

## TEM A PALAVRA



18

## EM FOCO

Software  
Empresarial

40

## REPORTAGEM

IT Security Summit  
2026

44

**DELL** Technologies  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

DATABOX, o seu Distribuidor Autorizado DELL

# Modernize o local de trabalho com IA

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



**Databox**  
Informática, S.A.

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

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

☎ 214 308 400  
chamada para rede fixa nacional

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.

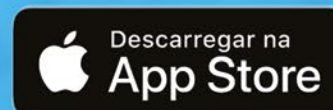
**Projetado por si, em exclusivo para o seu cliente**



[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.*



# NAPOFIX Série VWA1300G

Mobilidade Gigante  
Estabilidade Absoluta

Suporta até 120kg e  
ecrãs de 60" a 110"

Rodízios 360° com  
travão de alta resistência

Compatibilidade VESA  
universal (até 1200x600)



## VWA1300G

Versatilidade  
e mobilidade standard



## VWA1300G-A

Ajuste de altura manual  
para ergonomia total



## VWA1300G-M

Sistema motorizado com comando  
à distância e memória



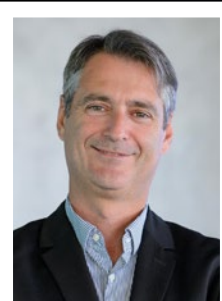
THE  
TECHNOLOGY  
PROVIDER

É integrador, revendedor ou retalhista?  
Consulte a ALSO em [www.also.pt](http://www.also.pt)

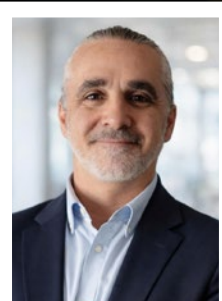
CONTINUIDADE DE NEGÓCIO E DISASTER RECOVERY

open 24/7

## ALWAYS OPEN QUAL O PREÇO DE FECHAR?



HPE



IP TELECOM



QNAP

22

**12** ANÁLISE | QNAP  
ASSUME-SE COMO FORNECEDOR  
DE SOLUÇÕES ENTERPRISE

**14** ANÁLISE | PROOFPOINT  
APOSTA EM PORTUGAL COM  
ESTRUTURA LOCAL E CANAL

**16** ANÁLISE | ESET  
"O MERCADO DE PARCEIROS ESTÁ A  
ATRAVessar UMA EVOLUÇÃO"

**media  
NEXT**

STAY AHEAD • STAY RELEVANT

## STREAMROAD ANUNCIA NOVO MANAGING DIRECTOR



**Protagonistas** Paulo Rego foi anunciado como Managing Director da StreamRoad. Sérgio Azevedo continua como Partner. Paulo Rego possui uma experiência profissional de mais de 30 anos em empresas de grande dimensão, em Portugal e Espanha, com especial relevância nos domínios do Marketing, Comercial, gestão/lançamento de grandes projetos e Direção Geral/Operações. Teve, também, uma carreira de 19 anos na PT/Meo, exercendo funções de Diretor de Produto e Pré-Venda para o mercado B2B, responsável pela oferta da Meo Empresas, aquando da sua saída.

## RICARDO NASCIMENTO VAI LIDERAR ÁREA COMERCIAL DA RICOH PORTUGAL



**Protagonistas** A Ricoh Portugal nomeou Ricardo Nascimento como diretor comercial, numa fase de reposicionamento da operação no mercado nacional, com foco numa abordagem integrada baseada no conceito de *Intelligent Work*. O responsável assume a liderança da área comercial com a missão de

acelerar o crescimento, reforçar a articulação entre equipas e garantir maior consistência na relação com os clientes. A estratégia passa por consolidar uma oferta transversal que integra áreas como cloud e infraestrutura híbrida, cibersegurança, *smart office* e experiência do utilizador.

## VANDA GONÇALVES É A NOVA VICE-PRESIDENTE DA KYNDRYL EM PORTUGAL



**Protagonistas** A Kyndryl anunciou a nomeação de Vanda Gonçalves como vice-presidente em Portugal, assumindo também a liderança da unidade Kyndryl Consult e integrando o Conselho de Administração da empresa no país. A entrada da executiva surge num momento em que a empresa pretende reforçar a sua posição como Parceiro estratégico das organizações na modernização tecnológica e na transformação digital.

## ALSO E DROPBOX EXPANDEM PARCERIA NA EMEA

**Parcerias** A Also Holding e a Dropbox anunciaram a expansão da sua Parceria estratégica na região EMEA, passando a abranger seis novos mercados: França, Espanha, Portugal, Benelux, Itália e Reino Unido. Com esta extensão, os revendedores passam a ter acesso ao portfólio completo da Dropbox através do Also Cloud Marketplace, podendo disponibilizar soluções de colaboração, produtividade e gestão de *workflows* aos seus clientes.

## ARROW E SOLARWINDS ANUNCIAM ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO EM PORTUGAL

**Parcerias** A Arrow Electronics e a SolarWinds estabeleceram um acordo de distribuição em Portugal com o objetivo de reforçar a oferta de soluções de gestão de IT e observabilidade no mercado nacional. Com esta Parceria, a Arrow passa a disponibilizar aos seus Parceiros de Canal o portfólio da SolarWinds, permitindo responder à crescente complexidade dos ambientes híbridos de IT e às exigências operacionais das organizações.

## SAP E GOOGLE CLOUD REFORÇAM PARCERIA EM IA

**Parcerias** A SAP e a Google Cloud anunciaram uma expansão da sua Parceria para suportar a implementação de agentes de Inteligência Artificial (IA) em ambientes empresariais, com foco inicial em casos de uso de marketing. A integração envolve o SAP Engagement Cloud, as soluções SAP Customer Experience (SAP CX), o assistente Joule e o Gemini Enterprise, permitindo aos clientes implementar agentes que acedem a dados unificados nos dois ecossistemas para executar campanhas com base em objetivos definidos.

## INGRAM MICRO CRESCE 13,7% NO ARRANQUE DE 2026

**Resultados** A Ingram Micro iniciou 2026 com um crescimento sólido, registando receitas de 14 mil milhões de dólares no primeiro trimestre, um aumento de 13,7% face ao período homólogo. O lucro líquido atingiu 98,9 milhões de dólares, mais 42,9% em termos anuais, enquanto o lucro ajustado subiu 21,7% para 175,5 milhões de dólares. O resultado por ação situou-se nos 0,42 dólares (0,75 dólares em base ajustada), no limite superior das previsões da empresa.

## TD SYNnex AUMENTA LUCRO EM 25,5% NO PRIMEIRO TRIMESTRE

**Resultados** A TD Synnex anunciou resultados financeiros recorde no primeiro trimestre do exercício fiscal de 2026, com receitas de 17,2 mil milhões de dólares, um crescimento de 18,1% face ao período homólogo. A faturação bruta não-GAAP atingiu 25,8 mil milhões de dólares, um aumento de 24,4%, enquanto o resultado por ação diluído não-GAAP subiu 68,9% para 4,73 dólares, superando as previsões da empresa.

## LG REGISTA RECEITA RECORDE NO ARRANQUE DE 2026

**Resultados** A LG Electronics registou a maior receita de sempre num primeiro trimestre, atingindo 23,73 biliões de won coreanos (cerca de 13,7 mil milhões de euros) nos primeiros três meses de 2026. O resultado representa um crescimento de 4,3% face ao mesmo período do ano anterior. O lucro operacional fixou-se em 1,67 biliões de won coreanos (cerca de 964 milhões de euros), um aumento de 32,9%, marcando o terceiro melhor desempenho de sempre para um primeiro trimestre.

## PALO ALTO NETWORKS COMPRA PORTKEY PARA SEGURANÇA EM IA

**Aquisições** A Palo Alto Networks anunciou a intenção de adquirir a Portkey, empresa especializada em *gateways* de Inteligência Artificial (IA), numa operação que visa reforçar a segurança e governação de agentes de IA nas organizações. A tecnologia da Portkey será integrada na plataforma Prisma AIRS, funcionando como um “centro de controlo” para monitorizar, gerir e proteger interações entre agentes de IA. A solução já processa grandes volumes de dados, suportando comunicação entre agentes com baixa latência. ■

28 de Maio, 2026 | 09.00 às 15.00 | Montes Claros – Lisbon Secret Spot

# AGENDA

## PROGRAMA AUDITÓRIO PRINCIPAL

08:00 CHECK-IN & WELCOME COFFEE

09:00 BOAS-VINDAS E ABERTURA

ESTUDO EXCLUSIVO

09:02 O CANAL IT EM 2026: O ESTADO DO NEGÓCIO DOS PARCEIROS  
IT Channel Market Survey 2026

09:15 Executive Presentation – HP



MESA REDONDA

09:30 INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: ONDE ESTÁ O NEGÓCIO PARA O CANAL

broadvoice

09:50 Executive Presentation – Fortinet

FORTINET

10:05 Executive Presentation – TD SYNEX

TD SYNEX

MESA REDONDA

10:15 INFRAESTRUTURA: O MOTOR INVISÍVEL DA ECONOMIA DIGITAL

10:35 Executive Presentation – Schneider Electric

Schneider Electric

10:45 NETWORKING COFFEE BREAK

MESA REDONDA

11:15 O FUTURO DO CANAL: TALENTO, LIDERANÇA E MODELO DE NEGÓCIO

11:40 Executive Presentation – WatchGuard

WatchGuard

11:50 Executive Presentation – ManageEngine

ManageEngine

ENTREVISTA

12:00 ENTREVISTA A LUIS DUARTE, PRESIDENTE DA PORTUGAL DC

12:15 Executive Presentation – Kaspersky

kaspersky

12:25 Executive Presentation – DDC Group

DDC  
DIGITAL DATA COMMUNICATIONS

MESA REDONDA

12:35 CIBERSEGURANÇA: O CENTRO DO NEGÓCIO NO CANAL

CYBER INSPECT

13:00 ENTREGA DOS CHANNEL AWARDS 2026

O reconhecimento da indústria aos melhores Parceiros



13:20 SORTEIO

13:30 ALMOÇO DE NETWORKING

SESSÕES PARALELAS

## PROGRAMA WORKSHOPS

10:15 - 10:40



Workshop HP

11:15 - 11:40

FORTINET

Workshop FORTINET

12:00 - 12:25

TD SYNEX

Workshop TD SYNEX

12:35 - 13:00

Lenovo

Workshop LENOVO

### COM O APOIO DE:

Diamond



FORTINET

Platinum

TD SYNEX

Golden



kaspersky

ManageEngine

Life Is On | Schneider Electric

WatchGuard

Silver

broadvoice

CYBER INSPECT

CPCDi

FATON  
Powering Business Worldwide

esprinet

infinigate

Lenovo

QNAP

SUPERMICR

V-Valley

VAD Partners

Arvan  
VALUE ADDED SOLUTIONS

# SOFTWAREONE QUER “OTIMIZAR PARA INOVAR” E ALARGA PROPOSTA DE VALOR EM PORTUGAL

SoftwareOne, que comprou a Crayon em 2025, apresentou-se oficialmente ao mercado português e promete um reforço da equipa e das Parcerias

**A** SoftwareOne apresentou-se oficialmente em Portugal. Numa conferência de imprensa online, Artur Amaral, Country Manager da SoftwareOne Portugal, falou da aquisição da Crayon por parte da SoftwareOne e o que se espera para o futuro.

A Crayon entrou em Portugal em 2014 e desde julho de 2025 que pertence à SoftwareOne. A partir de abril de 2026, as duas empresas passam a operar sob uma marca única, com a SoftwareOne a apresentar-se como “um Parceiro tecnológico unificado e global”. A mensagem da SoftwareOne é que “está sempre do lado dos clientes, fazendo com que



a tecnologia faça diferença” para “promover inovação”. “A tecnologia não é um fim em si, mas um meio para atingir os objetivos e a trazer resultados”, afirmou Artur Amaral.

Com uma marca única, a proposta de valor da nova SoftwareOne sai reforçada. Otimização de custos de IT, *sourcing* de software, dados e inteligência artificial, cloud, cibersegurança e

*digital workplaces* são as áreas de especialização da SoftwareOne.

Assim, a empresa quer “otimizar para inovar” onde as áreas de negócio seguem o caminho natural na jornada do cliente, desde a otimização até à verdadeira inovação dos seus negócios e das suas operações.

Artur Amaral revela que o objetivo da empresa é “ser líder de soluções de software e cloud potenciadas por inteligência artificial, ajudando os clientes a otimizar custos de IT, acelerar a inovação e resolver desafios complexos”, para além de “continuar a desenvolver a equipa” em Portugal e “crescer o negócio com consistência e ganhar mais relevância no mercado”.

Para os Parceiros portugueses, a aquisição da Crayon por parte da SoftwareOne não há grandes alterações. “Os contactos e a equipa são os mesmos, mas existe um alargamento da equipa, Parcerias e da nossa proposta de valor para o mercado”, explicou Artur Amaral. ■

## GOVERNO CRIA REDE DE SIMPLIFICAÇÃO E TECNOLOGIAS DO ESTADO

Nova estrutura vai coordenar a transformação digital do Estado e centralizar decisões sobre investimentos tecnológicos



**O** Governo português criou a Rede de Simplificação e Tecnologias do Estado, uma nova estrutura destinada a coordenar e acelerar a digitalização da Administração Pública.

A iniciativa surge no âmbito das prioridades Governo, que coloca a simplificação adminis-

trativa e a transformação digital como eixos estratégicos para modernizar serviços públicos e apoiar cidadãos e empresas.

A nova rede terá um papel central no acompanhamento político, estratégico e operacional das políticas digitais, assegurando a execução da Estratégia Digital Nacional e promovendo a articulação entre entidades públicas e sociedade civil.

Entre as principais responsabilidades está a identificação de desafios, a proposta de soluções para a modernização tecnológica do Estado e a definição de orientações para garantir uma maior integração e interoperabilidade entre sistemas.

A estrutura funcionará sob tutela do Ministro Adjunto e da Reforma do Estado e integra uma Comissão de Coordenação para a Estratégia Digital, composta por várias entidades da

Administração Pública, incluindo o Centro Nacional de Cibersegurança e a Entidade de Serviços Partilhados da Administração Pública.

Uma das novidades mais relevantes é a obrigatoriedade de autorização prévia para investimentos críticos em tecnologias de informação, como projetos de inteligência artificial, cloud ou aquisição de sistemas acima de determinados valores. O objetivo é garantir maior alinhamento estratégico, evitar redundâncias e assegurar uma gestão mais eficiente dos recursos tecnológicos do Estado.

A rede vai contar ainda com grupos técnicos especializados, responsáveis por acompanhar a execução das políticas e propor medidas de melhoria contínua.

Com a criação desta estrutura, o Governo extingue o Conselho para o Digital na Administração Pública, integrando as suas competências neste novo modelo de governação. ■

# Como a instabilidade atual está a redefinir o setor tecnológico

Num contexto global em rápida transformação, o setor tecnológico atravessa atualmente um dos períodos mais desafiantes das últimas décadas

**E**m todo o mundo, enfrentamos uma elevada instabilidade geopolítica que tem um impacto direto no aumento dos preços e na escassez de produto, gerando constrangimentos na cadeia de abastecimento. Isto exige uma adaptação contínua por parte das empresas, que têm de redefinir as dinâmicas de mercado.

A crescente instabilidade internacional, com particular destaque para as tensões no Médio Oriente, agrava as disrupções nas cadeias de abastecimento globais e aumenta os custos energéticos, de transporte e de produção – fatores que comprometem a previsibilidade, que é um elemento crítico para o planeamento do setor tecnológico. Para distribuidores e parceiros, isto traduz-se numa maior dificuldade em antecipar disponibilidades, prazos e custos.

Em paralelo, o mercado tem registado aumentos significativos nos preços de produtos essenciais, nomeadamente memória e discos – componentes fundamentais em várias soluções de TI, desde infraestruturas empresariais até dispositivos de utilização final. Para além da forte procura relacionada com a inteligência artificial, os custos de produção em alta são determinantes neste aumento de preços. O impacto é evidente – tanto em projetos em curso, que enfrentam revisões orçamentais, como no planeamento de novos investimentos, que exige agora maior rigor na avaliação e planeamento financeiro.

Para além disso, a escassez de produto continua a ser um desafio estrutural. A disponibilidade limitada de determinados produtos tem impacto direto nos prazos de entrega e na capacidade de resposta às necessidades dos clientes. Este



Raul Castro, Senior Director of Sales, TD SYNEX Portugal

contexto obriga a uma gestão mais rigorosa em vários níveis, de forma a que as empresas se adaptem às condições do mercado. Para as organizações, isto traduz-se em margens de manobra mais reduzidas e, conseqüentemente, numa maior exposição a riscos operacionais e financeiros.

Este cenário global representa não apenas um conjunto de desafios conjunturais, mas também (e sobretudo) uma mudança estrutural na forma como o setor tecnológico terá de evoluir nos

próximos anos. As organizações precisam de estar preparadas para ambientes marcados pela volatilidade de preços, incertezas na disponibilidade de produtos e alterações constantes nas dinâmicas de mercado. É, assim, essencial investir em resiliência, flexibilidade e planeamento estratégico.

As empresas inseridas neste ecossistema têm obrigatoriamente de reagir às mudanças, mas sobretudo antecipá-las, integrando essa capacidade nas decisões centrais de negócio e transformando a incerteza num elemento fundamental das suas estratégias.

Neste contexto global de incerteza, na TD SYNEX assumimos um papel determinante, funcionando como o elo estratégico entre fabricantes e parceiros. A nossa escala global, capacidade logística e portefólio diversificado permitem mitigar os impactos da escassez e da volatilidade, garantindo previsibilidade e continuidade. Com profundo conhecimento do mercado e proximidade ao ecossistema, apoiamos os parceiros na tomada de decisões informadas, na otimização de investimentos e na adaptação a um contexto em constante mudança.

A capacidade de se adaptar a esta nova realidade, tal como nós estamos a fazer, sem dúvida distinguirá as organizações que o fizerem – que vão emergir mais fortes e competitivas na próxima década. ■

Por Raul Castro, Senior Director of Sales,  
TD SYNEX Portugal

## AWS LANÇA CLOUD SOBERANA E APOSTA EM PORTUGAL COM LOCAL ZONE

A AWS apresentou em Lisboa a European Sovereign Cloud e uma Local Zone para Portugal, com impacto estimado de quase três mil milhões de euros no PIB e mais de 17 mil empregos

**A** Amazon Web Services (AWS) apresentou em Lisboa a European Sovereign Cloud (ESC) e anunciou a criação de uma AWS Local Zone em Portugal, numa iniciativa que visa reforçar a soberania digital e acelerar a transformação tecnológica no país.

O projeto destina-se sobretudo a entidades públicas e empresas de setores regulados, permitindo garantir a residência de dados em território nacional e elevados níveis de controlo operacional. A apresentação contou com a presença de Stéphane Israël, managing director da AWS European Sovereign Cloud,

e do Ministro da Reforma do Estado, Gonçalo Matias.

Segundo um estudo independente da Telecom Advisory Services, encomendado pela AWS, a implementação de uma Local Zone em Portugal poderá gerar um impacto económico de até 2,999 mil milhões de euros, equivalente a cerca de 1,014% do PIB nacional. A infraestrutura deverá ainda contribuir para a criação de mais de 17 mil postos de trabalho e aumentar a taxa de adoção de cloud pelas empresas portuguesas para cerca de 65%.

A AWS European Sovereign Cloud foi concebida como uma infraestrutura independente, localizada exclusivamente na União Europeia

e separada das restantes regiões da AWS. O objetivo é responder a requisitos exigentes de soberania, garantindo proteção de dados sensíveis e conformidade regulatória, sem comprometer o acesso ao portfólio de serviços cloud e de inteligência artificial da empresa.



A futura AWS Local Zone em Portugal permitirá armazenar dados localmente e suportar aplicações sensíveis à latência, estando interligada à infraestrutura soberana europeia da AWS, atualmente baseada na Alemanha. A expansão destas zonas locais está também prevista para outros mercados europeus, como Bélgica e Países Baixos. ■

## ESCASSEZ DE MEMÓRIA PROVOCA QUEBRA NO MERCADO DE SMARTPHONES NO ARRANQUE DE 2026

Mercado global recua 4,1% no início de 2026. A IDC prevê que as pressões no mercado devem manter-se, podendo existir um impacto mais significativo do que aquele observado durante a pandemia

**O** mercado global de smartphones registou uma queda de 4,1% no primeiro trimestre de 2026, totalizando 289,7 milhões de unidades enviadas, segundo dados da IDC. A quebra interrompe uma sequência de dez trimestres consecutivos de crescimento iniciada em 2023. A principal razão para este recuo está na escassez de memória, que tem impactado diretamente a produção e aumentado os custos dos dispositivos. A subida dos preços dos componentes está a obrigar os fabricantes a ajustarem preços, com aumentos que, em alguns mercados emergentes, chegam aos 40% ou 50%.

