

TEM A PALAVRA



Ricardo Ferreira,
Esprinet

20

EM FOCO



IA no Canal

44

ANÁLISE



Netskope:
“As defesas têm
de ser autónomas”

12

DELLTechnologies
AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Mais desempenho.
Mais possibilidades.

Servidores DELL PowerEdge,
preparados para acompanhar
a evolução do seu negócio.



DATABOX, o seu Distribuidor Autorizado DELL

Databox
Informática, S.A.

 Saiba mais em www.databox.pt

 databox@databox.pt

 214 308 400
chamada para rede fixa nacional

A CPCDI recomenda Windows 11

CPCDi

Os PCs DI com AMD RYZEN

vieram
**QUEBRAR TODAS
AS REGRAS**





O DESEMPENHO QUE O LEVA MAIS LONGE

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

Transforme Cada Venda num PC Personalizado

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

Projetado por si, em exclusivo para o seu cliente



WWW.CPCDI.PT

Conheça a **APP CPCDI**

Disponível para sistema operativo Android e IOS.



Porto: R. Monte dos Pisos, 649 | 4460-059 Guifões | Tel 22 9570200 | Fax 22 955 26 58

Lisboa: Largo da Lagoa 8-E | 2795-116 Linda-a-Velha | Tel 21 4148200 | Fax 21 419 29 93

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



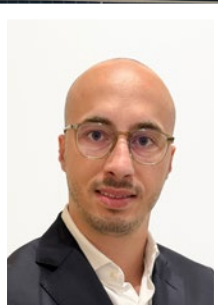
Este é o universo tecnológico que temos para si.



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

THE CORE OF IT

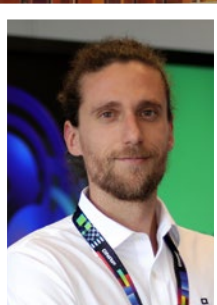
SERVICES, STORAGE & VIRTUALIZATION: A GRANDE JANELA DE OPORTUNIDADE



ARROW / HPE



LENOVO



QNAP



RED HAT

14 **ANÁLISE | DATA CENTER**
OTIMIZAÇÃO DOS DATA CENTERS
ABRE ESPAÇO AO CANAL

16 **ANÁLISE | CLARANET PORTUGAL**
DESAFIA ORGANIZAÇÕES PARA
'SHIFT' NA INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

55 **PARCEIRO DO MÊS | MOREBIZ**
"ASSUMIMOS A RESPONSABILIDADE
DA GESTÃO TECNOLÓGICA"

TD SYNnex ANUNCIA NOVO LÍDER DE ADVANCED SOLUTIONS PARA PORTUGAL E ESPANHA



Protagonistas A TD Synnex anunciou a nomeação de Sergio de Mingo como Vice-President of Advanced Solutions, Iberia, com efeitos a partir de 1 de dezembro de 2026. O executivo ficará responsável pela área de Advanced Solutions da distribuidora na Península Ibérica. De Mingo sucede a Santiago Méndez, que permanecerá na empresa numa nova função como Executive Advisor.

KASPERSKY NOMEIA CÉSAR GIL DE DIEGO PARA LIDERAR PRÉ-VENDA NA PENÍNSULA IBÉRICA



Protagonistas A Kaspersky nomeou César Gil de Diego para Diretor de Pré-venda para a Península Ibérica. O responsável terá como prioridades o apoio técnico a clientes e Parceiros e o acompanhamento das oportunidades de Negócio em Portugal e Espanha. Na empresa desde janeiro de 2009, César Gil de Diego iniciou o percurso como Support Engineer.

WATCHGUARD NOMEIA ALLISON CLARKE PARA REFORÇAR ESTRATÉGIA DE CANAL

Protagonistas A WatchGuard Technologies reforçou a estru-



tura dedicada ao Canal com a nomeação de Allison Clarke para vice-presidente de Programas de Parceiros e Estratégia de Entrada no Mercado. A executiva ficará responsável pela estratégia e evolução dos Programas de Parceiros e pela articulação das iniciativas comerciais da WatchGuard nos diferentes canais de venda. Entre as prioridades estão a simplificação da relação com os Parceiros e a integração das suas necessidades.

SCHNEIDER ELECTRIC NOMEIA NOVA CFO PARA PORTUGAL E ESPANHA



Protagonistas A Schneider Electric nomeou Amandine Petitdemange como CFO para a Zona Ibérica, ficando responsável pela área financeira da empresa em Portugal e Espanha. A executiva integra a equipa de direção ibérica desde 1 de junho. Antes de assumir o novo cargo, era Vice President do Business Finance Center of Excellence, onde liderava iniciativas destinadas a desenvolver as capacidades financeiras.

ESPRINET PASSA A DISTRIBUIR NAPOFIX EM PORTUGAL

Parcerias A Esprinet Portugal passou a distribuir as soluções da Napofix, marca portuguesa especializada em produtos para escritório, ergonomia, organi-

zação de espaços e mobiliário. A Parceria alarga a oferta da distribuidora dirigida ao Canal nacional. O portfólio inclui cadeiras ergonómicas para escritório e gaming, suportes para monitores, computadores, CPU e televisores, secretárias e diferentes acessórios.

EXCLUSIVE NETWORKS EXPANDE OFERTA DOCKER EM PORTUGAL

Parcerias A Exclusive Networks e a Docker estabeleceram um acordo de distribuição para Portugal e para os restantes mercados do Sul da Europa abrangidos pela Parceria — França, Itália e Espanha. O objetivo é alargar a disponibilidade das soluções Docker através da rede de Parceiros da distribuidora. A Parceria pretende responder à crescente utilização de agentes de inteligência artificial no desenvolvimento de software, uma área que introduz novas necessidades de segurança, governação e controlo sobre os processos automatizados.

NETAPP REFORÇA PARCERIAS COM ORACLE E SAP PARA INFRAESTRUTURA CLOUD

Parcerias A NetApp está a aprofundar as Parcerias com Oracle e SAP para aumentar a integração da sua tecnologia de gestão de dados em ambientes cloud. No caso da Oracle, as duas empresas vão disponibilizar o OCI NetApp Storage Service, um serviço de armazenamento totalmente gerido que levará as capacidades de gestão de dados do NetApp ONTAP diretamente para a infraestrutura da Oracle. Em paralelo, a NetApp anunciou a intenção de expandir a colaboração com a SAP através de uma integração cloud mais profunda entre as suas tecnologias e a SAP Cloud Infrastructure.

DISTRIBUIÇÃO IT NA EUROPA DEVERÁ CRESCER 7,5%

Mercados A Context aumentou para 7,5% a previsão de crescimento das receitas da distribuição de IT na Europa em 2026, depois de um desempenho no primeiro semestre acima das expectativas. A concretizar-se, será o crescimento anual mais elevado desde 2020. A evolução está a ser sobretudo impulsionada por categorias tecnológicas de maior valor, incluindo produtos empresariais e de infraestrutura.

GARTNER PREVÊ GASTOS RECORDE EM IA

Mercados Os gastos mundiais em Inteligência Artificial (IA) devem atingir 2,7 milhões de milhões de dólares em 2026, o que representa um crescimento homólogo de 49,5%, segundo uma previsão da Gartner. A procura por infraestrutura e a integração de capacidades de IA no software e nos serviços estão entre os principais fatores de crescimento. A procura por infraestrutura de IA mantém-se elevada apesar do aumento dos preços relacionado com componentes de memória. Esta área inclui Infrastructure-as-a-Service otimizada para IA, servidores otimizados para IA, infraestrutura de rede, semicondutores de processamento e dispositivos.

UE QUER DATA CENTERS CLASSIFICADOS PELA EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E HÍDRICA

Mercados A Comissão Europeia quer introduzir um sistema europeu de classificação da eficiência energética e hídrica dos data centers, numa altura em que a União Europeia pretende aumentar significativamente a capacidade instalada para suportar o desenvolvimento da inteligência artificial. ■

SUPERCOMPUTADOR



SUPERCONFIÁVEL

BASEADO NA NVIDIA DGX™ STATION



ASUS EXPERTCENTER PRO ET900N G3

Baseado na NVIDIA DGX™ Station

NVIDIA GB300 Grace Blackwell
Ultra Desktop Superchip,
com até 20 petaFLOPS
e 748 GB de memória coerente

Preparado para Agentes de IA Open-Source

Compatível com o NVIDIA NemoClaw,
permitindo executar agentes de IA
sempre ativos e em constante evolução

Arquitetura Escalável

As tecnologias NVIDIA NVLink-C2C
e a rede ConnectX-8 permitem uma
maior escalabilidade dos modelos de IA

FORTINET VAI REFORÇAR EQUIPA DE CANAL EM PORTUGAL



A Fortinet assinala 15 anos em Portugal e prepara novas contratações. O reforço deverá abranger a equipa de Canal, num modelo de negócio que se mantém 100% indireto

A Fortinet prepara novas contratações em Portugal, incluindo um reforço da equipa dedicada ao Canal. A informação foi avançada por Marcelo Carvalheira, Country Manager da Fortinet em Portugal, num encontro com jornalistas realizado na véspera do Fortinet Security Day, que decorreu a 17 de setembro, em Lisboa.

A empresa entrou no mercado português em 2011 e assinala este ano 15 anos de presença no país. Atualmente, conta com mais de 50 colaboradores em Portugal e mantém um modelo de negócio sem venda direta ao cliente final, trabalhando 100% através do Canal.

A operação nacional foi sendo alargada ao longo deste período. Em 2019, a Fortinet expandiu a presença para o norte do país, inicialmente com a contratação de uma pessoa para essa região. Em 2022, Portugal passou também a acolher um centro de suporte técnico (TAC) destinado à região EMEA.

A tecnológica não divulga os resultados específicos da operação portuguesa, mas Marcelo Carvalheira referiu apenas que “são números que muito nos orgulham”, antecipando a continuação do investimento em recursos humanos no mercado nacional.

À escala mundial, a Fortinet passou de uma faturação de 433 milhões de dólares em 2011 para 6.799 milhões de dólares em 2025. De acordo com os números apresentados pela empresa, esta evolução representa um crescimento de 1.470%.

A Inteligência Artificial (IA) deverá, entretanto, ganhar maior peso na estratégia tecnológica e de segurança. Rui Branco, Manager Systems Engineering na Fortinet Portugal, apontou 2026 como o ano em que a IA se torna “essencial”, à medida que a tecnologia é incorporada em diferentes setores e processos empresariais. ■

BARRACUDA LANÇA SOLUÇÃO DE PROTEÇÃO DE DADOS PARA IA PENSADA PARA MSP

A Barracuda lançou o AI Data Security, uma solução que analisa prompts e ficheiros enviados para ferramentas de IA generativa para evitar a exposição de dados sensíveis

A Barracuda apresentou o AI Data Security, uma solução destinada a controlar a informação que os utilizadores partilham com ferramentas de Inteligência Artificial (IA) generativa, como ChatGPT, Microsoft Copilot, Claude e Gemini.

Integrada na plataforma BarracudaONE, a solução analisa *prompts* e ficheiros antes de estes chegarem às aplicações de IA. Quando identifica informação abrangida pelas políticas de segurança da organização, pode bloquear a interação ou alertar o utilizador.

Entre os dados que a tecnologia procura identificar encontram-se informações pessoais, credenciais, dados financeiros e de saúde,

números de cartões de pagamento e código-fonte. A solução utiliza o motor Barracuda IQ, combinando correspondência de padrões, aprendizagem automática e tecnologia de classificação já utilizada no Barracuda Data Inspector.

O lançamento procura responder ao crescimento da utilização empresarial de IA generativa e ao consequente risco de fuga de informação. A Barracuda destaca em particular a utilização de ferramentas não autorizadas pelos departamentos de IT, fenómeno habitualmente designado por *shadow AI*.

As políticas podem ser definidas de acordo com diferentes utilizadores ou departamentos. Uma organização poderá, por exemplo, autorizar



uma equipa de engenharia a utilizar o Copilot com código, enquanto impede a introdução de dados de clientes no ChatGPT. O assistente de IA Bailey pode também apoiar os administradores na configuração destas regras.

Cada interação fica registada com informação sobre o utilizador, política aplicada, tipo de deteção, ação realizada e momento do evento. Segundo a empresa, estes registos podem ser exportados para processos de auditoria, conformidade ou seguros, mantendo os conteúdos sensíveis ocultos. ■

Enabling your tech experience

O GRUPO

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

PORQUÊ A ESPRINET

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

A ESPRINET É MAIS QUE UM DISTRIBUIDOR



Visão 360º sobre a tecnologia



Assistência pré-venda



Serviços de assistência comercial



Diversidade de portfólio tecnológico



Serviços financeiros personalizados



[Entre em contacto connosco!](#)



Siga-nos no LinkedIn

PALO ALTO NETWORKS AUTOMATIZA DETEÇÃO DE VULNERABILIDADES

O novo serviço da Unit 42 combina modelos da OpenAI e Anthropic para identificar, validar e ajudar a corrigir vulnerabilidades de forma contínua

A Palo Alto Networks apresentou o Unit 42 Continuous Frontier AI Defense, um serviço de segurança ofensiva com Inteligência Artificial (IA) com agência que utiliza modelos avançados, incluindo o GPT-5.6-Cyber da OpenAI e o Claude Mythos 5 da Anthropic, para procurar e validar exposições nas infraestruturas das empresas.

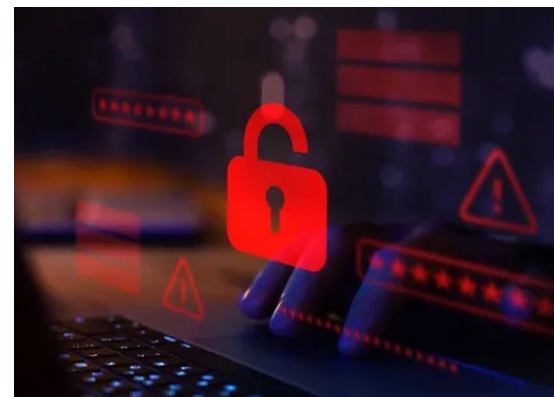
O serviço realiza testes contínuos à medida que os ambientes tecnológicos se alteram, procurando identificar vulnerabilidades, caminhos de ataque e outras exposições antes de serem explorados por atacantes. A solução sucede ao Frontier AI Defense, apresentado em abril, que disponibilizava uma análise pontual da exposição das organizações.

No centro da oferta está uma arquitetura *multi-model* desenvolvida pela Unit 42, que

encaminha cada tarefa para o modelo de IA considerado mais adequado. Além dos modelos da OpenAI e Anthropic, a plataforma pode recorrer a modelos *open weight* e combina os resultados com inteligência de ameaças e conhecimento de segurança ofensiva da Unit 42.

A tecnologia permite simular ataques e validar a possibilidade de exploração de vulnerabilidades através de aplicações web próprias e de terceiros, API, infraestruturas cloud, repositórios de código-fonte e ativos de rede. Depois da identificação dos problemas, fornece recomendações de correção, orientações ao nível do código e propostas de aplicação de patches virtuais.

Segundo a Palo Alto Networks, a abordagem foi desenvolvida durante seis meses, com um investimento de 17 milhões de dólares em inves-



tigação e desenvolvimento, e utilizada em mais de cem projetos com clientes da Unit 42.

Nas avaliações realizadas, a empresa afirma ter encontrado exposições em todos os clientes analisados, sendo 37% classificadas como de gravidade elevada ou crítica. A maioria estava relacionada com aplicações desenvolvidas pelas próprias organizações e, entre as exposições encontradas em aplicações de terceiros, mais de dois terços não tinham uma vulnerabilidade CVE conhecida.

“Hoje, a cibersegurança moderna exige uma defesa à velocidade das máquinas”, afirma Sam Rubin, Senior Vice President da Unit 42, defendendo a combinação de testes ofensivos, inteligência de ameaças e modelos avançados de IA. ■

NxN DATA CENTERS ENTRA NO MERCADO PORTUGUÊS

A NxN Data Centers entrou em Portugal com a aquisição de um data center em Évora. A operadora prevê investir até cem milhões de euros no país nos próximos três anos

A NxN Data Centers formalizou a entrada no mercado português através da NxN Portugal, com a aquisição de um data center em Évora, segundo informação avançada pela Europa Press. A infraestrutura tem um megawatt (MW) de capacidade instalada e passa a integrar a plataforma da empresa.

A operadora prevê investir até cem milhões de euros em Portugal durante os próximos três anos para apoiar o crescimento no país. De acordo com a mesma fonte, o investimento ainda não está associado a nenhum



projeto específico e enquadra-se na estratégia de longo prazo da empresa para o mercado português.

O data center de Évora tem atualmente a capacidade comercializada e já presta serviços a clientes em Portugal. A localização, no eixo ibérico entre Lisboa e Madrid, permite à NxN iniciar a atividade no país através de uma infraestrutura já operacional.

“Queremos construir uma presença a longo prazo no país e estamos a trabalhar em novas oportunidades que nos permitam continuar a crescer”, afirma Javier Salas, presidente executivo da NxN Data Centers, citado pela Europa Press.

O responsável acrescenta que a intenção de investir no país durante os próximos três anos reflete a aposta da empresa no mercado português. A NxN está também a analisar novas oportunidades para aumentar a presença em Portugal através do desenvolvimento de infraestruturas digitais. ■



RD238 R-DIMM Memory Module

Built for Enterprise. Ready for AI.

Memória Enterprise desenvolvida para IA, Cloud e Data Centers

Concebida para servidores, data centers, edge computing e infraestruturas de IA, a memória AGI DDR5-R-DIMM oferece a combinação ideal entre capacidade, desempenho e fiabilidade para ambientes críticos



**Até
6400 MT/s**

Elevado
Desempenho



**Até 128GB
por módulo**

Alta
Capacidade



On-Die ECC

Mais Memória
por Servidor



**PMIC
Integrado**

Energia
Mais Estável



Representação:
Time To Brand (www.timetobrand.eu)

Distribuição:
Databox (www.databox.pt)

<https://agi-gear.com/>

Netskope: “As defesas têm de ser autónomas”

A maior autonomia dos agentes de IA exige novos mecanismos de controlo e respostas de segurança mais automatizadas, defende a Netskope no AI in the Fast Lane Portugal

por Inês Garcia Martins



Paulo Vieira, Netskope



Mesa-redonda sobre IA e o ecossistema tecnológico

A segurança associada à crescente utilização de Inteligência Artificial (IA) nas organizações está no centro do AI in the Fast Lane Portugal. A iniciativa integra o *roadshow* global da Netskope e reúne profissionais de segurança e redes em torno dos desafios associados à utilização empresarial da IA.

Entre os temas estão a identificação e controlo de *shadow AI*, a proteção de informação sensível e a segurança de modelos e agentes. O programa analisa *prompts* e respostas para limitar fugas de dados, *prompt injection* e *jailbreaking*, e a transformação das redes no contexto de SASE.

AGENTES ALTERAM O CENÁRIO DE CIBERSEGURANÇA

Na abertura do evento, Paulo Vieira, Country Manager da Netskope, revelou que a empresa cresceu 75% em faturação em Portugal face ao ano anterior. A Netskope tem mais de 520 projetos em curso no mercado nacional e formou mais de 190 pessoas no último ano no âmbito do trabalho com parceiros.

O aumento da autonomia dos agentes de IA foi um dos temas destacados pelo responsável. “Deixamos de ter ataques dos grupos de atacantes conhecidos e dos Estados conhecidos e passamos a ter agora *agent teams*”, afirmou.

Para o Country Manager da Netskope, estes sistemas também alteram a forma como as organizações acompanham e controlam potenciais ataques. “O *runtime* passa a ser o *control point*. Nós temos de estar dentro dos agentes, temos de perceber o que é que eles estão a falar, o que é que estão a dizer e como é que vamos intervir dentro dessas plataformas”, explicou. O responsável defendeu ainda mecanismos que permitam interromper agentes quando ultrapassam os limites definidos, assim como uma maior automatização da resposta.

“As defesas têm de ser autónomas. Todo o risco baixo e médio tem de ser autónomo. Não pode haver intervenção humana. Quando realmente precisamos de tomar uma decisão maior, aí tem de haver intervenção humana”, afirmou.

Para Paulo Vieira, a evolução dos agentes exige que os mecanismos de segurança acompanhem a velocidade e autonomia destes sistemas, mantendo a intervenção humana nas decisões de maior impacto.

PROTEÇÃO DE DADOS PROCURA VISÃO UNIFICADA

Pedro Boavida, Solutions Engineer da Netskope, centrou a sua intervenção na estratégia de proteção de dados e na necessidade de agregar sinais hoje dispersos por diferentes plataformas e ferramentas de segurança. “Nós não conseguimos proteger aquilo que

não conhecemos”, afirmou, ao defender que o primeiro passo passa por descobrir dados e aplicações desconhecidos e ganhar visibilidade sobre a informação.

O objetivo, explicou, é relacionar esses sinais para reconstruir o percurso dos dados e acelerar a resposta ao risco. “A ideia não é estar a adicionar mais uma ferramenta. A ideia é ter um *control plane* que vai unir todas estas ferramentas”, disse. A abordagem procura identificar onde estão os dados, perceber o que lhes aconteceu e aplicar medidas de remediação depois de contextualizado o risco.

Nuno Faria, Solutions Engineer da Netskope, mostrou como essa informação pode ser consolidada para acompanhar dados sensíveis armazenados e em movimento e identificar os utilizadores envolvidos na sua partilha. “Temos aqui a linhagem dos dados que nos permite tomar decisões rapidamente”, afirmou. Segundo o responsável, a reconstrução do percurso de um ficheiro, desde a criação ao destino, pretende acelerar a investigação de incidentes de *Data Loss Prevention* e reduzir o trabalho de correlação manual entre alertas.

DA IA À TRANSFORMAÇÃO DAS REDES

Ao longo da manhã, a utilização de IA e o impacto dos agentes autónomos cruzaram-se com outros desafios de segurança. Rich Beckett, Senior Product Marketing Manager da Netskope, aprofundou o papel dos agentes de IA, enquanto Pablo Valenzuela, AI Ambassador da Netskope, se centrou na passagem da visibilidade sobre os dados para mecanismos de controlo.

