

“Este é o momento de investir no IT”

Otimismo é a palavra que melhor define o estado de espírito da Tech Data Portugal em 2018. O distribuidor tem vindo a apostar num conjunto de serviços e soluções que ampliem as capacidades do Canal e classifica o atual momento económico como um dos mais favoráveis para os investimentos em IT. Augusto Soveral, country manager, esteve à conversa com o IT Channel

Vânia Penedo



IT Channel - Como foi o ano de 2017 para a Tech Data Portugal?

Augusto Soveral - Foi um ano francamente bom para nós. O nosso volume de vendas cresceu muitíssimo: cerca de 60 milhões de euros. Fechámos o ano civil acima dos 330 milhões de euros de faturação. O ano de 2017 foi de grande afirmação para a Tech Data, marcámos finalmente uma posição de liderança destacada no mercado português. Temos a agradecer em particular aos nossos clientes, fabricantes e a toda a equipa. Ambicionávamos os 300 milhões de euros, mas não esperávamos crescer tanto. O mercado acelerou finalmente, depois de vários anos de crise, muito pela área de smartphones. No geral, o mercado teve uma boa dinâmica. A compra da área de soluções tecnológicas da Avnet, por parte da Tech Data, veio acelerar bastante as nossas vendas, porque incorporámos vários fabricantes que não tínhamos, como a VMware e a Veeam. Conjuntamente com essa aquisição, incor-

porámos uma equipa muito interessante da Avnet e alavancámos ainda mais o potencial desse novo negócio com estrutura adicional. Hoje esta área tem 7 a 8 pessoas dedicadas e já representa um bom volume de vendas, que não posso adiantar.

A área de smartphones impulsionou muito o crescimento em termos de dinâmica de mercado. A nível interno, acrescentou muito crescimento a área de cloud. Segundo um estudo de mercado da Context, 75% do Canal compra cloud na Tech Data, só em Portugal, dado que surge no seguimento do prémio de “Melhor Distribuidor do Ano”, atribuído pela Context.

Qual o relacionamento do Canal, em Portugal, com a cloud?

É enorme e cada vez maior. Temos uma plataforma,

a StreamOne, que permite contratar tecnologia num modelo as-a-service, onde temos produtos Microsoft, como o Office 365, VMware, NetApp, entre outros. Temos uma plataforma disponível com muitíssimos fabricantes. Temos cerca de 400 revendedores que compram mensalmente cloud na Tech Data, o que dá uma ideia da recetividade do Canal à transformação digital. Queremos continuar a desenvolver a StreamOne e temos a intenção de aumentar a base de fabricantes este ano.

A transformação digital é uma oportunidade. Mas não é, para o Canal, igualmente um desafio?

A tecnologia está a transformar o mercado e transforma o Canal. O grande desafio é precisamente ganhar competências nessas novas áreas, que trazem uma enormíssima oportunidade.

Para além disso, temos de ter em conta que as empresas precisam de ter a estratégia de IT absolutamente alinhada com a sua estratégia empresarial. Se não houver uma transformação interna tecnológica, de qualquer empresa, em que setor for, esta não será competitiva. É, portanto, uma tremenda oportunidade para o Canal – começar por fazer um diagnóstico e depois fazer a recomendação certa.

Como é que a Tech Data ajuda o Canal a ganhar mais competências?

A Tech Data, enquanto distribuidor, não apenas em Portugal, mas também no mundo, pretende ser o parceiro estratégico do Canal. O Canal precisa de alavancar as suas capacidades no distribuidor. Na Tech Data irá encontrar um portfólio muitíssimo completo, onde será capaz de encontrar desde endpoints até soluções empresariais, cloud, networking, servidores, passando por soluções especializadas.

Queremos ser o elo vital neste ecossistema da tecnologia, entregando um portfólio completo de produtos, serviços e soluções. É por isso que apostamos

“Ambicionamos que as soluções empresariais representem metade das nossas vendas”

numa equipa muitíssimo especializada em todas as áreas, onde o nosso cliente se pode apoiar para encontrar as competências de que necessita. E depois temos de ter uma capacidade de execução muito robusta. Antigamente esta capacidade acontecia mais ao nível logístico e hoje é ao nível das competências.

O papel do distribuidor também mudou...

Estamos a apostar não só em servir a solução correta, mas também em ajudar ao nível da implementação e do próprio treino necessário. A nossa estratégia passa por oferecer serviço. Se ambicionamos facultar valor, temos de ser capazes de oferecer uma maior integração de produtos, disponibilizar insights sobre a evolução da tecnologia e ajudar o Canal a entender as principais tendências tecnológicas. Estamos permanentemente a contribuir para a formação dos Parceiros, através, por exemplo, da realização de eventos.

