

Parte integrante do jornal IT Channel nº. 124

# 2026

## Os melhores Programas de Canal



Powered by:



# Oferta da distribuição e revenda

## Legenda

- Informação do fabricante - indica distribuidor com contrato direto com a marca.
- Informação do distribuidor - pode indicar que este distribuidor atua como subdistribuidor da marca ou revendedor.

	Also	Arrow	Aryan	CPCdi	Databox	Esprinet	Exclusive Networks	Ignition
Akamai								•
Arcserve	•				•			
Asus	•			•	•	•		
Barracuda								
Brother	•			•	•	•		
Canon	•			•	•	○		
Check Point		•						
Cisco					○			
Clarity								•
Crowdstrike								•
D-Link				•	•	○		
Delinea								•
Dell Technologies		•			•			
Eaton	•			•	•	•		
Epson	•			•	•			
ESET								
Forescout								•
Fortinet		•						
Fujitsu					•			
Hisense	○				•			
HP	•			•	○			
HPE	○	○		○	○			
Huawei		•		○	•			
IBM		•						
Infoblox		•					•	
Kaspersky	•				○			
Lenovo	•	•		•	○	•		
LevelOne				•	•			
LG	•			•	•	•		
Manage Engine	•							
Microsoft	•	•		•	○	○		
NetApp		•						
Netskope							•	
Omada by TP-Link	•			•	•			
Palo Alto Networks							•	
Philips MMD					•	•		
QNAP	○			○	○	○		
Rapid 7								•
Red Hat		•						
Salicru						•		
Samsung	•			•	•			
Schneider Electric	•	○		•	•			
Sophos	•							
Supermicro		○	•					
Synology					○	○		
Toshiba	•			•				
Trend Micro		•						
Vertiv								
WatchGuard			•					
Xerox					○	•		
Zscaler								

Tabela dos principais fabricantes e principais distribuidores (os critérios de inclusão nesta tabela são editoriais)

Esta tabela destina-se à consulta dos nossos leitores Parceiros para que facilmente identifiquem em que distribuidores e subdistribuidores podem encontrar a oferta dos principais fabricantes. Toda a informação foi disponibilizada por fabricantes e distribuidores. Até a data de fecho desta edição não foi possível confirmar em algumas marcas os distribuidores com os quais têm acordos diretos. As empresas patrocinadoras desta edição de Programas de Canal 2026 encontram-se listadas a laranja.

Infinigate	Ingram Micro	Itancia	Nexus	TD Synnex	V-Valley	Voxsys	Westcon / Comstor	WHITEHAT	Zaltor
									○
			●		●				
●	●			●					
	○			●					
				●					
			○		●		●		
			○	●			●		
							○		
	○			●					
	○			●					
	○			○					
			○					●	
	●			○					
	●			●					
				○					
				○					
							●		
					●				
	○			●					
			○	●	●		○		
		○			●				
	●		○	●			●		
			○	●	●				
			○		●				
	●								
	○		○	●					
				●					
	●			●					
			●						
				●	●				
			○	●					
					●				
	●			●	●				
	●			●	●				
				●			●		

# ArrowSphere: A impulsionar o próximo capítulo da transformação da Arrow

Num mundo onde a agilidade digital define a liderança de mercado, a Arrow está a transformar a forma como a tecnologia é entregue, consumida e escalada. No centro desta transformação está o ArrowSphere, a nossa plataforma digital de referência que redefine o significado de ser um distribuidor de valor acrescentado.

O *ArrowSphere* não é apenas uma ferramenta, é um motor estratégico. É um pilar fundamental da nossa estratégia digital, que simplifica a complexidade para os nossos parceiros.

## CRIADO PARA A MUDANÇA, CONCEBIDO PARA O CRESCIMENTO

O ArrowSphere nasceu de uma ideia simples: simplificar a complexidade dos negócios na cloud.

A plataforma evoluiu de uma *ferramenta de aprovisionamento e gestão de cloud* com certificação ISO para um ecossistema digital; desde a orquestração multicloud até renovações automatizadas e insights alimentados por IA.

## ENTREGAR VALOR ON-DEMAND

O ArrowSphere é um verdadeiro game-changer:

- Acesso 24/7 a cotações, encomendas, faturas e renovações
- Automação do processo de cotação até ao pagamento e integração com sistemas dos parceiros
- Gestão do ciclo de vida da cloud e acesso ao nosso assistente de negócio com IA: ArrowSphere Assistant
- Governação e orquestração multicloud avançadas, visibilidade melhorada sobre gastos, segurança e sustentabilidade
- Marketplace digital com milhares de soluções e serviços tecnológicos

## CAPACITAR ISVS PARA INOVAR E ESCALAR

Através do ArrowSphere, ajudamos ISVs a alcançar novos mercados, acelerar o tempo de retorno financeiro e simplificar as complexidades multicloud. A plataforma suporta lojas white-label, aprovisionamento automatizado e análises robustas, permitindo aos ISVs construir canais globais.

Estamos também a investir em iniciativas como a *Arrow's AI academy* e os nossos centros de experiência para ajudar os ISVs a incorporar IA, otimizar as suas soluções e inovar continuamente.

## SIMPLIFICAR O GO-TO-MARKET

O ArrowSphere oferece benefícios aos nossos fabricantes,

tornando-se uma plataforma valiosa para lançar, expandir e gerir ofertas:

- Conexão direta a um ecossistema global de CSPs, MSPs e revendedores, permitindo um alcance rápido, amplo e eficiente
- Visibilidade sobre desempenho de vendas, atividade dos revendedores e tendências de mercado
- Aprovisionamento, faturação e relatórios automatizados para reduzir custos operacionais
- Ofertas personalizáveis que aumentam a flexibilidade e competitividade

## GERAR RESULTADOS, JUNTOS

O ArrowSphere tem vindo a gerar impacto para os nossos clientes há anos. Milhares de parceiros em todo o mundo utilizam o ArrowSphere diariamente, e a adoção cresce em várias regiões e segmentos. Mas estes não são apenas números, são marcos na jornada para oferecer a plataforma de distribuição digital mais confiável do canal, como referenciada em analistas como *IDC e Forrester*

## A OLHAR PARA O FUTURO

A evolução da ArrowSphere reflete o compromisso da Arrow com a inovação, capacitação e a nossa visão para um futuro inteligente.

Aos nossos parceiros de canal: obrigado por construir o futuro connosco. À nossa equipa: obrigado por tornarem realidade. E ao mercado: estamos apenas a começar!

Estamos constantemente a ouvir os parceiros e a usar o feedback para moldar as inovações que oferecemos. A expansão do ArrowSphere envolve a unificação dos ativos digitais da Arrow numa experiência única e intuitiva. ■

**Saiba mais em:** <https://www.arrow.com/globalecs/pt/plataformas/arrowsphere-cloud/>

por *Eric Nowak, President, Global Enterprise Computing Solutions Business, Arrow*

### Responsável de contacto:

Carlos Carvalho — Cloud & IoT Business Unit Manager

**E-mail:** [carlos.carvalho@arrow.com](mailto:carlos.carvalho@arrow.com)

**Web:** [arrow.com/globalecs/pt/](https://arrow.com/globalecs/pt/)

# ARROW SUMMIT '26

#followArrow



Registe-se aqui



16 de abril de 2026



Sala Tejo, Meo Arena

## ARROW



# Brother entrou no segmento de equipamentos de tanque de tinta com a gama de impressoras Tankbenefit

Com esta inovação, amplia a sua oferta para utilização doméstica e SOHO, disponibilizando uma solução económica, prática e eficiente. Estes modelos vêm equipados com tanques de tinta de grande capacidade, reduzindo recargas frequentes.

**G**raças aos frascos de alta capacidade, é possível imprimir mais páginas com um custo por página muito inferior. O **sistema de recarga é rápido e seguro**, com mecanismo anti-derrames e bloqueio de cor para evitar erros.

Através da aplicação Brother Mobile Connect, o utilizador controla a impressora pelo smartphone, imprime da cloud, acompanha os níveis de tinta e personaliza funções. A ligação WiFi de 5 GHz assegura estabilidade mesmo em ambientes com vários utilizadores ou trabalho remoto.

A gama Tankbenefit inclui dois modelos: **DCP-T580DW** e **DCP-T780DW**, ambos com impressão, cópia e digitalização, frascos de tinta de alta capacidade, frente e verso automático na impressão e velocidade até 16 ppm. O DCP-T780DW diferencia-se pelo alimentador automático de 20 folhas, ecrã a cores de 4,5 cm e capacidade de imprimir até 15.000 páginas a preto e 5.000 a cores.

Estas impressoras multifunções foram concebidas para quem dá prioridade à **eficiência económica, facilidade de utilização e conectividade avançada**, com foco na impressão a cores de baixo custo e grande volume. São fáceis de reencher, utilizar e conectar.

## BROTHER REFORÇOU A SUA GAMA DE IMPRESSORAS INDUSTRIAIS DE ETIQUETAS COM MODELOS DE 6"

Os modelos TJ-6421TN e TJ-6521TN foram desenvolvidos para ambientes de alta produção que necessitam de etiquetas até 168 mm de largura, ideais para setores como transporte e logística, onde rastreabilidade e eficiência são fundamentais. Com esta incorporação, a Brother amplia a sua capacidade para oferecer soluções industriais mais versáteis, pensadas para quem precisa de etiquetas de grande formato sem abdicar da fiabilidade e integração com sistemas existentes. Estes equipamentos mantêm as características que tornaram a gama TJ numa referência: **elevada**



**capacidade produtiva** com velocidade até 304,8 mm/seg; **conectividade completa** - USB, USB Host, série e Ethernet incluídos, com opção WiFi e Bluetooth via módulo adicional; **compatibilidade universal com diversas linguagens**, softwares de edição, gestão de dispositivos ou ERPs; **utilização intuitiva com ecrã tátil** a cores de 4,3" para acesso rápido às funções e configuração simplificada; **personalização e escalabilidade com acessórios** como cortador, descolador com rebobinador, rebobinador interno e porta GPIO; **robustez e fiabilidade** com uma estrutura metálica e **5 anos de garantia**, cobertura rara no segmento industrial que reforça a confiança da marca na sua oferta.

As **TJ-6421TN** e **TJ-6521TN** representam mais um passo na estratégia da Brother de oferecer soluções industriais adaptadas a ambientes exigentes, reforçando o compromisso com a inovação na etiquetagem profissional. ■

### Responsável de contacto:

Susete Pereira — Gestão de Canal Profissional

E-mail: [spereira@brother.pt](mailto:spereira@brother.pt)

Web: <https://apoio.brother.pt/>

# REENCHA E IMPRIMA COM AS TANKBENEFIT DA BROTHER



FÁCIL  
DE REENCHER

FÁCIL  
DE USAR

FÁCIL  
DE CONECTAR



Imprime até:

<b>15.000*</b>	<b>5.000</b>
Páginas	Páginas

 **tankbenefit**

Para mais informações visite [brother.pt](http://brother.pt) ou contacte-nos através do 808 223 000.

\*Conforme o modelo.

# Canon: O Poder da Imagem num Ecossistema de Negócio Conectado

Num mercado cada vez mais competitivo e orientado para a transformação digital, a **tecnologia de imagem** assume um papel crítico na forma como as organizações comunicam, gerem informação e aumentam a sua produtividade.

Com um **legado sólido e conhecimento incomparável**, a Canon continua a liderar a inovação de imagem, colocando a tecnologia ao serviço de pessoas, empresas e parceiros num mundo cada vez mais conectado.

**A imagem está hoje presente em quase todas as áreas da atividade empresarial e da vida quotidiana**, abrindo caminho a uma **nova fase de crescimento estratégico**. Neste contexto, a Canon expande-se para novas e, por vezes, surpreendentes áreas de negócio, unidas por uma necessidade comum: **soluções de imagem fiáveis, eficientes e integradas**.

Para o **canal IT**, esta evolução representa **novas oportunidades de negócio**, suportadas por um portefólio robusto, uma marca de confiança e um ecossistema tecnológico preparado para os desafios atuais.

## PORQUÊ A CANON?

A Canon diferencia-se pelo seu **Ecossistema de Tecnologia Integrada**, concebido para apoiar os novos modelos de trabalho híbridos e digitais. A combinação de **hardware, software, serviços e conectividade** permite aos parceiros entregar soluções completas, ajustadas às necessidades específicas de cada cliente.

A **colaboração com o canal** está no centro desta estratégia. Acreditamos num modelo de parceria assente na proximidade, especialização e crescimento conjunto, onde o conhecimento do parceiro se alia à nossa inovação tecnológica. Apoiamos os parceiros em todas as fases do negócio, disponibilizando:

- Um portefólio segmentado e orientado ao mercado
- Soluções integráveis e escaláveis
- Suporte técnico, comercial e de marketing
- Um roadmap de inovação contínua.

Este modelo permite aos parceiros posicionar-se como consultores tecnológicos, capazes de acompanhar os clientes na sua jornada de transformação digital.

## SOLUÇÕES PARA CADA ÁREA DE NEGÓCIO

Oferecemos um portefólio abrangente que responde às exigências do mercado de consumo e empresarial, criando múltiplas oportunidades para o canal IT:

**Casa/escritório: PIXMA** – Soluções versáteis e de elevada qualidade para utilizadores domésticos e entusiastas de fotografia, onde a criatividade e a qualidade de imagem fazem a diferença.

**Jato de Tinta Business: MegaTank** – Gama orientada para PME, que procuram baixo custo por página, eficiência e elevado volume de impressão, sem comprometer a qualidade.

**Laser para Trabalho e Escritórios: i-SENSYS** – Equipamentos laser robustos, seguros e eficientes, ideais para ambientes de escritório.

**Fotografia e Artes Gráficas: imagePROGRAF** – Uma gama para profissionais, composta por impressoras de tinta de Grande Formato que garantem a precisão cromática, consistência e elevada qualidade de imagem críticas para o sucesso do negócio.

**Digitalização e Gestão Documental: Scanners e Software de Arquivo Digital e Gestão de Informação - imageFORMULA e Therefore™** - que aceleram a digitalização de processos empresariais, otimizam fluxos de trabalho e apoiam estratégias de eficiência operacional e transformação digital. ■

Para mais informações:

E-mail: [geral@canon.pt](mailto:geral@canon.pt)

Web: [canon.pt](http://canon.pt)



# DA CAPTURA À IMPRESSÃO



CONHEÇA TODAS AS GAMAS EM  
[WWW.CANON.PT](http://WWW.CANON.PT)



# Há mais de 40 anos, ligados ao seu negócio

Em 2025 celebrámos 40 anos de atividade e em 2026 pretendemos continuar fortemente ligados ao negócio de todos os nossos Parceiros.

**M**anter uma estratégia de proximidade, conhecendo e avaliando cada momento do negócio, e respondendo eficazmente às diferentes necessidades dos nossos Parceiros, continuará a ser uma prioridade para a Databox em 2026.

Neste novo ano continuaremos a reforçar a presença nos nossos Parceiros, a investir numa equipa de profissionais experiente e motivada, e em ferramentas que nos permitam o crescimento sustentável e diversificado que a Databox alcançou em 2025. Continuaremos a agilizar procedimentos que contribuam para uma maior eficiência operacional, disponibilizando serviços de qualidade cada vez mais orientados para as especificidades do negócio de cada um dos nossos mais de 4500 Parceiros.

Será com muito empenho, seriedade e lealdade, valores e compromissos que caracterizam a Databox há mais de 40 anos, que trabalharemos para manter a solidez que hoje apresentamos. Continuarmos a merecer a confiança dos nossos Parceiros manter-se-á um dos nossos principais objetivos.

Em 2026 queremos continuar a ser um Parceiro estratégico, cada vez mais relevante no negócio dos nossos Fornecedores e Clientes!

Estas são as principais ações orientadas para o canal que temos planeadas:

## **E-COMMERCE**

Em constante desenvolvimento, o site da Databox é cada vez mais uma ferramenta atual, intuitiva e disponível. Com oportunidades e campanhas exclusivas, esta plataforma permite a obtenção de uma rentabilidade acrescida, garantindo a agilidade exigida pelo negócio dos nossos Clientes.

## **PORTE ECONÓMICO**

Atualmente há centenas de Clientes que já beneficiam deste Programa, que permite uma poupança significativa em custos de transporte através do vínculo a uma mensalidade fixa e reduzida. Se ainda não aderiu, contacte já a Databox e comece a poupar!

## **SERVIÇO DATA STREAM**

Exclusivamente criado para os Parceiros da Databox, continuaremos a disponibilizar, através deste serviço de transferência de dados, um conjunto informações atualizadas sobre todas as soluções que distribuimos, nomeadamente o catálogo de artigos detalhado, imagens, preços, disponibilidade de stocks, entre outras...

## **EQUIPAS ESPECIALIZADAS**

A Databox tem uma estrutura interna especializada e organizada de forma a apoiar os Clientes com as mais diversas necessidades e nas várias etapas do seu negócio, como a elaboração de propostas tecnicamente validadas, a obtenção de cotações especiais junto de fabricantes, o planeamento e a monitorização dos processos logísticos, bem como outros tipos de coordenação, aconselhamento e acompanhamento em projetos específicos.

## **WEBINARES**

Especificamente criadas para apoiar Parceiros Revendedores, estas formações ajudam muitos participantes de todas as geografias do país, que se inscrevem gratuita e regularmente aproveitando a oportunidade para contactar com técnicos especializados, trocar experiências, eliminar dúvidas, preparando-se dessa forma para melhorar o desenvolvimento do seu negócio. Consciente da importância deste tipo de sessões formativas e de esclarecimento, a Databox continuará a apostar na divulgação do conhecimento on-line em 2026.

## **NOVAS REPRESENTAÇÕES**

Continuamos empenhados e a trabalhar de forma a podermos assinar contratos com mais alguns fabricantes de grande relevância internacional, aumentando assim o portfolio de produtos e soluções da Databox para servirmos cada vez melhor os Clientes.

## **EVENTOS**

Seguindo a estratégia de continuarmos a aproximar-nos cada vez mais dos diferentes agentes do canal, apostaremos na realização de eventos como o EXPO TI DATABOX e seremos presença assídua nos diversos eventos promovidos pelos Fabricantes por todo o país.

## **APOIO A PROGRAMAS DE FABRICANTES**

São muitos os Programas de Canal existentes, criados pelos diferentes Fabricantes com que a Databox trabalha. Continuaremos a reforçar a sua divulgação junto do canal e a dar o nosso apoio a todos os Parceiros, de forma a que maximizem os benefícios da sua adesão aos mesmos. ■

### **Responsável de contacto:**

José Branco Neves — Commercial Director

**Web:** [www.databox.pt](http://www.databox.pt)

Telefone: 214 308 400

# Databox

Informática, S.A.

## LIGADOS AO SEU NEGÓCIO

Na Databox encontra equipas especializadas e um vasto portfolio de soluções competitivas.



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

 214 308 400  
chamada para rede fixa nacional

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

# Programas de Canal: de modelo comercial a alavanca estratégica no setor IT

Num mercado tecnológico cada vez mais competitivo, fragmentado e pressionado por margens reduzidas, os programas de canal deixaram há muito de ser apenas um mecanismo de incentivos comerciais.

**H**oje, são verdadeiras plataformas estratégicas de crescimento, diferenciação e sustentabilidade para fabricantes, distribuidores e parceiros de valor acrescentado.

Na **Digital Data Communications (DDC)** temos um exemplo claro dessa evolução. Com mais de 25 anos de presença no mercado internacional, a **DDC** construiu um ecossistema sólido assente em três marcas complementares, **LevelOne**, **equip** e **Conceptronic**, cobrindo desde infraestruturas de rede e cablagem estruturada até periféricos, acessórios e soluções para o dia a dia digital. Mas é no seu programa de canal, o **One World Club**, que esta estratégia ganha profundidade e consistência.

O **One World Club** foi desenhado para simplificar a relação com o parceiro e, ao mesmo tempo, aumentar o seu potencial de negócio. Independentemente do canal onde o parceiro adquire os equipamentos, o programa recompensa a atividade regular com um sistema claro de pontos e bónus anuais, promove um contacto próximo e contínuo com as equipas da marca e garante acesso antecipado a novos produtos, tendências de mercado e estratégias futuras.