A transformação das redes na era de Secure Access Service Edge esteve também em análise, numa sessão conduzida por Nacho Franzoni, SE Team Leader da Netskope. O encontro terminou ainda com o ecossistema tecnológico em discussão numa mesa-redonda que reuniu responsáveis da Wiz, Zero Networks, Mimecast, Cribl e TrendAI, moderada por David Willis, VP Technology Alliances da Netskope. ■

RESUMO

- A Netskope defende respostas de segurança mais autónomas perante o crescimento dos agentes de IA;
- A estratégia de proteção de dados aposta numa visão unificada para identificar informação sensível e acompanhar o seu percurso;
- A empresa quer automatizar a mitigação de riscos, mantendo a intervenção humana nas decisões de maior impacto.

WDMI: O ecossistema B2B de tecnologia que une inovação, eficiência e sustentabilidade

Num mercado tecnológico em constante aceleração, as organizações enfrentam o desafio contínuo de otimizar os seus investimentos em infraestrutura de TI sem comprometer o desempenho, a cibersegurança e a responsabilidade ambiental

Fundada em 2011 e sediada em Rio Tinto, no Porto, a WDMI consolidou-se como uma referência de confiança no ecossistema B2B de distribuição tecnológica, oferecendo uma resposta abrangente, ágil e estrategicamente estruturada para as exigências do tecido empresarial nacional e internacional. Com uma cultura assente na fiabilidade, na proximidade ao parceiro e no rigor operacional, a WDMI desenvolveu um modelo de negócio dinâmico que combina o fornecimento de hardware novo com uma aposta pioneira na economia circular. A excelência da sua operação é sustentada pelas rigorosas certificações ISO 9001 (Gestão da Qualidade), ISO 14001 (Gestão Ambiental) e ISO 27001 (Segurança da Informação), garantindo total transparência, conformidade e proteção em todas as etapas do processo comercial.

MARCAS PRÓPRIAS

A proposta de valor da WDMI ganha uma dimensão fortemente diferenciadora através

do desenvolvimento de marcas próprias concebidas para responder com precisão a nichos estratégicos de mercado:



Renovar está na nossa natureza.

- A EcoRefurb representa a visão da WDMI para o consumo responsável e eficiente de tecnologia. Especializada no recondição profissional de equipamentos informáticos de gama empresarial.



Building Professional Computers

- Duas linhas de topo: **PCs e Workstations:** Montagem e instalação à medida com os melhores componentes.

Memórias e SSD: a qualidade começa nos componentes. Trabalhamos com fabricantes de referência como Samsung, SK hynix, Micron e Intel, combinando seleção rigorosa, montagem controlada e testes de qualidade para entregar SSDs e memórias fiáveis, consistentes e preparados para utilização profissional.

UM ECOSSISTEMA COMPLETO PARA O CANAL

A amplitude do catálogo da WDMI é reforçada por alianças sólidas com marcas nacionais e internacionais e parceiros tecnológicos de prestígio.

UM COMPROMISSO ATIVO COM O FUTURO DO SETOR

Aliando uma logística célere, um acompanhamento comercial próximo e uma política ativa de responsabilidade social e ambiental, a WDMI reafirma a sua posição como o parceiro ideal para o crescimento sustentável das empresas. Sob a premissa de criar valor contínuo e construir relações de longa duração, a WDMI continua a demonstrar que a inovação tecnológica e a eficiência económica caminham lado a lado. ■

INFO

wdmi.pt

Os Nossos Parceiros:

kaspersky

ZBM
ZONERICH BUSINESS MACHINE

equip
Better Connections

levelone

CONCEPTRONIC

Lifetech

UNYKA

ABYSM

aiten data

SALICRU

tp-link

Otimização contínua dos data centers abre espaço ao Canal

A integração entre energia, arrefecimento, IT, monitorização e segurança está a mudar a operação dos data centers e abre espaço a serviços de avaliação, integração e otimização no Canal

por Inês Garcia Martins

A maior densidade das cargas de Inteligência Artificial (IA), cloud e computação de alto desempenho exige uma gestão integrada da infraestrutura dos data centers. Energia, arrefecimento, IT, segurança física e cibersegurança estão cada vez mais interligados.

No data center de Sines, esta integração assume particular importância pela exigência das cargas de trabalho. Paulo Pinto Coelho, Head of ICT & Cybersecurity da Start Campus, explica que a combinação dos diferentes sistemas permite que “os operadores obtenham uma visão comum e quase em tempo real das instalações”, através de informação proveniente das plataformas de IT, monitorização elétrica, arrefecimento, gestão de edifícios, rede e segurança.

Esta visão conjunta também permite detetar mais cedo comportamentos anómalos e relacionar diferentes sinais operacionais. “Uma anomalia de temperatura não deve ser avaliada apenas como um problema de arrefecimento: pode estar relacionada com uma alteração de carga de trabalho, degradação de equipamento, um problema de energia ou um incidente de segurança”, explica o responsável.

A observabilidade e a análise de dados ganham, por isso, peso na operação. Servidores, racks, redes, sistemas UPS, distribuição de energia, arrefecimento, sensores e plataformas de segurança geram grandes volumes de telemetria, mas “o objetivo não é simplesmente recolher mais dados, mas correlacioná-los e utilizá-los para apoiar decisões”.

Essa análise pode expor ineficiências que de outra forma seriam difíceis de identificar. Segundo o Head of ICT & Cybersecurity da Start Campus, “a análise de dados pode revelar capacidade elétrica ou de arrefecimento não aproveitada, equipamentos sub-



Paulo Coelho, Start Campus

utilizados, fluxo de ar ineficiente, padrões de consumo energético invulgares e desvios face ao desempenho esperado”. A automatização pode assumir ações de baixo risco, enquanto as decisões com impacto na disponibilidade ou segurança devem manter validação e supervisão humana.

A procura de eficiência também não pode comprometer a proteção dos serviços críticos. “Eficiência não significa eliminar a redundância necessária para proteger serviços críticos; significa garantir que a arquitetura entrega o nível de resiliência necessário sem desperdício evitável”, defende Paulo Pinto Coelho. No data center de Sines, a Start Campus utiliza 100% de energia renovável e arrefecimento por água do mar, com suporte para arrefecimento por ar, híbrido e líquido.

EFICIÊNCIA À ESCALA DAS EMPRESAS

Os princípios aplicados numa infraestrutura desta dimensão não estão, contudo, limitados aos grandes operadores. “O mais transferível é o de medir antes de investir”, aponta o responsável. Consumo de energia, temperatura, humidade, utilização dos equipamentos, capacidade disponível e criticidade dos serviços permitem

estabelecer uma linha de base também em salas técnicas e pequenos data centers.

A partir dessa informação, podem ser adotadas medidas como “separar o fluxo de ar quente e frio e instalar painéis de obturação nos espaços de rack não utilizados”, “consolidar ou virtualizar servidores subutilizados” ou “desativar equipamentos obsoletos que continuam a consumir energia”. Na segurança, Paulo Pinto Coelho inclui a segmentação das redes e o teste regular da energia de *backup*, dos procedimentos de recuperação e dos alertas de monitorização. A aplicação destes princípios a diferentes escalas cria espaço de intervenção para os Parceiros, sem exigir aos clientes investimentos equivalentes aos de um *hyperscaler*. “Compreender a condição atual da infraestrutura de um cliente, a utilização da capacidade, o consumo de energia, a criticidade das aplicações e o contexto regulatório é um pré-requisito para qualquer melhoria significativa”, afirma. Essa linha de base pode ser traduzida num roteiro priorizado, em vez de aquisições tecnológicas isoladas.

“A capacidade de correlacionar dados de energia, arrefecimento, IT e sistemas de edifícios numa visão operacional comum é o que permite a uma organização passar de uma gestão reativa para uma gestão proativa”, refere o responsável. Para os Parceiros, esta visibilidade pode sustentar serviços de integração, monitorização e otimização adaptados à realidade de cada cliente.

“A otimização é um processo contínuo, não um projeto”, defende Paulo Pinto Coelho, com os Parceiros a poderem transformar esta abordagem em serviços recorrentes de eficiência, resiliência e segurança. ■

RESUMO

- A maior densidade das cargas de IA, cloud e computação de alto desempenho exige uma gestão integrada da infraestrutura dos data centers;
- A observabilidade e a análise de dados permitem identificar capacidade subutilizada, anomalias e oportunidades de eficiência, sem comprometer a resiliência e a segurança;
- Os Parceiros podem transformar a avaliação, integração, monitorização e otimização dos data centers em serviços recorrentes para os clientes.

EAT•N

Powering Business Worldwide

TRABALHE EM QUALQUER LUGAR. SEM INTERRUPÇÕES.



Soluções Eaton para manter o seu negócio protegido, ligado e sempre operacional, com energia fiável para trabalhar sem interrupções, onde quer que esteja.



Proteção elétrica

Mantenha os seus equipamentos sempre ligados.



Conectividade fiável

Trabalhe sem limites.



Produtividade contínua

Menos interrupções, mais resultados.



Trabalho híbrido seguro

A tranquilidade de que o seu negócio precisa.

DATABOX, o seu Distribuidor Autorizado EATON

Databox****
Informática, S. A.

✉ databox@databox.pt

☎ 214 308 400
chamada para rede fixa nacional

Saiba mais em www.databox.pt

Claranet Portugal desafia organizações para ‘shift’ na inovação tecnológica

A primeira edição do evento Shift Happens colocou clientes e Parceiros no centro do debate sobre IA, soberania, modernização e produtividade, com experiências e casos de uso concretos de transformação no seio das organizações

por Marta Quaresma Ferreira



Shift Happens – *Tomorrow becomes clear* é o mote do novo evento da Claranet Portugal, onde a inovação marca o passo.

O Clube & Estufa, no Monsanto Secret Spot, em Lisboa, foi o ponto de encontro para mais de 300 participantes, entre eles responsáveis das mais diversas organizações, que debateram as tendências e soluções que definem o presente e o futuro dos negócios e da tecnologia.

Em declarações ao IT Channel, Alexandre Ruas, Managing Director da Claranet Portugal, revelou que a iniciativa “suruiu da necessidade permanente que temos de inovar e de fazer coisas diferentes e, ao mesmo tempo, de partilhar com o ecossistema, principalmente os clientes e os Parceiros, que são convidados a falar das suas próprias experiências, dos shifts

que acontecem e, às vezes, dos erros que depois também dão lugar à aprendizagem”.

Na sessão de abertura, o executivo enalteceu o contributo do setor tecnológico para a economia portuguesa, numa altura em que representa já 10% do PIB nacional. “São 31 mil milhões de euros, 200 mil postos de trabalho e 28 mil jovens que, todos os anos, ingressam no setor que melhor remunera em Portugal”, afirmou.

ESTADO, RETALHO E INFRAESTRUTURA CRÍTICA: O SHIFT ACONTECE EM TODO O LADO

Os casos apresentados no evento mostraram o papel do ecossistema tecnológico na modernização das organizações. Na transformação digital do Estado, Sérgio Duarte, Diretor de Departamento do Instituto de Informática da Segurança Social, destacou os desafios de

soberania, custos e independência tecnológica na adoção de Inteligência Artificial (IA), num projeto desenvolvido com o apoio da Nvidia, representada por Patrícia Monteiro, General Partner Business Manager, e da HPE, representada por Alexandre Matos, Central Public Setor Country Lead.

Na introdução do painel “*Da AI Factory à Fábrica Agêntica*”, João Mira Santiago, Executive Director da Claranet Portugal, lembrou que o tema a IA está a obrigar a acelerar a transformação das organizações, onde a tendência aponta para uma utilização e ativação da informação “de forma automática”.

Na sua intervenção, António Nogueira, Chief Data Officer da Nos, enumerou os três fatores que, na sua visão, contribuem para extrair o maior valor possível: estratégia e *governance* de dados, contexto e abrangência/escala. Neste ponto, o CDO da operadora de telecomunicações releva que o foco assenta necessariamente no contexto e “na entrega da verdade”.

Rafael Pires, Head of Labs & AI Transformation da MC Digital, contribuiu com uma visão mais técnica ao explicar como a IA está a transformar o trabalho dos *developers* e engenheiros, onde o foco reside, sobretudo, na escrita de código para a definição de especificações, contexto e mecanismos de validação. Por sua vez, Jorge Catalão Ramos, Head of Retail da Google Cloud, centrou a sua intervenção no governo dos agentes, onde defendeu a aplicação de princípios de controlo semelhantes aos que são já utilizados noutras áreas da infraestrutura tecnológica.

Marco Bastos, IT Director do Grupo Crédito Agrícola, foi responsável pelo arranque do painel que debateu a “*Infraestrutura Crítica Soberana e Modernização*”, com especial incidência no setor financeiro. O responsável começou por apresentar como a centralização e a automatização das transferências de ficheiros permitiu substituir processos manuais por uma operação mais previsível, segura e auditável.

Em paralelo, Fernando Gomes, Senior Enterprise Account Executive da Dell

Technologies contribuiu para o debate, salientando a importância de infraestruturas resilientes no garante da continuidade de negócio, em especial num cliente como a banca. Julian Galak, Sales Manager da Fortra, destacou também o papel da segurança e da *compliance* no controlo e *reporting* das respetivas transferências de ficheiros.

O VALOR E A PRODUTIVIDADE QUE NASCEM COM A IA

A IA dominou também as duas últimas conversas. Desta vez no painel “*Da Estratégia ao Valor com IA*”, Bruno Nobre, Director SI da Medinfar explicou como é que a empresa está a aplicar IA para melhorar a utilização dos dados, contribuindo, desta forma, para acelerar processos.

A conversa contou ainda com o contributo de Pedro Maia, Large Enterprise Business Manager da Lenovo. O responsável abordou

a evolução do posto de trabalho que goza hoje de uma maior capacidade de processamento local de IA, permitindo reforçar o controlo e a proteção de dados.

A fechar a manhã, Frederico Barata, Chief Enterprise Architect da EDP, Pedro Coelho, Managing Director da HP, e Luís Marques, Account Technology Strategist da Microsoft, debateram como a IA está a transformar a produtividade quando integrada diretamente nos processos de negócio. Com recurso a exemplos da própria organização, João Maia salientou a importância de envolver as diferentes áreas da organização, capacitar as pessoas e criar uma cultura de adoção, aproximando tecnologia e negócio. Na partilha de perspetivas, Pedro Coelho e Luís Marques apontaram para a necessidade de medir o impacto das iniciativas através de indicadores de referência que permitam avaliar os ganhos obtidos da IA.

CAMINHO CONJUNTO COM PARCEIROS TECNOLÓGICOS

O futuro é construído tendo em vista o investimento em inovação e investigação, um dos grandes desafios e incentivos para a Claranet Portugal: “Queremos continuar a co-desenvolver e a co-inovar com os nossos clientes e com os nossos Parceiros”, reforçou Alexandre Ruas.

No encerramento da primeira edição do evento, António Maia, Practices Executive Director da Claranet Portugal, deixou patente a ideia de que a adoção tecnológica não é suficiente, por si só, sendo necessário apostar num *shift* que permita resultados concretos para o negócio.

O responsável salientou que a adoção tecnológica, por si só, não é suficiente, sendo necessário demonstrar transformação e resultados concretos para o negócio. ■

Salas de controlo para ambientes de operação 24/7

Salas de reunião
Salas de administração e gestão de crise
Espaços de colaboração rápida (huddle spaces)
Auditórios, entre outros

Aplicações de todos os tipos que envolvam centros de controlo e comando

Controlo de processos

Petróleo, gás, portos marítimos, energias renováveis, entre outros

Segurança

Banca, privados e administração pública
NOCs e SOC

Gestão do tráfego aéreo

Transportes

Tráfego rodoviário, ferroviário e transportes públicos



DISTRIBUIDOR DE SOLUÇÕES AV

Criamos tecnologia que gera valor e impulsiona o crescimento

Desenvolvemos soluções tecnológicas inovadoras e de elevado valor acrescentado, colocando a satisfação dos nossos clientes no centro de tudo o que fazemos.

Transformamos desafios em oportunidades através da inovação, da proximidade e da confiança, contribuindo para o sucesso dos nossos clientes e parceiros.



AVIXA Member



esistemas.pt
geral@esistemas.pt

CHIEF
A brand of Q brand

DA-LITE
A brand of Q brand

VADDIO
A brand of Q brand

C2G
A brand of Q brand

LUXUL
A brand of Q brand

MIDDLE ATLANTIC
A brand of Q brand

AMAZING AV EXPERIENCES

Da fábrica à decisão: Siemens Tech Day acelera adoção da nova era da IA

A terceira edição do Siemens Tech Day, que decorreu na Nova SBE, deu a conhecer aplicações concretas da inteligência artificial na melhoria da produção e no apoio à decisão, numa altura em que se discutem também os limites da sua autonomia

por Marta Quaresma Ferreira



Sofia Tenreiro, Siemens Portugal

Inovação, confiança e comunidade são algumas das palavras que Sofia Tenreiro, CEO da Siemens Portugal, utilizou para descrever mais uma edição do Siemens Tech Day, que decorreu na Nova SBE, em Carcavelos.

Em declarações ao IT Channel, a executiva revelou que o impacto da iniciativa tem sido “muito positivo” desde o início, o que culminou numa terceira edição mais ambiciosa e impactante, com a presença de mais clientes, Parceiros e partilha de desafios e resultados reais.

O impacto da Inteligência Artificial (IA) na operação e tomada de decisão nas organizações esteve em grande destaque ao longo da tarde, num convite para que as empresas explorem mais rapidamente, e com mais confiança, o potencial da IA. “Qualquer atraso de decisão tem um impacto negativo versus avançar com experimentação desta tecnologia”, reforçou a gestora.

O CONTRIBUTO DA IA APLICADO À INDÚSTRIA

Sofia Tenreiro convidou Ronny Matthijs, Plant Director da Pringles, para apresentar o trabalho da Siemens na criação de um digital twin do processo de produção da marca.

A solução combina dados da linha de produção com modelos de IA para antecipar a evolução da massa e corrigir desvios. “Estamos a passar da arte de produzir alimentos para a ciência de produzir alimentos”, afirmou Matthijs.

Em quatro anos, o projeto aumentou a capacidade de produção em 7%. O próximo passo será testar processos e novos produtos em ambiente virtual antes da implementação física.

ONDE FICA A TOMADA DE DECISÃO EM PLENA ERA DA IA?

A IA esteve também no centro do debate na mesa-redonda “*AI vs CEO. Who’s in charge?*”, com Susana Rebelo, Data Science & AI Manager da Siemens Portugal, Luke Watkins, Consumer Success Manager da Anthropic, e José Maria Pimentel, Diretor da Pós-Graduação em Pensamento Crítico e Tomada de Decisão do ISCTE.

O painel foi unânime na ideia de que a IA está ainda longe de substituir os decisores humanos em decisões críticas ou irreversíveis. “As decisões irreversíveis ainda devem ser tomadas pelos seres humanos”, afirmou Watkins, destacando a confiança como um fator determinante para aumentar a autonomia destes sistemas.

A fiabilidade dos resultados depende também da qualidade, quantidade e contexto dos dados. Susana Rebelo apontou diferenças na predisposição dos colaboradores para partilharem informação com ferramentas de IA e defendeu a adoção a partir de casos de uso concretos

que permitam reduzir tempo ou melhorar processos.

José Maria Pimentel destacou a segurança e a delegação de decisões como barreiras à adoção. O académico recomendou ainda que a IA seja utilizada no final do processo de raciocínio: “A melhor forma de utilizarmos IA não é perguntar primeiro à IA, mas perguntar no fim”.

Sobre o impacto no emprego, Watkins apresentou como exemplo a própria Anthropic, que aumentou a produção com ganhos de eficiência associados à IA, mantendo simultaneamente a necessidade de contratar mais pessoas.

ACELERAR A ADOÇÃO DE IA NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

O encerramento esteve a cargo de Gonçalo Matias, ministro Adjunto e da Reforma do Estado, que defendeu uma adoção mais rápida da IA na Administração Pública e nas empresas.

O governante referiu os processos de licenciamento como uma das áreas onde a tecnologia poderá ter maior impacto. “Podemos reduzir o prazo de quatro ou cinco anos para um par de meses”, afirmou, defendendo que Portugal pode tornar-se num “caso de estudo mundial” nesta área.

Gonçalo Matias destacou ainda a intenção de captar investimento em data centers e *AI gigafactories*, desde que associado a “projetos sólidos, robustos e sustentáveis” e com impacto na economia nacional.

Para receber projetos de cloud soberana e *AI gigafactories*, o ministro considerou essencial assegurar capacidade computacional em território nacional, “sob o nosso controlo e soberania”. ■

RESUMO

- A Siemens mostrou aplicações concreta de IA na indústria e na tomada de decisão;
- Um projeto na Pringles aumentou a produção e reduziu desperdício e consumo energético;
- Portugal quer acelerar a adoção de IA e reforçar a capacidade computacional nacional.

Findmore Consulting reforça presença internacional com o apoio da Garantia Mútua

Num setor marcado por concorrência global, a capacidade de crescer para além do mercado de origem é decisiva. Foi neste contexto que a Findmore Consulting definiu a internacionalização como prioridade estratégica, reforçando a sua presença no Reino Unido e na Irlanda.

Fundada em 2006, a Findmore Consulting é uma empresa portuguesa especializada em Tecnologias de Informação, com atividade em IT Outsourcing, desenvolvimento de software, DevOps e infraestrutura, e disponibilização de equipas tecnológicas especializadas. O crescimento sustentado da organização criou condições para uma aposta mais estruturada nos mercados internacionais, diversificando geografias, clientes e fontes de receita. Atualmente, a Findmore conta com escritórios em Londres e Dublin, além da presença em Portugal.