Apesar do cenário adverso, Samsung e Apple foram as únicas empresas do top cinco a registar crescimento homólogo. A Samsung recuperou a liderança do mercado, impulsionada pela procura do Galaxy S26 Ultra e pelo desempenho da gama média A-Series, registando um crescimento de 3,6%.

A Apple manteve a segunda posição, com um aumento de 3,3% nas vendas, suportado pelo desempenho da linha iPhone 17, com destaque para o crescimento superior a 30% na China. Já os fabricantes chineses apresentaram desempenhos mistos. A Xiaomi manteve o terceiro lugar, apesar de uma redução nas remessas, enquanto a Oppo e a Vivo ocuparam a quarta



e quinta posições, respetivamente, com desempenhos influenciados sobretudo pelos mercados domésticos.

O setor enfrenta agora um ponto de inflexão, com os fabricantes a equilibrarem crescimento e rentabilidade num contexto de aumento de custos de componentes, energia e logística, agravado por tensões geopolíticas.

A tendência de “premiumização” do mercado deverá manter-se, com as marcas a apostarem em dispositivos de maior valor para compensar a subida dos custos. No entanto, esta estratégia poderá limitar o acesso a equipamentos de entrada, sobretudo em mercados emergentes. ■



inspiring  
solutions

# Inspiring Solutions

Especialistas na Segurança da  
Transformação Digital

Juntos construímos um  
Futuro Digital mais seguro

O IT CHANNEL VIAJOU ATÉ MADRID, ESPANHA, A CONVITE DA QNAP

# QNAP reforça aposta no enterprise

Num evento em Madrid, a QNAP apresentou aos jornalistas a sua estratégia para 2026 e posicionou-se como um fornecedor de soluções enterprise completas

por Rui Damião

A QNAP reuniu os jornalistas ibéricos em Madrid para apresentar a sua estratégia para 2026, marcada por uma viragem clara de um fabricante de produtos NAS para um fornecedor de soluções *enterprise* completas. O IT Channel viajou até Madrid, Espanha, a convite da QNAP.

Os números falam por si: a QNAP Ibérica fechou 2025 com um crescimento de 16% em faturação, um resultado que o Country Manager, Adrián Groba, considerou surpreendente, uma vez que o início do ano foi “muito difícil”. O primeiro trimestre de 2026 acelerou ainda mais e contou com um crescimento de 39% face ao período homólogo. A mensagem para o Canal é que todos os distribuidores têm de trabalhar o mercado *enterprise*.

## MUDANÇA DE PARADIGMA

O argumento central do evento foi uma mudança estratégica que a QNAP está executar de forma deliberada. A empresa deixa de centrar a sua proposta em especificações técnicas, capacidade de armazenamento e preço para passar a posicionar-se com base em soluções completas, melhoria contínua de serviços, funcionalidades e posicionamento de mercado.

Na prática, isto significa que o Canal não deve vender um NAS, mas sim uma resposta a um problema de negócio. As conversas que a QNAP quer que os seus Parceiros tenham com os seus clientes andam à volta da resiliência de dados, da continuidade operacional, da segurança e da Inteligência Artificial (IA) no local. Um dos pilares apresentados foi a abordagem integral à proteção de dados. A QNAP combina *backup* a nível de ficheiro e bloco, imutabilidade em *backups* e *snapshots*, soluções *offline*, cópia automatizada a partir de qualquer dispositivo para a nuvem e monitorização centralizada, tudo integrado com outras soluções do ecossistema.



Adrián Groba, Country Manager QNAP

A proposta não é uma funcionalidade isolada, mas sim uma arquitetura pensada para responder aos requisitos de continuidade de negócio que o mercado *enterprise* exige, nomeadamente face à crescente ameaça de ransomware.

A estratégia de cloud da QNAP assenta em quatro pilares: desempenho, custo, privacidade e propriedade dos dados. Este último ponto é deliberadamente posicionado como diferenciador face às grandes plataformas de cloud públicas onde, com a QNAP, o cliente mantém o controlo total sobre os seus dados, sem dependência de terceiros.

## ALTA DISPONIBILIDADE E CONTINUIDADE DE NEGÓCIO

A QNAP apresentou um conjunto de funcionalidades orientadas para a continuidade operacional. O portfólio inclui NAS Dual-Controller,

High Availability Manager com gestão de nós ativo/passivo, VMHA para ambientes virtualizados, e MC-Lag para agregação multi-chassis entre múltiplos NAS.

Em termos de segurança, a lista é extensa: ZFS RAID, QVPN, autenticação de dois fatores, encriptação de volume, E2E Encryption, encriptação de destino, QuFirewall, integração com Active Directory, gestão de privilégios por utilizador, TCG-Ruby Drive Encrypt, AppArmor Kernel Protection, e uma equipa PSIRT disponível 9/14/24. Este portfólio pretende cobrir praticamente todos os vetores de ataque relevantes para os clientes *enterprise*.

Uma das novidades de produto mais relevantes do evento foi a linha MEGA Scale-out NAS, com os modelos QSN-3000 e QSN-3050. Estes equipamentos foram desenhados para ambientes que exigem armazenamento escalável e resiliente, com expansão sem interrupção de serviço.

As capacidades-chave incluem replicação de dados com múltiplas cópias e *erasure coding*, rebalanceamento dinâmico automático quando se adicionam ou removem nós, alta disponibilidade ao nível do serviço com *failover* transparente, e suporte multi-protocolo — SMB/NFS para ambientes de ficheiros e S3 API para *object storage*, cobrindo desde data centers até serviços cloud.

A QNAP entrou formalmente no segmento de inteligência artificial local com o QAI-h1290FX, um servidor edge desenhado especificamente para *workloads* de inteligência artificial, virtualização e computação de alto desempenho. O equipamento suporta GPU Nvidia, nomeadamente a RTX Pro 4500 Blackwell e a RTX Pro 6000 Blackwell Max-Q, armazenamento U.2 NVMe SSD e conectividade 25GbE. ■

## RESUMO

- QNAP realizou um evento para apresentar aos jornalistas a sua estratégia;
- Empresa quer focar-se em ser um fornecedor de soluções *enterprise* completas;
- Primeiro trimestre de 2026 contou com um crescimento de 39%.

# Enabling your tech experience






## O GRUPO

O Grupo Esprinet, com mais de vinte anos de experiência, é um facilitador do ecossistema tecnológico. A nossa missão é ser o ponto de contacto-chave entre fabricantes, revendedores e utilizadores de tecnologia.

## PORQUÊ A ESPRINET

Acreditamos que as tecnologias sejam um bem comum. É por este motivo que nos empenhamos em ser o ponto de referência entre as comunidades de fabricantes, revendedores e utilizadores de tecnologia.

## A ESPRINET É MAIS QUE UM DISTRIBUIDOR

-  Visão 360º sobre a tecnologia
-  Assistência pré-venda
-  Serviços de assistência comercial
-  Diversidade de portfólio tecnológico
-  Serviços financeiros personalizados



Entre em contacto connosco!



Siga-nos no LinkedIn

# ProofPoint aposta em Portugal com estrutura local e Canal como pilar central

ProofPoint vai apostar em Portugal com recursos locais e indica que existe 95% de recorrência junto dos clientes

por Rui Damião

Com a ProofPoint a apostar em Portugal, Fernando Anaya, Country Manager para a Ibéria da empresa, sentou-se com o IT Channel para falar sobre esta aposta da ProofPoint no mercado português e a mensagem é clara: a empresa não entra em novos mercados de forma oportunista; entra para ficar.

## ENTRADA METÓDICA, NÃO APRESSADA

“Gostamos de fazer as coisas de uma forma consciente e de uma forma metódica. Quando a ProofPoint chega a um país, chega com a intenção de permanecer”, explica Anaya. A empresa aguardou até ter uma massa crítica de projetos, clientes e Parceiros em Portugal antes de avançar para a contratação local. O primeiro recurso dedicado ao território está previsto para o início de maio de 2026.

A razão da prudência é deliberada. Fernando Anaya fala por experiência própria: quando entrou para a ProofPoint, há sete anos, Espanha era gerida a partir de França. “Salvo raras exceções, um account manager francês não conhece o mercado, não conhece o idioma”, exemplifica. O paralelo com Portugal é direto: atualmente, é gerido a partir de Espanha, mas com consciência de que isso tem um limite. “Portugal tem de ser levado a partir de Portugal. E cada país tem de ser levado a partir de cada país”, diz.

A convicção de Anaya vai mais longe. “Os mercados têm de ser geridos por locais. Há um *fine tuning*, há um conhecimento... isso tem de ser local”, defende. Mesmo dentro de Espanha, sublinha, a forma de fazer negócio no norte é diferente da Andaluzia, por exemplo. Portugal não é exceção.



Fernando Anaya, Country Manager, ProofPoint Ibéria

## CANAL EXCLUSIVO E RECORRÊNCIA COMO PROPOSTA DE VALOR.

Para os Parceiros de Canal, o modelo da ProofPoint assenta em dois pilares: estrutura de dois níveis e recorrência elevada.

“Um modelo de dois níveis para nós é distribuidor e integrador”, refere. A ProofPoint não trabalha em modelo de um só nível; todas as vendas passam pelo distribuidor, sendo a Exclusive Networks o Parceiro de distribuição para o território ibérico.

O argumento mais relevante para integradores e MSSP é a recorrência. “Estamos a renovar aproximadamente acima dos 95% da base instalada”, diz. Na prática, isto significa que um Parceiro que feche uma venda hoje tem uma alta probabilidade de ver essa receita renovar-se nos anos seguintes, sem necessidade de um novo ciclo comercial completo. “O que o Parceiro vende este ano, 95% renova no ano que vem e no ano seguinte e no outro também”, explica.

O Programa de Canal foi reformulado recentemente e conta com três níveis de Parceria: Partner Select, Elite e Elite+. O acesso a descontos cresce com o nível de compromisso e a proteção de oportunidade via registo é um dos mecanismos centrais. “O Canal obtém o compromisso de trabalhar essa oportunidade com a ProofPoint e habitualmente isso pressupõe ganhar o projeto”, indica Fernando Anaya.

## AQUISIÇÕES COMO COMBUSTÍVEL PARA CROSS-SELLING

A ProofPoint tem uma cadência de aquisições relevante para o Canal, com uma média de uma por ano, por vezes duas ou mais. Há duas recentes que merecem especial atenção.

Uma das empresas foi a Hornet Security, adquirida especificamente para o segmento MSSP, como explica Anaya. A empresa mantém-se como entidade separada, com oferta dirigida ao mercado de gestão de serviços geridos, enquanto a ProofPoint continua focada no segmento *enterprise*.

A aquisição mais recente, de fevereiro de 2026, é a Acuvity, que está focada em governança de dados no contexto de inteligência artificial, diretamente alinhada com uma das vagas estratégicas da empresa.

“Quando se chega a um cliente e se faz isso bem, a propensão de que o cliente volte a comprar aumenta”, refere. O argumento é que cada aquisição amplia o portfólio disponível para o Canal fazer *cross-selling* nos clientes existentes.

## SEGURANÇA PARA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

A ProofPoint descreve a sua evolução em três fases. A primeira, a partir de 2005, centrou-se na proteção do correio eletrónico, área onde continua a liderar o Quadrante Mágico da Gartner para *Secure Email Gateway*. A segunda fase expandiu para uma visão de *people-centric security*: proteção de utilizadores em múltiplos

vetores, incluindo simulação de phishing e consciencialização.

A terceira fase, iniciada no final de 2024 e em curso ainda em 2026, responde à proliferação de agentes e assistentes de inteligência artificial. O risco identificado é concreto: a injeção de *prompts* escondidos em conteúdos legítimos. “Há um *prompt* oculto num email, por exemplo, e quando se diz ao assistente para resumir o correio, estão a dar-se instruções ocultas, instruções de que o utilizador não tem conhecimento”, refere.

Existe, assim, uma analogia com comportamentos humanos direta: “um utilizador pode manipular credenciais ou utilizar mal as credenciais. A inteligência artificial pode

fazer uma má utilização das credenciais. Um utilizador pode fazer uma má utilização da informação. A inteligência artificial pode fazer má utilização da informação”. A ProofPoint desenvolveu soluções para garantir que os agentes e assistentes operem de forma segura dentro das organizações.

### UMA OPORTUNIDADE PARA O CANAL PORTUGUÊS

O calendário de contratação local indica que a ProofPoint está a dar passos concretos e não apenas a fazer um anúncio. O primeiro recurso dedicado chega em maio de 2026, com recrutamento adicional previsto em função da evolução do mercado. “Não temos um número

definido, nem um limite concreto. Vamos à medida em que o mercado vai crescendo”, explica.

Para os Parceiros portugueses, o momento é de avaliação de compromisso mútuo. “Se um Parceiro adquire um compromisso com a ProofPoint, o êxito está garantido”, conclui. O modelo favorece Parceiros que invistam no relacionamento, com formação, especialização e *pipeline* conjunto, em detrimento de um Canal largo e pouco ativo. ■

### RESUMO

- ProofPoint entra em Portugal com presença local dedicada;
- Recorrência acima de 95% é um argumento central para o Canal;
- A terceira vaga da empresa foca-se em segurança para IA generativa.

# NOVA ERA DA DIGITALIZAÇÃO: SIMPLES E SEGURA

 imageFORMULA

DIGITALIZAÇÃO SEM SOFTWARE/DRIVERS

SEGURANÇA POR UTILIZADOR/FUNCIONALIDADES

GESTÃO REMOTA E CENTRALIZADA





É só ler o QR Code no ecrã do scanner e começar a digitalizar com o seu smartphone/tablet



**Canon DR-S250N**

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



É só ler o QR Code no ecrã do scanner e começar a digitalizar com o seu smartphone/tablet



**Canon ScanFront 400**

Velocidade: 90 ipm (45ppm)  
Rede LAN



**Canon DR-S350NW**

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

# “O mercado de Parceiros está a atravessar uma evolução e uma capacitação cada vez mais exigente”

A Eset reuniu Parceiros em Lisboa para debater tendências de cibersegurança e a evolução do Canal. O fabricante, que prepara novidades no Programa de Parceria, considera que os Parceiros têm capacidades para estar “um passo à frente”, mesmo com os constrangimentos existentes no mercado

por Marta Quaresma Ferreira

**E**star mais próximo dos Parceiros e partilhar as mais recentes novidades tecnológicas são os dois principais objetivos do ESET Partner Roadshow 2026, o evento do fabricante de cibersegurança que arrancou no passado dia 23 de abril, em Lisboa, e que passa por mais duas cidades portuguesas.

Com um ecossistema de cerca de 600 Parceiros, que incluem desde pequenos integradores B2C até grandes *players* do mercado, a Eset coloca particular atenção nas Pequenas e Médias Empresas. “A nossa preocupação é, por um lado, enquanto fabricante, desenvolver soluções que sejam fáceis e eficazes de utilizar para que estas pequenas empresas possam estar protegidas e à altura daquilo que são as ameaças de hoje, mas também conhecer as limitações que têm em termos de recursos e também até de orçamento”, referiu Nuno Mendes, Diretor-Geral da Eset Portugal, em entrevista ao IT Channel.

O responsável coloca o tema da capacitação dos Parceiros como fundamental para a evolução do negócio. “É muito importante a capacidade de escolha e de conhecimento na nossa oferta para o encaixe da solução ideal para o cliente”, afirmou, reforçando que uma das prioridades passa por ir ao encontro das necessidades específicas de cada cliente.

Para a Eset, esta escolha do fabricante está intrinsecamente ligada ao impacto na credibilidade das organizações. Neste âmbito, Nuno Mendes reforça a mensagem: “O que os Parceiros vendem é muito mais do que tecnologia; é confiança”.



Nuno Mendes, Diretor-Geral da Eset Portugal

## A CONFORMIDADE NO RADAR E A IA COMO ALIADA

Com a entrada em vigor em Portugal da Diretiva NIS2, os clientes contam com os Parceiros na jornada de cumprimento dos requisitos da regulação. O Diretor-Geral sublinha, no entanto, que a conformidade não tem necessariamente de implicar investimentos avultados para as organizações. “Muitas vezes não se trata só de ter orçamento avultado para implementar boas medidas de proteção; é muito mais importante fazer a escolha certa”, garante. A Inteligência Artificial (IA) também entra aqui em jogo, com uma dupla função: por um lado, como ferramenta de defesa e, por outro, como aliada de possíveis ataques. Sem perder este contexto, a Eset tem vindo a trabalhar com IA, numa ótica de evolução natural do *machine learning* para os atuais Large Language Models. “Diariamente, as nossas soluções acabam por ter alguma capacidade de decisão com base, direta ou indireta, em plataformas de IA alimentadas por especialistas de Eset”, explica Nuno Mendes, exemplificando com os ataques de phishing, que representam 65 a

68% da prevalência de ataques em Portugal. “Enquanto há cinco ou seis anos atrás eram fáceis de identificar porque tinham erros ortográficos, hoje isso não acontece. Essas campanhas são altamente sofisticadas, o contexto é cada vez mais preciso”, alerta.

## A ADAPTAÇÃO DO CANAL

Apesar da necessidade de adaptação do ecossistema, o mercado de Parceiros encontra-se a atravessar “uma evolução e uma capacitação, cada vez mais exigente para fazer face a todo o conhecimento da área de cibersegurança e, também, aquilo que são os requisitos que surgem por intermédio da necessidade da conformidade com a NIS2”, observa.

Ainda assim, o Diretor considera que os Parceiros têm hoje “uma dinâmica muito interessante”, com boas perspetivas para estarem “um passo à frente” do ritmo e das exigências impostas pelo mercado.

A Eset prepara-se para anunciar novidades no seu Programa de Parceiros, com foco na simplificação e segmentação. “Uma das prioridades é facilitar a compreensão dos nossos Programas de Parceria através da segmentação”, indicou o responsável, apontando para três vertentes principais: B2C, B2B e MSP. Este último, em particular, está a registar uma procura crescente: “Há cada vez mais empresas a adotarem o sistema de serviços geridos pelos seus clientes”. Quanto aos resultados do negócio, o responsável mostra-se confiante: “A nossa perspectiva no primeiro trimestre já foi cumprida, com crescimento na ordem dos 25%. Estamos num bom caminho para fechar o ano dentro daquilo que também estimamos”. ■

## RESUMO

- A Eset reforçou a proximidade ao Canal com o ESET Partner Roadshow 2026;
- As PME e a conformidade com a NIS2 estão no centro da estratégia da empresa;
- O fabricante prepara mudanças no Programa de Canal.

# Substitua o seu SAI antigo. Evite falhas de energia.



Renove o seu sistema de proteção elétrica com a campanha Trade-In da Eaton e beneficie de até 35% de desconto na aquisição de um novo SAI Eaton.

## Até 35% de desconto

- Substituição de SAI antigo (independentemente da marca)
- Descontos exclusivos para Parceiros Eaton
- Recolha e eliminação do equipamento antigo incluída

## Modelos elegíveis:

Eaton 5SC · 5P · 5PX · 9SX Gen2 · 9PX Gen2

**Solicite informação junto do seu Parceiro Eaton**

TEM A PALAVRA

ANTÓNIO TEIXEIRA, FOUNDER E CEO DA PONTUAL

“A CONSOLIDAÇÃO DO MERCADO ESTÁ  
A PROVOCAR UMA GRANDE PRESSÃO  
NAS MARGENS DOS PARCEIROS”

---

**E**ste mês o IT Channel dá a palavra a António Teixeira, Founder e CEO da Pontual, que partilha a sua visão sobre o atual estado do mercado português e a forma como o Canal de Parceiros está a endereçar os atuais desafios

**Como descreve o atual posicionamento da Pontual no mercado português de IT? Quais as tendências que têm tido maior impacto no nosso negócio?**

A Pontual tem sido leal a toda a sua trajetória, principalmente nos últimos dez anos. Queremos afirmar-nos como um *player* ibérico ligado a IT Services, muito focado numa filosofia de soluções *end-to-end*, tendo em vista o perfil e o segmento de clientes que tipicamente trabalhamos, das PME, e que abrange muitos diferentes setores de atividade, nomeadamente a indústria, a logística e o retalho.

**Recentemente, foi anunciada a aquisição da posição maioritária do Grupo Pontual por parte de um fundo de *private equity*. Em que ponto se encontra esta operação e que impactos tem esta tomada de posição para o Grupo Pontual?**

Esta operação, oficializada no início deste ano, já estava a ser trabalhada e prendia-se com a nossa ambição de crescimento como empresa. Sabemos o quanto o mercado está a consolidar. Começou um pouco com os nossos fornecedores e, no nosso caso, como trabalhamos muito na área de software de gestão – é sabida a aquisição, quer da Primavera há uns anos, quer mais recentemente da PHC –, era natural que todo este movimento de consolidação também passasse pelo Canal em termos de distribuição

dos próprios produtos. Cientes disso, e porque entendemos que realmente o *time to market* nesta ambição de crescimento e de consolidação era agora, demos nós próprios esse primeiro passo, também com uma estratégia muito clara de aceder ao *smart capital*, que passa por toda esta profissionalização e visão de negócio.

