ITCHANNEL.PT

it channel

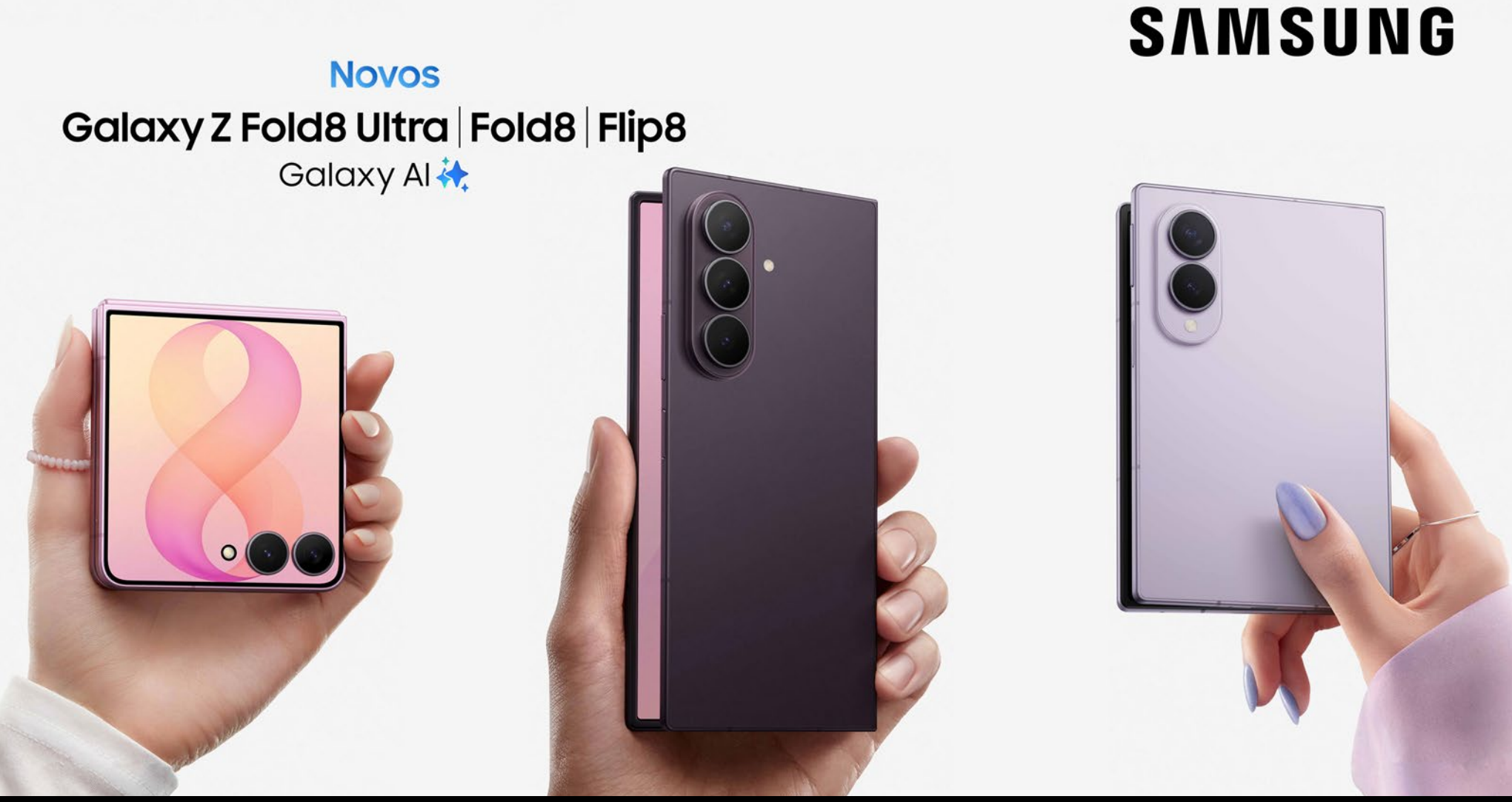
PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA MSPs, INTEGRADORES E RESELLERS DE TECNOLOGIA

Setembro 2026 • nº130 • 5 €









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.

OBTER NO Google Play

Descarregar na App Store

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.



ARMAZENAMENTO DE ALTO

DESEMPENHO PARA MAIS PRODUTIVIDADE

A gama de SSDs internos TeamGroup foi desenvolvida para proporcionar:

- Transferências rápidas
- Arranques mais ágeis
- Maior eficiência no dia a dia

THE TECHNOLOGY PROVIDER

É integrador, revendedor ou retalhista?
Consulte a ALSO em www.also.pt

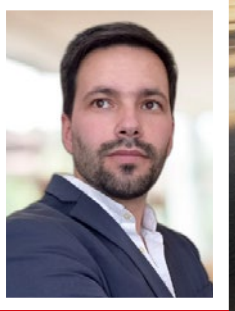
ITCHANNEL.PT

it channel

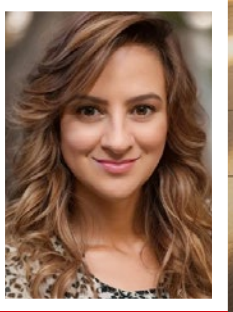
PUBLICAÇÃO INDEPENDENTE PARA MSPs, INTEGRADORES E RESELLERS DE TECNOLOGIA

Setembro 2026 • nº130 • 5 €

MODERN WORKPLACE & IT MOBILITY

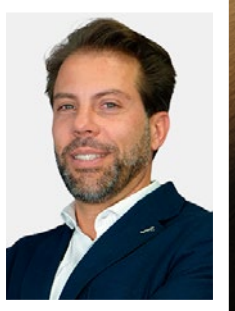


ASUS

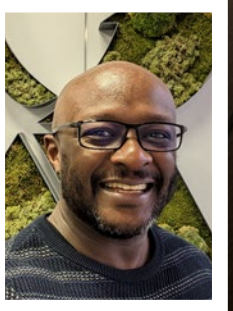


CLARANET PORTUGAL

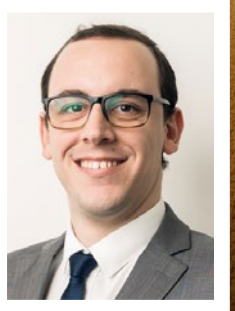
MOBILIDADE EMPRESARIAL ABRE NOVAS OPORTUNIDADES



DDC GROUP



EXCLUSIVE NETWORKS



ARROW / HPE



KONICA MINOLTA



RICOH



WATCHGUARD

26

12 **ANÁLISE | RETRATO DO CANAL**
DA DISPONIBILIDADE AO VALOR: CANAL DE IT MUDA PRIORIDADES

14 **ANÁLISE | DATA CENTERS**
PORTUGAL GANHA ESPAÇO NA CORRIDA AOS DATA CENTERS

16 **ANÁLISE | HPE NETWORKING**
"PODEM CONFIAR NO PREÇO QUE ESTÃO A LEVAR AO CLIENTE"

media NEXT
STAY AHEAD • STAY RELEVANT

MICROSOFT PORTUGAL ANUNCIA NOVA DIRETORA-GERAL



Protagonistas A Microsoft nomeou Ana Maria Lopes como nova Diretora-Geral da operação em Portugal, com efeitos a partir de 1 de setembro de 2026. A responsável sucede a Andrés Ortolá, que liderou a subsidiária portuguesa entre 2022 e julho deste ano. A mudança coincide com o novo ano fiscal da tecnológica e com uma reorganização da Microsoft na Europa. A operação portuguesa passa a dispor de uma estrutura de liderança dedicada ao mercado nacional, mantendo a articulação com a Microsoft South Europe.

RICARDO FERREIRA ASSUME LIDERANÇA DA ESPRINET E V-VALLEY EM PORTUGAL



Protagonistas A Esprinet Portugal e a V-Valley Portugal anunciaram uma reorganização da estrutura de gestão em Portugal, passando a operar sob uma liderança integrada. No novo modelo, Ricardo Ferreira assume o cargo de Country Manager das duas empresas e fica responsável pela estratégia e operações no mercado nacional. Segundo as empresas, a nova organização procura reforçar as sinergias entre a Esprinet e a V-Valley, simplificar a relação com clientes, Parceiros e fabricantes e aumentar a capacidade de resposta às necessidades do mercado tecnológico.

NUNO OLIVEIRA SANTOS LIDERA DEVOTEAM PORTUGAL



Protagonistas A Devoteam nomeou Nuno Oliveira Santos para Diretor-Geral da operação portuguesa e Vice-Presidente do grupo, ficando também responsável pela estratégia global da área dedicada às tecnologias Microsoft. A operação portuguesa é atualmente a terceira maior do grupo francês, presente em mais de 25 países. Na nova função em Portugal, Nuno Oliveira Santos terá entre as prioridades o desenvolvimento do negócio, o reforço de competências e a proximidade com clientes e Parceiros.

SOFTWAREONE NOMEIA RAPHAEL ERB COMO CEO ÚNICO

Protagonistas A SoftwareOne anunciou a nomeação de Raphael Erb como CEO único da empresa, com efeitos desde 1 de agosto de 2026, marcando o fim do modelo de co-CEO implementado durante o processo de integração com a Crayon. A decisão surge numa altura em que a integração entre as duas empresas se encontra praticamente concluída. Na



sequência desta evolução, Melissa Mulholland, que desempenhava funções de co-CEO, deixou a organização.

SHARP NOMEIA NOVO RESPONSÁVEL PARA IBERIA

Protagonistas A Sharp nomeou Raimundo Ahumada para diretor da divisão Display Solutions para a Península Ibérica. O responsável passa a liderar o negócio de soluções audiovisuais da empresa em Portugal e Espanha, ficando também responsável pelo desenvolvimento da divisão, da estratégia comercial e do crescimento do negócio nos dois mercados.

ARROW ALARGA DISTRIBUIÇÃO DO PORTFÓLIO HPE

Parcerias A Arrow Electronics alargou o acordo de distribuição com a HPE e passa a disponibilizar o portfólio completo de HPE Networking na América do Norte e em vários mercados da região EMEA, incluindo Portugal. A expansão inclui as soluções HPE Aruba Networking e HPE Juniper Networking, permitindo aos Parceiros de Canal recorrer à Arrow para uma oferta que abrange redes empresariais, data centers, gestão de redes através da cloud e infraestrutura destinada a cargas de trabalho de inteligência artificial.

EXCLUSIVE NETWORKS DISTRIBUI SERVICENOW NA EMEA

Parcerias A Exclusive Networks anunciou um acordo estratégico de distribuição com a ServiceNow para reforçar a disponibilização de soluções de cibersegurança baseadas em inteligência artificial na Europa e no Médio Oriente. Segundo as empresas, a Parceria pretende alargar o acesso à plataforma de IA da ServiceNow através da rede de Parceiros da Exclusive Networks, permitindo integrar capacidades de automatização, gestão de fluxos de trabalho e operações de segurança.

INGRAM MICRO REFORÇA INTEGRAÇÃO DE IA NO CANAL

Parcerias A Ingram Micro anunciou que centenas de Parceiros de Canal estão já a utilizar o Xvantage Integration (XI) Hub e o respetivo servidor Model Context Protocol (MCP) para integrar assistentes de Inteligência Artificial (IA) nos sistemas utilizados pelas empresas. A tecnologia procura reduzir a fragmentação entre aplicações, dados e plataformas utilizadas pelo Canal, disponibilizando uma camada de integração que permite aos assistentes de IA aceder, em tempo real, à informação necessária para automatizar processos e executar tarefas.

WESTCON-COMSTOR LEVA SONARQUBE AOS PARCEIROS NA EMEA

Parcerias A Westcon-Comstor assinou um acordo de distribuição com a Sonar para as regiões EMEA e Ásia-Pacífico (APAC), passando a disponibilizar aos seus Parceiros soluções destinadas à análise, segurança e verificação de código em ambientes de desenvolvimento que utilizam inteligência artificial. O acordo inclui o SonarQube, plataforma que automatiza a análise de código e permite identificar vulnerabilidades de segurança, credenciais ou outros segredos expostos e problemas de qualidade antes de o software chegar a produção. ■

brother
at your side

A tecnologia que faz crescer os negócios

Descubra a renovada **gama profissional** de tecnologia **laser a cores A4** da Brother. Equipamentos **mais compactos e seguros,** fabricados para durar e a pensar no meio ambiente. Ideais para **venda contratual (MPS).**

brother.pt

WATCHGUARD REFORÇA ESTRATÉGIA DE IA MULTIMODELO

A WatchGuard alargou o acesso a modelos de IA da OpenAI e da Anthropic para reforçar a investigação de ameaças, os testes de segurança e a deteção de vulnerabilidades



A WatchGuard Technologies anunciou um reforço da sua estratégia de utilização de Inteligência Artificial (IA) para cibersegurança, através da participação no Programa Daybreak da OpenAI e no Programa de Verificação Cibernética da Anthropic. A iniciativa pretende apoiar o desenvolvimento de capacidades de deteção de vulnerabilidades, investigação de ameaças e testes de segurança.

Segundo a empresa, a estratégia assenta numa abordagem multimodelo, permitindo avaliar e integrar diferentes tecnologias de IA em vez de depender de um único fornecedor. O objetivo é aplicar os modelos considerados mais adequados a diferentes tarefas de defesa cibernética, à medida que estas tecnologias evoluem.

A WatchGuard considera que a crescente utilização de IA por grupos de cibercriminosos para automatizar atividades de reconhecimento, identificar vulnerabilidades e acelerar o desenvolvimento de *exploits* exige uma resposta equivalente por parte das equipas de defesa.

Marc Laliberte, Head of Security Operations da WatchGuard Technologies, afirma que "a IA está a mudar de forma fundamental a cibersegurança, tanto para quem defende como para quem ataca". Segundo o responsável, "garantir que quem defende beneficia de capacidades igualmente poderosas".

As novas capacidades serão integradas em diferentes áreas da atividade da empresa, incluindo testes de segurança de produtos, testes de penetração, exercícios de *red teaming*, investigação de ameaças e processos de remediação de vulnerabilidades.

A empresa refere que esta estratégia lhe permitirá avaliar mais rapidamente novas tecnologias de IA e incorporá-las nos processos de segurança sempre que apresentem benefícios operacionais.

Joe Smolarski, Chief Executive Officer da WatchGuard Technologies, considera que "o futuro da cibersegurança não será construído com base num único modelo de IA". ■

ALSO AUMENTA LUCRO LÍQUIDO EM 61% NO SEMESTRE

A Also registou um lucro líquido de 69 milhões de euros no primeiro semestre de 2026, mais 61% do que no período homólogo, impulsionado pelo crescimento do negócio cloud e da procura por soluções de inteligência artificial



A Also registou um lucro líquido de 69 milhões de euros no primeiro semestre de 2026, um crescimento de 61% face ao mesmo período do ano anterior.

No mesmo período, as receitas aumentaram 21%, para 8,3 mil milhões de euros, enquanto o EBITDA subiu 29%, para 162 milhões de euros.

Segundo a empresa, este desempenho foi impulsionado pelo aumento da procura por capacidade computacional, pelo crescimento dos volumes de dados e pela expansão da utilização da inteligência artificial, fatores que continuam a impulsionar a procura por tecnologias de elevado desempenho. A Also refere ainda ter aumentado a quota de mercado nos segmentos empresarial e de consumo.

O negócio cloud foi um dos principais motores do crescimento. As receitas desta área aumentaram 31%, para 1,1 mil milhões de euros, suportadas pelo crescimento do número de utilizadores únicos, que atingiu os seis milhões, e pelo aumento da receita média por utilizador.

A empresa atribui também a evolução dos resultados a margens mais elevadas nos seus três modelos de negócio, bem como a ganhos de produtividade, iniciativas de excelência operacional, otimização logística e melhorias de eficiência organizacional, fatores que contribuíram para elevar a margem EBITDA para 2,0%.

A integração das empresas adquiridas no Reino Unido, Irlanda, França e Itália mantém-se dentro do previsto, estando igualmente em análise novas aquisições. A Also destaca ainda a otimização do capital circulante, que contribuiu para melhorar o retorno sobre o capital empregue (ROCE), fixado em 13,0% no semestre.

Apesar de reconhecer que a visibilidade para o segundo semestre continua limitada devido à incerteza geopolítica e à evolução da procura, dos preços e do investimento, a empresa manteve as previsões para 2026. ■

Ligar Inovação a Oportunidades de Crescimento com a Nova Geração do ALSO CTV

Num mercado que evolui a um ritmo sem precedentes, o verdadeiro desafio das empresas do Canal de IT já não é apenas acompanhar a inovação, mas transformá-la em valor de negócio sustentável

É precisamente este compromisso que está na base do **ALSO Channel Trends+Visions (CTV) 2026**, o evento que terá lugar no próximo dia **22 de outubro, no Panorama - Multiusos de Alcobaça**.

Depois de um ano de ausência, regressamos com uma visão renovada e com um propósito muito claro: aproximar fabricantes, parceiros e especialistas tecnológicos, criando um espaço onde as tendências se transformam em oportunidades concretas de crescimento.

Na ALSO Portugal, acreditamos que o nosso papel vai muito além da distribuição. Como maior Technology Provider da Europa, trabalhamos diariamente para ligar tecnologia, conhecimento, serviços e pessoas, ajudando os nossos parceiros a acelerar a sua transformação e a desenvolver novas fontes de receita num mercado cada vez mais exigente e competitivo.



Anabela Correia, Chief Customer Officer, ALSO Portugal

UM EVENTO PENSADO PARA OS DESAFIOS REAIS DO MERCADO

O ALSO CTV 2026 foi desenhado para responder às prioridades que hoje estão na agenda dos parceiros tecnológicos:

- **Cloud**, como motor de escalabilidade, flexibilidade e recorrência de negócio;
- **Cibersegurança**, cada vez mais crítica para proteger organizações e garantir confiança digital;
- **Inteligência Artificial e IoT**, a impulsionar novos níveis de eficiência, automação e inovação;
- **Sustentabilidade em IT**, integrando responsabilidade ambiental com rentabilidade;
- **Managed Services e Hardware**, fundamentais para responder às necessidades de empresas de todas as dimensões.

Mais do que falar sobre tendências, queremos demonstrar como estas tecnologias podem ser aplicadas na prática para gerar resultados, aumentar margens e criar oportunidades de negócio para os nossos parceiros.

O PAPEL DA ALSO NA CRIAÇÃO DE VALOR

Num ecossistema tecnológico cada vez mais complexo, os parceiros procuram mais do que um fornecedor: procuram um aliado estratégico.

Na ALSO Portugal investimos continuamente em competências, plataformas, serviços e equipas especializadas para simplificar o acesso à inovação e acelerar o time-to-market dos nossos parceiros. Trabalhamos lado a lado com fabricantes e revendedores para identificar oportunidades, desenvolver capacidades e apoiar a construção de modelos de negócio sustentáveis e rentáveis.

É esta capacidade de ligar diferentes partes do ecossistema, transformando inovação em resultados concretos, que diferencia a ALSO e que queremos demonstrar ao longo deste evento.

UM CONVITE PARA CONSTRUIRMOS O FUTURO JUNTOS

O ALSO Channel Trends+Visions é desde sempre um evento sobre tecnologia, mas acima de tudo sobre pessoas e relações.

Ao longo do dia, os participantes terão acesso a sessões temáticas, demonstrações, partilha de conhecimento, networking e contacto direto com alguns dos principais fabricantes da indústria. Será uma oportunidade para conhecer novas soluções, trocar experiências e identificar caminhos para acelerar o crescimento dos seus negócios.

Acredito que as organizações que conseguem navegar o futuro são aquelas que conseguem combinar conhecimento, adaptação e capacidade de execução. O ALSO CTV 2026 foi concebido precisamente para ajudar os nossos parceiros a dar esse próximo passo.

Contamos consigo no dia **22 de outubro**, no **Panorama - Multiusos de Alcobaça**, para juntos explorarmos as oportunidades que irão definir a próxima geração do mercado tecnológico.

Saiba mais e garanta a sua inscrição através dos canais oficiais da ALSO Portugal e em *www.also.pt*. ■

por *Anabela Correia,*
Chief Customer Officer, ALSO Portugal

INFO
also.pt

MERCADO EUROPEU DE SMARTPHONES CAI PARA MÍNIMO DE TRÊS ANOS

O mercado europeu de smartphones continua pressionado pelo aumento dos preços e pela menor procura, com diferenças acentuadas entre a Europa Ocidental e de Leste



As vendas de smartphones para os Canais de distribuição na Europa caíram 10% no segundo trimestre de 2026, em termos homólogos, para 35 milhões de unidades, segundo o "*Smartphone Market Monitor*" da Counterpoint Research. Trata-se do volume mais baixo registado num segundo trimestre desde 2023.

A Counterpoint associa a quebra ao aumento dos custos dos componentes, que levou à subida dos preços finais e à redução das promoções por parte dos fabricantes para protegerem as margens. A conjuntura macroeconómica desfavorável contribuiu igualmente para enfraquecer a procura dos consumidores face ao mesmo período do ano anterior.

O desempenho, contudo, não foi uniforme. A Europa Ocidental resistiu melhor, beneficiando do desempenho da Apple e de um crescimento marginal da Samsung, num contexto em que os equipamentos premium continuam a ganhar importância. Já a Europa de Leste registou uma quebra mais acentuada, devido à maior exposição aos segmentos de entrada de gama, onde vários fabricantes chineses enfrentaram maiores dificuldades.

Apesar da contração do mercado, Apple e Samsung aumentaram a respetiva quota no segundo trimestre. De acordo com os dados da Counterpoint, ambas atingiram 34% das vendas para os canais, contra 25% e 31%, respetivamente, no mesmo período de 2025.

A Counterpoint prevê que o mercado europeu continue em contração nos próximos trimestres, à medida que os inventários existentes se esgotam. O impacto deverá ser particularmente sentido pelos fabricantes mais expostos aos segmentos de entrada de gama.