FINANCIAMENTO COMO INSTRUMENTO DA ESTRATÉGIA

A expansão para novas geografias exige capacidade financeira para investimento inicial, estruturas comerciais e operacionais, mobilização de talento e fundo de maneiio. Para uma empresa de serviços tecnológicos, este desafio é particularmente relevante, já que o crescimento depende de recrutar e reter profissionais qualificados.

Para criar uma base sólida sem comprometer a estabilidade da operação em Portugal, a Findmore recorreu a financiamento externo. O recurso à linha BPF Invest Export PME, com o apoio da [Garantia Mútua](#), permitiu enquadrar esta estratégia num instrumento concebido para empresas exportadoras, contemplando financiamento para investimento e para fundo de maneiio. No caso das PME, a [Garantia Mútua](#) pode cobrir 50% do capital em dívida, beneficiando de uma contragarantia de 80% através do Fundo de Contragarantia.

O PAPEL DA GARANTIA MÚTUA

Ao garantir parte do capital financiado, a [Garantia Mútua](#) contribui para facilitar o acesso



Rui Machado, CEO, Findmore

das empresas ao crédito e criar condições mais favoráveis à concretização de projetos de investimento e expansão. Para a Findmore, este enquadramento representou um instrumento adicional para avançar com a internacionalização, associando o financiamento a uma estratégia de médio e longo prazo.

Um dos resultados mais visíveis desta estratégia é a presença efetiva da Findmore Consulting em Londres e Dublin, reforçando a proximidade a clientes e parceiros nestes mercados.

O impacto pode ser lido em várias dimensões. No emprego, a expansão sustenta oportunidades para profissionais qualificados, com a empresa a contar atualmente com mais de 500 engenheiros a tempo inteiro. Na atividade, reporta um crescimento de receita de 250% nos últimos cinco anos e mais de 200 projetos ativos, indicadores da sua trajetória de expansão, embora não devam ser exclusivamente atribuídos à operação de financiamento. Nas exportações, a consolidação de presença no Reino Unido e na Irlanda é um passo estrutural na transformação de uma empresa portuguesa de consultoria tecnológica numa organização cada vez mais internacional. Na inovação, o contacto com novos clientes e ambientes tecnológicos contribui para a evolução contínua da oferta.

FINANCIAR O CRESCIMENTO PARA COMPETIR À ESCALA INTERNACIONAL

O percurso da Findmore demonstra como instrumentos de financiamento apoiados pela [Garantia Mútua](#) podem funcionar como catalisadores de estratégias de crescimento e internacionalização. Num setor competitivo e global, dispor de capacidade financeira para investir antecipadamente em novos mercados pode fazer a diferença entre identificar uma oportunidade e concretizá-la.

A presença atual em Londres e Dublin materializa essa ambição e representa mais um passo na evolução da Findmore enquanto empresa portuguesa de tecnologia com capacidade para competir à escala europeia.

Conheça em vídeo o caso da Findmore Consulting e o papel da Garantia Mútua no apoio à sua estratégia de crescimento e internacionalização:

<https://youtu.be/umuh.N20qpxg>

SOBRE A LINHA BPF INVEST EXPORT

Criada no âmbito do **Programa Reforçar**, a **Linha BPF Invest Export** surge como resposta direta ao novo cenário internacional, marcado pelo aumento de tarifas e instabilidade nos mercados globais. Visa apoiar o investimento e o fundo de maneiio das Empresas Exportadoras Portuguesas, promovendo a sua adaptação a novos mercados, com foco nas geografias extracomunitárias.

A presente informação tem natureza meramente informativa e publicitária. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida, bem como da restante documentação aplicável a cada linha/instrumento de financiamento. A contratação de qualquer financiamento/garantia está sujeita à verificação de elegibilidade, análise de risco, aprovação pelas entidades competentes e ao cumprimento das condições específicas definidas para cada operação. ■

INFO

[findmore.pt](#)
[garantiamutua.pt/pt/](#)

TEM A PALAVRA

RICARDO FERREIRA, COUNTRY MANAGER DA ESPRINET E V-VALLEY PORTUGAL

A portrait of Ricardo Ferreira, a middle-aged man with short, graying hair, wearing a dark blue suit jacket over a white button-down shirt. He is standing with his hands in his pockets, looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

“QUEM ESTÁ SÓ NO NEGÓCIO
TRANSACIONAL, A VENDER O
PRODUTO PELO PRODUTO, ESTÁ
MORTO E NÃO SABE”

Este mês o IT Channel dá a Palavra a Ricardo Ferreira, Country Manager da Esprinet e V-Valley Portugal. Com o negócio a crescer a dois dígitos em Portugal, o responsável aponta a especialização, os serviços e a evolução dos Parceiros para modelos de Managed Services como peças centrais para aumentar a rentabilidade e responder à pressão sobre as margens na distribuição.

Em 2024, aquando da última entrevista com o Ricardo, tinha acabado de assumir a liderança da Esprinet Portugal. Na altura, uma das suas frases foi: “Vou procurar implementar na Esprinet coerência entre aquilo que se diz que se faz e aquilo que se faz efetivamente”. Dois anos volvidos, acumula também a liderança da V-Valley em Portugal. Podemos dizer que a sua ‘promessa’ de 2024 foi cumprida? Quais as principais mudanças que estão a decorrer no mercado português e, sobretudo, a nível do Grupo Esprinet?

Foi algo que procurei implementar na equipa e acho que os resultados demonstram que, se não estamos 100% a cumprir com essa frase, estamos a conseguir.

Estes dois últimos anos foram muito bons para a Esprinet Portugal, não só em termos de crescimento do negócio, mas, acima de tudo, na forma como os Parceiros reconheceram e trabalharam connosco.

Mudámos a atitude de execução e era um pouco essa a mensagem que queria transmitir há dois anos. A ideia era apresentar ao mercado uma capacidade de execução que faça com que Parceiros, clientes ou fabricantes vejam na Esprinet uma equipa que consegue fazer acontecer.

Este é o principal mote que procurei implementar e acho que temos vindo a conseguir aos

poucos. É um processo de melhoria contínua, mas vamos continuar nesse mote de fazermos aquilo que dizemos que fazemos.

No primeiro semestre, as vendas líquidas do Grupo Esprinet aumentaram 29% em Portugal, para 51,3 milhões de euros, face aos 39,9 milhões do primeiro semestre do ano anterior. Como é que antecipa o segundo semestre? Há sinais de que este crescimento se possa manter elevado para a segunda metade do vosso ano fiscal?

Tudo aponta para que mantenhamos taxas de crescimento elevadas, claramente a dois dígitos em Portugal. O Grupo Esprinet, que reviu em alta a estimativa EBITA para o final do ano, espera não só em Portugal, mas também em Espanha e em todas as geografias onde atua, um final de ano positivo. Todos os indicadores apontam para uma grande melhoria.

Sobre Portugal, acredito que o segundo semestre continuará a trazer boas oportunidades e que o Grupo Esprinet e V-Valley manterão uma taxa de crescimento acima do mercado. Esse é o nosso intuito – continuar a crescer.

Quais são as áreas e soluções que existem no portfólio no mercado português e que estão a contribuir para este crescimento?

Se olharmos para a Esprinet – e para o modelo de negócio tradicional – há uma categoria que é claramente o nosso motor de crescimento, que é o posto de trabalho.

Beneficiámos de alguns projetos públicos que estiveram em vigor e que vieram modernizar, por exemplo, a Administração Pública. Os CTE contribuíram bastante para o crescimento, mas temos estado também presentes em indústrias e em Parceiros que não trabalhavam

com a Esprinet e com quem temos vindo a ganhar presença nesses mercados.

Falamos de *players* relevantes na área da indústria, do desenvolvimento de software, de Inteligência Artificial [IA], que estão a fazer investimentos grandes na sua infraestrutura e nos equipamentos base.

Se olharmos para a área mais V-Valley, temos vindo a crescer em tudo o que tem a ver com virtualização, armazenamento, *storage* e com soluções mais alternativas e, claro, cibersegurança onde temos tido um papel preponderante e onde a estratégia é continuar a crescer com os fabricantes que trabalhamos nesta área. Acredito que continuará a ter um peso muito importante no futuro.

Ao assumir a liderança das duas marcas, como pretende gerir a fronteira entre Esprinet e V-Valley? É expectável que haja uma maior consolidação das duas marcas ou, por outro lado, continuará a existir uma distinção muito bem vinculada?

As marcas vão continuar a existir porque, fruto do trabalho que foi efetuado no passado, já têm uma presença muito forte no mercado. Mas o facto de existirem duas marcas não implica que não trabalhem de forma coordenada no sentido de proporcionarem aos nossos Parceiros a melhor experiência possível.

Esta distinção e fronteira que indica, eu não a vejo assim tão clara. Somos um mercado claramente marcado pela presença de pequenas e médias empresas que trabalham muitas vezes com Parceiros e onde os projetos que implementam acabam por ser muito híbridos. Um Parceiro tem necessidade da oferta da distribuição tradicional que continua a ser a base, mesmo dos projetos de valor acrescentado.

A V-Valley continuará a ser a parte consultiva e especialista no desenho de soluções para implementar projetos; a parte da Esprinet garantirá a



tal execução operacional que é tão importante. A nossa estratégia é juntar a melhor execução operacional com a melhor especialização e venda consultiva possível porque uma não existe sem a outra.

Não é possível viver só no mundo transacional e entregar produto, porque o produto, por si só, não serve de nada. Procuramos passar ao mercado a ideia de que o produto serve para a utilização que se lhe dá e, muitas vezes, importa juntar soluções, mas para as tais soluções também temos de ter o produto. Portanto, não vejo essa fronteira assim tão delineada. Queremos fazer as duas coisas bem e aproveitar o melhor de cada uma delas.

Portanto, podemos substituir consolidação por complementaridade?

É complementaridade, o que não quer dizer que a consolidação vá sempre continuar a existir; são dois modelos de negócio diferentes. A parte dos projetos tem um ciclo de venda muito mais largo; a parte transacional vai continuar a existir, mas aí o ciclo de venda é curto. Temos de ter uma estrutura preparada para estes dois ciclos de venda, que são distantes, mas vemos muitos projetos que coincidem. Hoje, o simples facto de comprar um portátil para um colaborador não pode ser visto como

um ato isolado, como um negócio transacional, mas tem de estar integrado numa estratégia de IT, que tem de estar relacionada com a minha estratégia de data center, de inteligência artificial, de armazenamento e de cibersegurança. Se olharmos para o portátil só como um portátil em si, então é uma venda transacional. Se olharmos para um portátil como algo que pertence a algo mais complexo, se calhar já não é uma venda transacional e já tem de ser visto em conjunto com as outras componentes. Em Portugal, para muitas indústrias, tudo o que é tecnologia tem de ser visto numa lógica conjunta. Principalmente para as PME do setor em Portugal, há muitas oportunidades de negócio, procurando juntar pequenas ou grandes soluções de valor ao simples negócio transacional.

Num Canal cada vez mais orientado para serviços, especialização e modelos de negócio recorrentes, o modelo tradicional de distribuição continua a responder às necessidades dos Parceiros? Como tem de evoluir o papel do distribuidor para se encaixar nas novas formas de trabalho e negócio no mercado português?

Quem está só no negócio transacional, a vender

o produto pelo produto, está morto e não sabe. À velocidade de hoje, com a pressão das margens, ninguém vai conseguir sobreviver. O papel do distribuidor, e o papel que a Esprinet quer ter no mercado, é exatamente mostrar as oportunidades a esses Parceiros para evoluírem e garantirem a sua sustentabilidade futura.

O investimento em tecnologias tem de ter retorno para as empresas, não pode ser um gasto. O papel do distribuidor é ajudar os Parceiros a fazerem ver isso aos seus clientes finais, é ajudar a construir a estratégia e juntar todas as soluções que existem, procurando oferecer a melhor solução para cada situação. Há muitos projetos de cloud, mas para existir cloud tem de haver data centres; para existir data centers, teve de existir produto físico. Portanto, o produto físico vai sempre continuar a existir, mas tem de ser complementado e usado da melhor forma.

Como é que estão a evoluir as margens na distribuição e no Canal? Na sua visão, onde é que existe hoje uma maior capacidade para os parceiros criarem valor e rentabilidade perante o mercado pressionado pelos custos?

Serviços, serviços, serviços. Hoje, a margem do produto, por si só, é muito reduzida e não permite a nenhum Parceiro viver ou sobreviver. Consegue sobreviver, mas não consegue evoluir da melhor forma só com a margem da venda de produto.

Na nossa visão, é necessário fazer este caminho de passagem aos serviços que ajudem, acima de tudo, os clientes a tirarem o máximo proveito da tecnologia e que demonstrem que o investimento vai ter um retorno e que é usado com um objetivo concreto: melhorar a produtividade, os modelos de negócio, fazer com que vendam mais e melhor, permitindo dar um passo na sua proposta de valor.

Como é que caracteriza a atual relação da Esprinet e da V-Valley com o ecossistema de Parceiros em Portugal? Há alguma novidade a nível de portfólio, de Programa de Canal?

A relação com os Parceiros evoluiu de forma muito positiva, não só no número de Parceiros, mas na tipologia.

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem

Este ano foi um exemplo porque conseguimos afirmar-nos como o principal distribuidor em fabricantes onde há dois anos éramos o último. Temos *market share* em alguns distribuidores que ultrapassa os 25%.

Temos de ter processos internos que nos permitam avaliar muito bem todas as situações, mas também temos de ter uma capacidade de decisão e de execução muito rápida.

E o Programa de Canal?

Estamos a reformular, até porque agora, com esta experiência conjunta que queremos que os Parceiros tenham entre V-Valley e Esprinet, iremos seguramente apresentar algumas novidades.

Como também atingimos *market share* já relevantes, estamos a trabalhar para poder apresentar ainda este ano duas novidades muito fortes para o próximo ano, quer na V-Valley, quer na Esprinet, com fabricantes orientados à parte do consumo que não temos ainda no nosso portfólio e que serão muito relevantes.

Onde é que existe um maior potencial de crescimento no Canal de Parceiros? Se se sentasse com um grupo de Parceiros, qual o caminho que os aconselhava a percorrer?

As PME têm um potencial enorme, principalmente as que perceberem que o caminho a percorrer passa por evoluir para o modelo de negócio MSP e tornarem-se prestadores de serviços geridos.

Já se verifica muita tecnologia e oferta orientada ao Canal MSP. Quem é que está a ir por esse caminho? Muitos Parceiros de PME que têm de evoluir no seu modelo de negócio, e é neste Canal onde queremos crescer mais.

A nossa presença ainda não atingiu o peso que ambicionamos e queremos. Já começamos a ter uma presença relevante na parte dos grandes integradores. Queremos alargar a nossa abrangência para estas centenas de empresas que revendem tecnologia hoje, para que passem não só a revender tecnologia, mas também serviços.

A Esprinet anunciou um pacote de inteligência artificial pensado para o Canal. Que papel terá este pacote na estratégia



Ricardo Ferreira, Esprinet e V-Valley Portugal

do Grupo e quais as mais-valias para o ecossistema de Parceiros em Portugal?

O Innovexya foi o nome dado a um conjunto de serviços que o Grupo desenvolve e disponibiliza aos seus clientes, serviços esses que não são só sobre IA. A IA é uma parte importante desse conjunto de serviços, mas o Innovexya junta muito mais, porque o mercado não necessita só de IA; necessita de serviços de logística, de colocação de produto em loja, de serviços de personalização do produto.

Foi lançada no início deste ano e, neste momento, está a ser mais executada no mercado italiano. As equipas estão a ser desenvolvidas, embora seja um pacote destinado e pensado para todas as geografias onde o Grupo está presente. Portugal terá, seguramente, essa possibilidade, com a oferta de alguns serviços.

Olhando para o médio prazo, quais as perspetivas para os próximos meses, também para o mercado de Parceiros em Portugal?

As perspetivas são ótimas. Antevejo um crescimento e uma presença muito grande do Grupo Esprinet em Portugal, com algumas dificuldades, até porque o Grupo tem tido um crescimento orgânico. O Grupo tem uma matriz claramente aquisitiva – em Espanha foi

crescendo através de várias aquisições –, e essa matriz mantém-se. Estamos atentos a oportunidades, mas o crescimento em Portugal tem sido orgânico e continuará a sê-lo nos próximos meses.

A nossa perspetiva é a de que o Grupo Esprinet possa ter em Portugal a relevância que já tem noutras geografias. Se olharmos para Itália e Espanha já é número um; em Portugal estamos a fazer o caminho. Queremos estar no top três de distribuidores nacionais muito em breve, temos essa ambição.

Que mensagem deixa ao Canal de Parceiros?

Podem confiar na Esprinet e na nossa equipa porque, como disse há dois anos, aquilo que dizemos, fazemos. Temos uma capacidade de execução muito boa que permite aos Parceiros dormirem descansados, porque quando nos entregam um projeto, garantimos a boa execução do mesmo.

Somos um distribuidor que entende a realidade local e que percebe que nem todos os momentos são bons. Mesmo nos momentos maus, estamos cá para encontrar as melhores soluções para ultrapassá-los. É essa presença e visão orientada à solução que procuramos implementar.■

por Jorge Bento e Marta Quaresma Ferreira

SERVIDORES, ARMAZENAMENTO E VIRTUALIZAÇÃO: O FIM DAS DECISÕES POR DEFEITO

Com o apoio de:

Arrow/HPE | Ignition | Lenovo | QNAP | Red Hat | TBA | Toshiba

As alterações ao licenciamento da virtualização, a pressão da inteligência artificial sobre servidores e armazenamento e as exigências de soberania dos dados obrigam os decisores de IT a reavaliar escolhas que, durante uma década, foram automáticas. Arrow, em representação da HPE, Lenovo, QNAP e Red Hat partilham a sua visão sobre o mercado de servidores, armazenamento e virtualização

por Rui Damião

▶ Para ver o vídeo clique sobre a imagem



Perante um público atento, o IT Channel promoveu uma mesa-redonda em formato live event reunindo especialistas de referência para discutirem as tendências e desafios e as oportunidades para a evolução do mercado de servidores, armazenamento e virtualização

QUANDO OLHAM PARA A INFRAESTRUTURA EMPRESARIAL EM 2026, QUAL É A MUDANÇA MAIS RELEVANTE QUE ESTÃO A OBSERVAR NAS ORGANIZAÇÕES? E QUE FATORES PESAM HOJE MAIS NAS DECISÕES: DESEMPENHO, CUSTO, EFICIÊNCIA ENERGÉTICA, SEGURANÇA, SOBERANIA DOS DADOS OU FLEXIBILIDADE?



Sérgio Seabra, Red Hat

Sérgio Seabra, Senior Solutions Architect, Red Hat: “O principal fator é o financeiro, principalmente desde o fenómeno do ‘RAMagedon’. A maior parte das organizações veem-se a braços com o crescimento exponencial de custos. A seguir ao custo, a soberania dos dados é o fator mais importante para estas migrações. Tivemos Parceiros que tiveram de desistir de projetos porque os preços aumentaram muito em poucos meses e preferem pagar as multas do que perder a sua receita”

“O CLIENTE, POR VEZES, TEM UMA VISÃO MUITO LÍRICA DO QUE É IR PARA A CLOUD. OS PARCEIROS PODEM AJUDAR A ORGANIZAÇÃO A TOMAR DECISÕES MAIS AJUIZADAS”

Nuno Santos, Enterprise Sales Representative – Infrastructure Solutions Group, Lenovo: “Há quatro fatores que motivam as decisões dos clientes. A soberania dos dados é um dos fatores que tem muita importância para o sucesso dos projetos. Outro é a segurança que, em conjunto com a soberania dos dados, lidera o sucesso dos projetos. Depois, temos a eficiência energética e também a flexibilidade das soluções que os clientes adquirem para poderem crescer de forma sustentável”

Adrián Groba, Country Manager, QNAP: “O custo, a soberania e a eficiência são os pontos mais importantes. Também é importante a disponibilidade porque podemos ter uma arquitetura muito bonita e funcional no plano e até com um custo aceitável, mas a disponibilidade é uma questão muito, muito importante, assim como a monitorização e a capacidade do fabricante de trabalhar com ferramentas de monitorização”

Mário Magalhães, Pre-Sales and Solutions Architect, Arrow, em representação da HPE: “Há três fatores: o primeiro é a questão do custo, não apenas o custo da aquisição, mas também o custo total. O segundo é a segurança e a soberania dos dados onde, com a NIS2 e com a DORA, as empresas têm de saber onde é que estão os seus dados e em quanto tempo o conseguem recuperar. O terceiro é a pressão da Inteligência Artificial [IA] que pesa na eficiência energética e o arrefecimento dos data centers”

DEPOIS DE ANOS DE MIGRAÇÃO PARA A CLOUD PÚBLICA, HÁ ORGANIZAÇÕES A TRAZER *WORKLOADS* DE VOLTA PARA *ON-PREMISES* OU PARA MODELOS HÍBRIDOS, POR RAZÕES DE CUSTO, CONTROLO E SOBERANIA. O QUE ESTÃO A VER NO MERCADO PORTUGUÊS E QUE PAPEL TEM O PARCEIRO NESSA DECISÃO?