**Como é que tem evoluído a estratégia da Pontual em termos de oferta e também de competências? Reforçaram a vossa aposta em *managed services* ou estão mais concentrados em projetos?**

Com o posicionamento e o segmento que trabalhamos, e em termos de estrutura, já estamos organizados para responder a esta visão um pouco 360 no IT Service para o setor das PME. A própria organização está orientada para três grandes áreas de negócio: a primeira sobre software e gestão; a segunda tem a ver com *managed services*, com toda a componente de hardware, *disaster recovery*, toda a componente de *Infrastructure-as-a-Service*; e depois temos uma outra de engenharia de software, onde não só desenvolvemos as nossas soluções próprias, como também fazemos a extensibilidade, muitas vezes, aos softwares que representamos. Mais recentemente, criámos um AILabs, que é a nossa sub-unidade que está dentro da unidade de engenharia, e que permite desenvolver áreas sobre Inteligência Artificial (IA).

Continuamos com a nossa estratégia em termos de posicionar estas competências nestes três grandes núcleos do negócio, e aqui com uma componente muito forte na área de desenvolvimento de competências e especialização de equipas.

Hoje, só conseguimos trabalhar isto com uma grande escala que pretendemos ter e que tem também ajudado com todo o nosso processo de crescimento não orgânico; tem a ver com a integração de portfólios, de pequenas empresas, pequenos Parceiros que, com toda esta dinâmica que o mercado está a ter, sentem alguma dificuldade em surfar esta crista da onda [da IA].

**Quais são atualmente os principais desafios que um Parceiro tem em Portugal? Os desafios estão ligados, de certa forma, à necessidade de ir à procura de uma forma de crescimento saudável?**

Temos aqui um desafio que é imediato, que é esta pressão que hoje temos sobre as margens. Toda a consolidação que o mercado está a ter está a provocar uma grande pressão em cima das margens dos Parceiros. Hoje, fazer negócio em Parceiros com as nossas características já não é o mesmo que há cinco anos.

Outra pressão tem a ver com a especialização. Costumo dizer e partilhar um pouco com as minhas equipas que hoje o problema já não está efetivamente em aplicar tecnologia; aqui a inteligência artificial está-nos a dar um *boost* enorme. O problema está, efetivamente, em encontrar e identificar os problemas dos nossos clientes e resolvê-los. Este tema carece de competências bastante elevadas das nossas equipas.

Por isso, há aqui um grande desafio que passa por fazer toda esta evolução das competências para identificar a nova realidade que hoje temos. Acho que é uma das grandes dificuldades no Canal. Costumo dizer que aquele técnico de informática tradicional ‘tem os dias contados’. O grande desafio das empresas como as nossas tem a ver com a forma como mudamos



este *mindset* de todas as nossas equipas. Este tem sido verdadeiramente o grande desafio.

Outro desafio tem a ver com esta adaptação do nosso negócio a modelos de SaaS, modelos de cloud, principalmente no mercado de PME, onde ainda há muito por fazer; temos de acelerar o tema do desenvolvimento da literacia tecnológica nos pequenos empresários. É um desafio tremendo, faraónico, anda-se aqui um bocadinho órfão sobre quem é que tem esta responsabilidade, muitas vezes, de desenvolver essas competências – se as universidades, os politécnicos, as formações complementares, se somos nós, se são os contabilistas – e há aqui todo um desafio muito grande, inclusive na gestão. Isto só se consegue com escala, com musculatura, quer financeira, quer operacional.

### **O que mudou nas prioridades dos clientes empresariais nestes últimos anos?**

Existem três eixos quando falamos dos desafios que os clientes nos colocam hoje. Primeiro, e acima de tudo, a continuidade do negócio e a segurança. O negócio não pode ir abaixo, e tivemos um grande exemplo no ano passado com o *blackout*, que mostrou, exatamente, o quão importante é ter os sistemas operacionais. O segundo é a eficiência operacional, que tem a ver, eventualmente, com crescimento. Há aqui

uma grande apetência dos nossos clientes para envolver as nossas equipas na discussão sobre onde é que nós podemos criar mais eficiência nos nossos processos. E aqui falamos desde processos produtivos, logísticos e administrativos em todas estas vertentes.

Depois, o terceiro eixo tem a ver com uma perspetiva – e aqui numa posição já de Parceiros – de como é que a tecnologia pode ajudar o cliente a crescer por novos mercados, por um novo portfólio de produtos, fazer inclusive todo o *design thinking*. E aqui já começamos a ser também procurados para apoiar em reuniões de *advisor* para, eventualmente, explorarmos o nosso posicionamento. Esta realidade acontece muitas vezes nas grandes empresas, mas nas pequenas empresas não. Tipicamente, andamos um pouco já no fim do processo, na implementação dos processos tecnológicos e, no meu entender, acho que temos de ir para a discussão sobre o espaço de futuro do negócio do nosso cliente.

Com tudo isto, há aqui uma vertente que se tem intensificado nos últimos cinco anos: o cliente, quando vai investir, precisa de métricas do ROI. Já somos confrontados com questões sobre ‘O que é que vai melhorar em termos de eficiência? Quanto? Onde? Como?’. Tudo isto exige, mais uma vez, um grau de especialização e de *know-how* de quem implementa. Não basta

vendermos ou propormos as soluções, mas também somos confrontados com um resultado a médio prazo na aplicação dessas mesmas tecnologias.

### **Sobre verticais: onde é que existe maior crescimento?**

Como empresa que iniciou a sua atividade no Norte, temos realmente um posicionamento muito forte no setor da indústria, desde a metalomecânica, indústria corticeira e de moldes. No entanto, temos entrado em outras áreas que são também muito importantes para nós, como o retalho e a área da distribuição. Um desafio que temos, e que é recorrente, é a ligação disto tudo às plataformas de e-commerce, às plataformas digitais e onde, a cada dia que passa, somos desafiados para apresentar novas soluções.

### **A cibersegurança é outro tema inevitável e tem vindo a assumir um papel de maior destaque dentro das organizações. Enquanto MSSP, como é que têm endereçado este tema junto dos clientes? Como é que procuram endereçar temas como a Diretiva NIS2? Há já um maior *awareness*?**

Eu creio que ainda não. O tema da cibersegurança já está generalizado nos nossos clientes e na nossa atividade, mas a parte regulamentar, com todo o sistema de *compliance* que nos é exigido pela NIS2, ainda gera uma tendência, principalmente no setor das PME, da típica resposta de ‘isto não é para mim’.

O nosso primeiro grande desafio, mais do que falar diretamente de ferramentas, de soluções, é evangelizar que isto é para todos. E aqui há um trabalho ainda muito grande sobre passar a mensagem da importância da NIS2 e porque é que ela existe. Já começámos com uma série de *webinars*, fizemos *e-books* e temos já um plano, inclusive, para acelerar todos estes temas nos próximos tempos. Vai demorar, vai ser um período demasiado grande para criar urgência neste tema da NIS2, com um prazo de dois anos para todas estas adaptações. Como qualquer empresa ibérica, a urgência das alterações só existe quando as pessoas são obrigadas – a sensibilização é o primeiro passo que nós estamos a dar.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem

**Na sua visão, os Programas de Canal dos *vendors* estão alinhados com aquilo que é o negócio, a visão e o dia-a-dia dos Parceiros no mercado português ou, por outro lado, ainda há aqui algum caminho a fazer?**

Esta adaptação à nova realidade é um dos maiores desafios que existe hoje no mercado. Apesar do mercado português e espanhol serem completamente diferentes na forma como veem o Canal na área de software de gestão, acho que está a haver uma grande velocidade do lado dos *vendors* em introduzir alterações no Canal para provocar essa adaptação.

Na minha opinião, não podemos fazer isto de forma tão rápida como está a acontecer. Temos um *legacy* de muitos anos, de relações verdadeiramente fortes com as *software houses* antigas. Para os Parceiros mais pequenos, o grande desafio tem sido adaptar o negócio a estas realidades, acompanhar a velocidade dos *vendors* e a velocidade de mudança que as próprias empresas conseguem impor.

Agora, se me perguntar se o caminho que está a ser feito é o ideal, costumo dizer que não, que é o caminho que o mercado exige que se tome e cabe-nos a nós fazer essa adaptação: temos de nos adaptar, de ser criativos, de encontrar outras formas de aumentar o nosso portfólio, o tipo de soluções, de serviços, e complementar e adaptar a toda esta velocidade.

Acho que nós nunca estamos na zona de conforto, mas [estas mudanças] põem-nos constantemente desconfortáveis em relação à previsibilidade do negócio. O nosso setor não estava muito habituado a estas alterações constantes; o facto de não termos previsibilidade do nosso negócio é uma constante que tem acontecido nos últimos tempos.

**Falamos agora de investimento, Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) e crescimento. Qual a evolução que antecipa para o mercado de tecnologias em Portugal? Qual o papel que o Canal vai assumir nestes próximos anos?**

O PRR colocou no mapa a urgência de algumas decisões dos nossos clientes e levou a que fossem colocados em cima da mesa temas relacionados com IA, NIS2 e digitalização de



António Teixeira, Founder e CEO da Pontual

processos. Tudo isto acelerou os processos de decisão. Nós próprios absorvemos um pouco desta dinâmica porque sentimos, claramente, que todos estes incentivos patrocinados pelo PRR nos permitiram crescer no negócio.

Em relação ao futuro, acho que temos aqui desafios que têm a ver com uma alteração em toda a base do nosso negócio nos serviços. Temos de pensar um pouco na proposta de valor que implementamos nos clientes e o impacto que irá ter no seu negócio, e não indexarmos as nossas soluções ao valor-hora. Acho que isto vai terminar. Com a inteligência artificial podemos fazer coisas enormes sem indexarmos a horas. O grande desafio é saber como vamos monetizar estes serviços feitos com base em IA.

Há outro tema que tem a ver com o desafio de gastarmos muito mais tempo no diagnóstico dos problemas e nas soluções do que na implementação da tecnologia. A inteligência artificial está a dar passos enormes e isto vai pôr à prova muitos Parceiros. Hoje, se temos mais serviço, temos de contratar mais gente; no futuro, já não vai ser assim. Se eu vou ter mais serviço, tenho ferramentas de inteligência artificial que permitem responder a estes desafios que nos são colocados. Isto vai provocar uma série de alterações no dia-a-dia, no nosso

negócio, e vai obrigar a repensar exatamente o nosso modelo futuro de serviço.

Depois, temos toda a componente de portfólio. Todos os desafios do *procurement*, no que diz respeito a que tipo de soluções vamos buscar para enquadrar no tipo necessidade do nosso cliente, obriga a desenvolver *skills* como curiosidade intelectual, desconforto constante, tudo isto de forma muito constante nas nossas organizações. O grande desafio é, efetivamente, esta mudança de talento que hoje procuramos e temos de ter nas nossas equipas.

Entrarmos nestas dinâmicas do fundo [de investimento] serve exatamente para nos capacitarmos desta musculatura que necessitamos para fazer toda a escala de crescimento. Sabemos que, mais tarde ou mais cedo, o mercado português vai ser curto para empresas com o nosso perfil. Estamos com um plano muito ambicioso de crescimento ao ponto de projetarmos, daqui a três anos, um terço da nossa faturação a partir de Espanha.

Temos de abrir obrigatoriamente a outros mercados. Há desafios brutais no setor das PME. A nossa ambição passa por sermos um dos três maiores *players* a nível ibérico na área de IT Service para este setor. ■

Por Marta Quaresma Ferreira

open 24/7

# A CONTINUIDADE DE NEGÓCIO PARA LÁ DO BACKUP

*Com o apoio de:*

HPE | Ignition | IP Telecom | QNAP

---

**A capacidade de antecipar riscos, responder rapidamente a incidentes e manter as operações críticas em funcionamento é um fator diferenciador para qualquer empresa, que procura hoje estratégias mais resilientes que garantam a manutenção das operações, mesmo em situações adversas. HPE, IP Telecom e QNAP partilham a sua visão do mercado de continuidade de negócio e as oportunidades e desafios para os 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 do mercado de continuidade de negócio e as oportunidades e desafios para os Parceiros*

### COMO É QUE O CONCEITO DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO TEM EVOLUÍDO NOS ÚLTIMOS ANOS? O QUE MUDOU EM TERMOS DE PRIORIDADES PARA AS ORGANIZAÇÕES?



Pedro Morais, HPE

**Pedro Morais, Data Protection Segment Manager for Latin America and Europe South and Data Services Category Manager for Portugal, HPE:** “Grande parte das empresas, se formos analisar bem, têm falhas. Não estão totalmente impreparadas, mas vamos vendo alguns casos de pedidos de ajuda como consequência de um ataque ou um problema. No início da minha carreira, o *business continuity* era muito focado nos grandes grupos económicos onde um *backup* à sexta-feira era suficiente para a maior parte do tecido empresarial. Nos últimos 15 anos, a dependência das tecnologias por parte das organizações cresceu bastante. Os sistemas de informação e os dados são muito necessários para operar a sociedade”

**“O BUSINESS CONTINUITY NÃO É UM BACKUP NEM É UM DISASTER RECOVERY. SE UM CLIENTE TEM UM BACKUP OU DISASTER RECOVERY E PENSA QUE ESTÁ SEGURO, ACONSELHO A REVER ESSA ESTRATÉGIA. O CRIMINOSO PODE ENTRAR PELA REDE, CONSEGUE ACESSO À PASSWORD DE APPLIANCE DE BACKUP E PODE APAGAR O BACKUP”**

**Adrián Groba, Country Manager, QNAP:** “Antes, a batalha era se tinham um *backup* e capacidade de recuperação. Isso já não é suficiente. É preciso ter a capacidade de recuperar os dados, mas o tema mudou; é preciso ter uma estratégia unificada de *backup*, de recuperação de desastres e de cibersegurança. Isso está cada vez mais unificado junto dos Parceiros. É preciso fazer uma análise de risco mais variada. O *timing* também é muito importante; o custo médio do minuto de não poder utilizar sistemas, nos Estados Unidos, é de centenas de milhares de dólares”

### A CONTINUIDADE DE NEGÓCIO É, POR VEZES, CONFUNDIDA COM DISASTER RECOVERY OU APENAS COM BACKUP. COMO É QUE POSICIONAM ESTA DISCUSSÃO JUNTO DOS VOSSOS CLIENTES? QUAL É A ABORDAGEM MAIS EFICAZ PARA COMUNICAR O VERDADEIRO VALOR?

**João Miranda, Arquitetura de Sistemas, IP Telecom:** “Nestas temáticas da continuidade de negócio, à data de hoje, esta questão da comunicação passa por fazer passar a mensagem aos *stakeholders* de que isto não é um tema tecnológico, mas muito mais um assunto que tem de partir do negócio, mais processual, mais até conceptual. Está ligado à própria evolução tecnológica das coisas e a dependência dos sistemas de informação na operação das empresas e da sociedade em geral. Esta questão da confusão entre o *backup*, o *disaster recovery*, a continuidade de negócio e a segurança da informação é uma área onde gastamos muito do nosso tempo. A minha perspetiva é mais de arquitetura e de olhar para o problema e encontrar as soluções mais adequadas, mas há um *gap* significativo entre as entidades”

**Adrián Groba, QNAP:** “O *backup* é a possibilidade de recuperação; ter um *backup* não assegura nada, mas dá-nos a segurança de poder recuperar os dados. O *business continuity* tem de incluir o departamento de IT, mas todas as pessoas que utilizam as funcionalidades de IT, que neste momento é quase 100% dos colaboradores de uma organização. É preciso uma compreensão muito mais funcional e financeira. O *backup* salva os ficheiros, o *disaster recovery* recuperar os sistemas; o *business continuity* mantém o negócio a funcionar”

**Pedro Morais, HPE:** “O *business continuity* não é um *backup* nem é um *disaster recovery*. Se um cliente tem um *backup* ou *disaster recovery* e pensa que está seguro, aconselho a rever essa estratégia. O criminoso pode entrar pela rede, consegue acesso à *password* de *appliance* de *backup* e pode apagar o *backup*. Se não houver a característica de imutabilidade no *backup*, estamos muito expostos. Mesmo ter um *disaster recovery*, se um criminoso encripta na origem, como estamos a replicar para o *disaster recovery*, ele está a pegar nos dados encriptados e vai escrever os encriptados do outro lado. Temos de ter mais do que *backups*”

---

## A DIVERSIDADE DE AMBIENTES ESTÁ A CONTRIBUIR PARA DIFICULTAR A CRIAÇÃO DE POLÍTICAS CONSISTENTES DE *BACKUP E DISASTER RECOVERY*?

**Adrián Groba, QNAP:** “Há duas dimensões. Uma a nível de infraestrutura, com arquiteturas multicloud, computação edge, sistemas de Inteligência Artificial [IA]... temos uma fragmentação e diversidade de soluções que estão a funcionar juntas. Depois temos a localização física dos colaboradores; podemos trabalhar juntos, mas não juntos fisicamente e isso cria desafios de segurança. Temos de adicionar o departamento do negócio para a continuidade de negócio, mas os fabricantes também têm de ter certificações e de ser compatíveis. Pode ser uma vulnerabilidade ter uma infraestrutura apenas com um fabricante, ou 100% na cloud ou 100% em *on-premises*”

## QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS CONSELHOS PARA OS PARCEIROS NA HORA DE CONSTRUÍREM ARQUITETURAS RESILIENTES QUE COMBINEM COMPUTAÇÃO EDGE, CLOUD E CONECTIVIDADE SEGURA?

**João Miranda, IP Telecom:** “Em última análise, esta *chain* entre os fabricantes de equipamento de base, nós que somos *providers* de conectividade e recursos, os Parceiros e integradores, até chegar ao cliente, é fundamental. As coisas têm evoluído positivamente, ainda que devagar, para que a proposta de valor ao cliente seja orientada pelos mesmos princípios. Não é, excetuando no muito curto prazo, interessante para ninguém encontrar soluções para o cliente que lhe resolva a continuidade de negócio. Vender *backup* ou *disaster recovery* só pelo chavão tem muito pouco valor. Aqui, os Parceiros são fundamentais”

## COMO É QUE AS ORGANIZAÇÕES DEVEM ESTRUTURAR UMA ESTRATÉGIA DE PROTEÇÃO DE DADOS QUE SUPORTE EFETIVAMENTE A IDEIA DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO?

**Pedro Morais, HPE:** “Proteger os dados tem duas áreas: que os dados estejam disponíveis para o negócio para tomada de decisão, e aí é garantir que só as pessoas corretas podem aceder aquele conjunto de dados e saber quem pode apagar ou precisar de duas pessoas para confirmar que se podem apagar os dados; mas também temos o RGPD que procura garantir que os dados dos clientes estão protegidos e não estão expostos e isso também é responsabilidade da empresa”

**Adrián Groba, QNAP:** “Ainda é interessante falar da estratégia 3-2-1-0, ou seja, das três cópias, em duas plataformas diferentes, uma cópia fora do escritório e uma cópia imutável e *offline*, como tecnologia *airgap*. O zero é o interessante, que é ter a certeza de que não há falhas de integridade nem corrupção dos dados. É preciso ter uma verificação periódica e acrescentar um ‘1’ no fim da estratégia para ter a certeza que a recuperação funciona”



Adrián Groba, QNAP

**“A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E A AUTOMAÇÃO VAI REDUZIR O TEMPO DE RESPOSTA, VAI REDUZIR A EXPOSIÇÃO AO ERRO HUMANO E PODE, POTENCIALMENTE, AUMENTAR MUITO A EFETIVIDADE. SÃO FERRAMENTAS QUE TÊM DE SER UTILIZADAS PELAS PESSOAS QUE ESTÃO A GERIR ESTES TEMAS, MAS AINDA NÃO ESTAMOS NUMA FASE DE AUTOMAÇÃO COMPLETA”**

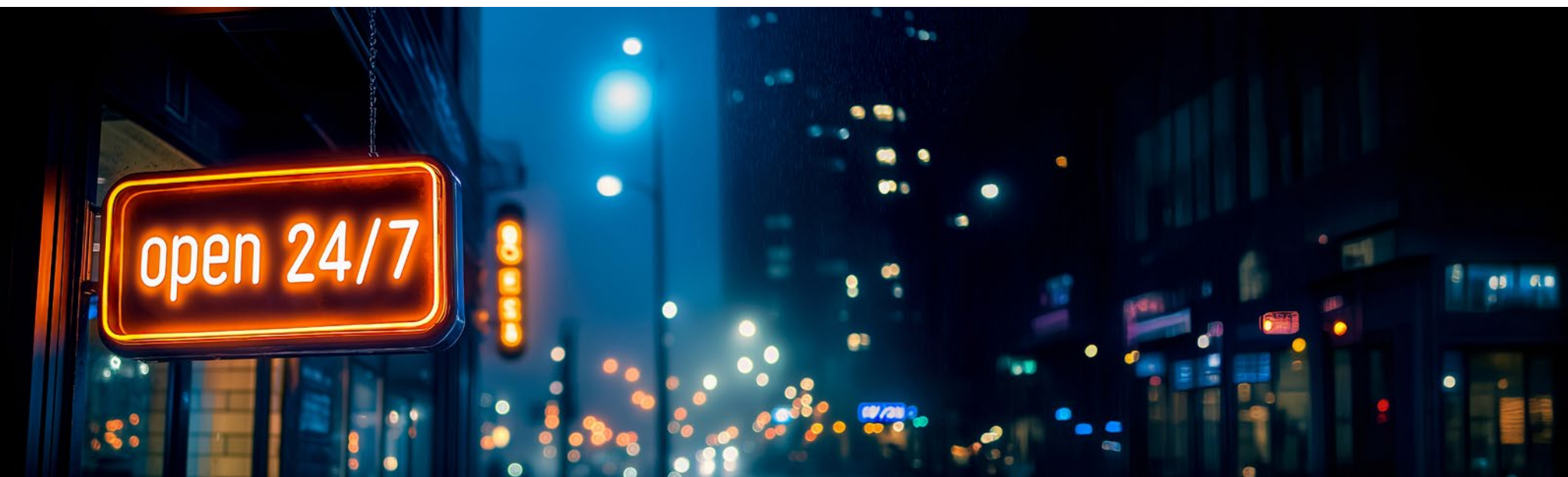
**João Miranda, IP Telecom:** “A palavra estruturar na questão é a palavra-chave, ou seja, já sabemos a criticidade destas coisas todas, a dependência que o negócio tem da tecnologia, mas estruturar a proteção dos dados, visto na segurança e proteção da informação, é fundamental. Não podemos cair na tentação de ir à procura de uma solução pré-feita, onde assinamos o cheque e o fabricante entrega a solução pronta. Existem soluções pré-feitas para contextos muito específicos, mas, no geral, o que é necessário é estruturar com múltiplas perspetivas”

### QUE PAPEL PODE ASSUMIR A AUTOMAÇÃO, A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E A MONITORIZAÇÃO PREDITIVA NA PREVENÇÃO DE FALHAS E NA RESPOSTA RÁPIDA A INCIDENTES?