A Apple surge como uma exceção às perspetivas mais negativas. A empresa de análise de mercado antecipa que a fabricante continue a apresentar um desempenho significativamente superior ao mercado europeu num futuro próximo. ■

VIDEOCOLABORAÇÃO GANHA ESPAÇO NAS EMPRESAS EUROPEIAS

O mercado europeu de comunicações unificadas apresenta desempenhos distintos, com as soluções de vídeo a crescerem enquanto headsets, sistemas de visualização e telefones IP recuam

O mercado europeu de Comunicações Unificadas e Colaboração (UC&C) está cada vez mais dividido entre categorias, com as soluções de videocolaboração para reuniões e trabalho híbrido a registarem crescimento, enquanto segmentos mais maduros, como *headsets* e telefones IP, enfrentam uma procura mais fraca.

A análise acompanha as vendas através da distribuição na Europa Ocidental até à semana 31 de 2026 e abrange *headsets*, câmaras, colunas, microfones, sistemas para salas, telefones IP, sistemas de visualização, soluções de conferência e acessórios.

No segundo trimestre, as receitas das soluções de vídeo para colaboração cresceram 18%



face ao mesmo período de 2025, enquanto as câmaras avançaram 7%, beneficiando também do forte crescimento registado na Polónia. Em sentido contrário, as receitas de *headsets* recuaram 7%, os sistemas de visualização caíram 2% e os telefones IP diminuíram 3%. Os acessórios para conferências cresceram 1%.

A Context atribui a quebra nos *headsets* ao investimento reduzido em periféricos durante os primeiros meses do ano e ao abrandamento dos ciclos de renovação. Já no vídeo, as soluções *all-in-one* têm assumido um papel de destaque na evolução do mercado.

Em junho, as receitas das barras de vídeo *all-in-one* aumentaram 95% em termos homólogos, depois de terem crescido 127% em abril. As câmaras compactas regressaram ao crescimento em junho, com uma subida de 5%, após uma quebra de 17% em maio, enquanto os equipamentos de 360 graus e PTZ avançaram 19%.

"O mercado de UC&C não está a evoluir numa única direção. As empresas estão claramente a ser mais seletivas na forma como investem", afirma Rémi Gaudin, Business Data and Market Analyst da Context. ■



Copilot+PC

A HP impulsiona o seu negócio.

Os PC Windows mais rápidos, inteligentes e seguros de sempre.



HP EliteBook X G2.
Copilot+ PC: IA desenhada para o contexto empresarial que potencia vantagens competitivas no mundo real.

Contacte o seu parceiro oficial HP.

© Copyright 2026 HP Development Company, L.P. As informações contidas neste documento estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. Copyright © Microsoft e Windows são marcas registadas ou marcas comerciais da Microsoft Corporation nos Estados Unidos e/ou noutros países.



Da disponibilidade ao valor: Canal IT muda prioridades

O Canal de Parceiros cresceu 19,7% em Portugal entre 1 de janeiro e 19 de julho de 2026. A normalização da oferta contrasta com a pressão da IA sobre preços e disponibilidade

por Marta Quaresma Ferreira

Depois dos constrangimentos dos últimos anos, a cadeia de abastecimento tecnológico recuperou previsibilidade no primeiro semestre. Segundo dados da Context, o mercado cresceu 19,7% em termos homólogos, acelerando de 13,4% no primeiro trimestre para 26,3% no segundo. Servidores (+121,2%), memória RAM (+102%) e equipamentos de gestão e segurança de rede (+88,4%) estiveram entre as categorias com maior crescimento.

A melhoria da disponibilidade é reconhecida pelo Canal, sobretudo em computadores pessoais, periféricos e redes de acesso. André Reis, CEO da Databox, considera que os constrangimentos pós-pandemia "praticamente desapareceram". Raúl Castro, Senior Director, Sales da TD Synnex Portugal, identifica uma "normalização generalizada da disponibilidade de equipamentos".

A volatilidade, porém, não desapareceu. Ricardo Ferreira, Country Manager da Esprinet e V-Valley Portugal, refere que "a volatilidade dos custos e de alguns componentes foi um sério desafio que o mercado sentiu". Edgar Silva, Chief Operating Officer da Digibéria, acrescenta que, "apesar de persistirem alguns constrangimentos pontuais na cadeia de fornecimento, a disponibilidade global tem vindo a estabilizar".

As maiores limitações concentram-se agora nas infraestruturas para Inteligência Artificial (IA), computação de elevado desempenho e data centers. Servidores com GPU, aceleradores, processadores avançados, memória de elevada capacidade e armazenamento *enterprise* continuam sujeitos a prazos superiores.

Na Logicalis, esta realidade reforça a importância da antecipação. Daniel Vilabril, Technology Strategy Director da Logicalis, afirma que "o planeamento antecipado continua a ser um fator cada vez mais relevante para o sucesso dos projetos". José Eduardo Fonseca, Head of Technologies Portugal da Inetum, identifica mesmo "uma maior volatilidade e uma redução da previsibilidade" em determinadas famílias de produto.

IA MUDA PRIORIDADES DO CANAL

A IA também está a alterar a composição das encomendas. Jonas Carneiro, Sales Manager da Dell Technologies, explica que "a produção cresce, mas está cada vez mais orientada para a *stack* de IA", condicionando o acesso a hardware empresarial. Pedro Vieira, Channel Sales Manager da HP, considera que "mais do que uma tendência, a IA está a redefinir prioridades de investimento".

Os projetos passam, assim, a combinar servidores de elevada densidade, armazenamento de alto desempenho, redes de baixa latência e sistemas de energia e refrigeração. Cresce igualmente o interesse por AI PC e por arquiteturas privadas e híbridas, à medida que as organizações procuram incorporar IA e manter maior controlo dos dados.

Esta procura está a pressionar os preços. Memória, armazenamento e outros componentes associados à computação de elevada capacidade registam maior volatilidade, reduzindo também a validade das propostas. Na administração pública, a rigidez dos concursos acrescenta complexidade. Jorge Paiva, CCO da Eurotux, alerta que "a volatilidade não encarece apenas o equipamento; atrasa e condiciona o próprio processo de compra".

Neste cenário, o planeamento mantém-se crítico, embora por razões diferentes das observadas durante a pandemia. A disponibilidade imediata deixou de ser o principal problema em muitas categorias, mas antecipar configurações, alternativas, financiamento e prazos de decisão tornou-se essencial nos projetos de maior dimensão.

Ao mesmo tempo, o valor do Canal desloca-se da simples revenda para consultoria, integração, financiamento e Managed Services. Com maior complexidade tecnológica e pressão sobre as margens do hardware, os Parceiros procuram diferenciar-se pelo desenho das arquiteturas, otimização dos recursos e acompanhamento do ciclo de vida dos projetos.

No segundo semestre, a IA deverá continuar a impulsionar o investimento, acompanhada pela renovação tecnológica, cibersegurança e modernização das infraestruturas. PRR, Portugal 2030 e outros programas públicos poderão igualmente apoiar projetos. Num mercado mais seletivo, tecnologia, especialização e serviços tornam-se determinantes para capturar valor. ■

RESUMO

- *Oferta normaliza, mas a infraestrutura para IA mantém constrangimentos;*
- *IA, preços e prazos obrigam o Canal a reforçar o planeamento;*
- *Consultoria, integração e Managed Services ganham peso no negócio.*

O Futuro da Ciber-Resiliência em Portugal: 25 Anos de Inovação e Proximidade



No dinâmico mercado das tecnologias de informação, a longevidade de uma parceria é o indicador mais fiável da sua solidez e relevância

Há cerca de um quarto de século, a Fujitsu e a NetApp iniciaram uma colaboração que se transformou num pilar fundamental para o ecossistema tecnológico nacional. Esta ligação de 25 anos não reflete apenas resiliência e adaptação mútua; representa uma visão partilhada sobre a **evolução das infraestruturas de dados e da segurança da informação**.

Hoje, a oferta da NetApp é um vetor estratégico da Fsas Technologies em matéria de ciber-resiliência. Num cenário global onde as ameaças cibernéticas escalam em complexidade e frequência, proteger o ativo mais valioso das organizações — os dados — exige uma abordagem proativa e avançada. A integração das tecnologias NetApp permite-nos entregar soluções que não se limitam à prevenção, mas garantem a continuidade imediata do negócio e a recuperação rápida da informação em caso de incidente.

COMPLEMENTARIDADE TOTAL E VISÃO INTEGRADA

Um dos fatores de maior diferenciação no mercado é a total complementaridade que a NetApp apresenta face ao restante portfólio da Fsas Technologies. Não encaramos as soluções de forma isolada. O valor acrescentado que propomos aos nossos parceiros e clientes finais reside na capacidade de **construir arquiteturas tecnológicas perfeitamente integradas**.

A inovação e a sofisticação da suite de produtos da NetApp trazem uma riqueza técnica ímpar, atuando como o motor ideal para uma abordagem holística de TI. Ao fundir esta sofisticação com o restante ecossistema da Fsas Technologies, conseguimos responder com precisão cirúrgica às preocupações mais atuais do mercado — desde a eficiência na gestão de ambientes híbridos e multi-cloud até ao cumprimento de rigorosas normas de conformidade e proteção contra ransomware.

PROXIMIDADE E CONFIANÇA: O SUPORTE LOCAL 24X7

A tecnologia mais sofisticada perde eficácia sem o suporte humano e técnico adequado. Consciente desta realidade, a Fsas Technologies assegura uma operação de suporte técnico local, disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, abrangendo Portugal Continental e as Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira. Este compromisso com a assistência contínua e de proximidade garante que os nossos clientes e parceiros nunca estão sós na gestão das suas infraestruturas críticas. A presença local em todo o território nacional elimina barreiras e assegura tempos de resposta rápidos, transformando a confiança teórica em segurança operacional prática.

Olhando para o futuro, a parceria entre a Fsas Technologies Portugal e a NetApp continuará a focar-se na antecipação das necessidades do mercado. Estamos empenhados em fornecer soluções robustas, integradas e altamente sofisticadas, capacitando as empresas portuguesas a crescer de forma segura, sustentável e ciber-resiliente. ■

por *João Mendes,*
Head of Partners & Aliances, Fsas Technologies

INFO
https://eu.fsastech.com/pt/

Portugal ganha espaço na corrida aos data centers

As novas exigências energéticas em Espanha podem favorecer Portugal na captação de investimento. A energia e a regulação ganham peso numa corrida aos data centers acelerada pela IA

por Rui Damião



A proposta do Governo espanhol para introduzir novas exigências energéticas aos data centers está a colocar Portugal no radar dos investidores. O setor espanhol receia que o novo enquadramento reduza a competitividade do país, numa altura em que a Europa já perde peso na expansão global destas infraestruturas e a Inteligência Artificial (IA) acelera as necessidades de capacidade computacional.

Em audiência pública, a proposta espanhola prevê que os data centers abrangidos tenham de assegurar que pelo menos 80% do consumo de eletricidade é respaldado por produção de energia renovável, com correspondência horária entre produção e consumo. Introduz, ainda, um princípio de adicionalidade: a nova procura deverá ser acompanha por nova capacidade renovável instalada nos 18 meses anteriores à entrada em funcionamento da infraestrutura.

Segundo o El Economista, a indústria espanhola considera que estas exigências, juntamente com a incerteza sobre o enquadramento regulatório e os períodos de adaptação aplicáveis a projetos já em desenvolvimento, podem levar investidores a reconsiderar projetos planeados para Espanha.

PORTUGAL ENTRA NAS CONTAS DOS INVESTIDORES

Portugal surge entre os possíveis beneficiários. Acesso à energia, preços competitivos e conectividade de telecomunicações, localização geográfica e condições regulatórias são alguns dos fatores apontados pelas fontes do setor ouvidas pelo jornal espanhol. Não existe, no entanto, confirmação de uma transferência de projetos entre os dois países.

A discussão ganha relevância num momento em que a Europa enfrenta dificuldades para acompanhar o investimento mundial em data centers. Segundo a Roland Berger, a capacidade instalada global poderá aumentar de 88 gigawatts, em 2025, para até 340 gigawatts em 2035. A percentagem de *workloads* associadas à IA deverá subir dos atuais 20% para perto de 60%.

Apesar deste crescimento, a quota europeia da capacidade global deverá diminuir de cerca de 13% para 10% até 2030. Longos prazos de ligação à rede elétrica, disponibilidade e custos de energia e complexidade dos processos de licenciamento estão entre os principais obstáculos identificados pela consultora.

Uma ligação de um novo data center à rede pode demorar até sete anos na Europa e 69% dos decisores europeus inquiridos pela Roland Berger antecipam que a disponibilidade de energia será um desafio ainda maior até 2035. A eletricidade representa cerca de 40% dos custos operacionais destas infraestruturas.

INVESTIMENTO ABRE OPORTUNIDADES PARA O CANAL

Para o Canal de IT, a escala do investimento não se limita à construção dos data centers. A expansão da infraestrutura está a criar procura por servidores, armazenamento, redes e componentes especializados para IA.

Os dados do Dell'Oro Group ilustram essa evolução. As receitas mundiais de semicondutores e componentes para servidores e sistemas de armazenamento cresceram 116% no primeiro trimestre de 2026 em termos homólogos. Além dos aceleradores de IA, a procura está a aumentar em segmentos como memória HBM, armazenamento e interfaces de rede de alta velocidade.

A consultora prevê que o mercado mantenha um crescimento de três dígitos ao longo de 2026, apoiado pelo investimento dos *hyperscalers* em IA, pelos preços da memória DRAM e pela adoção de componentes especializados. A procura por servidores de utilização geral também permanece elevada, suportada pelos ciclos de renovação das empresas, pela expansão da cloud e por novos *workloads*.

A capacidade de Portugal para transformar o contexto ibérico numa oportunidade dependerá, porém, da disponibilidade de energia e de capacidade de rede, do licenciamento e das condições económicas e regulatórias oferecidas aos operadores. ■

RESUMO

- *Espanha prepara novas exigências energéticas para data centers;*
- *Portugal surge como possível alternativa para novos investimentos;*
- *IA acelera procura por servidores, armazenamento, redes e componentes.*



DATABOX, o seu Distribuidor Autorizado DELL

Trabalhe de forma mais inteligente com os Dell AI PCs.

À medida que as capacidades de IA evoluem e as exigências do mercado mudam a um ritmo cada vez mais acelerado, estar um passo à frente deixou de ser opcional. Com as ferramentas certas ao seu alcance, pode enfrentar os desafios de hoje e, ao mesmo tempo, preparar-se para as inovações de amanhã com as soluções de IA da Dell, preparadas para o futuro.

Databox Informática, S. A.

Saiba mais em www.databox.pt

databox@databox.pt

214 308 400
chamada para rede fixa nacional

HPE Networking: "Podem confiar no preço que estão a levar ao cliente"

Num mercado onde alguns fabricantes fazem repricings "praticamente todos os dias", a HPE decidiu seguir o caminho oposto. Paulo Santos, Diretor da HPE Networking em Portugal, explica o que mudou, o que ainda não mudou e o que está a acontecer por detrás desta decisão

por Rui Damião



Paulo Santos, Diretor da HPE Networking em Portugal

Desde 5 de agosto, a Hewlett Packard Enterprise (HPE) eliminou a possibilidade de repricing em transações até um milhão de dólares em computação, armazenamento e HPE GreenLake Flex. O preço apresentado na cotação é o preço que o cliente paga, sem ajustes entre a encomenda e a expedição.

A medida surge num contexto que ficou bem documentado ao longos dos primeiros meses de 2026. Em fevereiro, a HPE comunicou aos Parceiros que passaria a reservar o direito de ajustar preços até ao dia da expedição. Em março, o CEO Antonio Neri confirmava em conferência de resultados a adoção de uma "*agile pricing posture*", incluindo a capacidade de *repricing* entre a cotação e o envio. Cinco meses depois, a empresa reverte a posição, pelo menos para uma parte relevante do negócio de Canal.

Em declarações ao IT Channel, Paulo Santos, Diretor da HPE Networking em Portugal, rejeita a leitura de que "alguma coisa correu mal" e explica que "o que mudou foi a nossa capacidade de responder a um contexto de mercado que continua excecionalmente volátil". Assim, a empresa tomou "decisões para proteger simultaneamente a disponibilidade, a competitividade e a capacidade de os nossos Parceiros continuarem a fechar negócio".

O Canal deu feedback direto de que, num mercado instável, a previsibilidade de preço é uma condição para manter o ritmo das oportunidades. "Um Parceiro precisa de tempo para construir uma proposta, apresentá-la ao cliente, negociar, obter aprovação interna e chegar à encomenda", reconhece o Diretor da HPE Networking em Portugal. "Foi precisamente esse *feedback* que esteve na base da evolução que estamos agora a fazer", assegura.

O QUE ESTÁ POR DETRÁS DA DECISÃO

A pressão sobre os componentes, em particular DRAM e memória NAND, não desapareceu. O próprio CEO Antonio Neri projetou que os problemas de cadeia de fornecimento se vão prolongar "bem dentro de 2027". A memória representa, atualmente, mais de metade do custo de materiais de um servidor tradicional e a pergunta que se coloca é quem absorve o risco.

Paulo Santos distingue os dois temas entre disponibilidade e previsibilidade de preço. "A garantia de preço não deve ser interpretada simplesmente como uma transferência de risco para a HPE", clarifica. "É uma decisão comercial deliberada para simplificar a experiência dos Parceiros e permitir-lhes competir com maior confiança".

Assim, a HPE continua a gerir a exposição à volatilidade da cadeia de fornecimento através de acordos de longo prazo com Parceiros de memória e *silicon*, mas isso é, segundo o responsável, separado da garantia comercial que agora está a oferecer ao Canal.

O limite de um milhão de dólares abrange uma boa parte das transações do Canal português. Para esses negócios, a mensagem de Paulo Santos é de que "o que estamos a dizer aos Parceiros é que, dentro desse âmbito, podem confiar no preço que estão a levar ao cliente".

Para projetos de maior dimensão, a dinâmica de *pricing* mantém-se mais flexível. Paulo Santos pede que não se interprete "o limite como uma fronteira entre 'preço garantido' e 'preço instável'", mas como uma medida desenhada para dar previsibilidade a uma parte muito relevante das oportunidades de Canal.

Paulo Santos não esconde as limitações da iniciativa. A garantia de preço não resolve uma eventual escassez física de componentes, não elimina a complexidade de projetos *enterprise* e não garante prazos de entrega independentemente das condições de fornecimento. No entanto, diz, "o que resolve é uma questão muito concreta: a incerteza sobre o preço durante o

período em que o Parceiro está a converter uma oportunidade numa encomenda".
A medida insere-se num conjunto mais amplo de mudanças que a HPE tem estado a implementar, nomeadamente propostas com validade de 30 dias (duplicada face aos 15 dias anteriores), maior rapidez nas revisões de *pricing*, *empowerment* regional reforçado, incentivos que podem atingir os 24% e processos de aprovação acelerados através do Smart Choice e Enhanced Instant Price.

O CONTEXTO COMPETITIVO

Ao longo de 2026, a tendência dominante no mercado foi a de transferir para o Canal e para os clientes o impacto da volatilidade dos componentes através de *repricing*, validades de cotação cada vez mais curtas e ajustes de preço entre a encomenda e a expedição. A HPE está, neste momento, a fazer uma aposta diferente: ao absorver parte dessa incerteza, procura transformar a previsibilidade num argumento competitivo.
Paulo Santos sintetiza que "queremos que os Parceiros possam concentrar-se nos clientes, na margem e no crescimento e não tenham de gerir a volatilidade da cadeia de fornecimento como se fosse um problema administrativo adicional".

PARTNER DAY ONE: 1 DE NOVEMBRO

A garantia de preço coincide com outro processo em curso: a unificação dos Programas de Canal da HPE e Juniper Networks sob o HPE Partner Ready Vantage, com data marcado para 1 de novembro, o chamado Partner Day One.
A aquisição da Juniper pela HPE, concluída em meados de 2025 por 14 mil milhões de dólares, expandiu consideravelmente o ecossistema de Parceiros, de uma sobreposição de apenas 10% entre os dois Programas, a HPE passou a ter mais de 47 mil Parceiros a vender o portfólio de *networking* combinado.
Para o mercado português, a mudança mais concreta é operacional. "Um Parceiro que trabalha com HPE e Juniper deixa de ter de pensar em dois ecossistemas diferentes", explica.
"A partir dessa data, os Programas passam para uma estrutura única, com um conjunto de níveis de Parceira, uma estrutura comum de competência e um modelo de compensação unificado", conclui. ■

RESUMO

• *A HPE eliminou o repricing em transações até um milhão de dólares;*
• *A previsibilidade de preço passa a ser um argumento competitivo da HPE;*
• *A 1 de novembro, HPE e Juniper passam a operar sob um único Programa de Canal.*



03 junho, 2027 | LISBOA

Lisbon Secret Spot, Montes Claros

channel ON
itchannel conference

CHANNEL AWARDS 2027
itchannel

CONFERENCE | WORKSHOPS | NETWORKING

O principal evento independente para integradores e MSPs

Tendências. Desafios. Networking. E o reconhecimento da indústria aos melhores Parceiros.
Tudo o que interessa e acontece no Canal, converge no **Channel ON** . Marque na sua agenda: dia 03 de junho, em Montes Claros.
Pensado de parceiros para parceiros, o **Channel ON** é o ponto de encontro essencial para debate, partilha de conhecimento e networking qualificado, onde se analisam as principais tendências do setor, os temas críticos do presente, os desafios que irão moldar o futuro do canal e se **reconhecem os melhores Parceiros de 2027, na Cerimónia de entrega de Prémios Channel Awards, que encerra a edição de 2027**.
Venha fazer parte de um ambiente único e exclusivo de **networking profissional**, promover relações estratégicas e novas oportunidades de negócio.

Oni cria Programa de apoio ao Canal tecnológico

A Oni lançou um Programa dirigido a empresas TIC e fabricantes de software. A iniciativa divide-se em dois canais e disponibiliza infraestrutura cloud, apoio técnico e ferramentas comerciais



A Oni, marca portuguesa do Grupo Gigas, lançou um Programa de Parceiros dirigido a distribuidores, integradores de sistemas, fornecedores de managed services, consultoras tecnológicas e fabricantes de software. A iniciativa procura apoiar o desenvolvimento, migração e operação de aplicações e serviços cloud, dando aos Parceiros acesso à infraestrutura internacional do grupo.