Mais relevante ainda é o foco na capacitação comercial. O programa não se limita a premiar volume; aposta na criação de valor. Ferramentas de marketing, campanhas conjuntas, materiais de comunicação e informação estratégica permitem aos parceiros comunicar melhor, vender com mais conhecimento e posicionar-se como especialistas junto dos seus clientes finais.

Na minha opinião, é precisamente aqui que reside a verdadeira importância dos programas de canal bem estruturados. Num setor onde muitos produtos tendem à comoditização, o conhecimento, a proximidade e a confiança tornam-se os principais fatores de diferenciação. Um programa de canal eficaz cria alinhamento estratégico, reduz fricção operacional e transforma fornecedores em parceiros de longo prazo.

Em mercados como o português, onde a relação humana e a confiança continuam a ter um peso determinante na



*João Gorgulho, Country Manager Portugal - Digital Data Communications*

decisão de compra, programas como o **One World Club** assumem um papel ainda mais relevante. Não se trata apenas de vender mais, mas de vender melhor, com mais previsibilidade, mais profissionalismo e uma visão partilhada de crescimento.

O futuro do canal IT passará, inevitavelmente, por modelos colaborativos, transparentes e orientados a valor. Investir seriamente no canal não é um custo é uma das decisões estratégicas mais inteligentes para garantir relevância, escala e sucesso sustentável num mercado em constante transformação. ■

**Responsável de contacto:**

João Gorgulho — Country Manager

**E-mail:** joao.gorgulho@ddc-group.com

**Web:** <https://digital-data.de>

# O teu sucesso como Revendedor!



O programa de parceiros exclusivo, para impulsionar o teu negócio com a LevelOne, Equip e Conceptronic.

## Benefícios do programa OneWorldClub:



### Soluções Inovadoras

para Networking e Lifestyle.



### Margens Atrativas

com Excelentes Condições.



### Suporte especializado

em Marketing e Tecnologia.



### Crescimento do Negócio

através de uma Rede de Parcerias.



Junta-te ao **OneWorldClub** e leva o teu negócio ao próximo nível!

[www.digital-data.de](http://www.digital-data.de)



# Cibersegurança em 2026: o papel do Canal num mercado mais exigente e regulado

A cibersegurança deixou definitivamente de ser apenas um tema tecnológico para se afirmar como uma prioridade estratégica, legal e operacional para organizações de todas as dimensões. Para o Canal de parceiros, este novo enquadramento traduz-se num duplo desafio: responder a ameaças cada vez mais sofisticadas e apoiar os clientes num contexto regulatório mais exigente, sem comprometer a sustentabilidade do negócio.

**A** entrada em vigor de enquadramentos como a Diretiva NIS2 e o DORA, aliada à crescente profissionalização do cibercrime, está a redefinir o papel do Canal. Os parceiros assumem hoje uma função central como consultores de confiança, responsáveis por adequar níveis de proteção, garantir resiliência operacional e apoiar o cumprimento de obrigações legais.

É neste contexto que a ESET reforça a sua estratégia de foco no Canal através do Programa de Parceria ESET Partner Connect, concebido para responder aos desafios reais de 2026, combinando simplicidade operacional, previsibilidade e um portefólio tecnológico abrangente.

A oferta da ESET assenta numa abordagem integrada que cobre todo o ciclo de segurança, incluindo proteção moderna de endpoints multi-plataforma, deteção de ameaças zero-day, remediação de ransomware, encriptação, MFA, gestão e correção de vulnerabilidades, segurança de aplicações cloud como Microsoft 365 e Google Workspace, bem como capacidades de XDR, MDR e até mesmo plataformas de sensibilização de cibersegurança para utilizadores. Esta abrangência permite aos parceiros ajustar o nível de proteção à maturidade e ao risco de cada cliente, sem recorrer a múltiplos fabricantes.

A capacidade de integração é outro fator crítico, sobretudo em ambientes empresariais, MSSP e grandes organizações. As soluções empresariais da ESET integram-se facilmente com SIEMs, SOARs e outras plataformas de terceiros, permitindo centralizar eventos, automatizar respostas e operar em ecossistemas de segurança complexos — um requisito cada vez mais relevante em contextos regulados.

Esta abordagem adapta-se aos diferentes vetores do Canal. No B2C, a prioridade é oferecer proteção simples e eficaz face a ameaças cada vez mais sofisticadas. Nos pequenos negócios, o desafio passa por elevar o nível de segurança sem acrescentar complexidade ou custos excessivos. Nas PME, a cibersegurança torna-se um pilar de conformidade,



*Nuno Mendes, Diretor Geral na ESET Portugal*

continuidade e resiliência, especialmente perante a NIS2. Já nas grandes organizações, a integração, a visibilidade e a resiliência operacional são determinantes, em particular em setores abrangidos pelo DORA.

Num contexto geopolítico e regulatório em rápida evolução, a escolha do fabricante torna-se uma decisão estratégica. A ESET distingue-se por ser uma empresa privada, independente e de origem europeia, com uma visão de longo prazo e um forte compromisso com a privacidade, a transparência e a proteção de dados. Com centros de investigação próprios e presença global, combina conhecimento profundo das ameaças globais com uma compreensão clara da realidade europeia.

No novo programa de canal ESET Partner Connect, os parceiros B2C, B2B e MSP encontram uma base sólida para enfrentar os desafios de 2026 e transformar a cibersegurança num verdadeiro motor de crescimento sustentável. ■

**Responsável:**

Nuno Mendes — Diretor Geral

**E-mail:** comercial@eset.pt

**Web:** eset.com/pt



# European Excellence in Cybersecurity, Driving Partner Success



# Ameaças em 2026: Ciberataques levados a cabo por agentes de IA e botnets especializadas

O ano 2026 poderá representar um ponto de viragem na evolução das ciberameaças.

O cibercrime continuará a evoluir para uma indústria organizada, assente na automação e na inteligência artificial. O sucesso tanto dos atacantes como dos defensores deixará de depender exclusivamente da inovação tecnológica e passará a estar cada vez mais ligado à rapidez com que a informação sobre ameaças é convertida em ação. Em breve, etapas inteiras dos ataques poderão ser assumidas por agentes autónomos de IA, permitindo aos criminosos lançar dezenas de campanhas em simultâneo. Desta forma, a variável tempo está a tornar-se uma métrica central de risco. A inteligência artificial é um verdadeiro fator disruptivo: hoje permite conduzir ciberataques de forma mais rápida e eficiente, aperfeiçoar técnicas, analisar dados roubados e gerar conteúdos para negociações de resgates. Em paralelo, agentes autónomos na darknet começarão a executar fases completas de ataques com supervisão humana mínima.

Os especialistas do FortiGuard Labs indicam que poderão surgir em breve agentes de IA especializados, concebidos especificamente para apoiar as atividades dos cibercriminosos. Embora ainda não sejam totalmente autónomos, estes agentes começarão a automatizar e otimizar fases críticas da cadeia de ataque, incluindo o roubo de credenciais, a encriptação de dados e a implementação de ransomware. Isto significa que mesmo indivíduos sem conhecimentos técnicos avançados poderão executar ataques sofisticados contra centenas ou até milhares de alvos.

A inteligência artificial irá também acelerar significativamente a monetização da informação roubada. Ferramentas baseadas em IA serão capazes de analisar instantaneamente grandes volumes de dados exfiltrados, priorizá-los, identificar vítimas com maior potencial de retorno financeiro e gerar mensagens de resgate altamente personalizadas. Processos que anteriormente demoravam dias passarão a ser concluídos em questão de minutos.

Sectores de importância crítica para o funcionamento dos Estados e da sociedade como a indústria, a saúde, a energia, bem como todo o ecossistema de OT e IoT, estarão particularmente expostos a ataques. O ransomware evoluirá para um modelo de ataque multicamadas, combinando fuga de dados, interrupção de serviços e até inutilização de sistemas



(“bricking”), com o objetivo de aumentar a pressão sobre as vítimas e maximizar o valor dos resgates exigidos.

Em 2026, a segurança da identidade, tanto humana como das máquinas, assumirá um papel central. As organizações terão de autenticar não apenas utilizadores, mas também agentes de IA automatizados, scripts de automação e interações máquina-a-máquina. A gestão rigorosa destas identidades será crítica, uma vez que a interrupção de um único elemento poderá permitir aos criminosos assumir o controlo de todo o ambiente em segundos.

A proteção contra ciberameaças terá de acompanhar a velocidade das máquinas, adaptando-se às estratégias dos atacantes e reduzindo drasticamente os tempos de resposta. A deteção e resposta a incidentes deverão passar de horas para minutos, assentes numa gestão contínua da exposição ao ataque, automação e análise inteligente de dados em tempo real. O futuro da cibersegurança dependerá, assim, da capacidade de cooperação eficaz entre humanos e máquinas. ■

**Responsável de contacto:**

Nuno Reis — Channel Account Manager

**E-mail:** nreis@fortinet.com

**Portal de parceiros:** <https://partnerportal.fortinet.com/English/>

# Fortify Your Cybersecurity

Fortinet  
Global Cybersecurity Leader

The Fortinet Security Fabric is the industry's highest performing AI-Driven cybersecurity platform, delivering broad, integrated, and automated capabilities supported by a large, open ecosystem. The Fortinet Security Fabric empowers organizations to achieve secured digital acceleration outcomes by reducing complexity, streamlining operations, and increasing threat detection and response capabilities.

Learn more at [fortinet.com](https://fortinet.com)

# ‘Visibilidade total e deteção eficaz serão prioridades este ano’

Nuno Martins, Country Manager da Ignition Portugal, comenta os desafios que as organizações terão de enfrentar em matéria de cibersegurança em 2026, destacando a maior adoção da IA, o reforço das exigências da NIS2 e da DORA e a aceleração da implementação da cibersegurança em ambientes OT.

## O PESO DA IA NAS TECNOLOGIAS DE CIBERSEGURANÇA VAI AUMENTAR EM 2026?

Atualmente, está cada vez mais claro que os atacantes não distinguem entre ativos externos, terceiros ou identidades. As ferramentas defensivas serão obrigadas a convergir em torno dos métodos utilizados pelos atacantes, em vez de se basearem nos silos internos ainda existentes nas organizações. As empresas irão também adotar cada vez mais tecnologia de IA adaptada a metodologias de inteligência tradicionalmente utilizadas pelas forças de segurança e pela segurança nacional para combater o cibercrime organizado em grande escala.

## QUAL É O MAIOR DESAFIO DAS ORGANIZAÇÕES NA PROTEÇÃO DOS DADOS?

O grande desafio reside no facto de a informação já não estar protegida pelas nossas defesas periféricas. Nos próximos anos, as organizações identificarão a perda de rastreabilidade como o principal risco, dado que os dados são enviados para a nuvem ou para um colaborador externo. Por conseguinte, o desafio será alterar a dinâmica de confiar apenas na identidade do utilizador e passar a confiar na proteção inerente ao próprio ficheiro.

Por outro lado, será crucial tornar a colaboração externa um processo seguro por defeito, independentemente da vontade do destinatário. É necessário garantir que, se um contrato terminar ou um ficheiro for enviado por engano, o proprietário dos dados possa “apertar o botão de pânico” e tornar o documento ilegível de imediato.

No ano passado, as empresas começaram a adaptar-se às normas NIS2 e DORA, mas ainda há muito por fazer...

Em 2026, a implementação das normas NIS2 e DORA irá transformar as redes industriais (ICS/OT) de um ambiente tradicionalmente isolado e reativo para um contexto altamente regulado e monitorizado.

## QUAIS SÃO AS PRIORIDADES PARA AVANÇAR COM ESTAS NORMAS?

As regulamentações irão obrigar as organizações a dispor de visibilidade total e de uma deteção eficaz de anomalias. No que diz respeito à visibilidade, as empresas terão



*Nuno Martins, Country Manager Ignition Portugal*

de contar com um inventário automatizado e atualizado de todos os seus ativos OT. Para a deteção de anomalias, generalizar-se-á o uso de sondas IDS (Sistemas de Deteção de Intrusões) que analisam protocolos industriais específicos para identificar comportamentos anómalos ao longo do tempo.

## POR FIM, COMO SERÁ FEITA A GESTÃO DO RISCO EM CIBERSEGURANÇA?

As organizações irão assumir que nem todos os indicadores Cyber Risk Exposure têm o mesmo impacto. Após anos a lidar com listas intermináveis de vulnerabilidades, o mercado começa a adotar aquilo que a XM Cyber tem vindo a demonstrar há algum tempo: apenas uma pequena fração — cerca de 2% — das fragilidades detetadas representa um risco real para os ativos críticos do negócio. O restante gera ruído, fadiga operacional e uma falsa sensação de progresso. ■

### Responsável de contacto:

Nuno Martins — Country Manager Ignition Portugal

E-mail: [nuno.martins@ignition-technology.com](mailto:nuno.martins@ignition-technology.com)

Web: <https://ignition-technology.pt>

# IGNITION

An Exclusive Networks Company



# Mais tecnologia, mais pressão: o verdadeiro desafio digital de 2026

Durante anos, a transformação digital foi encarada como um objetivo estratégico de médio prazo.

**E**m 2026, essa lógica muda de forma decisiva. A aceleração da inteligência artificial (IA), a pressão sobre custos e a crescente complexidade dos riscos digitais colocam as empresas, em particular as PME, perante um novo desafio: não basta adotar tecnologia, é preciso integrá-la de forma consistente nas decisões estratégicas, nos processos de negócio e na forma como as empresas trabalham. A inteligência artificial assume um papel transversal neste novo ciclo. Já não se limita a projetos piloto ou a áreas experimentais. Da gestão de documentos e processos à cibersegurança, passando pela automatização de processos e pela análise de dados, a IA influencia a forma como as organizações trabalham e tomam decisões. O desafio deixa de ser o acesso à tecnologia e passa a ser a capacidade de aplicar de forma prática, segura e sustentável.

Num contexto económico de instabilidade, a eficiência operacional ganha um peso acrescido. A necessidade de reduzir ineficiências e consolidar margens obriga as empresas a rever processos que durante anos permaneceram inalterados e muitas vezes fechados em silos que não comunicam entre si. A automatização suportada por IA, aliada a modelos de serviços geridos e soluções cloud, permite libertar as equipas de tarefas repetitivas, reduzir erros e acelerar o tratamento da informação. Mais do que uma tendência, esta abordagem torna-se uma resposta concreta às exigências do mercado.

Apesar de décadas de investimento em digitalização, a ideia do escritório totalmente sem papel, discutida desde os anos 70, permanece distante da realidade dentro das organizações. Em 2026, a prioridade passa a ser valorizar a informação contida nos documentos, já que com o Processamento Inteligente de Documentos é possível extrair dados de faturas, contratos ou formulários e integrá-los diretamente nos sistemas de gestão, apoiando decisões mais rápidas e informadas; e isto é muito mais relevante do que simplesmente reduzir o volume de papel que circula nas organizações.

A cibersegurança continua a ser um ponto crítico. Com dados distribuídos entre escritórios, ambientes cloud e dispositivos remotos, a proteção da informação exige aborda-



gens mais preventivas e integradas. A entrada em vigor da Lei da IA da União Europeia reforça esta necessidade, ao exigir supervisão humana, transparência e controlo sobre os sistemas adotados.

Em 2026, a maturidade digital deixa de ser um conceito abstrato e passa a refletir-se na capacidade de responder, com agilidade e segurança, a um ambiente económico e tecnológico em constante mudança.

**Programa de Canal da Konica Minolta: diferenciar o seu negócio da concorrência exige inovação, compromisso e as parcerias certas.**

O Programa de Canal da Konica Minolta permite aos seus Parceiros acesso exclusivo a um portfólio de produtos e soluções inovadores e a um suporte especializado em todos as fases do ciclo de venda, desde a pré-venda, marketing, desenho da solução e serviço pós-venda.

O convite é simples. Junte-se a uma Marca líder comprometida em ajudar a elevar o nível do seu negócio, aumentar a capacidade de resposta às necessidades dos seus clientes e a suportar o seu crescimento, com benefícios e vantagens exclusivas. ■

**Responsável de contacto:**

José Ferreira — Indirect Channel Manager

**E-mail:** jose.ferreira@konicaminolta.pt

**Web:** konicaminolta.pt/pt-pt



KONICA MINOLTA

PROGRAMA DE CANAL

# JUNTOS, CRESCEMOS LADO A LADO

No **Programa de Canal da Konica Minolta**, caminhamos lado a lado para apoiar o crescimento do seu negócio. Oferecemos acompanhamento próximo, conhecimento especializado e acesso a um portefólio completo de soluções tecnológicas para ajudar o seu negócio a crescer de forma consistente e sustentável.

**Descubra como, juntos, transformamos oportunidades em resultados.**

**SEJA UM PARCEIRO KONICA MINOLTA**

[konicaminolta.pt](http://konicaminolta.pt)



Saiba mais sobre o Programa de Canal da Konica Minolta

Giving Shape to Ideas

# Lenovo 360 Engage: suporte ao crescimento dos parceiros, desde os dispositivos até ao data center

## A FORÇA DE UM CANAL INTEGRADO

Num mercado em rápida transformação, com a Inteligência Artificial, a cloud híbrida e a mobilidade a redefinirem o posto de trabalho, os parceiros precisam de fabricantes que simplifiquem o negócio, reduzam a complexidade e garantam margens saudáveis. É precisamente aqui que o programa de canal Lenovo 360 e a visão **One** Lenovo se assumem como alavancas estratégicas: um único enquadramento global que reúne as áreas de Intelligent Devices Group (IDG) e Infrastructure Solutions Group (ISG), potenciando oportunidades que vão desde a oferta de dispositivos inteligentes até soluções de infraestrutura e serviços.

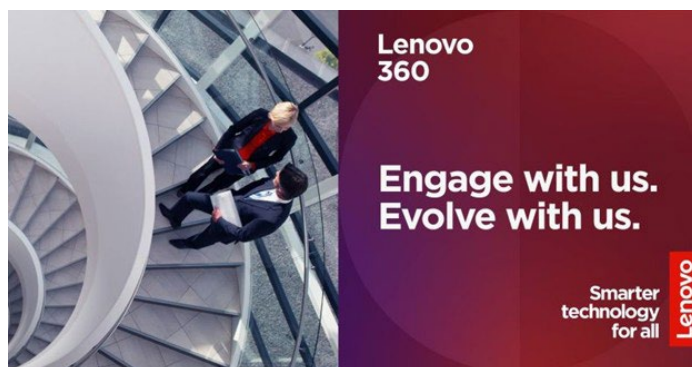
## LENOVO 360: MAXIMIZAÇÃO DO VALOR EM CADA NÍVEL

O programa de canal da Lenovo assenta em três níveis – Authorized, Gold e Platinum – que recompensam o investimento e a especialização dos Parceiros com incentivos financeiros previsíveis, acesso a formação e a ferramentas avançadas para potenciar o negócio. Desde o primeiro nível, o parceiro beneficia do Lenovo Partner Hub, com conteúdos de marketing, informação técnica, formação, cotações especiais e programas adicionais como o Elevate, pensado para quem está a iniciar a relação com a marca e quer crescer ao seu ritmo.

Ao evoluir no programa, o parceiro desbloqueia benefícios adicionais, como rebates acrescidos, condições financeiras mais atrativas, campanhas de venda e acesso a iniciativas em áreas como TruScale (as a Service) e serviços. Tudo isto reforça a rentabilidade e permite construir propostas de valor ainda mais completas e competitivas, capazes de responder às exigências de todos os clientes empresariais.

## ONE LENOVO: IDG E ISG A CRESCER NA MESMA DIREÇÃO

A estratégia **One** Lenovo traduz-se numa abordagem verdadeiramente unificada ao mercado, em que IDG (PC, portáteis, thin clients, dispositivos inteligentes) e ISG (servidores, storage, soluções de data center e edge) deixam de ser silos separados para passarem a constituir um portefólio único, coerente e fácil de articular no canal. Para o parceiro, isto significa poder apresentar soluções end to end – do posto de trabalho moderno ao backend de infraestrutura, passando por serviços geridos e modelos de consumo flexível – sob uma só marca, com incentivos reforçados quando combina tecnologias das duas áreas.