**Adrián Groba, QNAP:** “A inteligência artificial e a automação vai reduzir o tempo de resposta, vai reduzir a exposição ao erro humano e pode, potencialmente, aumentar muito a efetividade. São ferramentas que têm de ser utilizadas pelas pessoas que estão a gerir estes temas, mas ainda não estamos numa fase de automação completa. É uma ferramenta que tem de ser começada a pensar já para ajudar na cibersegurança. Pode ajudar na análise de falhas, por exemplo. Os nossos equipamentos têm IA com alertas preditivos para indicar uma potencial falha no futuro”

### COMO É QUE A REGULAMENTAÇÃO COMO A NIS2 E OUTRAS FRAMEWORKS DE COMPLIANCE ESTÃO A INFLUENCIAR AS DECISÕES SOBRE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO?

**João Miranda, IP Telecom:** “Na prática, a questão da segurança da informação, da cibersegurança e continuidade de negócio, no final andam à volta do mesmo puzzle. Nesse sentido, a NIS2 é uma das mais contundentes, embora ainda não seja de aplicação universal, mas sim naqueles que se devem aplicar as práticas mais restritivas. A NIS2 e as outras *frameworks* que vieram antes delas, que têm uma perspetiva diferente, trazem uma componente de obrigatoriedade para que as organizações implementem as coisas de uma determinada forma, mais segura”



**Pedro Morais, HPE:** “A NIS2 vem pôr na agenda dos decisores a necessidade de provarem que estão preparados, e veio ajudar os IT managers ou os CIO a garantir orçamentos para executar os planos. As empresas têm de demonstrar que estão preparados para quando forem atacados e avisar que foram atacados. Enquanto sociedade, não estamos dependentes de uma entidade que está mal preparada que não tem um plano de continuidade de negócio. Veio garantir que todos, enquanto sociedade, temos uma resposta adequada e não impacta a sociedade”

### OS MODELOS DE CONSUMO ESTÃO A MUDAR DE CAPEX PARA OPEX E DE COMPRA PARA SUBSCRIÇÃO. COMO É QUE ESTA MUDANÇA IMPACTA A FORMA COMO AS SOLUÇÕES DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO SÃO VENDIDAS E IMPLEMENTADAS?

**João Miranda, IP Telecom:** “No nosso posicionamento enquanto fornecedor de infraestrutura, mas também de soluções, esta questão de modelos de CapEx e OpEx parecem detalhes comerciais, mas não são. Do ponto de vista pragmático, estas questões afetam sempre a realidade das implementações. A maturidade que as organizações estão a ganhar é muito bonita, mas quando chega a hora de implementar, começa tudo a fazer contas. Esta mudança tem sido significativa. O advento da cloud, no início, veio logo mudar essa perspetiva. A mudança para o OpEx facilita o desenho das soluções e a implementação da estratégia”

---

**Pedro Morais, HPE:** “Há uns anos, quando apareceu a cloud pública, era um oásis: não tínhamos de nos preocupar com a instalação, com o firmware ou as manutenções; era só subscrever um serviço e estava automaticamente disponível. Esse modelo é, do ponto de vista teórico, interessante, mas o controlo e a soberania dos dados também são importantes. Conseguimos replicar esse modelo do as-a-Service para os nossos clientes diretos. O cliente tem de usar o espaço ou escolher que capacidade computacional precisa e tem uma fatura mensal que lhes pode ajudar nos temas financeiros”

## UMA COISA É TER UM PLANO DE CONTINUIDADE, OUTRA É TER A CERTEZA DE QUE FUNCIONA. COMO É QUE AS ORGANIZAÇÕES DEVEM ABORDAR OS TESTES DOS SEUS PLANOS DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIO?

**Pedro Morais, HPE:** “Nós só sabemos se vai funcionar se testarmos. Assim, temos de testar a tecnologia, sim, mas também o processo, quem vai fazer o quê e quando; isso tem de ser testado. Temos de testar vários tipos de incidentes, não só ciberataques, mas também incêndios ou inundações. Sem testar, fica sempre a dúvida sobre o que vai acontecer no dia do impacto. Essa dúvida não deve ser esclarecida no momento; equipas preparadas vão poder vivenciar a má experiência de uma forma tranquila”

**João Miranda, IP Telecom:** “Já passámos por esta questão porque tem a ver com o *backup* e o *restore*. Na prática, este é o ponto fulcral. Nas implementações, há um momento em que temos as coisas suficientemente bem preparadas e prontas a usar na área da proteção. A resistência dos *stakeholders* aos testes é uma realidade. É mais fácil proteger do que garantir que vai funcionar, e isso tem várias camadas; não é só tecnologia ou processos tecnológicos”



João Miranda, IP Telecom

**“A SOBERANIA DOS DADOS E A INDEPENDÊNCIA ESTRATÉGICA É UMA PERSPETIVA A TER. PODEMOS TER OS MELHORES TESTES, BACKUPS E INFRAESTRUTURA DO MUNDO, MAS A DESGRAÇA OU O DESASTRE PODE ACONTECER DE UMA OUTRA PERSPETIVA QUE, ATÉ HÁ POUCO TEMPO, ERA MENOS VALORIZADA DO QUE O QUE TEM SIDO NOS ÚLTIMOS MESES, QUE TEM A VER COM A SOBERANIA DOS DADOS”**

## QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO QUE O MERCADO ATUAL DE CONTINUIDADE DE NEGÓCIOS OFERECE AOS PARCEIROS DE CANAL?

**Adrián Groba, QNAP:** “Há duas oportunidades que identificamos. A primeira é a estratégia comercial dos Parceiros adotar a perspetiva do negócio, como *Backup-as-a-Service* ou *Disaster Recovery-as-a-Service*, onde os Parceiros têm uma gestão maior do valor final, em vez de oferecer apenas uma tecnologia específica. Depois, a nível técnico também é preciso explorar as novas tecnologias, como inteligência artificial, para aproveitar o que já foi feito”

**João Miranda, IP Telecom:** “A soberania dos dados e a independência estratégica é uma perspetiva a ter. Podemos ter os melhores testes, *backups* e infraestrutura do mundo, mas a desgraça ou o desastre pode acontecer de uma outra perspetiva que, até há pouco tempo, era menos valorizada do que o que tem sido nos últimos meses, que tem a ver com a soberania dos dados. Esta nova questão de associar à segurança da informação a perspetiva das dependências estratégicas e da soberania tem tendência para ganhar um peso muito grande”

**Pedro Morais, HPE:** “Os Parceiros têm um papel importantíssimo na vida da HPE e 90% do negócio vem através do Canal. Temos a felicidade de ter uma posição diferenciadora porque conseguimos endereçar desde a rede até à computação e à parte de armazenamento de dados, incluindo os serviços. Conseguimos dar a garantia do acesso garantido e depois todas as soluções que temos na área de proteção de dados” ■

# HPE Zerto Software - Como recuperar e testar sem complexidade

A Zerto é uma plataforma de software focada em resiliência de IT, recuperação de desastres e proteção contínua de dados



Fundada em 2009, e adquirida pela Hewlett Packard Enterprise (HPE) em 2021, tornou-se uma peça central na estratégia de data protection da empresa, especialmente em ambientes híbridos e multicloud.

O principal diferencial da Zerto está na sua abordagem baseada em **Continuous Data Protection (CDP)**. Ao contrário dos métodos tradicionais de backup, que fazem cópias periódicas, a Zerto replica continuamente as alterações de dados em tempo real. Isto permite atingir tempos de recuperação extremamente baixos – Recovery Point Objectives (RPOs) de segundos – reduzindo drasticamente a perda de dados em caso de incidente.

Esta tecnologia é particularmente relevante num contexto em que as organizações enfrentam ameaças constantes, como ransomware, falhas de infraestrutura ou erros humanos. Com a replicação contínua e o uso de “journaling”, a Zerto permite recuperar sistemas para um ponto exato no tempo imediatamente antes de um incidente, garantindo uma recuperação granular e rápida.

Integrada no portefólio da HPE, a solução evoluiu para o que hoje é conhecido como **HPE**



*Pedro Morais, Data Protection Segment Manager for Latin America and Europe South and Data Services Category Manager for Portugal, HPE*

**Zerto Software**, uma plataforma completa de proteção de dados, disaster recovery e mobilidade de workloads. A oferta da HPE combina a tecnologia da Zerto com a sua infraestrutura e serviços cloud, criando uma abordagem unificada à proteção de dados em larga escala.

A proposta de valor da HPE nesta área assenta em três pilares principais. Primeiro, a **resiliência cibernética**, com capacidades de deteção de ransomware em tempo real, cópias imutáveis de dados e recuperação rápida após ataques. Segundo, a **continuidade de negócio**, com tempos de recuperação (RTO) de minutos e automação de processos de failover e failback. Terceiro, a **mobilidade de aplicações**, permitindo migrar workloads entre data-centers e clouds sem interrupções significativas. Outro aspeto relevante da oferta da HPE é a sua integração com múltiplos ambientes tecnológicos. O HPE Zerto suporta infraestruturas virtualizadas como VMware, Hyper-V, e HPE Morpheus VM Essentials, a nova oferta de virtualização da HPE, bem como clouds públicas como AWS e Microsoft Azure. Esta flexibilidade permite às organizações proteger aplicações críticas independentemente de onde estejam alojadas, simplificando a gestão de ambientes híbridos.

Além disso, a solução inclui funcionalidades avançadas de orquestração e automação que facilitam testes de recuperação não disruptivos e garantem consistência entre aplicações complexas. Isto é essencial para empresas que dependem de sistemas interligados e que não podem correr o risco de downtime prolongado. No contexto atual, em que os dados são um dos ativos mais críticos das organizações, a combinação entre a tecnologia da Zerto e o ecossistema da HPE traz ao mercado uma solução robusta para enfrentar desafios de segurança, disponibilidade e transformação digital. Ao permitir reduzir o downtime para minutos e o período de perda de dados para segundos, a HPE oferece às empresas uma base sólida para garantir continuidade operacional e confiança no seu ambiente digital. ■

*Por Pedro Morais, Data Protection Segment Manager for Latin America and Europe South and Data Services Category Manager for Portugal, HPE*

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

# HPE

## HPE ALLETRA STORAGE MP B10000



**Modernize o armazenamento unificado**  
de blocos e de ficheiros, com uma experiência de  
gestão intuitiva, escalabilidade desagregada e  
disponibilidade de dados a 100%  
para todas as suas cargas de trabalho\*

Contacte a Arrow para mais informações: [hpe.ecs.pt@arrow.com](mailto:hpe.ecs.pt@arrow.com)

# MDR para Microsoft, segurança avançada sem a complexidade do SIEM tradicional

Num contexto em que ameaças avançadas estão em constante evolução, muitas organizações que já possuem licenças Microsoft 365 (E3 ou E5) enfrentam um desafio fundamental: como operar eficazmente as suas ferramentas de segurança



À medida que as organizações optam por soluções padronizadas da Microsoft para ganhar produtividade e segurança, o desafio deixa de ser apenas a implementação dessas soluções, mas também a capacidade de gerir o enorme volume de entradas de segurança geradas nesse ecossistema.

Por outro lado, à medida que os ambientes se tornam mais complexos, também cresce a superfície de ataque. Sem a capacidade de transformar a telemetria nativa da Microsoft em insights acionáveis, o risco aumenta ao mesmo ritmo que a sua infraestrutura. Tudo isto significa que os líderes de segurança não só têm de detetar ameaças, mas também demonstrar resultados mensuráveis e um claro retorno do investimento feito em soluções de segurança. Rapid7 MDR para Microsoft

É aqui que entra o Rapid7 MDR para Microsoft, uma solução concebida para maximizar o ecossistema Microsoft Defender através

de um serviço gerido 24 horas por dia, 7 dias por semana. O Rapid7 MDR para a Microsoft é um serviço proativo de deteção, investigação e resposta de ameaças, concebido para ajudar o cliente a tirar o máximo partido do seu ambiente Microsoft. A solução combina a experiência global do SOC da Rapid7, capacidades avançadas de SIEM e a integração profunda bidirecional com o Microsoft Defender.

Através do SOC especializado, a Rapid7 fornece deteção, investigação e resposta a ameaças em tempo real, utilizando telemetria de ferramentas como o Defender para Endpoint, Identity, Cloud e Office 365. Isto permite às organizações identificar ataques, movimentos laterais ou compromissos de contas de forma mais rápida e precisa.

Uma das principais diferenças desta solução é que não exige que o cliente faça a gestão do seu próprio SIEM, já que a Rapid7 utiliza a sua própria equipa SOC para também gerir o SIEM, libertando o cliente desta tarefa. Isto

elimina a complexidade operacional, a manutenção e os custos variáveis associados às soluções tradicionais baseadas em ingestão de logs. Microsoft Defender e Rapid7

O Microsoft Defender oferece uma ampla visibilidade sobre ambientes modernos, desde endpoints e identidades até cloud e email. Essa visibilidade coloca muitas organizações numa linha tênue: para algumas equipas de segurança traduz-se em insights ricos e acionáveis, enquanto para outras significa um volume esmagador de sinais e alertas esquecidos.

A Rapid7 ajuda as organizações a construir uma visão clara a partir desta rica telemetria, combinando sinais da Microsoft com a sua própria telemetria nativa. Além disso, ao incorporar diretamente a exposição e risco dos ativos nas investigações, o SOC da Rapid7 pode antecipar potenciais caminhos de ataque e intervir mais cedo no ciclo de vida de uma ameaça.

Resposta a Incidentes e DFIR

Além disso, o serviço inclui capacidades de resposta ativa a incidentes e de forense digital (DFIR), que vão além da simples monitorização e permitem agir diretamente sobre ameaças sem depender apenas da equipa interna.

Outro aspeto fundamental é a transparência total, pois os clientes podem visualizar em tempo real os alertas, investigações e ações tomadas pelos analistas SOC, melhorando a confiança e o controlo sobre a segurança.

Em termos empresariais, o modelo de custo fixo baseado em ativos facilita o planeamento orçamental, evitando surpresas associadas ao volume de dados processados.

Esta solução foi especialmente concebida para organizações que já investiram na Microsoft, mas que precisam de escalar a sua capacidade de segurança sem aumentar a complexidade operacional, consolidando a deteção e a resposta num único serviço gerido. A Rapid7 é distribuída em Portugal através da Ignition Portugal. [www.ignition-technology.pt](http://www.ignition-technology.pt) ■

**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)

# Os desafios da Continuidade de Negócio no atual contexto geopolítico e climático

No atual contexto geopolítico mundial, o digital tornou-se um pilar fundamental para qualquer organização

**A** intensificação de fenómenos climáticos extremos expôs de forma clara a elevada dependência digital, colocando a continuidade operacional e estabilidade organizacional no centro das preocupações estratégicas.

A Continuidade de Negócio (CN) deixou de ser encarada apenas como um conjunto de planos ou mecanismos de resposta, passando a integrar uma abordagem mais ampla de **resiliência organizacional**. Um Plano de Continuidade de Negócio (PCN) é hoje um elemento estruturante dessa resiliência, permitindo às organizações avaliar de forma integrada a sua exposição a riscos geopolíticos, climáticos, tecnológicos (como falhas de hardware, software e ataques cibernéticos) e humanos, incluindo os riscos emergentes associados à utilização da Inteligência Artificial (IA).

Num contexto de risco estrutural crescente e de interdependência sistémica torna-se essencial uma análise criteriosa dos riscos, assente numa estratégia de priorização, dado ser impossível mitigá-los na totalidade. O PCN deixou assim de ser um mero exercício de conformidade, afirmando-se como um dos núcleos da estratégia das organizações para definir e consolidar a sua resiliência face às atuais condições estruturais do mercado.

As cadeias de abastecimento constituem um dos fatores mais disruptivos. Os modelos clássicos de eficiência “*just-in-time*” estão progressivamente a ser substituídos por abordagens que privilegiam garantias de segurança e continuidade, aceitando custos operacionais mais elevados para reduzir o risco de interrupção e aumentar a robustez e resiliência do negócio.



Filipe Frasquilho, Diretor de Serviços TI da IP Telecom

A **soberania digital** é igualmente um dos temas mais críticos que os Estados e as suas organizações enfrentam. As divergências regulatórias e políticas representam um enorme desafio ao funcionamento dos negócios, tornando fundamental a capacidade de recorrer a fornecedores locais, nomeadamente Datacenters, mesmo em contextos de operação híbrida. A interoperabilidade entre modelos deve ser testada e garantida, evitando bloqueios de serviços por razões geopolíticas.

O paradigma dos desafios associados à CN mudou significativamente. A palavra-chave para um PCN robusto é hoje **antecipação**. Passámos de uma globalização relativamente estável para um cenário de multipolaridade instável, no qual a previsibilidade deixou de ser norma. A eficiência de custos operacionais

transforma-se em **resiliência** e **redundância**, o fornecedor único é substituído pela **diversificação regional** ou **local**, a cibersegurança defensiva evolui para **resiliência cibernética ativa** e o planeamento estático transforma-se em **simulações de cenários dinâmicos**.

As organizações necessitam, por isso, de desenvolver uma capacidade contínua de adaptação. Essa preparação só é possível através de PCN dinâmicos, integrados numa abordagem mais ampla de resiliência organizacional, suportada por processos robustos, sistemas resilientes e pessoas treinadas para atuarem em ambientes de instabilidade. Mesmo com a crescente adoção da IA, o **capital humano** continua a ser um fator crítico e diferenciador na resposta a eventos extremos.

As organizações que investem consistentemente na CN e realizam testes regulares, **diversificados e dinâmicos** estão melhor preparadas para responder a disrupções, minimizando impactos financeiros, operacionais e reputacionais, reforçando a resiliência sustentada do negócio. À medida que os desafios aumentam, o reforço do PCN passa também pela escolha de parceiros de confiança, capazes de assegurar a fiabilidade e resiliência dos serviços.

A **IP Telecom** afirma-se como um **parceiro tecnológico relevante**, apoiando as organizações não apenas na vertente técnica, mas na construção de soluções resilientes, que permitem uma maior focalização na antecipação e gestão estratégica de novos riscos, numa lógica de verdadeira parceria. ■

Por Filipe Frasquilho,  
Diretor de Serviços TI da IP Telecom

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

# LIGAMOS **NEGÓCIOS**

Telecom · Data Center · Cloud Computing



VIRTUAL  
DATACENTERS



BACKUP  
AS A SERVICE



STORAGE  
AS A SERVICE



CYBER  
SECURITY



DDoS  
DEFENSE



CYBER  
DEFENSE



OPTICAL  
NETWORKS



VIRTUAL  
PRIVATE  
NETWORKS



VIRTUAL  
DESKTOPS



DISASTER  
RECOVERY



CLOUD  
STORAGE



NETWORK  
& SECURITY  
OPERATION CENTER

DATACENTERS - LISBOA PORTO VISEU

EMPRESA PORTUGUESA  
CLOUD NACIONAL

# A Resiliência de Dados como Pilar Estratégico da Continuidade de Negócio

No atual ecossistema digital, a disponibilidade de dados e serviços deixou de ser uma conveniência para se tornar uma necessidade vital

**E**stima-se que, em todo o mundo, 60% das empresas tenham sofrido pelo menos uma interrupção de serviço nos últimos três anos, com perdas operacionais que podem atingir, em média, os 300.000 dólares por hora.

