da execução, com controlo em tempo real sobre as ações à medida que acontecem.

in



Chris Kelly, President Delinea

Em conjunto, isto traz controlos modernos de segurança de identidade para os ambientes dinâmicos de hoje, oferecendo às organizações um caminho deliberado para a transição para ZSP através de três capacidades fundamentais:

- 1. Um plano de controlo moderno para segurança de identidade.**
- 2. Modernização do PAM sem substituir tudo.**
- 3. Concebido para a realidade das equipas ao dia de hoje.**

## O QUE ISTO SIGNIFICA PARA O MERCADO

Para os clientes e parceiros da Delinea, isto significa que a segurança de identidade agora estende-se às cargas de trabalho na cloud,

containers e bases de dados, oferecendo visibilidade, auditoria e controlo contínuos sem perturbar investimentos existentes. Os clientes e parceiros da StrongDM ganham governança e conformidade de nível empresarial dentro de uma plataforma global de segurança de identidade.

Para o mercado em geral, a Delinea e a StrongDM estão a elevar o padrão, definindo um novo marco para a segurança de identidade moderna e completa. Nenhum outro fabricante consegue igualar a combinação de facilidade de uso, amplitude de descoberta, capacidades de IA e controlo total sobre o comportamento de todas as identidades humanas e não humanas. Estamos a colmatar uma lacuna de longa data entre políticas e execução, oferecendo controlo em tempo real, quando o acesso ocorre. Enquanto os concorrentes resolvem partes do problema, a Delinea protege todas as identidades em todos os ambientes através de autorização contínua em tempo real.

## O FUTURO DO ACESSO COMEÇA AGORA

A segurança está a entrar numa nova era, que se baseia na proteção confiável de credenciais enquanto estende a autorização para a camada de execução. À medida que as identidades se multiplicam e os sistemas se tornam cada vez mais autónomos, o acesso não deve apenas ser seguro em repouso, mas também avaliado e controlado em tempo real, quando as ações ocorrem.

Em conjunto, a Delinea e a StrongDM oferecem uma plataforma que vai além de gerir quem deve ter acesso e governa como o acesso acontece para cada utilizador, máquina e agente de IA em todos os sistemas. Ao combinar segurança líder baseada em cofres com autorização em tempo real, as organizações ganham visibilidade, controlo e confiança necessários para proteger a inovação sem a desacelerar. O futuro do acesso é contínuo. E começa agora.

A Delinea é uma das soluções distribuídas pela Ignition em Portugal. Para mais informações: [www.ignition-technology.pt](http://www.ignition-technology.pt) ■

por Chris Kelly, President Delinea

**INFO**  
[ignition-technology.pt](http://ignition-technology.pt)

# IGNITION

Curated. Trusted. Driven.

Em cibersegurança,  
estamos um passo  
à frente



VAD especialista em cibersegurança e ciberinteligência

[www.ignition-technology.pt](http://www.ignition-technology.pt)

# Infinigate apresenta Trellix: soluções de cibersegurança com IA aplicada à detecção e resposta a ameaças (XDR)

A Infinigate, distribuidor europeu especializado em cibersegurança e recém-chegado ao mercado português, apresenta Trellix, uma plataforma confiável por algumas das maiores e mais inovadoras empresas do mundo

**M**ais de 40.000 clientes, incluindo quase 80% das empresas da Fortune 500, confiam na Trellix para proteger os seus sistemas, seja no local ou na cloud. A Trellix transforma o que a segurança significa, oferecendo a cada organização a confiança de estar mais protegida a cada dia.

## O QUE OFERECE A TRELIX?

A plataforma XDR da Trellix é uma solução em constante evolução que defende contra as ameaças mais sofisticadas de hoje e de amanhã, com IA avançada, machine learning e inteligência cibernética integrada. Além disso, a Trellix disponibiliza soluções específicas para:

- Endpoint Security
- SecOps e Analytics
- Data Security
- Network Detection and Response (NDR)
- Threat Intelligence
- Collaboration Security
- Cloud Security

## RECONHECIMENTO DE ANALISTAS E CLIENTES

A Trellix XDR e as suas soluções de segurança endpoint são altamente avaliadas no **Gartner Peer Insights** e destacadas por analistas independentes como referência em Extended Detection and Response (XDR).

## CASOS DE USO NA PRÁTICA

Na prática, a Trellix ajuda as organizações a enfrentar cenários reais de ameaça. Por exemplo, uma empresa alvo de ransomware

terá a plataforma a detetar comportamentos suspeitos antes que o ataque se propague, garantindo a continuidade do negócio sem perda de dados. Equipes remotas podem trabalhar com segurança total, pois todos os dispositivos permanecem protegidos com total segurança e consistência. Para organizações que lidam com dados sensíveis, a Trellix controla acessos e garante conformidade regulatória, preservando a reputação corporativa.

O threat hunting proativo identifica ameaças emergentes antes que causem impacto, enquanto a automação inteligente da resposta a incidentes reduz a carga operacional das equipas, permitindo que se concentrem em estratégias de maior valor. Tudo é gerido centralmente, oferecendo uma visão completa do ambiente digital e simplificando a tomada de decisão.

## POR QUE ESCOLHER A INFINIGATE PARA TRELIX?

A Infinigate oferece a experiência técnica e de design de soluções necessária para entregar soluções Trellix aos clientes finais de forma rápida e em larga escala. Como força de distribuição de cibersegurança na EMEA, especializada em cibersegurança de alta procura, redes seguras e tecnologias de cloud, a Infinigate ajuda os Parceiros a acelerar o crescimento e aumentar a sua quota de mercado.

Apoiamos os nossos Parceiros com:

- **Foco no crescimento:** ajudamos a superar a concorrência e expandir a presença no mercado.

- **Suporte humano e digital:** combinamos assistência personalizada e ferramentas digitais para ganhar mais negócios e levar soluções ao mercado rapidamente.

- **Soluções e serviços modulares:** preenchemos lacunas nas capacidades internas dos Parceiros e abrimos novas fontes de receita.

- **Presença Pan-EMEA:** especialistas locais disponíveis em vários países para apoiar a entrega e implementação das soluções.

## BENEFÍCIOS PARA OS CLIENTES

Com a Trellix, as empresas conseguem reduzir o esforço na gestão da segurança, melhorar a visibilidade do ambiente digital, reforçar a resiliência contra ataques sofisticados e otimizar recursos internos, liberando as equipas para iniciativas estratégicas.

Num mundo onde as ameaças evoluem rapidamente, a combinação da IA avançada da Trellix com o suporte especializado da Infinigate oferece proteção robusta, inteligente e continuamente adaptável. Além disso, a Infinigate oferece um portfólio completo de soluções em cibersegurança e redes, permitindo implementar estratégias de proteção abrangentes e adaptadas a cada necessidade.

## Como a Infinigate pode ajudá-lo?

*Contacte-nos* para agendar uma demonstração personalizada e descubra como proteger a sua organização com soluções inovadoras, inteligentes e integradas. ■

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

# Especializado em Cibersegurança, Cloud e Redes

O seu distribuidor de valor  
acrescentado acompanha-o no  
desenvolvimento de tecnologias de  
cibersegurança junto dos seus  
clientes



Tem alguma dúvida? Precisa de ajuda ? Entre em contacto connosco !

 +35 19 28 23 79 54

 [fabiano.dasilva@infinigate.com](mailto:fabiano.dasilva@infinigate.com)

 [infinigate.com/pt](http://infinigate.com/pt)



# QNAP: Inteligência artificial em ação

A QNAP providencia os alicerces estratégicos necessários para as aplicações de Inteligência Artificial e a gestão de dados on-premises

Windows, Linux e macOS, otimizando a colaboração.



No atual cenário tecnológico, a Inteligência Artificial (IA) generativa deixou de ser uma tendência para se tornar uma ferramenta crítica de competitividade empresarial. No entanto, à medida que as empresas integram fluxos de trabalho de IA, surge um debate importante: infraestrutura na nuvem ou on-premises? Para as organizações que dão prioridade à segurança e à privacidade, mas também ao controlo de custos e o desempenho, a QNAP afirma-se como a escolha ideal para o armazenamento de IA.

## VANTAGEM ESTRATÉGICA DO TREINO ON-PREMISES

A migração de modelos de IA para ambientes on-premises (ou seja, na infraestrutura de TI local) é impulsionada por necessidades pragmáticas. Em primeiro lugar, a segurança e privacidade de dados são fundamentais; ao processar registos financeiros ou de produção sensíveis, o treino on-premises garante que a empresa mantém o controlo total sobre a sua propriedade intelectual.

Além disso, o controlo de custos a longo prazo torna-se evidente, uma vez que a computação na nuvem pode tornar-se proibitiva para treinos de larga escala. Por outro lado, a implementação de hardware dedicado elimina a latência da rede e os problemas de partilha de recursos na nuvem, permitindo uma personalização total do ambiente de software.

Finalmente, o cumprimento de requisitos de conformidade em setores com maior regulação (como é o caso daqueles que são alvo da recente diretiva europeia NIS2) é significativamente facilitado pelo armazenamento local.