Que impacto terá o Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) no Canal, este ano?

O RGPD é uma enorme oportunidade. As coimas por incumprimento podem ser de até 4% da faturação das empresas. Isto significa que terão de agir em direção à compliance e isso refletir-se-á numa oportunidade para o Canal. Não será apenas a segurança o setor mais beneficiado. As novas regras estão projetadas para proteger os dados, o que significa que terá de se ter atenção ao Big Data, à cloud, ao edge computing, entre outras tecnologias.

Onde é que a Tech Data identifica mais oportunidades de negócio, não apenas imediatas, mas também a longo prazo?

Nas tecnologias de "next generation". Este conceito engloba a IoT, cloud, edge computing, segurança, inteligência artificial, realidade virtual e aumentada. Hoje também o fog computing, uma das grandes tendências. Serão as áreas que mais crescerão durante os próximos anos. A cloud, por exemplo, durante muitos anos foi encarada como uma ferramenta onde não se visualizavam oportunidades de negócio. Hoje tornou-se num negócio bastante interessante que depois atraiu outros negócios. Por exemplo, o hardware continua a ser a componente com mais peso no negócio, porque a cloud continua a precisar de servidores. E os terminais estão também a evoluir, estão mais rápidos, têm uma capacidade de processamento maior. Aliás, o "ferro" continua a evoluir e a representar uma grande oportunidade para o Canal. Contudo, em termos de percentagem de crescimento, as áreas relacionadas com a transformação digital são as que estão em ascensão.

“O “ferro” continua a evoluir e a representar uma grande oportunidade para o Canal”



▶ Augusto Soveral, country manager da Tech Data

Fotografias: Rafael Antunes

Isso significa que também é preciso mudar a forma de comercializar o “ferro”?

Um Parceiro que queira manter-se competitivo e atualizado, na vanguarda, não pode apenas vender o “ferro”. Tem de ser capaz de vender end-to-end, isto é, de entregar ao cliente uma solução completa, desde os terminais até a uma possível solução cloud. Esta complexidade crescente é um dos grandes desafios do Canal, embora também uma importante oportunidade.

Não se trata apenas de instalar um servidor, muitas vezes somos responsáveis por toda a implementação de softwares de maior complexidade que precisam de know-how.

Os Parceiros encontram na Tech Data um distribuidor que realmente consegue facultar uma ajuda end-to-end. Detemos a capacidade de entrar a qualquer momento na cadeia tecnológica. Quando um Parceiro está a trabalhar numa solução tecnológica para um determinado cliente e, em certo momento, encontra um problema que não consegue solucionar, encontra ajuda na Tech Data.

A Tech Data lançou a Channel Academy. Porquê e como funciona?

É uma iniciativa mundial de formação online onde os Parceiros encontram informação gratuita sobre tecnologia. Embora não conceda nenhum tipo de certificação oficial, esta formação permite que os Parceiros aumentem os seus conhecimentos. Trata-se também de um local onde estão reunidas informações úteis que podem ser consultadas em momentos

específicos. Estamos ainda no processo de aumentar a informação reunida, mas o objetivo é aumentar o valor que entregamos ao Canal.

O que pode o mercado esperar da Tech Data em 2018?

A Tech Data vai continuar a completar o seu portfólio com mais fabricantes em diversas áreas, mas principalmente nas de next generation, onde verificamos que estão a aparecer muitos fabricantes, de diversas dimensões. Continuaremos também a reforçar as nossas equipas. Neste momento somos já 120 pessoas, mais 40 do que há três anos. Temos vindo a aumentar o número de colaboradores, sempre com o intuito de reforçarmos as nossas competências para sermos capazes de dar uma melhor resposta ao Canal. Contamos com uma vasta equipa na pré-venda e com pessoas alocadas à arquitetura de tecnologia. O mercado pode esperar mais recursos especializados que ajudarão os Parceiros a alavancar os seus negócios.

Quais os principais objetivos de negócio?

Em 2018 queremos continuar a crescer e ambicionamos conseguir que as soluções empresariais representem metade das nossas vendas. O País encontra-se numa boa situação económica e, devido à transformação digital, o setor tem agora uma ótima oportunidade. O Canal tem de demonstrar que está aqui para servir os negócios das organizações portuguesas. O País só avançará se o IT estiver na vanguarda. Este é o momento de investir no IT. Com este panorama de elevado otimismo, a Tech Data continuará a trabalhar para ajudar o Canal a agarrar as oportunidades. ■