Perante este cenário, a QNAP apresenta um portfólio robusto de soluções de Business Continuity que respondem às exigências de todo o tecido empresarial, desde as PME até às grandes organizações de escala multinacional.

## ALTA DISPONIBILIDADE: TOLERÂNCIA A FALHAS EM TEMPO REAL

A estratégia da QNAP para a continuidade do negócio assenta na Alta Disponibilidade (HA), desenhada para minimizar ou eliminar o tempo de inatividade, com a oferta de diferentes arquiteturas capazes de se adaptar ao orçamento e à criticidade de cada negócio.

Estas diferentes arquiteturas providenciam soluções HA que podem ser utilizadas separadamente ou em conjunto, nomeadamente:

- 1. HA Ativa-Ativa:** Ideal para cargas de trabalho críticas, utiliza NAS de controlador duplo que garantem um desempenho sempre ativo e ativação pós-falha instantânea, com um RPO (Objetivo de Ponto de Recuperação) quase nulo;
- 2. HA Ativa-Passiva:** Uma solução económica para PMEs, que utiliza um cluster de dois NAS onde os dados são sincronizados em tempo real. Em caso de falha do sistema principal, o secundário assume as operações em menos de 90 segundos;
- 3. HA de Rede:** Adicionalmente, através da redundância de switches com suporte MC-LAG, a QNAP assegura que a conectividade nunca é interrompida, mesmo que um switch falhe, garantindo acesso contínuo aos dados.



## CÓPIA DE SEGURANÇA INTEGRADA: A REGRA 3-2-1 SIMPLIFICADA

Para além da disponibilidade imediata, a proteção de dados a longo prazo é garantida por soluções integradas como o Hybrid Backup Sync (HBS) e o Hyper Data Protector (HDP). Estas ferramentas permitem que um único NAS centralize cópias de segurança de PC/Mac, servidores de ficheiros, máquinas virtuais (VMware e Hyper-V, com HDP for PC/VM) e até serviços SaaS como Google Workspace e Microsoft 365 (com HDP for SaaS).

A eficiência destas tarefas é otimizada pela tecnologia QuDedup, que realiza a eliminação de duplicados na origem, reduzindo drasticamente o tempo de transferência e o espaço de armazenamento necessário. Adicionalmente, a QNAP promove a resiliência contra ransomware através de Snapshots multi-versão e do armazenamento imutável (WORM), que impede a modificação ou eliminação de dados por um período definido.

## ESCALABILIDADE E DESEMPENHO PARA GRANDES EMPRESAS

Para organizações que lidam com volumes massivos de dados, a solução “MEGA Scale-out NAS” oferece uma arquitetura resiliente que pode escalar de 3 até 96 nós, atingindo armazenamento ao nível do petabyte (PB). Este sistema distribui os dados por múltiplos nós, garantindo que o serviço continua operacional mesmo com a falha de hardware. Com funções de reequilíbrio dinâmico, o sistema ajusta-se automaticamente à adição de novos recursos, evitando sobrecargas.

## CLOUD HÍBRIDA E SUPORTE PROFISSIONAL

A flexibilidade é reforçada pela integração com a nuvem. O myQNAPcloud One oferece armazenamento compatível com S3 para recuperação rápida em caso de desastre, enquanto o VJBOD Cloud acelera a ligação entre o NAS local e os buckets de nuvem pública.

Para garantir que a implementação destas soluções é isenta de problemas, a QNAP oferece um pacote de serviços que inclui consultoria especializada, garantia de hardware até 5 anos e suporte técnico local com substituição de componentes no dia útil seguinte.

## CONCLUSÃO

A continuidade de negócio não deve ser vista apenas como um seguro contra catástrofes, mas como uma vantagem competitiva. Quer se trate de uma startup que necessita de proteger o seu website WordPress e dados SaaS, quer de uma grande empresa que exige disponibilidade total para os seus servidores de virtualização, a QNAP oferece as ferramentas necessárias para garantir que o coração da economia moderna, os dados, nunca para de bater.

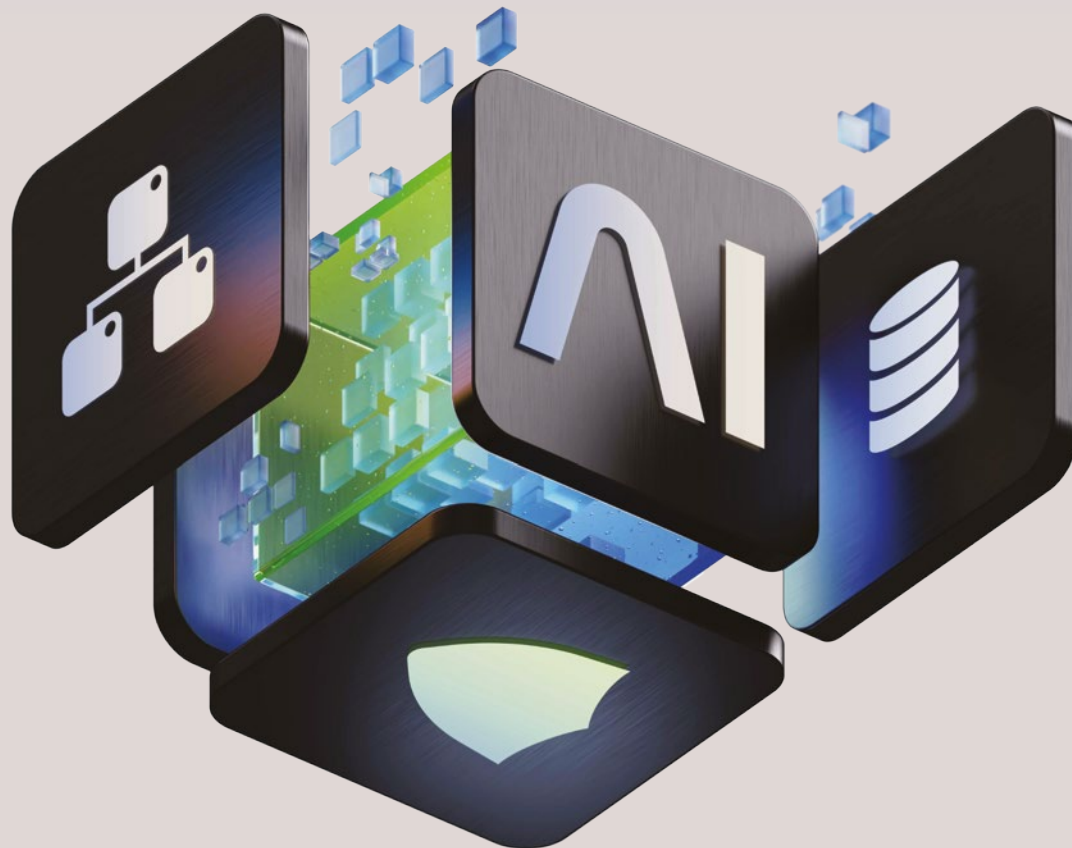
## Mais informações:

[https://linktr.ee/QNAP\\_BC](https://linktr.ee/QNAP_BC) ■

## 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

# TD Synnex estreia um novo argumento para o ecossistema no Explora 2026

O Explora 2026 voltou a mostrar que o Canal é, cada vez mais, o centro da narrativa. Com o Casino Estoril como palco, o evento organizado pela TD Synnex regressa para reunir o ecossistema tecnológico nacional numa sessão dedicada às tendências que estão a reescrever o argumento do setor

O Casino Estoril, em Lisboa, transformou-se num verdadeiro cenário de cinema para acolher mais uma edição do Explora 2026, onde o ecossistema de Parceiros voltou a assumir o papel principal. Numa tarde marcada por encontros, estratégia e visão, a TD Synnex reuniu fabricantes, integradores e revendedores num ambiente que cruzou reflexão e proximidade, com o Canal no centro de todas as atenções.

Segundo a TD Synnex, o mercado atravessa um período de incerteza, influenciado por fatores geopolíticos e por uma transformação tecnológica acelerada. Ainda assim, a mensagem foi clara. É precisamente neste contexto que o ecossistema ganha relevância, com Parceiros, fabricantes e clientes a desempenharem um papel conjunto na construção de soluções capazes de responder aos desafios atuais.



Raul Castro, Sales Director da TD Synnex Portugal

“A incerteza, no nosso setor, é hoje uma realidade”, segundo Raul Castro, Sales Director da TD Synnex Portugal, que se refere ao momento atual marcado por fatores geopolíticos e por disrupções na cadeia de abastecimento que têm impacto direto no mercado. No entanto, tal

como foi referido, “às vezes a ficção cruza-se com a realidade”, já que vivemos num cenário cada vez mais imprevisível, onde situações antes excecionais começam a ganhar regularidade. Para a empresa, “é na Parceria que contamos com o melhor do nosso ecossistema. Fabricantes, Parceiros e clientes, que juntos dão vida às soluções que transformam o futuro do mercado”, o que por sua vez, reforça o papel da colaboração na adaptação a este contexto.

Essa abordagem estende-se ao posicionamento da própria organização, que procura atuar como facilitador do negócio junto do Canal. “Nós tentamos acrescentar valor para ganharmos juntos”, foi referido, refletindo uma estratégia assente na proximidade e no apoio contínuo aos Parceiros.

Raul Castro sublinhou que o papel da TD Synnex vai muito além da distribuição tradicional, posicionando a empresa como um Parceiro estratégico no quotidiano dos seus clientes. “Somos o parceiro de confiança, o consultor, o que facilita o negócio e ajuda a realizar esses mesmos negócios”, reforçou o Sales Director em Portugal. Para o responsável, “esta evolução do mercado obrigou-nos constantemente a adaptarmo-nos à inovação, às novidades e a como é que conseguimos, ao longo deste processo, simplificar pela complexidade que é do sistema e das novidades que vão acontecendo e tudo aquilo que são os desafios que se nos apresentam”.

A dimensão global da TD Synnex foi outro dos vetores em destaque, com Luís Pires, VP Endpoint Solutions & Specialized Solutions da TD Synnex Iberia, a contextualizar a escala da empresa como um ativo competitivo ao serviço dos Parceiros locais. “Estamos em quatro continentes e temos milhares de clientes”, esta “diversidade de geografias tão grande”, explicou, “permite-nos retirar o melhor dessas

geografias”. “Somos um distribuidor que distribui dezenas de fabricantes diferentes. De A a Z”, e isso permite “capacitar o Canal em todos os níveis e adaptar solução a todas as necessidades”.



Luís Pires, VP Endpoint Solutions & Specialized Solutions da TD Synnex Iberia

O plano operacional não ficou esquecido, com o responsável a revelar ainda um investimento concreto em infraestrutura local, com a construção de um armazém que estará operacional em meados de maio. “Acreditamos, sinceramente, que nos vai elevar o patamar e acompanhar a noção do negócio, e sobretudo acompanhar as vossas necessidades para podermos entregar mais”, apontou Luís Pires.



Vitor Santos, Advanced Solutions Director da TD Synnex Iberia

No plano técnico, Vitor Santos, Advanced Solutions Director da TD Synnex Iberia, colocou o foco na crescente importância dos dados e da IA nas soluções que os Parceiros

precisam de dominar, uma vez que “toda a gente sabe que dados e a análise dos dados, hoje em dia está a avançar numa velocidade gastronómica”.

Ao olhar para o futuro próximo, o responsável enquadra a estratégia da TD Synnex como uma resposta direta às necessidades que os Parceiros têm vindo a sinalizar ao longo do tempo, sobretudo no acesso a novas soluções. É a partir dessa leitura do mercado que antecipa uma aceleração tecnológica e uma mudança de foco interno, especialmente ao nível da formação. Nas palavras do responsável, “tentamos ser os primeiros e esse é o nosso compromisso de ir para a frente”.

### PARCEIROS NO CENTRO DA NARRATIVA

Ao longo da tarde, o palco do Casino Estoril foi partilhado por alguns Parceiros, cada um com a sua perspectiva sobre os desafios e oportunidades que moldam o mercado tecnológico atual. A inteligência artificial, a resiliência das infraestruturas e a cibersegurança dominaram os temas, num conjunto de intervenções que reforçaram a ideia de que o Canal tem um papel insubstituível na concretização desta transformação.



Abel Aguiar, Western Europe Channel Sales Director da Microsoft

Abel Aguiar, Western Europe Channel Sales Director da Microsoft, colocou os números em cima da mesa para ilustrar a urgência da adoção da IA. Segundo o responsável, “84% das organizações dizem que não começaram ainda a redesenhar toda a sua estrutura e os seus processos, tendo em conta a IA” e “43% não se sentem preparadas”. Em contraste, as que avançaram registam resultados expres-



sivos, com “88% a ter crescimento muito acima do que aquelas que ainda não iniciaram este caminho”. “A lógica de inteligência com confiança” atravessa, nas palavras de Abel Aguiar, todos os produtos que a Microsoft está a lançar.



Isabel Reis, Diretora-Geral da Dell Technologies Iberia

A incerteza foi igualmente central na intervenção da Dell Technologies, com Isabel Reis a admitir que “não temos qualquer tipo de previsão em relação ao que pode acontecer, sobretudo devido à rapidez com que tudo está a acontecer”. No plano da segurança, a Diretora-Geral da Dell Technologies Iberia partiu da premissa de que todos vão ser atacados ou já foram e defendeu que a resposta passa por criar “uma maneira de não perder nunca o acesso à informação”, algo que “só se consegue com

um trabalho feito antecipadamente”. É precisamente aqui, sublinhou, que o Parceiro assume maior protagonismo.



Pedro Coelho, Managing Director da HP Portugal

Da segurança à experiência de utilização, a HP trouxe uma visão centrada nas pessoas. Para Pedro Coelho, Managing Director da HP Portugal, esta devia já ser “uma era de trabalho inteligente”, com a tecnologia a permitir “uma melhor experiência aos clientes e colaboradores”. A ambição da empresa passa por promover simultaneamente o “crescimento económico para as empresas e a realização profissional para os utilizadores”. Quanto à IA, o responsável reforça que “não é se as empresas vão adotar a IA, mas sim quando a vão adotar e se o vão fazer de forma segura, ética e eficiente”.



Alexandre Bento, GM Infrastructure Solutions da Lenovo Iberia



Dennis Teixeira, Managing Director da HPE Portugal



Maria João Carrasco, IT Distribution Account Manager da Schneider Electric

Se a adoção é inevitável, o caminho até lá está longe de ser fácil, sobretudo devido às dificuldades operacionais que o setor atravessa, desde “a escassez de componentes” aos “atrasos nas entregas” e às “margens a apertar”, num contexto em que a pressão em torno da IA acrescenta complexidade ao quotidiano. Alexandre Bento, GM Infrastructure Solutions da Lenovo Iberia, apoia-se nos dados de um estudo desenvolvido com a IDC a nível europeu que aponta para uma tendência sólida, com “65% das empresas a implementarem ou a planearem implementar cargas de trabalho de IA e infraestruturas locais em ambiente híbrido”, sendo esta “a realidade do mercado, que não é fácil alcançar no dia-a-dia”.

A resposta da HPE a esse contexto passa por simplificar e estruturar, e foi nesse sentido que Dennis Teixeira, Managing Director da HPE Portugal, abordou o novo Programa de Canal lançado no ano anterior, desenhado para consolidar dados numa só framework, assente

num “ pilar de transparência e competências”. O responsável destacou a importância do networking e da necessidade de uma rede que “se quer resiliente e flexível”, sobretudo, para aquilo que são os próximos adventos da IA. “A decisão que vocês hoje tomarem na adoção das ferramentas tecnológicas vai ter seguramente impacto naquilo que vai ser o futuro do vosso negócio”, concluiu.



Ricardo Silva, Sales Leader & CTO da Cisco

Preparar a infraestrutura é essencial, mas protegê-la é igualmente crítico. Ricardo Silva trouxe ao debate a cibersegurança num mundo onde, impulsionados pela IA, os adversários “são cada vez mais capazes”. A prioridade não está apenas nos ataques em si, sendo que “o risco de cibersegurança que os clientes e entidades sofrem hoje em dia não é só os ciberrataques, a maior preocupação é efetivamente a visibilidade”. Na sua perspetiva, “só com visibilidade completa é que podemos fazer ações proativas”, numa abordagem de resiliência que deve ser encarada “como um todo”.

O olhar sobre a energia e a sustentabilidade ficou a cargo de Maria João Carrasco, IT Distribution Account Manager da Schneider Electric, dimensões que a responsável considera impossíveis de ignorar num mercado em aceleração tecnológica. É nesse sentido que defende “uma transformação de mentalidades” sobre os recursos a utilizar num futuro em que “a IA está a consumir muito”. No plano das oportunidades, destacou o potencial de Portugal como destino privilegiado para infraestruturas digitais, ao lembrar que “Portugal é um hub para os data centers, não só pela localização geográfica, as condições que temos ao nível do clima, os cabos submarinos”. Segundo a responsável, o país “tem todas as infraestruturas para que sejamos apetecíveis no mercado”.

### COLABORAÇÃO COMO MOTOR DE CRESCIMENTO

Num ambiente marcado também pelo networking e pela proximidade, a iniciativa da TD Synnex voltou a afirmar-se como um espaço onde as relações se consolidam e novas oportunidades ganham forma. A dinâmica entre Parceiros, distribuidores e fabricantes reflete um ecossistema que, apesar dos desafios, demonstra capacidade de adaptação e crescimento.

Neste contexto, o Explora Lisboa 2026 afirmou-se não apenas como um ponto de encontro, mas como um espaço onde se desenha o próximo capítulo do setor. Entre luzes, câmaras e ação, o Canal voltou a mostrar que não está apenas em cena, está a escrever o argumento.



▶ Para ver os vídeos clique sobre as imagens



A TD Synnex destacou a evolução da distribuição, hoje mais estratégica do que logística. Em declarações ao IT Channel no Explora 2026, **Pauli Amat, Senior Vice President da TD Synnex Iberia**, afirmou que esta edição representa “a consolidação de um evento” que “marca a diferença”.

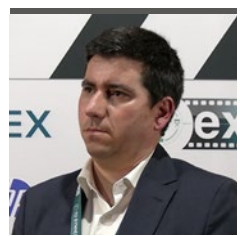


**Pedro Coelho, Managing Director da HP Portugal**, apontou o trabalho inteligente como tendência central, sublinhando que “não podemos contornar a utilização da inteligência artificial nos vários verticais”, evidenciando o impacto desta tecnologia.

A capacitação assume um papel central na estratégia da TD Synnex, com **Luís Pires, VP Endpoint Solutions & Specialized Solutions da TD Synnex Iberia**, a destacar que a inteligência artificial está presente em “tudo o que fazemos, vemos e tudo o que é o ecossistema à nossa volta”, reforçando o foco em capacitar o Canal.



Para a Lenovo, a distribuição assume um papel central, com **Alexandre Bento, GM Infrastructure Solutions da Lenovo Iberia**, a considerar que “a TD Synnex representa para nós essa presença no dia-a-dia com os nossos clientes e os nossos Parceiros. É o nosso distribuidor de referência”.



A evolução do portfólio foi outro tema-chave, numa abordagem que, segundo **Vítor Santos, Advanced Solutions Director da TD Synnex Iberia**, passa pela antecipação das necessidades dos clientes, sobretudo num contexto em que a inteligência artificial acelera a transformação.

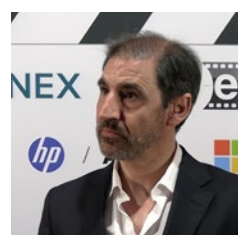
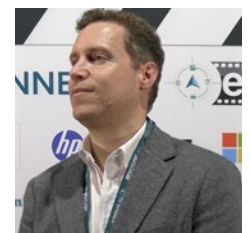


A relevância da Parceria foi também sublinhada por **Dennis Teixeira, Managing Director da HPE Portugal**, ao referir que a “TD Synnex é um dos nossos principais distribuidores em Portugal e joga um papel fundamental no apoio à nossa rede de Parceiros”.

“A confiança não tem preço, mas é muito cara”, afirmou **Raul Castro, Sales Director da TD Synnex Portugal**, destacando o valor da relação com o Canal. O responsável sublinhou ainda a necessidade de “simplificar todo esse processo” entre Parceiros e fabricantes.



**Ricardo Silva, Sales Leader & CTO da Cisco**, reforçou o papel da distribuição e da confiança no Canal. “É um dos nossos principais distribuidores e, acima de tudo, faz-nos chegar aos nossos Parceiros porque não fazemos negócio sem eles”.