## CENTRALIDADE DOS DADOS, PARA ALÉM DO PROCESSAMENTO

O sucesso de arquiteturas modernas, como é o caso da RAG (Retrieval Augmented Generation), depende diretamente da qualidade e gestão dos dados. Se os dados forem insuficientes ou imprecisos, os resultados gerados pela IA serão pouco fiáveis. É aqui que as soluções da QNAP se destacam, transformando o NAS de um simples repositório numa peça central da arquitetura de IA.

A gestão eficiente de dados assegura uma limpeza e pré-processamento ordenados, melhorando o desempenho dos modelos. A QNAP responde a estes desafios com ferramentas avançadas, entre elas o Qsirch, um motor de pesquisa inteligente que permite usar linguagem natural e identificar e eliminar dados duplicados ou incorretos, elevando a qualidade do conjunto de dados; o QuObjects, que permite criar armazenamento de objetos compatível com S3, facilitando a migração de dados da nuvem para o ambiente local; e o suporte multiplataforma – através dos protocolos Samba e NFS, os dados podem ser acedidos de forma nativa por sistemas

## ROBUSTEZ, PROTEÇÃO E ESCALABILIDADE

A integridade dos dados é salvaguardada por funcionalidades empresariais críticas. O suporte para imutabilidade via WORM (Write Once, Read Many) impede modificações não autorizadas, oferece proteção e garante a consistência necessária para a recuperação de dados.

Para empresas com grandes volumes de informação, a QNAP oferece uma escalabilidade ao nível petabyte, assegurando que a infraestrutura acompanha o crescimento do histórico de dados necessário para a melhoria contínua dos modelos.

## INFRAESTRUTURA DE ALTO DESEMPENHO

A arquitetura RAG exige acessos frequentes e processamento rápido. Para responder a este desafio, a QNAP disponibiliza uma linha completa de produtos com armazenamento all-flash, que garantem latência extremamente baixa e IOPS ultraelevados.

As capacidades de rede são igualmente impressionantes, com suporte para interfaces de 25/100 GbE, reduzindo drasticamente os tempos de transmissão de grandes volumes de dados entre dispositivos. Outro diferencial é o suporte nativo para tecnologia de virtualização de contentores (Docker), permitindo que as bases de dados vetoriais sejam implementadas, geridas e migradas diretamente no NAS, facilitando a continuidade operacional.

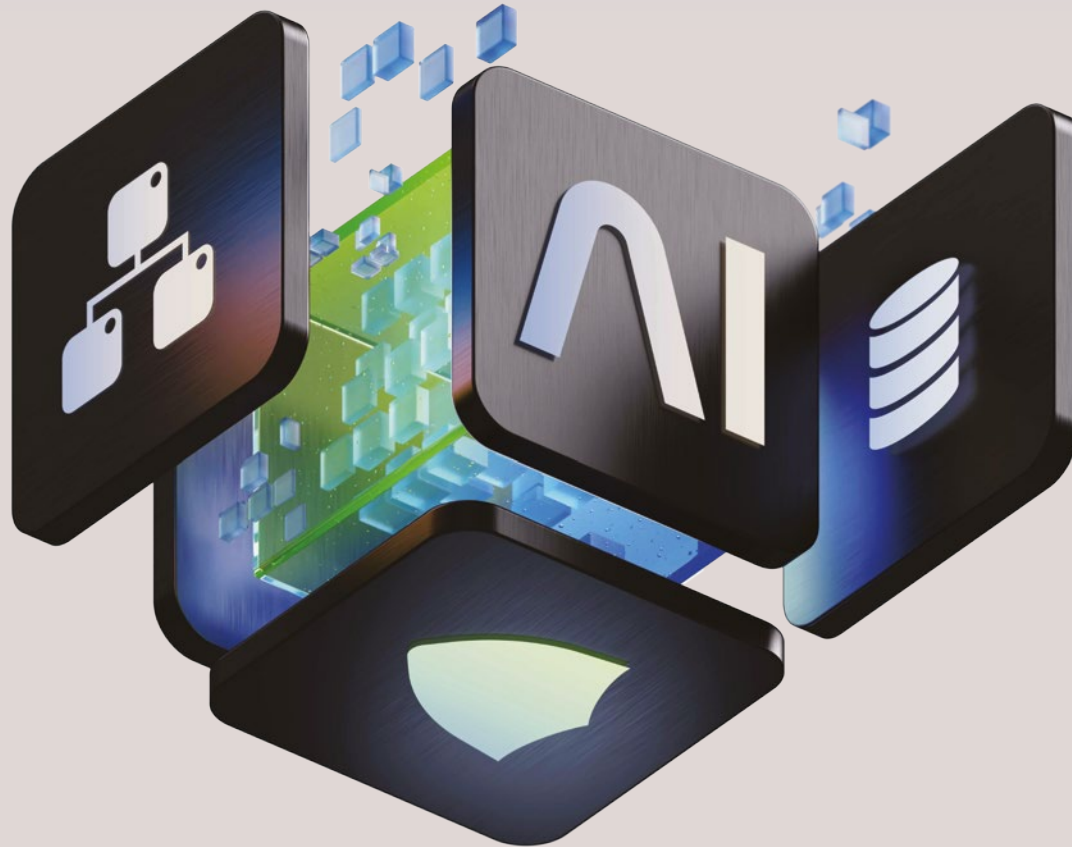
Em suma, as soluções da QNAP não fornecem apenas armazenamento; elas oferecem um ecossistema completo que potencia a IA, garantindo que os dados estão seguros, acessíveis e prontos para gerar valor.

Mais informações e recursos adicionais sobre a utilização de aplicações IA em sistemas da QNAP em [https://linktr.ee/QNAP\\_IA](https://linktr.ee/QNAP_IA). ■

## INFO

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

## Mantenha-se um passo à frente Soluções pioneiras de Backup Empresarial



### Plataformas de nível empresarial integrando IA, armazenamento, conectividade de rede e segurança

#### Soluções Empresariais High-End

##### Implementação de Infraestruturas

- Armazenamento de Alta Disponibilidade
- Armazenamento All-Flash
- Armazenamento de escala petabyte
- Armazenamento Scale-Out

##### Aplicações IA

- Videovigilância Edge IA
- Armazenamento IA RAG
- Aplicações combinadas MCP

#### Soluções de Negócio Fundacionais

##### Armazenamento Empresarial

- Armazenamento ZFS de Alta Disponibilidade
- Servidores de Ficheiros
- Armazenamento de Objetos S3
- Virtualização

##### Gestão de Dados

- Centro de Dados Empresarial
- Pesquisa/Backup e Sincronização
- Motor de Busca Inteligente por IA
- Gestão de Dispositivos de Microserviços

#### Backup Full-stack

**Do endpoint à nuvem, de on-premises a off-site,  
uma plataforma única para proteger todos os seus dados**

##### Capacidades Versáteis de Backup

- Backup completo para PC/Servidor - VMware/HyperV VM - SaaS
- Backup multi-cloud e cloud híbrida e recuperação de desastres para NAS
- Airgap+: backups com 'air gap' físico assegura que os backups críticos estão seguros contra ciberataques
- Imutabilidade na base: previne a adulteração, assegura a integridade dos dados e a recuperação fiável

#### Redes & Segurança

**Alta velocidade, elevada estabilidade e segurança,  
são as chaves para operações empresariais estáveis.**

##### Funcionalidades-Chave de Redes Empresariais

- Soluções de rede de alta velocidade 2.5/10/25/100 GbE
- ADRA NDR: solução de pesquisa de ameaças para tráfego interno
- VPN QuWAN Mesh: conectividade segura multi-site com rápida implementação
- IPS: Sistema de prevenção de Intrusões para bloquear ataques maliciosos e malware

# O talento que define o ritmo de crescimento do Canal

## Human capital

Num setor habituado a medir crescimento em capital financeiro, há um ativo que continua a definir o ritmo do mercado: o capital humano. No Canal, são as pessoas que estão a definir os limites e as oportunidades de crescimento

por *Inês Garcia Martins*

**P**erante um cenário de transformação acelerada, o capital humano afirma-se como um dos principais fatores críticos para o crescimento do setor tecnológico. À medida que o Canal evolui para modelos cada vez mais orientados a serviços, é a capacidade de execução, especialização e adaptação das equipas que passa a determinar a diferenciação das organizações.

O tema ultrapassa a simples escassez de profissionais. O que está em causa é a capacidade das organizações acompanharem a evolução do modelo do Canal, que deixou de ser predominantemente transacional para assumir uma lógica de prestação de serviços. Neste modelo, os Parceiros desempenham funções cada vez mais próximas das equipas internas dos clientes, que, por sua vez, se concentram no *core* do negócio e externalizam competências especializadas.

### O DESAFIO ESTRUTURAL DO TALENTO DIGITAL

Os especialistas TIC representam cerca de 5% do emprego na União Europeia, número em crescimento na última década, segundo o relatório “*Digitalisation in Europe 2025*”, do Eurostat.