Esta visão integrada é suportada por equipas de canal dedicadas, especialistas técnicos e distribuidores que ajudam a desenhar arquiteturas otimizadas e a acelerar o time to market das propostas. A estrutura Lenovo 360 facilita ainda a transição do canal para modelos “as a Service”, com fidelização dos clientes a longo prazo.

## ONE LENOVO, MUITAS OPORTUNIDADES

O programa de canal Lenovo 360 é mais do que uma estrutura de incentivos: é uma plataforma estratégica para o crescimento sustentável dos parceiros, simplificando processos, ampliando oportunidades e construindo relações de confiança. Com o conceito One Lenovo, a empresa prepara o ecossistema para os desafios do futuro, promovendo inovação, flexibilidade e rentabilidade.

Para quem procura dar o próximo passo – seja na modernização do digital workplace, na oferta de soluções de edge e AI, ou na construção de infraestruturas híbridas – o ecossistema Lenovo 360 e a visão **One** Lenovo oferecem o contexto ideal para crescer o negócio com confiança. ■

### Responsável de contacto:

Ricardo Fernandes — Channel Sales

E-mail: rfernandes6@lenovo.com

Web: lenovo.com



# Lenovo QIRA, tecnologia que te entende

A Lenovo está na vanguarda da Inteligência Artificial com QIRA, uma IA pessoal integrada diretamente nos teus dispositivos.

Presente em PCs, smartphones e outros equipamentos, QIRA acompanha-te de forma **contínua, inteligente e segura**, simplificando tarefas, acelerando decisões e garantindo total controlo e privacidade.

**Uma nova forma de viveres a tecnologia**, pensada para o teu dia a dia.

Smarter  
technology  
for all

Lenovo

# Parceiros Sage: Da inovação à liderança no caminho para 2026

O ecossistema de Parceiros da Sage entra em 2026 com um papel estratégico no crescimento das PME portuguesas. Num contexto marcado pela adoção de IA com valor tangível, os Parceiros assumem-se como o principal elo entre inovação tecnológica e o crescimento. Preparar hoje o futuro é, cada vez mais, uma condição para liderar amanhã.

**A** entrada de 2026, o Programa de Parceiros da Sage em Portugal encontra-se num momento de ambição renovada. Depois de um ciclo de consolidação e alinhamento ibérico, o foco passa agora por acelerar com base na inovação, na inteligência artificial e na criação de valor sustentável para as PME portuguesas, num mercado cada vez mais exigente e digital.

Os últimos anos demonstraram de forma clara que o sucesso da Sage está profundamente ligado à força do seu Canal. Os Parceiros continuam a ser protagonistas na transformação digital dos clientes, na adoção de soluções Cloud e na modernização dos modelos de negócio. Num contexto de rápida evolução tecnológica, quem começa hoje a preparar o futuro estará melhor posicionado para liderar amanhã.

A uniformização do Sage Partner Network Program na Península Ibérica criou bases sólidas para um ecossistema mais simples, transparente e escalável. Os Parceiros beneficiam hoje de processos alinhados, maior proximidade ao mercado e uma visão comum que potencia crescimento, inovação e oportunidades além-fronteiras, reforçando um Canal cada vez mais alinhado com a estratégia da Sage na Ibéria.

A IA assume, neste percurso, um papel cada vez mais relevante. Longe de uma abordagem experimental, a IA afirma-se hoje como um acelerador aplicado a desafios concretos das PME, apoiando a produtividade e uma tomada de decisão mais informada. No entanto, a sua adoção eficaz depende de confiança, formação e acompanhamento, ou seja, dimensões onde o ecossistema de Parceiros é absolutamente crítico.

Num estudo recente que desenvolvemos com a IDC ficou claro que os Parceiros de elevado desempenho são mais estratégicos, mais orientados para serviços e mais capacitados em IA, traduzindo essa aposta em melhores resultados. Em Portugal, esta tendência reflete-se num investimento crescente em serviços de valor acrescentado e numa maior proximidade ao cliente.

Reconhecer este contributo é essencial. Os Sage Iberia Partner Awards continuam a destacar a excelência, a inovação



*Hugo Oliveira, Partner & Ecosystem Director Iberia*

e o impacto do ecossistema, enquanto o reforço da formação, certificação e iniciativas conjuntas cria condições para que os Parceiros continuem a evoluir e a explorar novas oportunidades, dentro e fora do mercado nacional.

À medida que avançamos para 2026, o caminho passa por continuar a capacitar os Parceiros para responderem a um mercado em transformação, aprofundando competências, promovendo maior colaboração e desenvolvendo propostas cada vez mais orientadas às necessidades reais dos clientes. Não esquecendo os novos produtos que a Sage tem lançado no mercado Ibérico em 2025 e que lançará em 2026. O alinhamento ibérico e a maturidade do ecossistema criam uma base sólida para um crescimento sustentado e partilhado.

O futuro constrói-se em conjunto. A Sage continuará a investir num ecossistema de Parceiros forte, colaborativo e preparado para transformar inovação em impacto real. ■

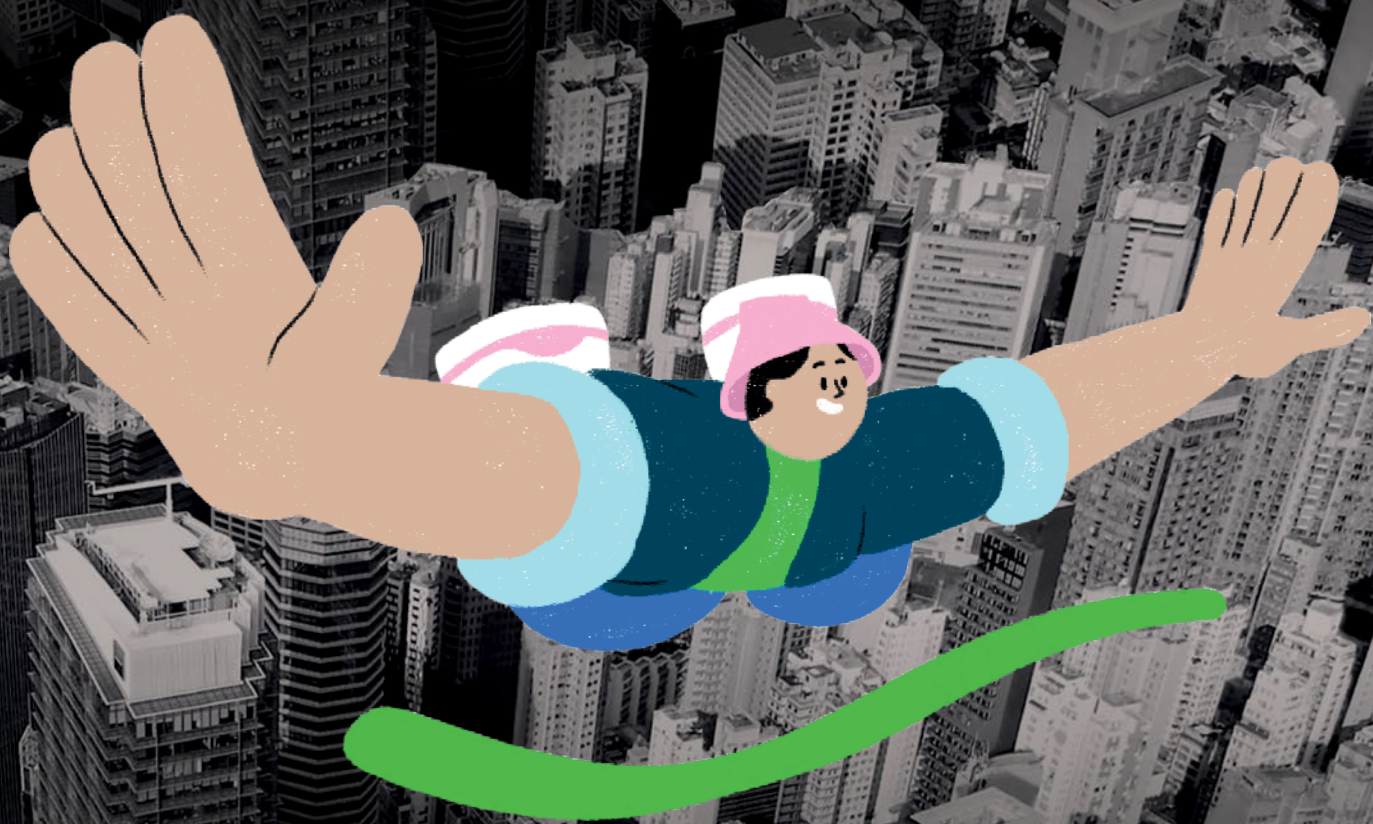
**Responsável de contacto:**

Hugo Oliveira — Partners & Ecosystem Director Sage Iberia

**E-mail:** hugo.oliveira@sage.com

**Web:** www.sage.com/pt-pt

**“O meu negócio evoluiu  
com as ferramentas  
de gestão adequadas”**



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

**Sage**

helping business flow

# A Salicru renova o seu catálogo com três novos lançamentos

O novo **SPS SOHO+**, os **SLC TWIN RT3 LION** e a série **SPS SAFE S** são três soluções de liderança em continuidade elétrica e segurança energética, tanto em ambientes profissionais, como domésticos.

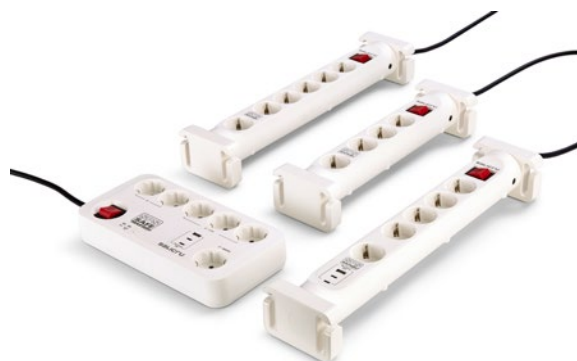
O novo **SPS SOHO+** representa a **evolução do UPS line-interactive** projetado para fornecer proteção elétrica abrangente em ambientes para pequenos escritórios e profissionais independentes. Com uma conceção modificada, os intervalos de potência oferecem agora de **750 VA a 2250 VA**. Entre a suas características está a inclusão de dois carregadores **USB frontais com capacidade de carregamento rápido** (USB-A e USB-C) para dispositivos móveis, além de **barras LED** que mostram o status do equipamento e que, nos modelos superiores, podem ser personalizáveis em quatro cores diferentes. O **SPS SOHO+** também incorpora uma interface USB com HID para **software de gestão avançada**, que facilita a configuração e monitoramento do sistema, incluindo a execução automática de desligamento ou hibernação do computador em caso de falha de energia.



O **SLC TWIN RT3 LION** é o novo **UPS online de conversão dupla com baterias de ião-lítio** integradas. O salto para a tecnologia de baterias de iões de lítio é um passo decisivo respeito às soluções VRLA tradicionais. Estas novas baterias oferecem até 10 vezes mais ciclos de descarga, recarga até 4 vezes mais rápida e vida útil até 3 vezes maior, tudo com manutenção praticamente nula graças à gestão inteligente integrada (BMS). O resultado é um menor **custo total de propriedade (TCO) e maior continuidade operacional, mesmo em ambientes exigentes**. O **SLC TWIN RT3 LION** oferece potências de 1 a 3kVA.



A nova série **SPS SAFE S** redefine o conceito de proteção elétrica ativa com **blocos de tomadas múltiplas avançados** que integram **proteção contra sobretensões, carga rápida USB e função Master-Slave**. Com modelos de **quatro a seis tomadas** e até **três carregadores rápidos de 20 W**, oferecem o equilíbrio perfeito entre segurança, conforto e eficiência energética,



tanto para ambientes domésticos, como profissionais. Incorporam um **interruptor On/Off iluminado**, indicador de proteção ativa LED, cabo de 1,5 metros com um prático enrolador de cabos e um **sistema rotativo** que facilita a orientação da base das tomadas. ■

#### Responsável de contacto:

Carles Agustí — Responsável pelo Mercado de IT em Espanha

E-mail: [carles.agusti@salicru.com](mailto:carles.agusti@salicru.com)

Web: [salicru.com/pt-pt/](http://salicru.com/pt-pt/)

Descubra o modelo de que necessita: [SALICRU.COM/SELETOR](https://www.salicru.com/seletor)

# Não são maiores pelo tamanho, mas pela **potência.**



## Soluções Salicru UPS Profissionais

On-line de conversão dupla

De 7,5 kVA a 1500 kVA

Monofásicos e/ou trifásicos

Com conectividade IoT

Standalone / paralelos / modulares



GAMA SLC X-PERT

GAMA SLC ADAPT

GAMA SLC CUBE 4

GAMA SLC CUBE 3+



Siga-nos em:



**PROTEJA-SE!** PALAVRA DE ESPECIALISTA.

+351 214 937 585

[portugal@salicru.com](mailto:portugal@salicru.com) SALICRU.PT

**SALICRU**

# Armazenamento de dados: da IA ao gaming, a revolução digital exige soluções inteligentes

O armazenamento de dados atravessa atualmente um dos momentos mais críticos e estratégicos da sua história.

O crescimento exponencial da Inteligência Artificial, do machine learning, do big data e da digitalização das empresas está a gerar uma procura sem precedentes por capacidade fiável, escalável e economicamente sustentável.

Esta pressão tem provocado escassez de componentes, prazos de entrega mais longos e aumentos de preço, transformando o armazenamento de um simples custo operacional num ativo decisivo para a competitividade. Empresas e gamers enfrentam desafios semelhantes: ambos precisam de soluções que combinem **performance**, **capacidade** e **fiabilidade**, sem comprometer orçamento ou produtividade.

Não existe uma tecnologia única capaz de responder a todas as necessidades. Os SSD desempenham um papel central em aplicações que exigem elevada performance, baixa latência e acesso imediato à informação, enquanto a memória RAM garante fluidez no processamento e nas operações em tempo real, essenciais tanto para data centers como para gaming de alto nível.

Por sua vez, os discos rígidos (HDD) continuam a ser a espinha dorsal do armazenamento de grande capacidade. A **Toshiba**, reconhecida mundialmente pela excelência em soluções de armazenamento massivo, oferece HDD fiáveis, duráveis e eficientes, ideais para backups, arquivamento e gestão de bibliotecas de dados volumosas. Estes discos combinam segurança, capacidade e custo competitivo, assegurando a base necessária para suportar ambientes digitais exigentes, sejam corporativos ou de utilizadores entusiastas. Esta complementaridade é igualmente crucial no universo gaming e modding. Gamers e criadores de conteúdo necessitam de **performance máxima**, fornecida por SSD e RAM de alto desempenho, especialidade da **AGI Gear**, enquanto requerem **grande capacidade** para instalar jogos, DLCs, expansões e mods pesados. Os HDD da **Toshiba** oferecem espaço confiável e duradouro para estas bibliotecas, garantindo que cada instalação e cada mod funcionem sem problemas. Esta combinação permite experiências de jogo rápidas, sem comprometer a organização



ou a segurança dos dados, tornando os setups mais robustos e versáteis.

No mercado atual, marcado por elevada procura, escassez de componentes e pressão de preço, a estratégia vencedora passa por integrar soluções que se complementam mutuamente. Combinando HDD de alta capacidade da Toshiba com SSD e RAM de alto desempenho da **AGI Gear**, empresas, gamers e criadores de conteúdo podem enfrentar os desafios de armazenamento de forma inteligente, escalável e eficiente.

O futuro do armazenamento não se resume a escolher entre capacidade ou velocidade. É a integração inteligente destas tecnologias, lideradas pela Toshiba e pela AGI Gear, que permite sustentar a revolução digital, do mundo corporativo ao universo gaming, garantindo performance, fiabilidade e espaço para o crescimento contínuo dos dados. ■

**Responsável de contacto:**

Marco Vicente — Sales & Business Consultant

**E-mail:** mvicente-ext@tee.toshiba.de

**Web:** toshiba-storage.com



# TOSHIBA

## Canvio Advance

Segurança com estilo.

Transporte o essencial, sempre consigo.

Quando viaja para locais deslumbrantes, necessita de um local seguro para armazenar todas as suas recordações.

### HDDs externos

O Canvio Advance é uma solução de armazenamento fiável para quem procura qualidade e estilo a um excelente preço. Com até 4 TB de capacidade de alto desempenho, tudo concentrado num design elegante. Disponível em quatro cores para se adaptar às suas preferências pessoais. Inclui software de cópia de segurança automática e software de bloqueio por palavra-passe, fáceis de configurar.

#### Principais funcionalidades

- Disco rígido externo de 2,5"
- Acabamento texturado
- Software de cópia de segurança automática
- Software de bloqueio de palavra-passe
- 1 | 2 | 4 TB



# 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

# SOMOS A REFERÊNCIA NO MERCADO DE SOLUÇÕES AVANÇADAS

A V-Valley disponibiliza um ecossistema de soluções e know-how que permitem, em conjunto com os nossos parceiros, criar ofertas e projetos à medida baseados em tecnologias complexas ou Soluções Avançadas.

- ✔ **Portfolio diversificado de soluções**
- ✔ **Experiência e equipa humana**
- ✔ **Ecosistema de serviços**
- ✔ **Ações de Telemarketing**
- ✔ **Formação com V-Valley Academy**

Quer saber como integrar as nossas soluções para  
acelerar o seu negócio?

**Fale com os nossos especialistas!**

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



# Batalha atrás de Batalha



Marta Quaresma Ferreira, jornalista

**O**s Óscares – e a sua lista de nomeados – são um dos claros sinais de que os tempos mudaram. E, apesar de não ter um favorito, há um filme cujo nome retrata bem aquilo que foram os últimos 12 meses. 2025 foi uma verdadeira ‘*Batalha atrás de Batalha*’, que trouxe o *shift* entre IA generativa e IA de agência, reestruturações significativas no seio das organizações tecnológicas, lutas gloriosas na produção de chips de IA e uma guerra comercial que empurrou as nações e, conseqüentemente, as organizações para um estado de nervoso miudinho constante.

Apesar do burburinho, por cá, e de acordo com dados da IDC, o setor de IT em Portugal manteve um crescimento moderado, em linha com a evolução do mercado europeu, e alavancado essencialmente por áreas como a cloud, cibersegurança, serviços e Inteligência Artificial (IA).

Tal como a Academia se reinventou, com muitas produções a nascerem no streaming e escolhas, por vezes, pouco consensuais, também os Parceiros estão a assumir cada vez mais novos papéis – mais consultivos, mas sempre próximos aos clientes –, e assentes na sua *expertise* técnica. Para uns, o caminho percorrido em 2025 foi apenas uma audição; para outros, o guião está escrito e é claro sobre o seu papel estratégico neste ecossistema.

As previsões da Omdia sugerem também que as vendas realizadas através do Canal deverão gerar mais de quatro biliões de dólares a nível mundial já este ano, o que se traduz num crescimento anual de 6,7%. No total, o mercado global de IT deverá crescer mais de 10% em 2026, com cerca de dois terços do investimento total em IT a ser mediado pelo Canal.