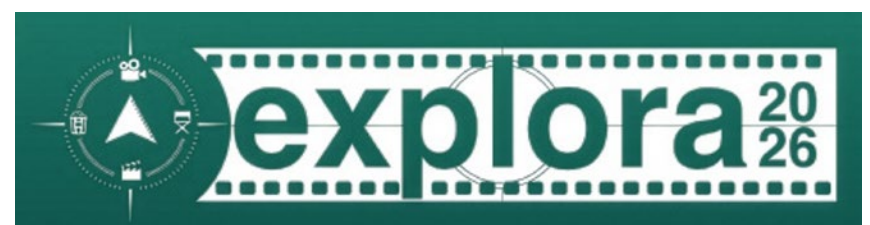
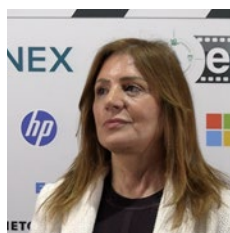


A visão da Microsoft reforça esta abordagem, numa perspetiva partilhada por **Abel Aguiar, Western Europe Channel Sales Director**, que destacou que a empresa opera “através de Parceiros”, num contexto “desafiante, mas ao mesmo tempo apaixonante”, onde a inteligência artificial surge como oportunidade.



Os patrocinadores reforçaram a importância da proximidade, enquanto **Maria João Carrasco, IT Distribution Account Manager da Schneider Electric**, descreveu o evento como “uma oportunidade única para estarmos em Parceria e em conectividade com os nossos Parceiros”, numa era “transformadora”.■

Também **Isabel Reis, Diretora Geral da Dell Technologies Iberia**, destacou a proximidade ao Canal e o papel dos Parceiros. “Para nós, é uma excelente oportunidade para abordar os nossos Parceiros, com quem partilhamos o dia-a-dia e crescemos”, reforçou.



# A decisão descentralizada e o novo centro de valor do software empresarial

Os agentes de IA já executam processos, tomam decisões e operam em paralelo dentro do software empresarial. À medida que a decisão se descentraliza, o foco desloca-se para a governança, o ROI e o papel dos Parceiros na criação de valor

por *Inês Garcia Martins*



**A**quilo que durante anos definiu o software empresarial, desde registar, organizar e automatizar, tornou-se insuficiente. Os sistemas ERP e CRM, tradicionalmente vistos como repositórios de dados e motores de processos transacionais, evoluem agora para plataformas de decisão autónoma. O agente de Inteligência Artificial (IA) passou de sugerir para executar, reconcilia contas, processa faturas, gere fluxos de aprovação e deteta anomalias em tempo real, muitas vezes sem intervenção humana direta. O fio condutor desta transformação é a descentralização da decisão, uma vez que a IA deixa de estar concentrada num gestor ou num departamento de IT e passa a estar distribuída pelos processos, dados e regras de negócio. Para o Canal de Parceiros, esta transformação reposiciona-o na camada de inteligência da IA, onde a tecnologia ganha expressão nos processos e nos modelos de decisão.

## AGENTES DE IA: DO ASSISTENTE AO EXECUTOR

Se durante muito tempo os *copilots* e assistentes de IA foram apresentados como ferramentas de produtividade, seja para redigir emails ou resumir documentos, em 2026 esse ciclo está encerrado. Os agentes de IA integrados no software empresarial já executam processos completos de ponta a ponta, com autonomia e contexto. Os *copilots* estão a “gerir alterações na *supply chain*, reconciliar dados financeiros ou automatizar fluxos de *service desk*”, evoluindo para agentes integrados nos sistemas empresariais, ligados ao ERP, CRM, dados e produtividade, como descreve Céu Mendonça, Enterprise Partner Development Manager for Microsoft Europe South. Neste contexto, sublinha que “estamos a entrar numa fase em que os agentes operam como *‘digital labour’*, isto é, como colegas digitais”, num modelo em que múltiplos agentes colaboram entre si, com supervisão humana, garantindo controlo e alinhamento com os obje-

tivos do negócio.

A escala deixa de ser um entrave à medida que a infraestrutura evolui. Pedro Lopes Sousa refere que está a ser construída especificamente para suportar IA, o que reduz o impacto da escala como fator limitador. O Business Development da AWS acrescenta que Portugal “está bem posicionado para criar valor neste segmento”, apoiado na sua conectividade global e novas infraestruturas como a Local Zone.

Na Cegid, a abordagem segue uma lógica de invisibilidade, em que o valor da IA se mede pela sua integração na experiência do utilizador. Para Tiago Costa Lima, Diretor de Product Strategy da Cegid em Portugal, “a melhor integração é aquela que o utilizador não percebe que existe”, sendo que “a IA deve adaptar processos estabelecidos, transformando o software ERP de um sistema de registo num sistema de inteligência”.

Já a Sage traz a perspetiva das PME, onde a adoção de IA em 2026 se centra “na redução



Céu Mendonça,  
Enterprise Partner Development Manager,  
Microsoft Europe South



Pedro Lopes Sousa,  
Business Development,  
AWS



Tiago Costa Lima,  
Diretor de Product Strategy,  
Cegid Portugal



Ana Ribeiro,  
Senior Sales Iberia - Small & Accountants,  
Sage

de fricção em tarefas críticas, fecho de mês mais rápido, automação do ciclo de pagamentos e previsões de tesouraria em tempo real”. Como sublinha Ana Ribeiro, Senior Sales Iberia - Small & Accountants da Sage, “o desafio atual não é a tecnologia em si, mas a confiança”, com as empresas a procurarem “soluções onde a IA atue como um motor de execução assistida sob supervisão humana, garantindo que a produtividade não compromete a integridade dos dados”.

## GOVERNANÇA DA IA: QUEM VIGIA OS AGENTES?

À medida que os agentes ganham autonomia e passam a atuar em simultâneo dentro dos mesmos processos, a questão deixa de ser apenas o que conseguem fazer, mas quem assegura que o fazem de forma coerente, rastreável e em conformidade. Assim, a governança de IA entra no domínio operacional, onde cria também um campo de atuação para o Canal de Parceiros. No que se refere aos modelos de funcionamento, a Microsoft defende uma arquitetura de orquestração centralizada, assente na partilha de contexto e na consistência dos dados. Como explica Céu Mendonça, “os fluxos de trabalho são desenhados com regras, dependências e pontos de validação claros”, suportados por mecanismos de controlo que permitem que “múltiplos agentes consigam colaborar de forma coordenada, mantendo coerência nas decisões e confiança operacional”.

Do ponto de vista da cloud, a AWS identifica desafios ao nível da coordenação entre agentes distribuídos. Pedro Lopes Sousa refere que “gerir um ecossistema de múltiplos agentes é um dos desafios que os clientes nos comunicam”, sobretudo na ligação entre agentes, dados e ferramentas de forma segura e governável. Sublinha que o fator crítico passa por garantir rastreabilidade total, permitindo “identificar se algum processo foi tocado pela IA, de que maneira, com que modelos e a que custo”.

No universo ERP, Tiago Costa Lima destaca a necessidade de “blindar cada ação automatizada para que os erros não se propaguem

em cascata” e de “classificar cada agente com aprovação humana obrigatória acima de determinados limiares”, sublinhando ainda a importância de testar sistemas antes da entrada em produção.

Já nas PME, Ana Ribeiro defende uma abordagem pragmática, em que “a governança não se traduz em burocracia complexa, mas em salvaguardas integradas na própria tecnologia”, onde o essencial passa por “saber de onde vêm os dados e auditar por que razão a IA sugeriu determinada decisão”.

## O IMPACTO MENSURÁVEL DA IA

Vale o investimento? Perguntam os CFO e gestores de PME. Em 2026, a resposta começa a ter números concretos, o que representa uma mudança face a anos dominados por casos de uso isolados e difícil quantificação.

“Já estamos na fase do retorno tangível”, confirma Ana Ribeiro, recorrendo a dados da IDC, segundo os quais “cerca de 60% dos clientes de Parceiros de alto desempenho já observam benefícios mensuráveis”. O retorno manifesta-se na recuperação de tempo e na redução de erros, com “processos que demoravam dias e que agora são resolvidos em minutos”.

O fator diferenciador, segundo Tiago Costa Lima, está na escala, já que “as empresas que estão a demonstrar valor tangível, focam-se em menos iniciativas, mas escalam-nas a fundo”, sendo que “uma transformação *end-to-end* gera retornos muito superiores”.

Já a Microsoft aponta a execução como principal fator crítico, uma vez que “quando o investimento em IA não apresenta um retorno claro, isso tende a estar mais relacionado com a forma como foi aplicada”, sobretudo quando surge “fora dos fluxos de trabalho ou sem bases ao nível de dados e adoção”.

A perspetiva da AWS aponta no mesmo sentido. Pedro Lopes Sousa refere que os projetos falham quando “são abordados como exercícios tecnológicos sem um objetivo de negócio concreto” ou com dados “fragmentados em silos”. A chave, sublinha, está em alinhar estratégia, dados e

arquitetura, já que “quando os clientes adotam a IA com uma estratégia clara, o valor gerado supera largamente o investimento”.

## COMO O CANAL PASSA A CRIAR VALOR

O novo arquétipo assenta no conhecimento do setor do cliente, na capacidade de identificar onde os agentes criam mais impacto, garantir a *governance*, assegurar a adoção e operar os sistemas de forma contínua. É este o perfil de Parceiro que constrói modelos de receita recorrente e previsível.

A Sage sintetiza esta mudança ao sublinhar que “a monetização mudou das margens de revenda para a criação de valor e propriedade intelectual”, com Parceiros “*AI-native*” a desenvolver soluções verticais e a reduzir o *time-to-value*, num contexto em que “o custo da solução é absorvido pelos ganhos de produtividade do cliente”. Na Microsoft, “o maior valor para os Parceiros desloca-se do *deployment* inicial para a customização e para a operação contínua dos agentes”, aponta Céu Mendonça.

Do lado da AWS, Pedro Lopes Sousa destaca que “a maior oportunidade para os Parceiros não está em escolher entre construir ou operar, mas na convergência de ambos”, num modelo em que “transformam os seus serviços em produtos” e “convertem os seus produtos em serviços”.

Já a Cegid reforça que o valor do Canal cresce com a IA. Para Tiago Costa Lima, “quanto mais IA existe no software, mais valioso se torna o Parceiro que sabe como e para quem a aplicar”, com foco no conhecimento do negócio e no desenho de processos. ■

## RESUMO

- Os agentes de IA estão a transformar o software empresarial em plataformas de decisão autónoma, com impacto direto nos processos e modelos de negócio;
- A governança e o ROI tornam-se centrais, com foco na execução, qualidade dos dados, rastreabilidade e integração nos fluxos de trabalho;
- O Canal de Parceiros reposiciona-se na camada de inteligência, com o valor a deslocar-se da revenda para a operação contínua e conhecimento do negócio.

# Arrow Summit 2026 arranca com foco no ecossistema de Parceiros

Fabricantes e Parceiros do Canal reunidos no Arrow Summit 2026 para debater sobre tendências, reforçar relações e explorar oportunidades de negócio no setor da distribuição de IT

O Arrow Summit 2026, organizado pela Arrow Enterprise Computing Solutions Portugal, decorreu na Sala Tejo do Meo Arena, em Lisboa, reunindo fabricantes, distribuidores, integradores e Parceiros do Canal num dos principais encontros do setor da distribuição de IT em Portugal.

A segunda edição do evento confirmou o seu estatuto de referência no ecossistema tecnológico nacional, combinando sessões estratégicas, encontros de negócio e uma área de exposição com várias marcas do setor, tudo num espaço dedicado à partilha de conhecimento, ao desenvolvimento de oportunidades comerciais e ao reforço das relações dentro do Canal.

## CANAL NO CENTRO DO ECOSSISTEMA

Na abertura, José Charraz, Country Manager da Arrow Portugal, deu o mote ao dia, sublinhando que esta iniciativa “não é apenas um evento”, mas “um espaço de partilha e de alinhamento estratégico”. O responsável aproveitou para agradecer aos fabricantes presentes, classificando-os não como meros patrocinadores, mas como “Parceiros estratégicos que, em conjunto connosco, dia-a-dia, nos fazem crescer e ajudar a crescer o nosso ecossistema juntos”.

Em números, a Arrow conta com mais de 22 mil colaboradores, presença em mais de 85 países e uma faturação mundial superior a 30 mil milhões de dólares em 2025. “Não interessa se é on-premises, cloud, hybrid, managed services ou everything-as-a-Service. Nós temos solução, procurem-nos”, afirmou o responsável, ao lembrar que a Arrow foi eleita pelos próprios Parceiros como o melhor distribuidor de valor acrescentado, de cibersegurança e de customer service em Portugal no ano passado.



José Charraz, Country Manager da Arrow Portugal

## IA, CLOUD E CIBERSEGURANÇA EM FOCO

A agenda do evento colocou em destaque as principais tendências que estão a marcar o mercado, desde cibersegurança, modernização de infraestruturas, Inteligência Artificial (IA) e novos modelos de trabalho, promovendo o alinhamento entre fabricantes e parceiros num contexto de transformação digital acelerada. Na visão de Isabel Reis, Diretora-Geral da Dell Technologies Iberia, o Canal é o “braço armado no mercado”, sendo que 90% da performance da Dell é gerada através dos Parceiros. Com resultados globais de 113 mil milhões de dólares e um crescimento de 19%, destacou o projeto Start Campus, em Sines, com 12.600 servidores Dell equipados com GPU da Nvidia, como referência nacional na infraestrutura de IA. No capítulo da ciber-resiliência, alertou que “a questão não é se vão ser atacados, a questão é quando”.



Isabel Reis, Diretora-Geral da Dell Technologies Iberia

Já Ricardo Martinho, Country General Manager da IBM Portugal, destacou que nos últimos cinco anos a empresa duplicou o seu valor, sendo em 2025 a segunda maior empresa de IT com maior aumento de valor, logo a seguir à Nvidia. Com mais de 25 aquisições nos últimos três anos, a IBM posiciona-se como empresa de cloud híbrida, inteligência artificial e computação quântica. Nesta última área, 2026 será o ano da “vantagem quântica”, e Ricardo Martinho não escondeu o desejo de “trazer um computador quântico para Portugal”, deixando ao Canal a ideia de que “só juntos é que vamos conseguir atingir estes objetivos a que nos propomos”.



Ricardo Martinho, Country General Manager da IBM Portugal

A estratégia da HPE para o Canal foi apresentada pelo Managing Director da HPE Portugal, Dennis Teixeira, com foco no renovado Programa de Canal, assente em networking, cloud e IA. A aquisição da Juniper deu à HPE, pela primeira vez, um portfólio end-to-end de networking, e na cloud a plataforma Zerto garante recuperação em minutos após um ataque. Com três dos maiores supercomputadores do mundo, a mensagem aos Parceiros foi a de que “as decisões que tomarem hoje, as decisões que tomarem no Parceiro tecnológico que vão escolher para trabalhar convosco vão, de facto, definir aquilo que vai ser a vossa vantagem no futuro”.



Dennis Teixeira, Managing Director da HPE Portugal

Os números do impacto do ecossistema Microsoft em Portugal foram apresentados por Céu Mendonça, Enterprise Partner Development Manager for Microsoft Europe South, com 7,3 mil milhões de euros anuais e um retorno de 9,6 euros por cada euro investido. Com um investimento de dez mil milhões de dólares anunciado para Portugal, sublinhou que a IA já é presente e não futuro, deixando aos Parceiros o desafio de pensarem “de uma forma estratégica como podem entregar ao mercado estas novidades”, com a garantia de que “não vamos ser substituídos pela IA”.



Céu Mendonça, Enterprise Partner Development Manager for Microsoft Europe South

Com quase 30 anos em cibersegurança, Mario Garcia, Country Manager Iberia da Check Point Software Technologies, apontou que “a cibersegurança está a mudar” e que os ataques são hoje multicanal, conduzidos por organizações com estruturas empresariais completas. Alertou ainda para a diferença entre usar IA para segurança e garantir a segurança da própria IA, um vetor muitas vezes ignorado, questionando os parceiros sobre se têm “a certeza de que sabem que ferramentas de IA os vossos utilizadores estão a usar”, num contexto em que o risco nas empresas aumentou 97%.



Mario Garcia, Country Manager Iberia da Check Point Software Technologies

Nuno Reis, Team Leader de Channel Management & Marketing da Fortinet, centrou a mensagem nos pilares estratégicos da empresa, o Secure Networking, o SASE e o SecOps, com uma quota de mercado nacional



Nuno Reis, Team Leader de Channel Management & Marketing da Fortinet

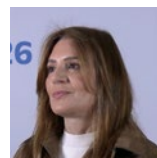
em firewalls superior a 60% e um diferenciador assente num único sistema operativo transversal a toda a plataforma. Na IA, destacou

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Em entrevista exclusiva ao IT Channel, media partner do evento, **José Charraz, Country Manager da Arrow Portugal**, reconheceu

que o contexto atual traz desafios, mas garantiu que a Arrow se mantém focada em “ser um suporte para os Parceiros e perceber onde os pode ajudar para onde o mercado caminha”.



A resiliência e a cibersegurança estão no centro da estratégia da Dell em Portugal, com **Isabel Reis, Diretora-Geral da Dell Technologies Iberia**, a

sublinhar que “os clientes portugueses estão muito alerta relativamente aos ciberataques” e que a maioria já tem soluções que lhes permitem garantir a continuidade do negócio em caso de ataque.



Para a IBM, a Arrow é “o distribuidor único” que faz a ligação entre o fabricante e os Parceiros de negócio, com **Ricardo Martinho, Country General Manager da IBM Portugal**, a descrever o Summit como “um

palco de excelência” para passar a mensagem de como a IBM pode ajudar os Parceiros a ganhar vantagem competitiva.

agentes presentes em mais de 15 produtos, e no Canal o programa Fortinet Rewards premeia semestralmente resultados por pilar de atividade. “Não há dois Parceiros iguais”, sublinhou o responsável.

Cibersegurança, IA e cloud foram as protagonistas de uma conversa, focada no que aí vem, no que ainda falha e no que as empresas julgam ter sob controlo, mas não têm. Foi este o mote do painel que reuniu Rui Fialho da Huawei, Tiago Andrade da NetApp, Alexandre Bento da Lenovo, Silvia Romero da Nutanix, Nuno Marques da Oracle e Marta Santos da APC by Schneider Electric.



A capacidade de formação, pré-venda e demonstrações junto dos clientes finais foi o que **Dennis Teixeira, Managing Director da HPE Portugal**,

destacou na Parceria com a Arrow que ajuda os Parceiros a defender as soluções HPE no mercado.



“Não vivemos sem ecossistema de Parceiros”, afirmou **Céu Mendonça, Enterprise Partner Development Manager for Microsoft**

Europe South, lembrando que são os parceiros que levam as soluções aos clientes numa altura em que as novidades “estão a acontecer a uma velocidade muito grande”.



Para a Check Point a Arrow é “uma extensão da nossa empresa”, sublinhou **Mario Garcia, Country Manager Iberia da Check Point**

**Software Technologies**, apelando a que os Parceiros ajudem a levar a mensagem sobre o impacto da IA na cibersegurança.



**Nuno Reis, Team Leader de Channel Management & Marketing da Fortinet**,

defendeu que “a complexidade crescente do dia-a-dia vai sendo colmatada por via das Parcerias”, num mercado que descreveu como “crescente e muito atrativo. ■

IT SECURITY  
SUMMIT  
PORTO 2026  
APRIL



## IT Security Summit: “Temos uma diretiva e este deve ser o nosso farol”

A IT Security – publicação do mesmo grupo do IT Channel – voltou a realizar a IT Security Summit pelo segundo ano consecutivo na cidade de Gaia, numa conferência pensada para as organizações da zona norte e centro do país

por *Marta Quaresma Ferreira e Inês Garcia Martins*

A pergunta que deu título à apresentação de Lino Santos, Coordenador do Centro Nacional de Cibersegurança (CNCS), no arranque da segunda edição da IT Security Summit Porto foi, acima de tudo, a forma escolhida para enquadrar o momento em que entra agora a cibersegurança regulatória em Portugal. Depois de quase dois anos de trabalho legislativo, a diretiva NIS2 está transposta.

“Houve um grande esforço na transposição, demorámos muito tempo a fazer a transposição da NIS2, tivemos quase dois anos para fazê-lo, e ela saiu. E agora? O que é que vamos fazer? O que é que vem a seguir?”, perguntou à audiência, numa intervenção centrada para o que chamou de *roadmap* de transposição para 2026.

Para o responsável, a diretiva deve funcionar como um “farol” que orienta os próximos passos, com o objetivo de “garantir que as empresas nacionais e a administração pública nacional tenham um elevado nível de cibersegurança” e alcancem “um patamar adequado”, num contexto de “um quadro de ameaças cada vez mais complexo e exigente”.

