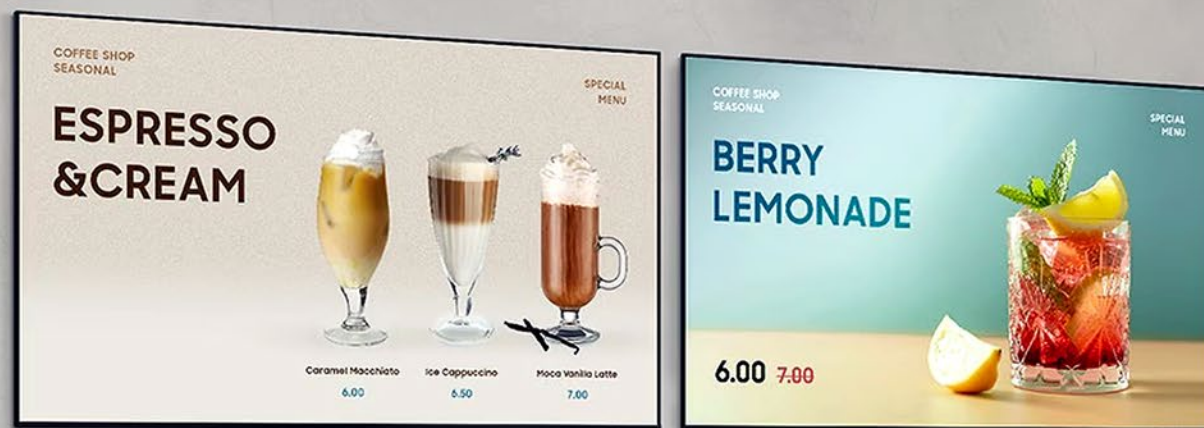


A televisão, reinventada para os negócios.

SAMSUNG



TV Profissional Série BEFX-H 4K

Com a Business TV App e o Samsung VXT, crie, publique e atualize conteúdos remotamente, de forma simples e intuitiva.

A CPCDI recomenda Windows 11

CPCDi

Os PCs DI com AMD RYZEN

vieram

QUEBRAR TODAS AS REGRAS



Windows 11



O DESEMPENHO QUE O LEVA MAIS LONGE

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

Transforme Cada Venda num PC Personalizado

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

Projetado por si, em exclusivo para o seu cliente



WWW.CPCDI.PT

Conheça a **APP CPCDI**

Disponível para sistema operativo Android e IOS.



Porto: R. Monte dos 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.



Bonus Club

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



Recompensamos as suas compras!

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



CLOUD EVOLUTION



A NOVA ERA DA CLOUD NO CANAL



HPE



IP TELECOM



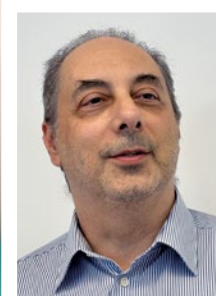
MANAGEENGINE



QNAP



RED HAT



ARROW / TENABLE

24

12 ANÁLISE | HP
"A TRANSIÇÃO EXIGE UMA
MUDANÇA DE MENTALIDADE"

18 ANÁLISE | INGRAM MICRO
"TEMOS DE LEVAR A TECNOLOGIA
ATÉ QUEM A UTILIZA"

54 CASE STUDY | C.M. ODEMIRA
A TRANSFORMAÇÃO TECNOLÓGICA
DE ODEMIRA COM A SYONE

**media
NEXT**

STAY AHEAD • STAY RELEVANT

ANDRES ORTOLÁ DEIXA LIDERANÇA DA MICROSOFT PORTUGAL



Protagonistas Andres Ortolá anunciou que vai deixar o cargo de CEO da Microsoft Portugal, assinalando o início do novo ano fiscal da empresa como o momento escolhido para concluir um ciclo de quatro anos e meio à frente da subsidiária nacional. Numa mensagem publicada nas redes sociais, o gestor afirma que chegou o momento de dar lugar a uma nova liderança, garantindo, no entanto, que continuará ligado à Microsoft e ao desenvolvimento de projetos relacionados com inteligência artificial, inovação e tecnologia.

QUALYS ANUNCIA NOVA CHANNEL ACCOUNT MANAGER PARA PORTUGAL

Protagonistas A Qualys anunciou o reforço da sua presença no mercado ibérico através da criação de dois novos cargos estratégicos, numa aposta que visa apoiar a expansão da empresa em Portugal e Espanha. A tecnológica nomeou Almudena Fuentes como Channel Account Manager para a região ibérica e Luciana Peláez como Senior Technical Account Manager. A nova estrutura surge



num contexto de crescimento da empresa e de aumento da procura por soluções de gestão de risco, cibersegurança e conformidade regulatória, áreas que assumem uma importância crescente para organizações públicas e privadas.

SHARP NOMEIA NOVO PRESIDENTE PARA A EUROPA

Protagonistas A Sharp Europe anunciou a nomeação de Paul Yokoyama para o cargo de presidente da operação europeia. O executivo passa a liderar a estratégia de crescimento da empresa na região, sucedendo a Joe Tomota, que assume agora a função de Global Head of Sharp Smart Business Solutions. Nas novas funções, Paul Yokoyama será responsável pelo desenvolvimento do negócio europeu da Sharp.

ALSO PORTUGAL APOSTA EM IT AUTÓNOMO COM ATERA

Parcerias A Also Portugal anunciou uma Parceria com a Atera, passando a disponibilizar aos seus Parceiros a plataforma Autonomous IT da fabricante. A solução integra funcionalidades de monitorização e gestão remota (RMM), *helpdesk*, *ticketing*, gestão de *patches* e atualizações de segurança, suportadas por agentes

de inteligência artificial. Com esta integração, os Managed Service Providers, revendedores e departamentos de IT que trabalham com a Also passam a ter acesso a uma plataforma única para a gestão das operações tecnológicas.

V-VALLEY FIRMA ACORDO DE DISTRIBUIÇÃO COM A RITTAL EM PORTUGAL

Parcerias A V-Valley anunciou a assinatura de um acordo de distribuição com a Rittal para o mercado português, passando a disponibilizar o portfólio da fabricante alemã de soluções para infraestruturas de IT, automação industrial, distribuição de energia e data centers. A Parceria surge num contexto de aceleração da transformação digital, do crescimento das infraestruturas de edge computing e da procura por soluções mais eficientes e modulares para ambientes críticos.

WESTCON-COMSTOR DISTRIBUI CLOUDFLARE NA REGIÃO EMEA

Parcerias A Westcon-Comstor anunciou um acordo de distribuição com a Cloudflare para a região EMEA (Europa, Médio Oriente e África), alargando uma Parceria já existente entre as duas empresas na Ásia-Pacífico. A Parceria contempla investimento em serviços profissionais, capacitação de Parceiros e equipas dedicadas ao desenvolvimento de negócio, com o objetivo de acelerar a adoção das tecnologias da Cloudflare através do Canal.

CLOUDFLARE REFORÇA CANAL PARA ACELERAR ADOÇÃO SEGURA DE IA

Parcerias A Cloudflare anunciou o lançamento da designação Cloudflare One Design Partner, uma iniciativa destinada a reforçar a colaboração com Parceiros estratégicos e acelerar a adoção

de arquiteturas de segurança modernas e preparadas para inteligência artificial. O Programa abrange inicialmente um grupo selecionado de Parceiros globais que passam a beneficiar de formação técnica avançada e de um conjunto de recursos especializados para apoiar projetos de transformação digital e segurança.

ANTHROPIC REFORÇA PROGRAMA DE PARCEIROS COM NOVA ESTRUTURA

Parcerias A Anthropic anunciou a criação do Services Track e do Claude Partner Hub, duas iniciativas destinadas a fortalecer o ecossistema do Claude Partner Network e apoiar a implementação de soluções de Inteligência Artificial (IA) em ambiente empresarial. A empresa considera que a passagem de projetos-piloto para implementações em produção continua a ser um dos maiores desafios para as organizações que adotam IA, tornando o papel dos Parceiros especializados cada vez mais relevante.

TD SYNnex REGISTA TRIMESTRE RECORDE EM RECEITAS

Resultados A TD Synnex encerrou o segundo trimestre fiscal de 2026 com resultados recorde, impulsionados pelo crescimento das áreas de distribuição e da unidade Hyve. A empresa registou receitas de 19,6 mil milhões de dólares, um aumento de 31% face ao mesmo período do ano anterior, superando a previsão mais otimista apresentada pela própria empresa. O volume bruto de negócios ascendeu a 28,9 mil milhões de dólares, mais 33,4% do que no segundo trimestre de 2025. O lucro por ação ajustado atingiu os 4,85 dólares, um crescimento homólogo de 62,2%, enquanto o resultado líquido ajustado aumentou 55,8%, para 390 milhões de dólares. ■



Copilot+PC

A HP impulsiona o seu negócio.

Deixe que a IA trate das tarefas mais repetitivas utilizando computadores HP com Windows 11 Pro.

HP EliteBook X G2.

Copilot+ PC com IA preparada para utilização empresarial para obter vantagens no mundo real.

Contacte o seu parceiro oficial HP



CONTRATAÇÃO PÚBLICA TIC EM PORTUGAL SOMA 90 MILHÕES EM JUNHO

As infraestruturas de telecomunicações, os serviços cloud e o *outsourcing* de IT voltaram a concentrar a maior parte do investimento público em TIC durante o mês de junho

A contratação pública de Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) em Portugal totalizou 90,4 milhões de euros em junho de 2026, distribuídos por 767 contratos, de acordo com dados da TendersTool.

As categorias com maior investimento foram hardware de telecomunicações e serviços cloud, que, em conjunto, concentraram 34,7 milhões de euros em adjudicações. O hardware de telecomunicações liderou em valor, com 17,6 milhões de euros repartidos por 36 contratos, seguido pelos serviços cloud, que registaram 17,1 milhões de euros e 50 adjudicações.



O *outsourcing* de IT foi outra das áreas com maior expressão, totalizando 11,5 milhões de euros distribuídos por 110 contratos. Segundo a TendersTool, este segmento continua a representar uma componente relevante da contra-

tação pública, refletindo a procura recorrente por serviços de suporte, operação e gestão de infraestruturas tecnológicas.

Em número de contratos, o destaque pertenceu ao hardware de microcomputadores, que somou 143 adjudicações, no valor de 8,8 milhões de euros. Este desempenho evidencia a continuidade dos investimentos na renovação de postos de trabalho e equipamentos destinados aos utilizadores da Administração Pública.

O relatório identifica igualmente uma atividade significativa nas áreas de hardware de armazenamento, servidores, hardware audiovisual e hardware de segurança, bem como nos segmentos de software e manutenção.

O software específico atingiu 4,7 milhões de euros em 66 contratos, o software de gestão registou 3,6 milhões de euros repartidos por 52 adjudicações e os serviços de manutenção ultrapassaram 6,2 milhões de euros, distribuídos por 83 contratos.

Segundo a TendersTool, o elevado número de adjudicações demonstra a diversidade do mercado público das TIC. ■

IA PODE IMPULSIONAR INVESTIMENTO EM INFRAESTRUTURA ON-PREMISES

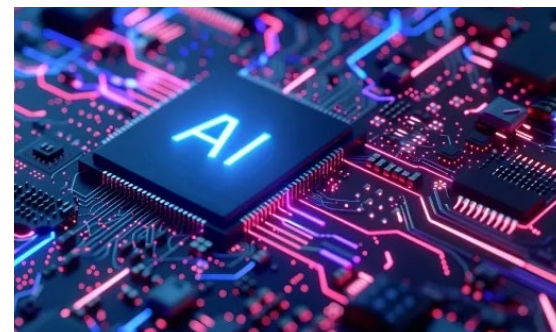
A TD Synnex acredita que o aumento dos custos da IA pode levar mais empresas a investir em infraestrutura local e impulsionar a procura por servidores e outras soluções de hardware

A TD Synnex considera que o aumento dos custos associados à execução de modelos de Inteligência Artificial (IA) pode vir a acelerar o regresso do investimento em infraestrutura *on-premises*, sobretudo em data centers e ambientes edge. A perspetiva foi avançada por Patrick Zammit, CEO da empresa, durante a apresentação dos resultados do segundo trimestre fiscal de 2026.

Segundo o responsável, o custo dos tokens utilizados pelos modelos de IA poderá alterar a forma como as organizações distribuem as suas cargas de trabalho. “O hardware está

novamente a tornar-se uma categoria muito interessante e poderá estar preparado para um crescimento muito significativo”, afirmou. Na sua visão, “o custo dos tokens poderá ter um impacto muito positivo no hardware *on-premises*, tanto nos centros de dados como no edge”.

A tecnológica registou um trimestre recorde, com um volume bruto de negócios de 28,9 mil milhões de dólares, mais 33% do que no mesmo período do ano anterior. A área de distribuição, orientada para o Canal, representou 23,4 mil milhões de dólares, sendo que os PC, servidores e equipamentos de rede responderam por mais de metade deste valor.



O desempenho surge num contexto de aumento dos preços do hardware, impulsionado pela escassez de componentes de memória e armazenamento. Segundo Patrick Zammit, a TD Synnex opera segundo um modelo *cost-plus*, o que implica repercutir nos clientes os aumentos dos custos de aquisição.

Ainda assim, David Jordan, Executive Vice President e CFO da empresa, garantiu que a distribuidora procura equilibrar essa realidade com uma estratégia de longo prazo. O objetivo passa por assegurar capacidade de fornecimento para os Parceiros e partilhar parte dos benefícios obtidos durante períodos de subida de preços. ■

IA agentiva nas empresas: automatizar para transformar

A conversa sobre Inteligência Artificial entrou numa fase decisiva: não estamos a passar apenas por mais uma mudança tecnológica, mas por uma mudança de escala

Fabricantes, distribuidores e parceiros estão, em grande medida, a aprender ao mesmo ritmo, o que torna este momento especialmente competitivo, porque as empresas que começam mais cedo ganham prática, confiança e vantagem sobre as demais.

Durante bastante tempo, a atenção esteve focada nos assistentes de IA: ferramentas que ajudam a escrever, resumir, pesquisar ou acelerar tarefas habituais. Mas a próxima mudança, e a que mais impacto terá nas empresas, é a IA agentiva: sistemas capazes de tomar decisões e agir, executando fluxos de trabalho completos com regras, contexto e supervisão humana quando necessário. A diferença é simples: se a IA generativa responde, a IA agentiva resolve e executa.

AUTOMAÇÃO REAL DE PROCESSOS

O ganho principal não está em fazer o mesmo trabalho mais depressa; está em mudar a própria conceção do trabalho. A IA agentiva permite automatizar processos de ponta a ponta, do pedido inicial à execução e registo, conectando aplicações, dados e etapas que antes exigiam coordenação humana constante. Assim, a automação passa a ser um motor operacional, reduzindo fricção e libertando as equipas do trabalho rotineiro.

Na TD SYNnex, a operacionalização da IA agentiva é encarada como uma mudança estrutural da forma como o trabalho é feito, e não como um projeto isolado. A abordagem assenta em três frentes: começar “em casa”, como ‘Customer Zero’, aplicando IA nos próprios processos; transformar essa aprendizagem em aceleração para parceiros, à medida que capacidades baseadas em agentes maturam; e reforçar a fluência em IA das equipas, para que a adoção seja sustentada e orientada para resultados.



Santiago Méndez, Vice President Advanced Solutions Division, TD SYNnex Iberia

Quando se automatiza um processo inteiro, os ganhos deixam de ser marginais. O impacto mede-se em tempo de ciclo, consistência e capacidade de resposta: decisões mais rápidas, menos erros, menos duplicação de esforços e maior previsibilidade. Num contexto de falta de recursos especializados e pressão para ser eficiente, esta é a diferença entre ganhar tempo e ganhar capacidade.

REINVENÇÃO DO MODELO OPERATIVO E VANTAGEM COMPETITIVA

É aqui que a IA agentiva se torna estratégica. Se parte relevante da execução passa a ser feita por agentes, então o modelo operativo tem de evoluir: funções, métricas, controlos e responsabilidades precisam de ser redesenhados. Para tornar essa transformação repetível, a TD SYNnex estrutura a adoção em programas com progressão e método. Por exemplo, o Destination AI acompanha os parceiros por

níveis de maturidade – Learn, Solve, Deliver e Evolve – e o AI Game Plan traduz esse percurso em execução: Descoberta (identificar pontos críticos), Pontuação (priorizar casos de uso por viabilidade e impacto) e Ativação, com um roadmap de 90 dias para implementação e ROI mensurável. Na Península Ibérica, esta aposta já envolve 14 fabricantes tecnológicos e quase 50 parceiros em projetos específicos de IA.

As empresas que avançarem primeiro têm vantagem, não apenas pela tecnologia, mas pela capacidade de reorganizar a operação em torno de fluxos mais automatizados e orientados para dados. Isto traduz-se em melhor experiência de cliente, maior agilidade e mais espaço para inovação.

NOVOS RISCOS E NECESSIDADE DE GOVERNANÇA

Quanto maior a autonomia do sistema, mais rigorosa tem de ser a governança. A IA agentiva amplia riscos já conhecidos, como segurança, privacidade, conformidade e qualidade de dados, porque acrescenta um fator crítico: capacidade de ação. Além disso, a adoção acelerada, muitas vezes fora de processos formais, cria lacunas de governança e controlo. Num cenário em que a execução pode ser delegada em agentes, torna-se essencial avançar com soluções governadas e auditáveis, alinhando segurança, conformidade e governação do dado desde o início do projeto.

A pergunta deixa de ser “o que responde o sistema?” e passa a ser “o que pode executar, em que sistemas, com que permissões e com que rastreabilidade?”. Isto implica regras claras, supervisão humana em pontos críticos, registos e auditoria, controlo de acessos e disciplina de dados. Só assim se acelera com confiança e se transforma sem comprometer o negócio.

A IA agentiva vai distinguir as empresas que utilizam IA apenas como ferramenta das que a veem como novo modelo operativo. Neste momento, o maior risco não é experimentar; é não começar a construir já a capacidade de automatizar com método e governar com rigor. ■

por Santiago Méndez, Vice President Advanced Solutions Division, TD SYNnex Iberia

INFO
pt.tdsynnex.com

NETSKOPE LANÇA PROGRAMA PARA ACELERAR MSP

A Netskope apresentou o Catalyst MSP/SP Program e o Partner Orchestrator, uma iniciativa que pretende simplificar a entrega de serviços SASE e acelerar a geração de receita pelos MSP



A Netskope anunciou o lançamento do Catalyst MSP/SP Program, uma nova iniciativa dirigida a Managed Service Providers (MSP) e Service Providers, acompanhada pela disponibilização do Netskope Partner Orchestrator, uma plataforma

self-service concebida para acelerar a implementação de serviços e a entrada em produção de novos clientes.

Segundo a empresa, a nova oferta responde à crescente procura por serviços de cibersegurança associados a ambientes cloud, Inteligência Artificial e arquiteturas Secure Access Service Edge (SASE).

O Netskope Partner Orchestrator permite aos MSP criar e disponibilizar ambientes de produção em menos de quinze minutos, reduzindo significativamente os tempos normalmente associados ao aprovisionamento e configuração de serviços.

A Netskope refere que o Programa foi desenvolvido para responder às necessidades operacionais dos prestadores de serviços, permitindo

gerir múltiplos clientes a partir de uma única plataforma e simplificando processos de implementação, suporte e gestão de licenciamento.

Entre as funcionalidades disponibilizadas destacam-se modelos de preços flexíveis, suporte técnico contínuo, portabilidade de licenças entre clientes e capacidades de gestão multi-tenant para ambientes SASE e soluções de segurança orientadas para IA.

O Catalyst MSP/SP Program está estruturado em três níveis – Foundation, Ascent e Summit – que disponibilizam benefícios progressivos em áreas como formação, apoio comercial, marketing, suporte técnico e desenvolvimento de negócio.

A empresa anunciou igualmente novas certificações profissionais, incluindo os programas Netskope SASE Associate e Netskope SASE Specialist, destinados a reforçar as competências dos Parceiros nas áreas de Secure Access Service Edge. ■

HPE UNIFICA PROGRAMAS DE PARCEIROS APÓS AQUISIÇÃO DA JUNIPER NETWORKS

A HPE vai integrar os Programas de Canal da HPE e da Juniper Networks numa estrutura única. A iniciativa inclui novos incentivos, ofertas exclusivas para Parceiros e foco em IA, cloud e networking

A HPE anunciou a integração dos Programas de Parceiros da HPE e da Juniper Networks no HPE Partner Ready Vantage. A partir de 1 de novembro de 2026, os Parceiros vão passar a operar sob um único Programa global, com uma estrutura comum de incentivos, competências e relacionamento comercial.

A medida surge na sequência da integração da Juniper Networks no universo HPE e enquadra-se numa estratégia mais ampla de simplificação da experiência dos Parceiros. O objetivo passa por criar um modelo único para comercialização, desenvolvimento e prestação

de serviços em áreas como *networking*, cloud e inteligência artificial.

Segundo a empresa, os atuais investimentos e certificações dos Parceiros serão preservados durante a transição. A nova estrutura incluirá um único conjunto de níveis de Parceria, competências técnicas e mecanismos de compensação, substituindo os Programas anteriormente geridos de forma independente. Além da consolidação dos Programas, a HPE anunciou a expansão de modelos de comercialização exclusivamente através do Canal. A partir de julho de 2026, soluções como HPE Private Cloud PC3000, HPE SimpliVity PC1000 e HPE Zerto Software vão passar a



estar disponíveis apenas através de Parceiros, seguindo uma abordagem já adotada com o HPE Morpheus Software VM Essentials.