Os próximos meses avizinham-se intensos, dignos de uma longa-metragem cujos créditos só serão conhecidos no final do ano. Até lá, o Canal mostra, uma vez mais, que o ecossistema de Parceiros está vivo e recomenda-se. ■



itchannel.pt

**ACEPI** Membro da ACEPI - Associação da Economia Digital

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

**ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE IMPRENSA** Membro da API - Associação Portuguesa de Imprensa

**Diretor:** Jorge Bento  
**Coordenadora Editorial:** Marta Quaresma Ferreira  
**Diretor Editorial:** Rui Damião - rui.damiao@medianext.pt  
**Jornalistas:** Inês Garcia Martins, Flávia Gomes  
**Design e Paginação:** Teresa Rodrigues  
**Web:** João Bernardes - webmaster@medianext.pt  
**Ilustrações e banco de imagens:** Adobe Stock | IStockPhoto - direitos editoriais  
**Business Development:** Catarina de Brito | (+351) 910 121 200 | catarina.brito@medianext.pt  
João Calvão | (+351) 910 788 413 | joao.calvao@medianext.pt  
**Marketing & Events Director:** Rosa Bento | rosa.bento@medianext.pt  
**Marketing Communications:** Rita Rodrigues | (+351) 912 971 161 | rita.rodrigues@medianext.pt  
**Editado por:** MediaNext Professional Information Lda.  
**CEO:** Pedro Botelho  
**Publisher:** Jorge Bento  
**Sede e Redação:** Largo da Lagoa, 7c, 2795-116, Oeiras, Portugal  
**Tel:** (+351) 214 147 300  
**Fax:** (+351) 214 147 301  
**E-mail:** info@medianext.pt

#### Propriedades e direitos:

IT CHANNEL é marca registada de MediaNext Professional Information Lda., NIPC 510 551 866, empresa jornalística registada na ERC n.º224011  
Proprietários com mais de 5% do Capital Social: Margarida Bento e Pedro Lemos. Todos os direitos reservados. A reprodução do conteúdo (total ou parcial) é proibida. O editor não poderá ser responsabilizado por gralhas ou erros gráficos surgidos. As opiniões expressas em artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores. Consulte estatutos editoriais em [www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial](http://www.itchannel.pt/pages/estatuto-editorial)

**Depósito Legal n.º:** 368072/13

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

**Expedição:** Porenvel, Alfragide

**Distribuído por:** CTT Correios de Portugal S.A.

**Serviço de assinantes:** assinantes@medianext.pt

**Preço de assinatura:** (10 números) Portugal 40€, Estrangeiro 90€

Se é um profissional do Canal de TIC pode solicitar assinatura gratuita pelo registo no site [itchannel.pt](http://itchannel.pt)

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

**Tiragem:** 2 150 exp. (média 2025) - AUDITADO

**Assinantes digitais:** 6 590 exp. (média 2025) - AUDITADO\*

\*Relatório APCT primeiro semestre de 2025

**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

**media  
NEXT**  
STAY AHEAD • STAY RELEVANT

# CPCDi

## AS MARCAS QUE FAZEM A DIFERENÇA NO SEU DIA A DIA



ABYSM  
GAMING

acer

APC  
by Schneider Electric

ASUS

asustor  
ASUSTOR Inc.

Benq

brother  
at your side

Canon

CONCEPTRONIC

CYBER  
INSPECT

D-Link

EATON

EDIMAX  
NETWORKING PEOPLE TOGETHER

EPSON

equip

eWent



HPE

HPE aruba  
networking

HUAWEI

IRIS  
A CANON COMPANY

Kingston  
TECHNOLOGY

Kingston  
TECHNOLOGY  
Value RAM

Lenovo

levelone

LG Electronics

MERCUSYS

Microsoft

Microsoft OEM

motorola

msi

napofix

NGS  
technology

NortonLifeLock

oppo

PHILIPS

PORT  
OPTICALS

RAZER

SAMSUNG

SONY

Targus

TCL

TOMTOM

tp-link

Omada  
by tp-link

VIGI  
by tp-link

Trust.

UNYKA



WWW.CPCDI.PT

Conheça a APP CPCDI

Disponível para sistema operativo Android e IOS.



Porto: R. Monte dos Pipos, 649 | 4460-059 Guifões | Tel 22 9570200 | Fax 22 955 26 58  
Lisboa: Largo da Lagoa 8-E | 2795-116 Linda-a-Velha | Tel 21 4148200 | Fax 21 419 29 93

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

**Responsável de contacto:**

Claranet Portugal

**E-mail:** info@claranet.pt**Web:** www.claranet.com/pt**Telefone:** 707 50 51 52**Soluções disponibilizadas:**

A Claranet Portugal é o maior fornecedor de TI no país e especialista em soluções e serviços geridos nas áreas de Cloud, Workplace, Applications, Data & AI e Security.

**Principal área de foco:**

Organizações nas áreas de serviços financeiros e seguros, media e tecnologia, retalho, lazer e hotelaria, saúde e setor público, e indústria e utilidades.

**Responsável de contacto:** Catarina Pessanha**E-mail:** catarina.pessanha@colt.net | **Web:** www.colt.net**Telefone:** 211 200 000

**Soluções:** A Colt disponibiliza soluções de Dados, Voz e Segurança. Serviços Ópticos e Ethernet, com destaque para as ligações aos CSP e Serviços wave, Ligações IP e WAN, onde se integram os acessos à internet e soluções SDWAN e SASE. Serviços de voz com SIP trunks, integração de voz em cloud. Transversalmente apresentamos a nossa plataforma OnDemand e Serviços profissionais, assim como produtos específicos, desenhados para os mercados financeiros. |

**Área de foco:** A Colt quer ser o Parceiro preferencial no mercado B2B, com uma oferta dedicada, e conjugada com Parcerias estratégicas.

**Responsável de contacto:** Nuria Yague**E-mail:** nuria.yague@eu.equinix.com**Web:** https://partnercentral.equinix.com/s/**Telefone:** 308 809 564**Soluções disponibilizadas:**

Serviços de Data Center IBX e Cloud; Colocation; Interconexão e Conectividade.

**Programa de Canal:**

Alliance Partners (affiliation and partnership), Resellers (increase value), Referral (MSP, NSP, SI), Partner Marketing Resources (Partner Central, Marketplace).

**Principal área de foco:**

Data Center e Cloud; Colocation; Interconexão e Conectividade.

**Responsável de contacto:** Daniel Cruz**E-mail:** gcp-partners-pt@google.com**Web:** https://cloud.google.com**Soluções disponibilizadas:**

Soluções de IA, IA generativa e Machine Learning, Modernização de Infraestrutura e de Aplicações, Gestão de dados, Desenvolvimento aplicacional, Data Analytics, Segurança, Produtividade e Colaboração e Sustentabilidade.

**Programa de Canal:**

Google Partner Advantage.

**Principal área de foco:**

Soluções de transformação digital e jornada para a cloud.

**Distribuidores:** TD Synnex.**Responsável de contacto:** Alexandre Dias Alves | **E-mail:**parceiros@iptelecom.pt | **Web:** https://iptelecomparceiros.powerappsportals.com/ | **Telefone:** 211 026 000

**Soluções:** Serviços de Cloud&Datacenter, nomeadamente alojamento em Datacenter, IaaS (Datacenter Virtual), Disaster Recovery, Backup, Storage e Cibersegurança. Serviços de telecomunicações, nomeadamente acesso à Internet e transmissão de alto débito; Serviços de fibra ótica e instalações de Colocation assentes numa rede de fibra ótica própria, enterrada e com vários anéis redundantes em Portugal Continental; Serviços de acesso a Canal Técnico Rodoviário (CTR).

**Programa de Canal:** IP Telecom Partner Network;**Área de foco:** IPT Cloud Platform IaaS e PaaS e IPT Cloud SaaS.

JOTELULU

**Responsável de contacto:**

Jotelulu Portugal

**E-mail:** growth@jotelulu.com**Web:** https://jotelulu.com/pt-pt/**Telefone:** 211 246 262

**Soluções disponibilizadas:** Plataforma cloud europeia para Parceiros IT com gestão centralizada de clientes. Serviços de Infraestrutura e Servidores cloud, Desktop Remoto, Soluções de armazenamento (armazenamento de ficheiros e armazenamento de objetos), Disaster Recovery, Marketplace de licenças.

**Principal área de foco:** Ajudar Parceiros IT a oferecer serviços cloud seguros, escaláveis e rentáveis com a sua própria marca (modelo marca branca).



keep it flowing

**Responsável de contacto:**

José Capitão, CEO

**E-mail:**

jcapitao@liqui.do

**Web:** https://liqui.do**Soluções disponibilizadas:**

Renting de Equipamento e Software para Pequenas e Médias Empresas.

**Principal área de foco:**

A Liqui.do realiza renting de equipamentos nos seguintes setores: TI, dentário, oficial, impressão, restauração, agrícola, fitness, estética, segurança, construção civil e hospitalar. Poderá ser feito renting para outros setores mediante consulta.

**Responsável de contacto:**

Cláudia Vicente

**E-mail:**

info@rumos.pt

**Web:**

www.rumos.pt

**Telefone:**

217 824 100

**Soluções disponibilizadas:**

Soluções nas áreas da Consultoria e da Formação em Tecnologias de Informação.

**Principal área de foco:**

Consultoria e Formação em Tecnologias de Informação.

**Responsável de contacto:**

Patrícia Dávila

**E-mail:**

vodafoneiotportugal@vodafone.com

**Website:**

https://iot.vodafone.com/

**Soluções disponibilizadas:**

Soluções IoT de Conectividade gerida

**Área principal de foco:**

Internet of Things worldwide

**Responsáveis de contacto:** Cidália Domingues**E-mail:** cidalia.domingues@tdsynnex.com**Web:** www.tdsynnex.pt**Telefone:** 915 566 391

**Soluções disponibilizadas:** Programa que disponibiliza uma nova solução financeira. Com TaaS qualquer empresa poderá otimizar os seus orçamentos de IT, combinando hardware, software e serviços numa só solução, através de um plano de pagamentos mensal ou trimestral, evitando elevados investimentos de capital.

**Programa de Canal:** TD SYNnex - TaaS Technology-as-a-Service.**Principal área de foco:** Hardware, Software e Serviços através de um plano único, com pagamentos mensais ou trimestrais.

# diretório de FABRICANTES



**Responsável de contacto:** Ricardo Vilaça  
**E-mail:** sales.iberica@acer.com | **Web:** <https://www.acer.com/pt-pt/business/partners> | **Telefone:** 808 300 011 | **Soluções:** Os produtos da Acer foram pensados tendo em conta as necessidades dos utilizadores: construídos para serem adaptáveis e adequados para diversos ambientes e cenários de trabalho, com portáteis, computadores de secretária, monitores, projetores, acessórios, tecnologias. | **Canal:** O Synergy Partner Program inclui três níveis de certificação personalizados para atender à escala em execução, apoiar requisitos de vários segmentos de mercado, enquanto se adapta a desempenho, volumes e capacidade diferentes. | **Área de foco:** Os portáteis, computadores de secretária, ecrãs e periféricos Acer Business foram concebidos para utilizar ferramentas melhoradas por IA para melhorar a produtividade e agilizar a colaboração, onde quer que esteja.



**Responsável de contacto:** Pedro Madeira  
**E-mail:** pedro.madeira@ignition-technology.com  
**Web:** <https://www.akamai.com/pt>  
**Telefone:** 916 069 264  
**Soluções disponibilizadas:** Computação em cloud; Containeres; Armazenamento; Bancos de Dados| Segurança - app e API; Zero Trust; DDoS; Proteção contra fraude e violação; CDN; Edge Computing.  
**Programa de Canal:** <https://www.akamai.com/pt>  
**Principal área de foco:** Leading data center and hybrid cloud security company.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal, Zaltor.



**Responsável de contacto:** Nuno Martins  
**E-mail:** nuno.martins@ignition-technology.com  
**Web:** <https://www.algosec.com>  
**Telefone:** 963 969 749  
**Soluções disponibilizadas:** Gestão de políticas de segurança de dispositivos: otimização e análise de risco de arquiteturas de firewall.  
**Principal área de foco:** Solução de gestão de segurança integrada.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal.



**Responsável de contacto:** Leonor Sottomayor  
**E-mail:** leonor.sottomayor@anubisnetworks.com  
**Web:** <https://www.anubisnetworks.com>  
**Telefone:** 215 913 224  
**Soluções disponibilizadas:** Mail Protection Service, Mail Archiving, Mail Relay Service, Mailspike.io.  
**Programa de Canal:** Free Referral or MSSP Program.  
**Principal área de foco:** Email Security.



**Responsável de contacto:** Carlos Franco  
**E-mail:** carlos.franco@arcserve.com  
**Web:** [www.arcserve.com](http://www.arcserve.com)  
**Soluções disponibilizadas:** Unified Data Protection (UDP), Arcserve Cyber Resilience Storage, Arcserve Cloud Cyber Resilience Storage, Arcserve SaaS Backup, Arcserve Cloud Storage, Arcserve Appliance 10000, Arcserve ShadowProtect, Arcserve Replication and High Availability (RHA), Arcserve Cloud Direct.  
**Principal área de foco:** Soluções de software e hardware para proteção de dados, backup e recuperação de desastres on-prem e na cloud.  
**Distribuidores:** Also Portugal, Databox, Nexus, V-Valley.



**Responsável de contacto:** Bruno Barroso  
**E-mail:** artsoft@artsoft.pt  
**Web:** <https://www.artsoft.pt/parceiro-erp-artsoft/>  
**Telefone:** 217 107 220  
**Soluções disponibilizadas:** Software de gestão completo para PME e grandes empresas. Totalmente personalizável, abrangendo várias necessidades das empresas, como Gestão comercial e logística, Contabilidade e Ativos, Recursos Humanos e Assiduidades.  
**Programa de Canal:** O Programa de Canal de Parceiros ARTSOFT inclui três níveis principais: Authorized, Growth e Strategic Partner. Com algumas diferenças entre eles, os Parceiros com qualquer um destes três níveis têm competências para comercializar e implementar soluções ARTSOFT.  
**Principal área de foco:** Especializada no desenvolvimento de soluções tecnológicas de apoio à gestão empresarial.



**Responsável de contacto:** Mike Ellis  
**E-mail:** EMEA.GTMTeam@aryaka.com  
**Website:** [www.aryaka.com](http://www.aryaka.com)  
**Soluções disponibilizadas:** A Aryaka oferece um portfólio completo de capacidades as-a-service para SD-WAN e SASE Unificado. Com a sua oferta abrangente de SASE Unificado como serviço, a Aryaka capacita as organizações a disponibilizarem redes seguras e de alto desempenho, enriquecidas por capacidades de IA, garantindo conectividade contínua, segurança robusta e desempenho otimizado para empresas em todo o mundo.  
**Programa de Canal:** Aryaka Accelerate Partner Program  
**Principal área de foco:** Ajudamos-te, a ti e aos teus clientes, a substituir redes legadas, simplificar a segurança e impulsionar a transformação cloud-first. A Aryaka acompanha-te em todas as etapas do processo. Tu lideras o negócio. Nós impulsionamos o teu sucesso.



**Responsável de contacto:** Nelson Martins  
**E-mail:** nelson\_martins@asus.com  
**Web:** <https://partner-portal.asus.com/>  
**Telefone:** 924 412 143  
**Soluções disponibilizadas:** Na ASUS Business estamos focados em apresentar soluções em que as empresas possam confiar com produtos e serviços completamente personalizáveis, saiba mais através do nosso Programa para Parceiros.  
**Programa de Canal:** Partner Portal Alliance.  
**Principal área de foco:** Marketing e Vendas.  
**Distribuidores:** Also Portugal, CPCdi, Databox, Esprinet.



**Responsável de contacto:** Ricardo Pereira  
**E-mail:** ricardo.pereira@axis.com | **Web:** [www.axis.com](http://www.axis.com)  
**Telefone:** +34 918 034 643  
**Soluções disponibilizadas:** Estamos empenhados em mantermos na dianteira dessa mudança. Embora a segurança continue a ser o nosso foco principal, estamos a expandir-nos gradualmente para mercados relacionados, com novos produtos e novas soluções com base em rede. A nossa experiência de trabalho com soluções de áudio e vídeo em rede, análise e controlo de acessos contribui para a proteção de pessoas e de propriedade, para a otimização de processos e para aumentar a eficiência das empresas e o acesso às informações.  
**Principal área de foco:** Soluções de áudio e vídeo em rede, análise e controlo de acessos.  
**Distribuidores:** ADI Global, Anixter, EET, Ingram Micro, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** Miguel López  
**E-mail:** spainsales\_team@barracuda.com  
**Web:** [pt.barracuda.com](http://pt.barracuda.com)  
**Telefone:** +44118 3384600  
**Soluções disponibilizadas:** BarracudaOne (Plataforma de cibersegurança com tecnologia de AI), Proteção de e-mail, Proteção de dados, XDR Gerido, Proteção de Rede, Proteção de aplicações.  
**Programa de Canal:** Barracuda Channel Program  
**Área principal de foco:** Proteção completa contra ameaças para empresas de todos os tamanhos. Fácil de comprar, implementar e usar.  
**Distribuidores:** Infinigate, Ingram Micro, TD Synnex.

**Responsável de contacto:**

Rita Domingues

**E-mail:** rita.domingues@ignition-technology.com**Web:** <https://pan.bitdefender.com/>**Telefone:** 917 882 167**Soluções disponibilizadas:** Endpoint Protection, Security for Mobile, Endpoint Detection and Response (EDR), Extended Detection and Response (XDR), Security for Containers (Linux), Cloud and Server Security, Security for Email, Security for Storage, Integrity Monitoring, Patch Management, Full Disk Encryption.**Programa de Canal:** Partner Advantage Network**Principal área de foco:** Plataforma de segurança abrangente para dispositivos desenvolvida para impedir ataques avançados (EDR, MDR e AV).**Distribuidores:** Ignition Portugal.**Responsável de contacto:**

Susete Pereira

**E-mail:** spereira@brother.pt**Web:** <https://apoio.brother.pt/>**Telefone:** 214 254 450**Soluções:** Impressão, Digitalização, Etiquetagem e Mobilidade.**Programa de Canal:** A Brother aposta nos Parceiros que mostram dedicação e fidelização à marca, apoiando a venda de produtos e serviços profissionais e reconhecendo o seu trabalho junto dos clientes finais.**Principal área de foco:** Dedicamo-nos a desenvolver e fornecer soluções aos nossos clientes que os ajudam a otimizar os processos através de diversos serviços e funcionalidades. Disponibilizamos soluções personalizadas, sempre com a filosofia "At your side".**Distribuidores:** All To, Also, Databox, CPCdi, Esprinet, TD Synnex.**Responsável de contacto:****Joaquim Pimenta** - Document Solutions (DS)**Miguel Campos** - Business to Consumer (B2C)**E-mail:**

joaquim.pimenta@canon.pt

miguel.campos@canon.pt

**Web:**<https://www.canon.pt/business/partner-programme/>**Telefone:** 214 704 000**Soluções disponibilizadas:** Imagem, impressão, gestão documental, gestão de impressão, grandes formatos.**Programa de Canal:** Canon Partner Programme.**Principal área de foco:** Soluções de imagem, soluções de impressão e gestão documental.**Distribuidores:** Also, CPCdi, Databox, TD Synnex.**Responsável de contacto:**

Christophe Lopez-Castel

**E-mail:**

christophe.lopezcastel@catonetworks.com

**Web:**<https://www.catonetworks.com/>**Telefone:**

+33 645 606 766

**Soluções disponibilizadas:**

Enterprise-Grade Security - Security Service Edge (SSE); Firewall as-a-Service (FWaaS); Secure Web Gateway (SWG); CASB; DLP; Zero Trust Network Access (ZTNA); Remote Browser Isolation (RBI).

**Principal área de foco:**

Secure Access Service Edge (SASE).

**Distribuidores:** Arrow, Ignition Portugal.**Responsável de contacto:** Felicidade Ferreira, Diretora da unidade de negócio pequenas e médias empresas em Portugal e Cabo Verde.**E-mail:** fferreira@cegid.com**Web:** <https://www.cegid.com/ib/pt>**Telefone:** 919 204 462**Soluções disponibilizadas:** Em Portugal, a oferta da Cegid resulta da integração das soluções Cegid Primavera, Cegid Yet, Cegid Valuekeep, Cegid Eticadata, Cegid Cloudware, Cegid SAFTOnline, Cegid Vendus e Cegid PHC.**Programa de Canal:** Canal comercial constituído por cerca de 700 Parceiros de negócio em Portugal e África.**Principal área de foco:** Líder global no desenvolvimento de soluções cloud de gestão empresarial para as áreas de Finanças (tesouraria, fiscalidade e ERP), Recursos Humanos (processamento salarial e gestão de talento), Contabilidade, Retalho e Empreendedorismo.**Responsável de contacto:**

Renato Lopes

**E-mail:** renatol@checkpoint.com**Web:** [www.checkpoint.com](http://www.checkpoint.com)**Telefone:** 217 723 647**Soluções disponibilizadas:** Desenvolvimento de soluções de cibersegurança para prevenção de ciberataques de última geração.**Programa de Canal:**

Programa centrado no conhecimento, preparação e colaboração para o crescimento do negócio via Canal.