Ainda assim, a meta de 20 milhões de profissionais até 2030, definida no programa *Europe’s Digital Decade*, continua distante, num contexto em que apenas cerca de 55% da população possui competências digitais básicas. Mais do que escassez, o desafio é estrutural e está ligado à qualificação do capital humano.

Este contexto é acompanhado por uma crescente pressão sobre as organizações para integrarem competências digitais de forma transversal. O mesmo relatório sublinha a necessidade de requalificação contínua da força de trabalho, com foco em áreas como inteligência artificial, cibersegurança e dados, evidenciando a dificuldade das organizações em acompanhar o ritmo da transformação tecnológica.

### UM MERCADO QUE CRESCE AO RITMO DA EXECUÇÃO

Nelson Pereira, Board Member & CTO da Noesis, explica que “o crescimento do Canal não tem sido limitado pela procura do mercado, mas sim, em alguns casos, pelos *timings* exigidos pelos clientes”, destacando que alguns projetos exigem níveis de maturidade que não se constroem no curto prazo. Este enquadramento evidencia que o desafio está menos na procura

e mais na capacidade de resposta e execução das organizações.

A execução tornou-se, assim, um fator determinante, com Rui Gouveia, Channel Sales Manager da Lenovo, a sublinhar que “se um Parceiro tem falta de recursos, os projetos sofrem atrasos ou o seu âmbito é reduzido”, o que pode impactar diretamente a adoção tecnológica por parte das organizações.

Ainda assim, o desafio não é apenas quantitativo, já que para muitos *players*, a questão central está na forma como o talento é utilizado e estruturado. Nelson Pereira refere que “a questão central não é tanto a disponibilidade de indivíduos isolados, mas sim a capacidade de garantir uma entrega consistente, segura, com qualidade”, reforçando a importância de modelos organizacionais orientados a especialização e eficiência.

Esta dependência torna-se ainda mais evidente no modelo de serviços geridos, que assenta numa lógica de entrega contínua e altamente especializada. Apesar da crescente maturidade organizacional, o modelo continua intrinsecamente ligado à disponibilidade de talento qualificado. Nelson Pereira admite que, mesmo com ganhos de eficiência, “o modelo continua



Nelson Pereira,  
Board Member & CTO, Noesis



Rui Gouveia,  
Channel Sales Manager, Lenovo



Constança Perry,  
Associate Manager, Michael Page



Céu Mendonça, Enterprise Partner  
Development Manager,  
Microsoft Europe South

a escalar com pessoas, cada vez mais, apesar da sua escassez”, o que reforça a necessidade de estruturas capazes de otimizar conhecimento e não apenas de aumentar equipas.

## ESCASSEZ OU DESALINHAMENTO DE TALENTO

Apesar da narrativa recorrente sobre falta de talento, o mercado revela sinais de maior complexidade. Constança Perry, Associate Manager da Michael Page, considera que “existe talento disponível no mercado, mas muitas vezes não corresponde exatamente ao que as empresas procuram”, ao apontar para um desalinhamento entre oferta e procura.

As empresas procuram perfis cada vez mais completos, combinando competências técnicas e funcionais, o que reduz o universo de candidatos disponíveis. Ao mesmo tempo, os próprios profissionais apresentam expectativas mais elevadas, nomeadamente ao nível da flexibilidade e progressão de carreira, o que contribui para aumentar a dificuldade de recrutamento e retenção.

Este desalinhamento é particularmente evidente no tipo de competências mais valorizadas. Nelson Pereira destaca que “a dificuldade maior continua a ser encontrar profissionais capazes de ligar tecnologia ao negócio”, uma visão partilhada por vários intervenientes do setor.

Céu Mendonça, Enterprise Partner Development Manager for Microsoft Europe South, afirma que “o talento existe. Está lá. O que está a mudar – e muito – é a forma como esse talento precisa de evoluir”, sublinhando que o desafio passa por adaptar competências a novas realidades tecnológicas.

## NOVAS COMPETÊNCIAS PARA UM NOVO CONTEXTO

A evolução tecnológica, impulsionada pela inteligência artificial e automação, está a redefinir

o perfil do talento. Tarefas repetitivas tendem a ser automatizadas, enquanto cresce a importância de competências associadas à análise, ao negócio e à tomada de decisão.

Céu Mendonça reforça que “a IA não reduz a dependência de talento. Muda-a. E muda-a profundamente”, apontando para a necessidade de competências mais orientadas a processo, responsabilidade e pensamento crítico.

No mesmo sentido, Rui Gouveia destaca que a automação permitirá libertar recursos para funções de maior valor, com o talento a focar-se “na estratégia, no desenho de arquiteturas complexas, na empatia e na relação humana com o cliente”.

Esta transformação também se reflete na valorização de perfis híbridos. Constança Perry refere que “existe uma clara tendência para o mercado valorizar cada vez mais os perfis híbridos”, que combinam conhecimento técnico com visão de negócio e competências interpessoais.

Esta mudança não se limita à valorização de novas competências, mas também à perda de relevância de outras. Perfis mais operacionais e orientados para tarefas repetitivas tendem a ser progressivamente substituídos por soluções automatizadas. Nelson Pereira antecipa que “perfis que se limitam a seguir guiões, operadores de sistemas ou funções de *helpdesk* remoto para resolução de problemas simples serão os mais impactados”, reforçando a ideia de que o valor do talento estará cada vez mais associado à capacidade crítica, à experiência e ao contexto.

## COMPETIÇÃO GLOBAL E RETENÇÃO DE TALENTO

A pressão sobre o talento não é apenas local. A globalização do trabalho, impulsionada pelo modelo remoto, colocou empresas de diferentes geografias a competir diretamente pelos mesmos perfis, o que, por sua vez, fez aumentar

a exigência ao nível das condições oferecidas e da proposta de valor enquanto empregador.

Num mercado cada vez mais global e competitivo, impulsionado pelo trabalho remoto, as empresas enfrentam novos desafios na atração e retenção de talento. A concorrência já não se limita ao contexto local, o que aumenta a pressão sobre salários, benefícios e condições de trabalho.

Ainda assim, a retenção não depende apenas da componente financeira. Constança Perry explica que “para reter os perfis prevalece cada vez mais o equilíbrio entre a vida pessoal e profissional, bem como a flexibilidade”, evidenciando a importância de fatores como o modelo de trabalho híbrido.

Neste cenário, a capacidade de atrair, desenvolver e reter talento assume-se como elemento central para o crescimento do Canal. Nelson Pereira resume esta realidade ao afirmar que “a vantagem competitiva futura estará claramente em quem conseguir atrair, desenvolver e reter o melhor talento”.

O impacto é direto na capacidade de execução e na resposta ao mercado. Sem os recursos certos, o crescimento pode abrandar, mesmo num contexto de elevada procura. Como sublinha Constança Perry, se as empresas não conseguirem acompanhar os desafios do recrutamento, isso “pode ter impacto direto no seu crescimento e na capacidade de inovação”. ■

## RESUMO

- O crescimento do Canal depende cada vez mais da capacidade de execução, num modelo de serviços que exige talento especializado;
- O desafio é estrutural, com falta de competências digitais e desalinhamento entre o que as empresas procuram e o que o mercado oferece;
- A IA e a competição global estão a redefinir o talento, tornando a atração e retenção fatores críticos para o crescimento.

# V-Valley: “O mercado português e o Canal estão prontos”

O Porto acolheu, pelo segundo ano consecutivo, o The Value Summit, organizado pela V-Valley, num encontro que evidenciou que o desafio já não está na inovação, mas na sua transformação em valor real no mercado português, ainda condicionada por falta de recursos, tempo e especialização. Entre IA, dados e cibersegurança, o debate reforçou que o impacto depende cada vez mais da execução e da proximidade no ecossistema do Canal



PME, onde existe “dificuldade com tempo para se formar”, o que pode limitar a absorção de conhecimento.

A pressão de novas exigências, como soberania de dados e certificação, reforça esse cenário, que volta a concentrar-se em “recursos, tempo, pessoas”. No plano mais amplo, o responsável aponta para um problema de base, já que “em Portugal, somos muito capazes”, mas condicionado pela “capacidade financeira e de investimento do país” e por ciclos de inovação cada vez mais curtos, onde “daqui a três meses há montes de novidades”, tornando a formação contínua um desafio difícil de sustentar.

No evento, que reuniu alguns dos principais players do mercado, o foco esteve na forma como fabricantes e Parceiros estão a reposicionar-se num contexto de maior pressão sobre resultados e execução, num momento em que a inovação tecnológica deixa de ser diferenciador por si só e passa a exigir aplicação concreta no negócio. Ao longo da manhã, o debate centrou-se na forma como o ecossistema pode responder a essa exigência, seja através de maior integração tecnológica, seja através de um reforço da especialização e da capacidade de entrega por parte do Canal.