O Programa divide-se em duas vertentes, Canal TIC e Canal SaaS, com modelos distintos em função do perfil e das necessidades dos Parceiros. A empresa pretende, desta forma, abranger tanto organizações que gerem projetos tecnológicos para clientes finais como fabricantes que procuram disponibilizar as suas aplicações através de cloud.

CANAL TIC REFORÇA AUTONOMIA DOS PARCEIROS

O Canal TIC destina-se a distribuidores, integradores de sistemas, fornecedores de managed services e consultoras. Os Parceiros passam a dispor de um portal, em português e espanhol, para registar clientes, criar propostas, ativar serviços e gerir oportunidades comerciais.

O modelo permite diferentes níveis de envolvimento da Oni na relação com o cliente final. O Parceiro pode assumir integralmente essa relação ou recorrer à operadora para componentes como suporte técnico, operação dos serviços ou faturação. Estão igualmente previstos recursos de pré-venda e acompanhamento técnico e comercial.

Esta flexibilidade procura responder a diferentes modelos de negócio existentes no Canal, permitindo que cada Parceiro determine quais as funções que mantém internamente e quais as que entrega à Oni.

A infraestrutura disponibilizada abrange nove data centers em Portugal, Espanha, Irlanda, Colômbia, Chile e Estados Unidos. Esta presença permite aos Parceiros alojar e operar aplicações destinadas a diferentes geografias e responder a requisitos relacionados com desempenho, segurança e soberania dos dados.

CANAL SAAS APOSTA NA MIGRAÇÃO PARA CLOUD

A segunda vertente, denominada Canal SaaS, foi concebida para fabricantes e empresas de software que pretendam alojar ou migrar aplicações para cloud sem investir na aquisição e gestão de infraestrutura própria.

Antes da migração, a Oni prevê realizar uma análise técnica à arquitetura da solução para determinar os recursos necessários. Segundo a empresa, o processo foi concebido para permitir a transferência das aplicações sem reescrever o código.

Os fabricantes podem ainda testar as aplicações durante um período de até um mês na infraestrutura disponibilizada. O objetivo é avaliar parâmetros como desempenho, estabilidade e capacidade de resposta antes da entrada em produção.

"Um integrador de sistemas não tem as mesmas necessidades que um programador de software ou uma consultora especializada em ERP", explica Mário Lopes, diretor comercial da Oni e country manager do Grupo Gigas em Portugal, em comunicado. O responsável acrescenta que o Programa procura permitir que cada Parceiro escolha entre infraestrutura adaptada à operação e maior autonomia na gestão dos serviços.

IA E TECNOLOGIA PRÓPRIA INTEGRAM OFERTA

O Programa inclui também o Datum, solução de inteligência artificial do Grupo Gigas destinada a ambientes SAP. A tecnologia permite consultar informação empresarial através de linguagem natural e aceder aos dados do ERP, incluindo a gestão de vários clientes através da mesma interface.

A infraestrutura cloud do grupo utiliza ainda o Gyper, hipervisor próprio para a gestão dos respetivos recursos. De acordo com a Oni, o Grupo Gigas está em conformidade com as regulamentações europeias NIS2 e DORA e dispõe das certificações ENS Categoria Alta e ISO/IEC 27001, 27018, 9001 e 14001. A empresa indica uma disponibilidade de serviço de 99,99%.

Com esta iniciativa, a Oni reforça a abordagem indireta ao mercado português, colocando a infraestrutura e os recursos técnicos do Grupo Gigas à disposição de diferentes perfis de Parceiros. Para o Canal, o Programa acrescenta opções para desenvolver serviços cloud e projetos SaaS sem exigir investimento direto em infraestrutura internacional. ■

RESUMO

- *Programa divide-se entre Canal TIC e Canal SaaS;*
- *Parceiros acedem a nove data centers em seis países;*
- *Aplicações podem ser testadas até um mês antes da produção.*

A reinvenção do Data Center: o papel estratégico do distribuidor na era da IA

O setor dos Data Centers está a atravessar a maior transformação das últimas décadas, e esta reinvenção representa uma oportunidade de crescimento sem precedentes para o canal tecnológico

A IA atua como catalisador de um fenómeno que está a obrigar as organizações a repensar por completo a sua infraestrutura, gerando um ciclo de investimento que beneficia diretamente o ecossistema de parceiros.

O mercado de IA já atinge os 47.6 mil milhões de dólares a nível global, com um crescimento previsto de 33% até 2027. Estes números traduzem-se em projetos reais concretos: modernização de infraestruturas legadas, incorporação de GPUs e servidores preparados para IA, atualização de redes de alta velocidade e implementação de armazenamento avançado. Cada uma destas iniciativas exige integração especializada, conhecimento técnico profundo e capacidade de orquestração entre múltiplos fabricantes.



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

DESAFIOS QUE IMPULSIONAM A TRANSFORMAÇÃO

O envelhecimento das infraestruturas, a escalada dos custos de energia e refrigeração e o aumento das exigências ao nível do espaço obrigam os departamentos de TI a aumentar a disponibilidade e a capacidade de resposta, reduzindo simultaneamente os custos. Esta aparente contradição só pode ser resolvida através de uma transformação profunda na abordagem à gestão dos Data Centers.

Existe, no entanto, uma lacuna significativa no mercado. De acordo com uma consulta aos nossos parceiros TD SYNNEX, 45% identificam como principal desafio a capacidade de traduzir as soluções de IA em valor específico para os seus clientes. Esta dificuldade representa, simultaneamente, um obstáculo e uma oportunidade de diferenciação para os parceiros que desenvolvam capacidades especializadas.

É neste contexto que o papel do distribuidor se torna estratégico. A função do fornecedor de soluções está a evoluir: os parceiros devem atuar como consultores de confiança, compreendendo tanto as tendências de mercado como os desafios de negócio dos clientes, e dando-lhes resposta com soluções eficazes e rentáveis.

Já não se trata apenas de distribuir produtos, mas de atuar como agregadores de soluções complexas e facilitadores de conhecimento especializado. A capacidade de consolidar stacks completos de infraestrutura preparados para IA e Data Centers, combinando componentes de múltiplos fornecedores e garantindo a sua interoperabilidade, torna-se um fator crítico de diferenciação para o canal.

DA ESTRATÉGIA À AÇÃO

Na TD SYNNEX, concretizámos este compromisso com o Canal através do Destination AI, o nosso programa abrangente que já conta com 14 fabricantes tecnológicos e perto de 50 parceiros a trabalhar em projetos específicos em Portugal e Espanha. O programa assenta em quatro pilares: sensibilização para os mais recentes avanços em IA, capacitação através de recursos de desenvolvimento para aplicações concretas, apoio durante o processo de venda e assistência pós-venda contínua.

Para reforçar esta proposta, este ano lançámos um roadshow que percorreu oito cidades na Península Ibérica, incluindo Porto, Madrid e Barcelona, aproximando os parceiros de casos de utilização reais, configurações validadas e conhecimento especializado, que lhes permitiu transformar a complexidade técnica em oportunidades de negócio rentáveis.

O mercado está perante uma renovação profunda da infraestrutura dos Data Centers, mas também dos serviços e aplicações que resultam da IA generativa e agentiva. Isto representa uma oportunidade única para todos os tipos de parceiros – revendedores, integradores, ISV, MSP, CSP e MSSP, entre outros – que sejam capazes de capitalizar esta transformação.

Os parceiros que se apoiarem em programas estruturados de capacitação e num apoio abrangente de um distibuidor preparado para responder a estes desafios – e a TD SYNNEX é a única a trabalhar com AWS, Microsoft Azure, IBM e Google Cloud, os quatro principais hyperscalers – estão mais bem posicionados para liderar a próxima década digital e maximizar a sua rentabilidade num mercado em plena expansão. ■

por *Santiago Méndez, Vice President Advanced Solutions Division, TD SYNNEX Iberia*

INFO

https://pt.tdsynnex.com

Em Parceria com: CONTEXT

Canal de IT português de 'boa saúde' acelera na primeira metade do ano e cresce quase 20%



A faturação atingiu 1.162 milhões de euros e acelerou no segundo trimestre. As áreas de infraestrutura, computação e software destacam-se entre os dados fornecidos pela Context

por Marta Quaresma Ferreira

O Canal de IT português entrou em 2026 com uma trajetória de crescimento que ganhou força ao longo do primeiro semestre. Os dados da Context mostram uma aceleração da faturação no segundo trimestre, suportada por desempenhos particularmente fortes em áreas de computação, infraestrutura e software, num período marcado pela renovação tecnológica das empresas e pelo aumento das necessidades de capacidade computacional.

Segundo os dados apresentados pela Context para o período entre 1 de janeiro e 19 de julho de 2026 e partilhados com o IT Channel, a faturação no Canal de IT em Portugal registou um crescimento de 19,7% em termos homólogos, o que corresponde a uma faturação de 1.162 milhões de euros.

Quando analisamos a diferença entre trimestres, o crescimento foi de 13,4% nos três primeiros meses do ano; já no segundo, os dados partilhados apontam para uma aceleração com um crescimento de 26,3%, quase o dobro.

Numa evolução mensal mais pormenorizada, os dados permitem concluir que janeiro apresentou o crescimento homólogo mais modesto – na ordem dos 4,9% –, enquanto junho registou o maior crescimento homólogo de todo o período analisado, de 38,5%.

Apesar do valor mais baixo no arranque do ano, a análise evolutiva até meio do ano mostra uma aceleração estrutural ao longo do primeiro semestre. Em julho, e até dia 19, o crescimento homólogo situava-se nos 22%, abaixo do valor registado em junho, mas acima dos 19,7% registados no acumulado desde o início do ano.

INFRAESTRUTURA DOMINA CRESCIMENTO

A análise por setores ajuda a compreender onde se concentra parte desta dinâmica. Os dados revelam um forte dinamismo na área de infraestrutura, computação e software: o setor dos servidores é aquele que apresenta o maior crescimento, com 37,9%. Ainda dentro da infraestrutura, o setor de componentes de computação apresenta um crescimento de 29%, seguindo-se armazenamento de disco (21,1%). Ainda que não seja possível identificar o principal impulsionador por detrás destes números, o ímpeto da Inteligência Artificial (IA) e a modernização e aposta em data centers são dois dos fatores que poderão ajudar a justificar este crescimento.

O segundo maior crescimento concentra-se no setor de desktop (35,8%), ficando apenas atrás dos servidores. Associado a este crescimento está também o setor de computação móvel, que cresce 23,9%, ou seja, ambos os segmentos acabam por registar uma expansão expressiva, o que poderá traduzir-se num sinal de ciclo de renovação do parque informático, depois do fim do suporte ao Windows 10 em outubro de 2025 e com a expansão dos PC com IA.

SETOR DA INDÚSTRIA (Variação homóloga das primeiras 29 semanas de 2026)

Servidores	37,9%
Desktop	35,8%
Componentes de Computação	29,0%
Software e Licenças	25,6%
Computação Móvel	23,9%
Armazenamento em Disco	21,1%
Displays	19,7%
Telecomunicações	11,0%
Garantias e Serviços	1,4%
Consumíveis de Impressão	-19,2%

Fonte: CONTEXT

CONSUMÍVEIS DE IMPRESSÃO COM DESCIDA ACENTUADA

Contudo, nem todas as áreas registaram esta trajetória positiva. Ao contrário dos restantes setores apresentados, a área de consumíveis decresce 19,2%, numa diferença de 38,9 pontos percentuais comparativamente ao crescimento total do mercado no período em análise.

O setor de garantias e serviços também apresenta um crescimento modesto, de apenas 1,4%. Já os setores de telecomunicações (11%) e *displays* (19,7%) apresentam crescimentos abaixo ou em linha com o conjunto do mercado, respetivamente, ainda que abaixo dos crescimentos registados em setores como desktops e computação móvel.

Esta análise abre, contudo, espaço para uma interpretação importante: apesar dos servidores serem o setor que reportou o maior crescimento (37,9%), não é possível garantir que tenha sido o que mais contribuiu para a faturação total de 1.162 milhões de euros.

SERVIDORES E MEMÓRIA RAM ENTRE AS CATEGORIAS COM MAIOR CRESCIMENTO

Na análise das 20 principais categorias, fica uma vez mais patente a ideia de que o crescimento de 19,7% na faturação total coincide com fortes crescimentos em áreas ligadas à infraestrutura, capacidade computacional e software empresarial.

Ainda que não seja possível concluir que os servidores são os principais responsáveis pelo crescimento do mercado, esta é a categoria que apresenta o maior crescimento, com 121,2%. Segue-se a categoria de memória RAM, com um crescimento de 102% no período em análise, e *Appliances* de Gestão de Rede e Segurança, cujo crescimento atinge os 88,4%, sendo este o terceiro maior crescimento entre as categorias apresentadas, evidenciando o forte crescimento da faturação nesta categoria

A categoria de software de virtualização cresceu 46,8%, um movimento que pode ser analisado à luz das mais recentes alterações no ecossistema de fornecedores, nomeadamente após a aquisição da VMware por parte da Broadcom, num negócio marcado por várias mudanças, entre elas a reestruturação do modelo de licenciamento.

No hardware, os desktops destacam-se com um crescimento na ordem dos 40,6% contra 24,4% nos notebooks. Ainda dentro da área de computação pessoal, os tablet PC apresentam um desempenho forte ao crescerem 23,7%, um valor acima dos 19,7% do mercado e próximo do registado nos notebooks.

A diferença é mais acentuada quando a comparação é feita com os dispositivos móveis. O retrato do mercado de 2026 até 19 de julho apresenta-se mais favorável à computação do que aos smartphones: a categoria cresce 11,1%, mas permanece abaixo dos valores registados pelos desktops e notebooks.

CATEGORIA (Variação homóloga das primeiras 29 semanas de 2026)

Servidores	121,2%
Memória RAM	102,0%
Appliances de Gestão de Rede e Segurança	88,4%
Software de Virtualização	46,8%
Desktops	40,6%
Data Management Software	34,1%
Software de Segurança	26,3%
Garantias	24,4%
Notebooks	24,4%
Tablet PCs	23,7%
Processadores	22,8%
Software Aplicações de escritório	21,5%
Switches de rede	17,8%
Internal Solid State Drives (SSDs)	17,2%
Disk Arrays	15,6%
Monitores	15,3%
Smartphones	11,1%
Headsets	8,1%
Smartwatches	-11,3%
Tinteiros	-18,0%

Fonte: CONTEXT

IMPRESSÃO E *SMARTWATCHES* NO VERMELHO

No extremo oposto encontram-se apenas duas das 20 categorias apresentadas: a categoria de tinteiros regista uma queda de 18%, um valor alinhado com a quebra anteriormente observada no setor consumíveis; a faturação recua igualmente nos *smartwatches* (-11,3%), sendo estas as duas categorias que estão em terreno negativo.

RESELLERS EMPRESARIAIS LIDERAM CRESCIMENTO POR CANAL

Ao analisarmos o crescimento da faturação por canal, podemos concluir que o mesmo está concentrado, sobretudo, em resellers empresariais, com um crescimento de 39,6% na faturação, seguindo-se os pequenos e médios resellers (22,3%). Os dados mostram taxas de crescimento superiores nestes dois grupos, enquanto no consumo as percentagens são mais modestas, com 11% no retalho e 3,8% no consumidor online.

O contraste é particularmente relevante no comércio eletrónico, com o segmento de retalhista online B2B a destacar-se como o único Canal analisado a apresentar uma quebra, de 2,7%.

A aceleração da faturação está em linha com as fortes subidas nas áreas de infraestrutura, computação, segurança e software e com um desempenho particularmente elevado dos resellers empresariais. Por outro lado, as áreas de consumíveis de impressão e o comércio eletrónico B2B apresentam uma evolução em sentido contrário. ■

RESUMO

- *Canal de IT em Portugal cresce 19,7% entre 1 de janeiro e 19 de julho, atingindo 1.162 milhões de euros;*
- *As áreas de infraestrutura e computação, incluindo servidores e memória RAM, estão em destaque;*
- *Os resellers empresariais lideraram o crescimento.*

JOÃO MENDES, HEAD OF PARTNERS AND ALLIANCES, FSAS TECHNOLOGIES

"OS PARCEIROS TÊM DE ESCOLHER O CAMINHO QUE QUEREM ENDEREÇAR"

Fotografias: Luciano Reis

Este mês, o IT Channel dá a Palavra a João Mendes, Head of Partners and Alliances da Fsas Technologies. Na visão do responsável, as pessoas são o maior fator de diferenciação para a organização, que é parte integrante da Fujitsu.

A identidade Fsas Technologies é recente no mercado português, mas assenta num percurso já consolidado. Como define o atual posicionamento da empresa em Portugal e que balanço faz do último ano? Quais têm sido as principais prioridades da empresa no mercado português?

A Fsas Technologies é uma marca que existe há já vários anos, mas que estava apenas presente no Japão. Acabou por ser adotada para a Europa devido à decisão do acionista, há cerca de dois anos, de separar as operações dentro da Fujitsu, mantendo a operação dedicada àquilo que é a área de serviços e aplicações com a identidade Fujitsu Technology Solutions (FTS) e criando uma unidade de negócio que correspondia ao que era a unidade de *product* e que passou a ser a Fsas Technologies.

Esta unidade foi criada para poder levar ao mercado soluções de infraestrutura e endereçar tudo aquilo que são os grandes desafios desta transformação digital que a nossa sociedade experiencia.

Tem sido um percurso bastante gratificante porque conseguimos dar resposta àquilo que é a transformação, enquanto nós próprios estamos também num processo de transformação interna, a apontar para que, no futuro, consigamos ser uma das grandes referências do *Deep Tech*.

Este ano tem sido desafiante para toda a gente porque o mercado teve uma série de desafios para os quais não estava preparado. Durante décadas tivemos uma relação muito previsível com os clientes, sabiam que o preço que tinham acordado seria o que ficaria até receberem os equipamentos dentro de um prazo também mais ou menos previsível.

Hoje, os preços sobem brutalmente, ninguém consegue prever qual será daqui a três meses e, além disso, temos um desafio constante naquilo que é garantir aos clientes que conseguimos entregar dentro do prazo acordado.

Para nós é doloroso porque gostamos de entregar o serviço com qualidade e sabemos que os clientes, quando decidem adjudicar, têm também eles próprios ciclos de implementação que têm de ser respeitados e, muitas vezes, por fatores alheios a nós, não conseguimos ajudar a implementar dentro do prazo correto.

Este tem sido o desafio nos últimos dois anos. Com esta reestruturação, conseguimos estar num caminho diferente, que nos dá autonomia e que nos deixa com uma agilidade que não tínhamos anteriormente.

Da experiência e proximidade que tem com o cliente e, sobretudo, também com os Parceiros, sente que há alguma retração no investimento, nomeadamente em infraestrutura? O tema dos custos está a fazer com que alguns projetos acabem por não avançar ou não existam tantos devido a esta pressão?

Acho que não. A tecnologia está de tal maneira numa fase de desenvolvimento que os projetos não deixam de existir.

A questão tem a ver com o financiamento dos mesmos, porque no início do ano as empresas têm o seu cabimento orçamental e, quando chegam à fase da decisão, aquilo que tinham previsto investir, com a escalada de preços, muitas vezes já não chega e têm de voltar para trás outra vez, o que arrasta o ciclo de negócio quase eternamente.

O que eu consigo observar é que a tecnologia está a desenvolver-se de tal maneira, com necessidades que vão desde a Inteligência Artificial [IA] até outras áreas que são extremamente exigentes, o que faz com que haja uma necessidade muito grande e contínua de renovar as infraestruturas.

Depois temos outros desafios que apareceram nos últimos dois anos, como o tema da soberania. A Europa começa a tomar consciência de que não pode continuar a depender de ex-Parceiros, o que faz com que a soberania dos dados seja algo cada vez mais importante para os clientes.

Por outro lado, há outros *players* que decidiram inverter as regras todas porque tinham previsibilidade, por exemplo, nas suas subscrições anuais e agora, de repente, aumentaram os preços de uma maneira incontrolável. Os clientes sentem isso e vão à procura de alternativas.

O mercado está muito dinâmico, com desafios que nem nunca pensaríamos ter, mas está igualmente cheio de oportunidades, portanto é um momento único.

Sabemos que o mercado tem vários fabricantes estabelecidos. O que é que a Fsas Technologies tem de diferenciador? Como é que estão a adaptar a estratégia a estas novas necessidades dos clientes?

O nosso fator principal são as pessoas. Temos uma equipa estável no mercado há muitos anos, pessoas muito qualificadas, profissionais com uma capacidade muito comprovada.

Comparando com os nossos colegas, há momentos em que temos uma competitividade igual ou melhor; há momentos em que temos uma competitividade menos boa; e há momentos em que somos capazes de entregar mais depressa e menos depressa.

De uma maneira geral, o que faz a grande diferença são as pessoas que temos a trabalhar connosco, por toda a credibilidade que têm, por toda a cultura, baseada nos princípios japoneses, com o toque germânico que também temos, o que faz com que o



mercado nos aceite e valorize de uma maneira diferente.
Relativamente ao aspeto tecnológico, temos neste momento a capacidade de entregar soluções que os nossos colegas não têm. Dou um exemplo: há uns anos fomos a única companhia no mercado que conseguiu responder ao desafio de instalar o supercomputador na Universidade do Minho, o Deucalion.
Os nossos Parceiros olham para nós com um fator muito confiante e previsível, que é um fator de valor para os tempos que correm. Há duas décadas que contam connosco para este negócio, o que nos deixa muito confiantes sobre aquilo que será o futuro. Somos uma empresa que olha cada vez mais para os Parceiros porque o nosso ecossistema também está a mudar.

O tema dos data centers está hoje muito presente nas conversas, sobretudo devido a fatores agregados como o consumo energético e a densidade computacional, associada também à necessidade de capacidade para correr a inteligência artificial. Como é que olha para estes fatores e qual o impacto que poderão vir a ter nas decisões relacionadas com data centers?
A inteligência artificial e as *gigafactories* são inevitáveis porque produzimos cada vez mais dados e temos necessidade de responder mais rapidamente, à medida que a IA se vai afirmando, embora comece a haver algum movimento de *cool down* daquilo que é o desenvolvimento de inteligência artificial, nomeadamente na preocupação sobre o consumo energético que a tecnologia tem.
Para responder a isso, a Fujitsu está em fase final de desenvolvimento para lançar um processador – o Monaka –, criado especificamente para inteligência artificial, embora possa ser utilizado noutros contextos, e que tem a grande preocupação de ajudar a baixar o consumo energético.
Esta tecnologia estará no mercado dentro de um ano, incluindo em Portugal, e mostra aquilo que é o vigor e o dinamismo que a Fujitsu tem.