Nuno Santos, Lenovo: “O mercado português está a viver um momento extraordinário de emancipação e maturidade digital. As organizações que no passado correram para colocar os seus *workloads* na cloud, hoje fazem uma análise aos seus *workloads* e muitos trazem para o *on-premises* por questões de soberania dos dados e do controlo dos mesmos, para além do controlo de custos. Os Parceiros têm o papel de mentores estratégico e já não vendem só caixotes e licenças”

Mário Magalhães, Arrow, em representação da HPE: “Há, efetivamente, uma procura maior pelos ambientes *on-premises* e híbridos. Se pensarmos numa primeira vaga de *cloud-first*, o que vemos hoje é um *mindset* diferente, de *cloud-smart*, que consiste em posicionar os *workloads* onde fazem mais sentido. O Parceiro tem um papel muito importante nesse ponto porque é ele que vai ajudar o cliente a fazer essas distinções”

Sérgio Seabra, Red Hat: “O papel dos Parceiros é fundamental. O cliente, por vezes, tem uma visão muito lírica do que é ir para a cloud e a maioria não conhece os riscos. Os Parceiros que apoiam continuamente o cliente podem ajudar as pessoas dessa organização a tomar decisões mais ajuizadas. Não estamos a ver uma migração de *off-load* da cloud para *on-premises* em massa. O principal fator é a governança e a soberania dos dados”

Adrián Groba, QNAP: “Estamos a viver uma revolução pragmática. É certo que há uma maior preocupação com o custo total e a previsibilidade deste custo, assim como a soberania dos dados. Existem situações em que não é possível ter uma conexão contínua à cloud, segundo os próprios fornecedores de cloud. Há fabricantes de armazenamento que têm serviços de cloud pública. Não vale a pena olharmos numa visão de cloud versus *on-premises*, mas sim onde é que faz sentido estar”

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL ESTÁ A MUDAR O PRÓPRIO SERVIDOR: ACELERADORES, CONSUMO ENERGÉTICO, ARREFECIMENTO E DENSIDADE. QUE INFRAESTRUTURA DE COMPUTAÇÃO FAZ SENTIDO PARA UMA EMPRESA PORTUGUESA QUE QUER CORRER IA *ON-PREMISES* SEM SOBREDIMENSIONAR O INVESTIMENTO, E COMO SE CONJUGA ISSO COM A RENOVAÇÃO NORMAL DO PARQUE DE SERVIDORES?

Nuno Santos, Lenovo: “Hoje, a inteligência artificial já não está só circunscrita a empresas de grandes dimensões. O acesso à IA está cada vez mais democratizado; os clientes grandes lideraram o processo pela sua capacidade financeira superior, mas hoje já está mais democratizado. Um cliente, para se iniciar em soluções de inteligência artificial, já não precisa de investimentos colossais para tirar proveito da tecnologia. A renovação do parque de servidores nas empresas tem o seu período normal definido e acaba por se tornar na renovação para servidores preparados para IA”



Nuno Santos, Lenovo

“MAIS DO QUE OLHAR PARA AS SOLUÇÕES QUE TEMOS DENTRO DE CASA, TEMOS DE OLHAR PARA AQUILO QUE SÃO OS OBJETIVOS QUE OS CLIENTES QUEREM Atingir PARA O SEU NEGÓCIO”

COM O CRESCIMENTO DA IA E DO VOLUME DE DADOS, QUE MUDANÇAS ESTÃO A VERIFICAR NAS ARQUITETURAS DE ARMAZENAMENTO? ONDE RESIDEM OS PRINCIPAIS DESAFIOS E ATÉ QUE PONTO ESTAS EXIGÊNCIAS OBRIGAM AS EMPRESAS A REPENSAR O *STORAGE* JÁ INSTALADO, DO CENTRO DE DADOS AO *EDGE*?

Adrián Groba, QNAP: “Há uma grande mudança de desenvolvimento de produto e está a transformar o *storage* porque o problema já não é a disponibilidade dos dados; é preciso alimentar os sistemas de IA com dados de forma eficiente. Agora, leva-se o modelo até aos dados e é preciso alimentar esses modelos rapidamente. Não é preciso criar uma infraestrutura do zero – e isso é muito interessante para o Parceiro. As infraestruturas podem ser mais eficazes e eficientes sem precisar de uma mudança radical”

AS MUDANÇAS RECENTES NO MERCADO DA VIRTUALIZAÇÃO LEVARAM MUITAS ORGANIZAÇÕES A REAVALIAR AS SUAS PLATAFORMAS. ESTAMOS PERANTE UMA SIMPLES PROCURA DE ALTERNATIVAS OU UMA OPORTUNIDADE PARA REPENSAR A ARQUITETURA, COM *CONTAINERS* E VIRTUALIZAÇÃO NA MESMA PLATAFORMA? QUE NOVAS COMPETÊNCIAS EXIGEM ESTA TRANSFORMAÇÃO AOS PARCEIROS?

Sérgio Seabra, Red Hat: “Ninguém está a migrar da Broadcom porque não gostam da tecnologia, mas sim por tudo o que está à volta, da atitude e da intransigência. A esmagadora maioria das organizações viram-se a braços com a necessidade de mudar a tecnologia. Há vários *players* no mercado e os clientes falam com todos. Não é só resolver o problema no imediato, mas também perceber qual é o *roadmap* destes *players* porque não querem incorrer no risco de formar pessoas e fazer o investimento e ter exatamente o mesmo problema que agora têm”

Mário Magalhães, Arrow, em representação da HPE: “Há muitos clientes que chegam a nós pela questão do preço por estas mudanças no licenciamento, que multiplicaram o valor de um dia para o outro. Olhar só para a questão do preço deixa outras questões para trás; quem foca apenas neste detalhe acaba por perder uma enorme oportunidade. Se tenho de mudar a minha plataforma de virtualização, acaba por ser o momento certo para desenhar e projetar o meu data center e como quero que ele opere nos próximos anos. As máquinas virtuais vão continuar durante muitos anos, mas os Kubernetes vão começar a aparecer cada vez mais”

COMO É POSSÍVEL CONTROLAR OS CUSTOS E, AO MESMO TEMPO, A COMPLEXIDADE DE AMBIENTES ONDE COEXISTEM *ON-PREMISES*, CLOUD, VIRTUALIZAÇÃO, *CONTAINERS* E DIFERENTES PLATAFORMAS DE ARMAZENAMENTO?



Adrián Groba, QNAP

Adrián Groba, QNAP: “A primeira regra de base é não adicionar mais complexidade só porque existe uma nova tecnologia com um grande investimento de marketing por trás dele. Há quatro coisas que são fundamentais: ter uma visibilidade centralizada para controlar o que funciona na infraestrutura; ter políticas consistentes; escolher bem os fabricantes que tenham uma atitude de compatibilidade e transparência; e a possibilidade de automatização”

“AS EMPRESAS QUEREM REDUZIR O NÚMERO DE PLATAFORMAS POR CAUSA DO CUSTO; MAS, POR OUTRO LADO, NÃO QUEREM PERDER O ACESSO À MELHOR TECNOLOGIA DISPONÍVEL PARA O SEU NEGÓCIO”

Sérgio Seabra, Red Hat: “Os clientes devem evitar a complexidade; quanto mais complexo for o nosso ambiente, mais complexa é a sua gestão. Adicionalmente, a principal barreira para uma arquitetura que permita controlar custos é a governança. A organização deve reorganizar-se para que a governança seja extremamente holística e determinística. Tem de existir uma estrutura hierárquica muito bem definida para que não apareçam os famosos cogumelos”

Mário Magalhães, Arrow, em representação da HPE: “O problema de grande parte das organizações não é o facto de ter muitas tecnologias; parte é a perspetiva de ter várias consolas, várias equipas que têm uma linguagem completamente diferente delas e não ter uma visão conjunta. É daí que vem a questão do custo e da complexidade. O ponto de partida é sempre a visibilidade porque se o cliente não sabe o que tem, quem utiliza e quanto custa, é difícil controlar o que seja, esteja *on-premises* ou na cloud”

Nuno Santos, Lenovo: “Há ferramentas que podemos utilizar e que temos à nossa disposição para fazer uma gestão mais otimizada dos nossos recursos, tirar a carga de trabalho da gestão dos mesmos e que retirem capacidade financeira para se focarem no seu negócio em vez de coisas que suportam o seu negócio. É possível fazer uma gestão dos consumos consoante o que se utiliza e as necessidades que se tem em termos de infraestrutura e que, de alguma forma, reduzem a complexidade dessa mesma gestão”

HÁ UMA TENDÊNCIA PARA CONSOLIDAR FORNECEDORES E PLATAFORMAS OU AS EMPRESAS QUEREM PRESERVAR MAIOR LIBERDADE DE ESCOLHA? COMO SE EQUILIBRA SIMPLIFICAÇÃO COM DEPENDÊNCIA TECNOLÓGICA, E ONDE FICA O PARCEIRO NESSE EQUILÍBRIO?

Sérgio Seabra, Red Hat: “Pragmaticamente, o que vemos no mercado é que os clientes preferem menos soluções em detrimento de um *landscape* mais alargado. Com quem já lida com data centers há muito tempo estão fartos do ‘puxa e empurra’ que por vezes acontece entre fabricantes. É imperativo que os fabricantes e os Parceiros não guiem o cliente para uma solução ou outra só porque sim. O cliente deve escolher a melhor solução, seja de que fabricante for, porque é a melhor solução possível para si, passe por um ou por mais do que um produto”

Nuno Santos, Lenovo: “Mais do que olhar para as soluções que temos dentro de casa, temos de olhar para aquilo que são os interesses e os objetivos que os clientes querem atingir para o seu negócio. Há clientes que querem soluções de apenas um fornecedor, mas também quem queira soluções *multi-vendor* que trazem a melhor tecnologia para o seu negócio. É preciso pegar em várias peças e o Parceiro é quem agrega essas peças para fornecer a melhor solução para o negócio do cliente”

Adrián Groba, QNAP: “Há duas tendências a acontecer em simultâneo. As empresas querem reduzir o número de plataformas por causa do custo; mas, por outro lado, não querem perder o acesso à melhor tecnologia disponível para o seu negócio e que se calhar a sua concorrência já utiliza. Há riscos para as organizações com ambas as abordagens. O papel do Parceiro é fundamental para poder implementar uma visão central de todas as plataformas que funcionam na organização”

A CIBERSEGURANÇA E A RESILIÊNCIA JÁ NÃO SE RESOLVEM SÓ NA CAMADA DE SOFTWARE. QUE PAPEL TEM A PRÓPRIA INFRAESTRUTURA: *SNAPSHOTS* IMUTÁVEIS E RECUPERAÇÃO DE RANSOMWARE NO *STORAGE*, SEGURANÇA DE FIRMWARE E DA CADEIA DE FORNECIMENTO NOS SERVIDORES, ISOLAMENTO E ATUALIZAÇÃO NA PLATAFORMA DE VIRTUALIZAÇÃO?

Mário Magalhães, Arrow, em representação da HPE: “Hoje, a pergunta não é se vamos ser atacados, mas sim quando tempo vamos gastar até estar 100% operacional. A infraestrutura tem uma importância maior do que se calhar imaginamos. Se o servidor for comprometido a nível de firmware, tudo o que está dentro dele está comprometido. O atacante não se limita a cifrar, mas também a eliminar informação para que seja impossível fazer um *restore*. O armazenamento tem de conseguir detetar estes comportamentos anómalos”

Nuno Santos, Lenovo: “Os maiores *drivers* de negócio são cibersegurança e a soberania dos dados. A questão é não é se vamos ser atacados, mas quando e em quanto tempo conseguimos recuperar. Se no passado a segurança estava maioritariamente endereçada através de *layers* de software, hoje esses *layers* tiveram de ser multiplicados. Tenho de ter o *layer* de software, de controlo de perímetro e as infraestruturas base – servidores e *storage* – têm de ter essas capacidades para detetar possíveis ataques”



Mário Magalhães, Arrow, em representação da HPE

“DEVEMOS ESTAR PERANTE A MAIOR JANELA DE MUDANÇAS NA INFRAESTRUTURA DOS ÚLTIMOS ANOS PORQUE OS CLIENTES VÃO REAVALIAR AS SUAS INFRAESTRUTURAS NOS PRÓXIMOS TEMPOS”

Adrián Groba, QNAP: “A infraestrutura já passou a ser uma parte ativa da estratégia de cibersegurança. Não é suficiente ter um bom antivírus ou firewall porque a qualquer momento uma qualquer camada pode ser comprometida e é preciso garantir que existem ferramentas para diminuir isso. *Snapshots* imutáveis e *air-gap* é a base para impedir que uma organização pare, com todos os custos e prejuízo que isso pode trazer”

Sérgio Seabra, Red Hat: “Há muitos vetores de ataque atualmente, já para não trazer a questão dos LLM para esta conversa, porque isso é catastrófico. Acreditamos que isto tem de ser um binómio, ou até tripartido. Os fabricantes têm de colocar mecanismos para minimizar os ataques na própria infraestrutura. Contudo, a maior parte dos ataques não acontecem dessa forma, são ataques laterais onde já estão dentro da organização; aqui, urge – e os Parceiros têm um papel preponderante – uma política eficaz de cibersegurança”

ONDE ESTÁ A MAIOR OPORTUNIDADE PARA OS PARCEIROS NESTE MERCADO?

Nuno Santos, Lenovo: “Não é fácil resumir, mas o mais importante é os Parceiros perceberem o que têm de mais importante: o capital de confiança dos clientes. É preciso perceber esse capital e ajudar os clientes a ter as melhores ferramentas para o seu negócio e a utilizá-las da melhor forma”

Sérgio Seabra, Red Hat: “As oportunidades estão em todo o lado. Somos 100% negócio indireto e os Parceiros são cruciais e imperativos porque um Parceiro preenche as lacunas que os clientes têm, que têm equipas cada vez mais pequenas”

Adrián Groba, QNAP: “A maior oportunidade em deixar de vender simplesmente infraestrutura e resolver problemas de forma alinhada com o cliente com o custo mais ajustado. Os clientes querem resolver os seus problemas, mas com a menor complexidade possível”

Mário Magalhães, Arrow, em representação da HPE: “Devemos estar perante a maior janela de mudanças na infraestrutura dos últimos anos porque os clientes vão reavaliar as suas infraestruturas nos próximos tempos. Se o cliente reavalia, é porque está interessado em ouvir” ■

HPE Morpheus Software: Unificar para Inovar, Nova Abordagem de Nuvem Híbrida Promete Libertar Empresas Portuguesas do Vendor Lock-in

Em menos de dois anos, o HPE Morpheus Software passou de promessa a Challenger no Magic Quadrant da Gartner. E a ambição vai muito além de trocar de hypervisor

Durante mais de uma década, falar de virtualização nas empresas era, na prática, falar de uma única escolha. Ninguém questionava muito, porque funcionava. Até ao dia em que as mudanças no licenciamento e nos custos obrigaram muitas organizações a fazer uma pergunta que tinham deixado de fazer: e se houver alternativa?

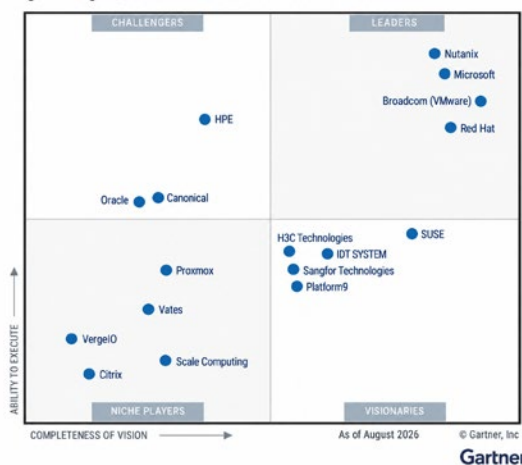
Foi neste contexto que a HPE entrou no jogo com o HPE Morpheus Software. Menos de dois anos depois de anunciar uma plataforma de virtualização própria, surge como Challenger no Magic Quadrant for Server Virtualization Platforms 2026 da Gartner. Para uma estreia, é um ponto de partida sólido: a HPE aparece com a maior capacidade de execução fora do quadrante dos Líderes, à frente de nomes com muitos mais anos de mercado.

TRÊS EDIÇÕES, UM SÓ CAMINHO

O **Morpheus VM Essentials** é a base: a plataforma de virtualização propriamente dita. Assenta no hypervisor HVM, baseado em KVM, e corre em hardware de vários fabricantes. Inclui o que se espera em produção: alta disponibilidade, live migration, gestão de storage e rede e integração com soluções de backup de terceiros. Consegue ainda gerir ambientes de virtualização já existentes, o que permite uma migração faseada em vez de um salto no escuro.

O **Morpheus Advanced** é a edição mais recente e veio preencher o espaço entre o Essentials e o Enterprise. Acrescenta a lógica de cloud privada: self-service para máquinas virtuais e containers, Kubernetes integrado,

Figure 1: Magic Quadrant for Server Virtualization Platforms



políticas e aprovações e mais automação. É a resposta para quem quer VMs e containers lado a lado, sem precisar ainda de tudo o resto. O **Morpheus Enterprise** é a edição completa. Aqui a conversa deixa de ser sobre hypervisors e passa a ser sobre operação: catálogo de serviços, blueprints, governação e orquestração entre on-premises, clouds públicas e edge. As três partilham a mesma plataforma, por isso é possível começar pequeno e subir de edição sem mudar de ferramenta.

MAIS DO QUE SUBSTITUIR UM HYPERVISOR

É aqui que está a parte mais interessante da proposta. A maioria das alternativas resolve um único problema: o custo do hypervisor. A HPE aposta numa pergunta maior: se vou mudar, porque não mudar também a forma como opero?

O Morpheus integra o portefólio HPE CloudOps, ao lado do OpsRamp, que dá

observabilidade de toda a stack, e do Zerto, que trata da proteção contínua de dados, da recuperação de desastre e da mobilidade de workloads. Junta-se ainda a IA agêntica aplicada à operação, para automatizar tarefas de rotina e acelerar a resolução de incidentes. Para equipas pequenas com muitos sistemas, isto conta: menos ferramentas soltas, menos consolas e mais tempo para o que interessa ao negócio.

OS NÚMEROS COMEÇAM A FALAR

Segundo a HPE, já existem meio milhão de cores com a solução VM Essentials em produção, sendo mais de metade em clientes Enterprise. Entre os casos de sucesso públicos encontram-se o Tottenham Hotspur, que gere um dos estádios mais tecnológicos do mundo com uma equipa de TI reduzida, e uma instituição financeira canadiana que corre o seu core bancário sobre esta plataforma.

O QUE VEM A SEGUIR

Um Challenger (desafiador) executa bem hoje, mas tem ainda espaço para crescer na sua visão de mercado. É uma posição sólida e honesta para um produto com este tempo de vida, apresentando uma margem clara de progressão. Ao ritmo a que tem evoluído, não será surpreendente ver a próxima edição do relatório sectorial contar uma história totalmente diferente. Para quem está a repensar a sua estratégia de virtualização, a conclusão é simples: já não existe uma única resposta certa. E a HPE conquistou, com mérito, um lugar nessa conversa. ■

INFO
hpe.com



Cloud Solutions with GreenLake by HPE



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

Autorização de Agentes de IA

Porque o acesso à entrada não é suficiente e como os agentes de IA estão a mudar as regras do jogo, segundo a Delinea



A maioria dos programas de segurança trata o acesso como um momento pontual e não como um processo contínuo. Verifica-se uma credencial, abre-se a sessão e assume-se que o ambiente é seguro. Esta premissa funciona para utilizadores humanos, mas não para agentes de IA que herdam acessos, operam de forma autónoma e sem supervisão humana permanente.

O Mythos demonstrou isto em grande escala. Um sistema de IA capaz de desenvolver autonomamente exploits funcionais para vulnerabilidades que resistiram a décadas de revisão humana opera de forma muito semelhante a um agente comprometido. Possui velocidade, autonomia e acesso herdado sem qualquer

supervisão. A Cloud Security Alliance classificou os agentes de IA como uma superfície de ataque crítica precisamente por este motivo.

Os agentes operam com credenciais de utilizadores ou contas de serviço, herdando privilégios que não foram concebidos para a tarefa que executam. O resultado é acesso permanente a dados privilegiados e permissões que nunca lhes foram atribuídas explicitamente. Os controlos de acesso tradicionais não foram concebidos para lidar com este cenário.

Para compreender porquê, é necessário distinguir dois: **autenticação** e **autorização**.

A AUTENTICAÇÃO NÃO É AUTORIZAÇÃO

A autenticação confirma a identidade de um agente no momento da ligação. A sua função termina aí. A autorização determina o que esse agente pode efetivamente fazer durante a sessão. Sem autorização, um agente autenticado opera com os privilégios herdados, sem qualquer controlo, durante toda a duração da sessão. É aqui que reside o risco.

A autorização em tempo de execução significa que cada ação do agente é continuamente avaliada com base na sua identidade, nos recursos disponíveis e no contexto do pedido. O acesso é limitado apenas ao que a tarefa exige. Cada ação privilegiada é analisada quando ocorre, segundo políticas definidas por pessoas e aplicadas automaticamente a cada ação do agente, sem necessidade de intervenção humana durante a execução.

Esta distinção é fundamental porque os agentes não são determinísticos. Ao contrário de um processo automatizado que executa sempre os mesmos passos pela mesma ordem, o comportamento de um agente varia consoante o contexto e as instruções recebidas. Uma ação adequada numa sessão pode ser inadequada na seguinte. As revisões estáticas

de acesso não conseguem acompanhar esta variabilidade. A autorização em tempo de execução consegue.

É NA SESSÃO QUE O CONTROLO É EXERCIDO

Saber que existe um agente e compreender os riscos que representa são apenas pontos de partida. Nenhum destes fatores impede, por si só, que um agente aceda a informação que não deveria. O controlo tem de ocorrer ao nível da sessão e de forma contínua.

A maioria das organizações consegue indicar que um agente se ligou ao sistema. Porém, poucas conseguem explicar com precisão o que fez a seguir. É nesta lacuna que a aplicação de políticas em tempo real assume maior importância.

Cada ação realizada por um agente é avaliada de acordo com a política que a regula. Se a ação não estiver em conformidade, a resposta é imediata. Não é gerado um alerta para análise posterior. A ação é bloqueada antes de ser concluída.

A autorização controla aquilo que o agente faz. A gravação da sessão comprova-o.

COMO É REALMENTE A RESPONSABILIZAÇÃO

Os responsáveis pela segurança são cada vez mais chamados a responder pelas ações dos seus agentes de IA. É uma exigência legítima que, atualmente, muitas organizações ainda não conseguem cumprir.

É necessária evidência. Cada sessão é monitorizada. Cada ação é registada.

A pressão regulatória em torno da responsabilização da IA está a acelerar. Os agentes de IA não vão desaparecer. A verdadeira questão é saber se o programa de segurança que os governa foi concebido para o tipo de identidade que estes agentes representam. ■

por Ann Irza,
Product Marketing Lead, Delinea

INFO
ignition-technology.pt

IGNITION

Curated. Trusted. Driven.