**Principal área de foco:**

Foco nas áreas de segurança de utilizadores e colaboração, redes e centros de dados e infraestruturas e aplicações em cloud.

**Distribuidores:**

Arrow, V-Valley, Westcon.

**Contacto:** Miguel Almeida, GM Cisco Portugal | **E-mail:** mialmeid@cisco.com | **Web:** [www.cisco.com](http://www.cisco.com) | **Soluções:** Software, hardware e serviços.**Canal:** A Cisco lançou o novo Cisco 360 Partner Program, concebido para responder aos desafios do mercado e preparar o ecossistema para um crescimento sustentável e rentável na era da IA. O programa organiza-se em cinco portfólios - Data & AI, Networking, Colaboração, Segurança, Serviços e Splunk - onde os parceiros podem evoluir de acordo com as suas competências e especializações desde Cisco Partner registado para Cisco Portfolio Partner até Cisco Preferred Partner. Introduziu-se o Partner Value Index. É um modelo de avaliação que pretende alinhar o sucesso dos parceiros com o dos clientes, apoiando o crescimento do negócio de forma consistente e orientada a resultados. Com o Cisco 360 Partner Program, a Cisco reforça o seu compromisso com o ecossistema, colocando os parceiros no centro da sua estratégia de inovação e crescimento.**Foco:** Todos os modelos de negócio, como developers, consultores, managed services providers, resellers e distribuidores.**Distribuidores:** TD Synnex, Westcon/Comstor.**Responsável de contacto:**

Pedro Cai-Água Madeira

**E-mail:**

pedro.madeira@ignition-technology.com

**Web:**<https://claroty.com/>**Telemóvel:**

916 069 264

**Área principal de foco:**

Visibilidade, deteção e proteção de dispositivos OT e IoT em ambientes médicos e industriais.

**Distribuidores:**

Ignition Portugal.

**Responsável de contacto:** Marta San Millán, PBM Channel & Route to Markets | Ramón Torrado, PBM GSIs & Strategic Alliance**Web:** [https://partners.commvault.com/PRM\\_PartnerHome?inst=Vm](https://partners.commvault.com/PRM_PartnerHome?inst=Vm)**Soluções:** Commvault Cloud Unity para segurança contínua, disponibilidade e recuperação ultrarrápida. Active Directory, Air Gap Protect, Auto Recovery, Archive for Files & Objects, Backup & Recovery, Clumio by Commvault, Cloud Rewind, Cloud Compliance, Cleanroom Recovery, Dedicated Tenant, Risk Analysis, Security IQ, Threat Scan, Threatwise. | **Canal:** Commvault Partner Advantage.**Área de foco:** A Commvault Cloud Unity é a única plataforma capaz de integrar segurança, recuperação cibernética e resiliência de identidade numa solução unificada que abrange ambientes de Cloud, SaaS, híbridos e locais. Combina segurança de dados com recuperação, IA avançada e o poder de um amplo ecossistema de Parceiros. | **Distribuidores:** Arrow.**Responsável de contacto:** João Gorgulho**E-mail:** joao.gorgulho@ddc-group.com**Web:** <https://www.conceptronic.net/>**Telefone:** 927 798 460**Soluções disponibilizadas:** A Conceptronic oferece dispositivos móveis e acessórios, incluindo câmaras, docking stations, UPS, hubs USB, auscultadores, leitores multimédia, soluções de armazenamento, carregadores e produtos para conectividade doméstica e profissional.**Programa de Canal:**

DDC Partner Program dá acesso a bónus anual, ferramentas de marketing, unidades de demonstração e suporte técnico

**Principal área de foco:**

Tem como principal área de foco, os dispositivos de conectividade, carregadores e soluções multimédia.



**Responsável de contacto:** Eduardo Penedos  
**E-mail:** eduardo.penedos@crowdstrike.com  
**Web:** <https://www.crowdstrike.com/pt-br/>  
**Telefone:** 961 705 316  
**Soluções disponibilizadas:** Endpoint Protection, XDR, Identity Protection, SaaS Protection, Cloud Security, Next-Gen SIEM, Threat Intelligence, Vulnerability Management, Managed Detection and Response, SOAR, Data Protection and IOT.  
**Programa de Canal:** <https://www.crowdstrike.com/pt-br/partners/>  
**Principal área de foco:** A CrowdStrike protege as áreas de risco mais críticas – endpoints e cargas de trabalho em cloud, identidade e dados – para manter os clientes à frente dos adversários atuais e impedir violações.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal, Westcon.



**Responsável de contacto:** Adrian Lacusta  
**E-mail:** partners@dashlane.com  
**Website:** [www.dashlane.com](http://www.dashlane.com)  
**Telefone:** +33 159 140 415  
**Soluções disponibilizadas:** Dashlane Business and Dashlane Omnix  
**Área principal de foco:** Password Management, Credential Risk Detection, and AI Phishing Defense  
**Distribuidores:** QBS.



**Responsável de contacto:** Fernando Capucha / Adelino Pereira  
**E-mail:** pt-sales@dlink.com | **Web:** <https://www.dlink.com/pt>  
**Telefone:** 963 290 192 | 917 333 694  
**Soluções disponibilizadas:** A D-Link é uma empresa multinacional de Taiwan, especializada em redes e infraestruturas de comunicações. Destaca-se por ser uma referência em tecnologia e versatilidade em Switching, soluções para indústria, WiFi empresarial e Cloud Networking.  
**Programa de Canal:** D-Link VIP+. Gratuito. Suporte comercial direto desde o fabricante, formação técnica e ferramentas online para a realização de projetos WiFi.  
**Principal área de foco:** Switching Enterprise, Switching Managed, Switching Smart, Switching PoE, Switching Industrial, Wireless Unified, Cloud Networking, 5G Industrial M2M  
**Distribuidores:** TD Synnex, CPCdi, Databox.



**Responsável de contacto:** Cláudia Lopes Monteiro  
**E-mail:** claudia.lopes@ignition-technology.com  
**Web:** <https://delinea.com/pt/>  
**Telemóvel:** 967 935 710  
**Área principal de foco:** PAM technology (Privileged Access Management). Password security, endpoint protection and access control, Identity Management.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal.



**Responsável de contacto:** Ignacio Martin  
**Web:** <https://www.delltechnologies.com/partner/en-us/partner/partner.html>  
**Soluções:** Produtos que incluem a componente de computadores pessoais, servidores, plataformas de storage, backup, Cyber Recovery, Switching e soluções as-a-service (APEX). Uma das maiores empresas do mundo de IT, com capacidade de apresentar soluções end-to-end.  
**Programa de Canal:** Tem como objetivo dotar os nossos Parceiros de serviços e soluções do mercado, sustentado por um conjunto de mais valias técnicas e financeiras que permitem que o nosso ecossistema de Parceiros seja robusto, financeiramente estruturado e com capacidade de enfrentar os desafios de mercado.  
**Área de foco:** A Dell Technologies é uma empresa omnicanal com um vasto ecossistema de Parceiros e foco em inovação.  
**Distribuidores:** Arrow, Databox, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** Bruno Soares - Iberia IT Channel Sales Leader | Marta Molina - Iberia IT Channel MKT Manager  
**E-mail:** BrunoJoseSoares@Eaton.com | martamolina@eaton.com | **Web:** <https://www.eaton.com/pt-pt.html> | **Telefone:** 218 198 500 | **Soluções:** Gestão Inteligente e Qualidade de Energia. Oferecemos uma vasta gama de UPS fiáveis, ecológicas e eficientes, dispositivos de proteção contra picos, unidades de distribuição de energia (PDU), soluções de monitorização remota, software, soluções de conectividade, cabos e adaptadores, racks e serviços profissionais.  
**Canal:** Power Advantage Partner Program.  
**Principal área de foco:** Somos uma empresa de gestão inteligente de energia, dedicada a melhorar a qualidade de vida e proteger o ambiente para as pessoas em toda a parte.  
**Distribuidores:** Also, CPCdi, Databox, Esprinet, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** Yolanda Ortega  
**E-mail:** apoio\_clientes@epson.pt | **Web:** [www.epson.pt/portal](http://www.epson.pt/portal)  
**Telefone:** +34 935 821 500  
**Soluções disponibilizadas:** A empresa está focada na inovação em impressão para casa e no escritório, impressão comercial e industrial de grande formato, soluções tecnológicas POS, automatização no fabrico, comunicação visual, videoprojeção para o ensino e ambientes business e estilo de vida.  
**Programa de Canal:** Epson Partner Programme - Programa de Parceiros para disponibilizar todo o apoio, serviços e ferramentas de que necessitam para ter sucesso e vantagens competitivas.  
**Principal área de foco:** Soluções de digitalização, document management, impressão e videoprojeção para os setores corporativo, educação, saúde, logística, comercial e industrial.  
**Distribuidores:** Also, Databox, CPCdi.



**Responsável de contacto:** João Gorgulho  
**E-mail:** joao.gorgulho@ddc-group.com  
**Web:** <https://www.equip-info.net/>  
**Telefone:** 927 798 460  
**Soluções disponibilizadas:** A Equip oferece soluções de infraestrutura de rede, incluindo bastidores, cabos, conectores, suportes de TV e Monitor, mobiliário de escritório ergonómico, periféricos e acessórios para IT, garantindo funcionalidade e organização no local de trabalho.  
**Programa de Canal:** DDC Partner Program dá acesso a bônus anual, ferramentas de marketing, unidades de demonstração e suporte técnico.  
**Principal área de foco:** A Equip tem a sua principal área de foco nas soluções de infraestrutura de rede e suportes de TV/monitor.



**Responsável de contacto:** Nuno Mendes  
**E-mail:** comercial@eset.pt  
**Web:** [www.eset.com/pt](http://www.eset.com/pt)  
**Telefone:** 214 139 210  
**Soluções disponibilizadas:** AI Advisor and Training, Authentication, Cloud Sandboxing Analysis, Cloud Security, Encryption, Endpoint Protection, File Server Security, Mail Security, MDR, Security Management, Threat Hunting, Threat Intelligence, Vulnerability and Patch Management.  
**Programa de Canal:** Revenda, MSP.  
**Principal área de foco:** Cibersegurança.  
**Distribuidores:** WhiteHat.



**Responsável de contacto:** Rui Sabino  
**Email:** comercial@esri.pt  
**Web:** [www.esri.pt](http://www.esri.pt)  
**Telefone:** 217 816 640  
**Soluções disponibilizadas:** Soluções de Inteligência Geográfica.  
**Principal área de foco:** Sistemas de Informação Geográfica.



**Responsável de contacto:**  
Nuno Rocha, Country Representative Portugal e Angola  
**E-mail:**  
nrocha@extremenetworks.com  
**Web:**  
www.extremenetworks.com  
**Telefone:** 918 474 985  
**Soluções disponibilizadas:**  
Fabricante de soluções de rede baseadas em gestão on-prem e Cloud.  
**Programa de Canal:**  
EPN Partner Program  
**Principal área de foco:** Hardware e Software para Redes de alta disponibilidade e Segurança (Cloud NAC, SD-WAN, Wired & WiFi).  
**Distribuidores:** Westcon, Itancia, Exclusive Networks.



**Responsável de contacto:**  
Tiago Cunha  
**E-mail:**  
tiago.cunha@factorial.com  
**Web:**  
<https://factorialhr.pt/programa-de-parcerias>  
**Telefone:** 910 237 845  
**Soluções disponibilizadas:**  
Plataforma para automatizar e simplificar a Gestão Empresarial nas PME.  
**Programa de Canal:**  
Programa de Parcerias Factorial - <https://factorialhr.pt/programa-de-parcerias>  
**Principal área de foco:** Digitalização das PME no setor de recursos humanos.



**Responsável de contacto:**  
Rafael Cuenca  
**E-mail:** rafael.cuenca@fastly.com  
**Web:** <https://www.fastly.com/>  
**Telefone:** +34 (601) 086 253  
**Soluções disponibilizadas:** Serviços de Rede (CDN); Segurança (WAF, Proteção DDoS, Mitigação de Bots); Compute; Observabilidade.  
**Programa de Canal:** Fastly Partner Program.  
**Principal área de foco:** A Fastly melhora o desempenho dos websites, reforça a segurança e capacita a inovação dos developers à escala global. A Fastly ajuda a disponibilizar websites e aplicações seguras, com rápido time-to-market e poupanças de custos líderes na indústria.  
**Distribuidores:** A confirmar para 2026



**Responsável de contacto:**  
Cláudia Lopes  
**E-mail:**  
claudia.lopes@ignition-technology.com  
**Web:**  
<https://www.forcepoint.com/>  
**Telefone:** 967 935 710  
**Soluções disponibilizadas:**  
Tecnologia de plataforma de segurança abrangente 8cloud, on-prem). DSPM, DLP, NGFW, Web Proxy.  
**Programa de Canal:** <https://www.forcepoint.com/partners/forcepoint-global-partner-program>  
**Principal área de foco:** DSPM, proteção de dados sensíveis em diferentes ambientes.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal.



**Responsável de contacto:**  
Pedro Madeira  
**E-mail:**  
pedro.madeira@ignition-technology.com  
**Web:**  
<https://www.forescout.com/partners/>  
**Telefone:** 916 069 264  
**Soluções disponibilizadas:**  
Tecnologia de visibilidade e controlo de acesso (NAC/EVAS) para todos os tipos de dispositivos TI/IOT/OT de uma organização, incluindo dispositivos médicos.  
**Programa de Canal:** <https://www.forescout.com/partners/>  
**Principal área de foco:** Visibilidade e controlo de acessos (NAC); Proteção Ransomware.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal.



**Responsável de contacto:**  
Nuno Reis  
**E-mail:**  
nreis@fortinet.com  
**Web:** <https://partnerportal.fortinet.com/English/>  
**Telefone:** 912 552 007  
**Soluções disponibilizadas:** Soluções de Cibersegurança: MSSP; Plataformas de segurança de redes; Firewall NGFW (Enterprise, UTM); VPN; Sandbox; Endpoint Protection; Endpoint Detection and Response (EDR); MDR; XDR; SOAR; SIEM; SD-WAN; Switching & Wireless; NAC; WAF; SASE; E-mail Protection; ADC-Application Delivery; SCADA/Industrial control and IOT Security.  
**Programa de Canal:** Engage – Fortinet Partner Program.  
**Principal área de foco:** Cybersecurity Solutions.  
**Distribuidores:** Arrow.



**Responsável de contacto:** Anna Baldrís | **E-mail:** anna.baldris@fujifilm.com | **Web:** <https://www.fujifilm.com/pt-pt> | **Telefone:** 226 194 200 | **Soluções:** A Fujifilm destaca-se como líder no arquivo de dados digitais, oferecendo uma gama completa de soluções, software e serviços de arquivo para armazenar grandes volumes de dados a longo prazo. Tanto on-premise, com a gama FUJIFILM Kangaroo e Kangaroo LITE de soluções de arquivo chave na mão, e o software de gestão de dados e arquivo de formato aberto FUJIFILM Object Archive, como soluções subcontratadas, FUJIFILM Archive Services, a partir do data center da Fujifilm. As soluções Kangaroo baseiam-se na tecnologia de tape LTO Ultrium da Fujifilm e no software FUJIFILM Object Archive.  
**Programa de Canal:** É um Programa de alto valor, orientado para o cliente, que dá acesso a recursos, incentivos e apoio personalizado, com uma equipa técnica e comercial para o aconselhar.  
**Área de foco:** Armazenamento de dados a longo prazo. Arquivo digital.  
**Distribuidores:** Databox.



**Responsável de contacto:** João Mendes  
**E-mail:** joao.mendes@fujitsu.com  
**Web:**  
<https://extranet.ts.fujitsu.com/channel/pt/SitePages/start.aspx>  
**Telefone:** 217 244 444  
**Soluções disponibilizadas:** A Fujitsu, através do seu Canal de Parceiros, suporta o mercado com soluções de data center e serviços associados.  
**Programa de Canal:** O Programa de Canal da Fujitsu é desenvolvido para suportar os seus aderentes com planos de Formação e Certificação, Ferramentas de desenvolvimento, Suporte ao negócio, desenvolvimento de ações de Marketing e Garantia de Rentabilidade com plano de Rebates.  
**Principal área de foco:** Soluções de Datacenter.  
**Distribuidores:** Databox, Ingram Micro.



**Responsável de contacto:**  
Marcela Molina  
**E-mail:**  
marcela.molina@lightera.com  
**Web:**  
www.lightera.com  
**Soluções disponibilizadas:**  
Fabricante de soluções inovadoras para infraestrutura de redes de comunicação, atendendo em diversos níveis de aplicação, mercados como: Data Center, Indústrias, Enterprise, Operadoras de Telecomunicações, Serviços etc.  
**Principal área de foco:**  
Soluções completas de redes e conectividade para TI e Telecom, inclusive a tecnologia GPON.



**Responsável de contacto:**  
Eduardo Bentes  
**E-mail:**  
ebentes@generixgroup.com  
**Web:**  
www.generixgroup.com/pt  
**Telefone:**  
214 460 400  
**Soluções disponibilizadas:**  
Soluções e serviços na cloud alimentados por IA: Software Fatura Eletrónica; EDI; Software de Gestão de Armazéns (WMS); Software de Gestão de Transportes (TMS); Gestão de Aprovisionamentos (VMI).  
**Principal área de foco:**  
Soluções SaaS para a gestão da Supply Chain.

**Responsável de contacto:**

Bruno Bento

**E-mail:**

bruno.bento@hikvision.com

**Web:** www.hikvision.com/pt/**Telefone:** 967 378 278**Soluções disponibilizadas:**

Desenvolvemos soluções de hardware e software de segurança electrónica e soluções inteligentes para diferentes mercados verticais.

**Principal área de foco:**

Smart Cities; Retail; Logística; Residencial; Educação; Infraestruturas Críticas; Transportes; Trânsito; Saúde.

**Distribuidores:**

Casmar, Databox, EET, IBD Global, Visiotech.

**Responsável de contacto:**

Rodrigo Sousa

**E-mail:**

rodrigo.sousa@hisense.com

**Web:** https://www.hisense-b2b.com/en/**Telefone:** 911 195 294**Soluções disponibilizadas:**

Digital Signage Indoor & Outdoor; Displays Interativos; Soluções LED Indoor & Outdoor; CMS.

**Programa de Canal:**

Em desenvolvimento.

**Principal área de foco:**

Displays Comerciais.

**Distribuidores:**

Databox.

**Responsável de contacto:** Carlos Vieira | **E-mail:** carlos.vieira@hornetsecurity.com | **Web:** www.hornetsecurity.com/en/ | **Telefone:** +34 93 470 07 78 | **Soluções:** O 365 Total Protection é a solução de segurança na nuvem mais abrangente para Microsoft 365 no mercado.

| **Canal:** Queremos dar um foco muito mais forte ao nosso Canal Hornetsecurity. Temos quatro níveis de Parceiros, Bronze, Prata, Ouro e Platina. Estamos a redesenhar algumas coisas e vamos incorporar novos Parceiros. | **Área de foco:** Plano de recrutamento de Parceiros, muito orientado para o serviço, Microsoft, com gestão de inquilinos. Há muitos Parceiros MSP, MSSP, Parceiros com o seu SOC, com quem podemos fazer integração de software. Segurança gerida por Parceiros, que podem ter a sua tecnologia SOC, SOAR, etc. Queremos trabalhar também com Parceiros que podem não ter o seu SOC ou usar SOAR, mas que fornecem serviços geridos e querem expandir o portfólio de soluções de backup, consciencialização e segurança de email. | **Distribuidores:** V-Valley.