No segmento *mid-market*, quais são hoje as principais necessidades das empresas e de que forma a Fsas Technologies, em conjunto com os Parceiros, procura endereçar as necessidades?
O *mid-market* é muito importante para nós porque é a área de negócio de maior dimensão e envergadura que temos no país.
Estamos a trabalhar não só com Parceiros que tínhamos já de longa data, mas também estamos em fase de recrutar Parceiros novos. Estes Parceiros estão a chegar a nós de uma maneira muito natural, porque nos reconhecem determinadas características que deixaram de ter nos Parceiros que tinham anteriormente. E é com muito orgulho que os recebemos porque queremos trabalhar com eles.
Os Parceiros são muito importantes para nós porque nos levam ao mercado. Nós não conseguimos cobrir o território todo, não temos recursos, nem é esse o nosso objetivo.
Em termos de SMB, o que vejo hoje é um desafio enorme, que tem tudo a ver com a capacidade de garantir que o investimento é previsível. Vejo também o tema da soberania porque muitos destes clientes tinham virtualizadores assentes numa determinada marca e hoje sentem essa relação em perigo e estão à procura de outras marcas que lhes deem essa confiança. Há um movimento enorme, quase silencioso, de transição de uma área para a outra.

"TODOS ESTÃO ORIENTADOS PARA DAR O MELHOR E O QUE SABE PARA QUE OS PARCEIROS E O MERCADO, EM GERAL, CONTINUEM A TRABALHAR CONNOSCO"

Vejo também falta de previsibilidade nos custos de utilização da cloud. Muitas vezes os clientes tomam esta decisão com base em determinados argumentos de que vão conseguir ter os custos dentro do seu *budget* e depois, de repente, 'acordam' e o custo escalou. Este ponto é uma desilusão para os clientes porque deixaram a infraestrutura, passaram para o custo controlado de utilização na cloud e não é isso que está a acontecer.
Muitos clientes estão a voltar aquilo que é a infraestrutura clássica e nós estamos a ajudá-los e temos recursos para fazer esse movimento.
Há também uma crescente preocupação com as certificações e a regulamentação, como a NIS2, por exemplo. Temos recursos para o fazer e esta é uma novidade que temos dentro de casa: estamos a criar meios para poder

ajudar não só os clientes, como os Parceiros, a levar essa capacidade ao mercado. Há um sem número de desafios em termos de SMB que estão a acontecer.
Sobre a IA, temos uma solução que vai crescendo e vai conseguindo ganhar tração, que responde também à preocupação do mercado naquilo que é soberania. É uma solução *on-premises*, que está dentro da casa do cliente, privilegiando a segurança e mantendo os dados dentro daquilo que é o perímetro de segurança.

Como é que caracteriza o ecossistema de Parceiros da Fsas Technologies em Portugal e quais são as novidades e principais destaques do Programa de Canal?

É gente fantástica. Estão connosco há muitos anos, também perdemos alguns, porque há cerca de dois anos tínhamos na oferta o que chamamos de CCD, que são os *devices*, os PC, os portáteis, e a empresa decidiu retirar esta parte e concentrar-se só em infraestrutura de data center.
Nessa altura houve muitos Parceiros que fizeram o seu caminho, mas outros que têm esta oferta de data center no seu portfólio continuaram connosco. Há outros que saíram, mas há muitos que chegaram. Felizmente, há outros que regressaram porque tiveram outras experiências e perceberam que o nível de serviço que nós lhes damos é ímpar.
Temos um Programa de Parceiros muito interessante, muito simples, onde podem ter acesso às nossas ferramentas e falar diretamente connosco, colocarem-nos questões e irem aos negócios em conjunto.
Os Parceiros que já estão mais próximos de nós têm um Programa de rebates, têm um *target agreement*, cumprem e recebem rebates desde o primeiro euro que colocam em compras e não têm *targets* para atingir mínimos.
Têm também um programa de certificações simples para se qualificarem. Depois, se quiserem ganhar outras competências, temos ferramentas, não só online, mas também cara a cara, que lhes permitem fazer este percurso e ganhar estas competências.
Há Parceiros que muitas vezes têm competências próprias que nós não temos e que usamos para pormos ao benefício de todos. Um Parceiro que tenha uma competência técnica, que é necessária para suportar uma necessidade de um cliente num projeto, vai ter esse benefício e vai participar nesse projeto. Tentamos que haja mais Parceria para toda a gente.

Para ver o vídeo clique sobre a imagem



João Mendes, Head of Partners and Alliances, Fsas Technologies

Ao pegar numa palavra que utilizou na resposta anterior – competências –, se pudesse sentar-se com vários Parceiros, quais seriam os conselhos que gostaria de partilhar? Quais as competências que os Parceiros devem ter atualmente para conseguirem endereçar da melhor forma o mercado?

Os Parceiros têm de escolher o caminho que querem endereçar porque existem um sem número de tecnologias que são necessárias para que o mercado tenha as suas soluções implementadas.
Não impomos nada: partilhamos aquilo que o mercado precisa neste momento. Por exemplo, atualmente há muita necessidade de competências ao nível de *Proxmox* e os Parceiros vão reconhecendo isto.
Há Parceiros que têm essa necessidade e fazem esse caminho e, uma vez certificados, são convidados por nós a fazerem parte da implementação e do suporte ao cliente. Mas são os Parceiros que têm de escolher. Há muitos que têm competências que nós não temos dentro do nosso portfólio e, ocasionalmente, precisamos desses Parceiros que são muito valiosos para nós.

Qual a previsão da Fsas Technologies em Portugal para os próximos meses, até ao final do ano? O que é que os Parceiros podem esperar?

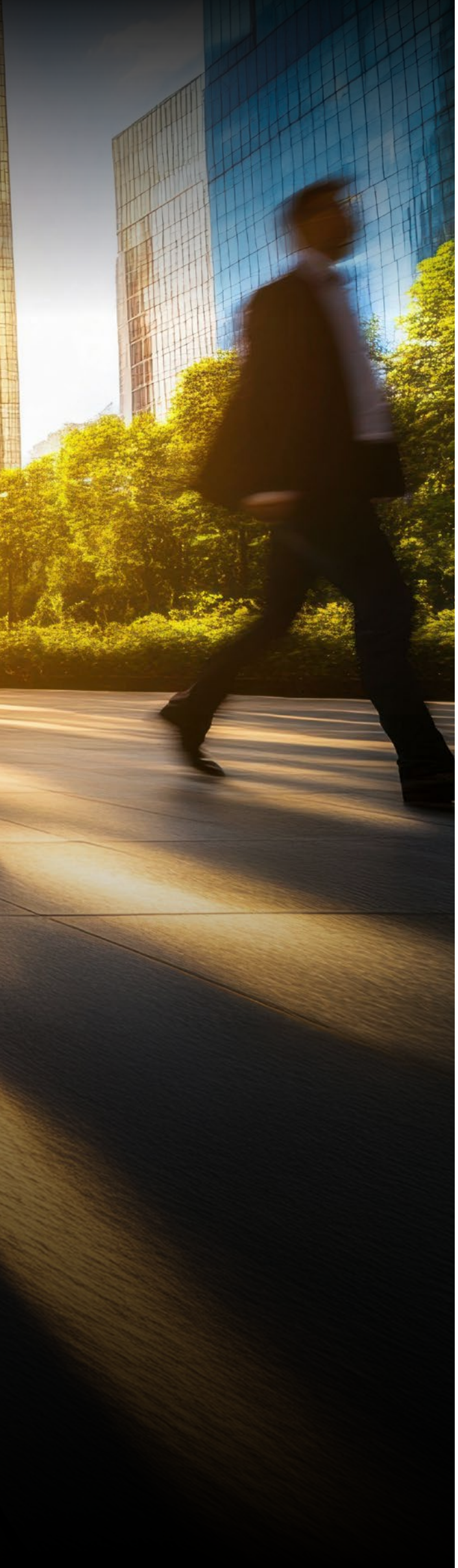
O nosso ano fiscal termina a 31 de março, portanto a nossa maior preocupação neste momento é conseguirmos entregar tudo o que é o nosso *backlog* e garantir que o *pipeline*, que está alinhado para fecharmos nos próximos meses, é entregue ao cliente.
Estamos em condições de podermos chegar ao final do ano dentro dos números que a companhia nos pede, o que é um motivo de orgulho.
Podemos garantir aos Parceiros que vamos trabalhar para que eles também consigam chegar ao final do ano fiscal com os números cumpridos e para que os planos de negócio que têm connosco estejam também concluídos positivamente.
Toda a gente está orientada a dar o melhor e o que sabe para que os Parceiros e o mercado, em geral, continuem a trabalhar connosco e a darem-nos o seu voto de confiança. ■

por *Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira*

MOBILIDADE EMPRESARIAL ABRE NOVAS OPORTUNIDADES PARA O CANAL

Com o apoio de:

Asus | DDC Group | HP | HPE Networking/Arrow | Konica Minolta | WatchGuard



A mobilidade empresarial deixou de estar limitada aos dispositivos ou ao trabalho remoto e tornou-se uma área onde convergem networking, segurança, gestão, cloud e serviços. Num mercado em que as organizações procuram ambientes mais flexíveis, seguros e simples de gerir, o Canal ganha um papel central na integração destas diferentes camadas. Arrow, em representação da HPE Networking, Asus, Claranet Portugal, DDC Group, Exclusive Networks, Konica Minolta, Ricoh e WatchGuard analisam a evolução da Enterprise Mobility, os desafios dos clientes e as oportunidades que esta transformação está a criar para Parceiros e integradores

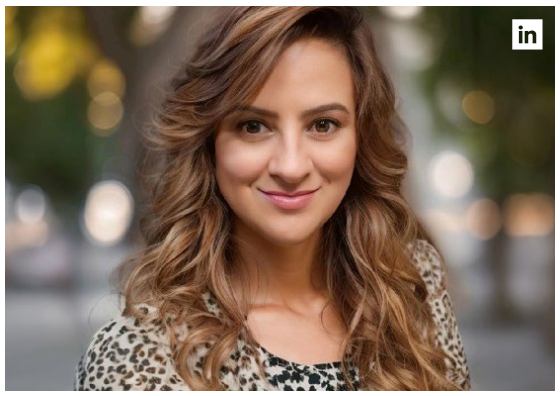
por Rui Damião

Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Perante um público atento, o IT Channel promoveu uma mesa-redonda em formato live event, em conjunto com a IT Insight, reunindo especialistas de referência para discutirem as tendências e desafios e as oportunidades para a evolução da mobilidade empresarial

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA) GENERATIVA ESTÁ A MUDAR A FORMA COMO OS UTILIZADORES TRABALHAM, MAS TAMBÉM ESTÁ A MUDAR O QUE AS EMPRESAS VENDEM E COMO VENDEM. AS EMPRESAS PORTUGUESAS ESTÃO PREPARADAS PARA ESSA TRANSIÇÃO OU AINDA ESTÁ A MAIORITARIAMENTE A VENDER HARDWARE E LICENÇAS?



Alexandra Gonçalves, Claranet Portugal

Alexandra Gonçalves, Endpoint Solutions Business Developer Expert, Claranet Portugal: "Não há uma resposta simples e direta porque há uma desigualdade profunda no mercado português. O mercado transacional continua vivo e está tudo bem, não há um retrocesso porque essa é a base para o resto. Se não tivermos equipamentos seguros, por exemplo, ninguém vai pensar em trabalho híbrido. A grande viragem está no que acontece a essa aquisição e a IA generativa veio mudar esse foco: preocupamo-nos na experiência do utilizador, como é que vai utilizar o equipamento e as ferramentas de IA."

> ***"A TECNOLOGIA FUNCIONA, MAS HÁ FALHAS NO ACOMPANHAMENTO DO PROJETO, DURANTE E DEPOIS DE ELE ACABAR"***

João Gorgulho, Country Manager, DDC Group: "O mercado continua muito habituado a vender hardware e não há nada de errado nisto. Com a inteligência artificial parece que deixámos de precisar de hardware e infraestrutura e é exatamente o contrário. A infraestrutura é crítica para trabalhar em qualquer lado ou utilizar a cloud. O cliente já não quer comprar um switch, mas quer saber como é que isto vai tornar a empresa mais produtiva, como é que vai funcionar daqui a três anos. Ainda há uma transformação a fazer"

Ricardo Nascimento, Head of Sales, Ricoh: "Estamos numa fase de transição. Ainda existe o mercado de venda de hardware e licenças, tem de continuar a existir, mas já não é suficiente. Temos de perceber como é que podemos trazer valor. A inteligência artificial vai transformar o software numa commodity. É preciso perceber como é que o software traz valor para o negócio para trazer resultados. Hoje, o tema não é só o que vendemos, mas sim que valor é que trazemos para os clientes"

Nelson Martins, Key Account Manager, Asus: "Temos vindo a assistir a essa transição por parte das empresas a ritmos diferentes e de acordo com a dimensão de cada uma. Os grandes integradores vendem as licenças e o hardware, mas também vendem soluções completas desenhados à medida de cada cliente. Estas empresas tentam apresentar uma proposta de valor que vá de encontro às necessidades dos clientes, mas acrescentando valor para estarem preparados para o futuro"

O TRABALHO HÍBRIDO NORMALIZOU-SE, MAS OS MODELOS DE GESTÃO E DE SEGURANÇA AINDA NÃO ACOMPANHARAM. QUEM ESTÁ, NA PRÁTICA, A PAGAR ESSA FATURA? É O IT, O UTILIZADOR FINAL OU, EVENTUALMENTE, O PARCEIRO DE CANAL?

Emanuel Campos, Presales Consultant, Arrow, em representação da HPE Networking: "Na realidade, a fatura vai ser paga pelos três de formas diferentes. As equipas de IT têm de gerir utilizadores que estão por todo o lado, aplicações por todo o lado e requisitos de segurança cada vez mais exigentes. Os utilizadores finais esperam uma experiência simples, transparente e sem muitos problemas. Os Parceiros de Canal têm uma maior responsabilidade porque têm de desenhar arquiteturas que suportem tudo isto"

José Gonçalves, Solutions Engineering Manager, Exclusive Networks: "Aquilo que temos vindo a assistir é que o ambiente até ao COVID-19 as organizações trabalhavam num ambiente de 'muralha da China'; com o ambiente híbrido isso desapareceu por completo. Existe uma componente muito importante que é o utilizador final, que é o foco da maior parte dos ataques e existe toda a necessidade de ele estar atento para a proteção de dados. A IA – que toda a gente utiliza e toda a gente gosta – não costuma ter a sua utilização avaliada e não se percebe se é ou não utilizada da melhor forma"

A PROLIFERAÇÃO DE DISPOSITIVOS E AMBIENTES FRAGMENTADOS CRIOU UMA SUPERFÍCIE DE ATAQUE MUITO MAIOR. A SEGURANÇA JÁ É UM ARGUMENTO DE VENDA OU CONTINUA A SER VISTA COMO UM CUSTO QUE O CLIENTE QUER MINIMIZAR?

António Correia, Area Sales Manager, WatchGuard: "O que é um facto é que tudo ganhou uma complexidade muito maior, sendo que as equipas de IT permanecem as mesmas ou até foram otimizadas com menos pessoas. É muito fácil atirar tecnologia para os problemas, mas é preciso ter uma série de coisas por trás para que os problemas sejam resolvidos e cresçam seguras. O que não falta é tecnologia e ofertas; é preciso escolher muito bem para poder escalar as soluções e fazê-lo de forma rentável para a organização"



António Correia, WatchGuard

> ***"NOTA-SE UMA LIGAÇÃO ENTRE OS CLIENTES QUE ESTÃO MAIS SENSIBILIZADOS PARA A NECESSIDADE DE INVESTIR EM CIBERSEGURANÇA COM OS QUE ACEITAM MELHOR A AQUISIÇÃO DE SERVIÇOS"***

Emanuel Campos, Arrow, em representação da HPE Networking: "A segurança da solução já não é apenas um argumento de custo. Todos sabemos que uma falha de segurança pode ter impacto de várias ordens que, muitas vezes, pode ser superior ao investimento necessário para prevenir que o evento tivesse acontecido. A segurança deve ser integrada e deve estar em toda a infraestrutura. O modelo Zero Trust, segmentação dinâmica e visibilidade total, por exemplo, permite reduzir os custos e não aumentar a complexidade das suas soluções"

Ricardo Nascimento, Ricoh: "Embora tenha vindo a mudar muito nos últimos anos e há um mindset diferente nas empresas, depende muito da maturidade dos clientes. Há empresas que consideram, mas depois não investem. Há uns anos, quando se falava de cortar custos, a segurança era uma das primeiras; esse mindset mudou, mas por vezes, quando é preciso cortar, ainda se vai à segurança. Este tema tem de estar em todas as conversas para entregar mais valor para os clientes"

FALA-SE MUITO DE MODELOS DE SUBSCRIÇÃO E AS-A-SERVICE. NA REALIDADE DO MERCADO PORTUGUÊS, OS CLIENTES ESTÃO DISPOSTOS A PAGAR POR VALOR CONTÍNUO OU A PREFERÊNCIA É AINDA PELA COMPRA DIRETA?



Fernando Rodrigues, Konica Minolta

Fernando Rodrigues, Workplace Business Development Manager, Konica Minolta: "O que notamos é que há cada vez mais uma migração para modelos as-a-Service, ainda que em diferentes ofertas na área do workplace. Se pegarmos na parte de printing, isso já está em as-a-Service; na parte do posto de trabalho, ainda há um caminho para percorrer; se formos para a área de smart room é praticamente todo transacionável. Tem de haver um valor agregado aos equipamentos, saber o que está a acontecer, se está atualizada, se é segura e se é útil aos colaboradores"

> ***"A ABORDAGEM PASSOU DE ESTARMOS A FALAR DE MANAGED PRINT SERVICES PARA MANAGED DOCUMENT SERVICES E TRANSFORMAR OS DADOS EM INFORMAÇÃO"***

António Correia, WatchGuard: "Vemos cada vez mais uma adoção, mas é uma adoção muito tímida. Juntamente com o as-a-Service, os Parceiros têm de ter verdadeiramente a componente do serviço, e especialmente na área de segurança, para dar um acompanhamento das soluções, afinação de políticas, por exemplo. Há um caminho a fazer de que o serviço está a ser feito e mostrar o que está a ser feito para dar visibilidade ao cliente. Nota-se uma ligação entre os clientes que estão mais sensibilizados para a necessidade de investir em cibersegurança com os que aceitam melhor esta forma de adquirir"



Emanuel Campos, Arrow, em representação da HPE Networking

Emanuel Campos, Arrow, em representação da HPE Networking: "Tem de se acrescentar valor ao negócio do cliente. Há uma tendência para investimentos híbridos, ou seja, investimento nos modelos tradicionais com investimentos em serviços. A conversa está cada vez mais centrada na capacidade de servir o negócio. O mercado português tem um pouco de tudo que valorizam o modelo tradicional de aquisição, mas também vemos uma evolução para modelos de consumos flexíveis"

> ***"TEM DE SE ACRESCENTAR VALOR AO NEGÓCIO DO CLIENTE. HÁ UMA TENDÊNCIA PARA INVESTIMENTOS HÍBRIDOS, OU SEJA, INVESTIMENTO NOS MODELOS TRADICIONAIS COM INVESTIMENTOS EM SERVIÇOS"***

A IA NO POSTO DE TRABALHO VAI REDUZIR FRICÇÃO PARA O UTILIZADOR, MAS PODE AUMENTAR COMPLEXIDADE PARA O IT. O CANAL ESTÁ A POSICIONAR-SE COMO SIMPLIFICADOR NESSA EQUAÇÃO OU ESTÁ A TORNAR-SE EM MAIS UMA CAMADA DE COMPLEXIDADE?

João Gorgulho, DDC Group: "Essa é uma das grandes oportunidades para o Canal: ou simplificamos ou somos parte do problema. Para o utilizador, tudo parece mais simples. Trabalhar em casa ou no escritório é cada vez mais simples para o utilizador, mas alguém teve de ter a certeza que tudo funciona da melhor maneira e mais simples possível. O erro seria o Canal responder a essa complexidade com mais tecnologia, com mais uma plataforma; isso não é simplificar, mas sim empilhar, atirar hardware para cima. O Parceiro que ganha relevância é o que consegue olhar para tudo isto para tornar a vida do cliente mais simples"

> ***"A QUESTÃO JÁ NÃO É SE O FUTURO É FÍSICO OU DIGITAL, SE TRABALHAMOS NO ESCRITÓRIO OU FORA DELE. EXISTE ESTA DIGITALIZAÇÃO, MAS INTERAGIMOS COM PESSOAS E MÁQUINAS"***



João Gorgulho, DDC Group

Alexandra Gonçalves, Claranet Portugal: "A perceção que tenho é que o Canal tem de assumir um papel de simplificador. Despejar licenças e ferramentas na mão do cliente não simplifica nada e só cria ruído. A inteligência artificial só facilita a vida de todos os utilizadores – IT incluído – se houver alguém que trate da complexidade, desta mão invisível que está sempre associada. Temos de ser agentes simplificadores e apoiamos o cliente desde a parte inicial até à gestão proativa, mas reforçando o papel de consultor, de trabalho invisível de suporte e segurança para que a IA liberte os utilizadores de alguma das funções que tinham de fazer, mas sem que isso asfixie o IT"

José Gonçalves, Exclusive Networks: "Nesta fase, a inteligência artificial ainda é muito recente. A componente do shadow IT pode ser qualquer um; com as ferramentas que temos, podemos utilizar muitas ferramentas para agilizar algum processo, estando a criar uma camada de shadow IT. Os fabricantes estão a tentar dar resposta a isto, com aquisições quase mensais, porque o utilizador tem acesso a ferramentas quase em exclusivo para ele e o IT não tem visibilidade. A visibilidade é a coisa mais importante do IT e a IA tem de vir para o IT para se ter essa visibilidade"

COM A PROLIFERAÇÃO DE FORMATOS E ESPECIFICAÇÕES, COMO NPU INTEGRADAS, DISPOSITIVOS HÍBRIDOS E ULTRAPORTÁTEIS, COMO É QUE SE COMUNICA AO CLIENTE EMPRESARIAL O QUE REALMENTE IMPORTA, SEM SE PERDER EM ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS QUE O DECISOR NÃO CONSEGUE AVALIAR?