Em cibersegurança,
estamos um passo
à frente



VAD especialista em cibersegurança e ciberinteligência

www.ignition-technology.pt

ThinkEdge: a Inteligência Artificial acontece na periferia

Como as soluções Lenovo ThinkEdge estão a levar o poder da IA para o local onde os dados são gerados



A Inteligência Artificial está a transformar todos os setores de atividade, mas o verdadeiro valor da IA surge quando as organizações conseguem tomar decisões em tempo real. À medida que as empresas geram quantidades crescentes de dados em fábricas, lojas, hospitais, infraestruturas ou sistemas de transporte, torna-se cada vez menos eficiente enviar toda essa informação para o datacenter ou para a cloud antes de a processar. É neste contexto que surge o conceito de Edge AI, uma abordagem que combina computação de edge com inteligência artificial para processar dados localmente, junto da sua origem. A Lenovo responde a esta transformação com o portefólio ThinkEdge, concebido para disponibilizar capacidade computacional, aceleração de IA e gestão empresarial diretamente no local onde são necessárias.

PORQUE É QUE A EDGE AI É IMPORTANTE?

Os modelos tradicionais de processamento dependem frequentemente de uma ligação permanente à cloud. Embora esta abordagem

continue a ter um papel importante, nem sempre é a mais adequada quando a rapidez de resposta é crítica.

Ao processar os dados localmente, as soluções Edge AI reduzem a latência e a dependência da rede, limitam a transferência de grandes volumes de informação e ajudam as organizações a manter um maior controlo sobre os dados. Esta capacidade é particularmente relevante na indústria, logística, retalho, saúde e infraestruturas críticas. A combinação de Edge Computing e IA transforma informação em ações rápidas e melhora a tomada de decisão. ThinkEdge: concebido para ambientes exigentes

Ao contrário das plataformas informáticas convencionais, os sistemas Lenovo ThinkEdge foram desenvolvidos para operar em ambientes remotos, industriais ou com restrições de espaço. Os designs compactos e robustos, o funcionamento sem ventoinhas em vários modelos, as opções de conectividade e o suporte para operação contínua permitem levar capacidade de processamento a locais onde um servidor ou PC tradicional não é a opção mais adequada.

A geração mais recente inclui equipamentos como o ThinkEdge SE10n Gen 2, ThinkEdge SE30n Gen 2 e ThinkEdge SE60n Gen 2, com diferentes níveis de desempenho e aceleração de IA. Esta flexibilidade permite iniciar projetos de edge computing de forma gradual e expandir as capacidades à medida que os requisitos evoluem.

CASOS DE UTILIZAÇÃO COM IMPACTO REAL

Na indústria transformadora, a análise de imagem em tempo real pode ajudar a detetar defeitos de produção e apoiar estratégias de manutenção preditiva que reduzam tempos de paragem. No retalho, a IA pode disponibilizar informação rápida sobre níveis de stock, apoiar a prevenção de perdas e melhorar a capacidade de resposta das operações.

Na saúde, o processamento local pode contribuir para otimizar fluxos de trabalho e acelerar análises, mantendo os dados mais próximos do ponto de utilização. Nas cidades inteligentes e nos transportes, a Edge AI pode apoiar a monitorização de tráfego, a gestão de infraestruturas e a análise de informação em tempo real.

PREPARADO PARA A PRÓXIMA GERAÇÃO DE IA

À medida que a adoção da Inteligência Artificial acelera, as organizações procuram plataformas com escalabilidade, segurança e capacidade de gestão centralizada. O ecossistema Lenovo ThinkEdge combina HW preparado para IA, funcionalidades de segurança, gestão remota e suporte empresarial de longo prazo.

Mais do que uma plataforma de edge computing, o ThinkEdge pode tornar-se um elemento da estratégia de transformação digital, permitindo que a inteligência artificial esteja presente onde o negócio acontece. Num mundo orientado por dados, a capacidade de transformar informação em conhecimento acionável no momento certo será um importante fator de diferenciação. Com o Lenovo ThinkEdge, essa capacidade já pode ser aplicada a operações reais. ■

INFO
lenovo.com

Lenovo Workstation Solutions

ThinkStation PGX

Personal AI Developer Workstation

- Powerful Small Form Factor AI Device
- Personal and/or Remote (Headless/Node) Usage
- NVIDIA DGX OS (Linux) + AI Software Stack
- NVIDIA ConnesxtX7 Smart-NIC
- Optional Multi-PGX Cluster Support
- Aprox. 400B Parameter LLM Support



2025 ©Lenovo. All rights reserved.

Lenovo is not responsible for photographic or typographic errors. Lenovo makes no representation or warranty regarding third-party products or services.

LENOVO, ThinkStation, and ThinkPad are trademarks of Lenovo. NVIDIA, NVIDIA RTX PRO, NVIDIA DGX, and NVIDIA ConnectX are trademarks and/or registered trademark of NVIDIA Corporation in the U.S. and other countries. Intel, Intel vPro, Core, Xeon, and Thunderbolt are trademarks of Intel Corporation or its subsidiaries. Linux is the registered trademark of Linus Torvalds in the U.S. and other countries. Microsoft and Windows are registered trademarks of Microsoft Corporation. Other company, product, and service names may be trademarks or service marks of others.

O Redesenho das Infraestruturas Híbridas: Desmistificar o Servidor, o Armazenamento e a Virtualização



As empresas enfrentam o constante desafio de otimizar a sua infraestrutura de TI, equilibrando flexibilidade com previsibilidade financeira

Após anos de uma forte migração incondicional para a nuvem pública, o mercado caminha hoje para uma abordagem consideravelmente mais pragmática e equilibrada, habitualmente designada por “cloud-smart”. Esta evolução reflete uma nova realidade de gestão de riscos, onde a soberania digital, a localização dos dados e, sobretudo, os elevados custos ocultos associados à recuperação e transação de dados na nuvem pública estão a motivar o regresso estratégico às infraestruturas locais e híbridas.

Neste contexto, a consolidação inteligente de servidores, armazenamento e virtualização surge como o pilar fundamental para garantir a eficiência operacional, a conformidade regulatória e o controlo absoluto das organizações sobre a sua informação.

A procura de soluções robustas que unifiquem estas três vertentes sem inflacionar o custo total de propriedade (TCO) levou o mercado a olhar para abordagens convergentes. Fabricantes como a QNAP têm-se destacado por apresentar propostas de valor focadas em ambientes híbridos altamente eficientes.

COMPATIBILIDADE E FLEXIBILIDADE

No campo do armazenamento, a compatibilidade e a flexibilidade tornaram-se requisitos obrigatórios. Os ambientes empresariais modernos precisam de interagir de forma nativa e sem sobressaltos com as principais plataformas do mercado, incluindo VMware vSphere,

Microsoft Hyper-V e Citrix XenServer, além de responder à crescente relevância dos contentores através do Kubernetes com interfaces de armazenamento como a CSI.

Ao suportar protocolos como iSCSI, NFS e redes de canal de fibra (Fibre Channel) para a criação de redes de armazenamento (SAN) económicas e escaláveis, o hardware QNAP capacita as empresas com a flexibilidade necessária para dimensionar recursos. Adicionalmente, tecnologias de aceleração como o iSER (iSCSI Extensions for RDMA) ajudam a reduzir drasticamente a carga sobre a CPU dos servidores de virtualização, proporcionando aumentos de leitura e escrita aleatória que podem atingir os 60% e reduções de latência até 50% em matrizes totalmente em flash.

Contudo, a verdadeira transformação operacional reside na capacidade de executar e gerir as cargas de trabalho diretamente no próprio local de armazenamento: hipervisores integrados (e gratuitos), como a Virtualization Station da QNAP, permitem criar um ecossistema de virtualização rentável e compatível com múltiplos sistemas operativos, como Windows, Linux e sistemas de armazenamento em nuvem privada como o QuTScloud.

A possibilidade de gerir recursos informáticos com alocação dinâmica de memória, partilha de recursos através de tecnologias de deduplicação de dados e a adição em tempo real de capacidade de processamento com o “hot-add” de CPU eleva significativamente a produtividade das equipas de TI. Este ecossistema

é complementado pela orquestração leve de contentores por via do suporte a Docker, LXD e Kata, permitindo testes locais de Kubernetes sem qualquer fricção.

ALTA DISPONIBILIDADE

Um dos aspetos mais críticos na virtualização de nível empresarial é a garantia de alta disponibilidade (HA) e de continuidade do negócio. Tradicionalmente, implementar uma arquitetura de HA de nível empresarial exigia investimentos avultados em servidores de armazenamento SAN externos. Hoje, a convergência tecnológica permite alcançar ativação pós-falha automática e comutação manual online sem interrupções recorrendo apenas a dois dispositivos físicos compatíveis, sincronizados em tempo real através de replicação direta baseada em ZFS, como o SnapSync.

O modelo de alta disponibilidade bidirecional da QNAP elimina a necessidade de licenças adicionais de virtualização ou de complexos equipamentos SAN partilhados, tornando as infraestruturas resilientes altamente acessíveis e fáceis de implementar para as PMEs.

Para os parceiros de canal, MSPs e integradores em Portugal, que se deparam com um mercado dinâmico e em forte evolução, o futuro estratégico passa por acompanhar o cliente final nesta transição estrutural. Mais do que vender hardware de forma isolada ou transacional, a grande oportunidade de negócio reside em atuar como um consultor de confiança. A chave do sucesso passa por fornecer clareza, controlo e confiança operacional, integrando servidores, armazenamento e virtualização num modelo unificado, seguro, flexível e perfeitamente adaptado aos desafios orçamentais da atualidade.■

Mais informação em https://linktr.ee/QNAP_SSV

INFO
qnnap.com



NAS all-flash de elevado desempenho e 12 baías

TS-h1277AFX

Otimização da colaboração e produtividade dos profissionais criativos

Alto desempenho para Operações de Negócio Críticas

Processador AMD Ryzen™ 9000 Series, CPU de 8-núcleos/16-threads, DDR5 Memória ECC e GPU integrado oferecendo desempenho excepcional para aplicações críticas.

AMD
RYZEN
9000 Series

Networking rápido com opções de conectividade 25 GbE

Com duas portas 2.5GbE e duas portas 10GBASE-T, o TS-h1277AFX pode ser atualizado com placas 25GbE para acomodar transferências de dados a alta velocidade.

25
GbE

Otimize a sua estação de trabalho com slots PCIe Gen 4

O TS-h1277AFX tem três slots de expansão PCIe Gen 4, que oferecem opções de upgrade versáteis para melhorar o desempenho das aplicações e a eficiência do sistema.

PCIe

Armazenamento Imutável para Maior Segurança dos Dados

O TS-h1277AFX com o sistema operativo QuTS hero oferece ZFS com reparação automática, deduplicação de dados, redundância RAID e otimização de SSDs para desempenho e proteção superiores.

ZFS

QNAP SYSTEMS, INC.

Copyright © 2025 QNAP Systems, Inc. All rights reserved.

www.qnap.com

Proteger a tecnologia que sustenta as empresas: um roteiro para o código aberto

Descubra como a automação e a colaboração protegem a cadeia de entrega com base em código aberto

As vulnerabilidades impulsionadas por IA não transformam o software de código aberto em um risco empresarial inaceitável. Embora este represente mais de três quartos da base do código corporativo, continua a ser a infraestrutura mais segura e resiliente, dado que não existe uma alternativa real: o software proprietário funciona como uma caixa-preta onde as falhas se multiplicam nas sombras, enquanto o código aberto oferece transparência, inspeção pública e incentivo coletivo para resolver as falhas de segurança de forma proativa.

O DESAFIO OPERACIONAL: VELOCIDADE E FRAGMENTAÇÃO

A IA veio acelerar a identificação de vulnerabilidades críticas (CVE), que podem agora ser detetadas em horas.

-o registro de falhas cresceu mais de 520% desde 2016-, mas menos de 1% das anomalias identificadas por IA foram corrigidas. O verdadeiro constrangimento já não é a detecção, mas a capacidade operacional das empresas para absorver e implementar correções a tempo. Essa situação é agravada pela falta de coordenação dos procedimentos de defesa: as empresas tendem a usar as mesmas dependências base (Spring, Log4j, OpenSSL), mas muitas vezes procuram soluções próprias criando por exemplo, forks privados. Essa duplicidade de esforços faz disparar os custos e fragmenta a segurança. Estas situações fazem com que a solução passe por fazer contribuições upstream (de volta à origem) e também pela agilidade inter-departamental.

Passos práticos para assegurar a cadeia de entrega:

- **Escolher plataformas com reputação upstream:** Verificar fornecedores que contribuam para a comunidade e apliquem backporting responsável.



Chris Wright, CTO e Vice-Presidente Sênior de Global Engineering na Red Hat

- **Auditar o mapa de dependências:** Identificar cada biblioteca, versão e dependência em produção.
- **Medir e acelerar o ciclo de correção (patching):** Definir metas rígidas para encurtar a transição da correção para a produção.
- **Automatizar a reconstrução:** Substituir implementações manuais por pipelines automatizados com capacidade de análise de ameaças em tempo real.
- **Adotar soluções ativas:** Integrar defesas em tempo de execução e imagens assinadas (*Red Hat Hardened Images*, *OpenShift ACS*).

O PROJETO LIGHTWELL: REMEDIAÇÃO MASSIVA COM IA E ENGENHARIA

Para resolver a lacuna entre detecção e correção, a IBM e a Red Hat apresentam o **Projeto Lightwell**: um investimento estratégico de 5 bilhões de dólares com uma equipa global de 20.000 engenheiros dedicada a redefinir a cibersegurança corporativa na era da automação.

O Lightwell leva o backporting a uma nova escala (inserir correções nas versões estáveis em produção). Não só para o sistema operativo, mas também abrangendo ecossistemas críticos como Maven/Java, PyPI (Python) e npm (JavaScript). Ao combinar inspeção por IA com engenharia especializada, é possível aplicar correções cirúrgicas, eliminando a necessidade de atualizações massivas que tendem a destabilizar o negócio.

Distintamente do desenvolvimento isolado, cada correção gerada pelo Lightwell é entregue ao cliente e devolvida ao projeto upstream de origem, evitando o acumular de forks privados.

UM CENTRO DE CONFIANÇA COMPARTILHADO MEDIANTE O RECURSO AO LIGHTWELL

A IBM e a Red Hat colaboram com líderes do setor financeiro e de infraestruturas críticas, para operar um centro de inteligência compartilhada. Os seus membros obtêm:

1. **Defesa coordenada:** Compartilhar de descobertas e acesso a correções antes de sua divulgação pública.
2. **Conformidade regulatória:** Correções assinadas criptograficamente, acompanhadas pelo seu inventário SBOM (*Software Bill of Materials*).
3. **Proteção do ecossistema:** Garantia *upstream-always* para manter o código aberto, global e seguro.

O código aberto construiu a empresa moderna. A resposta coordenada e a automação, garantem que este continue sendo o motor mais seguro. ■

Por Chris Wright, CTO e Vice-Presidente Sênior de Global Engineering na Red Hat

INFO

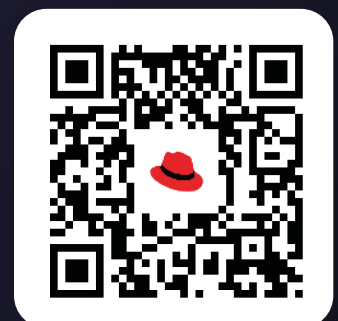
redhat.com/en



Preserve digital independence with Red Hat Sovereign Cloud

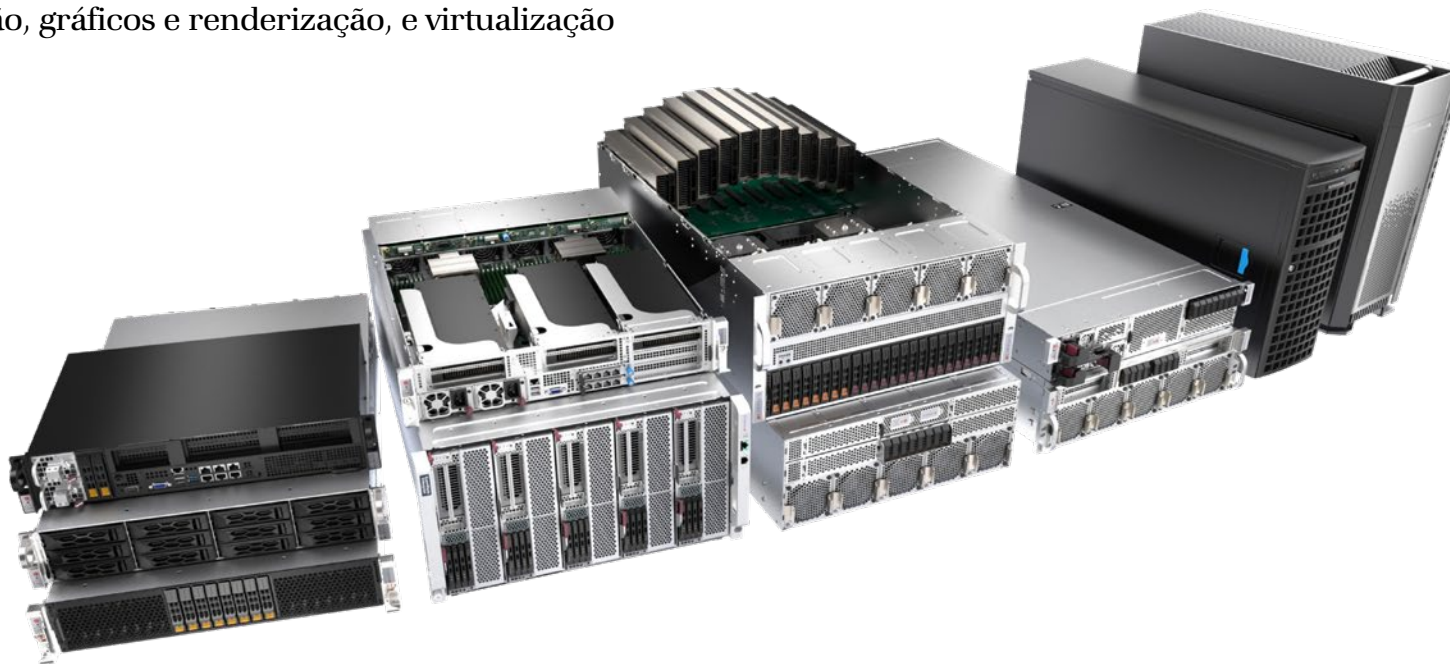


Explore more:



Sistemas GPU PCIe da Supermicro

Ampla gama de sistemas para inferência e ajuste fino de LLMs e IA Generativa, IA baseada em agentes, visualização, gráficos e renderização, e virtualização



SUPORTANDO A ÚLTIMA GERAÇÃO DE GPU'S NVIDIA

- Amplo portfólio com mais de 100 sistemas otimizados para GPUs PCIe
- Aceleração do data center à borda (edge) com uma ampla variedade de fatores de forma
- Suporte a uma vasta gama de cargas de trabalho para adaptação a praticamente qualquer aplicação, incluindo ambientes virtualizados e em nuvem com a tecnologia NVIDIA Multi-Instance GPU (MIG)
- Arquiteturas abertas baseadas na interconexão padrão PCIe e otimizadas para ambientes com refrigeração a ar



IA Generativa e
IA utilizando Agentes



Inferência e Ajuste Fino de
LLMs



Rendering e Gráficos 3D



Virtualização

A Supermicro oferece uma linha completa de sistemas compatíveis com GPUs em formatos padrão da indústria, proporcionando aceleração flexível e poderosa para cargas de trabalho de IA e gráficos, do data center à borda (*edge*). Isso inclui sistemas certificados pela NVIDIA, que garantem compatibilidade e suporte ao software NVIDIA AI Enterprise para simplificar o processo de desenvolvimento e implementação de IA em ambiente de produção.

Projetados para oferecer máxima flexibilidade, os sistemas da Supermicro podem ser adaptados a uma ampla gama de aplicações, incluindo inferência e ajuste fino (*fine-tuning*) de IA, renderização 3D, codificação de mídia e virtualização, com suporte para a mais recente geração de GPUs NVIDIA PCIe, como a NVIDIA RTX 6000 Ada Generation (incluindo a edição para servidores Blackwell) e a H200 NVL. Os sistemas também oferecem suporte a GPUs de gerações anteriores, como a L40S e a L4, atendendo a ambientes com restrições de espaço e refrigeração.

Cargas de trabalho de nuvem e virtualização também se beneficiarão do novo suporte para Multi-Instance GPU (MIG) na NVIDIA RTX 6000. As arquiteturas da Supermicro, otimizadas termicamente, maximizam o desempenho em ambientes com refrigeração a ar e são projetadas para suportar NVIDIA SuperNICs — como BlueField®-3 e ConnectX®-7 —, proporcionando a melhor escalabilidade de infraestrutura e clustering de GPUs com NVIDIA Quantum-2 InfiniBand ou Spectrum™-X Ethernet. ■

INFO
tba.pt



Acelerar geração de imagens com IA através da Plataforma Cloud Empresarial

A criação de imagens geradas por IA está a tornar-se cada vez mais parte dos workflows criativos, mas a produção de imagens de alta-qualidade requer uma infraestrutura que combine rápida geração, assegure recursos de GPU escaláveis, e processe elevadas quantidades de dados sem estrangulamentos.

A **Enterprise Cloud Platform da Infortrend** proporciona essa infraestrutura nas suas instalações, assegurada por nós de computação KS com até 4 GPU's cada. As equipas criativas conseguem assim ter a capacidade de computação e flexibilidade do tipo cloud necessárias para a geração de imagens por IA mas mantendo a propriedade e confidencialidade dos seus dados, ao mesmo tempo que evitam os elevados custos de cargas intensivas de GPU na cloud e limitações críticas na sua dimensão.



UMA PLATAFORMA, COMPUTAÇÃO ESCALÁVEL

Liberte-se dos limites de impostos ao servidor: adicione nós KS para escalar o poder de computação conforme cresçam as suas necessidades de criação de imagens.