**Responsável de contacto:** José Bandeirinha | **E-mail:** jose.bandeirinha@hp.com | **Web:** https://partner.hp.com/ | **Telefone:** 210 600 520 | **Soluções:** A nossa tecnologia – uma gama de produtos e serviços de sistemas pessoais, impressoras e soluções de impressão 3D – foi criada para inspirar este progresso significativo. | **Canal:** Um Programa de Parceiros global poderoso, concebido para a era digital orientada para o cliente. Uma estrutura global, simplificada e fácil de navegar. Recompensa Parceiros em função do desempenho, colaboração e capacidades. Ferramentas de dados e colaboração orientadas para o conhecimento para acelerar a transformação digital.

**Área de foco:** Os nossos esforços nas ações climáticas, nos direitos humanos e na equidade digital comprovam que estamos a fazer tudo ao nosso alcance. Temos a confiança necessária para vislumbrar um mundo onde a inovação promove contribuições extraordinárias para a humanidade. | **Distribuidores:** Also, CPCdi, Ingram Micro, TD Synnex.

**Responsável de contacto:**

Dennis Teixeira, Managing Director da HPE Portugal

**Web:**

https://partner.hpe.com/

**Soluções disponibilizadas:**

HPE GreenLake Cloud (as-a-Service); HPE Alletra Storage; HPE ProLiant Compute; HPE Cray Supercomputing; HPE Aruba Networking; HPE Juniper Networking; HPE Services; HPE Zerto Software; HPE Morpheus Enterprise Software; HPE Morpheus VM Essentials Software

**Programa de Canal:**

HPE Partner Ready Vantage

**Principal área de foco:**

Hybrid Cloud; Storage; Compute; HPC; AI; Networking

**Responsável de contacto:**

Luís Cardoso

**E-mail:**

luis.cardoso@huawei.com

**Web:** https://partner.huawei.com**Telefone:** 217 828 400**Soluções disponibilizadas:**

A Huawei Portugal oferece uma ampla gama de soluções inovadoras para diferentes setores e necessidades empresariais como Routing, Switching, Wi-Fi, Storage e Cloud.

**Principal área de foco:**

Transformação digital das empresas com foco nos produtos de Routing, Switching, Wi-Fi, Storage e Cloud.

**Distribuidores:**

Arrow, Databox.

**Responsável de contacto:** IBM Portugal Marketing**E-mail:** IBMDM@pt.ibm.com**Web:** https://www.ibm.com/partnerplus

https://www.ibm.com/contact/global

**Soluções disponibilizadas:** A IBM é líder global em cloud híbrida e IA, e na prestação de serviços de consultoria. As inovações revolucionárias da IBM em IA, computação quântica, soluções em cloud especializadas por setor e serviços empresariais oferecem opções abertas e flexíveis para os nossos clientes. Tudo isto é reforçado pelo lendário compromisso da IBM com a confiança, transparência, responsabilidade, inclusão e serviço.

**Programa de Canal:** É um Programa que dá acesso a recursos, incentivos e apoio personalizado.

**Principal área de foco:** Inteligência Artificial e Cloud Híbrida.

**Distribuidores:** Arrow.

**Responsável de contacto:**

Alberto Piñeiro Conde

**E-mail:** aconde@infoblox.com**Web:** https://www.infoblox.com/**Telefone:** +34 617 114 329

**Soluções disponibilizadas:** DNS Detection and Response; DNS threat intelligence; Threat context and response automation; Speed SOC Teams Response Time; Zero-Day Protection; Find Threat Actors hiding in your DNS; Domain TakeDown.

**Programa de Canal:** https://www.infoblox.com/partners/

**Principal área de foco:** Serviço de segurança que aproveita o seu amplo conhecimento do protocolo DNS para ajudar a proteger a infraestrutura e os serviços de rede contra ataques baseados em DNS.

**Distribuidores:** Exclusive Networks, Westcon, Arrow.

**Responsável de contacto:**

Ana Silva

**E-mail:**

ana.silva@kaspersky.com

**Web:**

www.kaspersky.com

**Telefone:**

912 310 068

**Soluções disponibilizadas:**

EDR; MDR; XDR; Serviços de Inteligência; Awareness; Soluções IOT; KUMA, entre outros.

**Programa de Canal:**

Kaspersky Partner Program, Sell, Deploy, Manage.

**Principal área de foco:** Cibersegurança.

**Distribuidores:** Also, V-Valley.

**Responsável de contacto:**

João Tomásio

**E-mail:**

kensington@timetobrand.eu

**Web:** https://www.kensington.com/pt-pt/**Telefone:** +351 300 529 790**Soluções disponibilizadas:**

A Kensington disponibiliza soluções ergonómicas e de segurança para o local de trabalho, incluindo suportes, cadeados e acessórios tecnológicos, promovendo conforto, produtividade e proteção para profissionais.

**Principal área de foco:** Cadeados para PC portátil, filtros de privacidade, acessórios e periféricos ergonómicos, docking stations.

**Distribuidores:** Esprinet, Ingram Micro, TD Synnex.

**Responsável de contacto:**

José Ferreira

**E-mail:**

jose.ferreira@konicaminolta.pt

**Web:**<https://www.konicaminolta.pt/pt-pt/informacoes-corporativas/programa-de-canal>**Telefone:**

+351 968 013 753

**Soluções disponibilizadas:**

Equipamentos de Impressão de Office, Profissional e Industrial. Serviços de IT - SaaS, IaaS, BaaS e DRaaS.

**Programa de Canal:**

European Partner Programme.

**Principal área de foco:** Printing e Serviços de IT.**Responsável de contacto:** João Gorgulho

E-mail: joao.gorgulho@ddc-group.com

Web: [https://www.level1.com/level1\\_en/](https://www.level1.com/level1_en/)

Telefone: 927 798 460

**Soluções disponibilizadas:**

A LevelOne disponibiliza soluções de rede, com uma vasta gama de Switches, Vigilância IP, equipamentos PoE, Wi-Fi e Conversores de meios.

**Programa de Canal:**

DDC Partner Program disponibiliza bónus anual, ferramentas de marketing, unidades de demonstração e suporte técnico.

**Principal área de foco:**

A LevelOne foca-se em soluções de redes, com destaque nos Switches comerciais e industriais.

**Distribuidores:** Bitcare, Databox, CPCdi, Teleflex.**Responsável de contacto:**

Subin

**E-mail:**

iberia-sales@eu.manageengine

**Website:**<https://www.manageengine.com/>

Telefone: +44 8009178618

**Soluções disponibilizadas:**

Gestão de Identidade e Acesso, Gestão unificada de serviços, Gestão unificada de endpoints e segurança, Gestão de operações de TI e observabilidade, Gestão de eventos de segurança da informação, Análise avançada de TI, Gestão de TI para MSP.

**Área principal de foco:**

Gestão de Serviços de TI.

**Distribuidores:** Also.**Responsável de contacto:**

Rodrigo Portieri

E-mail: rportieri@opentext.com

Web: www.mailstore.com

Telefone: (+49) 02162 50299 0 | (+49) 174 880 12 72

**Soluções disponibilizadas:** MailStore Server; MailStore Service Provider Edition (SPE); MailStore Cloud.**Programa de Canal:** MailStore Partner Program – desenvolvido para apoiar Parceiros na criação de ofertas diferenciadas, com modelos de receita recorrente.**Área principal de foco:** MailStore oferece arquivamento seguro de e-mails para PME, MSP, revendedores de software e setor público, fortalecendo a governança digital e a resiliência contra ameaças.**Distribuidores:** Minitel (PT), DSSI (PT) e Zaltor (PT/ES).**Responsável de contacto:** Paulo Vieira | E-mail: team-portugal@netskope.com | Web: <https://www.netskope.com/partners> | Telefone: 211 215 000 | Soluções: Plataforma de Segurança de SASE e SSE;

Proteção de Dados; Proteção contra Ameaças; Serviços de Segurança de Rede; Conformidade e Visibilidade; Ferramentas que ajudam as organizações a cumprir requisitos regulatórios e oferecem insights detalhados sobre as suas atividades. | Canal: Evolve Partner Program: A Netskope oferece três níveis para os Parceiros. O nível Autorizado fornece um ponto de entrada para responder à crescente procura de Parceiros interessados em aderir ao programa da Netskope, enquanto os níveis Gold e Platinum oferecem maiores vantagens para os principais Parceiros, entre outros benefícios. | Área de foco: Plataformas de Segurança SASE, SSE, CASB, SWG, CFW, DLP, DSPM, Threat Prevention, SDWAN, Firewalls.

**Distribuidores:** Exclusive Networks.**Responsável de contacto:**

Ricardo Fernandes

**E-mail:**

rfernandes6@lenovo.com

**Web:**

www.lenovo.com

**Soluções disponibilizadas:**

A Lenovo oferece uma vasta gama de soluções tecnológicas, desde dispositivos de uso pessoal ou empresarial, até infraestrutura de data centers, alicerçadas num portfólio de serviços complementares aos seus Parceiros.

**Programa de Canal:** Lenovo 360**Principal área de foco:** Digital workplace; Edge; AI; Hybrid Cloud; IoT; Segurança; Sustentabilidade.**Distribuidores:** Also, Arrow, CPCdi, Esprinet, TD Synnex.**Responsável de contacto:**

João Quaresma

**E-mail:**

joao.quaresma@lge.com

**Web:**<http://www.lg.com/pt>**Telefone:**

300 600 033

**Soluções disponibilizadas:**

Monitores IT (Office, Gaming, Ultra Wide, UHD); Thin Clients.

**Programa de Canal:**

Programa de VAR Distribuição (Valued Add Resellers)

**Principal área de foco:** IT**Distribuidores:**

Also, CPCdi, Databox, JTC.

**Responsável de contacto:**

Céu Mendonça

E-mail: parceiro@microsoft.com

Web: partner.microsoft.com/pt-pt

Telefone: 210 491 000

**Soluções disponibilizadas:** Soluções de Inteligência Artificial, Dados, Inovação Aplicacional, Infraestrutura (Azure), Modern Work (Microsoft 365), Segurança e Aplicações de Negócio (Dynamics 365 e Powe Apps) na Cloud, Soluções On Premise e Surface.**Programa de Canal:** Microsoft AI Cloud Partner Program (designações por área de solução e especializações avançadas).**Principal área de foco:** Fornecimento de serviços Cloud, licenciamento de Software e venda de Hardware no mercado B2B.**Distribuidores:** Also, Arrow, CPCdi, TD Synnex, V-Valley.**Responsável de contacto:** Tiago Andrade (Sul)/Henrique Silva (Norte e Ilhas) | E-mail: tiago.andrade@netapp.comWeb: <https://www.netapp.com/partners/> | Telefone: 913 076 381**Soluções disponibilizadas:** Storage unificado. Armazene todos os dados, em qualquer lugar, com um ambiente verdadeiramente unificado que faz a ponte entre o local e a cloud e storage proprietário ou como serviço, tudo sem silos. Cyber Resiliência e Business Continuity são o core do nosso negócio e oferta de produto.**Programa de Canal:** O premiado Programa NetApp® Partner Sphere fornece recursos que permitem que forneça resultados de negócios orientados por dados aos clientes. Aproveite as oportunidades inovadoras para expandir seus negócios mais rapidamente e, ao mesmo tempo, oferecer maior valor aos seus clientes, tornando-se um Parceiro NetApp®.**Principal área de foco:** AI, Cyber Resiliência, Storage, Backup e Business Continuity.**Distribuidores:** Arrow.**Responsável de contacto:** Wayne Chen | E-mail: wayne.chen@tp-link.com | Web: <https://partner.tp-link.com/pt/> | Telefone: 213 470 491**Soluções:** Como líder global nos mercados WLAN, a Omada by TP-Link está totalmente empenhada em desenvolver soluções tecnológica para empresas Especialistas em redes de alta fiabilidade, fornecedores e Parceiros, assim como sistemas de videovigilância inteligente 24/7, abraçando o processo de inovação através da tecnologia.**Canal:** Para revendedores de Valor Acrescentado (VAR) que procuram acesso a negócios ainda melhores e suporte personalizado, a TP-Link concebeu o Programa de Parceiros TP-Link para recompensar a lealdade e ajudar a fazer crescer o seu negócio na totalidade.**Área de foco:** Soluções tecnológicas para empresas especialistas em redes de alta fiabilidade, bem como dispositivos de videovigilância inteligente 24/7, com produtos disponíveis em mais de 170 países para centenas de milhões de clientes.**Distribuidores:** Also, CPCdi, Databox, Niposom, V-Valley, Contera.



**Responsável de contacto:** Izaskun Gomez  
**E-mail:** izaskun.gomez@oneidentity.com  
**Web:** <https://partners.quest.com/Portuguese/default.aspx>  
**Telefone:** +34 651 964 897  
**Soluções disponibilizadas:** Plataforma unificada de segurança baseada nas identidades. Governo de identidades (IGA), Gestão de acessos privilegiados (PAM), Gestão de acessos (AM) e Gestão e segurança do AD híbrido (ADMS).  
**Principal área de foco:** Cibersegurança, compliance.  
**Distribuidores:** Exclusive Networks.



**Responsável de contacto:** Rui Silva | **E-mail:** [rusilva@paloaltonetworks.com](mailto:rusilva@paloaltonetworks.com) | **Web:** <https://www.paloaltonetworks.com/partners/nextwave-partner-portal> | **Telefone:** 217 230 704  
**Soluções:** Network Security, NGFW, Device Security, SASE, ZTNA 2.0, Enterprise Security Browser, DLP, Cloud-Native Application Protection Platform (CNAPP) with Cloud Detection and Response (CDR), Code-to-Cloud Security, AI-Driven Security Operations, XDR, Advanced Email Security, Exposure Management, AI Runtime Security. | **Canal:** Nextwave Partner Program: 4 Níveis de Parceria (Registered, Innovator, Platinum e Diamond) e 6 Níveis de Especialização (HW Firewall, SW Firewall, Prisma SASE, Prisma Cloud, Cortex XDR e Cortex XSOAR).  
**Área de foco:** Secure any cloud. Automate Secure Operations. Stop Zero-day threats in zero time. Secure hybrid workforces. Respond faster with Threat Intelligence and Security Consulting. | **Distribuidores:** Westcon, Exclusive Networks, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** João Carvalho  
**E-mail:** [joao.carvalho@tpv-tech.com](mailto:joao.carvalho@tpv-tech.com)  
**Web:** <https://portal.aoc.com/>  
**Telefone:** +31 (0)20 504 6962  
**Soluções disponibilizadas:** Monitores e Acessórios IT.  
**Programa de Canal:** A lançar em 2026.  
**Principal área de foco:** SMB, Corporate Resellers.  
**Distribuidores:** Databox, TD Synnex, Ingram Micro Portugal, Esprinet Portugal.



**Responsável de contacto:** João Carvalho  
**E-mail:** [joao.carvalho@tpv-tech.com](mailto:joao.carvalho@tpv-tech.com)  
**Telefone:** +31 (0)205 046 962  
**Soluções disponibilizadas:** Monitores, Acessórios IT, Monitores Profissionais.  
**Programa de Canal:** A lançar em 2026.  
**Principal área de foco:** SMB, Corporate Resellers.  
**Distribuidores:** Databox, TD Synnex, Ingram Micro, Esprinet.



**Responsável de contacto:** José Bandeirinha  
**E-mail:** [jose.bandeirinha@hp.com](mailto:jose.bandeirinha@hp.com)  
**Web:** <https://partner.hp.com/>  
**Soluções disponibilizadas e principal área de foco:** Soluções de Colaboração de Vídeo e Áudio.  
**Programa de Canal:** HP Amplify.  
**Distribuidores:** Esprinet, Ingram Micro, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** Adrián Groba  
**E-mail:** [qnapespt@qnap.com](mailto:qnapespt@qnap.com)  
**Web:** <https://www.qnap.com/pt-pt/partner-program>  
**Soluções disponibilizadas:** Fornecedor de tecnologia smart-cloud com alta disponibilidade e funcionalidade MSP. Soluções de servidores e armazenamento NAS, Switches e Routers empresariais. Software de gestão de servidores, virtualização, gestão e arquivamento de dados, backup e gestão remota de infraestruturas. Fornecedor do serviço de cloud myqnapcloudstorage.com. NVRS inteligentes e videovigilância.  
**Programa de Canal:** QNAP Partner Program  
**Principal área de foco:** Foco em projetos de infraestrutura empresarial com necessidades de servidores de dados, infraestruturas resilientes e serviço premium onsite.  
**Distribuidores:** TD Synnex, NCPT, V-Valley.



**Responsável de contacto:** Orlando Campos  
**E-mail:** [orlando.campos@ignition-technology.com](mailto:orlando.campos@ignition-technology.com)  
**Web:** <https://www.rapid7.com>  
**Telefone:** 968 590 166  
**Soluções disponibilizadas e principal área de foco:** Next Generation SIEM; Vulnerability Management; Cloud Protection; Threat Intelligence; Continuous Threat Exposure Management.  
**Programa de Canal:** <https://www.rapid7.com/partners/>  
**Distribuidores:** Ignition Portugal



**Responsável de contacto:** Javier García Fiaño - Head of Partner Ecosystem Spain & Portugal | **E-mail:** [emea-partner-team@redhat.com](mailto:emea-partner-team@redhat.com)  
**Web:** <https://www.redhat.com/en/partners> | **Telefone:** 00800 7334 2888 | **Soluções:** A Red Hat ajuda os clientes a desenvolverem aplicações nativas de cloud, a integrarem aplicações informáticas existentes e novas e a automatizarem e gerirem ambientes complexos. Fornece apoio, formação e serviços de consultoria premiados que trazem os benefícios da inovação a qualquer indústria. | **Canal:** Quer os Parceiros pretendam construir ou certificar software ou hardware, vender mais soluções orientadas para o cliente que aproveite a sua experiência, ou fornecer serviços de alta qualidade utilizando a mais recente tecnologia, os Programas de Parceiros da Red Hat podem ajudar. | **Área de foco:** O Programa Red Hat Solution Provider é sobre Parceiros que revendem a tecnologia Red Hat. O Programa de Parceiros da Red Hat é um modelo de Parceiro multi-camadas, concebido para oferecer aos Parceiros os recursos que ajudarão a fazer crescer as suas práticas ou desenvolvimentos. | **Distribuidores:** Arrow, V-Valley.



**Responsável de contacto:** Marco Vicente  
**E-mail:** [r-go-tools@timetobrand.eu](mailto:r-go-tools@timetobrand.eu)  
**Web:** <https://www.r-go-tools.com/>  
**Telefone:** +351 300 529 790  
**Soluções disponibilizadas:** A R-Go Tools oferece soluções ergonómicas certificadas, como teclados, ratos e suportes ajustáveis, desenvolvidas para estimular uma postura saudável, reduzir esforço físico e aumentar o bem-estar e produtividade no local de trabalho.  
**Principal área de foco:** Ratos, Teclados, Bases para PC e Braços de Monitor.  
**Distribuidores:** Ingram Micro.



**Responsável de contacto:** Jorge Silva  
**E-mail:** [jsilva@ricoh.pt](mailto:jsilva@ricoh.pt)  
**Web:** [www.ricoh.pt](http://www.ricoh.pt)  
**Telefone:** 217 824 600/226 083 800  
**Soluções disponibilizadas:** Impressoras e multifunções para todos os segmentos empresariais e industriais. Soluções de software de gestão de custos/utilização. Automação de processos digitais e gestão documental.  
**Programa de Canal:** Ricoh Unity Partner Program, com várias ferramentas de marketing, desenvolvimento de negócio e benefícios específicos.  
**Principal área de foco:** Soluções globais de impressão para todas as organizações e PME. Gestão Documental profissional.