Nelson Martins, Asus: "O mercado oferece uma quantidade enorme de alternativas. Hoje, existem dispositivos para todos os gostos, quase para cada pessoa. Com tanta transição tecnológica de uma forma geral, o mercado torna-se um pouco confuso, até para os fabricantes que trabalham com isto todos os dias. Para o cliente final não é fácil tomar uma decisão. Ter várias opções é bom na teoria, mas na prática cria muita confusão. O desafio é perceber o que é que o cliente precisa, que se calhar precisa de mobilidade e fácil de transportar e com elevada autonomia"



Nelson Martins, Asus

"SE CONTINUARMOS A VENDER A SEGURANÇA DO HARDWARE COMO UMA ESPECIFICAÇÃO; MORRE NO PAPEL; SE FOR ALGO INTEGRADO NO EQUIPAMENTO, A SEGURANÇA PASSA A SER VISTA COM UM PESO E RELEVÂNCIA MAIOR"

QUAIS SÃO AS FALHAS MAIS CRÍTICAS QUANDO SE TRATA DE VENDER SOLUÇÕES DE WORKPLACE MODERNO EM COMPARAÇÃO COM A VENDA DO PRODUTO?

Ricardo Nascimento, Ricoh: "Este tema depende de quem vende, mas também de quem compra. As empresas têm de estar disponíveis para esta conversa disruptiva. A maior falha é tentar vender, passo a expressão, a enciclopédia; vende especificações. É preciso perceber a solução que traz mais valor para o negócio, que traz mais valor para as equipas, mas também é necessário que quem compra esteja disponível para essa conversa. O posto de trabalho mudou muito, é muito mais misto, e tem de ser adaptado. É preciso um posto de trabalho mais inteligente, mais colaborativo"

José Gonçalves, Exclusive Networks: "Um dos temas passa pelo utilizador final. Estamos a falar de uma equipa que faz a aquisição e a análise das necessidades, mas, no fim do dia, o utilizador final tem uma palavra muito importante para dar. É fácil entrar num processo em que se faz uma aquisição de um tipo de computadores para responder a um conjunto de características, mas o utilizador vai sentir o impacto no seu dia a dia, até com o evoluir das soluções que vão aparecendo"

A SEGURANÇA AO NÍVEL DO HARDWARE É FREQUENTEMENTE UM ARGUMENTO NO PAPEL. NO TERRENO, ESSE ARGUMENTO CHEGA À CONVERSA COM O CLIENTE OU FICA PELA LISTA DE ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS?

Nelson Martins, Asus: "Falando concretamente dos computadores, a segurança não é o primeiro ponto que se refere. É algo que surge à medida que a venda vai avançando porque é mandatório em qualquer empresa, principalmente no contexto atual em que se acede a dados a partir de qualquer local. A questão da segurança também vai depender muito do grau de maturidade das empresas, como se aborda o tema junto dos clientes finais e dos envolvidos nesta conversa. Se continuarmos a vender a segurança do hardware como uma especificação, morre no papel; se for como algo integrado do equipamento, a segurança passa a ser vista como um peso e relevância maior"

Fernando Rodrigues, Konica Minolta: "É um tema relevante, mas depende do interlocutor. Ao final do dia, acaba por ser um conjunto de especificações que são pedidas e têm de ser cumpridas. É preciso garantir que a discussão é outra e vai mais além. É preciso garantir a segurança durante três, quatro ou cinco anos e uma solução tecnológica e aplicacional ajustada. O que faz diferença junto dos clientes é ter recursos com competências diferenciadas. Quando endereçamos este tema, se formos com um cardápio cheio de soluções só se cria confusão. É preciso gerar confiança"

NUM MERCADO ONDE O DOCUMENTO FÍSICO ESTÁ SOB PRESSÃO E O DIGITAL É NORMA, COMO É QUE SE JUSTIFICA RELEVÂNCIA NUMA CONVERSA SOBRE O FUTURO DO TRABALHO JUNTO DOS DECISORES DE IT?



Ricardo Nascimento, Ricoh

Ricardo Nascimento, Ricoh: "O papel é apenas uma fonte de dados. A relevância já não vem da fonte da informação e o mais importante são os dados. É importante perceber como se vai colocar a informação e os dados ao serviço do utilizador. O futuro do trabalho não é imprimir menos ou mais, mas garantir que a informação correta chega à pessoa certa de forma segura para acrescentar valor não só ao processo, mas também aos clientes e à organização para estar ao serviço do negócio"

"O POSTO DE TRABALHO MUDOU MUITO, É MUITO MAIS MISTO, E TEM DE SER ADAPTADO. É PRECISO UM POSTO DE TRABALHO MAIS INTELIGENTE, MAIS COLABORATIVO"

Fernando Rodrigues, Konica Minolta: "Existe uma pressão sobre o documento físico, em que se mantém ou diminui, mas em compensação o número de documentos digitais cresce exponencialmente. A preocupação não é tanto o documento físico, que existe e vai continuar a existir, até por questões legais. A abordagem passou de estarmos a falar de managed print services para managed document services e transformarmos dados em informação. A discussão torna-se mais ampla"

João Gorgulho, DDC Group: "A questão já não é se o futuro é físico ou digital. Se trabalhamos no escritório ou fora dele também não é um tema. No entanto, existe esta digitalização, mas interagimos com pessoas e máquinas. Vivemos num mundo físico. Para um decisor de IT não deve ser se vamos imprimir documentos, mas como é que a informação circula na organização, como a protegemos. Existe uma rede e uma infraestrutura e, sem isso, não existe um workplace moderno. Não existe o futuro do trabalho sem uma infraestrutura preparada para o suportar"

O CANAL GENERALISTA TEM COMPETÊNCIA REAL PARA VENDER SEGURANÇA DE FORMA INTEGRADA NUM AMBIENTE HÍBRIDO OU O MODELO ATUAL FRAGMENTA DEMASIADO A PROPOSTA PARA SER EFICAZ?

António Correia, WatchGuard: "Ao entrar no mercado de best-of-breed, o Canal generalista arrisca a não ter as competências necessárias e a não fornecer recursos e capacidade técnica. A área da cibersegurança evolui de forma muito rápida e é fácil ficar obsoleto. Acreditamos que o caminho está na consolidação, na entrega de uma plataforma que inclua um serviço de SOC para olhar para os recursos do cliente. Para conseguir fazer isto, tenho de dedicar muito tempo e se calhar esse é o maior custo"

Alexandra Gonçalves, Claranet Portugal: "Neste momento, o Canal generalista não consegue vender segurança integrada. A segurança integrada exige especialização e operação contínua, que não está muito na génese do que é o Canal generalista. É preciso um conceito de vender segurança integrada, não só uma ideia de vender licenças. Muitos dos nossos colaboradores trabalham fora do perímetro do escritório e que haja uma transição para um modelo de MSSP"

OS FORNECEDORES DE SERVIÇOS GERIDOS TÊM UMA VISÃO DO QUE FALHA NO TERRENO DEPOIS DE AS SOLUÇÕES SEREM IMPLEMENTADAS. QUAL É O PADRÃO DE FALHA MAIS COMUM E O QUE DIZ ISSO SOBRE COMO AS EMPRESAS ESTÃO A IMPLEMENTAR O LOCAL DE TRABALHO MODERNO?

José Gonçalves, Exclusive Networks: "Aqui passa muito pela capacidade de entregar aos clientes uma componente de consultoria. É muito fácil vender tecnologia aos clientes finais, mas sem a componente de consultoria não se consegue compreender verdadeiramente as necessidades do cliente e do negócio. É preciso casar as necessidades do negócio com a venda das soluções e é aí que aparecem muitos gaps porque não faz fit com as necessidades da organização"



José Gonçalves, Exclusive Networks

"É MUITO FÁCIL VENDER TECNOLOGIA AOS CLIENTES FINAIS, MAS SEM A COMPONENTE DE CONSULTORIA NÃO SE CONSEGUE COMPREENDER VERDADEIRAMENTE AS NECESSIDADES DO CLIENTE E DO NEGÓCIO"

Alexandra Gonçalves, Claranet Portugal: "A venda consultiva é muito importante. O que temos visto ao olhar para o terreno é que as falhas raramente são tecnológicas. A tecnologia funciona, mas há falhas no acompanhamento do projeto, durante e depois de ele acabar. Entrega-se o produto, as ferramentas, e assume-se que está tudo a funcionar. Os utilizadores acabam por voltar aos padrões antigos e é preciso existir um acompanhamento para utilizar as soluções. Sem isso, as soluções estão corretas, mas não são utilizadas da melhor maneira para a organização e para o trabalho dos utilizadores"

QUAL É A MENSAGEM PARA OS PARCEIROS DE CANAL? QUAIS SÃO AS OPORTUNIDADES QUE OS PARCEIROS TÊM DENTRO DESTE MERCADO?

Emanuel Campos, Arrow, em representação da HPE Networking: "Estamos perante momentos muito interessantes para criar valor. As empresas estão constantemente a repensar a maneira como vendem soluções aos clientes finais nesta área. Os clientes finais procuram quem os oriente e defina, em conjunto, o que serve o negócio para trazer resultados que tornem as empresas mais competitivas"

Nelson Martins, Asus: "A mobilidade empresarial com todas as novas soluções de IA apresenta uma oportunidade para os Parceiros se diferenciarem. Os Parceiros de Canal devem assumir o papel de consultor de confiança nesta transição digital e assumir o papel sempre que possível com o apoio dos fabricantes para um futuro mais inteligente"

João Gorgulho, DDC Group: "Nunca houve tanta evolução ao mesmo tempo e creio que todos entendemos isso. Dificilmente o cliente vai conseguir acompanhar isso sozinho. É preciso proporcionar ferramentas para criar soluções para que os clientes cresçam o seu negócio"

António Correia, WatchGuard: "Todos concordamos que as coisas estão mais complexas. É preciso fazer por simplificar, por se focar naquilo que conseguem ser bons e ajudar os vossos clientes"

Fernando Rodrigues, Konica Minolta: "Os clientes estão hoje mais informados e chegam muitas vezes à conversa com uma ideia bastante formada daquilo que procuram. Isso obriga também o Canal a evoluir, mas há algo que continua a ser extremamente diferenciador, que é a experiência acumulada e a proximidade ao cliente. O desafio está em usar essa experiência numa abordagem cada vez mais consultiva" ■

Mobilidade Empresarial: Onde a Segurança, a IA e o Hardware de elevada performance se encontram

O novo padrão da competitividade corporativa

Mais do que uma tendência passageira, a mobilidade empresarial é hoje o verdadeiro motor da competitividade no mundo corporativo. O trabalho híbrido exige às equipas de TI não só entregar equipamentos, mas acima de tudo ecossistemas seguros, leves, fáceis de gerir e capacitados para cargas de trabalho exigentes. Na ASUS Business, continuamos a expandir o nosso portfólio com um foco crescente em soluções de mobilidade empresarial. No segmento profissional, o nosso objetivo é disponibilizar um ecossistema que garanta aos colaboradores a flexibilidade e a segurança exigidas pelo ambiente de trabalho moderno. É neste cenário que emergem os grandes desafios do Enterprise Mobility: a gestão remota e segurança de dados, a resistência do hardware no dia a dia e o impacto da Inteligência Artificial (IA) na produtividade. Foi exatamente para responder a estas exigências que desenhámos a proposta de valor da gama ASUS Expert Series.

Num cenário em que o acesso a dados críticos é feito a partir de qualquer rede, o perímetro de segurança físico deixou de existir. A proteção do endpoint passa a ser a primeira linha de defesa. Através do ecossistema ASUS ExpertGuardian, os nossos equipamentos garantem uma proteção multicamada que combina hardware, firmware e software: Hardware e BIOS: integração de chips TPM 2.0 para máxima segurança na base do sistema; Autenticação Biométrica: leitor de impressões digitais e câmaras de reconhecimento facial compatíveis com Windows Hello; Gestão Remota: controlo total pelas equipas de TI via Intel vPro® e ASUS Control Center, permitindo configurar, atualizar e proteger dispositivos em qualquer lugar.



Nelson Martins, Key Account Manager ASUS

Em ambientes empresariais os dispositivos móveis estão sujeitos a um desgaste contínuo, desde impactos e vibrações em viagem, variações de temperatura e altitude, humidade, radiação solar, etc. Para dar resposta a essa exigência, os equipamentos são submetidos a rigorosos testes de durabilidade e desta forma certificados com selo de durabilidade "US Military Grade" MIL-STD-810H, garantindo máxima fiabilidade e durabilidade, isto aumenta a longevidade dos equipamentos, e consequentemente a sua sustentabilidade. Nos segmentos premium, como o ExpertBook Ultra e o ExpertBook B5 a engenharia de materiais, através do uso de ligas de magnésio-alumínio, permite construir chassis finos e leves, menos de 1 kg, sem comprometer a resistência e durabilidade dos equipamentos.

Na nova era da computação corporativa, a integração de NPUs dedicadas nos equipamentos de mobilidade está a redefinir a produtividade das equipas. Ao incorporar processadores de última geração com suporte para Copilot+ PC na gama ASUS Expert Series, a ASUS capacita as empresas a executar cargas de trabalho complexas de IA diretamente no dispositivo (on-device). Para os parceiros de canal e integradores de sistemas, esta transformação abre uma oportunidade clara de diferenciação comercial, permitindo disponibilizar ao cliente final uma aceleração por IA sem precedentes, assegurando, em simultâneo, total privacidade sobre os dados do negócio e uma eficiência energética superior em ambientes de elevada mobilidade.

Mas qual é a oportunidade para o canal? Para os parceiros, a mobilidade empresarial representa uma oportunidade clara de diferenciação. Mais do que fornecer equipamentos, o canal assume o papel de consultor de confiança nesta transição digital. A gama ASUS Business simplifica este caminho ao disponibilizar uma oferta personalizável, desde a escolha de especificações ao suporte pós-venda dedicado e programas de sustentabilidade.

Ao alinhar as tendências de Enterprise Mobility com a robustez e inteligência das soluções ASUS Expert Series, o canal obtém as ferramentas certas para construir ecossistemas de trabalho verdadeiramente ágeis, seguros e preparados para o futuro. ■

INFO

asus.com/pt/



ASUS ExpertBook B3 G1 (B3406)

Eficiência à medida da sua empresa

Apresentamos o ExpertBook B2 G1, um portátil empresarial concebido para impulsionar as empresas modernas que combina um desempenho fiável com possibilidades de configuração inteligentes para responder às exigências de trabalho atuais. Equipado com processadores Intel® Core™ Ultra 7, com tecnologia Intel® vPro™ e NPU Intel® AI Boost, oferece uma multitarefa fluida e suporta diversos fluxos de trabalho profissionais.
Concebido especificamente para o ambiente empresarial, o ASUS ExpertBook B3 G1 combina durabilidade de nível militar, mobilidade leve, autonomia da bateria para todo o dia e uma vasta gama de portas de E/S com segurança de nível empresarial e gestão de TI simplificada - para ajudar as equipas a trabalhar com confiança, onde quer que o trabalho as leve.

Esse é o poder do Intel Inside®.

Plataforma Intel vPro® com processador Intel® Core™ Ultra 7

Mobilidade não é trabalhar em qualquer lugar. É trabalhar bem em qualquer lugar

Durante anos, falar de mobilidade empresarial significava falar de portáteis mais leves, smartphones mais rápidos e acesso remoto. Hoje, isso já não chega. A verdadeira Enterprise Mobility não está no dispositivo que levamos na mochila, mas na experiência que conseguimos manter quando mudamos de lugar, de rede, de sala ou até de país

Esta mudança parece pequena, mas altera quase tudo.

Podemos ter o melhor computador do mercado, preparado para IA, videoconferência e aplicações cada vez mais exigentes. Mas se a rede não acompanha, se o Wi-Fi falha, se a ligação ao monitor depende de adaptadores improvisados ou se cada secretária oferece uma experiência diferente, a promessa de mobilidade desaparece.

É por isso que acredito que estamos a entrar numa fase em que temos de deixar de pensar em produtos isolados e começar a pensar no percurso completo do utilizador.

A mobilidade começa muito antes do dispositivo.

Começa na infraestrutura de cabos que transporta os dados, na capacidade da rede, nos switches, no Wi-Fi, na alimentação PoE, na estabilidade da ligação. Continua no posto de trabalho, na docking station que liga monitores, rede, periféricos e energia com um único cabo. E termina naquilo que realmente interessa, uma pessoa conseguir chegar, ligar-se e trabalhar sem pensar na tecnologia que está por trás.

Quando isso acontece, a tecnologia torna-se invisível e esse é um dos melhores indicadores de que foi bem pensada.

Na Digital Data Communications Group temos esta visão muito presente. A Equip com a LevelOne atuam na infraestrutura e conectividade que suporta o ambiente empresarial, a Conceptronic aproxima essa infraestrutura do utilizador, através de soluções que simplificam o posto de trabalho e a ligação entre dispositivos. São áreas diferentes do portefólio, mas fazem parte da mesma experiência.



João Gorgulho, Country Manager, Digital Data Communications Group

Para o canal, esta mudança também representa uma oportunidade. Durante demasiado tempo vendemos componentes, um switch, um access point, uma docking station, um cabo, um carregador. O cliente, porém, não acorda de manhã a pensar que precisa de mais um componente. Quer equipas produtivas, espaços flexíveis, menos problemas, segurança, simplicidade e capacidade para crescer.

Pode então a pergunta certa deixar de ser "que equipamento devemos vender?" e passe a ser "que experiência de trabalho queremos ajudar este cliente a criar?".

A inteligência artificial torna esta questão ainda mais relevante. Estamos a colocar mais inteligência nos dispositivos e nas aplicações, mas também mais exigência sobre a infraestrutura que os suporta. Mais dados, mais vídeo, mais colaboração, mais dispositivos e uma expectativa cada vez menor de tolerância à falha.

Há aqui um paradoxo interessante, pois quanto mais móvel e inteligente se torna o trabalho, mais dependemos de uma infraestrutura sólida e, muitas vezes, invisível.

Há ainda outra dimensão que interessa particularmente. Podemos tornar tudo mais rápido, automatizado e conectado, ainda assim, no centro destas decisões continuam pessoas. Pessoas que precisam de colaborar, confiar, comunicar e sentir que a tecnologia lhes simplifica o trabalho em vez de lhes acrescentar complexidade.

É uma reflexão que queremos também levar para o mercado, num momento em que a tecnologia acelera quase diariamente, talvez seja importante criar espaço para fazer perguntas antes de acrescentar mais uma solução.

Estamos a construir ambientes de trabalho mais móveis, mas estamos também a torná-los melhores? Mais simples? Mais humanos?

Enterprise Mobility, para mim, começa precisamente aqui. Não na capacidade de trabalhar em qualquer lugar, mas na capacidade de fazê-lo com a mesma qualidade, segurança e simplicidade, sem que a tecnologia se torne um obstáculo.

Porque, no final, a melhor infraestrutura não é aquela que mais se vê! É aquela que nos permite deixar de pensar nela e concentrarmo-nos no que realmente queremos fazer. ■

por *João Gorgulho, Country Manager, Digital Data Communications Group*

INFO

https://digital-data.de

A BRAND OF DDC
DIGITAL DATA COMMUNICATIONS

AI Generated Content | BY DDC

Smarter solutions.
Bigger smiles.

MANUFACTURING.
SOLUTIONS.
SERVICE.

A **mobilidade** não começa no dispositivo.

Começa na infraestrutura que o faz funcionar.

ONE WORLD CLUB

Torne-se parceiro agora.
Garanta as suas vantagens.



As nossas três marcas oferecem a infraestrutura para postos de trabalho móveis.

Leia o QR code e descubra mais soluções da equip.

Aconselhamento e contacto

Telefone: +351 912 557 282

E-mail: sales.pt@ddc-group.com

equip Better Connections **equip-info.net**

CONCEPTRONIC **conceptronic.net**

levelone **level1.com**

A mobilidade resolveu o "onde". A IA vai resolver o "como"

Durante anos, as empresas focaram-se em garantir acesso ao trabalho a partir de qualquer lugar. A próxima evolução passa por utilizar inteligência artificial para simplificar tarefas, reduzir fricção e melhorar a experiência dos colaboradores



A mobilidade empresarial eliminou uma das grandes limitações do trabalho: a dependência de um local físico. Hoje, podemos aceder à informação, colaborar com equipas e executar grande parte das nossas tarefas praticamente a partir de qualquer lugar.

Mas esta liberdade trouxe uma nova exigência. Já não basta transportar o trabalho no computador. É preciso que a tecnologia ajude a simplificá-lo.

É aqui que a inteligência artificial introduz uma mudança fundamental. Durante décadas, os computadores foram essencialmente ferramentas de execução. Agora começam a desempenhar um papel mais ativo, ajudando a organizar informação, acelerar tarefas, apoiar a criação de conteúdos e reduzir atividades repetitivas.

Para quem trabalha entre diferentes locais, esta evolução tem um impacto imediato. A experiência deixa de depender exclusivamente da ligação à cloud ou da localização do colaborador. O dispositivo passa a ser uma plataforma mais capaz, mais autónoma e mais preparada para responder às exigências do trabalho moderno.

Mas a próxima fase da mobilidade não depende apenas do computador. À medida que os ambientes de trabalho se tornam mais distribuídos, as organizações enfrentam um desafio mais complexo: garantir que dispositivos, colaboração, suporte e segurança funcionam de forma integrada.

É precisamente aqui que o mercado está a mudar. Durante anos, estas áreas foram geridas como componentes independentes. O computador era uma decisão. A colaboração outra. A segurança mais uma. E a gestão dos equipamentos ficava para as equipas de TI.