IMPLEMENTAÇÃO RÁPIDA DE APPS DE IA CRIATIVAS

A plataforma KS pronta a utilizar suporta aplicações Windows, Linux e em 'containers', e a sua equipa pode instalar aplicações como a ComfyUI em minutos e iniciar logo a criação de conteúdos.



GERAÇÃO DE IMAGENS IA A ALTA-VELOCIDADE

Mantenha a produção el linha com os deadlines. Por exemplo 3 nós KSi 5008U com 12 GPU's geram mais de 60 imagens em 4K por minuto ...



TRANSFERÊNCIAS DE ELEVADO DESEMPENHO

Os nós KS podem ser emparelhados com o EonStor GS 5024U – uma storage partilhada de nível empresarial, permitindo 125GB/s de leitura e 40GB/s de escrita, para o upload/download de ficheiros de vídeo em alta-resolução -evitando a latência e os custos elevados de processamento nos serviços cloud.



GERAÇÃO DE IMAGENS E CONTEÚDO CRIATIVO

Crie o visual para um conceito de produto, moda, publicidade, e design incluindo imagens geradas por IA, a partir de bases visuais ou promocionais.

GERAÇÃO DE VÍDEO E ANIMAÇÃO

Crie vídeos e animações para publicidade, entretenimento, demos de produto, ou narrativas visuais, com cenas geradas por IA, gráficos em movimento, e efeitos visuais. ■



INFO
tba.pt

De «Cloud-first» a «Cloud-maybe»: o regresso do armazenamento local de dados

Em muitas empresas, a nuvem tornou-se uma constante nos últimos anos, seja para executar aplicações ou para armazenar dados

No entanto, o mundo mudou: sobretudo as tensões geopolíticas e o boom da IA tornaram urgente uma revisão das estratégias de cloud existentes. Afinal, quem confia exclusiva ou predominantemente na nuvem expõe-se a dependências que, na pior das hipóteses, podem ameaçar a própria existência da empresa caso os serviços falhem devido a erros técnicos ou restrições de acesso. Além disso, as empresas encontram-se frequentemente relativamente impotentes perante possíveis alterações nos preços, nas condições comerciais e nas funcionalidades, uma vez que as aplicações críticas para o negócio ou grandes volumes de dados não podem ser migrados facilmente.

A soberania digital começa, em última análise, com as infraestruturas locais, que desempenham um papel cada vez mais importante, mesmo quando se recorre à IA. Muitos casos de utilização exigem que as decisões sejam tomadas praticamente em tempo real. Simplesmente não há tempo para transferir dados para a nuvem e aguardar o resultado das análises de IA realizadas na nuvem quando se trata de coordenar processos de produção cuidadosamente sincronizados ou de verificar se as transações financeiras apresentam padrões suspeitos.

De qualquer forma, muitos dados empresariais sensíveis estão mais seguros nos próprios sistemas de armazenamento, uma vez que os requisitos de segurança e as disposições regulamentares são mais fáceis de cumprir localmente.

Independentemente disso, os custos da nuvem já se revelaram, no passado, uma surpresa desagradável para muitas empresas. Isto deve-se, por um lado, ao facto de a faturação ser normalmente baseada na utilização e de as taxas poderem aumentar rapidamente com



Rainer W. Kaese, Senior Manager, HDD Business Development na Toshiba Electronics Europe

o crescimento dos volumes de dados, por exemplo, quando são exploradas novas fontes de dados para a IA.

Por outro lado, é frequente que as empresas subestimem os custos que, para além do espaço de armazenamento, decorrem da transferência de dados, da utilização de APIs e das funções de monitorização.

No que diz respeito ao armazenamento local, os custos podem, em regra, ser calculados de forma significativamente mais fiável. Com discos rígidos de alta capacidade, é possível criar ambientes de armazenamento locais de

forma muito económica, sem comprometer significativamente a disponibilidade e a escalabilidade quando comparados com as soluções na nuvem.

Os modernos sistemas NAS empresariais, que vão muito além das funcionalidades dos dispositivos clássicos de 2 e 4 compartimentos, suportam, desde que disponham da configuração RAID adequada, a falha de várias unidades e contam com dois controladores para assegurar uma transição automática em caso de emergência.

Além disso, podem ser ampliados não só através da instalação de discos rígidos de maior capacidade ou de unidades adicionais (scale-up), mas também através da adição de mais sistemas (scale-out), o que permite uma escalabilidade praticamente ilimitada.

Existem, portanto, muitas razões para voltar a apostar cada vez mais no armazenamento local de dados. Não se trata, de forma alguma, de um retrocesso ao passado, mas sim de uma resposta necessária aos novos desafios em matéria de soberania digital, utilização da IA, requisitos de segurança e controlo de custos.

Isto não implica necessariamente um abandono total da nuvem, mas as empresas devem analisar cuidadosamente quais os dados que armazenam e onde os armazenam. Assim, a abordagem «Cloud-first» dá lugar a uma visão mais pragmática de «Cloud-maybe», traduzindo-se num maior controlo, resiliência e liberdade de ação através de infraestruturas de armazenamento próprias. ■

Por Rainer W. Kaese, Senior Manager, HDD Business Development na Toshiba Electronics Europe

INFO
toshiba-storage.com/

TOSHIBA



Enterprise Hard Drives

Concebido para o negócio da sua empresa

À medida que os macrodados aumentam a necessidade de um armazenamento mais distribuído em nuvem ou nas instalações, os sistemas de servidor e de armazenamento empresariais têm de basear-se em soluções de eficiência comprovada. A Enterprise Capacity Hard Drive – MG Series da Toshiba oferece capacidades formatadas elevadas de até 24 TB, com opções de interface que incluem SATA e SAS e com um funcionamento de 24 horas por dia/7 dias por semana, a uma carga de trabalho de 550 TB/ano. A MG Series é ideal para sistemas de armazenamento empresariais e sistemas de servidor e armazenamento industriais. Oferece a capacidade e as tecnologias avançadas para satisfazer os requisitos especiais de centro de dados e das infraestruturas de escala de nuvem.

MG Series

Principais características

- Unidade de disco rígido SATA ou SAS 3.5"
- 7 200 rpm
- Tecnologia Persistent Write Cache
- Carga de trabalho de 550 TB
- Flexibilidade de tamanho de bloco
- Funcionamento de 24 horas por dia
- Garantia de 5 anos

Utilize-a para:

- Servidores empresariais
- Armazenamento empresarial
- Armazenamento em nuvem com escalabilidade vertical e horizontal
- Sistemas de arquivo
- Armazenamento industrial e de vigilância

Capacidades

24	22	20	18	16	14	12
TB	TB	TB	TB	TB	TB	TB
10	8	6	4	2	1	
TB	TB	TB	TB	TB	TB	

A nova margem da IA para o Canal



Infraestrutura e software são apenas uma parte do negócio gerado pela inteligência artificial. Integração, dados e serviços recorrentes abrem novas fontes de faturação e margem para o Canal

por *Inês Garcia Martins*



Paula Oliveira,
IBM Software Seller,
Arrow



Pedro Rocha,
Chief Strategy & Innovation Office,
Oramix



Nuno Barreto,
Sócio-gerente,
Xpand IT

Com os gastos mundiais em Inteligência Artificial (IA) a caminho dos 2,7 milhões de milhões em 2026, segundo a Gartner, a dimensão do investimento é cada vez maior. Para o Canal, o desafio está em transformar esta vaga em faturação e margem, num mercado em que o valor se distribui entre software, infraestrutura, integração, dados e serviços recorrentes.

O retorno começa também a acompanhar o investimento. O “*Value of AI Report 2026*”, da SAP e da Oxford Economics, realizado junto de 2.600 líderes empresariais de 13 países, aponta para um investimento médio em IA de 28 milhões de dólares por empresa em 2026. O retorno esperado passou de 16% em 2025 para 21% este ano e deverá atingir 38% nos próximos dois anos. Atualmente, cerca de 30% das tarefas empresariais já são apoiadas por IA, percentagem que deverá chegar aos 48% no mesmo período.

A evolução para agentes acrescenta uma nova dimensão a este investimento. Segundo a segunda edição do “*Agentic Enterprise Index*”, da Salesforce, o número médio de agentes ativos por organização aumentou quase três vezes entre fevereiro de 2025 e abril de 2026, enquanto o tempo necessário para desenvolver e colocar novos agentes em produção diminuiu 53%. O número médio de competências executadas por cada agente passou de duas para seis, abrangendo a automatização de fluxos de trabalho, aplicação de regras de negócio e execução de tarefas operacionais em diferentes sistemas empresariais.

A expansão da IA nos processos das organizações aumenta, ao mesmo tempo, as exigências que rodeiam a tecnologia. Apenas 17% das organizações analisadas pela SAP e Oxford Economics afirmam dispor de uma estratégia estruturada de investimento em IA e apenas

12% consideram estar totalmente preparadas para assegurar a sua governação. A qualidade dos dados permanece igualmente um obstáculo, com 73% das empresas a reportarem problemas relacionados com informação incompleta.

Neste cenário, o crescimento da oportunidade não significa que o valor seja distribuído de forma uniforme pela cadeia tecnológica. A infraestrutura e o software beneficiam do investimento, mas integração, consultoria e serviços recorrentes ganham peso à medida que os projetos se tornam mais complexos e próximos dos processos de negócio. Para o Parceiro, a equação da IA passa, assim, não apenas por vender mais tecnologia, mas por conseguir capturar valor antes, durante e depois da implementação.

A MARGEM NÃO ESTÁ APENAS NA TECNOLOGIA

“Acreditamos que a maior oportunidade de crescimento da margem não estará na tecnologia em si, mas nos serviços que a tornam útil para o cliente”, afirma Paula Oliveira, IBM Software Seller da Arrow.

“À medida que as soluções de IA se tornam mais acessíveis, o diferencial passa a estar na consultoria, integração, implementação e managed services. Os Parceiros que conseguirem ajudar os clientes a identificar casos de uso, preparar dados, integrar IA nos processos de negócio e garantir a sua operação contínua serão os que capturarão maior valor”, revela.

A perspetiva da Arrow coloca os serviços no centro de uma oportunidade que não exclui o crescimento das restantes componentes. Nas palavras da responsável, “a infraestrutura e software vão continuar a beneficiar do crescimento da IA”. No entanto, do ponto de vista da empresa, “os maiores ganhos estarão nos Parceiros que conseguirem combinar tecno-

logia e serviços numa oferta única e assumir um papel consultivo que demonstre a geração de valor nos clientes finais na aplicação da IA”.

O INVESTIMENTO COMEÇA NOS DADOS

A infraestrutura é uma das componentes que beneficia da expansão da IA, embora o investimento não comece necessariamente pela capacidade de processamento. A maturidade das organizações e a forma como utilizam a tecnologia determinam necessidades distintas. A qualidade da informação é já uma das limitações identificadas pelas empresas, com 79% das inquiridas pela SAP e Oxford Economics a indicarem que a baixa qualidade dos resultados produzidos pela IA provoca retrabalho, atrasos ou acumulação de tarefas.

“As organizações menos maduras tendem a começar por agentes e assistentes pessoais, que apoiam a produtividade de cada colaborador e que são normalmente consumidos como serviço. Nesses casos, o impacto sobre a infraestrutura própria acaba por ser reduzido, porque a capacidade está do lado do fornecedor”, explica Pedro Rocha, Chief Strategy & Innovation Officer da Oramix.

Nas organizações que avançam para uma utilização da IA assente na informação e nos processos internos, o cenário é diferente. As organizações com maior maturidade, aponta, “procuram aplicar a IA aos seus próprios dados e integrá-la nos processos de negócio, e é aí que temos assistido a uma revisão mais profunda da infraestrutura”.

Ainda assim, o responsável refere que “neste segundo grupo, a primeira necessidade raramente tem que ver com capacidade de processamento. Antes disso, o cliente precisa de perceber se os seus dados estão em condições de ser utilizados, ou seja, se estão organizados, acessíveis, protegidos e com as permissões adequadas”.

A IA acaba, desta forma, por “tornar mais visíveis fragilidades que já existiam na infraestrutura e na gestão dos dados, e que até agora não tinham um impacto tão direto nos projetos”.

No setor privado, a Oramix identifica que “o investimento surge primeiro no armazenamento e na organização dos dados, porque sem dados acessíveis não é possível avançar com nenhum projeto. Segue-se a segurança e o controlo de acessos”. De seguida, “vêm a rede e a integração com os sistemas existentes. Por fim, surge a capacidade de processamento dedicada, que só se justifica quando há um caso de uso em produção que a exija”.

Na visão de Paula Oliveira, “à medida que estes projetos avançam para ambientes de produção, estamos a assistir a uma procura crescente por infraestrutura capaz de suportar *workloads* de IA, desde plataformas de dados e armazenamento até capacidade computacional especializada e arquiteturas híbridas”.

“A IA não é apenas uma oportunidade de software. Está a impulsionar investimento em toda a cadeia de valor tecnológico, incluindo dados, cloud, cibersegurança, integração e serviços geridos”, acrescenta.

PRODUTIVIDADE ENTRA NA EQUAÇÃO PARA O PARCEIRO

A oportunidade criada pela IA tem também um efeito sobre a forma como os próprios Parceiros desenvolvem e entregam projetos. A utilização destas ferramentas permite reduzir o tempo dedicado a determinadas tarefas, mas a maior produtividade não se converte automaticamente numa subida da margem.

“A produtividade está claramente a aumentar, mas isso não significa automaticamente maior margem por projeto”, indica Nuno Barreto, sócio-gerente da Xpand IT.

A empresa identifica já várias áreas do desenvolvimento de software onde este efeito se faz sentir, nomeadamente, “geração de código, documentação, testes, análise e *troubleshooting*, permitindo às equipas realizar determinadas tarefas em menos tempo. Ao mesmo tempo, esse ganho tende também a refletir-se nas expectativas dos clientes relativamente à velocidade, eficiência e custo dos projetos”.

A redução do esforço necessário para determinadas tarefas desloca, assim, a oportunidade

para “realizar mais projetos com a mesma equipa, e não necessariamente em aumentar a margem nominal ou percentual de cada projeto”. A mesma lógica aplica-se ao negócio como um todo, já que “se cada projeto exigir menos esforço, o Parceiro consegue aumentar o número de projetos realizados com a mesma capacidade. Isso significa também que, para manter ou aumentar a margem total do negócio, será necessário gerar mais volume”, segundo o responsável.

Os ganhos de produtividade, contudo, variam ao longo do projeto, uma vez que “é possível acelerar significativamente algumas tarefas, mas continuam a existir áreas em que contexto, conhecimento do negócio, decisão, arquitetura, validação, segurança e qualidade são determinantes”.

Com este ganho de produtividade, o valor do trabalho do Parceiro desloca-se para outras áreas e, como explica Nuno Barreto, “se produzir código se torna progressivamente mais rápido, aumenta a importância de perceber o problema certo, definir bem os requisitos, tomar boas decisões de arquitetura e garantir que aquilo que é construído tem qualidade e gera impacto”.

REUTILIZAR PARA GANHAR ESCALA

A pressão sobre a economia dos projetos reforça igualmente a procura por formas de reutilizar trabalho e conhecimento. A possibilidade de ganhar escala não implica, contudo, transformar soluções desenvolvidas para diferentes clientes num produto indiferenciado.

“Na realidade, a evolução da tecnologia está a tornar a customização cada vez mais barata, o que permite criar soluções mais adaptadas ao contexto específico de cada organização”, refere o responsável.

A possibilidade de ganhar escala passa, assim, por encontrar elementos que possam ser aproveitados entre diferentes projetos. Para Nuno Barreto, “o que tende a ser reutilizado e standardizado são as estruturas que estão por baixo: arquiteturas de referência, componentes, conectores, mecanismos de avaliação, modelos de governação, padrões de integração ou aceleradores de desenvolvimento”.

O conhecimento adquirido pelo Parceiro ao longo de diferentes projetos pode alimentar esta

base comum, dado que “quando um Parceiro trabalha repetidamente sobre determinado setor ou processo, acumula conhecimento sobre fontes de dados, integrações, riscos e casos de utilização que pode incorporar nesses componentes e aceleradores”.

A reutilização destas estruturas não implica uniformizar as soluções entregues aos clientes, com o sócio-gerente da empresa a defender que “o resultado é uma lógica em que a base se torna cada vez mais reutilizável, enquanto a solução final pode ser cada vez mais personalizada. A tecnologia permite, precisamente, combinar eficiência e personalização de uma forma que anteriormente seria demasiado dispendiosa”.

O NEGÓCIO CONTINUA DEPOIS DA IMPLEMENTAÇÃO

A entrada de uma solução em produção não encerra a oportunidade para o Parceiro. A necessidade de acompanhar dados, utilização, segurança, qualidade e custos cria espaço para uma relação continuada com o cliente e para receitas que não dependem exclusivamente de novos projetos.

Segundo Nuno Barreto, “uma solução de IA não termina quando entra em produção”, o que mantém os serviços recorrentes como uma componente relevante do negócio, nomeadamente no acompanhamento da utilização, qualidade, custos e segurança, assim como na otimização, governação e evolução das soluções em função das necessidades do negócio.

A expansão dos agentes aumenta também as necessidades de controlo depois da entrada em produção. O estudo da SAP e Oxford Economics indica que 38% das organizações não dispõem de mecanismos de supervisão humana para IA com agência, 37% não implementaram controlos de permissões para agentes e apenas 44% mantêm um inventário dos agentes utilizados.

Na Oramix, Pedro Rocha identifica precisamente o ciclo de vida como uma fonte de valor para o Parceiro, defendendo que “os serviços com mais valor estão associados ao ciclo de vida destes ambientes, mais do que à sua instalação”. A qualidade dos dados é uma das áreas que sustenta esta continuidade, tendo em conta que “os dados mudam todos os dias. Um projeto de IA assente em dados que foram preparados

uma única vez vai perdendo fiabilidade com o tempo, muitas vezes sem que isso seja imediatamente perceptível”.

A segurança constitui outra área de acompanhamento contínuo, com Pedro Rocha a destacar a monitorização da segurança e da fuga de dados, sobretudo perante a utilização de ferramentas fora das políticas das organizações, num contexto em que “acompanhar estes fluxos exige uma monitorização permanente, que vai muito além da configuração feita no arranque do projeto”.

O acompanhamento estende-se ainda aos custos de utilização, dado que “em ambientes cloud, a IA em produção gera custos variáveis que, sem um acompanhamento regular, podem crescer mais depressa do que o valor que o projeto entrega”, aponta também.

Para o Parceiro, esta continuidade pode traduzir-se num modelo de negócio menos dependente da implementação inicial. Para Pedro Rocha, “é neste tipo de serviços que o Parceiro consegue construir uma relação de longo prazo com o cliente e, ao mesmo tempo, uma fonte de margem mais estável e previsível”.

DO PRODUTO AO RESULTADO DE NEGÓCIO

O crescimento da IA alarga, deste modo, o espaço de intervenção do Canal. A tecnologia continua a ser necessária, mas a integração das diferentes componentes e a capacidade de as aplicar aos processos das organizações ganham importância na criação de valor.

A distância entre a expectativa e a capacidade de implementação é particularmente visível na IA com agência. Apesar de 83% das organizações inquiridas pela SAP e Oxford Economics reconhecerem o seu potencial transformador, apenas 3% consideram estar totalmente preparadas para a sua adoção.

“A IA está a acelerar uma mudança importante no mercado: os clientes já não procuram produtos isolados, procuram soluções completas para resolver problemas de negócio concretos”, afirma Paula Oliveira.

Para Paula Oliveira, o valor acrescentado pela distribuição passa precisamente pela integração, dado que “a IA exige a articulação de várias componentes, desde dados e infraestrutura até cloud, segurança, automação e apli-



cações, e é precisamente nesta capacidade de integração que a distribuição acrescenta valor”. Na perspetiva da Arrow, esta mudança implica ajudar o ecossistema “a passar de uma abordagem centrada no produto para uma abordagem centrada nos resultados de negócio”. Para os Parceiros, “as maiores oportunidades estão na modernização de plataformas de dados, integração de pilotos e soluções de IA generativa, automação de processos, cibersegurança e serviços geridos”, refere.

A redução dos custos de desenvolvimento abre também novas possibilidades para organizações de menor dimensão, naquela que Nuno Barreto identifica como “uma das principais mudanças para as PME”, com a “tecnologia a tornar economicamente viáveis soluções que, há alguns anos, seriam demasiado caras para organizações desta dimensão”.

O investimento continua, no entanto, “a fazer mais sentido quando existe um processo com esforço manual significativo, tarefas repetitivas, dificuldade em encontrar ou utilizar informação, custos operacionais relevantes ou uma oportunidade clara para melhorar a experiência de clientes ou colaboradores”, indica.

Neste segmento, o valor acrescentado pelo

Parceiro passa também pela adequação da solução à dimensão do problema. Segundo a empresa, o seu papel está em “perceber onde essa redução de custo cria uma oportunidade real: identificar casos de uso com impacto, escolher a abordagem tecnológica adequada e evitar soluções mais complexas do que o problema exige”.

A oportunidade criada pela IA estende-se, assim, para além do fornecimento de tecnologia e acompanha o Parceiro ao longo de diferentes etapas do projeto, num mercado que, “em última análise, vai premiar quem entregar resultados de negócio, não apenas quem fornecer tecnologia”, afirma Paula Oliveira. ■

RESUMO

- A inteligência artificial abre oportunidades em toda a cadeia tecnológica, mas integração e serviços ganham peso na margem dos Parceiros;
- Os ganhos de produtividade permitem aumentar a capacidade de entrega, embora não se traduzam automaticamente em maior margem por projeto;
- Dados, segurança, governação e gestão de custos prolongam o negócio para além da implementação e criam espaço para receitas recorrentes.

Para além do determinismo: a governação de agentes de IA é crucial para expandir a IA empresarial

A corrida das empresas para implementar agentes de IA autónomos depara-se com um obstáculo silencioso e estrutural

Durante décadas, a segurança e as operações empresariais basearam-se numa premissa: **o software é determinístico**.