A empresa pretende também reforçar a adoção das suas plataformas de virtualização. Para tal, irá disponibilizar licenças gratuitas de VM Essentials durante três anos a Parceiros que obtenham a competência Private Cloud with Virtualization até ao final de 2026, ficando apenas responsáveis pelos custos de suporte.

Outra das iniciativas anunciadas é um programa de migração para plataformas de virtualização, destinado a reduzir os custos e riscos associados à transição tecnológica dos clientes. ■



Bloqueie o ruído. Ultrapasse os limites.

Os auscultadores empresariais,
reinventados.

Série HP Poly Mission USB

Saiba mais:



HP: “A transição da impressora para a solução de impressão exige uma mudança de mentalidade”

Pedro Brito, Diretor Ibérico da categoria de Printing na HP, fala sobre a transformação do modelo de negócio da impressão, a aposta na segurança quântica e o que a empresa espera dos Parceiros de Canal, especialmente em Portugal, até 2030

por Rui Damião



Pedro Brito, Diretor Ibérico da categoria de Printing na HP

O mercado de impressão em Portugal não está em queda, mas em transformação. É esta a leitura de Pedro Brito, Diretor Ibérico da categoria de Printing na HP, que contraria a narrativa mais pessimista do setor. “Desde 2022 até 2025 venderam-se o mesmo número de impressoras em Portugal, quer seja no consumo, quer seja na parte empresarial”, afirma. O que está a mudar não é o volume de equipamentos, mas o modelo de negócio subjacente. “As pessoas já não querem o hardware. Estamos a mover-nos para o Print-as-a-Service”, afirma. Esta é, segundo o responsável da HP, a direção estratégica número um da empresa na área de impressão.

SEGURANÇA QUÂNTICA

Enquanto a indústria ainda debate se e quando avançar, Pedro Brito defendeu que as impressoras da HP “já estão preparadas para um ataque quântico”. A empresa decidiu investir nesta área antes da concorrência e, desde o ano passado, os novos modelos já incluem este tipo de proteção incorporada.

A justificação é temporal: a HP estima que até 2030 grande parte dos setores públicos vão começar a exigir segurança quântica como requisito. A ameaça não é teórica; uma impressora pode ter, segundo Pedro Brito, “entre 20 e 25 pontos de entrada” para um ataque. Para os Parceiros, a mensagem é de prevenção: dar já visibilidade junto dos clientes de que a impressora é um vetor de ataque real.

PROGRAMA DE CANAL: ONE HP, COM ESPECIALIZAÇÃO

O Programa Amplify, que estrutura a relação da HP com os Parceiros de Canal, é transversal a toda a empresa. Ainda assim, a especialização por área é reconhecida e compensada, com certificações específicas e um “booster” na compensação para quem se dedica à impressão. Em termos de incentivos, Pedro Brito destaca a compensação via *rebates* – mantida estável, afirma – e a partilha de informação confidencial com os Parceiros, que descreve como pilar distintivo: “esta relação de confiança e partilha de informação ajuda-nos a desenvolver o negócio”. Sublinha também a proteção do *deal registration*: “o Parceiro está a trabalhar um *deal*, esse *deal* vai para aquele Parceiro. Nós não vamos lá aparecer diretos”.

O MAIOR DESAFIO: MUDAR A MENTALIDADE

Confrontado com o maior problema que os Parceiros portugueses têm com a HP, a resposta aponta para dentro do próprio ecossistema: a dificuldade de explicar e executar a transição do modelo transacional para o modelo de serviço. “Explicar esta transição da impressora tradicional para a solução de impressão exige uma mudança de mentalidade e de pensamento de formas de trabalhar”, afirma.

O modelo de custo por página, durante anos centro do negócio contratual, torna-se insustentável à medida que o volume de impressão diminui. A resposta da HP passa por ajudar os Parceiros a construir camadas de serviço que substituam a margem perdida nos consumidores. O exemplo que usa é ilustrativo: um escritório de advogados que pensava comprar uma impressora saiu da reunião a discutir como anonimizar informação sensível e integrar resultados no OneDrive. “A máquina é a mesma, mas a solução que vai lá dentro é diferente”, defende.

A visão de Pedro Brito sobre o perfil ideal de Parceiro é clara, mas desafiante: a especialização continua a ter valor, mas já não basta. “Podes ser especializado na impressão, mas é recomendável que também comece a entender de serviço, de colaboração e de computação”. As empresas têm cada vez menos recursos de IT internos e precisam de Parceiros que resolvam múltiplos problemas. Um especialista que não consiga falar de *workplace* ou de colaboração arrisca tornar-se substituível. ■

RESUMO

- *Print-as-a-Service* é uma das prioridades estratégicas da HP;
- Impressoras da HP já estão preparadas para ataques quânticos, antecipando o futuro da cibersegurança;
- Pedro Brito defende que os Parceiros têm de ir além da especialização em impressão.

Synology®

Os dados impulsionam o negócio. A Synology protege-os.

Soluções Synology para gerir e proteger os dados da sua empresa em qualquer ambiente.

Backup, armazenamento, colaboração e segurança numa única solução Synology.



A nossa missão

SER O PONTO CHAVE DE CONTACTO ENTRE FABRICANTES, REVENDEDORES E UTILIZADORES DE TECNOLOGIA

Queremos criar valor para todos os utilizadores, destacando os que trabalham em conjunto com a Esprinet, através de uma estratégia de crescimento evolutiva e partilhada, baseada num modelo de distribuição inovador

Fale com a Esprinet e saiba mais sobre a Synology

✉ comercial.pt@esprinet.com

☎ 22 016 0500

🌐 b2b.esprinet.com

Distribuidor oficial Synology

 **esprinet**®
enabling your tech experience

“Mantivemos a natureza e a identidade do Canal português, com muita proximidade e especialização”

A transformação digital das PME e a evolução do papel dos Parceiros estão no centro da estratégia da Sage, que voltou a premiar o ecossistema de Parceiros ibéricos. Para Hugo Oliveira, o Canal assume hoje uma posição mais consultiva e continua a ser um dos principais motores para o crescimento da empresa na Ibéria

por Marta Quaresma Ferreira

Amaturidade absoluta e a aceleração são, na visão de Hugo Oliveira, as palavras que melhor definem o atual momento vivido no ecossistema de Canal da Sage ao nível ibérico.

O Partners & Ecosystem Director Iberia da Sage esteve à conversa com o IT Channel sobre os principais marcos do último ano fiscal da empresa, marcado por um crescimento de mais de 10% na região ibérica, um valor que reflete a reestruturação do Canal e a uniformização de um Programa de Canal ibérico, onde estão reunidos os ecossistemas de Portugal e Espanha “sob a mesma visão”.

UMA ESTRATÉGIA COMUM PARA PORTUGAL E ESPANHA

Na perspetiva do responsável, o ano tem sido marcado por consolidações, aquisições entre Parceiros, um passo que pode ser encarado como um “sinal de maturidade e fortalecimento do nosso Canal”. Os projetos são hoje, e cada vez mais, uma mescla entre os dois lados da fronteira, o que tem permitido aos Parceiros tirarem melhor partido das oportunidades que a região como um todo oferece.

Cerca de 70% do negócio da Sage (a nível ibérico) é, por isso, representado pelo Canal, considerado o principal responsável do crescimento. “A nossa meta é continuar a ampliar esta capilaridade no mercado, mesmo com tudo aquilo que está a transformar o nosso negócio em termos de portfólio e formas de trabalhar. Continua a ser uma aposta forte para nós,



Hugo Oliveira, Partner & Ecosystem Director Sage Iberia

“crescer no nosso negócio indireto”, revela Hugo Oliveira.

SOFTWARE-AS-A-SERVICE E IA ACELERAM O CANAL

Com perspetivas otimistas, o Diretor fala num “momento ideal do mercado” para a Sage, especialmente no que diz respeito à “maturidade de transição para modelos de Software-as-a-Service” e “produtos *cloud-native* ou *cloud-native* conectados” que criam “um conjunto de oportunidades muito fortes para todo o nosso ecossistema”.

Noutra vertente, as soluções de implementação de Inteligência Artificial (IA) “com o valor atingível de automatizar a gestão dos clientes”, também abrem caminho a uma “oportunidade adicional”, abraçada desde logo pelos Parceiros.

Ainda que o foco esteja na uniformização do ecossistema, as diferenças entre Portugal e Espanha continuam a existir. Em território nacional, a Sage procedeu à clusterização para reduzir o número de Parceiros com quem mantinham uma interação direta, reforçando também a robustez do Canal ibérico. “Mantivemos a natureza e a identidade do Canal português, de muita proximidade e especialização junto dos clientes”.

Hugo Oliveira esclarece que as exigências para as PME portuguesas são as mesmas para as espanholas no que diz respeito à “necessidade de migração para a cloud e para modelos Software-as-a-Service”.

No que toca à IA, a empresa tem apostado no reforço dos seus produtos e funcionalidades, como o Sage Copilot. Apesar de mais acelerado em Espanha devido à regulamentação, o responsável de Canal acredita que este “acelerador digital que estamos a viver” cria oportunidades para ambos os lados.

TRANSFORMAÇÃO DO NEGÓCIO ANTES DA TECNOLOGIA

A forte presença da Sage juntou das PME permite à organização ter uma visão sobre aquela que deixou de ser uma “questão de opção” para se tornar uma “questão de obrigatoriedade”. “A oportunidade de transformação ocorre em todas as áreas de negócio, ou seja, hoje as empresas exigem não só uma alteração pontual numa área ou noutra, mas em toda a cadeia de valor. Querem ver automatização e digitalização nos processos contabilísticos, financeiros, de recursos humanos e de vendas”. Neste contexto, Hugo Oliveira considera que um dos grandes desafios para o Canal passa pelos Parceiros assumirem um papel “mais consultivo”, num discurso que deverá começar pelo negócio e não pela implementação de tecnologia. “Se não for adaptada efetivamente à

continua na página 16

ASUS



ASUS ExpertBook Ultra B9406

Brilhante em movimento

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



Unlock efficiency and innovation with Copilot+ PCs





A quarta edição dos Sage Iberia Partners Ecosystem Awards, que decorreu em junho, no Porto, voltou a premiar os melhores Parceiros ibéricos em diversas categorias

transformação do negócio, não vai trazer benefício financeiro, de sobrevivência, de competitividade para as PME”, alerta.

Ainda assim, Portugal está bem posicionado na automatização de processos e nos ganhos de eficiência. “O tecido empresarial português arrisca mais, está mais preparado para fazer transformação, e os nossos Parceiros têm papel crucial aqui porque são eles que conhecem as empresas, o mercado e são eles que têm de ajudar as empresas a fazer essa transformação”, considera.

O CAMINHO ATÉ AOS SAGE IBERIA PARTNER ECOSYSTEM AWARDS

A Sage voltou a distinguir e reconhecer os Parceiros que estão a liderar a transformação do ecossistema da organização. A quarta edição dos Sage Iberia Partners Ecosystem Awards teve como objetivo ser um “reflexo total daquilo que é a estratégia da Sage e também das macro-tendências que se estão a reconfigurar no mercado tecnológico ibérico”. Uma das mensagens subjacentes à distinção dos melhores Parceiros passa, sobretudo, por demonstrar que “o sucesso já não se mede pelo

volume de licenças vendidas, mas sim pelo impacto real e pela sustentabilidade do valor que entregamos ao cliente”.

A edição deste ano, que decorreu em junho, no Porto, contou com novidades nas categorias. Desde logo o prémio AI Value Realization, atribuído à Inmatic, procurou premiar a implementação de projetos nesta área e a criação de benefícios reais junto dos clientes; depois, a distinção de Cloud Migration Excellence, atribuída à Xplor, sobre projetos de migração para a cloud; o prémio de Customer Success and Retention Leader, conquistado pelo Grupo Aitana-Opentix, e que valorizou na retenção de clientes; e o prémio de Service Packaging and Scalability, atribuído também à Xplor, e que refletiu a evolução e adaptação do negócio do Parceiro.

“Estamos a ser um motor de transformação dos Parceiros e a disponibilizar muitas ferramentas para que eles possam fazer essa transformação, desde cursos de formação, de certificações de todo o acompanhamento que fazemos com o Parceiro”, afirma Hugo Oliveira, reconhecendo igualmente o papel dos Parceiros que têm as pessoas e o desenvolvimento de *skills*

no centro da sua estratégia de negócio. Neste caso, o prémio People & Skills Development foi atribuído à Inforhouse. “O Parceiro que investe muito em talento humano, que especializa e entrega mais valor, que acompanha mais o cliente na sua transformação para a cloud e que tira maior proveito da inteligência artificial, são eles o motor do Software-as-a-Service”.

A lista de vencedores inclui ainda a Canon, com o prémio de Best Marketing Strategy, a Aritmos, vencedora na categoria Vertical Solution of the Year, e os prémios especiais atribuídos pelo júri, como o Partner of the Year, conquistado pela Pontual, e o Tech Partner of the Year, atribuído à Infraspak.

TALENTO E RECORRÊNCIA NO TOPO DA AGENDA

Confiante dos “passos certos” que a Sage está a dar, Hugo Oliveira não esconde, no entanto, que o maior desafio que vai marcar os próximos tempos está “na velocidade e na adoção cultural que o nosso ecossistema terá na hora de implementar as mudanças que estão em curso”.

Na antecipação de futuras distinções de Parceiros, e nas mais-valias onde os Parceiros podem trabalhar, o responsável de Canal coloca a gestão de talento como uma das prioridades, a par da evolução do modelo financeiro e de negócio dos Parceiros, uma vez que, na sua perspetiva, “existem muitos Parceiros que ainda não viram bem como é montar o seu negócio num modelo de recorrência, de Software-as-a-Service, menos serviços, mas mais valor acrescentado que podem pôr em cima dos produtos”. ■

RESUMO

- O Canal representa cerca de 70% do negócio ibérico da Sage;
- O Canal deverá assumir um papel mais consultivo, focado na transformação do negócio e não na simples venda de licenças;
- A Sage voltou a distinguir os Parceiros que mais se destacaram num conjunto de categorias, incluindo IA e cloud.



Está a chegar um novo formato

Galaxy Unpacked | 22 de julho, às 14h | Assista em direto

Ingram Micro: “Temos de levar a tecnologia desde quem a constrói até quem a utiliza”

A Ingram Micro realizou um evento em Lisboa onde Jaime Soler partilhou dados da empresa, particularmente em Portugal, e houve, ainda, espaço para analisar a distribuição no país

por Rui Damião

Os Montes Claros, em Lisboa, receberam o evento da Ingram Micro que juntou a equipa ibérica da distribuidora, assim como os seus Parceiros e fabricantes em Portugal. Jaime Soler, Vice President and Country Chief Executive Iberia na Ingram Micro, foi dos primeiros a subir ao palco do “primeiro evento da Ingram Micro 2.0” e depois da reestruturação ibérica.



Jaime Soler, Vice President and Country Chief Executive Iberia na Ingram Micro

“Temos de levar a tecnologia desde quem a constrói até às pessoas que a utilizam”, explicou Jaime Soler. A nível mundial, a Ingram Micro vendeu mais de 980 milhões de unidades por ano, com capacidade de servir perto de 90% da população mundial. Em 2025, teve 52,6 mil milhões de dólares de vendas líquidas e conta com operações em 57 países, onde se inclui, naturalmente, Portugal e vendas em perto de 200 países.

Os princípios da Ingram Micro passam pelo cliente. “Tudo o que fazemos começa no cliente”, explica Soler, e a empresa procura inspirar as pessoas a inovar e a resolver problemas complexos com soluções criativas.

Ao mesmo tempo, a empresa está comprometida com causas ambientais, sociais e de governança. “Os nossos mais de 22 mil colaboradores definem o futuro através da tecnologia todos os dias com coragem, integridade, imaginação e respeito”, indicou o Vice President and Country Chief Executive Iberia da Ingram Micro.

A nível de serviços, a distribuidora fornece integrações, serviços financeiros, armazéns com entregas rápidas e formação, entre outros, para várias áreas, nomeadamente segurança, serviços de rede e *pre-sales*.

A Ingram Micro começou a operar em Portugal em 2001 e adquiriu a Eurequant em 2008, a BrightPoint em 2012 e, hoje, conta com cerca de 200 milhões de euros de receita anual. Marco Conduto é o Office Manager em Portugal e, na área de negócio de Valor, Elisa Teixeira está à frente de DC/POS, Luís Martins na área de ProAV & UCC e Fernando Santos na área de soluções avançadas e cloud. Maria Lopes leva a área de consumo, especificamente a de retalho. Para Portugal, o objetivo é desenvolver uma proposta de valor em soluções avançadas na cloud, melhorar a eficácia dos procedimentos para entregar a melhor experiência, desenvolver uma proposta de valor sólida em várias especialidades e ser uma empresa centrada no cliente que ajuda os Parceiros a desenvolver os seus negócios.

Para o Canal, a Ingram Micro oferece formação personalizada, ofertas com o cliente no centro, soluções de cloud, suporte de pré e pós venda, serviços integrados através da cloud, hardware e software e serviços de marketing.

A DISTRIBUIÇÃO EM PORTUGAL

Elena Montañés, Country Director Iberia na ContextWorld, também subiu ao palco do

evento da Ingram Micro para dar uma perspetiva do mercado de distribuição, especialmente em Portugal.

A nível europeu, a distribuição tem vindo a crescer 9,5% em 2026; em Portugal, esse crescimento é superior a 20% nas primeiras 25 semanas do ano. Dos países apresentados, Portugal é mesmo o país que mais cresce, à frente de Polónia (+19%), Espanha (+12%) e França (12%).



Elena Montañés, Country Director Iberia na ContextWorld

“Estamos a ver o preço dos componentes numa tendência de subida”, explica. Memórias RAM, HDD e SSD viram os seus preços subir bastante, principalmente desde outubro de 2025. “Era algo que víamos que ia chegar, mas chegou mais cedo do que esperávamos; acreditávamos que seria apenas na segunda metade de 2026”, refere.

“Vemos que, nos últimos anos, o mercado de distribuição em Portugal tem vindo sempre a crescer – com exceção de 2023, tal como toda a Europa – e que é um mercado muito resiliente. O país segue com um crescimento de 20% em 2026, o maior de toda a Europa”, reforça.

Este crescimento está, relacionado, com os fundos do PRR que Portugal recebeu. Dentro do lote de países que mais fundos europeus recebeu, o crescimento está parcialmente explicado por aí. No entanto, outros países que receberam grandes quantidades de fundos europeus – ao nível de Portugal – não cresceram tanto, como a Itália, cuja distribuição de IT assistiu, apenas, a um crescimento de 3% nas primeiras 25 semanas do ano. ■

RESUMO

- A Ingram Micro realizou um evento em Lisboa para os Parceiros e fabricantes;
- A distribuidora teve vendas perto dos 200 milhões de euros;
- De acordo com a Context, a distribuição em Portugal cresceu 20% nas primeiras 25 semanas de 2026, acima de toda a Europa.

TOSHIBA

Vigilância contínua, Segurança constante



S300 AI Surveillance

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


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


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

Caraterísticas principais:

SATA Unidade de disco rígido SATA de 3,5"

RPM 7,200 rpm

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

 Suporta até 64 câmaras de vídeo
Suporta até 32 streams AI

24/7 Funcionamento permanente 24/7

Utilização em:

Sistemas de videovigilância CCTV

Servidores com AI Video Analytics

Capacidades

Até 24 TB

toshiba-storage.com



TEM A PALAVRA

SÓNIA CASACA, COUNTRY LEADER DA ZSCALER EM PORTUGAL

“A ZSCALER CHEGA DE PEDRA E CAL
PARA AJUDAR PARCEIROS E CLIENTES
COM RECURSOS PORTUGUESES”

Este mês o IT Channel dá a Palavra a Sónia Casaca, Country Leader da Zscaler em Portugal. A nomeação da nova líder, em março desde ano, foi o ponto de partida para a estratégia de reforço e crescimento da fabricante de cibersegurança a nível nacional.

A Sónia assumiu a liderança da Zscaler em Portugal, um cargo que, inclusivamente, não existia anteriormente a nível nacional. Que balanço faz destes primeiros meses e quais foram as prioridades que definiu de imediato para o mercado português?

Esta mudança foi um grande desafio. Considerei o projeto da Zscaler em Portugal muito interessante para termos um maior foco na cibersegurança e naquilo que é realmente o futuro desta área.

Estes primeiros meses têm sido orientados com base em três grandes prioridades para o mercado português: primeiro, a aproximação dos clientes, que era algo que a Zscaler não tinha e, como referiu, também não tínhamos esta posição em Portugal.

É um sinal de que [a empresa] quer realmente investir e acredita que Portugal é um país desafiante e de grande investimento. Portanto, a minha grande primeira prioridade foi a aproximação com os clientes, estar com eles, poder-lhes mostrar e desenvolver uma relação de Parceria e de presença no mercado português, mostrar o que é que nós queremos fazer de melhor, qual a inovação que a Zscaler quer levar para o mercado e como é que pode ajudar neste novo mundo da cibersegurança.

Em segundo, algo que tenho vindo a acompanhar ao longo dos anos, nomeadamente a

questão do ecossistema de Parceiros. A Zscaler não tinha um ecossistema forte e, por isso, a minha segunda prioridade tem sido formar esse Canal de Parceria. Temos Parceiros com capacidade para poder fazer desenvolvimento técnico, para falar com os nossos clientes de uma forma mais consultiva, porque não queremos vender só tecnologia. As soluções da Zscaler, com a questão das novas arquiteturas de zero trust, são muito mais consultivas do que realmente tecnológicas no sentido de ‘vamos vender uma solução’. Queremos ter uma relação de Parceria de longo tempo.