O problema é que os colaboradores não experienciam estas tecnologias de forma separada. Para eles, existe apenas uma experiência de trabalho. E basta uma dessas componentes falhar para que a produtividade seja afetada.

É esta visão integrada que distingue a HP. Poucas empresas conseguem responder a todas as dimensões da mobilidade. Enquanto muitos fornecedores atuam apenas numa parte da equação, a HP combina dispositivos com capacidades de IA, colaboração profissional através da Poly, segurança nativa com HP Wolf Security e visibilidade sobre a experiência digital através da Workforce Experience Platform.

Mais importante ainda, estas soluções não foram pensadas para funcionar isoladamente. Foram concebidas para trabalhar em conjunto. O objetivo não é apenas disponibilizar tecnologia, mas simplificar a forma como esta é implementada, gerida e utilizada ao longo de todo o ciclo de vida.

Para as equipas de TI, isso significa maior capacidade de monitorização, gestão e proteção dos ambientes de trabalho. Para os colaboradores, traduz-se numa experiência mais fluida, com menos interrupções, melhor colaboração e ferramentas mais adaptadas à forma como trabalham.

Durante muito tempo, a evolução da mobilidade foi medida por equipamentos mais leves, maior autonomia e melhores ligações. Tudo isso continua a ser importante. Mas a próxima transformação será definida pela capacidade da tecnologia compreender o contexto, reduzir complexidade e ajudar as pessoas a produzir mais com menos esforço.

A mobilidade resolveu o "onde". Agora, o verdadeiro desafio é fazer com que tudo o resto funcione em conjunto. E é precisamente aí que a HP acredita poder fazer a diferença. ■

INFO

hp.com › pt-pt

Dedique mais tempo a liderar, inspirar e alcançar objetivos.

Trabalhe de forma mais inteligente do que nunca com a IA de próxima geração.

Descobre o Next Gen Ai PC HP EliteBook X Flip



Wi-Fi 7 ganha inteligência para responder aos novos desafios das redes empresariais

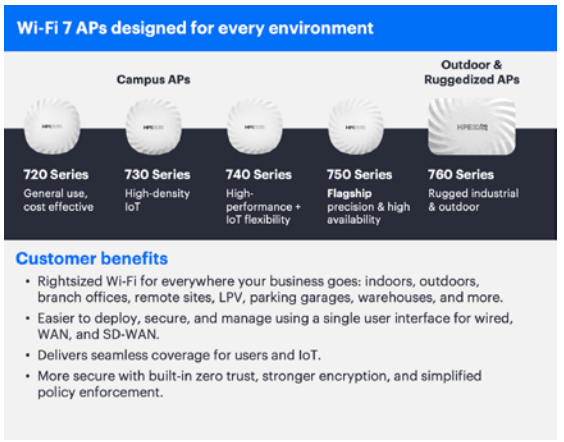
A evolução das redes empresariais está a colocar novas exigências à conectividade sem fios

Mais dispositivos, aplicações críticas, IoT e ambientes distribuídos obrigam as organizações a procurar não apenas maior desempenho, mas também redes mais inteligentes, seguras e simples de gerir. É neste cenário que a HPE Networking posiciona a sua proposta de Wi-Fi 7, combinando conectividade de nova geração com inteligência artificial, automatização e segurança integrada.

O Wi-Fi empresarial está a deixar de ser uma simples infraestrutura de acesso para assumir um papel cada vez mais estratégico. À medida que aumentam o número de dispositivos ligados, a utilização de aplicações críticas e a necessidade de assegurar conectividade em diferentes localizações, cresce também a complexidade da rede. Para as equipas de IT, o desafio já não passa apenas por garantir sinal: é necessário assegurar desempenho, disponibilidade, segurança e capacidade de resposta.

A proposta da HPE Networking procura responder a esta realidade através de uma combinação entre pontos de acesso Wi-Fi 7, inteligência artificial e uma abordagem integrada à gestão da infraestrutura. No centro está o Aruba Central, com capacidades de gestão do ciclo de vida e AIOps, complementado pelo Mist AI e pelas capacidades do Marvis para acelerar a análise e resolução de problemas. A visão é abrangente: uma única abordagem para redes wired, wireless, WAN e SD-WAN.

A inteligência passa também pela própria otimização da experiência de utilização. Tecnologias como ClientMatch e AirMatch permitem otimizar a cobertura e suportar uma conectividade mais consistente, enquanto a priorização dinâmica de aplicações permite dar maior prioridade de transmissão a aplicações de inteligência artificial e outras aplicações críticas. O desempenho pode, assim, ser acompanhado em tempo real, num contexto em que a qualidade da ligação tem impacto direto na utilização dos serviços digitais.



Mas desempenho e inteligência têm de andar lado a lado com segurança. Nesta arquitetura, a segurança é apresentada como uma capacidade integrada da rede, e não como uma camada adicional a implementar posteriormente. O Client Insights permite identificar dispositivos, incluindo equipamentos IoT, e suportar mecanismos de segmentação dinâmica. A proposta inclui ainda encriptação e autenticação reforçadas, bem como uma aplicação de políticas mais simplificada, alinhada com uma abordagem zero trust.

Outro dos pontos fortes da estratégia é a diversidade do portefólio. Em vez de procurar responder a todos os cenários com o mesmo equipamento, a HPE Networking apresenta diferentes séries de pontos de acesso Wi-Fi 7, dimensionadas para necessidades distintas. A oferta abrange desde ambientes empresariais de utilização geral até cenários de elevada densidade, aplicações IoT e instalações industriais ou exteriores.

Entre as soluções para ambientes de campus encontram-se as séries 720, 730, 740 e 750. A primeira está orientada para utilização geral e eficiência de custos; a 730 para ambientes de elevada densidade e IoT; a 740 combina desempenho elevado com flexibilidade para IoT; e a 750 assume uma posição de topo, com foco na precisão e elevada disponibilidade. Para condições mais exigentes, a série 760 foi desenvolvida para ambientes industriais (HAZLOC) e exteriores, acrescentando robustez à oferta.

Esta diversidade permite levar a conectividade Wi-Fi 7 para além do tradicional espaço de escritório. Filiais, localizações remotas, armazéns, parques de estacionamento e ambientes exteriores fazem parte dos cenários considerados, permitindo adaptar a infraestrutura às características concretas de cada espaço e às exigências da operação.

Para as organizações, a promessa é também de simplificação. A gestão através de uma única interface para wired, wireless, WAN e SD-WAN procura reduzir a complexidade associada a infraestruturas cada vez mais distribuídas. Ao mesmo tempo, a combinação entre cobertura contínua, gestão inteligente e mecanismos de segurança integrados pretende assegurar uma experiência consistente para utilizadores e dispositivos IoT.

Mais do que uma evolução de velocidade, o Wi-Fi 7 surge, assim, como uma oportunidade para repensar a própria arquitetura da rede empresarial. Ao combinar novos pontos de acesso com operações potenciadas por inteligência artificial e segurança integrada, a HPE Networking procura posicionar a conectividade sem fios como uma infraestrutura mais autónoma, inteligente e preparada para diferentes contextos de utilização.

Num momento em que a rede suporta cada vez mais processos críticos, aplicações de inteligência artificial e dispositivos IoT, a capacidade de garantir conectividade fiável, segura e simples de gerir assume uma importância crescente. É precisamente nessa convergência entre **desempenho, inteligência, segurança e flexibilidade** que a proposta Wi-Fi 7 da HPE Networking procura encontrar o seu espaço no futuro das redes empresariais. ■

INFO

hpe.com

HPE Networking
from edge to cloud



Creating the Future Together

hpe.ecs.pt@arrow.com | arrow.com/globalecs/pt

O escritório já não é um lugar. É um ecossistema digital

A mobilidade empresarial deixou de significar apenas trabalhar fora do escritório. Hoje, o verdadeiro desafio é garantir que pessoas, informação, processos e tecnologia permanecem ligados, com segurança e eficiência, independentemente do local ou do dispositivo utilizado.



Durante muito tempo, falar de mobilidade empresarial era falar de computadores portáteis, acesso remoto e videoconferência. Esses elementos continuam a ser importantes, mas já não são suficientes. O trabalho tornou-se distribuído, os dados circulam entre múltiplas plataformas e as equipas esperam poder colaborar a partir de qualquer lugar. Neste contexto, o escritório deixou de ser apenas um espaço físico: passou a ser um ecossistema digital.

Um ecossistema verdadeiramente funcional não se constrói pela acumulação de ferramentas. Muitas organizações digitalizaram partes da operação, mas mantêm sistemas isolados, informação dispersa e processos que continuam dependentes de tarefas manuais. O resultado é uma aparente modernização que, na prática, gera redundâncias, falhas de comunicação e novos riscos de segurança.

A MOBILIDADE EMPRESARIAL DEIXOU DE SER UMA QUESTÃO DE LOCALIZAÇÃO. É HOJE UMA QUESTÃO DE INTEGRAÇÃO, SEGURANÇA E ACESSO À INFORMAÇÃO, PILARES QUE DETERMINAM A PRODUTIVIDADE E A CAPACIDADE COMPETITIVA DAS ORGANIZAÇÕES.

A mobilidade só gera valor quando existe integração. Documentos, aplicações, infraestruturas de TI, soluções cloud e equipamentos devem funcionar de forma articulada, permitindo que a informação esteja disponível no momento certo, para a pessoa certa e com o nível de acesso adequado. É essa ligação entre pessoas, sistemas e processos que torna possível trabalhar com maior agilidade, reduzir erros e acelerar a tomada de decisão.

A segurança é outra dimensão central. Quanto mais distribuído é o trabalho, maior é a superfície de exposição. O acesso remoto, os dispositivos móveis e a circulação de dados exigem políticas claras, mecanismos de autenticação, rastreabilidade, cópias de segurança e monitorização contínua. A mobilidade não pode ser tratada como uma funcionalidade adicional; deve fazer parte de uma estratégia integrada de segurança e continuidade do negócio.

Também a inteligência artificial começa a ganhar espaço neste ecossistema. Quando aplicada sobre informação organizada e processos bem definidos, pode automatizar tarefas repetitivas, apoiar a análise de dados, identificar anomalias e melhorar a capacidade de resposta. Mas, quando assenta em sistemas fragmentados, tende apenas a ampliar ineficiências já existentes. Antes de acelerar, é preciso garantir que a base tecnológica é sólida.

Por isso, a transformação do local de trabalho deve começar pelo diagnóstico: perceber onde está a informação, como circula, que tarefas continuam a depender de intervenção manual e quais os riscos associados. A partir daí, a implementação deve ser faseada, integrada e alinhada com os objetivos do negócio.

O futuro do trabalho não será definido pelo número de dispositivos disponíveis nem pela quantidade de aplicações utilizadas. Será definido pela capacidade de criar ambientes digitais simples, seguros e conectados, que acompanhem as pessoas e não as obriguem a adaptar-se constantemente à tecnologia.

O escritório já não é um lugar para onde se vai. É um ecossistema que deve estar disponível onde quer que o trabalho aconteça. ■

INFO

konicaminolta.pt

KONICA MINOLTA

Os seus documentos têm muito mais para dizer do que imagina

Só precisam de alguém que lhes faça as perguntas certas.

O **Waidok® é a plataforma de gestão documental** que organiza, centraliza e protege toda a informação da sua empresa.

Agora, com as **novas funcionalidades de Inteligência Artificial**, pode conversar com os seus documentos em linguagem natural para **obter respostas imediatas, gerar resumos, extrair informação relevante, automatizar tarefas e criar agentes especializados.**

Porque quando a **Inteligência Artificial** trabalha sobre informação organizada, cada documento deixa de ser um arquivo. Passa a ser conhecimento pronto a utilizar.

Faça as perguntas certas.
Transforme documentos em conhecimento.

WAIDOK® DOCUMENT INTELLIGENCE

Peça uma demonstração gratuita

waidok.com

Já não é preciso invadir. Basta iniciar sessão

A mobilidade empresarial apagou o escritório como fronteira de segurança. Hoje, os colaboradores ligam-se de qualquer lugar, com qualquer dispositivo, e recorrem cada vez mais a ferramentas de inteligência artificial para ganhar produtividade. É este território, feito de identidades, dispositivos e aplicações que mudam a cada minuto, que decide se uma organização está protegida ou apenas à espera da próxima credencial comprometida



O PERÍMETRO QUE DESAPARECEU

Colaboradores ligam-se a partir de casa, aeroportos, cafés e espaços de coworking, alternando entre equipamento profissional e pessoal para aceder a aplicações cloud e SaaS. A esta mobilidade já conhecida soma-se agora uma nova camada: cada vez mais colaboradores usam assistentes e aplicações de inteligência artificial para escrever, analisar dados ou automatizar tarefas, muitas vezes ligando-os diretamente ao Microsoft 365, ao Google Workspace ou a outras plataformas corporativas sem que a equipa de TI tenha conhecimento disso. É o chamado Shadow AI, uma evolução natural do Shadow IT: se antes o risco eram aplicações não autorizadas instaladas à revelia da TI, hoje é a própria inteligência artificial a aceder e a processar dados corporativos sensíveis fora de qualquer supervisão.

Do outro lado, a mesma tecnologia acelera os ataques. Ferramentas de IA generativa produzem mensagens de phishing convincentes e adaptadas ao contexto em segundos, tornando o roubo de credenciais e a engenharia social mais sofisticados e mais difíceis de detetar. A Anthropic revelou recentemente que um grupo apoiado por um Estado usou um agente de IA para orquestrar espionagem contra cerca de 30 alvos de alto perfil, incluindo empresas tecnológicas e instituições financeiras, com pouca intervenção humana. Como resume a própria WatchGuard: "um atacante já não precisa de invadir um sistema se conseguir simplesmente iniciar sessão como um utilizador legítimo".

IDENTIDADE E DISPOSITIVO, A NOVA LINHA DE DEFESA

A mobilidade sustentável assenta em Zero Trust: nunca confiar, verificar sempre. A organização deve confirmar continuamente quem acede, a partir de que dispositivo e a que recurso, limitando cada acesso ao estritamente necessário. A autenticação multifator, como o WatchGuard AuthPoint, reduz drasticamente o risco de uma credencial roubada abrir a porta aos sistemas empresariais. Mas a identidade não chega: o dispositivo tem de ser verificado antes de cada acesso e monitorizado continuamente, algo que soluções de endpoint como o WatchGuard EPDR garantem, combinando prevenção, deteção e resposta, esteja o equipamento dentro ou fora do escritório.

DA FRAGMENTAÇÃO À PLATAFORMA ÚNICA

Ligar-se ao Wi-Fi de um hotel, aeroporto ou espaço público tornou-se parte do quotidiano de muitas equipas. Garantir proteção consistente em qualquer localização é, por isso, essencial. É precisamente aqui que soluções como o WatchGuard FireCloud ajudam a estender a proteção para além do perímetro tradicional, permitindo aplicar políticas de segurança de forma consistente aos utilizadores, independentemente do local a partir do qual trabalham.

Ao mesmo tempo, a crescente utilização de aplicações SaaS e ferramentas de inteligência artificial introduz novos desafios de visibilidade. Muitas organizações desconhecem quantas aplicações cloud estão realmente ligadas aos seus ambientes ou que permissões lhes foram concedidas. É neste contexto que o WatchGuard CloudDR ganha relevância, ajudando a identificar aplicações não autorizadas, Shadow IT, Shadow AI, configurações de risco e ameaças relacionadas com identidades em ambientes como Microsoft 365 e Google Workspace.

Esta necessidade de visibilidade torna-se ainda mais crítica num cenário em que as organizações enfrentam uma superfície de ataque cada vez mais distribuída e difícil de controlar.

É também esse o papel da WatchGuard Unified Security Platform®, que integra rede, endpoint, identidade e cloud numa única plataforma gerida através do WatchGuard Cloud. A plataforma beneficia ainda do apoio de capacidades de IA agêntica, como o Rai, capazes de correlacionar sinais de diferentes camadas de segurança, contextualizar eventos e priorizar riscos sem substituir o critério humano.

A questão já não é saber se os colaboradores podem trabalhar a partir de qualquer lugar ou recorrer à inteligência artificial no seu dia a dia. Essa transformação já aconteceu. A verdadeira questão é saber se a organização dispõe da visibilidade, do controlo e da capacidade de resposta necessários para proteger identidades, dispositivos, aplicações cloud e ferramentas de IA onde quer que estejam.

É essa a resposta que a WatchGuard, através do seu ecossistema de soluções e da sua rede de parceiros, propõe hoje ao mercado. ■

INFO

watchguard.com

Os atacantes conseguem ver o que acontece nas suas aplicações cloud. Agora, você também pode.



Veja os riscos na cloud.
Detete e responda rapidamente.



O WatchGuard CloudDR proporciona visibilidade contínua sobre Microsoft 365, Google Workspace e aplicações SaaS, permitindo detetar e responder rapidamente às ameaças. **Sem agentes. Automação integrada. Preparado para MSPs.**

Comece hoje mesmo a proteger as suas aplicações cloud!

https://www.watchguard.com/wgrd-products/demos/clouddr

©2026 WatchGuard Technologies, Inc. All rights reserved.

O valor sustentável dos data centers

Manter capacidade que não produz valor pesa nos custos das empresas. Com novas exigências de computação, retirar mais valor dos data centers torna-se uma prioridade e abre novas oportunidades de negócio para os Parceiros ao longo da vida da infraestrutura

por *Inês Garcia Martins*

A Europa prepara-se para aumentar significativamente a sua capacidade de computação, num momento em que Portugal ganha relevância no mapa europeu dos *data centers*. Segundo o "*Market Outlook Data Centers Portugal 2025*", da Associação Portuguesa de Data Centers (PortugalDC), o setor poderá representar um impacto de 3,7 mil milhões de euros no PIB nacional até 2031, num mercado impulsionado pela procura de novas infraestruturas digitais e pela crescente exigência de capacidade computacional.

A próxima geração de grandes instalações é, no entanto, apenas uma parte do mercado. Longe dos novos campus concebidos de raiz, empresas continuam a operar *data centers* próprios e salas técnicas que cresceram ao longo dos anos, com equipamentos de diferentes gerações, capacidade sobredimensionada e pouca visibilidade sobre a utilização efetiva.

Modernizar este parque instalado não é apenas uma questão energética, mas também uma decisão sobre onde investir, que capacidade manter e como retirar mais valor da infraestrutura existente.

Para Rita Lourenço, vice-presidente da PortugalDC, "não existe hoje um único fator que explique a ineficiência dos *data centers* empresariais em Portugal. O principal desafio é, sobretudo, a capacidade de medir, compreender e otimizar a infraestrutura como um todo".

MEDIR ANTES DE SUBSTITUIR

O *Power Usage Effectiveness* (PUE), que relaciona o consumo total da instalação com a energia utilizada pelos equipamentos de IT, continua a ser uma das principais métricas de eficiência energética dos *data centers*. Rita Lourenço ressalva, contudo, que "métricas como o PUE são importantes, mas devem ser complementadas por outros indicadores, nomeadamente relacionados com água, utilização da capacidade e qualidade operacional".



Rita Lourenço, PortugalDC

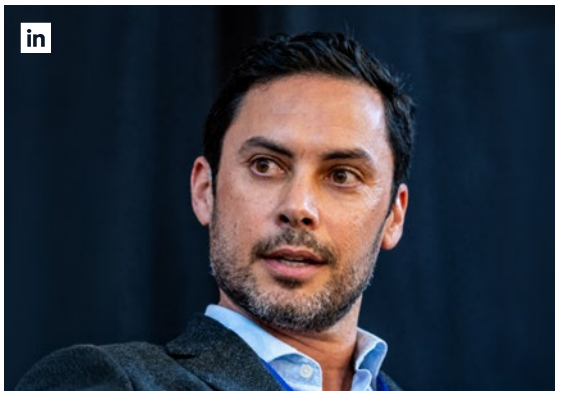
Consumo, carga de IT, temperatura, ocupação dos *racks* e utilização dos equipamentos ajudam a completar essa leitura e a perceber quanto da capacidade disponível está efetivamente a ser utilizada. "Reduzir o consumo energético, melhorar o PUE, otimizar a climatização, aumentar a utilização efetiva da capacidade instalada ou implementar sistemas de monitorização e gestão de energia são medidas que podem gerar retorno financeiro e, ao mesmo tempo, reduzir a pegada ambiental", afirma Rita Lourenço.

Aroa Ruzo, Country Manager Portugal da Schneider Electric, identifica "climatização, distribuição elétrica e sistemas de alimentação ininterrupta (UPS)" entre os pontos onde se podem concentrar perdas, sobretudo "quando funcionam longe do ponto ótimo de carga". A responsável associa parte desta ineficiência ao sobredimensionamento das instalações, já que, afirma, "muitas organizações continuam a gerir as suas infraestruturas com base na capacidade instalada, e não na procura efetiva".



Aroa Ruzo, Schneider Electric

À medida que a análise desce ao nível dos equipamentos, André Ribeiro, Business Developer Manager Cooling Southern Europe da Legrand Data Center Solutions, alerta que a falta de visibilidade sobre o consumo ao nível do *rack*, circuito ou equipamento "gera problemas operacionais que só se revelam quando já causaram impacto". Sem essa informação, torna-se mais difícil antecipar sobrecargas, equilibrar fases ou planear capacidade. "A operação passa a ser reativa, baseada em sintomas, em vez de preventiva, baseada em métricas e em dados", sintetiza.



André Ribeiro, Legrand Data Center Solutions



Paulo Carneiro, Maxiglobal

Nem todos estes problemas exigem uma intervenção de fundo. Paulo Carneiro, Branch Office Manager da Maxiglobal, considera que parte das ineficiências associadas à energia, climatização, capacidade sobredimensionada ou equipamentos antigos pode ser corrigida através de intervenções localizadas. "A monitorização em tempo real tornou-se essencial para eliminar desperdício e otimizar toda a operação", afirma.

A ineficiência não termina, contudo, na infraestrutura que suporta o *data center*. Segundo Patrícia David, Sales & Marketing Director da Evoware, a sobrealocação de recursos é uma das principais fontes de desperdício na camada de IT. Servidores, armazenamento e equipamentos de rede podem apresentar baixas taxas de utilização e permanecer ativos, a "consumir energia, espaço e esforço de administração".