## IA, DADOS, SEGURANÇA E PRODUTIVIDADE COMO EIXO



A primeira sessão da manhã dedicou-se à inteligência artificial

**N**a segunda edição do The Value Summit, realizado na Fundação Cupertino de Miranda, no Porto, Paulo Rodrigues, Sales Manager da V-Valley em Portugal, em conversa com o IT Channel, coloca o foco na dificuldade de transformar inovação em valor concreto, sublinhando que “há muita inovação tecnológica, mas o que precisamos de perceber é como é que nós, no nosso dia-a-dia e no negócio em Portugal, tiramos vantagens de toda esta inovação”, refletindo uma pressão crescente sobre fabricantes para contextualizarem a oferta no mercado nacional.

Em contraciclo com a ideia de atraso, sustenta que “o mercado português e o Canal estão prontos”, mas identifica um bloqueio estru-



Paulo Rodrigues, Sales Manager da V-Valley, Portugal

tural ao reconhecer que “falta recursos”, num contexto em que “somos empresas tipo multi-task” num tecido empresarial dominado por

Na sessão dedicada à Inteligência Artificial (IA), dados e infraestruturas destacou-se uma visão convergente sobre o papel destas tecnologias na continuidade de negócio, com Nassri Abokhalaf, Senior Solution Architect da Red Hat, Javier Eduardo Jaimes, Sales

Representative da Object First, Henrique Amaro, Business Lead Manager da Alcatel Lucent e Ricardo Oliveira, Territory Manager – West Iberia da Veeam, ficou claro que a IA surge enquadrada como uma ferramenta de suporte e não como solução imediata ou substituta, enquanto o foco estratégico se desloca para a integração, simplificação e, sobretudo, para a resiliência dos dados como questão central de continuidade de negócio.



*Desafios da NIS2, gestão e segurança de redes em debate da segunda mesa-redonda*

Já segunda mesa-redonda, dedicada aos desafios da NIS2, gestão e segurança de redes, que contou com Tiago Teixeira, Business Developer da Microsoft, Javier Flores, Key Account Manager da HPE Juniper, Gonzalo Echeverría, Country Manager Spain and Portugal da Zyxel e Luis Gonzalez, Diretor da Allied Telesis para a Ibéria, ficou evidente que o mercado se encontra a duas velocidades, entre organizações que já avançaram na adoção da diretiva e outras ainda numa fase inicial, num desfasamento que, mais do que um bloqueio, foi apontado como uma oportunidade para acelerar a maturidade e a transformação.

Santiago Ruiz Aguire, Adobe Business Developer, Miguel Cruz, Account Manager da Foxit, Rui Leitão, Mitel Channel Sales Manager, e André Feijóo, Account Executive Portugal na Cohesity, subiram ao palco na última sessão, dedicada à produtividade digital e oportunidades de negócio em Portugal, num painel que fecha este encontro com foco na aplicação prática das tecnologias no contexto empresarial, nomeadamente na forma como ferramentas de colaboração, automação e gestão documental podem traduzir-se em



*Sessão final sobre produtividade digital e negócio em Portugal*

ganhos concretos de eficiência e competitividade para as organizações.

### CANAL SOB PRESSÃO ENTRE PROXIMIDADE E PAPEL CONSULTIVO

Num contexto marcado pelo desfasamento entre inovação e execução, as entrevistas aos patrocinadores convergem nos desafios concretos do Canal, com a proximidade a assumir-se não apenas como valor relacional, mas como condição para responder a um contexto mais exigente.

Em conversa com o IT Channel, Nassri Abokhalaf aponta para um mercado “muito reativo” e “adverso ao risco”, onde é necessário “transformar muitas vezes oportunidade em algo tangível”, enquanto Henrique Amaro, defende uma mudança clara na abordagem, em que o Parceiro deve “conhecer o cliente, ver o estado do cliente, os *pain points*” e “passar a ser um consultor e não só um *boxmover* de soluções isoladas”. Rui Leitão admite que “falta fazer muita coisa” e que ainda são escassos os projetos que comprovem o impacto real das novas tecnologias.

Também André Feijóo identifica “uma falsa sensação de segurança” nas organizações, sobretudo na forma como encaram a resiliência, e Javier Flores sublinha um contexto pressionado por “desafios globais” e por “muita concorrência”, num mercado com dimensão limitada.

### PROXIMIDADE COMO FATOR CRÍTICO NO ECOSISTEMA DO CANAL

A proximidade entre fabricantes, distribuidores e Parceiros foi, aliás, um dos eixos mais

evidentes ao longo da manhã, com os próprios patrocinadores a reforçarem a importância destes momentos para estreitar relações e criar oportunidades concretas de negócio.

Nassri Abokhalaf enquadra essa lógica num modelo indireto em que “é muitíssimo importante nutrir este ecossistema” e garantir que o valor chega ao cliente através dos Parceiros. Na mesma linha, Henrique Amaro destaca o papel destes encontros para “conhecer as caras de quem faz o quê” e criar ligações que viabilizam futuras Parcerias.

A mesma ideia é reforçada por Javier Flores, ao apontar estes eventos como a forma mais direta de “criar uma confiança com os Parceiros”, e, por Rui Leitão, que sublinha serem “fundamentais para nós podermos contactar diretamente com os Parceiros” e gerar novas ligações no mercado.



Do lado da Cohesity, André Feijóo, destaca a capacidade de “reforçar as relações que temos com Parceiros já existentes” e simultaneamente abrir espaço a novos negócios, enquanto Luis Gonzalez enquadra a presença como parte de uma estratégia de crescimento, vendo neste tipo de iniciativas uma oportunidade para “mostrar ao Parceiro que é o que podemos fazer” e afirmar posicionamento no mercado.

Em comum, fica a ideia de que o valor no ecossistema do Canal não se constrói apenas na tecnologia, mas na capacidade de proximidade, confiança e colaboração contínua entre todos os intervenientes. ■

#### INFO

[v-valley.com/pt/](http://v-valley.com/pt/)

# Canal sob volatilidade e IA redefine prioridades no IT

A instabilidade no supply e a pressão da inteligência artificial estão a forçar fabricantes, distribuidores e Parceiros a repensar modelos de negócio, prioridades e prazos num mercado onde a previsibilidade continua limitada e onde a diferença passa cada vez menos pelo produto e cada vez mais pela capacidade de antecipar, planear e executar em conjunto



Cláudia Fernandes (no meio) e João Pinheiro (à direita) da Dell Technologies durante a sessão

O mercado de IT atravessa uma fase de forte instabilidade, marcada por constrangimentos no fornecimento, pressão sobre preços e uma procura crescente impulsionada pela Inteligência Artificial (IA), num contexto em que distribuidores, fabricantes e Parceiros são obrigados a ajustar estratégias e expectativas. TD Synnex e Dell Technologies juntaram-se, em Lisboa, para detalhar como estão a lidar com este cenário e que mudanças estão a impor ao ecossistema de Canal.

Raul Castro traça um retrato do momento atual, marcado pela instabilidade, que o Senior Director da TD Synnex Portugal considera sem perspetivas de alteração no curto e médio prazo. “A rentabilidade do negócio está colocada em causa”, afirma, uma vez que esta volatilidade está a afetar diretamente a capacidade de garantir preços e prazos.

O impacto faz-se sentir no terreno, sobretudo na relação com o cliente final, cenário que o responsável descreve como marcado por propostas de validade curta que podem

tornar-se rapidamente inviáveis, devido a alterações ao longo do processo de produção e até a cancelamentos. Esta é uma situação que reconhece ser “difícil”.

O Senior Director da TD Synnex Portugal aponta para uma mudança estrutural nos modelos de consumo, ao antecipar maior peso de abordagens baseadas em serviço. “Se calhar, vamos entrar numa altura em que o *as-a-service* vai ter claramente aqui uma palavra-chave porque vai garantir eventualmente durante este período uma melhor estabilidade do preço”, refere, ao associar esta tendência a uma maior fidelização de clientes e Parceiros.

A resposta da distribuição passa também por focar no que é controlável, com Raul Castro a defender que, num cenário em que “todo o ecossistema de IT, está, neste momento, no mesmo posicionamento”, a diferenciação deixa de estar na configuração e passa para a capacidade de garantir *stock* e acrescentar serviços. A capacidade de armazenamento e standardização, defende, são fatores críticos para dar alguma estabilidade ao negócio.

## IA PRESSIONA SUPPLY E IMPÕE PLANEAMENTO

Do lado do fabricante, João Pinheiro, Data Center Sales Executive na Dell Technologies, confirma a pressão crescente sobre o *supply*, associando-a diretamente à explosão da inteligência artificial. “Existe uma procura enorme no mercado de componentes impulsionada pela procura de sistemas para IA”, afirma.

Para mitigar este impacto, a estratégia passa por equilíbrio entre soluções standard e personalizadas, bem como por uma maior disciplina no planeamento. “Temos ajudado muitos clientes a priorizar alguns projetos de maior impacto no seu negócio, mas acho que os projetos têm de ser planeados com mais antecedência”, explica, alertando que decisões adiadas estão agora a traduzir-se em custos mais elevados.