A IA agêntica destrói esta premissa. Os agentes de IA são, por natureza, probabilísticos. Em ambientes de elevada variabilidade, como os contact centers empresariais, a variabilidade dos resultados não se limita a aumentar, explode.

Os líderes empresariais não podem usufruir dos benefícios da automação agêntica sem a sua imprevisibilidade. A verdadeira questão não é «*Como tornamos a IA 100% determinística?*» É «*Como governamos sistemas probabilísticos com segurança dentro de limites de risco aceitáveis?*»

A **governação de agentes** responde a essa questão.

1. A GOVERNAÇÃO ADEQUA AS TAXAS DE ERRO AO RISCO EMPRESARIAL.

No software tradicional, todos os erros recebem a mesma urgência. Na IA agêntica, o risco é contextual.

Uma regra de segurança genérica cria exposição ou paralisia. A governação de agentes associa diretamente os limiares de erro aceitáveis ao impacto empresarial:

- **Operações de alto risco:** a tolerância ao erro mantém-se abaixo de 1 %. A governação exige portas de autenticação rigorosas e verificação de confiança zero.
- **Guiões regulamentados:** a tolerância ao erro aproxima-se de zero. As respostas da IA devem estar vinculadas a bases de conhecimento aprovadas por advogados, com verificação em tempo real e supervisão humana.
- **Consultas de baixo risco:** a tolerância ao erro situa-se entre 4 % e 5 %, dando prioridade a uma experiência de utilizador fluida em detrimento de uma validação rigorosa.

São os orçamentos de risco, e não a perfeição impossível, que desbloqueiam a utilidade dos agentes em diversas funções empresariais.

2. OS TRÊS PILARES DA ESTRUTURA DE GOVERNAÇÃO.

A segurança requer três pilares:



1. **Observabilidade:** fornece telemetria por trás de cada decisão.
2. A **avaliação** testa os agentes em cenários extremos detetando desvios comportamentais e regressões de segurança.
3. A **análise** verifica se o agente atingiu a sua meta comercial e mede a taxa de sucesso.

3. DEFESA EM TEMPO DE EXECUÇÃO: O MODELO DE GUARDRAIL «OVERWATCH».

A segurança em tempo real requer aplicação ativa durante a execução. Os guardrails atuam como uma camada independente de vigilância, observando as interações e intervindo para interromper a execução caso o agente se desvie do guião:

- **Fuga de informação:** bloqueia a exposição de informações confidenciais.
- **Segurança e portas de entrada:** filtra solicitações maliciosas antes de estas chegarem ao LLM.
- **Aplicação da persona:** impede o agente de entrar em territórios não autorizados, como dar conselhos financeiros ou médicos não solicitados.
- **Verificação de factos:** cruza as respostas com a base de conhecimento.
- **Controlos de sessão:** aplica limites de turnos.

4. A REGULAMENTAÇÃO E A EXPERIÊNCIA DO UTILIZADOR APONTAM EM DIREÇÕES OPOSTAS.

A governação dos agentes é uma obrigação legal. O artigo 50.º da Lei da IA da UE exige que seja divulgado quando os clientes interagem com a IA.

A conformidade cria atrito. Testes A/B mostram que a divulgação explícita está diretamente relacionada com taxas mais elevadas de desligamento. As equipas de governação devem elaborar uma linguagem de divulgação que satisfaça os reguladores sem comprometer a conversão.

CONCLUSÃO: A FIABILIDADE É O FATOR DIFERENCIADOR POR EXCELÊNCIA.

As capacidades básicas já se tornaram um produto de consumo comum. Para a empresa, a velocidade sem controlo é um risco.

O verdadeiro fator diferenciador não é a velocidade mas sim a fiabilidade e a segurança com que o faz. Ao combinar uma estrutura de governação robusta com mecanismos de supervisão em tempo real e orçamentos de erro ajustados ao risco, os agentes de IA passam de experiências arriscadas a ativos empresariais resilientes. ■

INFO

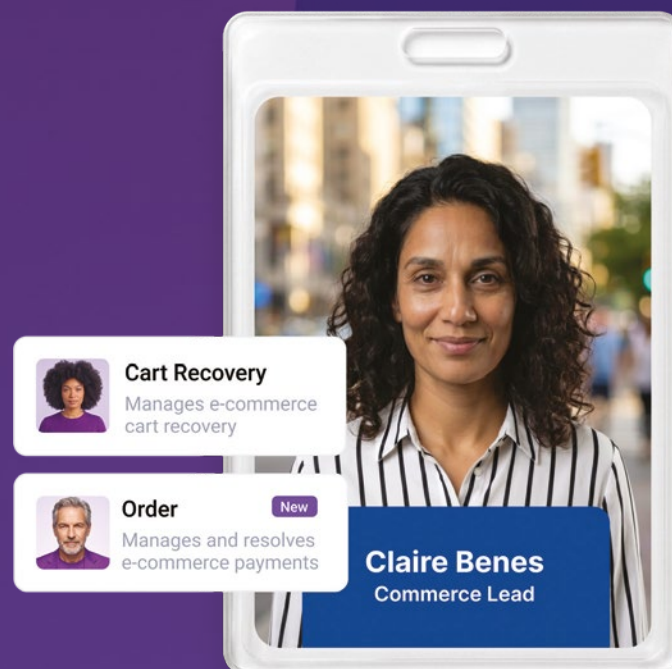
talkdesk.com/pt-pt/



A força de trabalho híbrida chegou.

A IA já não é apenas uma ferramenta, é força de trabalho.

Com o Talkdesk CXA, colaboradores humanos e agentes de Inteligência Artificial trabalham em conjunto para entregar uma CX de excelência.



Porque deve incluir o **Talkdesk CXA** no seu portefólio?

No rip and replace.

A plataforma funciona sobre qualquer arquitetura: seja Talkdesk CCaaS ou de terceiros.

Agentes de IA especializados.

Ofereça aos seus clientes agentes pré-treinados para setores específicos (Saúde, Serviços Financeiros, Retalho, etc.)

Orquestração em tempo real.

O nosso orquestrador planeia e coordena o trabalho de forma dinâmica, adaptando-se às intenções imprevisíveis dos consumidores.

Escalabilidade imediata e fiável.

Adicione novas competências facilmente, sem treinos demorados, sem alucinações e protegendo os seus dados.

Leia o código QR para integrar as nossas soluções CXA ao seu portefólio de negócios.



Líder no Gartner® Magic Quadrant™ CCaaS 2025.
Vencedor A.I. Breakthrough Awards 2026: Multi-agent AI System of the Year.
Mais de 3.000 clientes em 95 países.

O IT CHANNEL É MEDIA PARTNER DA SUMMIT MCR PORTUGAL 2026

MCR Portugal acelera crescimento e reforça confiança na celebração dos 20 anos

A celebrar duas décadas no mercado nacional, a MCR Portugal prevê atingir 60 milhões de euros de faturação em 2026 e prepara uma operação logística piloto em Lisboa para reforçar a proximidade



Evento reuniu dezenas de Parceiros e fabricantes no World of Wine, em Vila Nova de Gaia

A celebrar 20 anos no mercado português, a MCR Portugal escolheu a cidade do Porto – onde se viria a estabelecer há duas décadas – para juntar Parceiros e fabricantes, num total de 21 marcas presentes, para uma tarde de networking.

Pedro Quiroga, CEO do Grupo MCR, e Paulo Almeida, Country Manager da MCR Portugal, foram responsáveis pelas boas-vindas à Summit MCR Portugal 2026, onde deram a conhecer

as principais linhas e a evolução do negócio em Portugal do distribuidor tecnológico com capital 100% espanhol.

PORTFÓLIO ABRE PORTAS AO GRANDE RETALHO

A operação portuguesa nasceu ligada às componentes e aos integradores, mas reforçou a sua presença em produtos de grande consumo há cerca de seis anos, uma evolução que permitiu à distribuidora aproximar-se dos grandes retalhistas.

A aposta em equipa local, aliada ao conhecimento do mercado e à escala operacional do grupo, têm sido alguns dos ingredientes estratégicos.

Atualmente, o perfil do cliente da MCR Portugal centra-se essencialmente no grande retalho, em categorias como telecomunicações, gaming, armazenamento e produto. A distribuidora tem vindo a trabalhar com vários dos principais retalhistas presentes em Portugal, acrescentando ao portfólio marcas e categorias que já distribuídas em Espanha.



Paulo Almeida, MCR Portugal

“AS EXPECTATIVAS APONTAM PARA CRESCERMOS SIGNIFICATIVAMENTE”

Em conversa com o IT Channel, Paulo Almeida, Country Manager da MCR Portugal, acredita que “esta diversidade de categorias” permitiu uma maior adesão à Summit MCR Portugal, uma vez que estão presentes vários perfis de clientes.

A diversidade de categorias permite também à MCR Portugal equilibrar os produtos mais impactados pela pressão dos custos, como é o caso das telecomunicações e dos portáteis.

Por outro lado, as categorias de aspiração e de gaming estão em crescimento e revelam-se uma aposta para compensar “uma eventual diminuição de volumes, não tanto de valores”, sublinha o responsável em Portugal.

PORTUGAL INTEGRA ESTRATÉGIA IBÉRICA

Em declarações ao IT Channel, Pedro Quiroga admite que a incorporação de novos fabricantes é feita numa ótica conjunta, dos dois países. “Tentamos desde logo que a distribuição seja ibérica. Nuns casos é mais fácil, noutros é mais difícil”, admite.



Pedro Quiroga, Grupo MCR

**“É CADA VEZ MAIS FÁCIL
QUE OS FABRICANTES
CONFIEM EM NÓS”**

No entanto, não tem dúvidas de que a relação está fortalecida numa base de confiança. “É cada vez mais fácil que os fabricantes confiem em nós”, assevera. O responsável máximo refere que a experiência acumulada nos dois mercados tem facilitado e permitido a obtenção de mandatos de distribuição com âmbito ibérico.

MAIS PROXIMIDADE COM OPERAÇÃO LOCAL

O fator proximidade é um dos grandes objetivos do negócio em Portugal.



De forma a alimentar esta relação com Parceiros, fabricantes e retalhistas, o distribuidor pretende avançar com um projeto-piloto de logística externa na região de Lisboa. Numa primeira fase, o objetivo passa por ganhar experiência sobre as necessidades locais; perante o sucesso do modelo, a segunda fase inclui um armazém próprio, gerido pela MCR.

Na perspetiva de Pedro Quiroga, este projeto servirá para compreender “a micrologística dentro de Portugal, o que nos vai permitir perceber logo as necessidades que temos”, nomeadamente ao nível de espaço, colaboradores alocados à logística e tipo de produto disponível em armazém.



META DE 60 MILHÕES DE EUROS EM 2026

O distribuidor prevê alcançar 60 milhões de euros de faturação em Portugal este ano, depois de ter registado 45 milhões de euros em 2025, um valor que Paulo Almeida considera “muito positivo”, num ano que, admite, “está a correr muito bem” derivado, sobre-

tudo, da aposta em várias linhas de produto e categorias.

“Estamos dentro daquilo que tínhamos orçamentado, estamos até um pouco acima e as expectativas são de crescer significativamente”, garante.

CANAL TIC CRESCE 19,7% EM PORTUGAL

O Diretor do IT Channel, Jorge Bento, apresentou os mais recentes dados da Context para o Canal de IT a nível nacional, num primeiro semestre que fica marcado pela liderança de Portugal a nível de crescimento tecnológico europeu.



Jorge Bento, do IT Channel, revelou dados sobre o Canal TIC em Portugal

Segundo os dados avançados, entre 1 de janeiro e 19 de julho de 2026, as receitas do Canal TIC aumentaram 19,7% face ao mesmo período de 2025, o que corresponde a 1.162 milhões de euros. A aceleração ocorreu de trimestre a trimestre, com um crescimento de 13,4% no primeiro trimestre e 26,3% no segundo. O crescimento centra-se, sobretudo, na área do B2B, com o retalho a crescer pouco mais de metade do ritmo do mercado (11%).

Em 2026, o retalho europeu de PC surge através do investimento em Inteligência Artificial, gaming e criação de conteúdos. IDC, Gartner e Forrester antecipam 2027 como um ano de transição, onde deverão persistir, no entanto, problemas de escassez de memória. Dados da Forrester revelam que os decisores de tecnologia esperam aumentar o seu orçamento nos próximos 12 meses. ■



Microsoft renova Surface com Snapdragon X2 Plus



A Microsoft apresentou uma nova geração do Surface Pro de 12 polegadas e do Surface Laptop de 13 polegadas, ambos equipados com o processador Snapdragon X2 Plus da Qualcomm. Os dispositivos chegam a mercados selecionados a 13 de outubro.

Segundo dados divulgados pela Microsoft durante o Snapdragon Summit, os novos equipamentos oferecem até 17% mais desempenho em cargas de produtividade do Office e uma eficiência de bateria até 18% superior face às gerações anteriores.

A empresa aponta ainda para um aumento superior a 60% no desempenho gráfico e para uma melhoria de até 95% na inferência local de Inteligência Artificial (IA) através da unidade de processamento neural (NPU). Os valores são apresentados pela Microsoft com base nos seus próprios testes.

A aposta no processamento local de IA é um dos principais elementos desta geração. A Microsoft indica que as experiências suportadas podem executar tarefas no dispositivo, na cloud ou através de uma combinação das duas abordagens, procurando reduzir a latência e a dependência de processamento remoto.

O Surface Pro de 12 polegadas mantém um formato híbrido entre tablet e portátil e um design sem ventoinha. O equipamento recebe um ecrã tátil PixelSense de 500 nits, que a Microsoft afirma ser 25% mais luminoso, e suporte para o Surface Slim Pen e teclado amovível.

Já o Surface Laptop de 13 polegadas integra um ecrã tátil PixelSense com proporção 3:2 e 500 nits, teclado retroiluminado e *touchpad* de precisão. A Microsoft anuncia uma autonomia de até 22,5 horas, embora a duração efetiva dependa das condições de utilização.

Para o mercado empresarial, os dois equipamentos estarão disponíveis através da oferta Surface for Business. O Surface Pro terá ainda uma configuração opcional com 5G, destinada a cenários de mobilidade que exijam conectividade sem recurso a redes Wi-Fi públicas.

Nos Estados Unidos, o Surface Pro de 12 polegadas terá um preço recomendado a partir de 1.149,99 dólares, o Surface Laptop de 1.199 dólares e o Surface Mouse de 79,99 dólares. ■

D-LINK REFORÇA OFERTA DE VIDEOVIGILÂNCIA PARA PME COM NOVAS CÂMARAS E NVR

A D-Link apresentou uma nova gama de soluções de videovigilância dirigida sobretudo às PME, composta por duas câmaras IP e dois gravadores de vídeo em rede. A oferta inclui as câmaras BCD-P01, em formato domo, e BCB-P01, em formato *bullet*. Os dois modelos utilizam um sensor CMOS progressivo de dois megapixéis e suportam compressão H.265 para transmissão de vídeo e áudio.

As câmaras contam com uma porta Ethernet com Power over Ethernet (PoE), permitindo transportar dados e alimentação através do mesmo cabo. Esta característica possibilita a integração com a oferta de *switches* PoE da D-Link, incluindo modelos geridos



com AutoSurveillance VLAN, funcionalidade que identifica as câmaras e permite criar um segmento de Rede dedicado. O suporte do standard ONVIF permite ainda integrar os equipamentos em sistemas de videovigilância de outros fabricantes.

Entre as funcionalidades indicadas pela D-Link estão a deteção de ultrapassagem de linhas, identificação de veículos e contagem de pessoas. A análise pode ser utilizada para ativar alertas ou iniciar gravações perante eventos previamente definidos. O processamento IVS está disponível tanto quando as câmaras funcionam autonomamente como quando são geridas através dos novos NVR da fabricante.



A D-Link completa a gama com os gravadores BNR-004 e BNR-008, com quatro e oito canais, respetivamente. Os equipamentos utilizam compressão H.265 e permitem gravação contínua em alta definição. Os dois modelos suportam discos SATA até 1 TB e podem iniciar automaticamente uma gravação com base nos eventos identificados pelo sistema IVS das câmaras D-Link.

A nova gama já está disponível através da rede de distribuidores oficiais da D-Link. Os preços recomendados, com IVA, começam nos 64 euros para a BCB-P01 e 70 euros para a BCD-P01. Os NVR BNR-004 e BNR-008 têm preços recomendados de 105 e 109 euros, respetivamente. ■

HP LEVA MODELOS DE IA LOCAL AO NOVO ZBOOK



A HP apresentou o ZBook Ultra G3a 16, uma *workstation* móvel de 16 polegadas orientada para cargas de trabalho de Inteligência Artificial (IA) executadas localmente. O equipamento chega ao mercado em outubro de 2026, com o preço a ser anunciado mais perto do lançamento.

O novo modelo integra, na configuração máxima, um processador AMD Ryzen AI Max+ PRO 495 e até 192 GB de memória unificada, dos quais 160 GB podem ser dedicados a VRAM. A configuração inclui ainda gráficos AMD Radeon e uma *Neural Processing Unit* (NPU) com 55 TOPS.

Segundo a HP, estes recursos permitem executar localmente *large language models* até 300 mil milhões de parâmetros, bem como agentes de IA e aplicações profissionais em simultâneo. O processamento no próprio dispositivo reduz a necessidade de recorrer à cloud em todas as

tarefas e permite manter localmente cargas de trabalho que envolvem dados proprietários.

O ZBook Ultra G3a 16 inclui o Perplexity Computer pré-instalado, com ferramentas para executar modelos e agentes de IA no dispositivo. Quando uma tarefa exige processamento adicional, o utilizador pode optar por recorrer a modelos na cloud.

A integração estende-se a aplicações profissionais. Através de um conector para Autodesk Revit, os utilizadores podem aplicar IA local aos dados dos projetos sem os transferir para a cloud. HP e Perplexity desenvolveram também funcionalidades baseadas em tarefas para automatizar operações repetitivas.

A *workstation* destina-se a profissionais como arquitetos, engenheiros, designers e equipas

técnicas. Além do Revit 2027, suporta Autodesk 3ds Max e visualização através do Chaos Enscape.

Com um peso a partir de 1,9 quilogramas e 17,9 milímetros de espessura, o equipamento disponibiliza até 100 W para cargas de trabalho avançadas. A conectividade 5G através do HP Go é outra das opções previstas.

Para as equipas de IT, a HP posiciona o novo ZBook como parte do seu portfólio de sistemas para execução local de IA, que inclui também HP ZGX Nano, HP ZGX Fury, HP Boost e HP Remote System Controller. ■

Lenovo estreia Googlebook com IA da Google

A Lenovo apresentou o Googlebook 15, o primeiro portátil da empresa nesta gama, desenvolvido em colaboração com a Google. O equipamento estará disponível a partir de 4 de outubro de 2026, com preços desde 1.199 euros, IVA incluído.

Destinado a profissionais, criadores e empresários, o Lenovo Googlebook 15 integra processadores Intel Core Ultra 5, até 32 GB de memória e até 512 GB de armazenamento. Segundo a fabricante, o equipamento disponibiliza até 47 TOPS de desempenho e pesa menos de 1,36 kg. O portátil inclui um ecrã tátil OLED 2.8K de 15 polegadas, com uma taxa de atualização de 120 Hz e cobertura de 100% do espaço de cor DCI-P3. A configuração inclui ainda quatro altifalantes com Dolby Atmos e um *touchpad* com *feedback* tátil.

A Lenovo anuncia uma autonomia de até 12,5 horas. O chassis metálico inclui revestimento



resistente a impressões digitais e uma Glowbar que permite consultar o estado da bateria e do carregamento com a tampa fechada. O equipamento dispõe ainda de leitor de impressões digitais, autenticação facial e obturador físico para a câmara.

A inteligência artificial assume um papel central no Googlebook 15 através da integração

do Gemini. Entre as funcionalidades apresentadas está o Magic Pointer, que permite ativar o assistente a partir do cursor para executar tarefas como combinar imagens ou adicionar uma data ao calendário.

Outra funcionalidade, denominada Rambler, utiliza conversão de voz em texto e permite remover automaticamente palavras de preenchimento e aplicar formatação. Segundo a Lenovo, o sistema suporta também situações em que o utilizador alterna entre idiomas durante o ditado.

O equipamento permite ainda a sincronização com dispositivos Android para acesso a aplicações e ficheiros de um smartphone ligado. O Googlebook 15 inclui 12 meses de Google AI Pro, com acesso a funcionalidades adicionais do Gemini e 5 TB de armazenamento Cloud, além de subscrições de aplicações como Adobe Photoshop, Premiere e CapCut. ■

Da sala de aula à linha da frente da cibersegurança

Num setor cada vez mais dependente da tecnologia e responsável por dados particularmente sensíveis, a cibersegurança não se esgota na proteção dos sistemas. Na Escola Secundária João Gonçalves Zarco, um projeto-piloto desenvolvido pela Switch Digital Consulting, com tecnologia da WatchGuard, procura juntar pessoas, processos e tecnologia num modelo que possa servir de aprendizagem para outros contextos educativos

por Inês García Martins

Dados de identificação e de saúde, necessidades educativas especiais, avaliações e contactos familiares fazem parte da informação tratada diariamente pelas escolas, muita dela relativa a menores. A esta realidade juntam-se equipamentos institucionais e pessoais, redes utilizadas por centenas de pessoas e comunidades que se renovam todos os anos.

A missão de ensinar “exige uma rede aberta, colaborativa e acessível”, razão pela qual “a grande diferença face a uma empresa tradicional é que a escola não se pode proteger fechando-se”, explica António Correia, Sales Manager Portugal da WatchGuard Technologies.

Foi neste contexto que a Switch Digital Consulting desenhou um projeto-piloto e convidou a Escola João Gonçalves Zarco, em Matosinhos, a acolhê-lo. O diagnóstico incluiu processos, mecanismos de proteção e comportamentos de risco, recorrendo a simulações de *phishing* e exercícios com dispositivos USB. A intervenção ficou organizada em quatro fases, assentes em “diagnóstico, capacitação, proteção e validação”.