**Responsável de contacto:**  
Hugo Oliveira, Partners & Ecosystem Director Sage Iberia  
**E-mail:**  
hugo.oliveira@sage.com  
**Web:**  
https://www.sage.com/pt-pt  
**Telefone:** 221 202 400  
**Soluções disponibilizadas:**  
Faturação, Salários e Recursos Humanos, gestão e ERP, contabilidade.  
**Programa de Canal:**  
Sage Partner Program – Distribuidores, Contabilistas, Tech Partners Locais e Tech Partners Globais.  
**Principal área de foco:**  
Faturação, Contabilidade, gestão de RH e gestão integrada.



**Responsável de contacto:**  
Carles Agustí  
**E-mail:** carles.agusti@salicru.com  
**Web:** www.salicru.com/pt-pt  
**Telefone:** 034 938 482 400  
**Soluções disponibilizadas:**  
A Salicru desenvolve, fabrica e comercializa Sistemas de Alimentação Ininterrupta (UPS) para atenuar os problemas gerados por incidentes elétricos, oferecendo um fornecimento contínuo, limpo, económico, fiável e ecológico.  
**Principal área de foco:**  
A Salicru comercializa as suas soluções através do Canal informático, com os seus distribuidores, e do eCommerce.  
**Distribuidores:**  
Ingram Micro, Esprinet, WDMI.



**Responsável de contacto:**  
Jorge Horta  
**E-mail:**  
jorge.horta@samsung.com  
**Web:** samsung.com/pt/business  
**Telefone:** 210 608 098  
**Soluções disponibilizadas:**  
Mobile Professional solutions; Tablets; Smartphones; Wearables; Knox Enterprise solutions Displays; Large Format displays; LED; Hospitality TV; MonitorPC; Software solutions; Healthcare Medical Equipments.  
**Principal área de foco:**  
Mobile and Visual Displays solutions.  
**Distribuidores:**  
Also, Databox, CPCdi, Jose Tomas da Cunha, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** Bernardo Pires  
**E-mail:** bernardo.pires@se.com | **Web:** https://www.se.com/pt/pt/partners/it-partner-program/ | **Telefone:** +351 930 691 787  
**Soluções:** Na Schneider Electric, impulsionamos a evolução dos Data Centers tradicionais para ambientes preparados para cargas de trabalho de IA. As nossas soluções abrangem desde infraestruturas elétricas e térmicas de alta densidade até sistemas de gestão e monitorização que garantem eficiência energética, resiliência e escalabilidade. Com tecnologias inovadoras, ajudamos as empresas a enfrentar os desafios da IA, garantindo disponibilidade contínua, otimização do consumo e integração sustentável. | **Canal:** mySchneider IT Partner Program | **Área de foco:** Valorizamos as nossas Parcerias com distribuidores e integradores, oferecendo certificações e ferramentas para que os nossos Parceiros possam entregar soluções robustas e adaptadas às exigências dos Data Centers modernos e de ambientes de IA.  
**Distribuidores:** Also, CPCdi, Databox, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** João Arriaga  
**E-mail:** joao.arriaga@sealpath.com  
**Web:** https://www.sealpath.com/partners-program/  
**Telefone:** 919 842 574  
**Soluções disponibilizadas:** Sistema de IRM, Information Rights Management, que possibilita o controlo de acesso a documentos com diferentes níveis de permissões, estejam os dados onde estiverem, dentro ou fora do perímetro.  
**Programa de Canal:** A SealPath é uma empresa 100% focada no Canal. O nosso Programa de Parceiros foi concebido para ajudar a obter novas oportunidades de negócio.  
**Principal área de foco:** Preocupação diária com a segurança dos dados sensíveis das organizações, garantindo que apenas lhes acede quem está autorizado.  
**Distribuidores:** Ignition Portugal.



**Responsável de contacto:**  
Estrela Ramos  
**E-mail:**  
estrela.ramos@socomec.com  
**Web:** www.socomec.pt  
**Telefone:** 261 812 599  
**Soluções disponibilizadas:**  
Especialista em soluções de elevada qualidade de energia. UPS para redes/centros de dados. Sistemas de Transferência. Retificadores. Interruptores e Computadores de Potência. Contadores e Sistemas de Monitorização de Energia.  
**Principal área de foco:**  
UPS  
**Distribuidores:**  
Databox.



**Responsável de contacto:** Sergio Martinez  
**E-mail:** smartinez@sonicwall.com  
**Web:** https://www.sonicwall.com/ | **Telefone:** +34 935 480 400  
**Soluções:** A SonicWall, líder em cibersegurança há mais de 30 anos, oferece proteção em tempo real em ambientes de cloud, híbridos e tradicionais. Confiável globalmente, oferece soluções personalizadas contra ameaças avançadas, sempre por meio de Parceiros de Canal.  
**Programa de Canal:** Com o Programa de Parceiros SecureFirst da SonicWall, equipamos os Parceiros com as melhores soluções de cibersegurança da categoria, permitindo que estes forneçam incomparáveis soluções, serviços e suporte de cibersegurança aos seus clientes.  
**Principal área de foco:** Cybersecurity Solutions Provider.  
**Distribuidores:** Infinigate, Ingram Micro, M.M. Vaquinhas, TD Synnex, V-Valley.



**Responsável de contacto:** Pedro Mello  
**E-mail:** pedro.mello@sophos.com | **Web:** www.sophos.com  
**Telefone:** +351 932 440 874 | **Soluções:** Soluções de Cibersegurança: Sophos Taegis Managed Detection & Response (MDR), Incident Response Service, Sophos Network Detection & Response, Sophos Taegis XDR, Sophos Firewall, Sophos Wireless, Sophos Switch, Sophos Zero Trust Network, Sophos Email, Sophos Phish Threat, Cloud Native Security, Cloud Workload Protection, Identity Threat Detection and Response. | **Canal:** A Sophos vende os seus produtos e serviços através de Parceiros, distribuidores e service providers (MSP) em todo o mundo. | **Área de foco:** A Sophos é líder global em soluções de segurança inovadoras para derrotar os ciberataques. Oferece um portfólio abrangente de produtos e serviços avançados para proteger utilizadores, redes, servidores e endpoints contra as ameaças mais sofisticadas. | **Distribuidores:** Also, Ingram Micro, TD Synnex.



**Responsável de contacto:** Carolina de Sousa  
**E-mail:** carolina.sousa@soti.net | **Web:** https://partners.soti.net/  
**Telefone:** 919 217 666 | **Soluções disponibilizadas:** A Plataforma SOTI ONE é uma solução EMM/MDM líder em gestão de dispositivos Android, iOS, Linux e Windows. A nossa abordagem integrada não só impulsiona o ROI dos seus dispositivos móveis e impressoras vitais para os seus negócios, como também simplifica e economiza, cortando custos, complexidade e tempo de inatividade. Tome decisões estratégicas com dados relevantes e maximize o potencial dos seus ativos móveis.  
**Programa de Canal:** Programa SOTI Altitude com níveis desde o Bronze até o Platinum.  
**Principal área de foco:** Gestão da mobilidade empresarial em dispositivos móveis.  
**Distribuidores:** Zaltor, V-Valley.



**Responsável de contacto:** Antonio Sáez | **E-mail:** antonio@sUPERMICRO.com | **Web:** www.supermicro.com | **Telefone:** +34 607 495 212 | **Soluções:** A Supermicro está comprometida em fornecer inovação para o mercado soluções Enterprise, Cloud, AI e 5G Telco/Edge IT Infrastructure. Somos um fornecedor de soluções completas de IT com servidores, IA, armazenamento, IoT, sistemas de switch, software e serviços de suporte. A expertise da Supermicro em design de motherboards, fontes de alimentação e chassis permite o desenvolvimento e produção próprios, possibilitando inovações de próxima geração, desde a cloud até ao edge. Os nossos produtos são projetados e fabricados internamente, alavancando operações globais para escala e eficiência e otimizados para melhorar o TCO e reduzir o impacto ambiental. | **Área de foco:** Fornecedor completo de IT Solutions com servidor, IA, armazenamento, IoT, sistemas de switch, software e serviços de suporte. | **Distribuidores:** Nexus, Aryan Comunicaciones.

**Responsável de contacto:**

Tomas Saiz

**E-mail:** tomassaiz@synology.com

**Website:** <https://www.synology.com/en-global/partner-with-synology>

**Telefone:** +34 667 110 465

**Soluções disponibilizadas:** A Synology oferece soluções completas on-premise de armazenamento, backup, cloud e videovigilância, com software potente, seguro e fácil de gerir, adaptadas a pequenas e grandes empresas. Uma plataforma escalável para infraestruturas de IT modernas.

**Programa de Canal:** Partner with Synology

**Área principal de foco:** Projeto focado em infraestruturas on-premise seguras e escaláveis.

**Distribuidores:** Cloud IT, TD Synnex, V-Valley.

**Responsável de contacto:**

Tiago Loureiro

**E-mail:** tiago@timetobrand.eu

**Web:** <https://eu.targus.com/>

**Telefone:** +351 300 529 790

**Soluções disponibilizadas:**

A TARGUS Europe GmbH disponibiliza soluções inovadoras de acessórios e periféricos tecnológicos focados em mobilidade, segurança e produtividade, sendo líder mundial na produção de malas e mochilas para PC portáteis.

**Principal área de foco:** Mobilidade (Malas, Mochilas, Sleeves, Trolleys, Capas para Tablet), Segurança (Cadeados para PC portátil, Filtros de Privacidade), Produtividade (Docking Stations, HUB, Bases, Ratos, Apresentadores, Cabos e Carregadores).

**Distribuidores:** CPCdi, Databox, TD Synnex.

**Responsável de contacto:**

Marco Vicente

**E-mail:**

mvicente-ext@tee.toshiba.de

**Web:** [www.toshiba-storage.com](http://www.toshiba-storage.com)

**Telefone:** +351 300 529 790

**Soluções disponibilizadas:**

A Toshiba Electronics Europe GmbH disponibiliza soluções de storage, nomeadamente discos rígidos (HDD) de elevada performance, ideais para PC, sistemas NAS, sistemas de videovigilância e servidores.

**Principal área de foco:**

Discos Rígidos (HDD) externos e internos.

**Distribuidores:**

Also Portugal, CPCdi, TD Synnex.

**Responsável de contacto:** Natalia Brox | **E-mail:** natalia\_brox@

trendmicro.com | **Web:** [www.trendmicro.com](http://www.trendmicro.com) | **Soluções:** A Trend Micro tira partido da sua experiência em segurança e da inteligência artificial para proteger mais de 500 mil organizações e milhões de pessoas na cloud, na rede, em endpoints e dispositivos em todo o mundo. No centro está a Trend Vision One™, a única plataforma de cibersegurança empresarial baseada em inteligência artificial que permite gerir a exposição aos riscos cibernéticos e as operações de segurança, oferecendo uma proteção em camadas para ambientes locais, híbridos e multicloud.

**Parceiros:** O Trend Partner Program oferece soluções personalizadas e benefícios para acelerar o crescimento dos Parceiros.

**Área de foco:** A Trend Micro dedica-se à cibersegurança, combinando inteligência artificial e gestão da exposição ao risco cibernético para proteger dados, redes e infraestruturas digitais, garantindo confiança e resiliência em ambientes complexos.

**Distribuidores:** Arrow, V-Valley.

**Responsável de contacto:**

Ornella Nardi, Channel Manager - Southern Europe

**E-mail:**

onardi@varonis.com

**Web:**

<https://www.varonis.com/>

**Telefone:** +34 919 262 667

**Soluções disponibilizadas:**

Deteção de ameaças e classificação de informações. Controlo e monitorização do acesso aos dados, com base na análise dos utilizadores.

**Programa de Canal:**

<https://www.varonis.com/partners/partner-program>

**Principal área de foco:**

Proteção de dados, classificação e gestão comportamental.

**Responsável de contacto:** Isabel Pinto

**E-mail:** [Isabel.Pinto@Vertiv.com](mailto:Isabel.Pinto@Vertiv.com)

**Web:** [www.Vertiv.com](http://www.Vertiv.com)

**Telefone:** +351 924 472 311

**Soluções disponibilizadas:**

A Vertiv tem no seu portfólio soluções e serviços de energia, refrigeração de precisão e infraestrutura crítica de IT para Data centers, Edge e soluções para IA, dando suporte a infraestruturas digitais de missão crítica.

**Programa de Canal:** VPP consiste em cinco níveis, através dos quais usufrui de recompensas e benefícios, consoante o seu nível de faturação.

**Principal área de foco:** Infraestrutura crítica para Data Centers, Edge e soluções para IA.

**Distribuidores:** Ingram Micro, TD Synnex, V-Valley.

**Responsável de contacto:** António Correia

**E-mail:** antonio.correia@watchguard.com

**Web:** <https://www.watchguard.com/br/wgrd-partners/channel-partner-program> | **Telefone:** 210 414 400

**Soluções disponibilizadas:** A WatchGuard Technologies é líder global na área das soluções de segurança unificada de rede, Wi-Fi, autenticação multifatorial e proteção avançada de endpoints. Os produtos e serviços premiados da empresa protegem mais de 80 mil clientes em todo o mundo.

**Programa de Canal:** WatchGuardONE

**Principal área de foco:** O WatchGuardONE dá as ferramentas essenciais para adaptar e expandir o negócio dos Parceiros, ajudando-os a crescer e lucrar mais do que qualquer outro programa no setor.

**Distribuidores:** Aryan, Infinigate, Lidera, TD Synnex, V-Valley.

**Responsável de contacto:**

Ana Sofia Garcia, Channel Manager

**E-mail:** [xeroxportugal@xerox.com](mailto:xeroxportugal@xerox.com)

**Web:** [www.xerox.com](http://www.xerox.com)

**Telefone:** 210 400 400

**Soluções disponibilizadas:**

Soluções para mercado de artes gráficas; serviços de financiamento; soluções de managed print services; outsourcing e gestão de processamento de documentos. Equipamentos de impressão para ambientes de escritório e serviços para otimização de processos.

**Programa de Canal:** Global Accelerator Network

**Principal área de foco:** Equipamentos de impressão para ambientes de escritório e serviços para otimização de processos.

**Distribuidores:** Esprinet, Ingram Micro, TD Synnex.

**Responsável de contacto:**

Orlando Campos

**E-mail:**

orlando.campos@ignition-technology.com

**Web:**

<https://xmcyber.com/>

**Telefone:**

968 590 166

**Soluções disponibilizadas e principal área de foco:**

Continuous Threat Exposure Management, External Attack Surface Management, Attack path Analysis.

**Programa de Canal:**

<https://xmcyber.com/partner/>

**Distribuidores:**

Ignition Portugal.

**Responsável de contacto:** Pablo Herrera, Channel Director IBERIA

**E-mail:** [pherrera@zscaler.com](mailto:pherrera@zscaler.com)

**Web:** <https://www.zscaler.com/partners>

**Telefone:** +34 620 621 834

**Soluções disponibilizadas:**

SASE; Zero Trust Networks; Gestão Risco; Security Score level; Breach Predictor; DLP; Unified Vulnerab. Manag.; Proteção Contas Privilegiadas; Experiência Utilizador; IT/OT protection; Cloud & Workloads protection e suporte aos controlos de normas e standards.

**Programa de Canal:**

A Zscaler possui um Programa de Canal que ajuda a obter conhecimentos das soluções e acelerar o negócio.

**Principal área de foco:** Transformação Digital, Estratégia TI/ corporativa, Governança, Cibersegurança, Resiliência, TCO.

**Distribuidores:** Westcon.

# diretório de distribuidores e VADs

Neste diretório estão listados os principais distribuidores que atuam no mercado português e as marcas que distribuem ou disponibilizam a Parceiros, divididas em duas secções:

**Marcas com distribuição direta:** significa que o distribuidor declara ter contrato de distribuição com o fabricante.

**Outras marcas disponibilizadas:** significa que a empresa de distribuição atua como reseller da marca.

Toda a informação disponibilizada é da exclusiva responsabilidade das empresas de distribuição.

## ALSO Portugal



**Responsável de contacto:** João Mariano

**Web:** [www.also.pt](http://www.also.pt)

**Telefone:** 229 993 900

**Localidade:** Porto (sede) e Lisboa (delegação)

**Marcas com distribuição direta:** Acer; Acronis; Adobe; AMD; APC; Approx; Arcserve; Asus; Asustor; BIT4ID, Brother; Canon; Coolbox; CYE;

Deepnet; Dropsuite; Eaton; Epson; Fortra; Hama; Hisense; HP; Intel; I-TEC; Kaspersky; Kingston; Kioxia; Lastpass; Lenovo; Letsignit; Lexmark; LG; Manage Engine; Mars Gaming; Maxcom; Mercusys; Microsoft; Mobilis; MSI; Napofix; Nexetic; OKI; PNY; Poly; QNAP; Samsung; Seagate; Silicon Power; Sophos; SPC; Strong; Tacens; Teamgroup; Teltonika; Toshiba; TP-Link; Transcend; Trust; Tsunami; Urbandigide; Vawlt; Vigi; WD.

**Outras marcas disponibilizadas:** Alpha; Apple; DDigital; HPE; JBL; NOX; Rapoo; Sennheiser; Sunmi; WP-Rack; Zonerich.

## ARROW ECS Portugal



**Responsável de contacto:** José Charraz

**Web:** [www.arrow.com/globalecs/pt/](http://www.arrow.com/globalecs/pt/)

**Telefone:** 218 933 100

**Localidade:** Lisboa

**Marcas com distribuição direta:** AlgoSec; Alibaba Cloud; Allot Communications; Any.cloud; Arctera; AvePoint; AWS; BitTitan; Black Duck; CA Technologies; Carbon Black; Cato Networks; Check Point;

Citrix; Cohesity; Commvault; Dell Technologies; Equinix; Exagrid; F5 Networks; Fortinet; Gemini Data; Hitachi Vantara; HPE; HPE Aruba Networking; Huawei; Hycu; IBM; Infinidat; Infoblox; Ivanti; Keysight; Lenovo; Lightsand; Liqid; Microsoft; NetApp; Nutanix; Nvidia; Object First; Ommissa; OpenText; Opswat; Oracle; ProLion; Pure Storage; Quantum; Qumulo; Red Hat; Riverbed; Rubrik; Scaleway; Schneider Electric; Secureworks; Snyk; Splunk; Supermicro; SUSE; Swivel Secure; Symantec; Synopsys; Tenable; Trend Micro; VAST Data; Veeam; Viewtinnet; VMware; xFusion Technologies; Zimbra.

## CPCDI, S.A.



**Web:** <https://www.cpcdi.pt/>

**Localidade:** Guifões

**Marcas com distribuição direta:** Acer; PC; Asus; Asustor; Benq; Canon; Edimax; Epson; Genius; HP; HPE; Huawei; Kingston; Lenovo; LG; Microsoft; Motorola; MSI; Norton LifeLock; OPPO; QNAP; Samsung; Sony; Targus; TCL; Toshiba; TomTom; TP-Link e Trust.

## Crayon



**Responsável de contacto:** Daniel Borges

**Web:** <https://www.crayon.com/pt/channel-partner/partner-with-crayon/>

**Telefone:** 217 150 378

**Localidade:** Lisboa

**Marcas com distribuição direta:** Microsoft Azure; AWS; Microsoft 365; Veeam; Mimecast; Acronis; Docusign.

## DATABOX



**Responsável de contacto:** José Branco Neves, Commercial Director

**Web:** [www.databox.pt](http://www.databox.pt)

**Telefone:** 214 308 400

**Localidade:** Massamá, Sintra

**Marcas com distribuição direta:** Abysm; AOC; APC; Asus; Arcserve; Avast Business; Aver; AVG; Biamp; Bose; Box Systems; Brother; Canon; Conceptronic; Creative; Dell Technologies; Delta; Digitus; D-Link; Eaton; Ednet; Epson; Equip; Ewent; Fellowes; FSAS Technologies; Fujifilm; Garmin; Haier; Hikvision; Hisense; HP; HPE; Huawei; Intenso; Ikarao;

Kingston; Lenco; Level One; Lexmark; LG; Lifetech; Mars Gaming; Mercusys; Metronic; Napofix; Nedis; NGS; Pantum; Pioneer; Philips; Port; Reolink; Sage; Samsung; Silver; Socomec; Sony; SPC; Spirit Of Gamer; Surefire; Targus; TP-Link; Omada; Vigi; Trust; Unyka; Urban Factory; Verbatim; Viewsonic; Vogel; Widepower; WP-Rack; Xerox; Yale.