Por fim, queremos posicionar-nos no mercado. Tínhamos já alguns clientes de grande dimensão, outros mais pequenos, mas queremos posicionar-nos no mercado neste momento em que a cibersegurança é tema em cima das mesas dos *boards*, das administrações e dos gestores de topo.

Como é que caracteriza o atual estado de maturidade das organizações? Relativamente à cibersegurança, onde é que continuam a existir as maiores lacunas?

O mercado da cibersegurança está em crescente evolução. Aos dias de hoje ainda não é um mercado homogêneo. Temos entidades ou empresas, organizações já com uma determinada maturidade, especialmente aquelas que são reguladas e que têm um determinado *compliance* muito mais rígido. Portanto, essas já estão muito mais à frente e já estão num momento de transformação muito mais avançado e com ambientes mais complexos.

Depois, não podemos nunca descurar a questão da *compliance* – as empresas mais de *mid-market* também já começam a ter de olhar para a questão da segurança de outra forma. Não

estão todas no mesmo patamar; há algumas mais avançadas onde, por exemplo, a prática do zero trust já é algo que está em cima da mesa. Portanto, a grande evolução está nestas empresas, que se mantinham em modelos muito tradicionais, muito focados no perímetro, e que agora têm de evoluir.

Por outro lado, as aplicações que temos hoje já não estão nos nossos data centers; estão na cloud. Ou seja, temos uma plataforma ou uma camada de abertura para ataques muito maior. E, acima de tudo, nos últimos dois anos, o grande *boom* da inteligência artificial veio trazer também um fator e uma premissa para qualquer empresa.

Quais são os principais objetivos da Zscaler a longo prazo? Quais são os setores/verticais do mercado português para os quais estão a olhar e que poderão ser potenciais clientes?

Todos os mercados são interessantes para a Zscaler, no sentido em que todas as organizações estão hoje numa mudança do seu paradigma, na forma como trabalham e como operam. Há, neste momento, mercados mais emergentes, como o mercado financeiro, onde há o tema do *compliance* e onde existe uma digitalização muito diferente daquela que existia no passado. A preocupação com a cibersegurança e a questão de proteção a nível de zero trust é também completamente distinta.

Mas também a área das telecomunicações, da indústria – com a questão do OT e do IoT –, a nossa Administração Pública, onde as pessoas também já têm ambientes híbridos e as aplicações já estão em ambientes distribuídos.

Arrisco-me a dizer que temos uma área de foco que são as grandes empresas que estão neste momento no modelo de transformação e de



compliance e que têm de se adaptar muito rapidamente, seja pela questão das coimas, seja pelo *compliance* e gestão de riscos.

Por isso é que a questão dos Parceiros também é importante porque temos de alavancar todas [as empresas] e não nos podemos só focar numa ou noutra porque todas elas são alvos de ataques, de modelos e operações novas a nível de transformação.

Estamos num ano muito importante para a cibersegurança em Portugal, com a entrada em vigor da NIS2. A regulação e o caminho que as organizações estão a fazer está a traduzir-se num aumento efetivo dos projetos de cibersegurança ou, por outro lado, as organizações ainda não estão bem cientes de que têm de estar preparadas?

A NIS é um ponto de partida para algumas organizações. Hoje, independentemente da dimensão, a transposição vai atravessar várias organizações. A Zscaler pode ajudar porque a nossa plataforma concorre com quase todos os requisitos que a NIS2 nos solicita.

É um ponto de partida, mas não é um ponto único para que as empresas evoluam. As empresas têm de evoluir porque têm de ter uma gestão de risco mais apropriada e um modelo tecnológico muito mais adaptado ao

que operam hoje e não a modelos antigamente tradicionais. Gostaríamos que as empresas não colocassem apenas mais uma camada de segurança em cima do que já têm, de um modelo tradicional, porque as empresas já não operam da mesma forma.

A Zscaler pode ajudar, seja no controlo de acesso, na análise dos dados ou no reporte às entidades competentes. Olharmos para o perímetro não é suficiente; é preciso criar modelos de confiança para que as empresas possam operar de uma forma segura e minimizar o seu número de ataques.

Quais são os pontos fortes do vosso portfólio e de que forma é que as soluções da Zscaler se diferenciam de outras existentes no mercado?

A Zscaler iniciou o modelo zero trust. É uma empresa que nasceu nativa na cloud e diferencia-se, principalmente, pela questão da gestão das identidades.

O que nós fazemos para minimizar o número de ataques – que é, aliás, um dos grandes objetivos da Zscaller –, é ligar entidades às aplicações, um ponto que também está alinhado com aquilo que a NIS2 nos solicita. Portanto, este é um dos grandes diferenciadores.

Depois, utilizamos a Inteligência Artificial [IA], não só como tecnologia, dentro da nossa

plataforma, como também para nos defendermos dos ataques. Até costumamos dizer “*fight AI with AI*”, para nos defendermos a nível de ataques e para também utilizarmos a IA a nível de tecnologia para os nossos clientes.

Depois, dentro da nossa plataforma o cliente pode usufruir de soluções de *data protection* para proteção de dados e assegurar a soberania dos mesmos, com acesso aos dados de uma forma fácil e ágil.

Voltando ao tema da IA, a nossa solução procura proteger as identidades, porque compramos uma plataforma de inteligência artificial, sem a podermos securizar e perceber o que é que os nossos colaboradores fazem com ela, é realmente difícil.

“A ZSCALER INICIOU O MODELO ZERO TRUST. É UMA EMPRESA QUE NASCEU NATIVA NA CLOUD E DIFERENCIA-SE, PRINCIPALMENTE, PELA QUESTÃO DA GESTÃO DAS IDENTIDADES”

A Zscaler tem uma estratégia assente no Canal. Que tipo de perfil de Parceiro é que procuram? Quais são as competências que consideram essenciais para um Parceiro português?

Somos uma empresa 100% de Canal, portanto todas as vendas são feitas através do nosso Canal de Parceiros. Procuramos Parceiros que queiram dar valor aos seus clientes a nível de soluções, Parceiros que tenham competência e especialização na área da cibersegurança, que estejam sempre a adaptar-se e que sejam muito especializados no zero trust. No fundo, Parceiros que se vejam mais como consultivos.

Não queremos um Parceiro que só venda a sua solução, que diga ‘amanhã vou vender uma solução de proteção de internet, uma solução só de proteção de IA’. Numa solução

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem

de venda de zero trust ou Zscaler, é preciso fazer-se uma continuidade e uma Parceria. É importante que sejam não só Parceiros, mas que os nossos clientes nos vejam também como um Parceiro do seu negócio. É necessário que consigam dar continuidade de negócio e, por isso, é preciso que o Parceiro esteja bem capacitado, certificado, que tenha uma exigência especializada em cibersegurança e que saiba vender de uma forma consultiva, com um acompanhamento correto aos nossos clientes.

É isto que faz realmente a diferença entre um Parceiro tradicional e um Parceiro generalista que tem todo o tipo de soluções.

Como é que a Zscaler está a apoiar os seus Parceiros? Através de capacitação e formação?

Nestes primeiros quatro meses um dos primeiros pontos, como referi anteriormente, foi a questão dos Parceiros. Temos de os capacitar e, nesse sentido, estamos a dar formação.

Promovemos a presença dos Parceiros nas nossas ações de desenvolvimento de soluções e queremos que estejam a par do nosso *roadmap* a nível de certificações técnicas e de vendas para que as equipas dos nossos Parceiros possam, de forma clara e transparente, apresentar as nossas soluções ou ajudar os seus clientes quando precisam de soluções.

Ajudamos os nossos Parceiros, não só na capacitação, mas também no seu desenvolvimento de negócio. É importante a nossa presença constante no Parceiro, daí o reforço ao nível do Canal.

É importante que os Parceiros estejam connosco em todas as sessões, que tenham acesso aos nossos 3D Labs. A Zscaler facilita aos clientes e Parceiros laboratórios em tempo real para que possam desenvolver as nossas soluções, testar e criar ambientes customizados para depois apresentarem aos seus clientes.

Os Parceiros têm também o suporte do nosso distribuidor em Portugal, a Westcon, e é muito importante o trabalho que eles fazem, com um acompanhamento diário e constante de *enablement* e capacitação destes Parceiros. É um trabalho contínuo e diário para que os Parceiros estejam *awareness* das soluções Zscaler.



Sónia Casaca, Country Leader da Zscaler em Portugal

Se estivesse no papel de um Parceiros, quais as áreas em que apostava? Para onde é que os Parceiros devem olhar nos próximos meses?

O zero trust é uma arquitetura e dentro dela temos várias soluções e apostas. Principalmente a questão de *replacement* de VPN. Hoje, as arquiteturas baseadas em VPN ou firewalls não são suficientes.

Por isso, diria a proteção das aplicações privadas dos nossos clientes, das organizações, para podermos minimizar ou eliminar completamente qualquer tipo de ataque e minimizar o espaço de acesso aos dados das empresas; depois, a questão da *data protection* porque a proteção dos nossos dados é extremamente importante, são dados críticos em grande parte das empresas e dados que têm de estar securizados; a questão da inteligência artificial que já falámos, seja para as empresas utilizarem para dados e para a sua proteção a nível de securizar o que utilizam nas plataformas, seja também para as plataformas de IA.

Não esquecer também que, quando utilizamos este tipo de arquiteturas, a questão da utilização e da experiência que o cliente nos dá é extremamente importante para as empresas que operam e que utilizam a tecnologia. São estes os quatro grandes fatores que, na minha

opinião, serão uma grande aposta e o futuro da tecnologia na segurança.

Quais as perspectivas da Zscaler até ao final do ano? O que é que os Parceiros podem esperar desta nova liderança e da entrada em força da Zscaler em Portugal?

Como disse no início, a Zscaler quer apostar no mercado português. Estamos a fechar o ano fiscal (31 de julho) e agosto vai contar com novidades.

Estamos a fazer uma grande aposta na equipa, vamos ter novidades com novos recursos, de pré-venda, mais comerciais, mais para a gestão do Canal. Daí que estes quatro meses também tenham sido de foco para começar a desenhar um plano e uma estratégia para os próximos anos.

A Zscaler vem de pedra e cal para o mercado português, para ajudar os nossos clientes, para poder estar presente e para dar auxílio aos nossos Parceiros, principalmente com recursos portugueses, com língua portuguesa, que faz toda a diferença. Não é possível, num mercado português, não estar presente e não ter os recursos certos para alavancar todos os clientes e Parceiros. ■

Por Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira

ESPECIAL | CLOUD EVOLUTION



A NOVA ERA DA CLOUD NO CANAL

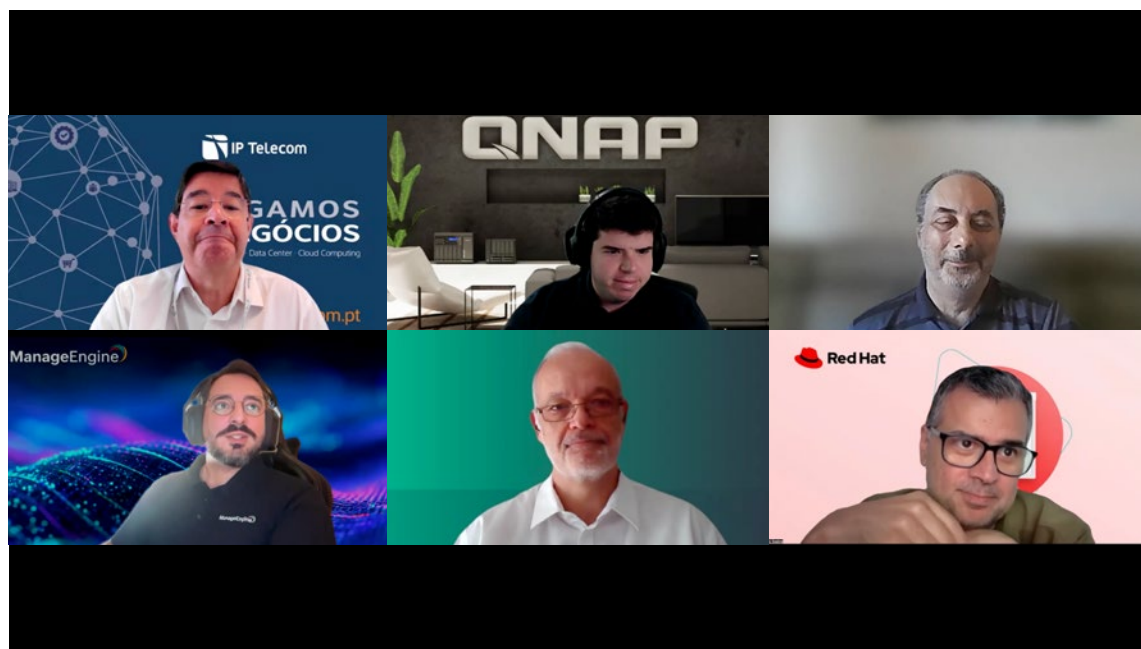
Com o apoio de:

Arrow / Tenable | HPE | IP Telecom | ManageEngine | QNAP | Red Hat

A cloud já era uma realidade nas organizações portuguesas, mas com a chegada em força da inteligência artificial, a nuvem passou a ter uma importância maior, uma vez que é por aí que grande parte da informação é processada. Arrow, em representação da Tenable, HPE, IP Telecom, ManageEngine, QNAP e Red Hat partilham a sua visão sobre o mercado de cloud e as oportunidades para o Canal de Parceiros

por Rui Damião

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Perante um público atento, o IT Channel promoveu uma mesa-redonda em formato live event, reunindo especialistas de referência para discutirem as tendências e desafios mercado de cloud e as oportunidades para o Canal de Parceiros

A CLOUD CONTINUA A EVOLUIR A UM RITMO ACELERADO. COMO ESTÃO HOJE AS ORGANIZAÇÕES A EQUILIBRAR CLOUD PRIVADA, CLOUD HÍBRIDA E SERVIÇOS CLOUD EM FUNÇÃO DAS NECESSIDADES DO NEGÓCIO? O QUE MUDOU NOS ÚLTIMOS ANOS NAS PRIORIDADES DE INVESTIMENTO?



Luís Abreu, HPE

Luís Abreu, Hybrid Cloud Solution Category Manager, HPE: “Quando a cloud apareceu era mais na área de cloud pública onde havia uma filosofia de *cloud-first*. Entretanto, mudou para a *cloud-smart*, o definir onde fica a cloud. Podemos concluir daí que a evolução dos últimos anos se tem estabelecido um modelo operacional da cloud híbrida, que é um modelo de longo prazo. Isto tem uma característica porque estas estratégias não foram criadas de raiz, foram quase um acidente, mas 81% das arquiteturas são híbridas”

“ESTAMOS MUITO CONVICTOS DA REALIDADE DE QUE O MODELO OPERACIONAL É O HÍBRIDO E TODAS AS ORGANIZAÇÕES TERÃO ESTE DESAFIO PARA RESOLVER. O MODELO DE CLOUD HÍBRIDA INTEGRA TODA A REALIDADE QUE OS CLIENTES TÊM”

Filipe Frásquilho, Diretor de Serviços TI, IP Telecom: “O que temos visto nos últimos tempos são dois fatores importantes: a portabilidade e a soberania. Isso tem levado a que as empresas tenham adotado cloud híbrida, mas também cloud privada. É esse o caminho que se tem visto e é uma preocupação nos setores regulados. Aquilo que notamos é que há dois, três anos ia tudo para a cloud pública pela flexibilidade, mas a componente de cloud pública tem evoluído mais na ótica de SaaS”

Guillermo Alcover, Regional Channel Specialist, QNAP: “No mercado, a tendência é voltar às infraestruturas *on-premises*, não por completo, mas nota-se essa mudança, também por causa do custo da recuperação dos dados. Trabalhamos muito com empresas pequenas e médias em Portugal e estamos a ver esta alteração. O futuro, para nós, é uma infraestrutura híbrida, mas achamos que o mercado não se pode esquecer da parte *on-premises*”

NUM MERCADO EM QUE A CLOUD JÁ FAZ PARTE DA ESTRATÉGIA DA MAIORIA DAS ORGANIZAÇÕES, ONDE PODE HOJE UM PARCEIRO CRIAR MAIOR VALOR PARA OS SEUS CLIENTES? QUE SERVIÇOS, COMPETÊNCIAS E CAPACIDADE DE CONSULTORIA FAZEM VERDADEIRAMENTE A DIFERENÇA?

Filipe Frásquilho, IP Telecom: “Os Parceiros e os prestadores de serviços têm apostado onde têm de apostar: não ver a cloud como o único tema. No desenho da arquitetura, na componente dos custos, têm de ser definidos. Hoje, as coisas são muito mais complexas, é preciso ter uma componente de FinOps para perceber qual o valor que vamos conseguir trazer para a organização e, depois, a questão da segurança tem de estar sempre num patamar elevado, mas aliada ao compliance”

À MEDIDA QUE OS PROJETOS CLOUD VÃO AMADURECENDO, COMO PODEM OS PARCEIROS TRANSFORMAR PROJETOS EM SERVIÇOS GERIDOS, CRIANDO RECEITAS RECORRENTES E RELAÇÕES DE LONGO PRAZO COM OS CLIENTES?

Guillermo Alcover, QNAP: “Achamos que as coisas boas da cloud é que é muito adaptável ao cenário da empresa. Podemos ter aumento de armazenamento, por exemplo. Para os Parceiros, isto é muito bom porque podem estar muito mais perto da empresa do que há uns anos. Antes podíamos fazer uma infraestrutura *on-premises* onde tudo funcionava bem, mas agora as empresas têm de falar constantemente com os Parceiros. Os clientes finais precisam muito mais dos Parceiros do que antes”

A CIBERSEGURANÇA, A PROTEÇÃO DOS DADOS E A RESILIÊNCIA OPERACIONAL SÃO HOJE ELEMENTOS INDISSOCIÁVEIS DE QUALQUER ESTRATÉGIA CLOUD. COMO PODEM OS PARCEIROS RESPONDER A ESTES DESAFIOS E AJUDAR OS CLIENTES A CONSTRUIR AMBIENTES MAIS SEGUROS E RESILIENTES?

José Fonseca, Technical Evangelist, ManageEngine: “A segurança e a resiliência em cloud começa, normalmente, com uma ideia simples – migrar para a cloud –, mas isso não significa transferir o risco para outro lado. O que tem de mudar é o modelo operacional. Os Parceiros têm de implementar a parte técnica, mas também têm de ajudar a proteger a infraestrutura. O cliente precisa de saber exatamente o que tem, quem é que acede ao quê e que eventos é que indicam algum risco para a operação”



José Fonseca, ManageEngine

“É ÓBVIO QUE A CLOUD TROUXE ESCALA, MAS TAMBÉM TROUXE FRAGMENTAÇÃO. NO ENTANTO, A OBSERVABILIDADE PERMITE VER O QUE ESTÁ REALMENTE A ACONTECER”

José Antunes, Pre Sales Specialist, Arrow, em representação da Tenable: “A proteção de dados tem um desafio adicional. Temos o tema de que os dados podem ser comprometidos internamente e podem escapar através de colaboradores da empresa. Desse ponto de vista, é muito necessário perceber quem está a fazer o quê, mas há outra vertente que é da exposição, onde me deixo de preocupar apenas com as potenciais vulnerabilidades, mas com a probabilidade dessa vulnerabilidade ser explorada para fazer algo prejudicial”

Sérgio Seabra, Senior Solutions Architect, Red Hat: “É preciso incutir nos Parceiros que a segurança tem de estar no ADN de qualquer solução. Hoje, o software é a camada privilegiada do IT; o hardware está lá para servir o software. A segurança, normalmente, é um *after-thought*. Os Parceiros podem e devem trazer a esta equação a evangelização as organizações de como é que hoje, numa realidade *cloud-native*, se aborda a tecnologia e o desenvolvimento porque estamos a fazer de conceitos novos para as organizações”

COM AMBIENTES CADA VEZ MAIS DISTRIBUÍDOS E COMPLEXOS, COMO PODEM A AUTOMAÇÃO, A OBSERVABILIDADE E UMA GESTÃO INTEGRADA SIMPLIFICAR A OPERAÇÃO DA CLOUD E AUMENTAR A EFICIÊNCIA DAS ORGANIZAÇÕES? QUE OPORTUNIDADES REPRESENTA ESTA EVOLUÇÃO PARA O CANAL?