Patrícia David, Evoware

"Com recurso a ferramentas de análise e observabilidade é possível identificar padrões de utilização, picos de consumo, recursos subutilizados e sistemas que já não geram valor para o negócio", explica. É a partir desse diagnóstico que, segundo Patrícia David, se pode decidir o que consolidar, modernizar ou desativar.

MODERNIZAR SEM COMEÇAR DE NOVO

Perceber onde está o desperdício permite também decidir onde faz sentido investir e a alternativa não se resume a manter a infraestrutura ou substituí-la integralmente. Aroa Ruzo defende que "a modernização deve ser progressiva e orientada pelos dados", com intervenções sobre UPS, refrigeração, sensores, fluxos de ar ou capacidade instalada que preservem a continuidade da operação e aproveitem a infraestrutura que continua válida.

Para organizações com poucos *racks*, Paulo Carneiro aponta para "soluções modulares, equipamentos de alta eficiência e contenção térmica inteligente", numa abordagem que procura aumentar capacidade sem fazer crescer o consumo energético ao mesmo ritmo. A experiência da Maxiglobal em projetos do PRR leva ainda o responsável a destacar como práticas replicáveis a "padronização de soluções modulares, eficiência como requisito de *design*, monitorização obrigatória e o desafio de integração de segurança com eficiência".

A avaliação do que deve ser mantido, consolidado ou renovado esteve também na base de um projeto da Evoware com uma organização de operações críticas. O trabalho partiu de um *assessment* à infraestrutura antes da renovação da computação, armazenamento, rede, virtualização e proteção de dados. Embora o caso não quantifique poupanças energéticas, concretiza uma abordagem de consolidação assente nas necessidades identificadas.

"A consolidação e virtualização permitem aumentar significativamente a taxa de utilização dos recursos existentes", afirma Patrícia David. "Em muitos casos", acrescenta, "é possível substituir vários servidores físicos por um número reduzido de plataformas mais modernas, mantendo ou aumentando os níveis de desempenho e disponibilidade".

A responsável aponta ainda para os modelos de consumo flexível, que "permitem alinhar os recursos utilizados com as necessidades reais das organizações". Segundo Patrícia David, "isto reduz investimentos excessivos em capacidade que permanece inativa durante grande parte do tempo".

ONDE DEVE VIVER CADA *WORKLOAD*?

Modernizar implica também decidir onde faz sentido manter o investimento em infraestrutura própria e onde outros modelos podem responder melhor às necessidades do negócio. *On-premises*, *colocation* e *cloud* podem coexistir e Rita Lourenço defende que estes últimos devem ter "um papel complementar na modernização das infraestruturas empresariais portuguesas, e não ser vistos simplesmente como uma alternativa à infraestrutura própria".

Entre desempenho, disponibilidade, previsibilidade da procura, soberania dos dados, segurança e custo total de operação, a escolha deve responder às características de cada carga.



João Mira Santiago, Claranet Portugal

João Mira Santiago, Executive Director da Claranet Portugal, considera que "não existe um ambiente ideal para todas as cargas de trabalho, nem a evolução tecnológica significa que tudo deva migrar para a *cloud*".

Escolher outro ambiente não resolve, no entanto, a forma como os recursos são utilizados. "Muda-se a infraestrutura, mas não

necessariamente a forma como é utilizada", alerta o responsável. É neste ponto que João Mira Santiago aproxima FinOps e GreenOps. Enquanto a primeira procura adequar a utilização dos recursos tecnológicos aos custos, a segunda aplica uma lógica semelhante do ponto de vista ambiental, com o objetivo de reduzir o consumo desnecessário de recursos e energia.

Para João Mira Santiago, a otimização pode traduzir-se em capacidade libertada, investimentos adicionais evitados e maior previsibilidade da despesa. "Um recurso ativo sem necessidade representa simultaneamente um custo financeiro e consumo de energia sem criação de valor", explica.

EFICIÊNCIA SEM PERDER RESILIÊNCIA

Eliminar capacidade excedentária não pode comprometer a disponibilidade necessária para responder a picos, falhas ou manutenção. Isabel Pinto, Distribution Channel Manager da Vertiv, considera, contudo, que eficiência e redundância podem ser conciliadas e afirma que "reduzir o consumo de energia mantendo a redundância já não é uma questão de compromisso".



Isabel Pinto, Vertiv

A arquitetura modular permite, segundo a responsável, aproximar capacidade e procura e aumentar progressivamente a infraestrutura à medida das necessidades, sem manter permanentemente capacidade sobredimensionada. Na climatização, a mesma lógica passa por ajustar a refrigeração à carga térmica real sem comprometer a disponibilidade. "A chave está em abandonar uma abordagem estática e adotar uma gestão térmica inteligente e dinâmica", defende.

MAIS COMPUTAÇÃO POR UNIDADE DE ENERGIA

Numa equação que já exigia equilibrar capacidade, consumo e disponibilidade, a Inteligência Artificial (IA) vem acrescentar ainda mais pressão. Isabel Pinto considera que o aumento das necessidades de processamento está a expor limitações em infraestruturas que evoluíram de forma incremental e "nunca foram concebidas para suportar as atuais densidades de carga".

Aroa Ruzo acrescenta que estas novas cargas obrigam também a olhar para além do consumo absoluto. "Em ambientes marcados por IA e por cargas de trabalho dinâmicas, torna-se particularmente relevante avaliar o valor computacional obtido por cada unidade de energia utilizada", afirma.

Se, por um lado, Aroa Ruzo aponta a preparação dos sistemas de refrigeração para maiores densidades de potência, por outro, Isabel Pinto destaca arquiteturas escaláveis de alimentação e refrigeração e uma gestão mais inteligente da infraestrutura.

A IA deixa, assim, de ser apenas uma questão de capacidade computacional e passa a condicionar a forma como energia, espaço e *cooling* são dimensionados. À medida que essa relação se torna mais exigente, avaliar a eficiência implica cruzar o consumo energético com a utilização da capacidade instalada, a ocupação da infraestrutura e a intensidade de carbono.

DO PROJETO AO SERVIÇO CONTÍNUO

À medida que a infraestrutura exige monitorização, ajuste e modernização ao longo do tempo, abre-se também uma oportunidade de negócio para o Canal. Oportunidade essa que vai além da venda e implementação de tecnologia e aproxima o Parceiro das decisões sobre capacidade, modernização, eficiência e evolução da infraestrutura. "Vemos os Parceiros como consultores de confiança ao longo de todo o ciclo de vida da infraestrutura", sustenta Isabel Pinto.

Auditorias, diagnósticos de capacidade e resiliência, modernização, monitorização, manutenção preditiva e gestão da infraestrutura ganham, neste contexto, peso na oferta do Canal. Paulo Carneiro associa a procura por eficiência à necessidade de "novas áreas/serviços no nosso negócio: auditorias, modernização, serviços recorrentes, manutenção preditiva e integração de sistemas inteligentes". Por sua vez, Aroa Ruzo acrescenta que "o valor está em combinar conhecimento técnico com capacidade de diagnóstico, integração e acompanhamento ao longo do ciclo de vida".

O modelo permite prolongar a relação muito para além de uma intervenção inicial, uma vez que, segundo Patrícia David, "a otimização deixa de ser um projeto pontual para passar a ser um processo contínuo". Segundo a responsável, estes serviços ajudam os clientes a maximizar investimentos e controlar custos, enquanto criam relações de longo prazo e fontes de receita recorrente para os Parceiros.

É também esta relação de continuidade que altera o posicionamento do Parceiro e abre, na visão de Rita Lourenço, espaço para o Canal "deixar de ser apenas fornecedor de tecnologia e assumir um papel mais estratégico". Num mercado em que cada unidade de energia, capacidade e infraestrutura terá de produzir mais valor, a oportunidade para os Parceiros está cada vez mais no conhecimento necessário para fazer essa equação funcionar. ■

RESUMO

• A eficiência dos data centers depende cada vez mais da utilização efetiva da energia e da capacidade instalada;

• Modernização e consolidação ganham peso à medida que a IA aumenta a pressão sobre energia, espaço e cooling;

• O Canal ganha espaço no diagnóstico e otimização contínua, com os Parceiros a assumirem um papel mais estratégico.



Green data centers: engenharia, modularidade e sustentabilidade

A crescente adoção da cloud, da Inteligência Artificial, da computação de elevado desempenho e da Internet das Coisas está a impulsionar a expansão dos data centers, tornando a eficiência energética num fator estratégico para organizações de todos os setores. Assim, responder ao aumento da capacidade computacional exige mais do que reduzir o consumo energético

O conceito de green data center ultrapassa a simples adoção de equipamentos energeticamente eficientes. Traduz-se numa abordagem integrada à conceção, implementação e gestão de infraestruturas críticas, concebidas para garantir elevados níveis de disponibilidade, desempenho, eficiência energética e sustentabilidade ao longo de todo o seu ciclo de vida.

É esta visão que orienta a Maxiglobal. Mais do que fornecer equipamentos, desenvolve soluções de engenharia integradas, acompanhando os seus Clientes desde a conceção até à operação e evolução da infraestrutura.

MODSECUR: UMA ABORDAGEM INTEGRADA À INFRAESTRUTURA

A marca ModSecur, engineered by Maxiglobal, reúne num único ecossistema todas as áreas essenciais de uma infraestrutura de missão crítica: data centers, cooling, security, power, monitoring, networking e engineering. Esta abordagem integrada garante que todos os sistemas são concebidos para funcionar de forma coordenada, maximizando a disponibilidade, a eficiência energética e a fiabilidade da infraestrutura.

Ao centralizar estas competências numa única marca, a Maxiglobal desenvolve soluções preparadas para responder às necessidades atuais dos seus Clientes, mantendo a flexibilidade necessária para acompanhar a evolução tecnológica e o crescimento futuro.

ARQUITETURA MODULAR: SUSTENTABILIDADE DESDE A CONCEÇÃO

A sustentabilidade começa muito antes da entrada em funcionamento do data center. Através das soluções **ModSecur MDC-HD** (**Micro Data Center High Density**) e **ModSecur Modular IT Container**, a Maxiglobal aposta numa arquitetura modular que integra energia, climatização, bastidores IT, monitorização, segurança física e sistemas de gestão numa única plataforma.

Produzidos e testados em fábrica, estes módulos reduzem os tempos de implementação, os trabalhos em obra e os riscos de instalação. A sua arquitetura modular permite expandir a infraestrutura apenas quando necessário, evitando o sobredimensionamento e aumentando a eficiência energética. Esta solução é ideal para projetos de Edge Computing, expansão de data centers e outras infraestruturas críticas.

CLIMATIZAÇÃO E ENERGIA: PILARES DA EFICIÊNCIA

A climatização representa uma das maiores parcelas do consumo energético de um data center. A Maxiglobal privilegia soluções InRow, instaladas junto da carga térmica produzida pelos equipamentos informáticos, permitindo remover o calor diretamente na sua origem. Reduz a recirculação de ar quente, melhora a eficiência da gestão térmica, ajusta automaticamente a capacidade de arrefecimento à carga informática e reduz o consumo energético.

Na componente energética, as UPS modulares de elevado rendimento, com eficiências superiores a 97%, minimizam perdas elétricas, reduzem a dissipação térmica e diminuem as necessidades de climatização.

GESTÃO DO CICLO DE VIDA E DIGITALIZAÇÃO

Um green data center exige uma gestão contínua ao longo de todo o seu ciclo de vida. Para isso, a Maxiglobal integra plataformas de monitorização que acompanham, em tempo real, o desempenho dos equipamentos, permitindo uma manutenção preventiva e preditiva que aumenta a disponibilidade e prolonga a vida útil da infraestrutura.

PREPARAR HOJE O DATA CENTER DE AMANHÃ

Os desafios atuais exigem uma nova geração de infraestruturas críticas. A resposta passa por soluções onde engenharia, arquitetura modular, eficiência energética e digitalização trabalham de forma integrada. Um green data center não se define apenas pela tecnologia que incorpora, mas pela capacidade de manter elevados níveis de eficiência, disponibilidade e sustentabilidade durante todo o seu ciclo de vida.

Ao combinar engenharia especializada, soluções modulares como os **ModSecur MDC-HD** e os **ModSecur Modular IT Container**, sistemas de elevada eficiência energética e uma abordagem baseada na gestão do ciclo de vida dos ativos, a Maxiglobal contribui para a construção de uma nova geração de data centers mais eficientes e preparados para responder aos desafios das próximas décadas. ■

INFO

maxiglobal.pt

Infraestrutura crítica eficiente.
Um futuro mais sustentável.

A Maxiglobal desenvolve soluções ModSecur® Micro Data Center que integram energia, climatização, segurança e monitorização numa infraestrutura modular, concebida para garantir eficiência, disponibilidade e crescimento sustentável.



www.maxiglobal.pt

Galaxy Z Fold8 Ultra reforça aposta na produtividade

Sete gerações depois do primeiro Galaxy Fold, a Samsung apresenta o Galaxy Z Fold8 Ultra com melhorias centradas na autonomia, desempenho e utilização profissional.



Ao contrário do Fold8 base, mais curto e largo, o Ultra mantém o formato vertical do Fol7, com ecrã exterior de 6,5 polegadas e interior de oito polegadas. O design pouco mudou, mas há diferenças relevantes no interior.

A bateria aumenta de 4.400 mAh para 5.000 mAh, recorrendo a uma célula de silicone-carbono. Em testes de vídeo contínuo, a autonomia chegou às 32 horas. O carregamento por cabo sobre de 25W para 45W.

O Snapdragon 8 Elite Gen5 for Galaxy assegura o desempenho, enquanto o ecrã interior atinge três mil nits de brilho máximo e recebe um revestimento antirreflexo. Uma nova camada de liga de titânio sob o ecrã também reduz a visibilidade do vinco central.

É na produtividade que o formato procura diferenciar-se. O ecrã de oito polegadas permite utilizar duas aplicações em simultâneo, combinando, por exemplo, email e calendário, documentos e videoconferências ou *dashboards* e notas. A maior dimensão também permite utilizar funcionalidades da Galaxy AI, como tradução, resumo e sugestão de respostas, mantendo conteúdo e ferramenta visíveis.

Na fotografia, o Fold8 Ultra integra uma câmara principal de 200MP, uma ultra-grande angular de 50MP e uma câmara de 10MP com zoom ótico de três vezes.

Em Portugal, o Galaxy Z Fold8 Ultra começa nos 2.269,90 euros, com 256GB, e chega aos 2.869,90 euros na versão de 1TB. O posicionamento coloca o equipamento como alternativa para profissionais que pretendem concentrar funções de smartphones e tablet num único dispositivo.

Para atuais utilizadores do Fold7, as principais diferenças estão na bateria, carregamento e ecrã, mais do que numa alteração do formato. ■

HP SMART TANK 7605: IMPRESSÃO DE ALTO VOLUME COM CUSTO CONTROLADO

O HP Smart Tank 7605 é um multifunções A4 a cores que combina impressão, digitalização, cópia e fax num formato compacto, direcionado a ambientes de escritório de pequena dimensão ou *home office* com volumes de impressão moderados a elevados.

O diferencial central face a equipamentos de cartuchos tradicionais está no sistema de tinteiros de reservatório integrado. A HP estima uma capacidade inicial de até seis mil páginas a preto e oito mil páginas a cores com tinta incluída na caixa, uma vantagem direta em termos de custo por página e frequência de reabastecimento. O modelo inclui ainda um frasco adicional de tinta preta XL, reforçando a proposta de custo-eficiência.

Em termos de conectividade, o equipamento disponibiliza USB 2.0, Ethernet Gigabit, Wi-Fi dual-band (2,4 e 5GHz) e Wi-Fi Direct, além de suporte a AirPrint. A impressão frente e verso é automático e o alimentador automático de documentos suporta até 35 páginas, útil em operações de digitalização ou cópia de múltiplos documentos. A velocidade de impressão chega a 11 páginas por minuto a preto e cinco páginas por minuto a cores.

O volume mensal recomendado pela própria HP situa-se até 1.200 páginas, com um máximo declarado de seis mil páginas por mês. O painel inclui um ecrã tátil integrado na estrutura do equipamento.

Para os Parceiros de Canal, o posicionamento foca-se numa solução de entrada para clientes que procuram reduzir o custo operacional de impressão sem migrar para equipamentos laser ou de maior porte. A gestão via aplicação HP Smart centraliza configurações e monitorização, embora a utilização completa de todas as funcionalidades exija instalações do pacote de drivers completo. O equipamento suporta impressão móvel a partir de smartphones e tablets, sem necessidade de driver. Para clientes com equipas em mobilidade ou ambientes BYOD, esta flexibilidade tem peso na decisão de compra. ■





PHILIPS 24B2D5300: UM MONITOR COM (LITERALMENTE) DOIS LADOS

O Philips 24B2D5300 distingue-se de forma imediata: é um monitor com dois painéis IPS de 23,8 polegadas, um em cada face. Não se trata de uma solução de dois monitores encostados, mas de um único equipamento autónomo com ecrãs opostos, uma proposta que a Philips posiciona como inédita no segmento empresarial.

Cada painel opera em Full HD (1920x1080) com taxa de atualização de 120Hz e ângulos de visão de 178 graus. A conectividade repete-se em ambos os lados: HDMI e USB-C com Power Delivery até 65W por porta, além de hub USB integrado e saída de áudio. Isto permite que cada lado funcione de forma completamente independente, ligada a dispositivos distintos em simultâneo.

O diferencial operacional está nos modos DualView e SmartView. O primeiro permite espelhar ou estender o ambiente de trabalho para o ecrã oposto a partir de um único PC. O segundo divide o conteúdo de uma fonte em duas áreas virtuais. A base com rotação de 180 graus permite redirecionar qualquer um dos ecrãs conforme necessário.

Os casos de uso naturais são ambientes de atendimento ao público, como balcões bancários, receções hospitalares, postos de *check-in* ou caixas de retalho, onde o operador mantém informação sensível no seu lado enquanto projeto para o cliente apenas o que é relevante.

Em termos de conforto visual, o equipamento inclui tecnologia Flicker-Free, Low Blue Light e certificação Eyesafe 2.0. Este monitor está disponível para compra desde junho com um preço recomendado pelo fabricante de 399 euros.

Para os Parceiros de Canal, o 24B2D5300 abre um segmento específico com poucos concorrentes diretos. Clientes que hoje resolvem o problema da visibilidade dupla com dois monitores, suportes especiais ou soluções de digital signage passam a ter uma alternativa consolidada num único equipamento. O argumento de venda é menos cabos, menos espaço ocupado no balcão e uma gestão de conteúdo mais controlada entre operador e cliente. ■

Asus reforça portáteis empresariais com novo ExpertBook

A Asus anunciou o ExpertBook B3 G2, um novo portátil dirigido ao mercado empresarial, que estará disponível em versões de 14 polegadas (B3406CMA) e 16 polegadas (B3606CMA). O equipamento combina processadores Intel Core Série 3, capacidades de inteligência artificial e funcionalidades de segurança para diferentes ambientes de trabalho.

O novo modelo pode ser configurado com um processador até Intel Core 7 Série 3, gráficos Intel integrados e uma NPU com desempenho até 17 TOPS. As configurações suportam até 64 GB de memória DDR5 e até 4 TB de armazenamento SSD através de atualização, embora as opções pré-configuradas estejam limitadas a 32 GB de memória e 1 TB de armazenamento. Entre as funcionalidades suportadas estão o Microsoft Copilot e o cancelamento de ruído baseado em IA. O ExpertBook B3 G2 pode ainda integrar um ecrã antirreflexo com resolução até 2.5K e uma taxa de atualização de 144 Hz, assim como uma câmara de infravermelhos com resolução até Full HD para videoconferências.

Na área da segurança, a Asus integra o ExpertGuardian, uma arquitetura que combina mecanismos de proteção ao nível do hardware e do software. A solução inclui TPM 2.0, recuperação através de ROM dupla, deteção de intrusão no chassis e recuperação na cloud, além de estar em conformidade com a norma NIST SP 800-193. A fabricante compromete-se ainda com cinco anos de atualizações da BIOS e dos controladores.

O portátil foi desenvolvido em conformidade com a norma de resistência MIL-STD-810H e submetido a 24 procedimentos de teste. A bateria pode atingir uma capacidade de 70 Wh, enquanto o peso começa nos 1,45 kg. A conectividade Wi-Fi 6E está disponível como opção. A Asus prevê disponibilizar o ExpertBook B3 G2 em breve, não tendo ainda divulgado preços. ■



“A velocidade de reposição operacional dita a integridade do serviço público”

A proteção de dados deixou de ser apenas uma questão de cópias de segurança em Lousada. Com a ameaça do ransomware e a pressão regulatória da NIS2 no horizonte, o município passou a privilegiar a recuperação quase imediata dos sistemas críticos como peça central da sua resiliência digital

por *Inês Garcia Martins*

Em Lousada, o backup tradicional deixou de ser suficiente para responder ao nível de continuidade que uma autarquia tem atualmente de garantir. O município contava com uma arquitetura Veeam eficaz para conformidade e retenção histórica, mas a recuperação continuava condicionada pela periodicidade das janelas de backup e por um RPO que podia chegar às 24 horas.

Foi esse risco operacional que levou a Câmara Municipal de Lousada a avançar com a Divultec para a implementação do HPE Zerto, concluída em menos de uma semana. A nova arquitetura substituiu a lógica de recuperação por ciclos pela replicação contínua, reduzindo a perda potencial de dados para poucos segundos e deixando o RTO limitado ao tempo de arranque das máquinas virtuais.

A mudança responde diretamente à ameaça do ransomware e às exigências da NIS2 sobre continuidade de serviço no setor público. Para Carlos Barbosa, IT Specialist do Município de Lousada, o projeto traduz uma mudança de paradigma, na medida em que “o investimento em ciberresiliência não é um custo da área informática, mas um seguro contra o risco reputacional e operacional”.

UMA ARQUITETURA PENSADA PARA REAGIR EM SEGUNDOS

Pedro Morais, Category Manager da HPE, explica que a diferença do HPE Zerto face às soluções tradicionais de *backup* está na forma como cria pontos de recuperação. Em vez de depender de janelas periódicas, gera-os de forma contínua, “tipicamente cada ponto de recuperação é feito a cada 5 a 10 segundos”, permitindo recuperar os dados a partir do momento imediatamente anterior ao incidente.