### O QUE ESTÁ FEITO E O QUE AINDA FALTA

Lino Santos resumiu o ponto de situação: a diretiva, a transposição nacional, já concretizada com o regime jurídico da cibersegurança publicado em dezembro de 2025, e o regulamento, ainda em consulta pública, que irá operacionalizar o modelo.

Foi neste contexto que destacou uma das mudanças mais relevantes na aplicação da

NIS2 em Portugal, relacionada com o perímetro da administração pública. Mantendo o nível de exigência face ao setor privado, o novo regime corrige um problema anterior, já que “aplicava-se a todas as instituições da administração pública, independente do seu tamanho, e isso não faz sentido”.



*Lino Santos, CNCS*

A solução passou por introduzir um critério de dimensão, permitindo “incluir as entidades da administração pública que tenham mais de 75 funcionários”, o que reduz o âmbito e concentra o regime “naquilo que é essencial dentro da nossa administração pública”.

## BASE COMUM COM AJUSTES SETORIAIS

Portugal optou por um modelo regulatório híbrido e, segundo Lino Santos, foi pensado como um quadro “horizontal ou transversal a todos os setores de atividade económica”, mas permitindo “que existam regulamentos ou especificidades setoriais que venham a surgir com o tempo”. No caso das telecomunicações, o regulamento geral aplica-se, mas poderá ser complementado por regras específicas definidas pela ANACOM.

A ideia passa por “responder às especificidades, ao quadro de ameaças específico daquele setor, às tecnologias específicas daquele setor de forma vertical”, resumiu.

## REGULAMENTO ENTRA AGORA NO CENTRO DA DISCUSSÃO

Se o regime jurídico definiu a base, o regulamento será decisivo para a sua aplicação. Lino Santos sublinhou que a consulta pública representa “uma oportunidade para construir um instrumento que seja útil para vocês, para nós e para o país”.

Uma das principais novidades é a criação de níveis de garantia, que passam a enquadrar as entidades em três patamares de exigência, desde “o nível básico, o nível substancial e o nível elevado”, definidos em função do risco e da dimensão.

Com este modelo, acrescentou, deixa de haver ambiguidade, uma vez que “todas as entidades sabem exatamente qual é que é o conjunto de medidas que têm que implementar, o conjunto mínimo de medidas”, afirmou.

Ainda assim, o responsável ressalva que a lógica não dispensa a análise de risco. A novidade está na existência, pela primeira vez, de uma base mínima de requisitos clara e operacional, que serve de ponto de partida para essa avaliação.

## PLATAFORMA ÚNICA SERÁ O PONTO DE CONTACTO

Outra peça central do regulamento é a plataforma que vai concentrar a relação entre entidades abrangidas e autoridades competentes.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Todas as comunicações passam por esse canal comum, independentemente de a entidade responsável ser o CNCS, a ANACOM ou o Gabinete Nacional de Segurança.

“A ideia não é dispersar plataformas e funcionalidades. Vamos ter uma plataforma centralizada para todas as entidades competentes e todas as entidades competentes interagem com as entidades reguladas a partir desta plataforma”, afirmou.

Numa fase inicial, a plataforma permite a autoidentificação, qualificação e registo, bem como a notificação de incidentes e a comunicação do responsável de cibersegurança e do ponto de contacto único. Ao longo de 2026, o sistema será evoluído com “mais duas ou três releases”, que vão acrescentar funcionalidades como a entrega de relatórios ou a comunicação de ativos.

Do ponto de vista das organizações, o impacto é imediato, com o registo a dar origem a um plano claro do que terá de ser feito nos próximos 24 meses, “quase como uma prescrição, uma receita”.

## OS 60 DIAS QUE VÃO MARCAR 2026

É também a partir da publicação do regulamento que o calendário começa realmente a contar. Segundo Lino Santos, o prazo da consulta pública terminava a 20 de abril e a expectativa do CNCS era enviar o regula-

mento para publicação duas a três semanas depois, apontando para meados de maio como referência.

Esse momento, avisou, “marca o início de um dos principais pontos de calendário das próximas fases”. A partir daí, as entidades têm 60 dias para proceder à autoidentificação, qualificação e registo, período que é visto pelo coordenador do CNCS, como “a fase mais importante nos próximos tempos”.

Após a qualificação, as entidades dispõem de 20 dias para comunicar o responsável de cibersegurança e o ponto de contacto único. Lino Santos esclareceu que este prazo começa a contar “após a notificação de qualificação” e não a partir da entrada em vigor da lei.

## SIMULADOR JÁ MOBILIZA MILHARES DE ENTIDADES

Antes mesmo desta fase formal arrancar, o CNCS já colocou no terreno uma ferramenta com peso prático. O simulador lançado quando o regime jurídico entrou em vigor permite às organizações perceber, numa primeira aproximação, se estão ou não abrangidas pela NIS2. A procura mostra que o mercado já está a preparar-se, sendo que “mais de seis mil entidades fizeram ou concluíram a simulação”, indicou, vendo aí um sinal claro do interesse da comunidade em perceber se está “dentro ou fora do âmbito”.

## Netskope: “Temos de ter a capacidade de controlar aquilo que já não são componentes humanas”

“Vivemos um momento em que estamos a sair da era do mobile, do *click and scroll*, para a era do *Agentic Age*”.

Foi com esta visão que Paulo Vieira, Country Manager da Netskope em Portugal, iniciou a sua apresentação no âmbito da IT Security Summit Porto 2026.

O especialista garantiu que a próxima era será marcada por interações com assistentes e por uma realidade “mais proativa”, ao invés de uma perspetiva “mais reativa”, com a Inteligência Artificial (IA) com agência a antecipar e a garantir a cobertura de necessidades mais imediatas dos utilizadores.

Esta nova era é igualmente dominada pelo conceito de *Zero UI (User Interface)*, que representa um *shift* das habituais interfaces com botões e menus – e que pressupõem uma interação –, para uma experiência assente na tecnologia através da voz, de gestos e de linguagem natural. Do lado do utilizador, existe uma intenção, executada depois por um agente.

Nesta mudança de paradigma, Paulo Vieira destaca também o fim do *click and scroll* – e consequentemente do modelo tradicional de *loading* –, para dar lugar ao *thinking*, onde a IA com agência será responsável por gerir os *workflows*. Esta perspetiva é já uma realidade, uma vez que é possível experienciá-la, por exemplo, em motores de pesquisa como o Google, onde é o próprio motor de inteligência artificial que pensa e responde com base nesse pensamento.

### INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO ACELERADORA DE ATAQUES

No ranking lançado pelo Fórum Económico Mundial, e que tem em conta os riscos globais organizados por grau de severidade, a IA, e os

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



possíveis efeitos desta tecnologia, surgem em quinto lugar no impacto de risco a longo termo (dez anos).

Neste contexto, o Country Manager alertou que, em apenas um ano, surgiram 22 novos vetores de ataques baseados em IA no MITRE, dados que, defendeu, devem ser analisados ao pormenor, sobretudo numa fase em que muitas organizações de grandes dimensões contam com projetos de inteligência artificial dentro de casa.

Foi neste âmbito que nasceu o canal direto da Netskope com todos os fornecedores de IA. “Temos *peering* direto com a OpenAI, com o Perplexity e com todos os *vendors* de AI porque percebemos que 20% a 30% do tráfego já começa a ser virado ao AI, o que faz com

que haja uma aceleração natural de consumo e, mais do que essa aceleração, passamos a ter um veículo mais rápido de chegar a esses modelos, a esses motores”, observou Paulo Vieira.

Os clientes encontram-se, no entanto, desfasados e a experienciarem diferentes fases desta jornada: a maioria das organizações posiciona-se numa fase de experimentação ou na criação das próprias aplicações de IA; existem depois clientes que têm já os motores de IA embebidos em plataformas SaaS. Num estado mais avançado, as organizações estão a dirigir-se para uma ótica de aplicações privadas de IA e a garantir os próprios agentes, inseridos na respetiva infraestrutura interna.



## VISÃO NETSKOPE: OS MANDAMENTOS DA IA

A estratégia de IA da Netskope rege-se, assim, por cinco grandes pilares. O primeiro, designado Netskope AI Security Guardrails, pressupõe um novo módulo de segurança de IA integrado que complementa a proteção de dados e de ameaças através da proteção contra ameaças de IA, como a injeção de *prompts* e *jailbreaking*. “É semelhante àquelas barreiras que pomos para os miúdos quando jogamos bowling: bola à esquerda, bola à direita e mantemos, assim, o utilizador dentro das barreiras até mandar os pinos abaixo”, exemplifica Paulo Vieira.

Ainda assim, o Country Manager recordou que, aos dias de hoje, “temos de ter a capacidade de controlar aquilo que já não são componentes humanas a funcionar dentro das instituições”. Neste sentido, e para além dos utilizadores, o Guardrails tem de garantir o controlo dos robôs. Desta forma, uma das linhas de ação neste pilar passou pela integração desta componente dentro do motor de Zero Trust da Netskope de forma a compreender mais ao detalhe a componente de robôs, nomeadamente o seu próprio controlo e o controlo de interações internas que estes possam estabelecer.

### FAZER CHECK AOS REQUISITOS

O segundo pilar é a Netskope AI Gateway da AI, que consiste numa nova camada de software, projetada para atuar como uma *gateway* segura e, assim, controlar o tráfego de aplicação para aplicação entre agentes de IA e modelos de IA, incluindo Large Language Models (LLM), um método que Paulo Vieira descreveu como “revolucionário na forma de funcionar” e naquilo que é possível extrair “em termos de visibilidade e controlo”.

No entanto, e à semelhança da jornada de cada um, cada cliente tem também seu requisito: o primeiro requisito normal envolve o controlo de acessos, *logging*, *audit* e *compliance*; a segunda componente implica a prevenção contra *prompt injections*, *jail breaking* e conteúdo inapropriado, prevenir o malware e a componente de *data leakage*. Em perspetiva, o controlo de custos



Paulo Vieira, Country Manager da Netskope Portugal

e *caching* é a componente mais utilizada na Netskope AI Gateway.

O terceiro pilar estratégico assenta no Netskope AI Red Teaming, capaz de simular ataques, descobrir pontos fracos e avaliar os riscos de segurança contra LLM. Aqui, frisou Paulo Vieira, a introdução da narrativa de ‘como é que conseguimos obter informação a partir dos robôs, dos motores de IA?’, passou a ser sustentada pela ideia de ‘como é que descobrimos?’

Para isso, é necessário compreender os novos tipos de ataques que integram IA, entre eles manipular o contexto ou as condições para forçar a realização de uma ação; forçar um modelo para o levar a contornar as suas limitações éticas e de segurança; e enganar o modelo para não ser capaz de utilizar determinadas palavras, como ‘não’, ‘talvez’ ou ‘não posso’, para o levar a agir consoante o que é necessário. “Hoje, pomos cada vez mais inteligência artificial nas plataformas, mas depois faltam-nos os níveis de controlo para começarmos a perceber o que é que eles podem e não podem fazer”, reiterou o especialista.

O AI Broker insere-se também dentro dos pilares estratégicos da Netskope e passa por detetar e monitorizar o tráfego MCP; porém, é o último pilar – com a componente de Netskope AI-SPM –, que permite ter “visibilidade sobre o que está a acontecer” e que procura, sobre-

tudo, compreender como falam e com quem interagem os agentes. Graças a esta visão abrangente, é possível compreender quais os modelos de IA que estão a ser utilizados, de que forma é que é feita essa utilização, quais os crescimentos, que tipo informação contêm, culminando num inventário completo sobre os ativos de IA existentes na organização.

No fim, e tendo em vista a análise sobre as relações e a própria utilização da IA nas organizações, Paulo Vieira deixou um alerta sobre a utilização dos agentes: “Se têm um projeto interno, e estão a olhar para a IA, tentem perceber os limites até onde os robôs podem ir”.

A IT Security Summit 2026 – organizada pela IT Security, do mesmo grupo da IT Insight – teve o apoio Diamond da Netskope; o apoio Platinum da Cybersafe, Check Point, CrowdStrike, Huawei, Palo Alto Networks e Securnet; o apoio Golden da Balwurk, Cisco, Elred, Ethicall, Logichais, ManageEngine, Noesis, Ping Identity, Splunk e WatchGuard; o apoio Silver da Claranet, da NetApp, da Oramix, da PwC, da VisionWare, da Warpcom e da Zscaler. A Armis, a Cloudflare, a Cribl e a Layer8 foram Silver Exhibition Partners do evento, e a Arrow e a V-Valley VAD Partners. O evento teve ainda o Centro Nacional de Cibersegurança como parceiros institucional e o apoio da Lenovo. ■

## Brother aposta em impressoras laser eficientes para PME



**A** Brother anunciou uma nova gama de impressoras e multifunções laser a cores, direcionada para pequenas e médias empresas, com foco na sustentabilidade, desempenho e facilidade de utilização.

A nova linha surge como evolução da gama anterior, apresentando melhorias ao nível da eficiência e segurança, com velocidades até 31 páginas por minuto, capacidade de toner até dez mil páginas e funcionalidades de digitalização frente e verso. Os equipamentos foram também concebidos para ambientes de trabalho modernos, sendo até 25% mais compactos.

A sustentabilidade é um dos pilares deste lançamento. Em linha com a Visão Ambiental 2050 da Brother, os novos equipamentos utilizam plásticos reciclados, embalagens sem poliestireno expandido (EPS) e registam uma redução nas emissões de CO<sub>2</sub> face à geração anterior. Incluem ainda um modo Eco para otimização do consumo energético.

A gama, composta por quatro modelos A4, aposta também na simplicidade de utilização,

com visores táteis intuitivos e configuração facilitada para equipas de IT. A substituição de componentes foi igualmente simplificada, reduzindo a necessidade de manutenção.

Do ponto de vista funcional, os equipamentos suportam soluções avançadas de gestão documental e segurança, incluindo integração com plataformas de terceiros como Tungsten Automation e YSoft. Funcionalidades como Secure Print+, Custom UI e ferramentas de leitura de códigos de barras permitem automatizar processos e melhorar a eficiência dos fluxos de trabalho.

Para os Parceiros de Canal, a nova gama oferece capacidades de gestão remota e flexibilidade de implementação, enquanto os clientes empresariais podem beneficiar de contratos de Managed Print Services (MPS), com monitorização contínua, entrega automática de consumíveis e níveis de serviço personalizados.

Os novos equipamentos já estão disponíveis no mercado português através de revendedores autorizados, com preços a partir de 477 euros. ■

## HP 780M APOSTA NA PRODUTIVIDADE ACESSÍVEL

**O** HP Ultra-Fast Scroll Wireless Mouse 780M surge como uma alternativa mais acessível no segmento de ratos para produtividade, apostando num equilíbrio entre desempenho, conforto e funcionalidades essenciais.

Com um design ergonómico compacto e acabamento em silicone, o dispositivo privilegia o conforto em utilização prolongada. A construção inclui uma roda de *scroll* magnética com modos ajustáveis e um segundo controlo lateral para atalhos, embora este último possa revelar-se menos intuitivo.

Equipado com um sensor até 6.000 DPI, o 780M posiciona-se abaixo de modelos mais avançados, mas oferece precisão suficiente para tarefas do dia a dia. O funcionamento silencioso dos botões é outro dos pontos positivos, contribuindo para uma experiência mais confortável em ambientes de trabalho.

Ao nível da conectividade, o rato suporta múltiplos dispositivos, incluindo Windows, macOS, Android, iOS e ChromeOS, destacando-se pela compatibilidade com Windows 10, uma vantagem face a alguns concorrentes.

A autonomia pode atingir cerca de um mês com uma única carga, sendo o carregamento rápido através de USB-C um dos elementos diferenciadores.

O software HP Accessory Center permite personalizar funções e configurar atalhos, incluindo uma roda virtual com acessos rápidos a aplicações e comandos. Apesar de não integrar funcionalidades de inteligência artificial nativas, o dispositivo permite mapear ferramentas externas para esse efeito.

Sem competir diretamente com modelos premium, o HP 780M apresenta-se como uma solução sólida para utilizadores que procuram um rato funcional, confortável e com boas opções de personalização, adequado a cenários de produtividade quotidiana. ■



## ZENBOOK DUO: ASUS LANÇA NOVO PORTÁTIL COM DOIS ECRÃS EM PORTUGAL

**A** Asus anunciou o lançamento em Portugal do novo Zenbook Duo (2026), um portátil de ecrã duplo que reforça a aposta em produtividade e mobilidade para profissionais e criadores de conteúdos.

O equipamento integra dois ecrãs Asus Lumina Pro OLED de 14 polegadas com resolução 3K, taxa de atualização até 144Hz e brilho máximo de 1000 nits, proporcionando uma experiência visual contínua com redução de 70% no espaço entre os painéis.

O Zenbook Duo foi concebido com uma estrutura em Ceraluminum, combinando leveza e resistência, e inclui um sistema de dobradiça retrátil e encaixe de teclado MagLatch, que permite transições rápidas entre diferentes modos de utilização.

Ao nível do desempenho, o portátil está equipado com processadores Intel Core Ultra X9 Série 3, suportando até 180 TOPS em tarefas de inteligência artificial, e um sistema de bateria dupla de 99Wh, que garante maior autonomia para utilização intensiva.

A Asus destaca ainda melhorias no sistema térmico, com ventilação otimizada e aumento da capacidade de dissipação, permitindo manter níveis de desempenho elevados de forma consistente.

O equipamento inclui também um sistema de áudio com seis altifalantes e suporte Dolby Atmos, bem como funcionalidades inteligentes através do software ScreenXpert, que facilita a utilização dos dois ecrãs em multitarefa e colaboração.



Segundo Eduardo Cardoso, Marketing Manager da Asus Portugal, o novo Zenbook Duo representa uma evolução na computação móvel, ao combinar desempenho, flexibilidade e uma experiência multitarefa avançada.

O Asus Zenbook DUO (2026) já está disponível para pré-encomenda em Portugal, com preços a partir de 2.999,99 euros. ■

## Toshiba lança multifunções A4 e-STUDIO401AC



**A** Toshiba lançou a série e-STUDIO401AC, uma nova geração de equipamentos multifunções (MFP) A4 a cores, direcionada para ambientes empresariais que exigem segurança, integração cloud e suporte a modelos de trabalho híbrido.

A nova gama inclui dois modelos - e-STUDIO331AC, com velocidade de 33 páginas por minuto, e e-STUDIO401AC, com 40 páginas por minuto - ambos baseados na plataforma tecnológica e-BRIDGE Next, já utilizada em equipamentos A3 da marca.

Ao nível da segurança, os sistemas incorporam mecanismos como proteção antimalware baseada em listas de permissão, encriptação de dados em disco SSD e utilização de Trusted Platform Module (TPM). Incluem ainda controlo de acessos, autenticação e impressão segura, alinhados com requisitos de proteção de dados.

A integração com plataformas cloud é outro

dos elementos centrais da solução. Os equipamentos suportam ligação a serviços como Microsoft 365, OneDrive e SharePoint, bem como funcionalidades de Single Sign-On (SSO), permitindo simplificar a autenticação e os fluxos de trabalho digitais.

A Toshiba posiciona estes sistemas como uma resposta à evolução dos ambientes de trabalho, onde a digitalização de processos e a colaboração remota exigem maior flexibilidade e automatização.

Em termos de utilização, a série inclui um ecrã tátil de 10,1 polegadas com interface personalizável, bem como funcionalidades de suporte guiado para manutenção e substituição de consumíveis, com o objetivo de reduzir a complexidade operacional.

A série e-STUDIO401AC insere-se na estratégia da Toshiba para modernização da infraestrutura documental, num contexto em que as empresas procuram soluções mais integradas e adaptadas a ambientes digitais distribuídos. ■

# A infraestrutura cloud da Inetum ao serviço do crescimento da Gleba

À medida que o negócio crescia, a Gleba juntou-se à Inetum para adaptar a infraestrutura tecnológica às novas exigências operacionais

por Inês Garcia Martins



**A** Gleba, empresa portuguesa do setor do retalho alimentar, ultrapassou os 20 pontos de venda. Nesta fase, ficaram claras as “limitações ao nível dos sistemas de gestão, que já não acompanhavam o ritmo de crescimento do negócio”. A resposta chegou pela Inetum, com a implementação do SAP S/4HANA Cloud Public Edition, uma solução que transformou a forma como a empresa opera e planeia.

## QUANDO A OPERAÇÃO CRESCE MAIS RÁPIDO DO QUE A TECNOLOGIA

Para a Gleba, a expansão da rede de lojas trouxe à superfície uma realidade que se tornara insustentável, já que os sistemas de gestão existentes já não conseguiam acompanhar a complexidade operacional de uma empresa em acelerada expansão.

A operação dependia, segundo João Antunes, Chief Financial Officer da Gleba, de processos manuais e de sistemas pouco integrados, o que “dificultava a obtenção de informação fiável e em tempo útil para apoio à decisão”. O impacto era transversal a toda a cadeia operacional, desde falhas na gestão de *stocks* e base de dados de fornecedores, no controlo de produção e na criação de ordens de compra.