José Antunes, Arrow, em representação da Tenable: “Quando vivíamos na era dos data centers, só tínhamos martelos e pregos; agora também temos parafusos. A grande mais-valia do Canal é trazer novas estratégias para as organizações, sem que as pessoas que só sabem usar os martelos e os pregos também tenham de saber sobre parafusos. A automação pode ser, de alguma forma, reutilizada entre clientes porque a cloud traz problemas muito complicados, mas permite a criação de ferramentas para criar soluções, por exemplo SaaS, para endereçar as necessidades que os clientes podem ter”

Luís Abreu, HPE: “Estamos muito convictos da realidade de que o modelo operacional é o híbrido e todas as organizações terão este desafio para resolver. O modelo de cloud híbrida integra toda a realidade que os clientes têm. A primeira parte é a observabilidade, ter ferramentas para descobrir toda a realidade do cliente, faz um mapa das respetivas dependências da infraestrutura e, com tecnologias de inteligência artificial, fazer a correlação de eventos para monitorização”

Sérgio Seabra, Red Hat: “A automação já não é uma tecnologia opcional, é mandatária. Estamos a falar de cloud, mas se fosse *on-premises* era o mesmo problema. Temos um problema de não existir cérebros suficientes para gerir isto tudo em tempo útil. Todo o software dos últimos dez anos apresenta sempre uma API rest, no mínimo, porque se espera que exista interação *machine to machine*. Isto visa claramente o conceito de automação. Esta complexidade pressupõe a maneira como orquestramos seja o mais agnóstico possível”

José Fonseca, ManageEngine: “É óbvio que a cloud trouxe escala, mas também trouxe fragmentação. No entanto, a observabilidade permite ver o que está realmente a acontecer. Já temos ferramentas prontas para a observabilidade e, desta forma, conseguimos ter uma ferramenta para orquestrar toda a infraestrutura, ter tudo num único *dashboard*, mas a ferramenta pode estar preparada para múltiplos *sites* e fornecer toda a informação necessária para a operação”

A SOBERANIA DIGITAL ESTÁ A ASSUMIR UM PAPEL CADA VEZ MAIS RELEVANTE NAS ESTRATÉGIAS DAS ORGANIZAÇÕES EUROPEIAS. COMO ESTÁ ESTA PREOCUPAÇÃO A INFLUENCIAR AS DECISÕES SOBRE A CLOUD, PROTEÇÃO DOS DADOS E LOCALIZAÇÃO DOS WORKLOADS? QUE OPORTUNIDADES CRIA PARA OS PARCEIROS?



Filipe Frásquilho, IP Telecom

Filipe Frásquilho, IP Telecom: “Estamos a ver que a soberania digital deixou de ser um objetivo político e passou a ser uma prioridade operacional. Os setores mais regulados têm estado a avaliar a sua dependência de fornecedores e a reencaminhar para fornecedores locais. Temos um problema na Europa que todos conhecem e que está a tentar ser resolvido. Precisamos de continuar a ter os Parceiros norte-americanos, mas o problema global é que mais de 72% dos serviços cloud mundial são fornecidos pelos três principais fornecedores de cloud e a maioria dos dados europeus não são controlados pela Europa”

“A CAPACITAÇÃO DAS PESSOAS É MUITO IMPORTANTE E TEMOS VISTO QUE HÁ UMA ENORME EXPECTATIVA DE AVANÇAR PARA A IA, MAS PERCEBE-SE QUE A MAIORIA DAS ENTIDADES NÃO ESTÁ PREPARADA”



José Fonseca, ManageEngine: “A soberania digital está a obrigar as organizações europeias a olhar para onde estão os dados. Quem controla, quem gere e quem tem as chaves, por exemplo, são alguns dos temas importantes. Para o Canal, os Parceiros podem ajudar a transformar a soberania digital numa arquitetura prática, fazer o *assessment* dos *workloads*, fazer um desenho híbrido, a segurança e a monitorização. A soberania digital não se trata de ser contra a cloud, é utilizar a cloud sem perder o controlo de toda a informação”

Sérgio Seabra, Red Hat: “Este processo ainda está em mutação e a Europa ainda não sabe o que quer fazer com isto. Há duas diretivas que dizem, por exemplo, de onde vêm alguns componentes do data center. Em termos de abordagem tecnológica, estamos a falar com quase todas as organizações em todo o mundo e perguntam-nos se os nossos modelos estão dentro destas diretivas. Isto está a tentar movimentar tantas peças geopolíticas que criámos um centro de suporte soberano europeu. A verdade é que, para todo o Canal, não há nenhuma organização que vá ter convosco e não vos vá falar sobre soberania”

Luís Abreu, HPE: “Há uma maior procura do mercado para soluções que acomodam os requisitos de soberania sejam em que *framework* for, mas o maior foco é no setor público e nos setores regulados. Vemos com cada vez maior força e procura as entidades olharem para soluções com independência para Internet ou muito limitada, soluções *air gap*, por exemplo, para as organizações poderem tomar a decisão de se desligar da Internet. Se viermos para a parte do mercado, ficamos com a ideia de que há um potencial muito grande de investimento nesta área”

José Antunes, Arrow, em representação da Tenable: “Tenho o meu carro; se o meu filho quiser ir a algum lado, levo-o lá. Depois apareceu a Uber – aqui é a cloud – que o pode levar lá, mas estou a colocar um novo risco. Da mesma forma que o deixo ir com um estranho, é preciso fazer uma *due diligence*. Começámos a colocar a informação na cloud e depois descobri que o país onde está a informação pode ser vista por esse país; se tivermos informação confidencial, isso é um problema muito grave. Há muitas estratégias para endereçar isto, mas é uma questão de gestão de risco”



José Antunes, Arrow, em representação da Tenable

“A AUTOMAÇÃO PODE SER, DE ALGUMA FORMA, REUTILIZADA ENTRE CLIENTES PORQUE A CLOUD TRAZ PROBLEMAS MUITO COMPLICADOS, MAS PERMITE A CRIAÇÃO DE FERRAMENTAS PARA CRIAR SOLUÇÕES, POR EXEMPLO SAAS, PARA ENDEREÇAR AS NECESSIDADES QUE OS CLIENTES PODEM TER”

Guillermo Alcover, QNAP: “Na Europa, temos um país que já está a trabalhar com esta normativa, que é a Suíça, onde têm uma normativa muito estrita sobre os dados confidenciais das empresas. Os *providers* já estão a fazer produtos específicos para a empresa, mas é uma oportunidade para as empresas mais pequenas na Europa porque podem fazer data centers com muito mais confiança para os Parceiros e isto é um caminho interessante porque vai ser o caminho para o futuro”

EMBORA MUITAS ORGANIZAÇÕES AINDA ESTEJAM NUMA FASE INICIAL DA ADOÇÃO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA), ESTA JÁ COMEÇA A INFLUENCIAR DECISÕES DE INVESTIMENTO EM INFRAESTRUTURA, DADOS E CLOUD. COMO PODEM OS PARCEIROS PREPARAR OS SEUS CLIENTES PARA ESTA EVOLUÇÃO E IDENTIFICAR NOVAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO?



Sérgio Seabra, Red Hat

Sérgio Seabra, Red Hat: “O principal problema é que esta é uma tecnologia muda quase diariamente. O número de avanços é quase incalculável. Temos a sorte de viver exclusivamente num mundo *open source*, mas é precisamente aí que está a acontecer as grandes mudanças. Para os Parceiros, o primeiro passo é que têm de capacitar as vossas pessoas e não é possível ir a um cliente falar sobre este tema sem os Parceiros perceberem do tema porque isto muda quase diariamente”

“CAPACITEM AS VOSSAS EQUIPAS NESTAS NOVAS TECNOLOGIAS E FORMAS DE ABORDAR AS ARQUITETURAS E, GARANTIDAMENTE, VÃO TER MUITAS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO”

Luís Abreu, HPE: “A propósito dos ambientes híbridos, temos um ambiente perfeito para a IA para criar *use cases*, levá-los a produção e tirar valor. Há muito potencial no mercado. Para isto ter sucesso e os clientes tirarem valor dos investimentos que vão fazer, os Parceiros têm de se especializar ou incorporando pessoas já formadas ou treiná-las porque existem grandes oportunidades nas várias fases de um projeto de inteligência artificial”

Guillermo Alcover, QNAP: “A IA está a aqui e está a trabalhar nas organizações, mas também é um tema de hardware. Também ligado à pergunta anterior, muitos clientes finais estão a tentar a implementar soluções de IA locais, de fazerem servidores edge para dar resposta e compatível com alguns dos LLM mais populares do mercado. Estas soluções têm um elevado custo de tokens do que se pode utilizar. Nos próximos anos, com o aumento do custo das infraestruturas e da IA, os Parceiros vão ter de estar mais preparados para poder implementar soluções locais”



Guillermo Alcover, QNAP

“PERCEBEMOS QUE A CLOUD É INDISPENSÁVEL PARA O MERCADO, MAS ACHAMOS QUE NÃO NOS PODEMOS ESQUECER DA PARTE ON-PREMISES. PODEMOS OFERECER O MELHOR DOS DOIS MUNDOS AOS CLIENTES E AOS PARCEIROS”

Filipe Frasquilho, IP Telecom: “Começa a haver bastante procura, mas o foco é para fazer experimentação e só depois implementação. A capacitação das pessoas é muito importante e temos visto que há uma enorme expectativa de avançar para a IA, mas percebe-se que a maioria das entidades não está preparada. É preciso ter governação – onde a análise de risco é fundamental – e depois também a componente de saber para que é que vamos querer e quais vão ser os dados que vamos utilizar. Não são muitas organizações que têm o controlo e conhecem os seus dados”

José Antunes, Arrow, em representação da Tenable: “Como sabemos, a inteligência artificial está protegida para não me dar determinadas informações, mas tem essa informação. Este é um dos grandes desafios da inteligência artificial, porque ela está protegida para não dar determinadas informações, mas ela está lá; é aí que entra o *prompt injection*. A gestão de risco, da exposição, é muito importante e a segurança é muito importante”

José Fonseca, ManageEngine: “A IA tem vindo a ser desenvolvida nos últimos anos. A *governance* é muito importante. A IA não vem transformar organizações que estão desorganizadas; vai expor a desorganização mais depressa. Tem de existir uma sinergia entre Parceiros, clientes e fabricantes porque não podemos olhar para a inteligência artificial como mais uma ferramenta, mas tem de ser uma funcionalidade nativa em alguns campos”

QUE MENSAGEM GOSTARIAM DE DEIXAR AOS PARCEIROS QUE ESTÃO A DEFINIR A SUA ESTRATÉGIA CLOUD E A PREPARAR A EVOLUÇÃO DO SEU NEGÓCIO?



Luís Abreu, HPE: “Aquilo que temos visto é a transformação dos Parceiros para fornecedores de serviço e adotar modelos as-a-Service porque isso dá vantagens estratégicas. Dá outro controlo e rentabilidade para o negócio que é sempre muito apreciado para as empresas. Vemos muitas oportunidades na adoção de cloud híbrida e de serviços associados”



Filipe Frasquilho, IP Telecom: “Não vendam só, façam parte do negócio do cliente. É a forma dos Parceiros ganharem confiança e fazer parte do negócio do cliente. Sem isso, é muito difícil ter oportunidades no mercado”



José Fonseca, ManageEngine: “Entre o plantar e o colher, há o regar e esperar. Precisamos de ter paciência com os clientes, mas o Parceiro tem de investir para começar a vender clareza, controlo e confiança. Quem conseguir fazer isto, vai deixar de ser fornecedor e vai passar a ser parte da estratégia do cliente”



Guillermo Alcover, QNAP: “Percebemos que a cloud é indispensável para o mercado, mas achamos que não nos podemos esquecer da parte *on-premises*. Podemos oferecer o melhor dos dois mundos aos clientes e aos Parceiros e estamos disponíveis para oferecer todo o suporte”



Sérgio Seabra, Red Hat: “A mensagem da Red Hat em Portugal é muito simples: somos um negócio 100% de Canal e dependemos dos Parceiros para fazer a venda e o *ongoing*. Capacitem as vossas equipas nestas novas tecnologias e formas de abordar as arquiteturas e, garantidamente, vão ter muitas oportunidades de negócio”



José Antunes, Arrow, em representação da Tenable: “Cibersegurança é gestão de risco e isso é muito importante. É só isso que a Tenable faz, a gestão da exposição de risco das joias da coroa. A minha mensagem é perceber o que é que existe, o risco associado e ajudar a gerir esse risco” ■

GreenLake by HPE combina Agentic AI e Sovereign-by-Design para responder a desafios críticos para Cloud híbrida

A estratégia da HPE procura reduzir a complexidade operacional, reforçar a soberania digital e criar novas oportunidades para o canal

A medida que as organizações integram Agentic AI (IA Agêntica), IA baseada em Agentes, nas aplicações empresariais, gerir ambientes híbridos tornou-se um desafio crescente. A combinação de workloads tradicionais com Inteligência Artificial aumenta a complexidade operacional e exige maior controlo sobre segurança, conformidade e a governação dos dados.

No recente evento Discover Las Vegas 2026, a Hewlett Packard Enterprise (HPE) apresentou uma estratégia que aproxima duas prioridades cada vez mais interligadas no IT empresarial: as operações autónomas da infraestrutura e a soberania digital. Em conjunto, estas iniciativas refletem uma evolução da infraestrutura, que deixa de se limitar a alojar workloads para passar também a gerir a sua operação, governação e controlo.

Com o GreenLake by HPE, as organizações podem simplificar a gestão de ambientes hybrid cloud e responder às crescentes preocupações com data residency, governance e controlo operacional.

MENOS COMPLEXIDADE, MAIOR EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Os ambientes empresariais atuais combinam virtual machines, containers, private cloud, public cloud e workloads de IA baseados em LLMs, inference clusters e agentes de IA, o que torna a operação cada vez mais difícil.

As mais recentes funcionalidades do GreenLake by HPE integram Agentes de IA no modelo operacional de Cloud híbrida e reúnem assim observability, automation e orchestration numa única plataforma de gestão. Em vez de recorrer a múltiplas ferramentas, o sistema correlaciona a telemetria proveniente das infraestruturas de compute, storage, networking e IA.



Luís Abreu, Hybrid Cloud Solution Category Manager, HPE

Na prática, esta integração permite acelerar a resolução de incidentes (reduzindo MTTD, Tempo Médio de Detecção e o MTTR, Tempo Médio de Recuperação/Resposta), melhorar a utilização dos recursos e reduzir o esforço operacional. Isto traduz-se em equipas de IT que gerem infraestruturas mais complexas e com maior eficiência.

SOBERANIA DIGITAL DEIXA DE SER APENAS COMPLIANCE

A soberania digital é atualmente uma prioridade para as organizações sujeitas a obrigações de compliance que são cada vez mais exigentes. A proposta Sovereign-by-Design da HPE integra estes princípios na própria arquitetura da infraestrutura, permitindo definir onde os dados são processados, como os modelos de IA

são implementados e quem mantém o controlo operacional.

A abordagem inclui ambientes de private cloud air-gapped, gestão unificada de infraestruturas isoladas e arquiteturas cloud-native preparadas para responder às exigências de compliance sem comprometer a flexibilidade operacional.

OPORTUNIDADES PARA O CANAL

As mudanças na virtualização, a adoção de IA e as novas exigências de compliance levam muitas organizações a rever as suas estratégias de infraestrutura. Para o canal, esta transformação representa oportunidades em projetos de migração de virtualização, infraestruturas para IA, modernização de private cloud e consultoria em sovereign cloud.

À medida que a IA entra em produção, a infraestrutura torna-se simultaneamente mais autónoma e mais responsável. Para os departamentos de IT, a prioridade deixa de ser apenas implementar IA e passa por garantir que esta pode ser operada de forma segura, eficiente e sob controlo da organização. Para os parceiros, abre-se uma nova oportunidade para assumir um papel estratégico na modernização da infraestrutura empresarial.

Ao mesmo tempo, os parceiros podem desenvolver ofertas de managed services centradas na operação contínua, governance e automação, criando receitas recorrentes (ARR, Receita Recorrente Anual) e relações de maior valor com os clientes.

Mais do que vender infraestrutura, o desafio passa a acompanhar todo o ciclo de vida das plataformas e ajudar as organizações a conciliar automação, conformidade e controlo. ■

por *Luís Abreu, Hybrid Cloud Solution Category Manager, HPE*

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

HP**E**

ARROW

Cloud Solutions with GreenLake by HPE



**Hybrid Cloud by Design to simplify
operations, boost agility and control**

Cloud Soberana, Multi Cloud e Inteligência Artificial: uma abordagem estratégica

A transformação e aceleração do digital tem levado as organizações a adotarem diferentes modelos de Cloud para responder, de forma eficaz, mensurável e economicamente sustentável, aos desafios de negócio e às crescentes exigências regulatórias

Se a agilidade, a flexibilidade e a rapidez foram, no passado, os principais motores da adoção da Cloud, hoje são a **soberania** dos dados, o **controle operacional** e a **portabilidade** dos Workloads os temas que dominam as preocupações das organizações na gestão do risco e na tomada de decisões.

A definição das estratégias de plataformas adaptativas onde cada Workload é colocado no ambiente que melhor equilibra fatores tais como custo, latência, Compliance, performance, privacidade e soberania dos dados, são chave para qualquer modelo de Cloud evolutiva.

Adicionalmente, deve ser avaliada a componente do “**Vendor lock-in**”, isto é, o negócio ficar refém ou na dependência excessiva, de um dado fornecedor. Esta situação deve ser evitada sempre que possível, apesar de, em algumas situações, as vantagens poderem ser superiores ao risco e justificar essa opção.

À medida que o nível de maturidade dos Sistemas e Tecnologias de Informação das organizações evolui, aumenta também a utilização simultânea de múltiplos fornecedores de Cloud, nomeadamente Privadas, elevando os níveis de complexidade e risco associados à operação.

Neste cenário, a mobilidade e a portabilidade entre diferentes Cloud Providers, sem **lock-in**, baseada em soluções que permitam a interoperabilidade entre Clouds, reforçam a **confiança**, promovem a **inovação** e aumentam a **segurança**, beneficiando as organizações enquanto fatores competitivos acrescidos.

Paralelamente, questões como a gestão da complexidade, FinOps e consequente otimização de custos, níveis de segurança e Compliance integrados e ESG (Environmental,

Social and corporate Governance) são essenciais para a credibilidade e confiança do negócio.

É essencial que as organizações levem a cabo de forma regular assessments ao seu nível de maturidade digital nas várias componentes, com principal destaque para o desenvolvimento de ambientes de Cloud Soberana e que tem vindo a crescer a um ritmo muito elevado, principalmente na Europa.

Com efeito, a recente iniciativa legislativa europeia reforça esta tendência. Em junho de 2026, a Comissão Europeia adotou uma proposta o **Cloud and AI Development Act** (CADA), visando, entre muitos outros objetivos, triplicar a capacidade de infraestruturas de datacenter na União Europeia nos próximos cinco a sete anos, trabalhando em conjunto com uma política de Cloud Soberana e unificada, para as administrações e contratação públicas europeias.

Nos últimos anos tem-se assistido a vários exemplos de organizações que voltaram a ter parte dos seus Workloads em ambientes em cloud privada. Esta decisão deve-se não só a preocupações com a soberania digital, mas também da ausência de uma estratégia e de um plano bem definido para adoção da Cloud. Existem inúmeros casos de organizações que adotaram soluções Cloud sem uma estratégia bem definida e enfrentaram custos muito superiores aos previstos, enquanto os ganhos foram bastante inferiores ao esperado. Não existe “one Cloud Provider fits all”, sobretudo quando a Inteligência Artificial (IA) passa a fazer parte da equação.

A pressão para a utilização de IA é hoje transversal à grande maioria das organizações e sectores. Contudo, em muitos casos faltam as fundações necessárias para suportar a sua implementação: dados dispersos, infraestruc-

tura insuficientemente dimensionada, escassez de equipas com as competências necessárias e processos pouco estruturados. Em suma, falta frequentemente um modelo sólido de governação.

A IA é fundamental para o crescimento e para o aumento de produtividade das organizações na sua globalidade, mas o seu sucesso exige três pilares essenciais:

- **Definir uma estratégia clara** (definir o roadmap de IA com base nos objetivos de negócio, capacidades atuais e tolerância ao risco, incluindo priorização de casos de uso e definir métricas de sucesso);
- **Capacitar as equipas**, desenvolvendo competências próprias de dados e IA;
- **Promover a inovação**, nomeadamente operacionalizar projetos-piloto, garantindo que evoluem para ambientes produtivos com monitorização, observabilidade, controlo de custos e **governance**.

Estas três dimensões exigem, em muitos casos, a necessidade de combinar ferramentas e modelos de IA com o controlo dos dados, conduzindo à necessidade da utilização de infraestruturas de IA Soberanas.

A IP Telecom disponibiliza um conjunto alargado de soluções que permitem ajudar as organizações a identificar as melhores oportunidades, com o mínimo de impacto, com garantias de soberania e de segurança dos dados, assegurando que qualquer Workload pode ser migrado ou portado, sem Lock-in e sem custos escondidos de saída.

Acreditamos que o futuro dos serviços Cloud é e será, Híbrido e Multi Cloud, permitindo às organizações combinar o melhor de cada plataforma, preservar a sua autonomia tecnológica e maximizar o valor gerado pelos seus investimentos.■

por *Filipe Frasquilho*,
Diretor de Serviços TI da IP Telecom

INFO
iptelecom.pt

LIGAMOS **NEGÓCIOS**

Telecom · Data Center · Cloud Computing



VIRTUAL
DATACENTERS



BACKUP
AS A SERVICE



STORAGE
AS A SERVICE



CYBER
SECURITY



DDoS
DEFENSE



CYBER
DEFENSE



OPTICAL
NETWORKS



VIRTUAL
PRIVATE
NETWORKS



VIRTUAL
DESKTOPS



DISASTER
RECOVERY



CLOUD
STORAGE



NETWORK
& SECURITY
OPERATION CENTER

DATACENTERS - LISBOA PORTO VISEU

EMPRESA PORTUGUESA
CLOUD NACIONAL

Principais tendências de gestão de custos de cloud em 2026

Os gastos com a cloud deixaram de ser uma reflexão tardia das TI para se tornarem uma alavanca de desempenho estratégico.

A medida que as organizações navegam em 2026, muitas equipas de TI estão a repensar a forma como utilizam, governam e otimizam os recursos de cloud, e não apenas quanto consomem.

Empresas, startups e MSPs estão a entrar em uma era de eficiência em primeiro lugar, impulsionada pela adoção de multi-cloud, arquiteturas distribuídas e uma necessidade crescente de equilibrar o desempenho com orçamentos previsíveis. A questão já não é: quanto estamos a gastar? Em vez disso, as empresas estão focadas em quão inteligentemente estão a gastar.