Carlos Barbosa (esquerda), do Município de Lousada e Pedro Morais, da HPE

A solução agrupa máquinas virtuais em Virtual Protection Groups, garantindo uma recuperação orquestrada. Morais destaca ainda a deteção de encriptação online como uma camada que reduz a resposta ao ransomware a minutos, um argumento relevante perante as exigências de continuidade da NIS2.

UMA TRANSIÇÃO SEM DISRUPÇÃO

A escolha e implementação da solução coube à Divultec, que optou pelo Zerto pela replicação contínua com RPO muito baixo, pela integração na infraestrutura existente e pela compatibilidade com a tecnologia HPE do município. A empresa explica que “a facilidade de integração no ambiente existente, sem necessidade de alterações estruturais relevantes, e a sua independência face ao hardware permitiram uma adoção rápida e sem disrupção”. A solução ficou operacional em menos de uma semana.

O projeto incluiu a criação de dois Virtual Protection Groups e uma migração faseada, máquina a máquina. O Veeam manteve a retenção histórica de dados e o Zerto passou a assegurar replicação contínua quase síncrona. Como sublinha a Divultec, “as duas soluções não se substituíam, mas complementavam-se”.

O município já realizou testes de validação durante a instalação e mantém simulacros regulares. Segundo Carlos Barbosa, a principal conclusão técnica é a possibilidade de executar testes de comutação em ambientes de rede isolados, sem disrupção nos sistemas em produção, com os Virtual Protection Groups a repor o ecossistema aplicacional com consistência temporal e de dados, o que limita o RTO ao tempo de arranque das máquinas virtuais.

UMA PARCERIA QUE VAI ALÉM DA REVENDA DE SOFTWARE

Para Carlos Barbosa, o valor do projeto vai além da tecnologia. A Parceria com a Divultec distinguiu-se por a empresa ter atuado como uma extensão da equipa interna do município, sobretudo no desenho da arquitetura e na calibração dos recursos entre os dois data centers. “É este alinhamento de competências, e não a mera revenda de software, que valida o sucesso do projeto”, resume.

A Divultec acredita que o projeto “abre oportunidades naturais para replicar este modelo noutras autarquias e organismos públicos que enfrentam desafios semelhantes”, demonstrando que é possível reforçar a continuidade de negócio sem comprometer a operação.

Na sua visão, o setor público português medirá cada vez mais a sua maturidade pela capacidade de recuperação e continuidade de negócio, porque a prevenção, por si só, já não chega. “Quando os mecanismos de prevenção falham, o que dita a integridade do serviço público é a velocidade de reposição operacional”, conclui Carlos Barbosa. ■

RESUMO

• A Câmara Municipal de Lousada implementou o HPE Zerto com a Divultec para reforçar a ciberresiliência e a continuidade dos serviços;

• A replicação contínua permite reduzir a perda potencial de dados de 24 horas para poucos segundos;

• A solução complementa o Veeam e permite uma recuperação mais rápida dos sistemas críticos, com resposta acrescida a cenários de ransomware.

“Queremos ser reconhecidos como referência técnica e gerar valor acrescentado real”

A Sysconnect assinala uma década de evolução no mercado português com uma estratégia assente na proximidade ao cliente e no reforço de novas áreas de negócio, como a IA

por *Marta Quaresma Ferreira*

Com raízes na integração de infraestrutura de sistemas, a Sysconnect chegou ao mercado em 2015, num negócio que se foi adaptando às próprias mudanças do mercado que ocorreram ao longo da última década.

Atualmente, a atuação do Parceiro português concentra-se, sobretudo, em três frentes: como revendedor de valor acrescentado; na prestação de serviços geridos; e na garantia serviços de segurança.

Da infraestrutura de data center, passando pelas redes, pela cibersegurança, até à continuidade de negócio, o foco do integrador nacional mantém-se “centrado no cliente e na entrega de serviços de valor acrescentado, do desenho de arquitetura ao acompanhamento no dia-a-dia”, explica Miguel Soares, Diretor Geral da Sysconnect.



Miguel Soares, Sysconnect

CONSTRUIR RELAÇÕES E QUALIDADE DE DENTRO PARA FORA

Com cobertura de norte a sul do país, a Sysconnect procura competir sobretudo “pelo desenho da solução e pela qualidade dos serviços”, oferecendo soluções chave na mão.

Apesar de o mercado português ser considerado o centro de gravidade da operação, o integrador desenvolveu projetos além-fronteiras, nomeadamente nos PALOP e em vários clientes distribuídos pela Europa.

O Parceiro reporta um “um crescimento anual sustentado a dois dígitos” e conta com 20 colaboradores com especialização vertical por área tecnológica. Desta forma, e com cada equipa dedicada a uma área, é possível “manter a proximidade com o cliente nos momentos em que ele mais precisa de nós”, reitera Miguel Soares.

O Diretor Geral destaca um outro indicador: a satisfação dos clientes. “No estudo de satisfação de 2025, junto de clientes com mais de um ano de relação, o CSAT ficou em 4,75 em 5 e o NPS em 85, na banda de excelência. Nenhum cliente deu uma avaliação negativa”, observa, considerando que este fator “diz mais sobre a saúde do negócio do que qualquer meta de faturação isolada”.

DEDICAÇÃO, COMPETÊNCIA E INOVAÇÃO

O trabalho do Parceiro tem por base três compromissos centrais: a dedicação do serviço ao cliente; a competência, assente na ética e no rigor; e a inovação. “No fundo, queremos ser reconhecidos como referência técnica e gerar valor acrescentado real para clientes, Parceiros e equipas”, sintetiza.

O integrador é Dell Techhnologies Platinum Partner e trabalha com base numa estratégia de multi-fabricante. Cisco, Fortinet, Lenovo, Microsoft, Palo Alto Networks, Nakivo, Veeam e Nvidia estão entre os principais parceiros tecnológicos.

Entre as soluções mais procuradas pelos clientes está a infraestrutura de datacenter, ao nível de servidores, virtualização e *storage*, o *backup* e recuperação de desastre, as redes e comunicações e a cibersegurança.

A Inteligência Artificial (IA) ao serviço do cliente é uma das áreas que tem merecido particular atenção. “Estamos a construir soluções que permitem às organizações fazer inferência de IA de forma completamente offline, dentro da sua própria infraestrutura, sem que um único dado saia para a nuvem”, partilha o responsável. Na sua perspetiva, este é um “diferenciador que poucos integradores em Portugal oferecem”, uma aposta para áreas que trabalham de perto com informação sensível.

A banca é um desses exemplos posicionando-se, inclusivamente, como um dos motores mais relevantes para o Parceiro, que trabalha ainda, de forma transversal, com administração pública, seguros, indústria, telecomunicações, saúde, educação, energia, defesa e transportes e logística.

MEDIR O PULSO AO MERCADO E PREPARAR OS PRÓXIMOS PASSOS

Num ambiente exigente, “mas cheio de oportunidades”, a regulação está a levar a uma procura ao nível de consultoria para temas como segurança e resiliência. O aumento dos custos de hardware tem também obrigado a um “planeamento mais fino de cada solução”, um desafio que se soma à falta de talento técnico qualificado.

A estratégia futura aponta para o reforço da presença nas áreas onde opera e para o crescimento em serviços geridos e cibersegurança. A aposta na IA local é, nas palavras do Diretor Geral, um “vetor de crescimento” e deverá marcar a próxima década. ■

RESUMO

- *Dedicação, competência e inovação são os três principais compromissos da Sysconnect;*
- *O Parceiro é Dell Techhnologies Platinum Partner, mas trabalha com vários fabricantes;*
- *Serviços geridos, cibersegurança e IA são apostas para o futuro.*

O Canal na Era da Especialização



por ***Pedro Vieira,***
Channel Sales Manager

O Canal de Parceiros tem demonstrado, ao longo das últimas décadas, uma notável capacidade de adaptação. Sobreviveu à transição para a cloud, às alterações dos modelos de consumo de tecnologia, às disrupções das cadeias de abastecimento e, mais recentemente, à aceleração da inteligência artificial. Ainda assim, o principal desafio que hoje se coloca ao ecossistema de parceiros não é tecnológico. É estratégico.

Num mercado onde o acesso à tecnologia está cada vez mais democratizado, a diferenciação deixou de assentar apenas na capacidade de disponibilizar soluções. O verdadeiro valor está na capacidade de ajudar os clientes a responder a desafios de produtividade, transformação digital, segurança e retenção de talento.

As organizações vivem atualmente um momento de mudança profunda. A pressão para crescer e inovar mantém-se elevada, mas coexistem novas exigências por parte dos colaboradores, que valorizam flexibilidade, autonomia e uma experiência de trabalho mais simples e eficiente. Cada vez mais, o sucesso das empresas depende também da sua capacidade para criar ambientes onde as pessoas se sintam realizadas, produtivas e ligadas ao propósito do seu trabalho. Muitas organizações continuam a enfrentar obstáculos relacionados com processos complexos, excesso de tarefas administrativas e dificuldade em transformar informação dispersa em ações concretas. A capacidade de equilibrar desempenho empresarial com uma experiência de trabalho positiva tornou-se um fator diferenciador para atrair, desenvolver e reter talento.

Neste contexto, o papel da tecnologia também está a evoluir. Já não se trata apenas de disponibilizar ferramentas mais avançadas, mas de garantir que estas contribuem para melhorar a colaboração, acelerar a tomada de decisão e libertar tempo para atividades de maior valor. Num cenário em que a complexidade tecnológica continua a crescer, ganha importância a capacidade de reduzir a fricção digital e criar experiências de trabalho mais intuitivas, simples e eficazes para os utilizadores. O foco começa a deslocar-se da implementação tecnológica para os resultados que essa implementação gera nas equipas e no negócio.

É precisamente aqui que o Canal pode assumir um papel diferenciador. Os parceiros estão numa posição privilegiada para ajudar as organizações a identificar necessidades, definir prioridades e transformar tecnologia em benefícios concretos. Mais do que fornecedores, são cada vez mais consultores capazes de ligar a inovação aos objetivos de negócio dos clientes.

A evolução dos modelos de trabalho é um exemplo claro desta transformação. O trabalho híbrido consolidou-se em muitos setores, trazendo consigo novos desafios de colaboração, gestão de dispositivos, segurança e experiência dos utilizadores. As organizações procuram hoje ambientes de trabalho capazes de oferecer flexibilidade sem comprometer a produtividade ou a ligação entre equipas.

A inteligência artificial representa outra oportunidade relevante. Apesar do enorme potencial associado a estas tecnologias, muitas empresas continuam a procurar orientação sobre como aplicá-las de forma eficaz. O desafio não está apenas na adoção das ferramentas, mas na capacidade de as integrar nos processos existentes e de criar impacto real na produtividade, na qualidade das decisões e na libertação das equipas para atividades mais estratégicas, criativas e geradoras de valor.

Paralelamente, continua a ganhar força uma tendência que deverá marcar o futuro do setor: a especialização. À medida que os desafios dos clientes se tornam mais complexos, cresce a importância dos parceiros que combinam competências tecnológicas com conhecimento profundo dos diferentes setores de atividade. Compreender as especificidades da indústria, da saúde, da educação, do retalho ou da administração pública permite criar respostas mais relevantes e gerar maior valor.

Esta evolução contribui também para a transformação dos modelos de negócio do canal. Os serviços geridos, a consultoria e as relações de longo prazo assumem um papel cada vez mais importante num mercado onde a diferenciação baseada apenas no produto se torna mais difícil de sustentar.

O futuro do Canal não será definido apenas pela próxima inovação tecnológica. Será definido pela capacidade dos parceiros de compreender os desafios dos clientes, simplificar a complexidade e gerar resultados concretos para as organizações. Num mercado em constante evolução, serão a especialização, a proximidade e o conhecimento que continuarão a distinguir os parceiros mais relevantes e mais preparados para crescer de forma sustentável. E, cada vez mais, serão também aqueles capazes de ajudar os clientes a criar experiências de trabalho que potenciem simultaneamente o crescimento do negócio e a realização profissional das suas equipas. ■



Bolha .com, parte II?

por ***Jorge Bento***

A pergunta repete-se em cada conversa com Parceiros e fabricantes: isto da IA é uma bolha? O mercado, esse, já começou a responder à sua maneira. No dia em que a Amazon anunciou 200 mil milhões de dólares de investimento em IA, a ação caiu 7%. A Nvidia, que lhe vende os GPU, subiu 7%. Quem gasta é castigado, quem prova retorno é premiado.

Há sinais que merecem atenção. Fornecedores que financiam clientes que depois lhes compram, um modelo circular que torna difícil medir a procura real. Juros a dez anos acima de 4,7% na terra do Tio Sam (mais do que paga a dívida portuguesa), pressionados pela dívida pública e pela própria procura de capital para IA, que encarecem projetos cujo retorno só chega dentro de anos. E o próprio Sundar Pichai, CEO da Google, admite "elementos de irracionalidade".

Ainda assim, não é 2000. A bolha .com assentou em milhares de startups sem receitas. Hoje o jogo concentra-se em poucas empresas maduras, com negócios diversificados e lucros reais; a Microsoft negoceia a 25 vezes os resultados esperados, a Meta a 18. O excesso, quando existe, está sobretudo fora da bolsa, nas empresas de IA que ainda não estão cotadas e nos veículos que financiam data centers. O cenário mais provável é correção, não colapso.

Para o Canal, a questão é outra: a bolha da IA já há muito se sente na lista de preços. Os data centers absorvem a produção de memória, a Micron e a Sandisk multiplicam a cotação, e o PC encarece.

A HP vendeu 16% menos unidades no último trimestre com a receita a subir 18%, e o padrão repete-se noutros fabricantes: menos unidades, mais receita. As ações de memória já corrigiram 30% desde junho, com a capacidade de 2027 vendida; a correção é de expectativas, não de procura, mas o Canal paga *stock* e financiamento cada vez mais caros.

A correção que se desenha pode ser boa notícia. A HP antecipa que a subida dos custos de memória abrande em 2027. Margens de hardware que respiram, unidades que voltam a mexer e um ciclo de AI PC por fazer.

Até tudo estabilizar, os Parceiros vivem tempos turbulentos com o hardware, e isso vai durar pelo menos um ano. Mas não esperem que os preços baixem porque a bolha rebentou. Não é muito provável nem economicamente desejável. ■



O ciclo de investimento nos data centers está apenas a começar

por ***Henrique Carreiro***

No relatório *Global Data Centre Outlook 2026–50*, a PwC estima que, entre 2026 e 2050, serão investidos 31,6 biliões de dólares — 31,6 milhões de milhões — em data centers e no equipamento que os preenche. É o cenário central de uma projeção muito alargada, entre cerca de 22 e quase 50 biliões dependente, em boa medida, do ritmo de adoção das tecnologias de inteligência artificial. Surge, contudo, no relatório, outro número particularmente revelador: por cada dólar aplicado na construção de um data center, a PwC estima cerca de 12 dólares de investimento futuro em equipamento informático.

A desproporção explica-se pela diferença entre a vida útil dos edifícios e a dos sistemas instalados no seu interior. Servidores, aceleradores de IA, armazenamento e equipamento de rede são renovados em ciclos que a PwC situa entre quatro e seis anos; numa instalação com vinte anos de vida, podem suceder-se três a cinco gerações de tecnologia. Em 2026, o equipamento representa cerca de 70% do investimento previsto; em 2050, 93%.

Cada nova geração de servidores e aceleradores pode obrigar também a rever alimentação energética disponível, refrigeração, rede e integração, prolongando o investimento muito para além da construção inicial. A PwC estima que o investimento anual continue a crescer, de cerca de 800 mil milhões de dólares em 2026 para 1,8 biliões em 2050, em vez de diminuir depois da atual vaga de construção.

Previsões como estas, a um quarto de século devem ser encaradas com prudência extra. O mecanismo que lhes está subjacente é, contudo, bastante transparente: um data center pode durar décadas, enquanto a tecnologia instalada no seu interior será substituída várias vezes ao longo desse período. É boa prática evitar cair no viés do custo irrecuperável, mas alguém pode, com o padrão atual de crescimento, sugerir que estamos perto do topo da utilização das infraestruturas agora a ser construídas, de modo que em breve não estejam a ser utilizadas? E a verificar-se a hipótese de o crescimento se manter, sabemos que o ritmo de renovação dos equipamentos será, com grande probabilidade, maior e não menor. ■

01
WINDOWS SERVER 2022 VAI ENTRAR EM SUPORTE ALARGADO



A Microsoft anunciou que o Windows Server 2022 vai atingir o fim do período de suporte principal (*mainstream support*) a 13 de outubro de 2026. A atualização de segurança disponibilizada nesse mês será a última abrangida por esta fase do ciclo de vida do produto. Após essa data, o sistema operativo transita para o período de suporte alargado (*extended support*), durante o qual vai continuar a receber atualizações mensais de segurança, sem custos adicionais, até 14 de outubro de 2031. No entanto, deixam de estar disponíveis novas funcionalidades e outras atualizações não relacionadas com segurança.

02
NETSKOPE REFORÇA GOVERNAÇÃO DA IA COM NOVA PLATAFORMA DE SEGURANÇA



A Netskope e a Exclusive Networks anunciaram a disponibilização, em Portugal, do Netskope One AI Command Center, uma solução que pretende ajudar as organizações a identificar, avaliar e responder aos riscos associados à crescente utilização de Inteligência Artificial (IA) nos ambientes empresariais. Integrada na suite Netskope One AI Security, a plataforma oferece uma visão centralizada dos ativos de IA utilizados na organização, combinando capacidades de descoberta, avaliação de risco, correlação de eventos e gestão autónoma de alertas.

03
TD SYNNEX DISTRIBUI TECNOLOGIA DA PORTUGUESA VAWLT NA EUROPA



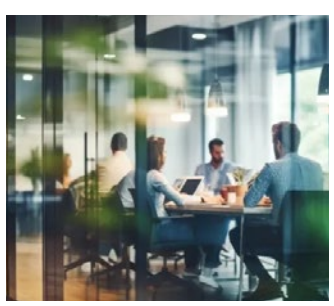
A TD Synnex anunciou um acordo de distribuição pan-europeu com a portuguesa Vawlt Technologies, passando a disponibilizar aos seus Parceiros o portfólio de soluções de armazenamento multicloud da empresa, orientado para a proteção, soberania e conformidade dos dados. O acordo abrange toda a Europa e permite integrar soluções de armazenamento multicloud concebidas para aumentar a flexibilidade, reduzir custos e responder aos requisitos crescentes de segurança e conformidade regulamentar. A Parceria surge num contexto em que as organizações procuram alternativas que lhes permitam gerir dados distribuídos.

04
INGRAM MICRO ALCANÇA RESULTADOS RECORDE IMPULSIONADOS PELA IA



A Ingram Micro registou o melhor segundo trimestre da sua história, com receitas de 14,5 mil milhões de dólares, um crescimento de 13,6% face ao mesmo período do ano anterior, superando as previsões da empresa. Os resultados refletem o crescimento da procura por soluções de hardware, software, cloud, cibersegurança e infraestrutura para inteligência artificial, áreas que continuam a impulsionar o negócio do distribuidor tecnológico. O lucro líquido atingiu 110,9 milhões de dólares, quase triplicando em termos homólogos, enquanto o lucro líquido ajustado ascendeu a 191,4 milhões de dólares, um aumento de 34,5%.

05
FALHAS BÁSICAS DE SEGURANÇA AINDA PERSISTEM NAS PME



A inteligência artificial está a transformar as ferramentas utilizadas pelos cibercriminosos, permitindo criar campanhas de phishing mais convincentes, automatizar tarefas de reconhecimento e reduzir a barreira de entrada para atacantes menos experientes. No entanto, segundo a Eset, a preparação das PME para enfrentar ciberameaças continua a depender sobretudo da correção de falhas de segurança já conhecidas. O malware alimentado por IA é apontado como a principal preocupação das PME para os próximos 12 meses. A fabricante refere que os casos de malware verdadeiramente baseado em IA continuam a ser raros. ■

setembro 2026 | n. 130
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: Luciano Reis
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: Pedro Vieira

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 jornalistica registada na ERC nº224011 Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal nº: 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 nº 127294

Membro da ACEPI
Associação da Economia Digital

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

Membro da API - Associação Portuguesa de Imprensa



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

paloalto NETWORKS

Platinium Partners

claranet · CHECK POINT · FORTINET · netskope · pwc · SOPHOS

Golden Partners

Akamai · cisco · CROWDSTRIKE · kaspersky · LOGICALIS Architects of Change · HUAWEI · ManageEngine · NOESIS · Ping Identity · SECURNET ALWAYS ONLINE | ALWAYS SECURE · VARONIS · warpcom SERVICES

Silver Partners

devoteam Cyber Trust · Ethiack · NetApp · oramix EXPERT SERVICES · TD SYNNEX · TrendAI · VisionWare · WatchGuard · zscaler

Silver Exhibition Partners

DIVULTEC · elred · iDW · THALES · V-Valley

Bronze Partners

anubisnetworks

VAD Partners

ARROW · IGNITION Curated. Trusted. Driven.

Institutional Partners

CNCS Centro Nacional de Cibersegurança PORTUGAL · CIWA

Os dados alimentam a IA.
A Zebra recolhe-os em tempo real.

As soluções Zebra ajudam empresas de logística, retalho, indústria e transportes a recolher informação em tempo real, aumentar a visibilidade operacional e acelerar a transformação digital.

- **DADOS FIÁVEIS** capturados em tempo real
- **MAIS VISIBILIDADE** em toda a operação
- **DECISÕES MAIS INTELIGENTES** com o poder da IA
- **OPERAÇÕES MAIS EFICIENTES** e produtivas



A nossa missão

A missão da Esprinet é ser o ponto de contacto-chave entre fabricantes, revendedores e utilizadores de tecnologia.

Consulte a Esprinet e descubra o universo Zebra

comercial.pt@esprinet.com

22 016 0500

b2b.esprinet.com

A sua referência para equipamentos Zebra

esprinet®
enabling your tech experience