## AUTOMAÇÃO E IA GANHAM PESO NA INFRAESTRUTURA

A par da evolução na *supply chain*, a Dell Technologies está a reforçar o investimento em automação e inteligência artificial aplicada à

gestão de infraestruturas, com o objetivo de reduzir a complexidade operacional. João Pinheiro destaca que “a Dell tem vindo a investir de forma muito clara em automação e inteligência artificial para simplificar a gestão de infraestruturas híbridas e multicloud”, com soluções que permitem automatizar operações e antecipar falhas.

**“VAMOS ENTRAR NUMA ALTURA EM QUE O AS-A-SERVICE VAI TER CLARAMENTE AQUI UMA PALAVRA-CHAVE PORQUE VAI GARANTIR EVENTUALMENTE DURANTE ESTE PERÍODO UMA MELHOR ESTABILIDADE DO PREÇO”**

**- RAUL CASTRO, SENIOR DIRECTOR DA TD SYNnex PORTUGAL**

Cláudia Fernandes, Client Solutions Product and Marketing Manager na Dell Technologies, acrescenta outra dimensão ao problema, centrada no posto de trabalho. Segundo a responsável, a procura está a tornar-se mais exigente, pressionada por *workloads* de IA e novas formas de trabalho. “Temos uma procura muito mais exigente, com utilizadores que precisam de maior capacidade de processamento, mais memória, melhores componentes gráficas”, refere.

Ao mesmo tempo, as organizações estão mais sensíveis a custos e prazos, o que obriga a uma abordagem mais estruturada. “Empresas estão muito mais sensíveis a preço, ao prazo de entrega e à previsibilidade dos investimentos”, sublinha.

Para responder, a Dell aposta na diversificação de *supply* e na standardização de configurações, numa tentativa de aumentar previsibilidade. “Sempre que conseguimos trazer o cliente para essas configurações de referência, conseguimos também ganhar em previsibilidade de prazo, de preço e de *roadmap*”, explica Cláudia Fernandes.

## **PRIORIDADES REDEFINEM ESTRATÉGIA DO CANAL**

A lógica de investimento está a mudar e obriga a uma redefinição clara de prioridades, já que, em vez de renovações massivas, as organizações estão a segmentar investimentos. “Estamos numa fase que tentamos ajudar os clientes a definir ondas de implementação baseadas em perfis de utilizador e impacto no negócio”, diz, defendendo uma abordagem mais seletiva e orientada para o valor.

A mudança estende-se também à forma como o Canal trabalha com clientes, onde o preço deixa de ser o principal critério e dá lugar a fatores como risco, continuidade e alinhamento estratégico. “Deixou de ser apenas um diálogo sobre ‘quanto custa’ e passou a ser uma conversa sobre risco, continuidade e alinhamento com a estratégia da organização”, afirma.

Entre as tendências mais relevantes, Cláudia Fernandes aponta a aceleração dos ciclos de renovação impulsionados pela IA, a consolidação do trabalho híbrido e a crescente pressão da sustentabilidade. Neste cenário, modelos como o *as-a-service* ganham relevância ao permitir maior previsibilidade e renovação contínua.

**“A RELAÇÃO DA DELL TECHNOLOGIES COM O CANAL DE PARCEIROS EM PORTUGAL É HOJE MAIS ESTRATÉGICA DO QUE NUNCA”**

**- PAULO BAPTISTA, DISTRIBUTION ACCOUNT MANAGER DA DELL TECHNOLOGIES**

Apesar do contexto adverso, a mensagem transversal dos intervenientes, eles próprios parte ativa da *supply chain*, é de adaptação e colaboração. João Pinheiro resume essa necessidade ao defender que é essencial “continuarmos a trabalhar em conjunto mais que nunca, sendo mais previsíveis”.

Já Raul Castro reforça a importância da confiança no Canal, garantindo que a relação com Parceiros não está em causa e que a cooperação será determinante para atravessar o período de instabilidade.

## **APOSTA NO CANAL COM FOCO EM ESPECIALIZAÇÃO**

Paulo Baptista, Distribution Account Manager da Dell Technologies, afirma que “a relação da Dell Technologies com o Canal de Parceiros em Portugal é hoje mais estratégica do que nunca”, baseada numa colaboração para entregar “uma proposta de valor *end to end*, desde o posto de trabalho ao data center e à cloud, sempre com foco em resultados concretos para os clientes”. O objetivo é “que os Parceiros vejam a Dell Technologies como o fabricante com quem é mais fácil crescer de forma rentável, previsível e sustentável em Portugal”.

A evolução do Programa de Canal assenta em “roteiros de especialização claros, com tracks específicos em áreas como Data & Analytics, Inteligência Artificial, Storage e Segurança, que ajudam os Parceiros a estruturar um percurso sólido de competências técnicas e comerciais”, formação “orientadas para soluções, e não apenas para produtos isolados” e “modelos de incentivos alinhados com o valor, reconhecendo e premiando os Parceiros que investem em competências avançadas e em serviços de maior valor”.

No plano das competências, destaca-se a capacidade de “compreender o negócio do cliente, os seus dados, aplicações e riscos, e traduzir essa realidade numa arquitetura integrada, on-premises, edge e cloud”, bem como a evolução para serviços recorrentes, já que “os clientes procuram cada vez menos projetos pontuais e mais modelos de consumo flexíveis, baseados em SLA claros”, com a Dell a posicionar-se como “um verdadeiro multiplicador da sua capacidade no mercado”. ■

## **INFO**

[pt.tdsynnex.com](http://pt.tdsynnex.com)  
[dell.com](http://dell.com) › pt-pt

## Lenovo reforça ecossistema Think com novos dispositivos para o trabalho híbrido

**A** Lenovo escolheu os seus escritórios em Madrid para apresentar a evolução do seu portfólio profissional Think. O Think Update funcionou como um momento para mostrar as mais recentes propostas da marca para o segmento empresarial.

O trabalho híbrido já está instalado na maioria das organizações e continua a aumentar a pressão para repensar dispositivos, formatos e a própria experiência de utilização. A Lenovo apresentou um conjunto de equipamentos focados em diferentes perfis profissionais e necessidades de utilização, com destaque para mobilidade, desempenho e flexibilidade.



No segmento dos ultraportáteis, o ThinkPad X1 Carbon Gen 13 mantém o posicionamento da linha dentro do portfólio empresarial. A nova geração reforça a aposta na leveza e na resistência do chassis, com melhorias na eficiência, na conectividade e nas funcionalidades de segurança. O modelo continua orientado para utilizadores em mobilidade que necessitam de desempenho estável em diferentes contextos de utilização.



O ThinkPad X1 Fold mantém a abordagem baseada em ecrã dobrável. O dispositivo conta com um ecrã OLED de 16 polegadas que pode ser utilizado em formato expandido ou compacto, consoante o tipo de tarefa. Em modo expansivo, permite multitarefa ou trabalho criativo, enquanto em formato fechado assume uma configuração mais portátil. O modelo mantém a aposta num formato alternativo dentro da gama ThinkPad.



O ThinkPad X9 Aura Edition posiciona-se acima no desempenho dentro do portfólio e integra processadores Intel Core Ultra X9 Series 3, gráficos Intel Arc e até 64 GB de memória RAM. Foi desenhado para suportar cargas de trabalho intensivas, incluindo edição de conteúdos, análise de dados e multitarefa avançada. A bateria de 88Wh garante autonomia prolongada e o ecrã OLED de 15,3 polegadas com 120Hz apresenta alta resolução e calibração de cor. O equipamento inclui ainda *touchpad* háptico de grandes dimensões e sistema de áudio e câmara atualizado para ambientes de colaboração.

No segmento de *workstation*, a Lenovo apresentou a P3 Tower Gen 2. O modelo é direcionado para ambientes que exigem maior capacidade de processamento, como design assistido por computador, modelação 3D, renderização e análise de dados. O equipamento inclui um chassis de acesso facilitado e uma arquitetura preparada para atualização de componentes, permitindo diferentes configurações consoante o tipo de utilização.



O portfólio inclui ainda o ThinkCentre X All-In-One, que integra os componentes principais diretamente no ecrã, eliminando a necessidade de torre separada. O equipamento combina um formato compacto com ecrã de alta resolução e foi desenhado para postos de trabalho fixos, simplificando o espaço físico e reduzindo cabos, sem comprometer capacidade para aplicações empresariais.

A oferta é complementada por acessórios inteligentes, com o ThinkPad Thunderbolt 5 Smart Dock, que transforma o portátil num posto de trabalho completo com ligação única, suporte para múltiplos monitores 8K e gestão inteligente de energia. Já o ThinkPad Dual Mode Wireless ANC Foldable Headset foi pensado para trabalho híbrido e mobilidade, com cancelamento ativo de ruído, conectividade dupla e design dobrável.

A Lenovo apresentou também atualizações transversais ao ecossistema Think, com foco em integração entre dispositivos e consistência de experiência entre formatos diferentes. A linha mantém a segmentação entre equipamentos de mobilidade, desempenho avançado e *workstation*.