**Outras marcas disponibilizadas:** Acer; AGI; AMD; Apple; Aruba; Autodesk; Birch; Bosch; Cisco; Corel; Datalogic; Elo Touch; Harman/Kardon; Intel; JBL; Kaspersky; Lenovo; Linksys; Logitech; Marmitek; Maxcom; Microsoft; Qnap; Raspberry Pi; Seagate; Sennheiser; Synology; Ubiquiti; Varta; Wacom; Western Digital; Xiaomi; Zebra.

## Distr-IT - Tecnologias de Informação e Multimédia Lda.



**Responsável de contacto:** Pedro Serrano

**Web:** [www.distr-it.pt](http://www.distr-it.pt)

**Email:** [info@distr-it.pt](mailto:info@distr-it.pt)

**Telefone:** 914 085 628

**Localidade:** Linda-a-Velha, Oeiras

**Marcas com distribuição direta:** HP Poly; Yamaha UC; Jabra; Angekis; Astrogate; Neat; Logitech; Barco; PEXIP.

## ésistemas, Lda.



**Responsável de contacto:** Paulo Duarte

**Web:** <https://www.esistemas.pt/pt/>

**Telefone:** 229 558 456

**Localidade:**

Porto (sede), Maia (armazéns) e Lisboa (delegação/armazém).

**Marcas com distribuição direta:** SHARP; Optoma; Panasonic; Smart; Chief; Napofix; Unitech; Ekoos; Elipson; Xilica; Norstone; Datavideo; Brighsign; Provx; Tangent; Eltax; Cue; Lumene; Screenint; Da-Lite; Airscreen; Mighty Brighty; Barco; AMC; Laia; Wyrestorm; MAXHUB; Televic; Vaddio; C2G; Arthur Holm; Luxul; Middle Atlantic; Yamaha.

**Outras marcas disponibilizadas:** LG; Samsung; Sony; Lenovo; Fujifilm; Hisense.

	<p><b>Esprinet Portugal</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Ermelinda Coutinho  <b>Web:</b> <a href="http://www.esprinet.com">www.esprinet.com</a>  <b>Telefone:</b> 220 260 500  <b>Localidade:</b> Porto  <b>Marcas com distribuição direta:</b> Acer, Amazfit; Asus; AOC; Belkin; Boox; Brother; Celly; Crosscall; Datalogic; Eaton; Ezviz; HP-Poly; HP-Consumíveis; I-tec; Kingston; Lenovo; Lexmark; LG; Logitech;</p>	<p>Microsoft; Mobilis; Netgear; Newline; Nilox; Optoma; Otterbox; Philips; PocketBook; Qnap; Ricoh; Salicru; Sony; Startech.com; Synology; Urban Glide; Xerox; Viewsonic; Wacom; Zebra; Zyxel.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> Alcatel; Audio-Technica; Aver; Benq; Canon; Conceptronic; Coolbox; Ddigital; D-link; Epos; Equip; Ergotron; Gigaset; Kensington; Kyocera; Lindy; Parallels; Safescan; Targus; Ubiquiti; Yealink; Zonerich.</p>
	<p><b>Exclusive Networks</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Elizabeth Alves  <b>Web:</b> <a href="http://www.exclusive-networks.com">www.exclusive-networks.com</a>  <b>Telefone:</b> 919 175 968  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Allot; Cloudian; Druva; Exabeam; Extreme Networks; Gigamon; Imperva; Infoblox; LogRhythm; Netskope; Nozomi Networks; One Identity; Palo Alto Networks; Proofpoint; Sentinel One; Thales; TriveDX; Tufin; Wasabi.</p>
	<p><b>FACTIS - Engenharia e Tecnologias de Informação, Lda.</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> João Fonte  <b>Web:</b> <a href="https://factis.com">https://factis.com</a>  <b>Telefone:</b> 213 553 620  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> HaloITSM; Xurrent Enterprise Service Management; BMC Track-It!; BMC Footprints; Action1; Lansweeper; TeamViewer; CybeReady; Mailstore; Nakivo; Serverscheck.</p>
	<p><b>Ignition Portugal</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Nuno Martins  <b>Web:</b> <a href="https://ignition-technology.pt/">https://ignition-technology.pt/</a>  <b>Telefone:</b> 963 969 749  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Algosec; Axonius; BeyondTrust; Corero; Cyberguru; Kela; Mimecast; Hackrocks; Enthec; Netwrix; Akamai; Allot; Bitdefender; Cymulate; Delinea; Extrahop; Forcepoint; Forescout; Garland; Medigate-Claroty; OKTA; Rapid 7; Sealpath; Varonis; Yubico; Mastercard – RiskRECON.</p>
	<p><b>INFINIGATE</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Reinaldo Rodriguez  <b>E-mail:</b> <a href="mailto:marketing-es@infinigate.com">marketing-es@infinigate.com</a>  <b>Web:</b> <a href="http://www.infinigate.com/es/">www.infinigate.com/es/</a>  <b>Telefone:</b> +34 605 902 787</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Barracuda Networks, SonicWall, Ruckus, Watchguard, NetScout, Riverbed, WithSecure, Trellix, SkyHigh, Progress, Sekoia.</p>
	<p><b>Ingram Micro Portugal</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Carlos Gonçalves  <b>Web:</b> <a href="https://pt-new.ingrammicro.com/Site/home">https://pt-new.ingrammicro.com/Site/home</a>  <b>Telefone:</b> 219 154 340  <b>Localidade:</b> Oeiras</p> <p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Seagate; Western Digital; Xerox; Kingston; HP-Poly; Jabra; OWL Labs; Shokz; SHARP NEC; Barco; Neomounts; Ergotron; Audiocodes; AXIS; Zebra; Datalogic; Elotouch;</p>	<p>Honeywell; Citizen; Bixolon; Epson; Newland; Brother; Mobilis; Compulocks; Advantech; APG; Custom; Fujitsu; Cherry; AOC; Philips; V7; Logitech; HP Inc.; Sophos; Barracuda; Bitdefender; Acronis; OKTA; Delinea; Sonicwall; Xiaomi; Marshall; Bang&amp;Olufsen; Nokia/HMD; Lenovo/Motorola; Swimlane; Keeper Security; Parallels; Hornet Security; Oracle; Automation Anywhere; Vertiv; Eaton; INCASE by Microsoft; R-Go Tools; Crestron.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> Samsung; LG; Yealink; Smart (Smart Technologies).</p>
	<p><b>Itancia Portugal</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Pedro Serra  <b>Web:</b> <a href="http://www.itancia.com/pt">www.itancia.com/pt</a>  <b>Telefone:</b> 210 027 880  <b>Localidade:</b> Oeiras</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Again; Alcatel-Lucent Enterprise; Cynet; Extreme Networks; Jabra; LG Electronics; Mitel; TP-Link; Vogel's.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> Poly.</p>
	<p><b>Jarltech</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Nanci Escrevente  <b>Web:</b> <a href="http://www.jarltech.com">www.jarltech.com</a>  <b>Telefone:</b> 800 033 330</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Zebra; Honeywell; Datalogic; Newland; Sunmi; Elo; iiyama; Getac; Panasonic; Cypherlab; Epson; Citizen; Star; Bixolon; Advantech; Brodit; Evolis; HID; Identiv; Koamtac; Labelmate; M3 Mobile; Promag; Ratiotec; BarTender; Springdel; TSC; Printronix; Ram Mounts; Postpole; Mobilis; Armor, Bluebird; Seiko; InVue.</p>
	<p><b>Liscic - IT Distribution</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Paulo Trindade  <b>Web:</b> <a href="http://www.liscic.pt">www.liscic.pt</a>  <b>Telefone:</b> 217 100 610  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Toshiba Tec (área da impressão); Dahua; ViewSonic; Neomounts; B-Tech AV Mounts.</p>



#### Lusomatrix - Novas Tecnologias De Electrónica Profissional, Lda.

**Responsável de contacto:** Humberto Barrento  
**Web:** www.lusomatrix.pt  
**Telefone:** 218 162 625  
**Localidade:** Lisboa

**Marcas com distribuição direta:** AudioCodes; Hypermedia; March

Networks; Mitel Networks; Adeunis; AKM; ASOCS; ATP; Axiomtek; Bopla; ChinMore; Citizen Printers; Congatec; Cradlepoint; DELTA; Ead; Electronics Assembly-Display Visions; Encorre-Networks; Etherwan; Fujitsu; Printers; Hammond Manufacturing; Innodisk; Inventronics; IPLogika; IQS; Kycon; Kyland; LM-Technologies; Microchip (Design Partner); Multitech; Nemeus; Opaniel; Oupiin; Perle; Poynting; Produa; Seiko Printers; Silvertel; TDK-Lambda; Thales; ThingMagic; Webdyn/MTX.



#### MCR

**Responsável de contacto:** Paulo Almeida, Country Manager  
**Web:** https://www.mcr.com.es/pt/  
**E-mail:** portugal@mcr.com.es  
**Telefone:** +351 210 415 920  
**Localidade:** Amoreiras, Lisboa

**Marcas com distribuição direta:** 3DConnexion; Acer; Amazfit; APC; Asrock; Aten; Aver; Baseus; Benq; Bowers & Wilkins; Cmf; Cooler Master;

Corsair; Creative; Cricut; Commend; Dahua; Dji Enterprise; Dreame; Elgato; Ewent; Ezviz; Fractal; Giga-byte; Gigaset; Hercules; Honor; Htc; Huawei Enterprise; Iiyama; Intel; Kingston; Kramer; Laia; Lexar; Moza; MSI; Nanocable; Navee; Newline; Niu; Nothing; Nzxt; Oppo; Philips; PNY; Razer; Realme; Renpho; Roborock; Salicru; Sandisk; Sapphire; Seasonic; Sharp; Sony; Steeleseries; Strong; Subblim; Sumup; Therabody; Thrustmaster; Tooq; Ugreen; Ulefone; Unilumin; Vivo; Vogels; Western Digital; WP; Yamaha; Youin; Zotac; Zowie; ZTE.

**Outras marcas disponibilizadas:** AMD; LG; Noctua; Samsung.



#### Minitel

**Responsável de contacto:** João Bernardo George  
**Web:** www.minitel.pt | www.minitelnext.pt | www.minitelcreative.com  
**Telefone:** 213 810 900  
**Localidade:** Lisboa  
**Marcas com distribuição direta:** **Creative:** Adobe Creative Cloud; Adobe Education Elite Partner Adobe Acrobat Sign; Filemaker, Lumion;

Magix | **Redes:** Ubiquiti Networks; EnGenius Networks; Huawei eKit | **Cibersegurança:** OpenText Cybersecurity; Webroot Endpoint Security; Webroot DNS; Webroot Secure Awareness Training; Endian; Ermes Intelligent Web Protection; Scirge; Threattrack; VIPRE; ThreatDown by MalwareBytes; Ironscales; Keeper; Overe | **Storage, Backup e DR:** Carbonite Endpoint; Carbonite Microsoft 365; Carbonite Server; CodeTwo; Infortrend; Mailstore | **MSP:** IT Glue; Connectwise | **Componentes:** Exabyte; Hypertec; Transcend; PSA.



#### Multimac Hito Innovations S.A.

**Responsável de contacto:** Paulo Antunes  
**Web:** www.multimac.pt  
**Telefone:** 218 161 360  
**Localidade:** Lisboa

**Marcas com distribuição direta:** Sharp; Epson; Lexmark; Phillips; Acer; Dell Technologies; Pelleman; Traulux; CheckPoint; Zkteco; Azkoyen.



#### NEXUS S.A.

**Responsável de contacto:** Paulo Gouveia  
**Web:** https://nexus-solutions.pt/  
**Telefone:** 229 437 970  
**Localidade:** Porto

**Marcas com distribuição direta:** Nexus; Supermicro; Riello; Nvidia; PNY; Philips; Arcserve; Altaro; Datacore; Starwind; Check Point; Biacom; Eset.

**Outras marcas disponibilizadas:** Intel; AMD; Samsung; Micron; Kioxia; Toshiba; Seagate; Microsoft; Red Hat; Ubiquiti; Cisco; QNAP.



#### OptiVisus Lda.

**Responsável de contacto:** Andreia Câmara  
**Web:** www.visus.pt  
**Telefone:** 217 910 787  
**Localidade:** Lisboa

**Marcas com distribuição direta:** DrayTek; Vivotek; SC&T; Utepo; Intellinet; Manhattan; Olivetel; Digitus; Network Optix; EdgeDX; Uniview; Plustek.

**Outras marcas disponibilizadas:** AJAX; GrandStream; Yealink; Yeastar; Mobotix, Akuvox, Snom; Fanvil.











#### TD SYNnex Portugal

**Responsável de contacto:** Raul Castro  
**Web:** www.tdsynnex.pt  
**Telefone:** 214 728 470 | 229 390 866

**Marcas com distribuição direta:** Absen; Acer; Acronis; Admira; Adobe; Advantech; Airtime; Amazon Web Services; AMD; AOC; Aopen; APC; Apple; Approx; Aruba Net; Asustek; Autodesk; Automation Anywhere; AvePoint; Avocor; Awingu; Axis; Bang & Olufsen; Barracuda; Belkin; BenQ; Biomag; BitTitan; Broadcom; Brother; C2G; Canon; Cherry; Cisco; Cloudera; Corel; Cradlepoint; Crestron; Crosscall; Crucial; Dassault;

Datalogic; Dataram; Dbramante; Dell; D-Link; Dynabook; Eaton; Energy Sys; Epson; Ergotron; Extreme; Extreme NW; Factorial; Fitbit; Fujitsu; Google; Hikvision; Honeywell; HP Anyware; HP Ent; HP Inc; Huawei; Huddly; IA Connects; IBM; IBM Cloud; Iiyama; Intel; Jabra; Kensington; Keonn; Kingston; Kioxia; Kyocera; LaCie; Lenovo; Lexmark; LG Electro; LifeProof; Linksys; Logitech; Maxhub; Meta; Micron; Microsoft; Mitac; Motorola; MSI; Neat; NEC; Neomounts; Netatmo; Netgear; NetWitness; Nexion; Nuance; Nutanix; Nvidia; Optoma; OtterBox; Palo Alto; Panorama; Peerless; Pexip; Philips; Philips Lighting; Posiflex; Prometheus; QNAP; Quest; Radix; RGB; Samsung; SanDisk; Sennheiser; Smart; Sophos; Stormshield; Targus; Thales; Trimble; Unity; Veeam; VMware; WatchGuard; Xiaomi; Zebra.

	<p><b>Tenmega Portugal</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Paulo Brandão  <b>Web:</b> <a href="http://www.tenmega.pt">www.tenmega.pt</a>  <b>Telefone:</b> 219 345 480  <b>Localidade:</b> Odivelas</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> AFL; Backmann; Belden; Biacon; Facemate; Hirschmann; Legrand, Leviton (Brand-Rex); Monolyth; Net Module, Panduit; PatchSee; Radiflow; Rittal; Simon.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> D-Link; Eaton.</p>
	<p><b>Visiotech Security</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Marcos Paulo Lima  <b>Web:</b> <a href="https://www.visiotechsecurity.com">https://www.visiotechsecurity.com</a>  <b>Telefone:</b> 308 802 598  <b>Localidade:</b> Carnaxide, Oeiras</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Ruijie Networks; Teltonika; Milesight; Hillstone; Ajax; Hikvision; Uniview; ZKTeco; Hisense.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> Avigilon; Bluetti; Aqara.</p>
	<p><b>Voxsys - Redes e Serviços de Comunicações Electrónicas</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Nuno Laranjo  <b>Web:</b> <a href="http://www.voxsys.pt">www.voxsys.pt</a>  <b>Telefone:</b> 219 197 220  <b>Localidade:</b> Sintra</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Grandstream; Yeastar; Yealink; Speechi; EMEET; Beronet; Digium; Snom; Fanvil; IPN Headsets; Vocovo; IQ Board; Rocware.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> Zyxel Networks; Alcatel-Lucent Enterprise; D-Link.</p>
	<p><b>V-Valley Advanced Solutions Portugal</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Magda Oliveira  <b>Web:</b> <a href="https://www.v-valley.com/pt/">https://www.v-valley.com/pt/</a>  <b>Telefone:</b> 219 491 600  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> A10; Acronis; Adobe; Allied Telesis; Arcserve; Anydesk; Cohesity; Check Point; Cloudflare; Datalogic; Entrust; Ingenius; Exagrid; Foxit; Hornet Security; Kaspersky; Opentext; Object First; Microsoft; Red Hat; Ruckus; Skylane; Teamviewer; TP-Link; TrendMicro; Veeam; Veritas; Watchguard; Wasabi; Zebra; Zimbra; CubeTape; Mitel; Ribbon; Vertiv; Juniper Networks; Trillio; Virtual Cable; SailPoint; BACKBOX; ARMIS; Hitachi; Rittal; Soti; Zyxel.</p>
 <small>DISTRIBUIÇÃO DE MATERIAL INFORMÁTICO</small>	<p><b>WDMI - Distribuição de Material Informático Lda</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Nelson Dias, CEO  <b>Web:</b> <a href="http://www.wdmi.pt">www.wdmi.pt</a>  <b>Telefone:</b> 224 075 090  <b>Localidade:</b> Rio Tinto</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Salicru; BPC; EcoRefurb; Kaspersky.</p> <p><b>Outras marcas disponibilizadas:</b> HP; Dell Technologies; Lenovo; Microsoft; Apple; Fujitsu; LG; Hisense; Philips; Samsung; TP-Link; D-Link; Xiaomi; UNYKA; Brother; Epson; entre outras.</p>
	<p><b>Westcon-Comstor</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Miguel Almeida (Westcon)   Sara Valentim (Comstor)  <b>Web:</b> <a href="https://www.westconcomstor.com/pt/pt.html">https://www.westconcomstor.com/pt/pt.html</a>  <b>Telefone:</b> 210 310 210  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> 1Password; AddOn Networks; Anomali; AttackIQ; AudioCodes; Avaya; Broadcom; Certes; Check Point; Ciena; Cisco; Claroty; CrowdStrike; EfficientIP; Ericsson; Extreme Networks; F5 Inc.; Firemon; Fortanix; Infoblox; Juniper Networks; Level Blue; Menlo; Microsoft; Netscout; Nokia; Noname; Okta; Palo Alto Networks; Penguin Solutions; Ping Identity; Proofpoint; Ruckus Networks; Sumo Logic; UiPath; Vectra; Weblib; Zscaler.</p>
	<p><b>White Hat</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Nuno Mendes  <b>E-mail:</b> <a href="mailto:comercial@whitehat.pt">comercial@whitehat.pt</a>  <b>Web:</b> <a href="https://whitehat.pt/">https://whitehat.pt/</a>  <b>Telefone:</b> 214 139 210</p>	<p><b>Localidade:</b> Algés, Oeiras</p> <p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Arista; Macrium; Infracscale; Peplink; Safetica; ESET; Xopero.</p>
	<p><b>Zaltor</b></p> <p><b>Responsável de contacto:</b> Maria João Paulino  <b>Web:</b> <a href="https://zaltor.com/pt-pt/">https://zaltor.com/pt-pt/</a>  <b>Telefone:</b> 210 302 490  <b>Localidade:</b> Lisboa</p>	<p><b>Marcas com distribuição direta:</b> Acronis; Akamai; Anydesk; Atera; OpenText; GFI; HaloPSA; Internxt; Invisible Bits; Keeper; Lansweeper; N-able; Nymiz; MailStore; Paessler; Solarwinds; Soti; TeamViewer; TrustBuilder; Vicarius.</p>

# 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

## VAMOS PROGREDIR EM CONJUNTO COM O WINDOWS 11 PRO

O suporte ao Windows 10 terminou dia 14 de outubro de 2025. Atualize para o Windows 11 Pro e garanta mais **segurança, flexibilidade e produtividade**



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

Conheça a APP CPCDI

Disponível para sistema operativo Android e IOS.