De acordo com o CFO, “tornou-se evidente a necessidade de uma base tecnológica mais

sólida, integrada e preparada para sustentar o crescimento futuro da Gleba”.

Do outro lado, a Inetum viu uma organização “em forte expansão, com sistemas pouco integrados e processos manuais que limitavam a visibilidade e a escalabilidade da operação”, como explica João Monteiro, Head of Solutions & SAP Portugal, e com consequências no controlo financeiro e na capacidade de crescer de forma sustentável.

## A ESCOLHA DE UM PARCEIRO ESTRATÉGICO

Na avaliação de Parceiros, a Gleba procurou um “com forte conhecimento em SAP, experiência comprovada no setor do retalho, em projetos de transformação digital em contextos de crescimento e com capacidade de compreender o negócio para além da tecnologia”. Acima de tudo, que atuasse como Parceiro estratégico ao longo de todo o processo, e não apenas como executor técnico.

A Inetum destacou-se por apresentar “uma visão alinhada com os objetivos da Gleba” e pela capacidade de adaptar a solução à realidade do negócio. Com foco “na criação de valor para o negócio, e não apenas na tecnologia”, participou também na definição das prioridades do projeto, em articulação próxima com as equipas da Gleba.

## A BASE PARA CRESCER

O SAP S/4HANA Cloud Public Edition revelou-se a opção mais adequada para responder às necessidades de uma empresa em crescimento. A “abordagem standardizada, alinhada com as melhores práticas de gestão, permite uma implementação mais rápida e atualizações contínuas”, garantindo acesso permanente às inovações mais recentes da SAP, incluindo funcionalidades de automação e Inteligência Artificial (IA), refere João Monteiro.

“Preparada para o futuro e orientada para a eficiência operacional”, a solução, que combina rapidez de implementação, flexibilidade, inovação e a componente cloud, tornou-se “a escolha natural para criar uma base tecnológica sólida”.

O projeto foi estruturado de forma faseada, com forte envolvimento das equipas da Gleba. “Todos os processos de transição são complexos e desafiantes”, considera João Antunes, que admite, no entanto, a necessidade deste esforço “para garantir a evolução tecnológica”.

## RESULTADOS REAIS E UM FUTURO COM IA

Os ganhos traduzem-se numa “gestão de *stocks* mais rigorosa e transparente” e um “planeamento da produção mais eficaz, sendo agora possível antecipar necessidades”. A possibilidade de cruzar dados entre áreas, outrora impossível dado os sistemas fragmentados, alterou a forma como as equipas trabalham no dia-a-dia.

Quanto ao futuro, a IA já tem “um papel crescente na análise de dados e otimização de muitas tarefas, permitindo às equipas maior agilidade e produtividade”. Os próximos passos passam por *analytics* avançados, automação e IA, com a cloud a reforçar a “expansão nacional e internacional” da empresa. ■

## RESUMO

- A Gleba implementou uma solução cloud para suportar a expansão da sua rede de mais de 20 lojas;
- A Inetum atuou como Parceiro estratégico;
- A solução trouxe visibilidade integrada em tempo real e maior eficiência operacional.

# Proximidade ao cliente e criação de valor sustentado definem trabalho da Inspiring Solutions

O Parceiro assinala dez anos em 2026, com um crescimento impulsionado sobretudo pela área da cibersegurança. A integração no Grupo Also reforçou a escala e a expansão internacional

por Marta Quaresma Ferreira

**A** Inspiring Solutions celebra dez anos em 2026. A missão do Parceiro passou desde logo por uma “visão clara”, focada em “simplificar, automatizar e proteger as infraestruturas tecnológicas das organizações”, com garantias de assegurar “uma experiência digital segura e eficiente”, explica António Landeiro, Diretor Geral. As áreas de comunicação, cibersegurança e infraestrutura de data center são centrais para a organização, que está integrada no Grupo Also desde 2022.

Este passo, revela o Parceiro, proporcionou não só escala, mas reforçou também a solidez financeira, ao “introduzir metodologias baseadas nas melhores práticas de um grupo internacional e abrir novas oportunidades ao nível da prestação de serviços geridos e da capacidade de integração em contextos internacionais”.

## OS OBJETIVOS E A EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

Em Portugal, a Inspiring Solutions está presente em setores como a banca, telecomunicações, administração pública e *utilities*. Já a nível internacional, a estratégia tem passado por intensificar a presença nos países PALOP. A expansão internacional é igualmente potenciada pela integração no Grupo Also que, desta forma, permitindo “escalar serviços e projetos além-fronteiras”.

O integrador especializado tem como missão “ajudar os clientes a construir infraestruturas digitais resilientes, seguras e preparadas para os desafios atuais”, com uma atividade que se pauta pelos valores do Grupo Also – *customer focus, innovation, sustainability e ethical conduct*.



“Procuramos fazer mais e melhor todos os dias, aprendendo continuamente com os nossos clientes e focando-nos naquilo que verdadeiramente cria valor para o seu negócio”, sublinha o Diretor Geral.

Hoje, a organização conta com cerca de 50 pessoas e reportou uma faturação de aproximadamente 29 milhões de euros em 2025. A cibersegurança foi a área que mais contribuiu para este crescimento ao representar cerca de 70% do volume de negócios.

## ÁREAS ESTRATÉGICAS, PARCEIROS TECNOLÓGICOS E SOLUÇÕES MAIS PROCURADAS

A vocação e o trabalho da Inspiring Solutions recai em grandes organizações, assim como projetos com elevada complexidade e criticidade, em setores onde “os níveis de exigência em termos de segurança, resiliência e *compliance* são particularmente elevados”. No entanto, o natural crescimento do negócio está a alargar o raio de atuação do Parceiro para outros segmentos do mercado.

A procura por soluções regista-se, sobretudo, nas áreas de SASE e acesso seguro de cloud, SOC e operações de segurança avançadas, proteção de aplicações e API, *data security e data protection*, microsegmentação e arquiteturas zero trust e segurança aplicada a inteligência artificial.

No que toca às Parcerias tecnológicas, e na área da comunicação, o destaque vai para a HPE Networking, Oracle, LG e Poly; já na cibersegurança, a Palo Alto Networks, a F5, a Thales, a Varonis e a EfficientIP são alguns dos Parceiros tecnológicos; na área de infraestruturas de data center, as parcerias são sobretudo com a Dell, HPE, IBM, Infinidat, Microsoft e VMWare.

## O PRESENTE E FUTURO DO CANAL

Numa visão geral sobre o atual panorama de negócios português, António Landeiro denota um ambiente “simultaneamente desafiante e repleto de oportunidades”.

As regulações e o aumento da sofisticação das ameaças têm contribuído para uma “crescente maturidade das organizações no que diz respeito à cibersegurança”; por outro lado, o Parceiro identifica vários fatores a ter em conta, como a “crescente concentração de grupos económicos em entidades estrangeiras”, que pode influenciar a continuidade de negócio a nível local, assim como “a atual conjuntura geopolítica e energética”, que introduz incertezas no mercado.

O plano futuro do Parceiro passa pela consolidação do negócio no mercado nacional, através dos setores onde já atua, alargando a ação a outros setores e potenciando o ecossistema do Grupo Also, sempre com “foco na excelência técnica, proximidade ao cliente e criação de valor sustentado”. ■

## RESUMO

- Inspiring Solutions integrou o Grupo Also em 2022;
- A área da cibersegurança representou 70% do volume de negócios;
- O foco do Parceiro assenta em managed services, SASE e zero trust.

# Escassez de talento tecnológico em Portugal: o problema já não está apenas na oferta, mas na forma como se contrata



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

in

Durante anos, o recrutamento em tecnologia baseou-se numa lógica de correspondência quase perfeita entre currículo e função. Num mercado mais abundante, esse modelo funcionava. Num mercado escasso, tornou-se um dos principais bloqueios à contratação. A insistência em percursos lineares, *stacks* específicas e listas extensas de requisitos acaba por excluir, à partida, profissionais com elevado potencial de adaptação e aprendizagem.

É neste contexto que o paradigma *skills-first* ganha relevância. Mais do que procurar experiências idênticas às da função em aberto, torna-se crítico avaliar a capacidade real de execução, a velocidade de aprendizagem e a proximidade entre competências transferíveis e necessidades do negócio. Na prática, isto pode significar, contratar um *backend developer* com experiência em Java para uma função em Go, desde que demonstre capacidade de adaptação - algo que muitas organizações ainda descartam demasiado cedo.

Num setor onde as funções evoluem rapidamente, insistir numa lógica de contratação estática é, muitas vezes, filtrar talento viável antes sequer de o avaliar com critério.

Em Portugal, esta mudança já começa a ser visível, embora ainda longe de ser transversal. As empresas que melhor respondem à escassez de perfis especializados tendem a partilhar três características: processos de recrutamento mais rápidos, expectativas mais ajustadas à realidade do mercado e uma proposta de valor clara para o candidato. Num contexto em que muitos profissionais recebem múltiplas abordagens e tomam decisões rapidamente, processos longos e burocráticos representam uma perda direta de competitividade.

Os profissionais de tecnologia valorizam cada vez mais o contexto em que vão trabalhar. Procuram projetos relevantes, liderança competente, espaço para progressão, aprendizagem contínua, flexibilidade e clareza sobre o impacto do seu trabalho. São também particularmente sensíveis à qualidade da liderança

técnica e à forma como as equipas estão organizadas - fatores que hoje pesam tanto quanto a componente salarial. Empresas que comunicam oportunidades de forma vaga ou excessivamente centrada em requisitos técnicos tendem a perder eficácia num mercado onde o talento também escolhe com critério.

Perante esta realidade, muitas organizações começam a reconhecer que desenvolver talento pode ser tão estratégico quanto captá-lo. O reforço de modelos de upskilling e reskilling, bem como o investimento em formação interna, são respostas cada vez mais presentes. No entanto, esta abordagem exige tempo, investimento e compromisso — e nem todas as empresas estão preparadas para esse esforço. Ainda assim, pode ser uma das poucas formas sustentáveis de reduzir a dependência de um mercado externo altamente competitivo.

As organizações que melhor se posicionam são aquelas que integram recrutamento e negócio de forma próxima. A contratação de talento tecnológico não pode ser uma resposta isolada a uma necessidade operacional. Exige planeamento, antecipação e uma leitura clara das competências críticas para o futuro. Sem isso, o recrutamento torna-se reativo e a escassez passa a ser gerida em permanência sob lógica de urgência.

Importa também reconhecer que, num mercado onde contratar é difícil, reter talento é igualmente crítico. Perder profissionais por falta de evolução, desalinhamento com a liderança ou ausência de perspetiva interna representa um custo cada vez mais elevado e muitas vezes evitável.

No fundo, a escassez de talento tecnológico em Portugal está a obrigar as empresas a rever não apenas a forma como contratam, mas a forma como definem potencial, valor e competitividade.

Num mercado onde o talento é escasso, a diferença já não está em quem procura mais, mas em quem sabe reconhecer melhor. ■

O maior erro que muitas empresas em Portugal continua a cometer no recrutamento tecnológico não é apenas a falta de talento, é a forma como o procuram.

A escassez de talento tecnológico deixou há muito de ser um tema conjuntural. Hoje, é uma das principais limitações à capacidade de as empresas entregarem projetos dentro do prazo, inovarem de forma consistente e escalarem equipas com eficácia. O que durante algum tempo foi interpretado como uma dificuldade passageira tornou-se estrutural: a procura por perfis especializados continua a crescer, mas a forma como muitas organizações recrutam não acompanhou essa mudança.

Ainda assim, olhar apenas para a falta de profissionais disponíveis é uma análise incompleta. É verdade que existem perfis particularmente escassos em áreas como desenvolvimento de software, cloud, cibersegurança, *data*, inteligência artificial, DevOps ou arquitetura tecnológica. Mas também é evidente que muitas empresas continuam a operar com modelos de contratação desenhados para um mercado que já não existe. E esse desfasamento está a agravar o problema.

in



## Mesmo que a IA abrande, não vamos necessariamente respirar melhor

por **Jorge Bento**

O mercado entrou em 2026 caro, e imprevisível. Quem anda no Canal sente isso todos os dias: projetos mais difíceis de fechar, clientes mais cautelosos e preços que continuam a subir. Este deverá ser, aliás, o tom dominante ao longo do ano: pressão no *supply*, memória cara e pouca visibilidade. Mas há um detalhe que começa a baralhar o discurso dominante: ao mesmo tempo que tudo aperta, surgem sinais claros de excesso no investimento em Inteligência Artificial (IA).

O dinheiro continua a fluir para a IA a um ritmo quase descontrolado. data centers, GPU, memória, tudo é comprado em escala industrial, muitas vezes com base em expectativas ainda por provar. Em 2026, os primeiros sinais de desconforto já são visíveis: investidores mais exigentes, dúvidas sobre retorno e a palavra “bolha” a entrar na conversa.

E, no entanto, no terreno, nada disto alivia a pressão. A memória continua escassa, os preços não cedem e o *supply* não estabiliza.

Este é o verdadeiro paradoxo do momento. E tudo indica que se prolongue por 2027. Mesmo com algum arrefecimento da procura mais especula-

tiva, a capacidade produtiva demora anos a ajustar e está, em grande parte, comprometida com contratos de longo prazo. A indústria deixou de ser puxada pelo canal e passou a ser dominada por um pequeno grupo de *hyperscalers* que compram capacidade com anos de antecedência. Quando isso acontece, o Canal deixa de influenciar o mercado e passa a viver das sobras.

Para os Parceiros, o impacto é direto e não deverá desaparecer no curto prazo. 2026 será um ano de pressão e volatilidade. 2027 poderá trazer algum reequilíbrio, mas não necessariamente alívio nos preços ou na disponibilidade. Pelo meio, margens apertadas, menos previsibilidade e um desalinhamento crescente entre o que os clientes precisam e o que está disponível. Mesmo que parte do entusiasmo em torno da IA abrande, isso não significa que o Canal vá respirar melhor.

O risco, por isso, não é apenas a escassez. É ficar preso no meio de um mercado que pode estar a sobreaquecer no topo, mas continua a apertar na base. E isso é um problema que não se resolve num ciclo. Pode muito bem ser o novo normal. ■



## Como as restrições à Nvidia estão a abrir espaço à Huawei

por **Henrique Carreiro**

Quando Jensen Huang afirmou recentemente que a Nvidia passou de cerca de 95% de quota no mercado chinês de chips avançados para zero, estava, de facto, a descrever uma alteração estrutural no mercado de computação para inteligência artificial. As restrições norte-americanas deixaram de atingir apenas os chips mais poderosos da empresa. Passaram também a condicionar produtos desenhados para cumprir regras anteriores, como o H20, criado precisamente para manter clientes chineses dentro dos limites impostos por Washington.

O ponto de viragem chegou em Abril de 2025. A Nvidia comunicou à SEC (o regulador da bolsa americana) que o Governo dos Estados Unidos passara a exigir licença para exportar o H20 para a China, Hong Kong e Macau. A empresa registou 4,5 mil milhões de dólares em ajustamentos relacionados com inventário excedentário do H20 e compromissos de compra já assumidos. Antes da nova exigência, o H20 ainda tinha gerado 4,6 mil milhões de dólares em vendas trimestrais.

Esse espaço é agora disputado por fornecedores chineses, com a Huawei à cabeça. A empresa fez do Ascend o centro da sua oferta para IA e planeia produzir cerca de 600 mil unidades do Ascend 910C em 2026, aproximadamente o dobro do volume estimado para 2025. A Huawei tenta reduzir a distância por integração com os restantes produtos do seu vasta gama: placas Ascend, servidores Atlas, interligação própria, software CANN e adoção por clientes domésticos. A Nvidia mantém vantagem no ecossistema CUDA e no treino de modelos de fronteira, mas parte do trabalho real está a migrar para um *stack* alternativo.

O efeito industrial das sanções mede-se pelo efeito inverso. Uma política concebida para limitar o avanço chinês em IA está também a criar volume para fornecedores chineses. Apesar de um alguma diferença de capacidade tecnológica ser ainda visível, o fosso desaparece depressa: a aprendizagem acelera quando há encomendas, falhas a corrigir e produção a escalar. Em breve, se o passado serve de sinal, a paridade chegará. ■

ANCHOR

## 01

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



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. Ao longo de 2025, a empresa reforçou a sua atividade operacional, com mais 4.867 horas de assistência a clientes e um aumento de 23% na equipa, refletindo a crescente procura pelos seus serviços.

## 02

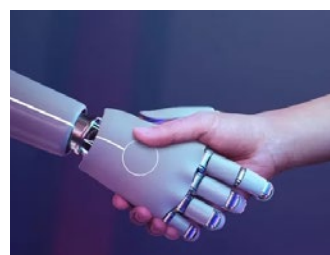
## LENOVO SIMPLIFICA PROGRAMA DE CANAL E REFORÇA CRESCIMENTO DOS PARCEIROS



A Lenovo anunciou uma atualização do seu Programa global de Canal Lenovo 360, com o objetivo de simplificar a experiência dos Parceiros e acelerar o crescimento num mercado cada vez mais orientado para serviços. As novidades incluem uma estrutura de níveis mais simples, novos caminhos para expansão de serviços e o lançamento de uma comunidade técnica global, reforçando a aposta da fabricante num modelo centrado no Canal. Uma das principais alterações passa pela simplificação dos *tiers*, criando um percurso mais transparente de progressão, desde o nível Authorized até Gold e Platinum.

## 03

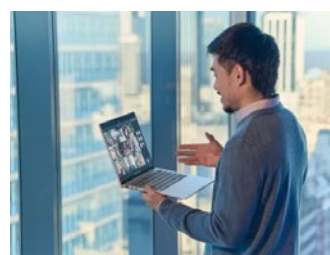
## MANAGED SERVICES TORNAM-SE MOTOR DE ACELERAÇÃO DA IA



Os serviços geridos estão a deixar de ser encarados como um modelo centrado apenas em eficiência operacional e redução de custos para passarem a assumir um papel mais estratégico na transformação digital e na adoção de Inteligência Artificial (IA). Essa é a principal leitura do estudo “*Accelerating AI with Managed Services*”, da KPMG, com pesquisa da IDC, baseado num inquérito a 1.224 líderes séniores de grandes organizações e em entrevistas aprofundadas com executivos na América do Norte, Europa e Ásia-Pacífico. O relatório mostra que a IA se tornou o eixo central desta mudança.

## 04

## HP REFORÇA PC COM IA E MOBILIDADE



A HP apresentou, no evento HP Imagine 2026, uma nova geração de dispositivos comerciais concebidos para responder às exigências do trabalho híbrido, com forte aposta em IA, mobilidade e segurança. Entre as novidades destaca-se o HP EliteBook 6 G2q Next Gen AI PC, um portátil desenvolvido para profissionais que necessitam de elevado desempenho e flexibilidade. O equipamento integra capacidades avançadas de IA com até 85 TOPS de desempenho no NPU, suportado por processadores Snapdragon. A estratégia da empresa passa por integrar a IA diretamente nos dispositivos, reduzindo fricção e aumentando a produtividade.

## 05

## SAMSUNG DISPARA LUCROS COM CRESCIMENTO DA IA



A Samsung Electronics prevê um forte crescimento dos resultados no primeiro trimestre de 2026, impulsionado pela procura crescente de chips associados à IA. A empresa estima um lucro operacional de 57,2 bilhões de won (cerca de 37,9 mil milhões de dólares) entre janeiro e março, mais de oito vezes acima do registado no mesmo período do ano anterior. O desempenho supera também as expectativas do mercado e aproxima-se de um novo máximo histórico trimestral, refletindo o impacto direto do aumento da procura por infraestruturas de IA. O crescimento está a ser impulsionado sobretudo pelo aumento dos preços dos chips de memória. ■

maio 2026 | n. 127

itchannel.pt



Diretor: Jorge Bento

Diretor Editorial: Rui Damião  
rui.damiao@medianext.pt

Coordenadora Editorial: Marta Quaresma Ferreira

Senior Contributor: Henrique Carreiro

Jornalistas: Inês Garcia Martins, Flávia Gomes

Design e Paginação: Teresa Rodrigues

Fotografia: João Bizarro

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 &amp; Events Director: Rosa Bento

rosa.bento@medianext.pt

Marketing Communications: Rita Rodrigues

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

Colaboraram nesta edição: Andreia Soares

**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 127294

Membro da ACEPI  
Associação da Economia DigitalMembro da APCT - Associação  
Portuguesa de controlo de Tiragem  
e CirculaçãoMembro da API - Associação  
Portuguesa de Imprensa

**DELL** Technologies  
AUTHORIZED DISTRIBUTOR



DATABOX, o seu Distribuidor Autorizado DELL

# Impulsione a sua empresa na era da IA

Soluções Dell otimizadas para produtividade,  
segurança e sustentabilidade.

**Databox**  
Informática, S. A.

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

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

 214 308 400  
chamada para rede fixa nacional



ASUS ExpertBook Ultra B9406

## Brilhante em movimento

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



Unlock efficiency and innovation with Copilot+ PCs