Aqui estão as maiores tendências de gestão de custos de cloud em 2026 e como estas estão a redefinir a forma como as organizações planeiam, otimizam e governam os seus investimentos em cloud.

1. FINOPS NATIVO DE IA TORNA-SE O NOVO NORMAL

Em 2026, as equipas de *FinOps* não irão processar planilhas manualmente nem decifrar faturas multi-cloud.

A IA assumiu oficialmente o controlo. As plataformas de custos de cloud vêm cada vez mais com modelos de machine learning integrados que *detetam anomalias* automaticamente, preveem gastos futuros e revelam *oportunidades para reduzir o desperdício*, muitas vezes antes mesmo de as equipas o notarem.

Copilotos de IA incorporados nos workflows de engenharia e finanças ajudam as equipas a compreender as implicações de custos em tempo real. A modelação preditiva de custos também se torna mais precisa, permitindo que as empresas executem simulações *what-if* antes de lançarem uma nova carga de trabalho ou escalarem um ambiente.

O resultado? Decisões mais rápidas, menos surpresas e uma governação de cloud significativamente mais rigorosa.

2. INTELIGÊNCIA DE CUSTOS GRANULAR E EM TEMPO REAL EM TODAS AS ARQUITETURAS

Os ambientes de cloud tornaram-se um labirinto de microsserviços, containers, funções serverless, clusters de Kubernetes e cargas de trabalho entre várias clouds. Os relatórios de custos estáticos simplesmente já não funcionam da mesma forma.

As organizações exigem agora *visibilidade em tempo real sobre os impulsionadores de custos* — até ao serviço, ambiente, implementação, equipa ou mesmo chamada de API.

Em 2026, espere:

- Análises detalhadas de custos instantâneas à medida que as implementações ocorrem;
- Mapeamento automatizado de gastos para unidades de negócio;
- Dashboards ricos em contexto que correlacionam o custo com o desempenho e a utilização.

Este nível de granularidade ajuda as equipas a compreender por que razão os custos estão a aumentar, e não apenas onde estão a aumentar.

3. SHIFTING LEFT: OS CONTROLOS DE CUSTOS MOVEM-SE PARA FASES MAIS PRECOSES DO PIPELINE

Tradicionalmente, os programadores operavam à distância das implicações financeiras das suas implementações — mas isso está a mudar rapidamente.

O movimento *shift-left* está a ganhar força, trazendo a consciencialização de custos diretamente para as fases iniciais do ciclo de vida de desenvolvimento. Os modelos de Infrastructure as Code (IaC) são agora concebidos com barreiras de proteção de custos integradas, os pull requests são avaliados automaticamente quanto a potenciais riscos de custos e os pipelines de CI/CD fornecem pré-visualizações do impacto nos custos antes de os recursos entrarem em produção.

Esta prática em evolução, frequentemente referida como FinDevOps, ajuda a prevenir despesas imprevistas e garante que as decisões de engenharia permaneçam alinhadas com os objetivos orçamentais da organização.

4. A OTIMIZAÇÃO AUTOMATIZADA TORNA-SE PADRÃO

A limpeza manual de custos está a tornar-se uma coisa do passado. Capacidades como o dimensionamento automático (rightsizing), agendamento automático, políticas de ciclo de vida e otimização de recursos baseada em machine learning são agora consideradas padrão. Ambientes de não produção desligam-se automaticamente quando estão inativos, clusters de Kubernetes escalam inteligentemente com base na procura e o armazenamento não utilizado é arquivado sem intervenção manual.

Este nível de *otimização autónoma* reduz a sobrecarga operacional e elimina consistentemente gastos desnecessários, particularmente em ambientes grandes e complexos.

5. PREVISÃO E ORÇAMENTO TORNAM-SE CONTÍNUOS

Acabou os dias de orçamentos de cloud estáticos mensais ou trimestrais.

Com dados de utilização em tempo real e modelos de ML, os *orçamentos* evoluem agora dinamicamente. *Previsões* contínuas ajudam as equipas a ajustar os planos de gastos instantaneamente quando as cargas de trabalho mudam, enquanto as equipas financeiras confiam em sistemas de previsão nativos da cloud para obter previsões precisas e quase em tempo real.

É uma mudança em direção ao controlo proativo de custos em vez do reporte reativo.

PREPARAÇÃO PARA A PRÓXIMA ERA DA INTELIGÊNCIA DE CUSTOS DE CLOUD

2026 marca uma mudança decisiva de simplesmente rastrear despesas de cloud para as gerir e otimizar ativamente. Com FinOps impulsionado por IA, visibilidade em tempo real, modelos de governação mais fortes e otimização automatizada a tornar-se padrão, as organizações podem finalmente passar de uma gestão de custos reativa para uma abordagem mais preditiva, eficiente e responsável. ■

INFO

manageengine.com



Dê à sua TI a vantagem da nuvem

Potencialize sua empresa digital com
soluções em nuvem



Nossas soluções

Gestão Unificada de Serviços | Gestão unificada e Segurança de Endpoints
Soluções Cloud para TI empresarial | Desenvolvimento de app Low-code
Segurança da Informação e Gestão de Eventos | Gestão de Identidade e Acesso
Gestão de Acesso Privilegiado | Análise avançada de TI | Gestão de Trabalho Remoto
Observabilidade Full-stack (FSO)

manageengine.com/cloud-solutions



Cloud Híbrida redefine eficiência, segurança e privacidade para as empresas

No atual ecossistema digital, o crescimento constante do volume de dados obriga as empresas, desde as PME às grandes organizações, a procurar soluções de gestão de dados mais ágeis e seguras



Os sistemas de armazenamento exclusivamente locais ou serviços de cloud isolados já não respondem às exigências modernas de flexibilidade e proteção. Para preencher esta lacuna, a QNAP desenvolveu soluções de cloud híbrida que integram o melhor do armazenamento físico com a escalabilidade da cloud, focando-se em três pilares essenciais: controlo de custos, segurança imutável e privacidade rigorosa.

QuTScLOUD É O NAS PARA ALÉM DO HARDWARE

Uma das soluções mais interessantes é o QuTScLOUD, o sistema operativo NAS virtualizado da QNAP. Esta tecnologia permite que as empresas implementem um “Cloud NAS” em plataformas de cloud pública como AWS, Azure e Google Cloud, ou em hipervisores locais como VMware e Microsoft Hyper-V.

O QuTScLOUD oferece uma experiência idêntica à de um NAS físico, mas permitindo a gestão e partilha de ficheiros através de protocolos comuns (Samba, NFS, iSCSI) sem necessidade de manutenção de hardware complexo. Para as empresas, funciona como uma réplica ideal

para disaster recovery, garantindo a continuidade do negócio com tempos de inatividade mínimos através da sincronização em tempo real via SnapSync.

REDUÇÃO DE CUSTOS COM TRANSPARÊNCIA E OTIMIZAÇÃO

Os custos da cloud são cada vez mais uma preocupação devido a taxas ocultas, sobretudo no momento de recuperar os dados. A QNAP aborda este desafio com o myQNAPcloud Storage e o myQNAPcloud Object, serviços que oferecem uma estrutura de preços simplificada: as empresas pagam apenas pelo espaço de armazenamento utilizado. Ao contrário de outros fornecedores, a QNAP oferece transmissão de dados e pedidos de API totalmente gratuitos, o que simplifica significativamente a orçamentação e reduz o custo total de propriedade.

Além disso, a tecnologia QuDedup integrada na app (gratuita) Hybrid Backup Sync realiza a deduplicação na origem. Ao remover dados redundantes antes do envio para a cloud, esta ferramenta pode reduzir o espaço de armazenamento e a largura de banda necessária em média até 75%, acelerando drasticamente os processos de backup.

SEGURANÇA IMUTÁVEL CONTRA RANSOMWARE

Num cenário de ciberameaças crescentes, a proteção de dados da QNAP foca-se na imutabilidade. Através das funcionalidades de WORM (Write Once, Read Many) e Object Lock, os dados armazenados no myQNAPcloud One ou no myQNAPcloud Object ficam protegidos contra modificações ou eliminações acidentais e ataques de ransomware. Uma vez gravados, os dados não podem ser alterados durante um período definido, garantindo a integridade total dos backups.

A segurança é reforçada com encriptação de dados durante a transmissão (HTTPS) e encriptação do lado do servidor, assegurando que os ficheiros estão protegidos antes mesmo de serem alojados.

PRIVACIDADE E SOBERANIA DOS DADOS

A conformidade regulamentar é vital, especialmente para setores como a saúde e finanças, sendo uma área que tem ganho protagonismo crescente. A QNAP assegura que os seus serviços cumprem normas internacionais como o RGPD, HIPAA, SOC 2 e ISO 27001. Com 13 centros de dados estrategicamente localizados em todo o mundo, as organizações podem escolher onde alojar os seus dados, garantindo a soberania dos dados e minimizando a latência para utilizadores locais.

CONCLUSÃO

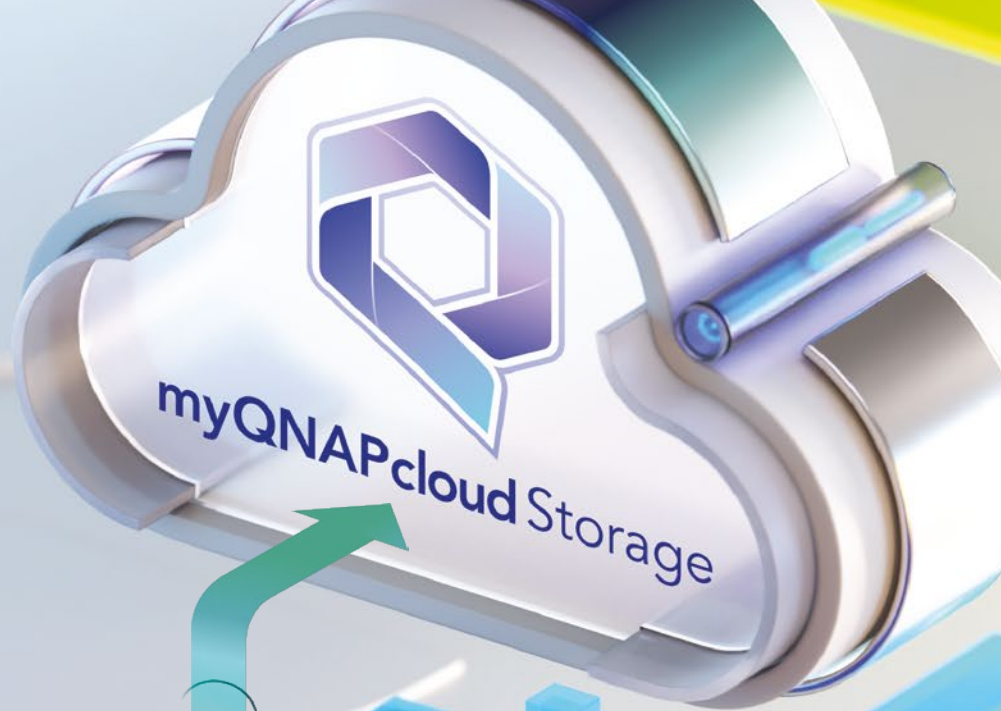
A estratégia de cloud híbrida da QNAP oferece às empresas uma base sólida para a transformação digital. Ao combinar a flexibilidade do QuTScLOUD com a previsibilidade de custos e a segurança imutável dos serviços myQNAPcloud, a QNAP posiciona-se como um parceiro indispensável para empresas que procuram eficiência sem comprometer a segurança ou a privacidade dos seus ativos digitais. ■

INFO

https://linktr.ee/qnap_cloud

Solução Completa de Backup

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



Backup

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

SaaS Backup

Microsoft 365 / Google Workspace

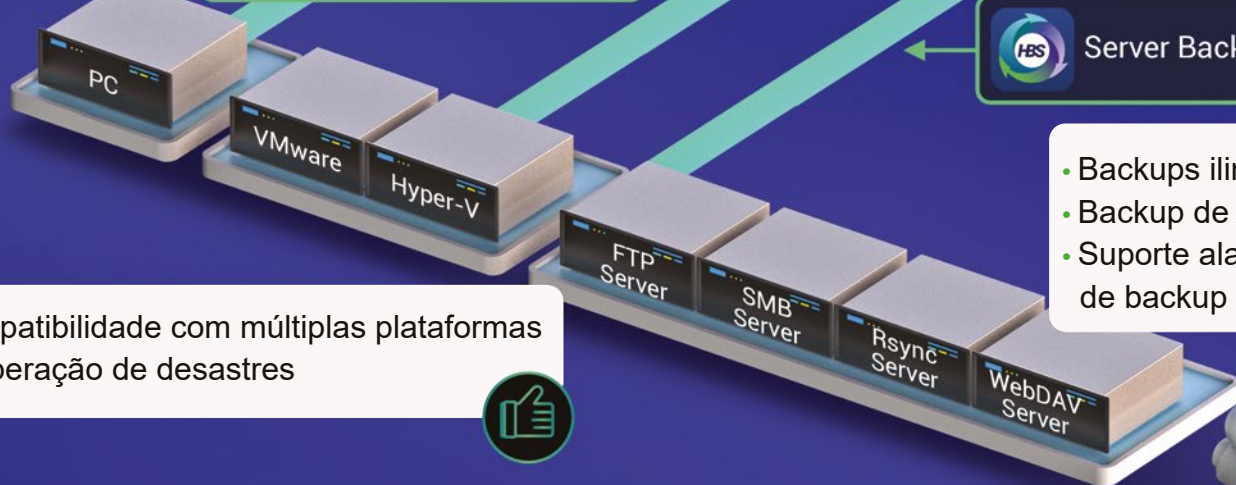
Cloud Pública

Cloud Storage Backup

Google photo e WordPress backup

• VMware vSphere
• Microsoft Hyper-V VM backup

WordPress / Google Photo



QNAP NAS
2.5Gb / 10Gb

QNAP Ethernet Switch
2.5Gb / 10Gb / 25Gb

Server Backup



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

- Elevada compatibilidade com múltiplas plataformas
- Rápida recuperação de desastres



Utilizadores

Da perda de controlo à soberania digital

A soberania digital é um dos principais desafios que as empresas enfrentam.



Gregor von Jagow, Germany Country Manager, Red Hat

Para a garantir, as plataformas monolíticas estão a ser substituídas por estruturas flexíveis e modulares. Os ambientes modernos de nuvem híbrida e as tecnologias de código aberto estão a ganhar protagonismo, uma vez que oferecem abertura, flexibilidade e independência, atuando como motores de inovação.

A preocupação com o controlo e a segurança dos ativos digitais, dados, processos e cadeias de abastecimento está a impulsionar as empresas a repensar as suas estratégias de TI. Assim, a soberania digital passou de uma mera tarefa de conformidade normativa (compliance), para se tornar um requisito empresarial fundamental que não deve ser alcançado em detrimento da inovação.

DO CONCEITO “CLOUD-FIRST” A UMA ESTRATÉGIA MÚLTIPLA

Numa era de pressão regulatória, incertezas geopolíticas e rápidos avanços na IA, a estratégia de nuvem está a sofrer uma mudança fundamental. Em vez de dependências unilaterais, impõe-se a combinação deliberada de nuvem híbrida, tecnologias abertas e modelos operativos soberanos.

O foco em “Cloud First” era considerado a única alternativa viável. Os hyperscalers ofere-

ciam escalabilidade e velocidade de inovação, mas hoje em dia surge um cenário mais maturo. As empresas já não se perguntam se devem usar a nuvem, mas sim como alinhar estrategicamente a sua arquitetura. Não se trata de abandonar a nuvem pública, mas sim, de um reequilíbrio deliberado que reduza as dependências sem renunciar aos benefícios.

No centro desta abordagem, encontra-se uma arquitetura multi-híbrida que combina nuvem pública, privada, infraestruturas locais (on-premises), ambientes edge e fornecedores locais de nuvem soberana. Isto permite implementar cargas de trabalho onde façam mais sentido técnico, normativo e económico. Paralelamente, as empresas procuram plataformas de aplicações consistentes que unifiquem tecnologias (máquinas virtuais, agregadores/containers e cargas de trabalho de IA), simplificando as operações e assegurando a portabilidade.

A SOBERANIA DIGITAL E A IA COMO MOTORES ESTRATÉGICOS

A soberania digital não significa isolamento ou desconexão dos fornecedores globais, mas sim, liberdade de escolha. As empresas querem tomar decisões informadas sobre quais as tecnologias a usar e poder mudá-las se for necessário. Neste contexto, os fornecedores locais de nuvem

soberana ganham importância como complemento aos hyperscalers, pelas suas vantagens na soberania de dados e na transparência. O futuro reside na orquestração inteligente deste panorama.

A inteligência artificial atua como outro catalisador para a T.I híbrida, especialmente no contexto dos grandes modelos de linguagem (LLM). As empresas desenvolvem arquiteturas de IA de dois níveis: treinam modelos na nuvem pública e realizam o ajuste fino (fine-tuning) e a implementação em ambientes seguros (nuvens privadas ou locais). Isto combina a velocidade de inovação com os requisitos normativos, através de uma plataforma consistente e soberana.

O CÓDIGO ABERTO COMO BASE DA SOBERANIA

O software aberto graças à sua transparência, é um facilitador estratégico que permite compreender como funcionam os sistemas e que dependências estes acarretam. Além disso, reduz o risco de subordinação a um único fornecedor (vendedor lock-in). A visibilidade da sua segurança também melhora: graças a uma comunidade global que revê e evolui o código continuamente, o código aberto é atualmente considerado especialmente robusto.

UM FUTURO HÍBRIDO

A soberania digital já é uma prioridade da gestão, mas é gerida com pragmatismo. É priorizada onde pesam os riscos estratégicos ou dados críticos, enquanto em áreas menos sensíveis, continua-se a manter o foco na nuvem pública, que embora permaneça uma peça central, perde a sua exclusividade. O ecossistema atual é composto por diversas plataformas coordenadas: as arquiteturas de nuvem híbrida e o código aberto formam a base que permite às empresas combinar inovação e controlo, mantendo o equilíbrio entre velocidade, segurança e soberania. ■

por *Gregor von Jagow*,
Germany Country Manager, Red Hat

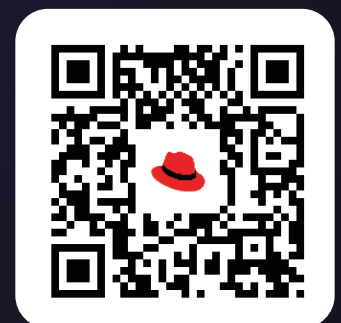
INFO
redhat.com



Preserve digital independence with Red Hat Sovereign Cloud



Explore more:



A nova realidade da cibersegurança: da gestão de vulnerabilidades à gestão de exposição

Testes recentes demonstraram que modelos de IA de vanguarda, como o Claude Mythos, conseguem identificar e explorar, de forma autónoma, vulnerabilidades de dia zero com décadas de existência

Este risco motivou iniciativas globais como o Project Glasswing. Com modelos Hiper autónomos, as organizações devem operar com base em três realidades: 1 – as vulnerabilidades irão proliferar à escala industrial; 2 – a priorização deixou de ser opcional, é questão de sobrevivência; 3 – a remediação automatizada à escala agentiva é a única defesa viável. Como referiu Steve Vintz, Co-CEO da Tenable: “Eles automatizaram o Exploit; nós temos de automatizar a defesa proativa. O futuro passa por gerir a exposição e ter confiança para atuar à velocidade da confiança.”

Para sobreviver num panorama que evolui à velocidade das máquinas, as organizações necessitam adotar uma “Exposure Management strategy”. A Tenable é uma empresa “Exposure Management”, dedicada a identificar e eliminar lacunas de cibersegurança que comprometem o valor do negócio, a reputação e a confiança, oferecendo visibilidade unificada da superfície de ataque a mais de 40.000 clientes.

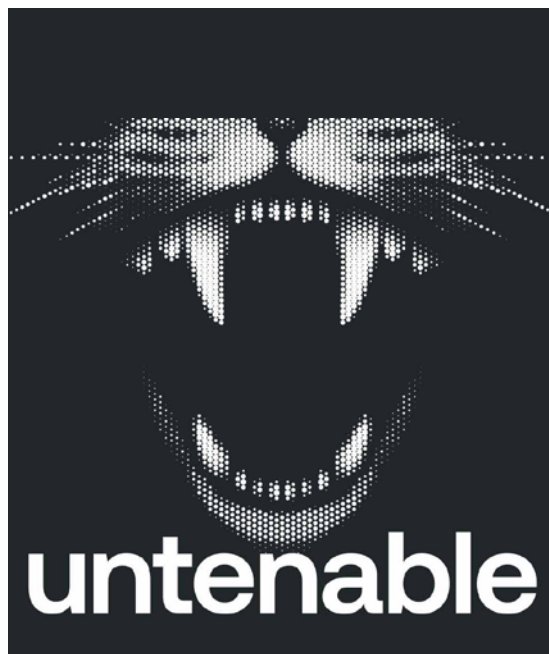
4 PASSOS PARA UM PROGRAMA DE SEGURANÇA “PREPARADO PARA MYTHOS”

A Anthropic publicou recomendações para preparar as organizações para o uso de IA na automatização. A Tenable traduz essa exposição em defesa proativa através da sua plataforma:

1. Reduza a sua janela de exposição com priorização inteligente

A Anthropic recomenda corrigir todos os itens de catálogos críticos (como o CISA KEV) e utilizar o EPSS.