O portfólio apresentado em Madrid reforça a continuidade da estratégia da Lenovo no segmento empresarial, com atualização das gamas existentes e introdução de melhorias incrementais em diferentes modelos. A marca mantém a aposta em formatos tradicionais e em novas abordagens de utilização, ajustadas a diferentes perfis de utilizador. ■

## ASUS LANÇA NOVO MINI PC COM IA INTEGRADA



**A** Asus anunciou o NUC 16 Pro Mini PC, a nova geração de computadores compactos com suporte para Copilot+, concebida para oferecer desempenho avançado com aceleração por Inteligência Artificial (IA).

Equipado com os mais recentes processadores Intel Core Ultra Série 9, o NUC 16 Pro integra GPU Intel Arc e uma NPU capaz de atingir até 50 TOPS, permitindo alcançar até 180 TOPS de desempenho total para tarefas de IA. Esta capacidade posiciona o equipamento como uma solução orientada para aplicações de inferência, análise de dados, colaboração e videoconferência com suporte de IA em tempo real.

O novo modelo oferece melhorias significativas face à geração anterior, com desempenho até 20% superior, processamento gráfico até 1,5 vezes mais rápido e uma redução de até 50% no consumo energético.

A memória LPDDR5x integrada pode atingir os 96 GB, contribuindo para maior eficiência e velocidade no processamento de *workloads* exigentes. Ao nível da conectividade, o equipamento inclui Wi-Fi 7, Bluetooth 6.0 e duas

portas LAN de 2,5G, respondendo a ambientes que exigem elevada largura de banda e redundância de rede.

O NUC 16 Pro suporta múltiplos monitores através de portas HDMI 2.1 e DisplayPort opcional, e disponibiliza um conjunto alargado de interfaces, incluindo Thunderbolt 4 e USB 3.2 Gen2.

A Asus destaca também o novo sistema de refrigeração, com dupla ventoinha, tubos de calor e dissipadores otimizados, garantindo desempenho consistente e operação silenciosa mesmo em cargas intensivas.

O suporte para o software Asus AI SuperBuild permite executar localmente *Large Language Models*, sem ligação à Internet, assegurando maior privacidade e continuidade operacional em setores sensíveis como saúde e serviços financeiros.

O Asus NUC 16 Pro deverá chegar ao mercado português em breve, com um preço base recomendado a partir de 750 euros, posicionando-se como uma solução compacta para *workloads* de IA e computação de ponta. ■

## Epson lança scanner empresarial

**A** Epson reforçou a sua oferta de soluções de digitalização empresarial com o lançamento do DS-530III, um novo scanner de documentos A4 concebido para ambientes de trabalho que necessitam de digitalização rápida e fiável. O equipamento foi desenvolvido especialmente para pequenas e médias empresas que procuram melhorar a eficiência na gestão de documentos e acelerar processos de digitalização.

O modelo sucede ao DS-530II e oferece velocidades de digitalização até 40 páginas por minuto (80 imagens por minuto), combinadas com digitalização duplex numa única passagem e um alimentador automático de documentos de 60 folhas, permitindo digitalizar grandes volumes de documentos com maior rapidez.

Pensado para ambientes de trabalho com espaço limitado, o scanner apresenta um formato compacto e conectividade USB 3.2 SuperSpeed, sendo adequado tanto para



escritórios com elevado ritmo de trabalho como para *home offices*. O equipamento suporta diferentes tipos de suportes, desde recibos e cartões de visita até documentos A4, e integra

a Tecnologia de Proteção de Papel da Epson, concebida para reduzir o risco de atolamentos e proteger documentos originais.

O dispositivo inclui ainda ferramentas de software destinadas a simplificar a organização digital de documentos. Entre elas estão Epson Scan 2, Document Capture Pro para Windows e Document Capture para macOS, que permitem digitalizar diretamente para pastas, serviços de cloud ou email. A integração de OCR e reconhecimento de código de barras facilita a criação de PDF pesquisáveis, a nomeação automática de ficheiros e a separação de documentos em lote.

Com um ciclo de trabalho diário de até 6.500 páginas, o scanner destina-se a setores que lidam com grandes volumes de documentação, como finanças, serviços públicos, saúde e serviços profissionais. O Epson DS-530III deverá estar disponível através de distribuidores oficiais e lojas online a partir de abril de 2026. ■

# Axis e ISEL criam living lab de segurança num campus difícil de mapear

Num contexto em que as instituições de ensino enfrentam espaços cada vez mais abertos, complexos e expostos, o ISEL avançou para a modernização da sua infraestrutura de videovigilância. O resultado vai além da instalação de câmaras, ao revelar uma mudança estrutural na forma como a segurança é pensada

por Inês Garcia Martins

A necessidade passava por reforçar a cobertura e elevar a capacidade de resposta a incidentes num campus marcado por múltiplos acessos e áreas sem vigilância contínua. Como explica Vasco Silva, IT Manager do ISEL, o objetivo era assegurar “uma maior abrangência na área coberta pelo sistema de videovigilância”, uma meta que, na prática, enfrentava a complexidade física e a dispersão do espaço.

Do ponto de vista técnico, a Axis Communications enfrentou desafios relevantes, sobretudo no controlo perimetral. Como refere Ricardo Pereira, Territory Sales Manager da Axis Communications, a complexidade resulta da “dimensão do campus e a multiplicidade de acessos exteriores”, exigindo uma abordagem de vigilância não linear e adaptada ao terreno.

## DE VIDEOVIGILÂNCIA A SISTEMA INTELIGENTE

A evolução do sistema de videovigilância assentou numa abordagem tecnológica escalável, centrada na deslocação da inteligência para o edge, permitindo que as câmaras deixem de ser sensores passivos e passem a analisar eventos em tempo real. Isto traduz-se em alertas automáticos, menor uso de largura de banda e maior autonomia operacional, com destaque para a capacidade de extrair informação útil através de analíticas.

A arquitetura integrou tecnologias multisensor, panorâmicas 360° e PTZ, garantindo cobertura contínua e flexível, mas o principal valor está na interpretação dos dados e reforço da monitorização.

Apesar da sofisticação tecnológica, a simplicidade foi decisiva. Vasco Silva destaca que “a implementação [decorreu] de forma simples



e sem necessidade de formação para operar o sistema”, reforçada pela centralização numa interface única (Axis Camera Station), que reduziu a complexidade e aumentou a eficiência operacional. A implementação também “decorreu de forma fluida, beneficiando da colaboração eficaz entre todos os intervenientes”.

Em termos de impacto, o sistema melhorou a capacidade de resposta a incidentes, já que a equipa de segurança “consegue atuar mais prontamente quando deteta algum incidente”, e aumentou a visibilidade e controlo do campus. Destaca-se ainda a possibilidade de “registar e consultar imagens”, permitindo melhor gestão diária, validação de ocorrências e uma cobertura mais consistente das áreas críticas.

## ENTRE EFICIÊNCIA OPERACIONAL E PERCEÇÃO DE SEGURANÇA

Os resultados traduzem-se sobretudo numa maior capacidade de monitorização e resposta a incidentes, com Vasco Silva a referir que a equipa de segurança “consegue atuar mais prontamente quando deteta algum incidente”, apoiada por registos que permitem análise e colaboração com autoridades.

Ao nível operacional, destaca-se o aumento da visibilidade e controlo do campus, com Vasco Silva a sublinhar ferramentas que permitem “registar e consultar imagens” e uma “melhor visão sobre todo o campus”, assegurando também “uma cobertura consistente das áreas mais críticas”.

## O PAPEL INVISÍVEL DO CANAL

O ecossistema de Parceiros foi determinante em todas as fases do projeto, com Ricardo Pereira a destacar que “o contributo dos Parceiros, como o da TD Synnex, foi determinante em todas as fases do projeto”, assegurando suporte técnico e execução alinhada com os requisitos.

Para além da segurança, o projeto distingue-se pelo potencial pedagógico, uma vez que o ISEL assume a ambição de se tornar num “living lab” para os estudantes interagirem com tecnologias reais, transformando a infraestrutura numa plataforma de experimentação. ■

## RESUMO

- O ISEL adotou software de videovigilância com analíticas no edge;
- O Axis Camera Station centraliza a gestão, monitorização e alertas;
- Permite monitorização em tempo real e maior eficiência operacional.

# OMC acompanha transição da impressão para o digital

A OMC Office Solutions assinala duas décadas de atividade, marcadas pela evolução da impressão tradicional para soluções digitais e pela aposta em serviços de gestão documental

por Marta Quaresma Ferreira

**A** OMC Office Solutions nasceu em 2006, “fruto da vontade de assinar um projeto em nome próprio”, começa por explicar Marcos Matta, CEO da organização. Depois de um percurso de mais de uma década na área do *printing* em fabricantes a operar no mercado português, o surgimento da OMC veio ao encontro das preocupações e necessidades do mercado.

A organização acaba de assinalar os seus 20 anos de existência, afirmando-se como uma “empresa de referência na área do *outsourcing* de impressão para empresas”, com um leque de clientes “em todos os quadrantes socioeconómicos”.