As simulações de *phishing* e os exercícios realizados permitiram identificar comportamentos de risco na utilização da tecnologia. “Para mim, a principal conclusão é que utilizar tecnologia todos os dias não significa, por si só, utilizá-la de forma segura”, afirma José Paulo Santos, professor da Escola João Gonçalves Zarco.

PESSOAS, PROCESSOS E TECNOLOGIA

“Não olhamos para as pessoas como parte do problema; olhamos para as pessoas como parte



da solução”, afirma Filipa Ferreira, Head of Marketing & Communication da Switch Digital Consulting. A abordagem procurou articular pessoas, processos e tecnologia, trabalhando práticas relacionadas com credenciais, autenticação e validação de mensagens e *links* em paralelo com os mecanismos técnicos de proteção. A proteção avançada de *endpoint* permite detetar e responder a comportamentos maliciosos, incluindo *ransomware*, enquanto a autenticação multifator reduz o risco associado ao *phishing*. A segurança *wireless* permite separar a rede por perfil de utilizador e detetar pontos de acesso ilegítimos.

A gestão destas camadas ganha importância perante recursos técnicos limitados. “Numa escola não é realista pedir a uma equipa pequena que faça a gestão de várias consolas diferentes”, sublinha António Correia. A gestão centralizada permite uma visão única do estado da segurança e manter a proteção no dia a dia, procurando “reforçar a resiliência digital de toda a comunidade educativa”.

Após as ações de sensibilização, as simulações de *phishing* registaram uma redução da propensão ao risco, com picos posteriores inferiores aos

iniciais. Os exercícios com dispositivos USB mostraram igualmente uma evolução, numa lógica de formar, testar e voltar a medir.

O CANAL COMO PONTO DE LIGAÇÃO

“O fabricante conhece profundamente a sua tecnologia; o Parceiro tem de compreender a realidade da organização, interpretar o risco e conseguir traduzir capacidade tecnológica numa resposta que faça sentido no terreno”, explica Filipa Ferreira. Na Escola João Gonçalves Zarco, a Switch assegurou essa articulação entre tecnologia, capacitação e processos, com a WatchGuard a acrescentar capacidade tecnológica especializada e a Escola o conhecimento da sua realidade.

Esta complementaridade ganha relevância à medida que cresce a complexidade tecnológica. “Quanto mais sofisticadas são as soluções, mais importante se torna o Parceiro”, afirma António Correia. A WatchGuard procura no Canal capacidade consultiva, competências técnicas transversais e acompanhamento contínuo.

A mesma lógica está na base da possível extensão do piloto a outras escolas. “O que se replica não é um conjunto fixo de produtos; é uma metodologia que começa pelo diagnóstico, define prioridades, seleciona as respostas adequadas e valida o resultado”, explica Filipa Ferreira.

Ao ajudar os alunos a “desenvolver critérios para viver, estudar e trabalhar num mundo digital”, a escola assume um papel que ultrapassa a sua própria proteção. Estas competências podem chegar às famílias e, mais tarde, às organizações onde os alunos vão trabalhar, colocando as escolas na linha da frente da cibersegurança e da preparação das próximas gerações, porque “preparar o futuro digital começa por proteger quem o vai construir”, sublinha António Correia. ■

RESUMO

- A Escola João Gonçalves Zarco reforçou a cibersegurança através de um projeto-piloto da Switch Digital Consulting, com tecnologia da WatchGuard;
- A abordagem combina proteção tecnológica e sensibilização, tendo as simulações de *phishing* registado uma redução da propensão ao risco;
- A colaboração entre Escola, Parceiro e fabricante cria uma metodologia que pode ser adaptada a outros contextos educativos.

“Procuramos assumir a responsabilidade pela gestão tecnológica das organizações”

A Morebiz assinala duas décadas anos com aposta reforçada nos serviços geridos e na especialização. Depois de crescer 25% em 2025, o Parceiro pretende continuar a consolidar a presença no mercado nacional

por Marta Quaresma Ferreira

A Morebiz apresenta-se ao mercado com uma missão: proporcionar conforto tecnológico aos clientes. Fundada há 20 anos, a empresa tem como objetivo apoiar as organizações na utilização da tecnologia através de uma abordagem consultiva e desenho de soluções “que acrescentem valor aos clientes através da combinação equilibrada de pessoas e tecnologia”, contextualiza Nuno Diniz, Partner da Morebiz.

Hoje, o Parceiro português está orientado para o segmento de Pequenas e Médias Empresas e suporta clientes em áreas como cloud, cibersegurança, produtividade, proteção de dados, continuidade de negócio e serviços geridos.

“Mais do que vender equipamentos ou software, procuramos assumir a responsabilidade pela gestão tecnológica das organizações. É essa relação de confiança que temos vindo a construir ao longo dos anos”, afirma o responsável.

NOVAS PRIORIDADES ACELERAM CRESCIMENTO

Apesar do contexto geopolítico e da crise verificada no mercado de componentes, 2026 tem-se revelado um ano de consolidação para a Morebiz, que apresentou um crescimento de 25% em 2025, o que se refletiu num volume de negócios de 1,7 milhões de euros. Nuno Diniz defende que esta é uma “evolução sustentada”, que tem por base “uma procura de serviços de segurança, cloud e gestão tecnológica recorrente”.

O responsável considera que os dois últimos anos ficaram marcados por uma “mudança significativa na forma como os clientes encaram a tecnologia”. Depois do foco na infraestrutura, “hoje existe uma preocupação muito maior



Nuno Diniz, Morebiz

com a proteção dos dados, continuidade operacional, produtividade e conformidade, áreas onde temos reforçado fortemente as nossas competências”, observa.

O VALOR DA INTEGRAÇÃO E DA PARCERIA

O Parceiro trabalha de perto com vários setores de atividade, entre eles a indústria, comércio, serviços, educação e administração pública.

A Microsoft é um dos Parceiros tecnológicos para a área de cloud, produtividade e Inteligência Artificial (IA), a par da Fsas Technologies e da Lenovo, que se apresentam como Parceiros de infraestruturas de computação. A Morebiz conta ainda com Parcerias com a Ubiquiti, para conectividade e redes empresariais, com a WatchGuard, na segurança de deteção e resposta, e com a Acronis, para proteção de dados e continuidade de negócio.

Nuno Diniz considera, no entanto, que não se deve olhar para os fabricantes de “forma isolada”, uma vez que o verdadeiro valor surge da integração de diferentes tecnologias.

Na sua visão, o mercado encontra-se cada vez “mais maduro e exigente”. Apesar de o Canal de Parceiros ter sido associado, durante muitos

anos, à venda de produto, o responsável da Morebiz considera que esta associação, por si só, já não é suficiente, uma vez que os clientes esperam “aconselhamento, especialização e acompanhamento contínuo”.

As soluções Microsoft 365, cloud, *backup*, *disaster recovery* e serviços geridos estão entre as mais procuradas, a par do interesse crescente em IA.

CONSOLIDAR A PRESENÇA NO MERCADO NACIONAL

Os próximos passos na estratégia da empresa passam pelo crescimento sustentável e pelo reforço da presença no mercado português através do acompanhamento ao cliente e da consolidação de serviços geridos.

A nível internacional, mantém-se o apoio a clientes espalhados entre os EUA, Inglaterra, Espanha e PALOP. No entanto, garante Nuno Diniz, “a prioridade continua a ser consolidar a nossa posição no mercado nacional e reforçar a especialização em áreas de elevado valor acrescentado”.

DA DIGITALIZAÇÃO À RESILIÊNCIA

Depois da digitalização, o responsável afirma que vivemos hoje uma era de “resiliência, segurança e inteligência negócio”, onde as empresas que “conseguirem utilizar a tecnologia para aumentar produtividade, melhorar a tomada de decisão e proteger os seus ativos terão uma vantagem competitiva significativa”.

Neste contexto, a Morebiz pretende continuar a ajudar clientes através da transformação da tecnologia num “verdadeiro motor de crescimento e inovação”. ■

RESUMO

- A Morebiz surgiu em 2006 e tem como foco áreas de cloud, cibersegurança, continuidade de negócio e serviços geridos;
- O Parceiro português registou um crescimento de 25% do volume de negócios em 2025;
- A Microsoft é um dos principais Parceiros tecnológicos.

O recrutamento tecnológico está a mudar: competências acima dos percursos



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

Durante muito tempo, recrutar para o setor tecnológico significou procurar correspondências quase perfeitas entre uma função e um currículo. Determinada formação, número mínimo de anos de experiência, domínio de ferramentas específicas e um percurso profissional linear funcionavam como filtros naturais. Num mercado em rápida transformação, essa lógica começa a revelar-se demasiado rígida.

A velocidade com que surgem novas tecnologias, linguagens, plataformas e modelos de trabalho tornou mais difícil definir talento apenas a partir do que alguém já fez. O que uma função exige hoje pode mudar significativamente em pouco tempo. Por isso, as empresas começam a deslocar o foco do percurso para as competências: o que um profissional sabe efetivamente fazer, como resolve problemas, até que ponto consegue transferir conhecimento entre contextos e com que rapidez aprende.

É esta mudança que está na base dos modelos *skills-first*. Não significa ignorar experiência, formação ou especialização técnica. Significa deixar de as tratar como únicos indicadores de capacidade. No setor de IT, onde a evolução tecnológica é particularmente rápida, avaliar apenas títulos, certificações ou anos de experiência pode excluir profissionais com competências relevantes e elevado potencial de adaptação.

Esta abordagem ganha ainda mais importância num mercado em que muitos dos perfis procurados são escassos. Quando uma empresa define uma função através de uma lista demasiado extensa de requisitos obrigatórios, reduz inevitavelmente o universo de candidatos. Ao identificar quais são as competências verdadeiramente críticas para desempenhar a função e quais podem ser desenvolvidas, abre espaço a percursos menos lineares, competências transferíveis e profissionais provenientes de áreas próximas.

O desafio está em fazer esta transição com critério. Recrutar com base em competências não significa baixar a fasquia. Pelo contrário, exige maior

precisão na definição do que é realmente necessário para ter sucesso numa função. Obriga as empresas a distinguir aquilo que é essencial do que é apenas desejável e a avaliar os candidatos através de evidências mais concretas, seja pela resolução de problemas, exercícios técnicos, projetos desenvolvidos ou capacidade demonstrada de aprendizagem. Esta mudança também reforça a responsabilidade das organizações. Se deixam de procurar apenas profissionais “prontos” e passam a considerar potencial e proximidade de competências, têm de criar condições para desenvolver esse talento. *Upskilling*, *reskilling*, mobilidade interna e aprendizagem contínua deixam de ser iniciativas complementares e passam a integrar a estratégia de talento. Num setor em constante evolução, contratar e desenvolver tornam-se duas partes do mesmo processo. Para os profissionais, esta mudança também altera a forma de construir uma carreira. O valor deixa de estar apenas na acumulação de cargos ou certificações e passa a depender cada vez mais da capacidade de demonstrar competências, acompanhar a evolução tecnológica e aplicá-las a novos problemas. Profundidade técnica continua a ser essencial, mas adaptabilidade, pensamento crítico, aprendizagem contínua e capacidade de ligação ao negócio ganham um peso crescente.

No fundo, a lógica *skills-first* responde a uma transformação mais ampla do setor tecnológico. Quando as funções mudam depressa, recrutar apenas com base no passado deixa de ser suficiente para responder às necessidades do futuro. As empresas que conseguirem identificar competências com maior precisão, reconhecer potencial e criar percursos de desenvolvimento terão acesso a um universo de talento mais amplo e estarão mais preparadas para responder à mudança.

O futuro do recrutamento em IT não passa por eliminar critérios, mas por torná-los mais inteligentes. Num mercado em que a tecnologia evolui continuamente, a vantagem estará cada vez menos em encontrar o currículo perfeito e cada vez mais em reconhecer as competências certas para aquilo que a organização precisa de construir a seguir. ■



in

Desligar o piloto automático

por **Jorge Bento**

Durante uma década, três escolhas fizeram-se quase sozinhas. A cloud vinha primeiro, a virtualização era VMware e o hardware era um custo previsível, renovado a cada ciclo. Ninguém perdia o emprego por seguir este guião. Em 2026, as três estão em aberto ao mesmo tempo. A primeira caiu por decisão alheia. As mudanças no licenciamento da virtualização obrigaram muitas organizações a reavaliar uma camada que ninguém questionava. Como ficou claro no debate desta edição, ninguém está a sair da Broadcom por não gostar da tecnologia, mas por tudo o que está à volta dela.

A segunda caiu pelo preço. O hardware deixou de ser previsível, ao ponto de haver parceiros que preferiram pagar penalizações a avançar com projetos que já não davam margem. Quando o custo de um servidor muda em poucos meses, a renovação do parque deixa de ser rotina e passa a ser uma decisão.

A terceira é a mais profunda. A pergunta deixou de ser “para que cloud vamos?” e passou a ser “onde estão os dados e quem lhes pode aceder?”.

A NIS2 e a DORA pressionam o setor privado e o Plano Nacional de Nuvem Soberana obriga a Administração Pública a classificar os seus dados até meados de 2027. Portugal atrai os data centers dos hyperscalers, mas ter os data centers não é o mesmo que ter os dados.

Isoladas, nenhuma destas forças mudaria o mercado. Juntas, devolvem ao cliente decisões que há muito estavam tomadas por defeito. O cloud-first dá lugar ao cloud-smart: cada workload onde faz sentido, pelo custo, pelo controlo e pela lei.

Para o canal, é a primeira vez em muitos anos que a arquitetura do cliente volta a estar em discussão. E isso exige mais do que conhecer o catálogo: exige perceber de licenciamento, de custo total, de regulação e do negócio de quem compra. O parceiro que se limita a cotar a alternativa mais barata ao que já existia fica com o negócio de curto prazo. O que ajuda o cliente a pensar o conjunto fica com a relação.

O piloto automático desligou-se e o cliente voltou a ter de conduzir. Quem não o ajudar a decidir arrisca-se a ser mais uma das escolhas que ele está a reavaliar. ■

ANCHOR



O processador volta a contar

por **Henrique Carreiro**

No passado dia 21 de setembro, a AMD fechou pela primeira vez, na bolsa americana, com um valor acima de um bilião (um milhão de milhões, em inglês, “one trillion”) de dólares de capitalização, depois de uma subida de 9,9 por cento; paralelamente, a Intel, cuja área de data center e IA cresceu 59% no segundo trimestre, valorizou cerca de 12%. Publicações como a revista Barron’s ligaram este movimento aos processadores centrais (CPU), e não aos aceleradores (GPU) que, nos servidores de IA, costumam ser os principais motores de compra. O processador, que a primeira vaga de IA tratou como acessório, volta assim a ser cotado — por enquanto, na bolsa.

O pretexto imediato para estas subidas foi, paradoxalmente, o Muse, o agente de IA da Meta, que chegou imediatamente ao topo das aplicações gratuitas nas lojas dos EUA. No Muse, cada utilizador tem acesso a uma máquina virtual dedicada na cloud, com Linux e “browser”, onde o agente executa código, chama ferramentas, coordena subagentes e prossegue tarefas em segundo plano; a inferência do modelo corre em GPU, sendo o resto trabalho de processadores. Nem todos os intervenientes do mercado receberam o Muse de braços abertos: a Amazon, por exemplo, bloqueou-lhe o acesso ao seu “marketplace”, alegadamente por questões relacionadas com os termos de utilização.

A AMD tem vindo a defender, pelo menos desde maio, que a proporção de um processador para quatro a oito aceleradores, descrita na sua arquitetura de referência para a primeira vaga de IA, tende antes a aproximar-se agora de um para um nos “workloads” que suportam agentes. É, evidentemente, uma estimativa de quem vende ambas as gamas de componentes.

Os aceleradores, entretanto, não parecem estar a descer de preço por deixarem de estar isolados no centro das discussões de plataformas para IA e agentes: segundo relatos ainda não confirmados, provenientes da cadeia de fornecimento, a AMD terá avisado os Parceiros sobre aumentos de cerca de 10% a partir do quarto trimestre, em componentes como GPU e “chipsets”, atribuindo esta mudança ao aumento dos custos de fabrico na TSMC, contudo sem certezas de que estes aumentos cheguem aos CPU. Caso a proporção da AMD se confirme, integradores e revendedores ficam, digamos assim, entre a espada e a parede: ter de colocar mais processadores em paralelo com cada acelerador, enquanto pagam mais por cada acelerador; qualquer cotação que, em setembro, ainda tenha sido feita pela anterior configuração de referência arrisca-se, portanto, a ser um completo erro de contas. ■



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: Nelson Gonçalves

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.ptMarketing Communications: Rita Rodrigues
(+351) 912 971 161 | rita.rodrigues@medianext.pt

Colaboraram nesta edição: Andreia Soares

media
NEXT

STAY AHEAD • STAY RELEVANT

Editado por:

MediaNext Professional Information Lda.

Gerente: Pedro Botelho

Publisher: Jorge Bento

Sede e Redação: Largo da Lagoa, 7c,
2795-116, Oeiras, Portugal

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

E-mail: info@medianext.pt

Propriedades e direitos:

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC n.º 224011. Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial

Depósito Legal n.º: 368072/13

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

Expedição: Porenvel, Alfragide

Distribuído por: CTT Correios de Portugal S.A.

Serviço de assinantes: assinantes@medianext.pt

Preço de assinatura: (10 números)

Portugal 50€, Estrangeiro 100€

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

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

Tiragem: 2 013 exp. (média 2024) - AUDITADO
Assinantes digitais: 6 072 exp. (média 2024) - AUDITADO
Periodicidade: mensal (10 edições ano)

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

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

01

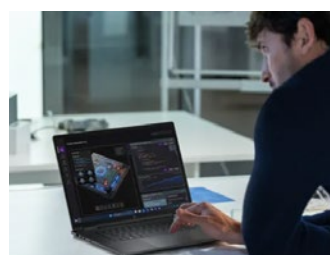
CEGID E SILAE PLANEIAM FUSÃO PARA CRIAR GRUPO EUROPEU DE SOFTWARE



A Cegid e a Silae anunciaram a intenção de avançar com uma fusão que deverá criar um dos maiores grupos europeus de software empresarial, com foco em PME, contabilistas e Parceiros. A operação prevê a integração das ofertas da Cegid, da Silae e da Shine, adquirida recentemente pela Cegid, numa plataforma. Em conjunto, as empresas suportam atualmente processos de contabilidade, fiscalidade, finanças e *payroll* de cerca de dois milhões de clientes finais e mais de 15 mil gabinetes de contabilidade, processando mais de 13 milhões de recibos de vencimento por mês na Europa.

02

NOVOS HP OMNIBOOK APOSTAM NO NVIDIA RTX SPARK



A HP apresentou os OmniBook Ultra 16 e OmniBook X 14, dois portáteis Windows equipados com a plataforma Nvidia RTX Spark e orientados para programadores, criadores de conteúdos e utilizadores que executam cargas de IA localmente. Os equipamentos, mostrados inicialmente na Computex, combinam processamento de IA, gráficos RTX e suporte para agentes e aplicações executadas no próprio dispositivo. A HP revelou também novos detalhes sobre o OmniDesk, desktop com RTX Spark que será lançado posteriormente. O modelo mais potente é o HP OmniBook Ultra 16, que pode ser configurado com até 128 GB de memória unificada.

03

CROWDSTRIKE REFORÇA SOC COM AGENTES DE IA



A CrowdStrike apresentou, durante a Fal.Con 2026, uma evolução da sua abordagem ao Security Operations Center (SOC) com agência, assente na utilização coordenada de vários agentes de inteligência artificial para investigar ameaças em diferentes domínios. A nova arquitetura permite que os agentes da Charlotte AI investiguem, em paralelo, informação proveniente de endpoint, identidade, aplicações SaaS, cloud e rede. Em vez de cada agente analisar isoladamente uma parte de um incidente, a plataforma disponibiliza um contexto partilhado para suportar uma investigação comum.

04

DELL PREVÊ MAIOR ESCASSEZ DE CHIPS EM 2027



A escassez estrutural de semicondutores poderá ser ainda mais acentuada em 2027 do que em 2026, segundo Michael Dell, CEO da Dell Technologies. A passagem dos modelos de linguagem tradicionais para modelos de raciocínio e, mais recentemente, para agentes de IA está a acelerar as necessidades de infraestrutura antes de se aumentar a capacidade de produção de chips. O CEO reconheceu, de acordo com a CRN, que a Dell está a repercutir os aumentos nos preços, mas considera que, para os clientes empresariais, a falta de disponibilidade pode representar um problema maior do que o próprio aumento dos preços.

05

PANTUM REFORÇA OFERTA DE IMPRESSORAS E DE MANAGED PRINT SERVICES



A Pantum Technology apresentou na IFA 2026 novas soluções de impressão destinadas a ambientes domésticos e empresariais, incluindo equipamentos A3 e A4. A fabricante destacou também a evolução da sua oferta de Managed Print Services (MPS) e a estratégia para o mercado europeu. Entre as novidades está a MT310W, uma impressora com sistema contínuo de depósitos de tinta, cujo lançamento está previsto para 2027. Destinada a utilização doméstica e pequenos escritórios, suporta impressão direta através de OTG. A empresa apresentou também a BM2320NW, que incorpora funcionalidades de inteligência artificial. ■

LÍDERES

EM INFORMAÇÃO PROFISSIONAL

itchannel

IT·SECURITY

IT·Insight

Smartplanet
Cities Buildings Spaces



IT·Insight
talks

channel 
itchannel conference



**media
NEXT**

STAY AHEAD ■ STAY RELEVANT

WWW.MEDIANEXT.PT



Copilot+PC

A HP impulsiona o seu negócio.

Liberte as suas equipas das tarefas mais repetitivas com a IA integrada nos computadores HP e Windows 11 Pro.

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 registradas ou marcas comerciais da Microsoft Corporation nos Estados Unidos e/ou noutros países.