The Tenable Advantage: o CVSS gera fadiga de alertas; o Tenable One reduz os 60% de CVEs classificados como críticos, para apenas 3% de risco real.



Beyond KEV: o VPR da Tenable abrange falhas que nunca surgiram no KEV, antecipando 37 dias, face a mandatos governamentais.

Autonomous Defense: o Tenable One Patch Management corrige autonomamente mais de 20.000 produtos, com testes automáticos que evitam interrupções.

2. Prepare-se para volumes massivos de vulnerabilidades

Quando a IA gera vulnerabilidades em escala, velocidade e precisão tornam-se críticas.

Velocidade: A Tenable lança mais de 100 novos plugins por semana, com deteção crítica de 6 a 24 horas.

Precisão: Modelos de IA são probabilísticos; os plugins da Tenable são determinísticos, com precisão de seis sigma (0,32 defeitos por milhão), essencial para automação e conformidade auditável (SOC 2, FedRAMP, PCI-DSS, HIPAA).

3. Reduza e inventarie a sua exposição

Não se protege o que não se vê. Atacantes com IA investigam qualquer ativo não mapeado, pelo que o ambiente deve ser avaliado diariamente. A Tenable mapeia continuamente ambientes heterogêneos e isolados (air-gapped), cobrindo:

- Gestão da Superfície de Ataque (ASM) para ativos externos
- Ativos de Identidade (Active Directory)
- Tecnologias Operacionais (OT) e IoT

4. Utilize ia para defender a superfície de ataque

O Tenable One incorpora a Tenable Hexa AI. Onde equipas humanas levam dias a correlacionar credenciais na cloud, identidades expostas e vulnerabilidades em sistemas isolados, a Hexa AI calcula instantaneamente todo o caminho de ataque, criando planos de mitigação à velocidade das máquinas.

GESTÃO DE EXPOSIÇÃO VS. MODELOS DE IA AVANÇADA

Modelos de IA Avançada (ex.: Claude Mythos): focam-se na segurança da aplicação e do código, analisando código-fonte para identificar falhas lógicas e encadeá-las em exploits.

Analogia: reforçar a estrutura de um tijolo específico.

Tenable One: foca-se na segurança do ambiente e dos ativos, descobrindo todos os ativos (IT, cloud, identidade, OT) em tempo real, priorizando-os pelo contexto operacional e preparando a correção. Analogia: proteger toda a fortaleza — trancar portas, controlar acessos e bloquear caminhos de intrusão.

CONCLUSÃO

O Mythos observa o mundo através do código. O Tenable One observa-o a partir da perspectiva de toda a organização, fornecendo a arquitetura necessária para resistir a ataques impulsionados por IA. ■

INFO
tenable.com

Make the untenable, **Tenable**

Modern business moves at the speed of AI — and so does risk. Tenable gives you the visibility, insight, and coordinated action needed to stay ahead. With unified **exposure management**, organizations can innovate confidently while reducing cyber and business risk everywhere it lives.

The attack surface has shifted to the prompt and beyond

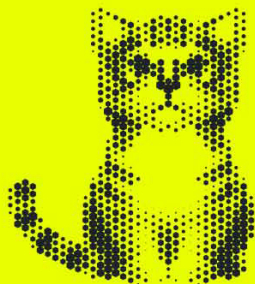
The **Tenable One** Exposure Management Platform is the first to unify AI security with network, OT, cloud, and identity security, giving you a complete view of your risk.



AI agents can run wild.
Tenable keeps them tamed.



See why it matters



A corrida ao MSSP: o que separa os Parceiros que chegam dos que ficam pelo caminho



O mercado de segurança gerida cresce a dois dígitos em toda a Europa. Em Portugal, o Canal de IT está a tentar acompanhar esse ritmo, mas entre quem está genuinamente a construir uma prática de MSSP e quem está a reembalar ferramentas de fabricantes com uma camada fina de serviço por cima, a distância é maior do que os números de mercado sugerem

por Rui Damião

O mercado global de cibersegurança vai ultrapassar os 244 mil milhões de dólares em 2026, segundo previsões da Gartner, um crescimento de 13,3% face ao ano anterior. Dentro desse universo, os serviços de segurança gerida são o segmento com crescimento mais rápido (11,1% ao ano) e a explicação é estrutural: as organizações não conseguem contratar suficientemente depressa, por isso compram capacidade de SOC em vez de a construir internamente.

A escassez global de talento em cibersegurança atingiu os 4,8 milhões de postos por preencher, segundo o ISC2, um número que cresceu 19% em apenas um ano e que obrigaria o setor a crescer 87% só para satisfazer a procura atual. A Europa não é exceção: o mercado de serviços geridos no continente atingiu os 63,2 mil milhões de dólares em 2025 e deverá chegar aos 67,9 mil milhões em 2026, de acordo com dados da Fortune Business Insights.

Estes números ajudam a enquadrar a oportunidade, mas não explicam por que razão tantos Parceiros de Canal ainda hesitam ou falham na hora de construir uma prática de segurança gerida sustentável. A realidade do terreno é mais complexa do que as previsões de mercado sugerem, e a distância entre crescimento de mercado e crescimento de negócio para o Parceiro individual pode ser considerável.

UM MERCADO A CRESCER A DOIS RITMOS

A maturidade não acompanha o crescimento. No mercado português, coexistem dois tipos de prestadores com realidades muito distintas. “Prestadores de serviços de maior dimensão e com maior intenção e capacidade de crescimento, mesmo quando não são originalmente *pure-plays* de segurança, continuam a profis-

sionalizar a sua atividade na área, desde a atividade comercial à prestação do serviço e ao aconselhamento mais estratégico do cliente final”, diz Duarte Sousa Lopes, Diretor da CyberInspect. “Mas por outro lado vemos ainda muitos prestadores em fases muito iniciais de desenvolvimento, com escassez de metodologia, recursos e ferramentas e por essa razão mais inclinados a propor ao cliente soluções pontuais em vez de um caminho sustentado de capacitação, o qual é indispensável para que o cliente final consiga de facto gerir melhor os riscos”.



Duarte Sousa Lopes, Diretor da CyberInspect

A distinção é relevante porque define dois modelos de negócio que, superficialmente, parecem o mesmo produto – segurança gerida –, mas que têm consequências muito diferentes para o cliente final e para a sustentabilidade do próprio Parceiro.

O problema dos prestadores menos estruturados não é apenas técnico. Quando um Parceiro não consegue apresentar ao cliente um diagnóstico claro e um caminho de remediação consequente, o resultado é previsível: “prestadores menos qualificados tendam a apresentar aos clientes soluções mais pontuais para uma

parte dos problemas encontrados, criando uma falsa sensação de segurança e tornando mais difícil o *upsell* de serviços *a posteriori*”, sublinha Duarte Sousa Lopes. É um ciclo que prejudica o cliente e bloqueia o crescimento do próprio Parceiro e que é simultaneamente a armadilha mais comum e a mais evitável para quem está a entrar na área.

O TALENTO QUE NÃO EXISTE EM QUANTIDADE SUFICIENTE

A escassez de perfis especializados é o argumento mais citado pelos Parceiros para justificar a dificuldade em crescer na área de segurança gerida. É um argumento legítimo, até porque os números globais são inequívocos, e as organizações com escassez significativa de talento de cibersegurança enfrentam custos de violação de dados em média 1,76 milhões de dólares superiores às bem dotadas de recursos, segundo dados do ISC2, mas não pode ser usado como justificação para a inação.

Para o Diretor da CyberInspect, “a chave está não em entrar em concorrência por recursos claramente insuficientes no mercado, mas optar por um caminho alternativo de capacitação da organização”. Na prática, isso significa três frentes em simultâneo: ferramentas integradas que permitam prestar diferentes serviços a partir de um só ponto, com resultados traduzidos para uma linguagem orientada ao decisor do cliente; uma metodologia clara e consistente desde a abordagem comercial até à entrega dos serviços; e, em termos de recursos humanos, “a formação qualificada de recursos existentes ou de novos recursos a entrar no mercado de trabalho é claramente essencial para não obrigar ao recrutamento de raiz da totalidade de uma equipa especializada”.

Esta abordagem não elimina a necessidade de talento, mas muda a natureza do problema; passa de um problema de recrutamento, onde

o Parceiro compete com todo o mercado por um conjunto fixo e insuficiente de profissionais, para um problema de desenvolvimento organizacional, que é consideravelmente mais controlável para um Parceiro de Canal de dimensão média.

A REGULAÇÃO COMO CATALISADOR REAL

Em abril de 2026 entrou em vigor, em Portugal, o Decreto-Lei n.º 125/2025, que transpõe a Diretiva NIS2 e estabelece o novo Regime Jurídico da Cibersegurança. Em junho, o Centro Nacional de Cibersegurança publicou o regulamento que operacionaliza as suas disposições, aprovando o Quadro Nacional de Referência para a Cibersegurança e definindo os requisitos técnicos obrigatórios para as entidades abrangidas. As coimas por incumprimento podem atingir os dez milhões de euros ou dois por cento do volume de negócios global para entidades essenciais e sete milhões ou 1,4% para entidades importantes.

O diploma é uma oportunidade clara para o Canal. As entidades abrangidas precisam agora de implementar medidas técnicas e organizacionais, nomear responsáveis de cibersegurança com reporte direto aos órgãos de gestão, e notificar incidentes dentro de prazos muito curtos. Nenhuma destas obrigações é trivial para uma organização sem recursos internos dedicados, e todas elas abrem espaço para serviços de acompanhamento recorrente.

A CyberInspect observa que muitas organizações já iniciaram esse caminho “conscientes de que não é algo que se percorra na véspera da entrada em vigor das coimas”, nota Duarte Sousa Lopes, destacando como exemplo prático as subsidiárias de multinacionais oriundas de países onde a NIS2 está num estado mais avançado de implementação. Há ainda um vetor frequentemente ignorado. “As entidades não diretamente abrangidas pela NIS2 poderão ser

impactadas por via das exigências relativas a gestão de risco na cadeia de abastecimento”, o que alarga significativamente o universo potencial de clientes para os Parceiros de Canal, incluindo PME que nunca consideraram estar no âmbito de qualquer obrigação regulatória de cibersegurança.

O efeito pedagógico mais forte, porém, pode não vir das coimas em si. “Temos também a expectativa de que o início de auditorias pelos reguladores, mesmo antes da entrada em vigor das coimas, tenha um efeito pedagógico e positivo no mercado”, antecipa o Diretor da CyberInspect, à semelhança do que aconteceu noutros países europeus onde a NIS2 entrou em vigor mais cedo.

A PME PORTUGUESA: O CLIENTE MAIS DIFÍCIL E O MAIOR MERCADO

A percepção de que as PME portuguesas só investem em cibersegurança depois de sofrer um incidente está amplamente instalada no setor. E não é totalmente injusta. Durante anos, a lógica prevalecente foi a de que a probabilidade de ser atacado era suficientemente baixa para justificar o adiamento do investimento e que, mesmo sendo atacado, o impacto seria gerível.

Nenhuma das duas premissas se sustenta em 2026. “Essa percepção está instalada”, reconhece Duarte Sousa Lopes. “Achamos que se irá alterar com a própria evolução do panorama de risco, o qual se está a agravar com o uso generalizado de inteligência artificial nos ataques. Isto está a fazer com que o paradigma esteja a deixar de ser de ‘probabilidade elevada de ataque’ para ‘100% de probabilidade de ataque’, o que tornará impossível a um decisor racional numa PME continuar a ignorar ou adiar este tema”.

O argumento da inevitabilidade é mais eficaz do que o argumento da prevenção. Não se trata de convencer um cliente de que pode ser atacado, mas de o ajudar a perceber que a

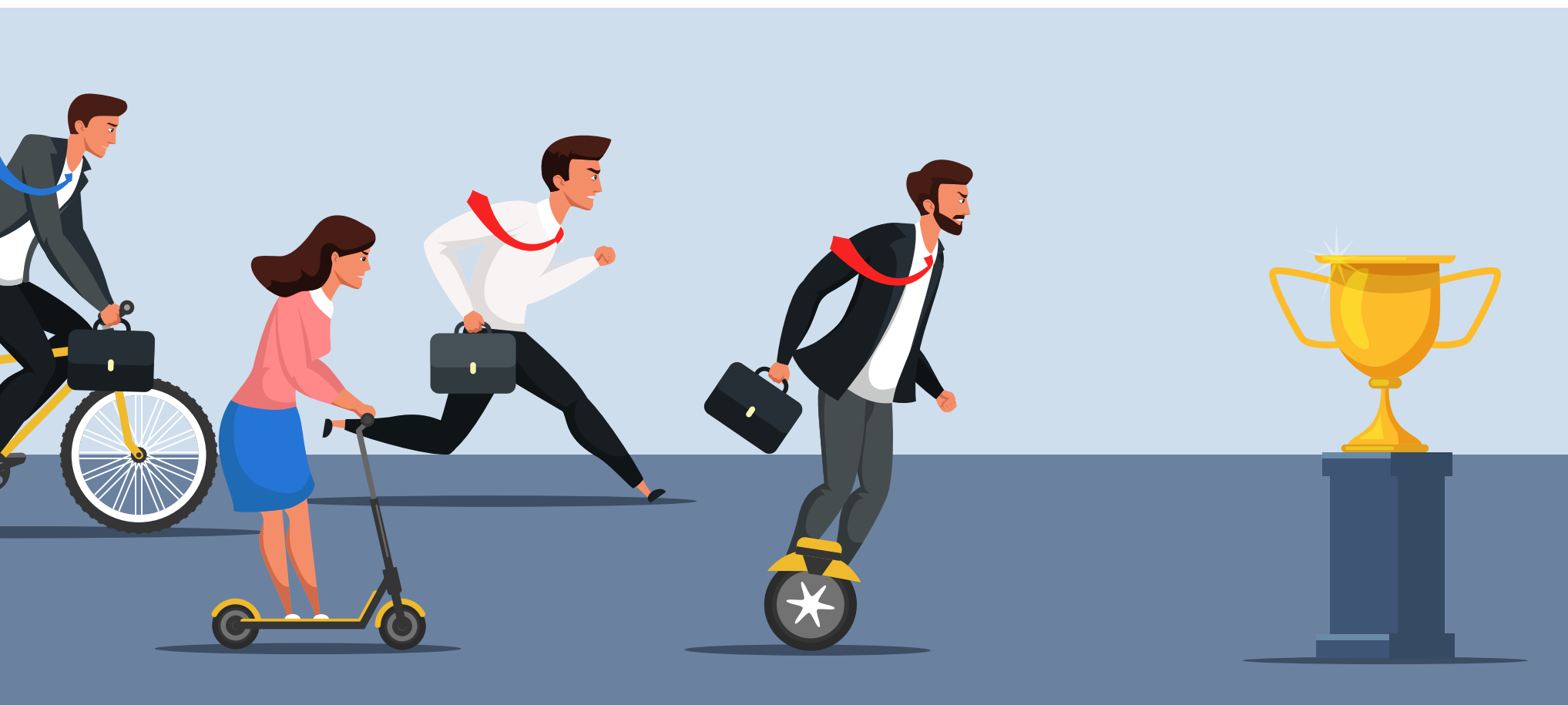


questão é apenas quando e com que impacto. Para os Parceiros de Canal, esta mudança de enquadramento tem uma implicação direta na forma como estruturam a conversa comercial: o ponto de partida deixa de ser o medo abstrato e passa a ser a gestão concreta do risco como decisão de negócio.

CONSTRUIR UM SERVIÇO RECORRENTE, NÃO UM PROJETO PONTUAL

Um dos erros mais frequentes dos Parceiros que entram no negócio de segurança gerida é tratar os primeiros trabalhos como projetos: entregam um diagnóstico, fecham o relatório e aguardam a próxima oportunidade. É um modelo que subaproveita o valor gerado, não constrói a relação contínua que caracteriza um MSSP maduro e deixa o cliente sem acompanhamento num contexto de ameaças que evolui continuamente.

A CyberInspect recomenda que os Parceiros comecem por um serviço de diagnóstico inicial que permita ao cliente perceber todo o valor das análises realizadas. “A partir daí e tendo



em conta a evolução do panorama de risco surge naturalmente a proposta de um serviço de monitorização recorrente, que é indispensável para conseguir acompanhar não só a evolução das ameaças como da própria exposição digital dos ativos do cliente, que raramente é estática”, diz Duarte Sousa Lopes. Para clientes que ainda não estão preparados para um modelo de monitorização contínua, “um diagnóstico de base trimestral já é claramente melhor do que a prática típica de análises *ad-hoc*”.

A plataforma da CyberInspect não substitui o trabalho do Parceiro; potencia-o. Os relatórios das análises realizadas permitem estabelecer com o cliente final um *roadmap* de remediação eficaz, e o trabalho do Parceiro continua com a proposta e implementação desse plano.

É uma divisão clara de responsabilidades que evita a ambiguidade que frequentemente complica as relações entre prestadores e clientes em projetos de cibersegurança, e que permite ao Parceiro escalar a sua capacidade de servir múltiplos clientes sem multiplicar proporcionalmente os recursos internos.

O PARCEIRO DE CANAL DE 2029

A questão mais difícil, e possivelmente a mais importante, é saber que tipo de Parceiro vai sobreviver nos próximos três anos. A Omdia, numa análise publicada em janeiro de 2026 sobre tendências e previsões para o mercado MSSP, identificou a especialização e a eficiência operacional como os dois fatores críticos de diferenciação para os Parceiros que queiram manter-se competitivos num mercado crescente, mas cada vez mais exigente. A generalização deixou de ser uma posição defensável e o Canal de segurança gerida está a consolidar-se mais depressa do que muitos Parceiros antecipam.

Para Duarte Sousa Lopes, o perfil do Parceiro bem-sucedido é concreto: terá investido em plataformas, *know-how*, processos e recursos humanos; terá aprendido com cada cliente e realimentado essas aprendizagens em melhorias da sua própria atuação; terá fidelizado clientes pela qualidade dos serviços e pela capacidade de os aconselhar “num *roadmap* de capacitação progressiva que vai muito além da

venda de soluções pontuais”; e terá resolvido o problema mais difícil de todos, que é reter talento numa área onde a rotatividade é alta e a concorrência por profissionais qualificados é global. “Terá ainda retido e motivado os seus colaboradores através de desafios relevantes, do impacto positivo que geram nos clientes finais e de formação contínua, essencial numa área sempre em mudança como é a cibersegurança”. Num setor com 4,8 milhões de postos por preencher globalmente, os profissionais qualificados têm opções. O Parceiro que não oferecer desenvolvimento e propósito perderá os seus recursos mais valiosos para quem o fizer. Os que ficarem para trás não serão os que tentaram e falharam; serão os que não tentaram de todo. ■

RESUMO

- Serviços de segurança gerida crescem 11,1% em 2026;
- O Regime Jurídico da Cibersegurança, em vigor desde abril, alarga as obrigações à cadeia de abastecimento;
- Com 4,8 milhões de postos por preencher globalmente, a resposta não está no recrutamento, mas sim na capacitação interna e na monitorização recorrente.

O futuro dos Serviços de Segurança: as especializações para Parceiros Sophos GSI e MSSP

Os serviços de segurança estão a entrar numa fase decisiva, uma vez que os clientes já não medem a segurança pelo número de ferramentas ou pela complexidade da arquitetura



Medem-na pelos resultados: deteção mais rápida, resposta decisiva e proteção consistente em ambientes cada vez mais dinâmicos.

Para os fornecedores de serviços de segurança, isto representa uma mudança fundamental. Gerir tecnologia já não é suficiente; o sucesso depende agora da capacidade de operacionalizar a segurança como um serviço repetível e escalável, que entrega resultados fiáveis em condições reais. É aqui que começa a diferenciação.

Muitos parceiros tentaram escalar acrescentando ferramentas, fluxos de trabalho manuais e processos desconectados. Com o tempo, isto cria pressão operacional, inconsistências e compressão das margens. Os parceiros que vão liderar a próxima fase de crescimento vão ser quem tratar a segurança como uma disciplina operacional, construída em torno da normalização, eficiência e resultados mensuráveis, e não do volume de alertas.

UM MODELO OPERACIONAL ORIENTADO PARA OS SERVIÇOS DE SEGURANÇA

As Especializações para Parceiros GSI e MSSP da Sophos foram criadas a pensar neste modelo.

O programa viabiliza uma abordagem operacional centrada no parceiro e orientada para serviços, dando aos parceiros a capacidade de entregar resultados de segurança à escala. A especialização oferece uma forma estruturada de conceber, entregar e fazer evoluir as operações de segurança em ambientes diversos de clientes – assente na entrega real de serviços, e não em arquiteturas teóricas.

- **Especialização para Parceiros GSI:** para integradores globais que operam SOC's em ambientes complexos e em várias regiões;

- **Especialização para Parceiros MSSP:** para fornecedores que oferecem monitorização, deteção e resposta 24/7, como serviço gerido.

Embora os modelos de entrega sejam diferentes, a exigência é a mesma: operações previsíveis, escaláveis e orientadas para resultados.

No centro desta abordagem está uma base operacional unificada. **A Sophos Central funciona como o plano de controlo para gerir a segurança de forma consistente nos ambientes dos clientes, enquanto o Taegis XDR e o Next-Gen SIEM dão**

aos parceiros a capacidade de normalizar a deteção, investigação e resposta sem aumentar a carga sobre os analistas. Com tudo isto, a Sophos permite aos parceiros reduzir fricção operacional, melhorar a repetibilidade e escalar serviços sem terem de reformular a arquitetura dos ambientes existentes.