A Administração Pública é o setor que mais tem contribuído para o crescimento da empresa. No entanto, Marcos Matta garante que “todos os Parceiros e clientes são vistos como partes iguais do crescimento da organização”.

## TESTEMUNHAR E AJUDAR NA TRANSFORMAÇÃO DO MERCADO

Na visão do CEO, o rigor, a qualidade e a rapidez na resposta são os principais objetivos que norteiam o trabalho da OMC, que procura sobretudo ajudar a endereçar a transformação digital no mercado.

Com 34 colaboradores, e uma equipa “muito experiente”, a OMC dedica-se à comercialização de soluções de impressão – hardware e software –, assim como serviços em consultoria na área de impressão profissional e Managed Print Services. A organização procura prestar “um serviço completo”, desde a análise de necessidades específicas dos clientes até à apresentação, implementação e manutenção das soluções.



Marcos Matta, CEO da OMC Office Solutions

O Parceiro opera em Portugal continental e ilhas, com serviços de manutenção próprios e a garantia de gestão de mais de cinco mil equipamentos.

## O SHIFT DA IMPRESSÃO PARA A DIGITALIZAÇÃO

Entre as soluções mais procuradas pelos clientes da OMC encontram-se soluções de Managed Print Services, gestão documental e controlo de custos de operação, uma procura alinhada com a missão da OMC: preparar as empresas para a era digital através da otimização de recursos, com soluções personali-

zadas que simplifiquem processos e aumentem a produtividade.

Ao olhar para o atual ambiente de negócios, o CEO aponta para uma “mudança bastante rápida no que diz respeito às práticas de trabalho”, num processo em que “a impressão tem vindo a dar lugar à digitalização”.

Nesse sentido, a aposta tem recaído na gestão documental: “mais do que apresentar um equipamento, consideramos essencial a gestão individual do processo. Por isso, é fundamental ouvirmos as necessidades e especificidades de cada negócio, por forma a adaptá-lo às melhores práticas que o mercado exige e disponibiliza”.

Nesta jornada, a OMC conta com a HP e a Konica Minolta como Parceiros tecnológicos, representando, comercializando e prestando assistência ao nível de produtos, software e soluções de impressão e gestão documental no mercado empresarial.

## RECONHECIMENTO DA INDÚSTRIA

Em 2025, no âmbito do evento de Parceiros organizado pelo IT Channel – o Channel ON –, a OMC Office Solutions foi distinguida na categoria Printing, Imaging & AV dos Channel Awards. Em declarações ao IT Channel, Marcos Malta, sublinhou que a conquista do prémio representava o “reconhecimento de um projeto 100%” e “um sucesso coletivo e essencial para a empresa”.

A estratégia futura passa assim, e de acordo com o CEO, por um “processo de aquisições”, a fim de “ganhar escala e manter a relação de confiança” com parceiros e clientes. ■

## RESUMO

- A OMC acompanha a transformação do mercado, com uma transição cada vez mais relevante da impressão para a gestão documental;
- Os Managed Print Services e a gestão documental são algumas das soluções mais procuradas;
- A HP e a Konica Minolta são os parceiros tecnológicos da OMC.

# A ascensão dos VARs de IA nativa: redefinir o valor e construir o futuro do ecossistema de parceiros



por **Juha Harkonen**,  
VP Partner Ecosystem, Sage

**O**s líderes empresariais não precisam de mais “conceitos”. Eles querem provas de que a IA reduz custos, aumenta receitas e remove fricção sem acrescentar riscos ou complexidade.

Esta prova existe agora no Canal. No nosso trabalho recente com a IDC, observámos parceiros de alto desempenho a implementar práticas de IA dedicadas e a relatar que a maioria dos seus clientes já está a conquistar ganhos mensuráveis. Noutras palavras, houve uma transferência da IA como ideia promissora para motor de valor intrínseco. Neste processo, os líderes de mercado estão eles próprios a fazer uma passagem de AI-enabled para AI-native. IA nativa não significa vender software com funcionalidades de IA, mas sim reposicionar o negócio em torno da inteligência. Estes parceiros constroem, vendem e tiram partido de soluções que automatizam o trabalho de rotina, orientam a tomada de decisão com conhecimento acionável em tempo real, e aprendem a partir dos dados gerados. Ao mesmo tempo,

estão a criar a sua própria propriedade intelectual para que o valor se acumule, e organizam os preços, recrutamentos e go-to-market em torno de um objetivo: transformar os dados em resultados em que os clientes podem confiar.

As conclusões da IDC reforçam esta mudança. Quando 87% dos parceiros de alto desempenho recorrem a práticas de IA dedicadas, com 60% a afirmar que os clientes já observam benefícios mensuráveis, a IA nativa deixa de ser um chavão para se tornar num padrão reconhecível. Esta passagem rumo à IA nativa é especialmente notória nos fluxos de trabalho do dia-a-dia.

Os parceiros vencedores contribuem para que um departamento financeiro feche o mês mais rapidamente, reduza o tempo entre o pedido e o pagamento, diminua o reprocessamento e apresente a decisão certa no momento certo. Assim, o aconselhamento, conhecimento vertical e propriedade intelectual exclusiva tornam-se os motores de crescimento, enquanto as tradicionais margens de revenda desempenham um papel secundário. O centro de gravidade move-se da implementação para a orquestração, com a análise e IA a potenciar resultados repetíveis.

## O MANUAL DO ALTO DESEMPENHO

O alto desempenho desta era tem um perfil bastante claro: os líderes lançam práticas de IA dedicadas, constroem soluções repetíveis para micro verticais e investem na sua própria propriedade intelectual para poderem mostrar rapidamente impacto e escalar com segurança. Por seu lado, os clientes sentem as diferenças no seu trabalho do dia-a-dia, registando mais precisão, ciclos mais rápidos e novas fontes de receita. Internamente, estes parceiros partilham características relevantes, como agilidade, cocriação com clientes, fluência no ecossistema e uma cultura de aprendizagem contínua que mantém as soluções em evolução após a sua implementação.

O passo seguinte aumenta novamente a fasquia. As capacidades agentic irão impulsionar os parceiros a desenvolver uma autonomia assente na segurança desde o início. Trate os agentes como iniciantes com objetivos claros, com acessos com privilégios mínimos e auditoria completa. Crie pacotes de soluções de fácil adoção através de lojas na cloud, e bundles comprovados de vários fornecedores para que os clientes possam comprar, experimentar e expandir com confiança. E, acima de tudo, meça o que importa. Os conselhos de administração querem impacto positivo nos resultados financeiros em vez de demonstrações. Os parceiros que redesenharem fluxos de trabalho e quantificarem a produtividade ou o aumento da receita passarão de pilotos para programas, conquistando a confiança de diretores financeiros e de informática.

## PASSAR DE REVENDEDOR A COCRIADOR DE CAPACIDADES

Esta evolução reconfigura o papel dos revendedores. Os fornecedores de tecnologia precisam de cocriar capacidades com os parceiros. Na prática, isso reflete-se em plataformas abertas e acesso a dados, arquiteturas de referência e ferramentas de administração, e capacitação prática que transforma o conhecimento dos parceiros em soluções verticais seguras que escalam.

O papel dos revendedores é reduzir a distância entre a ideia e o impacto para que a propriedade intelectual do parceiro se torne em resultados para o cliente de forma mais rápida e segura. As conclusões são claras: a IA nativa não é um termo da moda. Pelo contrário, está a tornar-se na bandeira para o crescimento dos parceiros que constroem com foco nos resultados, se especializam com intencionalidade, colocam a confiança no centro de tudo, e provam o impacto com métricas transparentes e fundamentadas. ■



in

## I.A.: Depois dos pilotos, chega a conta

por **Jorge Bento**

**D**urante meses, a Inteligência Artificial foi um território surpreendentemente acessível. Bastava uma API, algum contexto e curiosidade para colocar um piloto a funcionar. Nunca foi tão fácil experimentar tecnologia com impacto potencial tão elevado.

Essa facilidade criou uma ilusão: a de que experimentar é o mesmo que adotar.

Como noutras fases do mercado, a entrada foi rápida. Mas a passagem para produção está a revelar-se bem mais difícil. O problema nunca foi pôr IA a funcionar. É integrá-la, governá-la e justificar o seu impacto. É aqui que a tecnologia deixa de ser o tema principal.

Frequentemente no cliente os dados não estão preparados, não são governados, não são consistentes. A sua utilização levanta questões de controlo e responsabilidade que muitas organizações ainda não conseguem responder. A IA não cria estes problemas, expõe-nos.

Ao mesmo tempo, o risco muda de escala. Com copilotos e agentes, o acesso à informação torna-se contínuo e transversal. Já não falamos

apenas de utilizadores, mas de identidades não humanas que executam ações e acedem a sistemas. E, na maioria dos casos, sem o mesmo nível de controlo.

A governação deixa, assim, de ser um exercício formal. Passa a ser condição de funcionamento. Sem controlo sobre dados, acessos e modelos, não há escala, apenas mais pilotos.