Os parceiros mantêm a flexibilidade através de um ecossistema aberto com mais de 300 integrações, expandindo serviços existentes sem perturbar as ferramentas ou os modelos operativos já estabelecidos. Para as equipas de entrega de resultados, isto traduz-se em fluxos de trabalho mais claros, menos passagens de responsabilidade (handoffs) e execução mais consistente à medida que os serviços crescem. Isto não é um conjunto de funcionalidades. É uma definição de maturidade de serviço.

ESCALAR SEM COMPROMISSOS

À medida que os serviços de segurança crescem, a complexidade acumula-se. As Especializações para Parceiros GSI e MSSP introduzem uma estrutura para contrariar essa dinâmica, combinando visibilidade ao nível da plataforma, serviços de reforço do SOC, certificações e capacitação comercial para ajudar os parceiros a crescer sem sacrificar o controlo nem as margens.

O resultado não é apenas escala – é confiança operacional num contexto que exige vigilância de cibersegurança contínua.

Num mercado orientado para serviços, a diferenciação vem da execução. Os parceiros que conseguirem absorver a complexidade em nome dos clientes e entregar resultados de forma consistente e à escala vão definir a próxima fase dos serviços de cibersegurança.

As Especializações para Parceiros GSI e MSSP da Sophos foram concebidas para apoiar essa transição, disponibilizando um caminho claro para uma maior maturidade de serviço e uma vantagem competitiva sustentável. ■

por Jessica Reece, Managing Director, GSI and MSSP Strategy and Sales da Sophos



SOPHOS FIREWALL

Hardware como Serviço Agora faturado da mesma forma que opera.

Um novo modelo de faturação mensal de hardware, concebido para se adaptar a como os MSPs já vendem, faturam e escalam.

Sem pagamento inicial do hardware. Sem barreiras de CAPEX. Apenas firewalls faturadas mensalmente através do MSP Flex, seguindo a forma como opera. Feche negócios mais rapidamente, cresça mais e consiga substituições mais competitivas com o Sophos Firewall Hardware como Serviço.

Comece a conversar com o seu distribuidor hoje.

 **SOPHOS**

“O AI Everywhere não é futuro; já está aqui”: TD SYNEX reforça papel do Canal na era da IA distribuída

Num evento que reuniu contributos de Dell Technologies, Microsoft e AMD, a TD SYNEX colocou a Inteligência Artificial no centro da discussão, com argumentos centrados na maturidade desigual das organizações, na pressão sobre a infraestrutura e na necessidade de transformar a experimentação em casos de uso reais



Raúl Castro, Senior Director da TD SYNEX e Jonas Carneiro, Channel Sales Manager da Dell Technologies

A envolvimento da Serra de Sintra, aliada à elegância do Penha Longa Resort Hotel, serviu de pano de fundo para o evento da TD SYNEX, em conjunto com a Dell Technologies, Microsoft e AMD.

Com o tema “AI Everywhere: From Device to Data Center”, Raul Castro, Senior Sales Director da TD SYNEX, lançou o mote para mais um encontro de Parceiros, responsáveis por ajudar a levar ao mercado tecnologia e soluções de valor. O responsável recordou que o mercado da distribuição tem passado por mudanças significativas e que “o box-mover, per si, vai continuar a existir”, mas terá de acrescentar valor à cadeia. A distribuidora procura, por isso, posicionar-se como um “facilitador e um consultor de confiança”.

Num momento marcado por constrangimentos no mercado, Jonas Carneiro, Channel Sales

Manager da Dell Technologies em Portugal, apontou a evolução da Inteligência Artificial (IA) como a revolução “mais rápida, mais poderosa e mais eficiente”. “A democratização da IA está a acontecer”, garantiu, defendendo a importância do caminho conjunto entre Parceiros, fabricantes e distribuidores.

A IA JÁ CHEGOU, MAS A MATURIDADE AINDA NÃO É IGUAL PARA TODOS

No arranque da mesa-redonda que juntou Dell, Microsoft e AMD, Sofia Luís, EMEA Senior Partner Development Manager Microsoft, com responsabilidade pela conta Dell Technologies, reforçou que a “AI Everywhere” já é uma realidade e não apenas “uma visão futurística”, ainda que com “níveis de maturidade muito distintos” entre organizações.

O tecido empresarial inclui empresas em fase de experimentação, outras em escala parcial

e um grupo mais avançado, que já opera como verdadeiras “Frontier Firms”. Na perspetiva de Sofia Luís, a maturidade está mais visível na produtividade dos colaboradores, através do Copilot integrado no M365; no apoio e atendimento ao cliente; e na análise inteligente de dados aplicada a processos operacionais.

Jonas Carneiro desmistificou também a ideia de que os grandes projetos de IA existem apenas nas grandes empresas. “Temos visto que são as próprias PME que têm mais maturidade que as grandes empresas”, defendeu o responsável de Canal, que considera que o principal obstáculo à implementação de IA “não é tecnológico, é cultural”.

O primeiro passo implica definir o caso de uso, os objetivos e o retorno esperado. Pelo caminho, é necessária uma comunidade de Parceiros e entidades que garantam aporte real ao projeto. José Domingos, Europe BPM – AMD Datacenter da TD Synnex, acrescentou outro ponto à conversa. “Temos de ser logo honestos e perceber que ninguém vai treinar aqui nenhum Large Language Model (LLM). O que nós vamos fazer é inferência”. Na perspetiva do responsável, a maior maturidade está no endpoint, onde o ROI “é a coisa mais rápida de conseguir demonstrar”, seja ao nível da produtividade, da segurança ou da eficiência.

No posto de trabalho, a utilização de IA é já uma realidade, ainda que seja necessário controlar os modelos e torná-los mais *corporate* do ponto de vista do IT. Cláudia Fernandes, Client Solutions Product and Marketing Manager Iberia da Dell, afirmou que, com a chegada dos AI PC, as organizações têm de repensar a forma como encaram o posto de trabalho. “O AI Everywhere não é futuro, já está aqui. A diferença agora é tentar adaptar os processos das empresas, dos nossos clientes para que seja o mais seguro possível”.

Do lado do Canal, esta realidade reforça o papel consultivo do fabricante. “Temos de ser mais consultivos para o Canal e temos de olhar

para a experiência de utilização e perceber o que é que o utilizador vai fazer”.

Questionada sobre o papel dos Copilot+ PC no redesenho da relação entre utilizador, dispositivo e cloud, Sofia Luís apontou para uma “mudança estrutural e profunda”. O modelo tradicional está a dar lugar a uma “lógica híbrida com a IA distribuída entre edge (device) e a cloud”, assente em latência e experiência do utilizador, privacidade dos dados e custo. Para a responsável, o Copilot+ PC não é “apenas um novo device”, mas “a base de um modelo onde o Windows se torna a plataforma que liga utilizador, IA e negócio, do chip até à cloud”.

DA EXPERIMENTAÇÃO AO VALOR: ONDE ENTRAM OS PARCEIROS

Os bloqueios à passagem da IA para produção existem em várias frentes, mas o ponto de partida, na visão de Jonas Carneiro, continua a ser perceber exatamente “o que é que se pretende fazer”. “O primeiro fio do novelo” está no *business case*; só depois é possível desenhar o plano e escolher os elementos certos. “Sozinho vou mais rápido, mas juntos vamos mais longe”, reiterou.



Com a IA presente em várias camadas, do endpoint aos servidores e data centers, José Domingos voltou à ideia de que o foco deve estar menos no treino de grandes modelos e mais na sua utilização concreta. A oportunidade para o Canal está na ajuda que o ecossistema pode dar aos clientes para passarem da curiosidade para casos de uso controlados, seguros e com impacto operacional mensurável.

Para o Canal, o caminho pode começar no endpoint, onde é mais simples provar valor, e evoluir depois para o data center, “uma oportunidade de ouro”, segundo José Domingos, devido à capacidade de escalar soluções e valor económico. A ideia assenta em compreender o que o cliente pretende fazer, escolher “modelos



José Domingos da TD Synnex, Cláudia Fernandes (ao centro) e Jonas Carneiro (à direita), ambos da Dell Technologies.

Veja estes vídeos em www.itchannel.pt específicos para coisas específicas” e usar a infraestrutura na sua totalidade.

Houve ainda espaço para abordar o papel da distribuição na desconstrução da complexidade que a IA. Para o responsável, nem todos os Parceiros têm dimensão, tempo ou recursos para dominar todas as soluções, pelo que o distribuidor deve funcionar como “agregador”, transformando conhecimento disperso em valor acionável, disponibilizando ferramentas, equipamentos para testes e apoio em provas de conceito.

NEOCLOUDS PRESSIONAM PREÇOS E ACELERAM A CORRIDA À INFRAESTRUTURA

Questionado sobre o fenómeno das neoclouds, Jonas Carneiro considera-o como um dos principais responsáveis pela escalada de preços no setor. “É por causa das neoclouds que os preços estão a subir”, sublinhou, acrescentando que este investimento está a desviar a produção dos grandes fabricantes de GPU e memórias para projetos em escala, onde existe mais margem e um maior retorno.

“Os preços “vão continuar a aumentar até ao final de 2028”, anunciou o manager, numa fase em que o edge assume importância estratégica, por ser “onde se vai dar o processamento real-time do IA” como motor de crescimento futuro do setor.

O LAST MILE DA IA PASSA PELO AMBIENTE HÍBRIDO

No seguimento da reflexão sobre “AI Everywhere”, Sofia Luís abordou o papel

do Windows Server nesta arquitetura de IA distribuída entre dispositivo, edge, data center e cloud. Para a responsável da Microsoft, o ponto de partida é claro: “a IA não vive só na cloud”, até porque “grande parte dos dados empresariais não está na cloud”, mas em data centers on-premises e ambientes híbridos. Antecipando a necessidade de uma “infraestrutura híbrida preparada para IA”, Sofia Luís destaca o Windows Server como uma “plataforma de execução para IA”, capaz de correr workloads onde os dados residem. “Se o Copilot representa a experiência e o Azure representa a escala, o Windows Server representa o *last mile* de execução empresarial”, sintetizou.

OS ARGUMENTOS QUE TORNAM A IA MAIS VENDÁVEL

Na reta final da conversa, Cláudia Fernandes apontou para quatro fatores diferenciadores na hora de vender a proposta de valor da IA: segurança, que continua a ser um trunfo de fácil demonstração; a produtividade e a experiência de utilização, os argumentos mais simples de fazer entender ao cliente; e sustentabilidade, um fator relevante, mas mais difícil de comunicar. “As empresas que conseguirem combinar inteligência e confiança vão acelerar crescimento, eficiência, experiência de cliente e inovação, e os Parceiros que souberem orquestrar essa transformação tornam-se essenciais nessa jornada”, concluiu Sofia Luís. ■

INFO
pt.tdsynnex.com

WHAT'S NEW



Acer TravelMate P4 14: nova plataforma, proposta conhecida



Acer renovou o TravelMate P4 14 com a plataforma Intel Panther Lake, trazendo o Core Ultra 7 356H, um SoC de 16 núcleos fabricado no processo Intel 18A, com 4 P-cores Cougar Cove até 4,7 GHz, 8 E-cores e 4 LP E-cores, NPU 5

com 50 TOPS e suporte a Wi-Fi 7. A unidade chega com 32 GB DDR5, SSD NVMe de 1 TB e ecrã de 14 polegadas WUXGA IPS 100% sRGB a 120 Hz.

No papel, é uma configuração sólida para o segmento empresarial. A bateria de 65 Wh é razoável para um dia de trabalho e o Wi-Fi 7 com Bluetooth posiciona o equipamento para redes de próxima geração. O ecrã WUXGA com 100% sRGB é um ponto positivo real e relevante para quem trabalha com documentação visual ou apresentações onde a fidelidade de cor importa.

O 356H tem, porém, uma limitação a considerar: a GPU integrada conta apenas com quatro núcleos Xe3, significativamente menos capaz que os modelos Panther Lake com Arc B390. Para *workloads* de gráficos ou ambientes sem GPU dedicada, este desequilíbrio é rele-

vante. Num portátil empresarial sem GPU discreta como este, é um dado a não ignorar.

O P4 surge como o modelo *premium* da linha TravelMate 2026, com chassis em alumínio, a partir de 1,2 kg e cerca de 16 mm de espessura, números competitivos para a categoria. A conectividade inclui Thunderbolt 4 e Wi-Fi 7, alinhada com o que o mercado empresarial atual exige.

Para gestão de frotas, o Dust Defender inverte automaticamente o ventilador a cada três horas para evitar acumulação de pó, reduzindo intervenções de manutenção.

O posicionamento é claro: portátil de negócio para substituição de frotas Windows 10, numa altura em que o volume de equipamentos sem elegibilidade para Windows 11 nos clientes representa uma oportunidade concreta para o Canal. A proposta não é revolucionária, mas é tecnicamente atual e bem especificada para o utilizador empresarial padrão. ■

HP APRESENTA ECOSSISTEMA UNIFICADO DE COLABORAÇÃO COM IA

A HP apresentou um novo ecossistema de colaboração empresarial baseado em inteligência artificial, reforçando a integração entre dispositivos, salas de reunião e plataformas de gestão para responder às exigências dos ambientes de trabalho híbridos. A estratégia assenta na HP Workforce Experience Platform (WXP), que passa a centralizar a gestão de soluções de colaboração, computação e impressão numa única interface.

Uma das principais novidades é a integração do HP Poly Lens e do WXP Collaboration na plataforma WXP, proporcionando às equipas de IT uma visão unificada dos espaços de trabalho e dos dispositivos. Entre as novas funcionalidades destaca-se o HP Poly Lens Room VisualizerAI, uma representação digital dos ambientes de colaboração que permite monitorizar a utilização dos espaços e otimizar a experiência dos utilizadores.



Segundo Carles Farre, presidente da divisão HP Collaboration Solutions, as organizações procuram soluções mais simples de implementar e gerir. “As organizações não querem mais ferramentas. Querem soluções de colabo-

ração inteligentes que não só ofereçam experiências de reunião fiáveis, mas que também sejam mais fáceis de implementar, gerir e escalar”, afirmou.

A HP apresentou também os novos sistemas HP Poly Studio Room Compute, concebidos para Microsoft Teams Rooms e Zoom Rooms. Equipados com processadores Intel Core Ultra de terceira geração com unidades de processamento neuronal (NPU) integradas, os equipamentos foram desenvolvidos para suportar futuras experiências de colaboração assistidas por IA.

Os modelos Studio 5 e Studio 7 incluem funcionalidades destinadas a simplificar a instalação e a gestão, como emparelhamento automático, montagem magnética e integração com a plataforma Poly Lens. A HP anunciou ainda o Poly VideoOS 5.1, uma atualização que introduz capacidades multicâmara através da tecnologia Poly DirectorAI. ■

D-LINK REFORÇA GAMA DE SWITCHES SMART COM UPLINKS A 10GBE

AD-Link anunciou o lançamento da nova gama DGS-1250, uma família de *switches* Smart Managed equipada com portas Gigabit Ethernet e quatro ligações de *uplink* SFP+ a 10 Gigabit por fibra, concebida para responder ao aumento da procura de largura de banda nas redes empresariais.

Segundo a fabricante, os novos equipamentos foram desenvolvidos para evitar estrangulamentos na extremidade da rede, onde se ligam computadores, pontos de acesso Wi-Fi e outros dispositivos que exigem maior capacidade de transmissão. As ligações *uplink* de 10GbE permitem ligar os *switches* à camada de agregação, ao núcleo da rede ou a servidores, mantendo uma arquitetura de elevada eficiência sem a complexidade típica de soluções de gama superior.

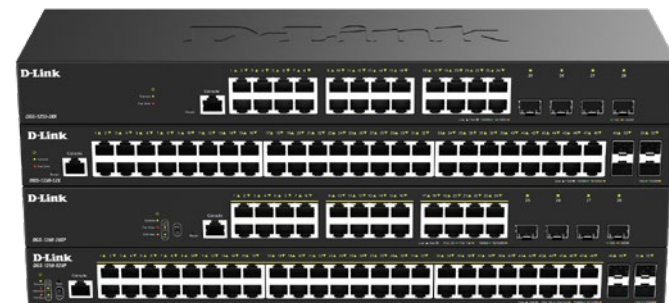
Além de funcionarem como *switches* de acesso, os DGS-1250 podem desempenhar funções de

core switch em pequenas empresas, integrando funcionalidades como segmentação por VLAN, encaminhamento estático de camada três e mecanismos de segurança destinados a ambientes empresariais.

A gestão pode ser efetuada localmente, através da interface Web ou da linha de comandos, ou remotamente através da plataforma D-Link Nuclias Unity, que permite administrar de forma centralizada *switches* e pontos de acesso Wi-Fi em ambientes multissede e *multitenant*.

A nova gama inclui quatro modelos: DGS-1250-28X, DGS-1250-28XP, DGS-1250-52X e DGS-1250-52XP, estando as versões XP equipadas com suporte para Power over Ethernet (PoE).

Os modelos PoE disponibilizam até 30 W por porta e um orçamento de potência de até 370 W, permitindo alimentar equipamentos como pontos de acesso Wi-Fi, câmaras IP, routers



e outros dispositivos diretamente através da ligação Ethernet. A série integra ainda proteção contra sobretensões de 6 kV em todas as portas de cobre.

Ao nível das funcionalidades de rede, os *switches* suportam gestão completa de camada dois, incluindo VLAN, Q-in-Q, Spanning Tree Protocol (STP), agregação de ligações LACP e encaminhamento estático de camada três para otimizar o tráfego entre segmentos da infraestrutura. ■

Xerox lança primeiros equipamentos após integração com Lexmark

AXerox anunciou o lançamento das impressoras e multifuncionais a cores Xerox C240/C245, Xerox C255a e Xerox C300/C303a/C305ae, os primeiros equipamentos comercializados sob a marca Xerox após a integração da empresa com a Lexmark.

A apresentação assinala um novo momento na estratégia da fabricante, que passa a operar como uma única organização focada em impressão, infraestruturas de IT e serviços digitais. A empresa aproveitou também para apresentar a sua identidade visual renovada, refletindo a nova fase da organização após a unificação.

Segundo a Xerox, os novos equipamentos representam a primeira materialização da oferta conjunta resultante da integração das capacidades das duas empresas.

Os equipamentos foram concebidos para



responder às necessidades de pequenos grupos de trabalho e ambientes híbridos, um segmento que continua a crescer impulsionado pela evolução dos modelos de trabalho e pela procura de soluções de impressão de fácil implementação e gestão.

Entre as principais características destacadas pela Xerox estão a simplicidade de utilização, com interfaces intuitivas e integração com as aplicações Xerox Easy Assist e Xerox Print and Scan Experience, permitindo aos utiliza-

dores configurar, gerir, imprimir e digitalizar documentos sem necessidade de suporte técnico especializado.

Ao nível do desempenho, a empresa posiciona os modelos Xerox C240/C245 e Xerox C255a para utilização diária em ambientes de pequena dimensão, enquanto a gama Xerox C300/C303a/C305ae foi concebida para responder a necessidades mais exigentes em termos de volume e utilização.

Os novos equipamentos incluem funcionalidades de proteção de dispositivos, documentos e acessos à rede, bem como suporte para criptografia pós-quântica (PQC).

A Xerox reforça a aposta na sustentabilidade, uma vez que os equipamentos incorporam mais de 50% de plástico reciclado pós-consumo e foram desenvolvidos com foco na eficiência energética, alinhando-se com os compromissos ambientais da empresa. ■

A transformação tecnológica de Odemira com a Syone

Para garantir uma gestão mais eficiente da sua infraestrutura tecnológica, a Câmara Municipal de Odemira juntou-se à Syone na implementação de uma plataforma de monitorização centralizada

por Inês Garcia Martins

Há um ano, uma falha numa escola, biblioteca ou balcão de atendimento de Odemira podia só ser detetada quando já afetava os serviços. Hoje, a equipa de sistemas de informação consegue antecipar problemas.

Sendo o território do concelho de Odemira o maior de Portugal continental, com serviços municipais distribuídos por dezenas de edifícios, escolas e equipamentos, a mudança resulta da implementação do Zabbix, num projeto conduzido com a Syone para centralizar a monitorização da infraestrutura.

UM MODELO DE RESPOSTA, NÃO DE ANTECIPAÇÃO

Segundo Hugo Pereira, Chefe da Divisão de Sistemas de Informação e Atendimento da Câmara Municipal de Odemira, o principal desafio era a falta de uma visão centralizada, contínua e em tempo real sobre a infraestrutura tecnológica, já que “a monitorização era mais reativa do que preventiva”, dependente de alertas informais, queixas dos utilizadores ou verificações manuais da equipa técnica.

Eduardo Taborda, CEO da Syone, confirma que o diagnóstico inicial identificou limitações na “visibilidade global da infraestrutura tecnológica”, o que exigia passar de um modelo de resposta a problemas para uma lógica de antecipação e controlo operacional.

A ESCOLHA DO ZABBIX E DA SYONE

A escolha do Zabbix, plataforma *open source* de monitorização de infraestruturas, respondeu à necessidade de uma solução centralizada, escalável e adaptável à realidade do município.

Para Hugo Pereira, a plataforma permite acompanhar “servidores, redes, equipamentos, serviços e indicadores de desempenho a partir de uma única plataforma”, e o *open source* foi



Eduardo Taborda (esquerda), da Syone, e Hugo Pereira (direita), da Câmara Municipal de Odemira

decisivo por reduzir a dependência de licenciamento rígido, e é “uma solução madura, amplamente utilizada e com uma forte comunidade técnica”.

Como Parceira certificada Zabbix, de referência nacional e internacional, a Syone trouxe ao projeto experiência acumulada noutras implementações.

MODERNIZAR SEM INTERROMPER O MUNICÍPIO

Num contexto de serviço público, a continuidade operacional não é negociável, pelo que o projeto foi estruturado para uma implementação faseada e com impacto mínimo nos serviços.

Segundo Eduardo Taborda, a experiência da Syone garantiu uma execução “eficaz e orientada à continuidade operacional”, que permitiu implementar o projeto “num período reduzido”. A implementação começou pelos sistemas prioritários e avançou para os mais críticos, com o objetivo, sublinha Hugo Pereira, de decorrer “sem perturbar a continuidade dos serviços”.

DA DETEÇÃO EM SEGUNDOS À GESTÃO PREVENTIVA

Passado um ano, Hugo Pereira resume a mudança ao afirmar que “o principal ganho

foi a passagem para uma gestão muito mais preventiva. Hoje conseguimos detetar mais cedo e reduzir o número de ocorrências com impacto direto no funcionamento dos serviços”, resume o responsável.

Segundo Eduardo Taborda, a monitorização em tempo real e os *dashboards* deram à equipa capacidade para “ser proativa na deteção antecipada de anomalias e problemas”, com *switches* e routers a permitir identificar falhas em segundos.

UMA PEÇA DA ARQUITETURA DE SEGURANÇA

Segundo Hugo Pereira, “este projeto reforçou a resiliência do município, porque aumentou a capacidade de detetar comportamentos anómalos, falhas de desempenho e eventos potencialmente críticos com maior rapidez”.

No entanto, reconhece que uma plataforma de monitorização não substitui outras camadas de segurança, e é antes “uma peça essencial da arquitetura de cibersegurança e de continuidade operacional”.

UMA RESPOSTA PARA A ADMINISTRAÇÃO LOCAL

O caso de Odemira mostra como a escolha de uma plataforma de monitorização pode ter impacto muito além das salas de servidores. Para os munícipes, traduz-se em serviços mais estáveis e menos interrupções.

Para a equipa técnica, significa passar de uma lógica reativa para um trabalho de antecipação. Para o município, representa um passo na modernização tecnológica e no reforço da resiliência digital que hoje se exige à administração local.

Como resume Hugo Pereira, o projeto “permite-nos deixar de correr atrás dos problemas e passar a antecipá-los, garantindo maior fiabilidade dos serviços municipais e uma melhor resposta ao cidadão”. ■

RESUMO

- Odemira implementou o Zabbix para centralizar a monitorização da infraestrutura tecnológica do maior concelho de Portugal continental;
- A Syone atuou como Parceira certificada Zabbix na implementação do projeto;
- A solução permitiu passar para uma gestão preventiva, com deteção mais rápida de falhas e maior fiabilidade dos serviços municipais.

Mais do que tecnologia, as relações: Vimaponto reforça inovação, especialização técnica e proximidade

O Parceiro português assinala quatro décadas de atividade com um portfólio alargado de soluções tecnológicas e uma estratégia centrada na proximidade ao cliente e nas Parcerias tecnológicas

por *Marta Quaresma Ferreira*

O foco começou por estar na comercialização de equipamentos e soluções informáticas, mas, 40 anos depois, a Vimaponto posiciona-se como um Parceiro de referência no mercado nacional.

Com soluções integradas nas áreas de software de gestão de produção, ERP, infraestrutura IT, cibersegurança, cloud, impressão, comunicações e serviços geridos, o Parceiro tem “privilegiado relações de proximidade com os seus clientes”, que se refletem na “inovação, na especialização técnica e na construção de Parcerias sólidas com fabricantes tecnológicos”, explica Bruno Batista, Diretor Geral da Vimaponto.

Atualmente, o grupo integra mais cinco empresas: a **Sincronideia**, dedicada à cibersegurança; a **Inflight IT**, especializada em aplicações web e mobile, websites e lojas online; a **Inforgui**, focada em software de gestão empresarial e transformação digital; a **Boxcolor**, especializada em impressão; e a **Extrabite**, orientada para soluções tecnológicas e inovação digital.

A complementaridade entre as diferentes empresas garante um portfólio abrangente que “acompanha os clientes em todas as fases da sua transformação digital”, através de uma equipa composta por 46 colaboradores. Em 2025, a faturação da Vimaponto ultrapassou os seis milhões de euros, um aumento de 14% face ao ano anterior.

PILARES ASSENTES NA PROXIMIDADE E NAS PARCERIAS

A empresa portuguesa atua a nível nacional, com foco no norte e centro do país, e rege o



trabalho a partir de cinco pilares fundamentais: inovação contínua, proximidade ao cliente, excelência técnica, segurança da informação e desenvolvimento de soluções adaptadas a cada negócio.

“O principal objetivo da Vimaponto passa por ajudar as organizações a aumentar a sua eficiência, produtividade e competitividade através da tecnologia”, afirma Bruno Batista. Para o responsável, “mais do que fornecer tecnologia”, a missão é “estabelecer relações de longo prazo, acompanhando a evolução dos clientes”.

A estratégia assenta também na colaboração com fabricantes, que contribuem para disponibilizar “soluções robustas, inovadoras e adaptadas às necessidades” dos clientes. Entre os principais Parceiros tecnológicos, destaque para a Cegid, Sophos, Microsoft, HP, HPE e DocuWare.

SOLUÇÕES DE GESTÃO, CLOUD E IA GANHAM TRAÇÃO

O Parceiro trabalha com diversos setores de atividade, incluindo indústria têxtil e vestuário, calçado, metalomecânica, cartão, embalagens e alimentar, Administração Pública, educação, comércio e distribuição, serviços e saúde. Ainda

assim, a indústria, revela Bruno Batista, tem assumido “um papel particularmente relevante”, fruto da aposta na “digitalização dos processos produtivos, integração de sistemas e monitorização da produção”.

Entre as soluções mais procuradas estão o software de gestão empresarial, gestão e controlo de produção, soluções de cibersegurança, infraestrutura tecnológica, cloud e Microsoft 365, gestão documental, *backup* e recuperação de dados e serviços geridos de IT. Bruno Batista identifica ainda para uma “crescente procura por soluções que integrem Inteligência Artificial (IA), automação e análise de dados”.

REFORÇAR PRESENÇA E EXPANDIR OS HORIZONTES

Na perspetiva do Diretor Geral, o mercado atravessa uma fase de “forte aceleração da transformação digital”, com organizações “cada vez mais conscientes da importância da tecnologia como fator diferenciador, quer ao nível da eficiência operacional, quer da competitividade”.

A preocupação com a cibersegurança, IA e sustentabilidade, aliada a um “contexto económico desafiante”, abre “uma oportunidade significativa para as empresas que consigam aliar inovação, conhecimento técnico e proximidade ao cliente”, acrescenta Bruno Batista.

A Vimaponto procura, assim, consolidar a presença no mercado nacional, com investimento contínuo na especialização técnica de equipas, novas Parcerias tecnológicas e desenvolvimento de soluções próprias. A nível internacional, e “sempre que surgirem oportunidades”, o Parceiro admite expandir a atuação para outros mercados. ■

RESUMO

- A Vimaponto atua em áreas como ERP, software de produção, infraestrutura IT, cibersegurança, cloud, entre outras;
- Em 2025, ultrapassou os seis milhões de euros de faturação;
- Estratégia assenta em relações duradouras com clientes e Parceiros.

Inteligência artificial no setor de IT: o impacto já não está apenas nas funções, mas nas competências que passam a criar valor



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



não é apenas o mapa das funções tecnológicas; é a própria definição de valor dentro dessas funções.

Isto ajuda a perceber porque é que a conversa sobre talento em IT já não pode centrar-se apenas na escassez. Continua a existir pressão na procura de perfis especializados, mas o desafio tornou-se mais complexo: as empresas procuram profissionais capazes de trabalhar com tecnologia num contexto em que a automação acelera tarefas, encurta ciclos e desloca o foco para competências de maior valor acrescentado.

Na prática, muitas funções tecnológicas estão a deixar de ser avaliadas apenas pela capacidade de execução técnica isolada. Um *developer*, por exemplo, continua a precisar de domínio técnico, mas passa a ser cada vez mais valorizado pela forma como utiliza ferramentas de IA para ganhar produtividade, melhorar qualidade e libertar tempo para tarefas de maior valor. A diferença já não está apenas em saber fazer, mas em saber fazer melhor, com mais critério.

Este movimento não se limita às equipas de desenvolvimento. Em áreas como *cloud*, *cybersecurity*, *data*, *infrastructure* ou *QA*, a inteligência artificial está a alterar prioridades e a elevar a exigência. Automatizam-se tarefas, aceleram-se análises e cresce a necessidade de profissionais capazes de supervisionar sistemas, validar outputs, identificar risco e assegurar robustez.

É aqui que o debate sobre competências se torna mais interessante. A ascensão da IA não está apenas a aumentar a procura por conhecimento técnico avançado. Está também a reforçar a importância de *AI literacy*, interpretação de dados, pensamento crítico, adaptabilidade e colaboração entre áreas técnicas e de negócio.

Num setor em rápida transformação, o profissional mais valorizado tende a ser aquele que combina profundidade técnica com visão de contexto e entendimento do impacto da tecnologia no negócio.

Talvez o maior erro que as empresas podem cometer neste momento seja olhar para a IA apenas como uma ferramenta. O verdadeiro impacto da inteligência artificial está no desenho das funções, na reorganização do trabalho e na redefinição dos critérios de empregabilidade. Não basta contratar alguém que saiba usar tecnologia. É cada vez mais necessário identificar pessoas que consigam trabalhar melhor com tecnologia em ambientes mais exigentes, híbridos e acelerados.

Esta transformação tem implicações diretas na forma como o talento é identificado e desenvolvido. As organizações que melhor se estão a posicionar para este novo ciclo tendem a rever *job descriptions*, a valorizar competências transferíveis, a reduzir rigidez nos perfis procurados e a investir mais em *upskilling* e *reskilling*. Num mercado em mudança rápida, esta capacidade de adaptação passou a ser uma condição de competitividade.

No fundo, a inteligência artificial está a obrigar o setor de IT a fazer uma transição importante: sair de uma lógica centrada apenas na execução técnica para uma lógica de combinação entre capacidade técnica, aceleração inteligente e discernimento humano. As funções tecnológicas não estão a perder relevância. Estão a tornar-se mais exigentes, híbridas e estratégicas.

É por isso que o futuro do talento em IT não será definido apenas por quem domina mais ferramentas, mas por quem consegue integrar tecnologia, contexto e decisão com maior rapidez e consistência. ■

Durante muito tempo, o setor tecnológico habituou-se a pensar talento com base em especializações bem delimitadas. Havia funções relativamente estáveis, *stacks* técnicas definidas e percursos de evolução previsíveis. A inteligência artificial veio alterar esse equilíbrio, não porque tenha retirado relevância às funções tecnológicas, mas porque está a mudar a forma como estas são exercidas e avaliadas dentro das organizações.

Hoje, o impacto da IA no setor de IT já não se vê apenas no aparecimento de novos perfis ligados a *machine learning*, *data science* ou automação. Vê-se, sobretudo, na transformação de funções que já existiam e na exigência de um novo *mix* de competências. O que está a mudar



in

2026: Parte II

por **Jorge Bento**

O primeiro semestre terminou com um resultado que poucos antecipavam. Portugal lidera o crescimento da distribuição de TI na Europa, com uma evolução próxima dos 20%, acima de mercados como Espanha, Alemanha ou França. À primeira vista, seria fácil concluir que o mercado entrou num novo ciclo de expansão. Mas a segunda metade do ano poderá revelar uma realidade mais complexa. Os números merecem ser lidos para além da superfície. Em várias categorias, o crescimento das receitas não foi acompanhado pelo mesmo ritmo nas unidades vendidas. Servidores, *storage* e componentes mostram que uma parte significativa da evolução resulta do aumento do preço médio e não da procura.

Também é provável que o mercado tenha antecipado decisões. O receio de novas ruturas no *supply*, a pressão sobre componentes críticos para projetos de inteligência artificial e a incerteza quanto aos preços levaram muitas organizações a acelerar investimentos.

A isto junta-se outro fator. O PRR continua a executar projetos, mas o seu efeito enquanto acelerador extraordinário do investimento tenderá a perder intensidade à medida que o ciclo se aproxima do fim. Não será a

única razão para uma eventual desaceleração, mas deixará de ser um dos principais motores do mercado.

Há ainda uma mudança de ciclo. Depois do investimento em infraestrutura, cloud e cibersegurança, a inteligência artificial entra numa fase mais exigente. Os pilotos dão lugar à integração, à governação e à demonstração de retorno. É uma etapa menos acelerada e mais seletiva. Nada disto significa que o mercado vá deixar de crescer. A própria Context continua a antecipar um ano positivo. Significa apenas que os fatores que impulsionaram o primeiro semestre dificilmente terão o mesmo peso no segundo.

Os primeiros seis meses mostraram um mercado excepcional. Os próximos seis serão seguramente mais difíceis. Não porque falte investimento, mas porque será mais difícil repetir uma combinação de fatores que dificilmente voltará a acontecer com a mesma intensidade. Se 2026 terminar perto dos 9%, como estima a Context, continuará a ser um bom ano para a distribuição. A diferença é que a segunda metade do ano deixará de viver do impulso do primeiro e passará a depender da capacidade do mercado para continuar a crescer por mérito próprio. ■



O redesenho do ecossistema das memórias

por **Henrique Carreiro**

Durante anos, a geografia de origem da memória nos computadores pessoais e empresariais pareceu relativamente estabilizada. A Coreia do Sul, com a Samsung e a SK Hynix, dominava uma parte essencial da produção; o Japão mantinha presença através da Kioxia; os Estados Unidos tinham a Micron; Taiwan era líder em controladores, integração e electrónica de suporte. A China fabricava, montava e comprava em escala, mas raramente aparecia ao utilizador final como origem do componente.

Por isso merece atenção o resultado revelado pela Notebookcheck num teste ao Lenovo ThinkBook 14 G9 IPL: o portátil integra um SSD YMTC de 512 GB, da Yangtze Memory Technologies, fabricante chinesa de memória NAND. O teste não prova mais do que a configuração de uma unidade específica, nem permite generalizações para toda a linha ThinkBook. Os fabricantes alternam fornecedores dentro do mesmo modelo quando as especificações são equivalentes.

Mas o contexto ajuda a explicar a mudança. A pressão dos “*hyperscalers*” sobre DRAM e NAND está a deslocar capacidade para produtos de servidor, onde as margens são mais interessantes. Nos portáteis, sobretudo nos segmentos em que preço e disponibilidade pesam, abre-se agora espaço para fornecedores que, há poucos anos, dificilmente entrariam numa máquina empresarial vendida por uma marca global.

Isto não anuncia a secundarização dos fornecedores habituais. O desempenho medido nesta unidade ficou um pouco abaixo da média para um portátil de escritório, embora suficiente para uso corrente. O ponto relevante é outro: uma especificação aparentemente simples, “SSD de 512 GB”, começa a integrar mais informação do que a ficha técnica mostra. Entre a capacidade anunciada e o componente instalado há agora uma história de cadeia de abastecimento e reorganização geopolítica. E é muitas vezes nestas linhas, discretas, quase desapercibidas, da especificação que se começam a notar as mudanças mais revolucionárias. ■

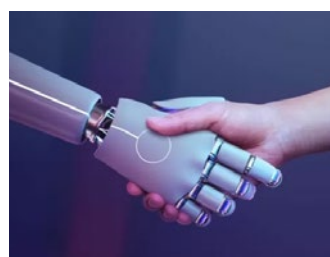
ANCHOR

01

INGRAM MICRO REORGANIZA OPERAÇÃO EM PORTUGAL SOB ESTRUTURA IBÉRICA

A Ingram Micro reestruturou a sua operação em Portugal, que passa a estar integrada na organização ibérica do grupo. A gestão operacional local fica a cargo de Marco Conduto, como Office Manager. A operação portuguesa passa a funcionar sob um modelo de “liderança local com apoio da estrutura ibérica”, liderada por Jaime Soler, VP & CCE da Ingram Micro Iberia, o único executivo citado no comunicado da empresa. Ao IT Channel, uma fonte oficial da Ingram Micro confirmou que “houve uma reestruturação para adaptar à equipa às necessidades do mercado e pôr o foco nos negócios estratégicos”.

02

IA REDEFINE MODELO DOS SERVIÇOS DE IT

A crescente adoção de inteligência artificial, automação e arquiteturas cloud está a impulsionar uma transformação nos serviços de IT, que passam a assumir um papel mais estratégico nas organizações. A tendência reflete a necessidade de responder a ambientes tecnológicos cada vez mais complexos, onde a disponibilidade dos sistemas, a experiência dos utilizadores e a agilidade operacional são fatores determinantes para o negócio. Os serviços de IT estão a evoluir de uma lógica centrada na operação e na manutenção para modelos mais preditivos, capazes de antecipar falhas, automatizar processos e apoiar a tomada de decisão.

03

KONICA MINOLTA PORTUGAL CRESCE 5% E SUPERA OS 41 MILHÕES DE EUROS

A Konica Minolta Portugal encerrou o ano fiscal 2025/2026 com uma faturação superior a 41 milhões de euros, o que representa um crescimento de 5% face ao ano fiscal anterior. A empresa destaca que o desempenho positivo foi transversal a todas as áreas de negócio, num contexto económico desafiante. As áreas de Impressão Profissional e Industrial foram as que mais contribuíram para este crescimento, reforçando o seu peso na atividade da empresa. Segundo a Konica Minolta, esta evolução acompanha a dinâmica do setor gráfico nacional, que representa um volume de negócios superior a três mil milhões de euros.

04

EMPRESAS REFORÇAM INVESTIMENTO EM SASE PARA CONTROLAR AGENTES DE IA

O mercado de SASE ultrapassou os três mil milhões de dólares de receita no primeiro trimestre de 2026, registando um crescimento homólogo de 21%, segundo dados da Dell’Oro Group. A consultora destaca que a adoção crescente de Inteligência Artificial (IA) está a alterar as prioridades das organizações, levando as empresas a investir simultaneamente em segurança cloud, modernização das redes de filiais e mecanismos de controlo para ambientes baseados em IA. O crescimento registado demonstra que as organizações já estão a responder aos novos desafios de segurança e rede criados pela adoção da IA.

05

SOBERANIA DIGITAL FAVORECE CRESCIMENTO DAS NEOCLOUDS

Os fornecedores de neocloud devem conquistar 20% do mercado global de cloud para inteligência artificial até 2030, segundo previsões da Gartner. A consultora estima que este mercado atinja um valor de 267 mil milhões de dólares até ao final da década. O termo neocloud refere-se a uma nova geração de fornecedores de cloud, concebidos especificamente para suportar cargas de trabalho de IA e computação de elevado desempenho. Ao contrário dos hyperscalers tradicionais, estas empresas apostam em infraestruturas altamente otimizadas para processamento intensivo em GPU e, em muitos casos, em capacidades de soberania de dados. ■

julho 2026 | n. 129

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: Rui Santos Jorge

Ilustrações e fotografias em banco de imagens:

Adobe Stock | IStockPhoto

Business Development:

Catarina de Brito

(+351) 910 121 200 | catarina.brito@medianext.pt

João Calvão

(+351) 910 788 413 | joao.calvao@medianext.pt

Marketing & Events Director: Rosa Bento

rosa.bento@medianext.pt

Marketing Communications: Rita Rodrigues

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

Colaboraram nesta edição: Joana Almeida

**media
NEXT**

STAY AHEAD • STAY RELEVANT

Editado por:

MediaNext Professional Information Lda.

Gerente: Pedro Botelho

Publisher: Jorge Bento

Sede e Redação: Largo da Lagoa, 7c,

2795-116, Oeiras, Portugal

Tel: (+351) 214 147 300 Fax: (+351) 214 147 301

E-mail: info@medianext.pt

Propriedades e direitos:

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC n.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 erros ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal n.º: 368072/13

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

Expedição: Porenvel, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 50€, Estrangeiro 100€

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

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

Tiragem: 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO
Assinantes digitais: 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO

Periodicidade: mensal (10 edições ano)

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

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

IT SECURITY CONFERENCE

LISBOA

2026
OCT 08

conf.itsecurity.pt

A VOZ DOS CISO

8 OUT | LISBOA

5ª edição IT Security Conference

Conheça os Parceiros da IT Security Conference 2026

A quinta edição da IT Security Conference 2026 já tem data marcada para 08 de outubro, em Lisboa, onde os temas mais relevantes sobre o ecossistema da cibersegurança voltam a estar em debate e análise pelos mais proeminentes especialistas da área.

A IT Security Conference 2026 será uma oportunidade para explorar as tecnologias mais inovadoras que impactam um grande número de indústrias, para além da partilha de conhecimentos entre CISO, CSO, diretores de segurança e diretores de IT com responsabilidade de cibersegurança, originando um ecossistema único de networking.

PARCEIROS

Diamond Partners



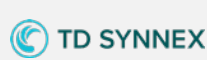
Platinum Partners



Golden Partners



Silver Partners



Silver Exhibition Partners



Bronze Partners



Institutional Partners





Consumíveis Originais HP

Desempenho consistente.

Cada página mantém o mesmo padrão elevado.

Os tinteiros e toners são feitos para funcionar em perfeita harmonia com o equipamento HP.

Mais páginas e menos interrupções.

Escolha a TD SYNnex e tenha acesso a:



**Entregas
em 48 horas**



**Uma equipa
de especialistas**



**Vantagens
exclusivas**

Queremos ser o seu distribuidor de eleição. Fale connosco.

✉ printsupplies.pt@tdsynnex.com

☎ +351 214 728 470

🌐 www.tdsynnex.pt