A isto soma-se o custo. À medida que os projetos crescem, entram exigências de eficiência, dependência tecnológica e necessidade de retorno. A IA deixa de ser inovação e passa a investimento.

Muitos parceiros de canal já perceberam o potencial de negócio na Inteligência Artificial.

A fase que começa agora é outra, menos tecnológica e mais exigente, feita de consultadoria, execução, governação e modelo de negócio e é aqui que surge o espaço real de valor.

A Inteligência Artificial já provou que funciona. Agora vai mostrar quem consegue criar valor com ela. ■



## Hélio: uma nova frente de batalha na indústria dos semicondutores

por **Henrique Carreiro**

**A** guerra no Médio Oriente expôs uma fragilidade que raramente entra nas conversas sobre tecnologia. O hélio, muitas vezes falado apenas em termos de usos marginais, é um recurso crítico em processos industriais de elevada precisão, incluindo o fabrico de semicondutores. Quando a produção abranda ou o transporte se complica, a perturbação deixa de pertencer apenas ao setor energético e passa a atingir diretamente a cadeia industrial ligada aos processadores e outros componentes críticos. O Qatar ocupa aqui um lugar central. A sua relevância no mercado mundial de hélio faz com que uma crise regional tenha efeitos imediatos muito para lá da região. Se a tensão militar afeta a produção e agrava a incerteza em torno de Ormuz, o abastecimento torna-se mais incerto, os contratos endurecem e a margem de segurança desaparece num mercado que já era estreito.

Nos semicondutores, o hélio é usado onde a margem para erro é mínima. Surge em operações de arrefecimento, purga e deteção de fugas, em contextos onde a estabilidade do processo pesa tanto como a qualidade

dos materiais ou a sofisticação do equipamento. A próxima geração de tecnologias de litografia a ser desenvolvida na Noruega, em concorrência direta com as máquinas da ASML, numa empresa com o nome de Lace Litography, é baseada em átomos de hélio. Quando o fornecimento falha, o impacto começa por surgir nos custos e na dificuldade em garantir abastecimento regular. Depois chega aos prazos, à gestão da capacidade e à pressão sobre o investimento.

Durante anos, a soberania tecnológica foi discutida sobretudo a partir das fábricas, dos subsídios e das máquinas de litografia. O episódio atual mostra outra coisa: a solidez do setor também depende de matérias discretas, concentradas em poucos pontos do mapa e vulneráveis a crises geopolíticas. O hélio tornou visível essa dependência. Isso obriga a pensar menos em anúncios e mais em redundância: reservas estratégicas, reciclagem, diversificação de fornecedores e contratos capazes de amortecer choques. Sem esse trabalho silencioso, cada conflito relevante continuará a transformar-se, mais cedo ou mais tarde, num problema industrial com impacto tecnológico bem concreto. ■

ANCHOR

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

Portugal 50€, Estrangeiro 100€

Se é um profissional do Canal de TIC pode solicitar assinatura gratuita pelo registo no site [itchannel.pt](http://itchannel.pt)O IT Channel utiliza as melhores práticas de privacidade sobre dados em acordo com o RGPD. Consulte: [www.itchannel.pt/pages/privacidade](http://www.itchannel.pt/pages/privacidade)**Tiragem:** 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO  
**Assinantes digitais:** 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO**Periodicidade:** mensal (10 edições ano)**Registo na ERC:** O IT Channel está registado na Entidade Reguladora para a Comunicação Social com o n.º 127294Membro da ACEPI  
Associação da Economia DigitalMembro da APCT - Associação  
Portuguesa de controlo de Tiragem  
e CirculaçãoMembro da API - Associação  
Portuguesa de Imprensa**01****WARPCOM LANÇA SERVIÇO GERIDO DE PENTESTING COM IA EM PORTUGAL**

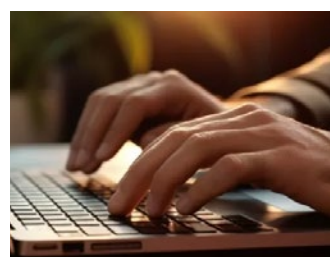
A Warpcom estabeleceu uma Parceria com a Horizon3.ai para lançar em Portugal um novo serviço gerido de PenTesting baseado em IA. A iniciativa reforça a oferta de cibersegurança do integrador tecnológico e permite às organizações realizar testes de intrusão de forma contínua, simulando ataques reais para identificar vulnerabilidades em sistemas, aplicações e infraestruturas. A solução assenta na plataforma NodeZero, da Horizon3.ai, que automatiza processos de PenTesting através de modelos de IA, permitindo detetar e validar vulnerabilidades exploráveis ao longo de todo o ciclo de vida das operações.

**02****BROADCOM CONTESTA CRÍTICAS AO PROGRAMA VMWARE**

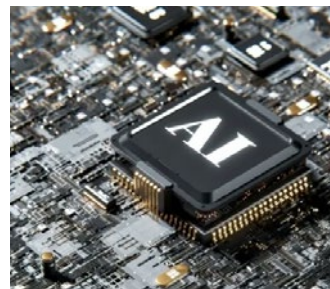
A Broadcom contestou as críticas da associação europeia Cloud Infrastructure Services Providers in Europe, que solicitou à UE a suspensão das alterações ao Programa VMware Cloud Service Provider (VCSP). O conflito surge após a Broadcom ter reformulado o Programa VCSP. A nova abordagem segue um modelo mais restrito, baseado em convite e focado em Parceiros com maior investimento no ecossistema. A Broadcom sustenta que a estratégia visa simplificar o ecossistema VMware. A empresa refere que pretende reforçar a colaboração com Parceiros locais capazes de responder às necessidades das organizações europeias.

**03****HPE NETWORKING NOMEIA NOVO DIRETOR PARA PORTUGAL**

A HPE anunciou a nomeação de Paulo Santos como novo Diretor de HPE Networking em Portugal, ficando responsável pela liderança da estratégia e desenvolvimento do negócio de redes no mercado nacional. O responsável irá liderar as equipas de vendas e pré-vendas no segmento empresarial, bem como gerir as relações com clientes e Parceiros. Terá ainda um papel na articulação entre as diferentes áreas da empresa em Portugal. Com mais de 25 anos de experiência no setor tecnológico, Paulo Santos transitou da área de financiamento da HPE, onde desempenhava funções como Country Leader.

**04****ESCASSEZ DE MEMÓRIA PRESSIONA MERCADO DE PC**

O mercado europeu de PC apresenta crescimento no início de 2026, mas enfrenta pressões crescentes ao nível de custos, oferta e orçamentos de IT, segundo a Context. A análise indica que, nas primeiras dez semanas do ano, as receitas de *notebooks* na distribuição aumentaram 10% e as de *desktops* 18% em termos homólogos. Este desempenho é impulsionado pela renovação de equipamentos, mas sobretudo pela antecipação de compras por parte do Canal. Segundo Marie-Christine Pygott, senior analyst da Context, o crescimento atual reflete uma procura antecipada e não uma estabilidade estrutural.

**05****CRISE DE MEMÓRIA PROVOCADA PELA IA É PIOR DO QUE A ESCASSEZ DA PANDEMIA**

A atual escassez global de memória está a gerar fortes pressões no mercado de hardware e poderá ter um impacto mais severo do que os constrangimentos na cadeia de abastecimento registados durante a pandemia. O alerta foi feito por Antonio Neri, CEO da HPE, numa entrevista. Durante a pandemia de COVID-19, entre 2020 e 2023, a procura por equipamentos tecnológicos disparou, levando a atrasos na produção e aumento dos preços. No entanto, Neri considera que o atual cenário é ainda mais complexo devido à rápida expansão da infraestrutura necessária para suportar aplicações de IA. ■

# TOSHIBA

## Vigilância contínua, Segurança constante



# S300 AI Surveillance

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


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


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

### Caraterísticas principais:

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

**RPM** 7,200 rpm

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

 Suporta até 64 câmaras de vídeo  
Suporta até 32 streams AI

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

### Utilização em:

Sistemas de videovigilância CCTV

Servidores com AI Video Analytics

Capacidades

**Até 24** TB



**Trade-In Eaton**

**EATON**

Powering Business Worldwide

# O seu cliente tem UPS antigas? Ainda tem negócios para ganhar.



## O que o seu cliente ganha:

- Menor investimento na renovação da UPS
- Maior eficiência energética e fiabilidade
- Redução de custos de manutenção e risco de paragens
- Solução ambientalmente responsável, com reciclagem certificada

## Vantagens para si:

- Propostas mais competitivas
- Facilidade no fecho da venda
- Processo simples e acompanhado

Fale com a Esprinet e ative o programa Trade-In Eaton.

✉ [comercial.pt@esprinet.com](mailto:comercial.pt@esprinet.com)

🌐 [b2b.esprinet.com](http://b2b.esprinet.com)

☎ 22 016 0500

Distribuidor oficial EATON

 **esprinet**<sup>®</sup>  
enabling your tech experience