

“A formação é o pilar mais sólido da presença das empresas nos respetivos mercados”

João Rodrigues, que até agora desempenhava a função de vice-presidente de IT Business, é o novo *country manager* da Schneider Electric Portugal. O gigante Europeu, uma das 100 maiores empresas a nível mundial, é incontornável num cenário onde o IT e a Energia estão cada vez mais integrados

IT Channel - Como foi o ano de 2016 para a Schneider Electric?

João Rodrigues - O que poderemos desde já adiantar é que o ano de 2016 foi um ano de sucesso do ponto de vista da sustentabilidade da nossa operação local. Sempre fomos possuidores de uma operação sólida, rentável, e 2016 cumpriu com o esperado. O ano de 2016 foi uma vez mais um ano em que a nossa operação se demonstrou sustentada, bem gerida e, portanto, garantindo o futuro.

Tendo em conta que o mercado em 2016 não esteve na sua melhor forma, como é que a Schneider Electric sentiu este efeito?

Durante o ano passado a Schneider Electric esteve, sobretudo, sob uma série de grandes influências, a começar pelos mercados externos, onde nos movimentamos e que, pelas suas características próprias, enfrentou sérias dificuldades ao longo de 2016. Outro fator importante prendeu-se com o investimento público e com o facto de algumas expectativas não se terem confirmado, visto que o Governo optou por canalizar as verbas disponíveis para outras áreas que não o investimento. Devido a este fator, sentiu-se no tecido empresarial, industrial e a nível de todas as entidades que operam no nosso país, algum receio. As empresas mantiveram-se na expectativa para verificar se a situação política estabilizava, o que levou a um momento onde operou alguma falta de confiança, ou seja, falta de decisões.

Como vê o mercado em 2017?

As nossas perspetivas para 2017 são, sobretudo, conseguir gerar crescimento em todas as nossas áreas de negócio. Somos uma empresa grande, contamos com 170 mil funcionários e com um de volume de negócios de 25 mil milhões de dólares. Logo, se não nos organizássemos internamente de forma a termos condições de ter um discurso especializado capaz para cada um dos mercados onde trabalhamos, perderíamos a capacidade de mostrar



Fotografias: Rafael Antunes

aos clientes as nossas mais-valias, ou seja, a proposta de valor que temos para cada um deles. É por esse motivo que nos organizamos em quatro áreas de negócio que para nós, em Portugal, por motivos diferentes, pela segmentação que fazíamos e pelo trabalho que realizamos, encaramos como oportunidades de gerar crescimento. Este é um otimismo pragmático: não pensamos que de repente teremos um crescimento desmedido, mas estamos muito expectantes quanto a 2017.

O que prevê para o IT este ano?

Na área do IT, claramente verificamos que o mercado dos data centers, que teve no ano passado um momento difícil, tem condições para este ano voltar a ter um desempenho à luz daquilo a que nos habituou. Vemos condições para tal. Naturalmente que crescer ou não resulta do lançamento de programas específicos, trabalho específico que as

nossas equipas implementam em conjunto com os nossos Parceiros de negócio, que são fundamentais. E nós temos muitos Parceiros relevantes.

Em relação aos Parceiros de negócio da área do IT, que estratégia tem a Schneider Electric delineada para 2017?

Continuaremos, sem dúvida, a trabalhar no Canal informático da área do IT com grande insistência, pois consideramos que é fundamental para nós. Procuraremos chegar a mais clientes, a mais integradores, revendedores e a mais entidades, com uma melhor oferta de valor.

Dar mais formação a estas entidades é absolutamente fundamental, a formação é o pilar mais sólido da presença das empresas nos respetivos mercados e, nesse sentido, não há dúvida de que apostaremos fortemente na formação de forma a solidificarmos estas relações que são, felizmente, naturalmente fortes.

Também no que diz respeito aos Parceiros do Canal de IT, gostaria ainda de referir os Parceiros certificados, aqueles que detêm competências muito específicas na área da aplicação em data centers, área onde a formação é fundamental que se mantenha. Considero que é sempre possível melhorar aquilo que já está bom e, deste modo, o objetivo é o de continuar a investir em programas de formação e no desenvolvimento de trabalho conjunto com os Parceiros. Finalmente, ainda dentro do mercado de IT, mas muito próximo do setor elétrico, temos um conjunto de ofertas de energia segura, muita aplicação industrial. Continuaremos a apostar nessa área, temos programas específicos para tal e, portanto, chegaremos ao cliente final prescrevendo soluções globais da Schneider Electric, as respetivas UPS de grandes potências, onde nos preparamos para lançar novos equipamentos e reforçar as nossas ofertas.

Onde vê as maiores oportunidades: na energia ou na infraestrutura de data center?

A evolução que os mercados alcançaram e que estão a conseguir alcançar leva a que cada vez mais faça menos sentido falar em ambos separadamente. Aquilo que atualmente se verifica é uma grande migração, aproximação, convergência, entre o mundo elétrico e o mundo do IT. Fruto de toda a evolução que tem acontecido nos mercados, onde há cada vez mais dispositivos conectados e cada vez mais informação sobre os respetivos dispositivos, possibilita-se que estes dois mundos estejam interligados, gerando um novo mundo mais capaz, onde há muito mais oportunidades. Este tornar-se-á um mundo muito colaborativo, onde já não existe uma separação entre a energia e o IT. Hoje tomam-se decisões integradas que permitem realmente defender e melhorar a operacionalidade, a sustentabilidade e o futuro das organizações, sejam elas edifícios, data centers ou indústrias.

Quais foram as quotas de mercado obtidas no mercado de UPS e data center?

Nós orgulhamo-nos bastante da quota de mercado que temos a nível da aplicação em data center. Nas soluções UPS para aplicação de energia segura, sentimos que temos espaço para fazer melhor. Ocupamos a primeira posição nos data centers. Ao nível das UPS, nomeadamente nas mais ligadas a aplicações informáticas (pequenas UPS, pequenas potências), somos também líderes de mercado, enquanto nas UPS mais relacionadas com a aplicação industrial não constatamos a liderança do mercado e, nesse sentido, considero que ainda poderemos fazer melhor.

Como tem estado a correr a vossa aposta no mercado de micro data centers?

A nossa aposta em micro data centers continua a ser, a nosso ver, uma aposta adequada. O *edge compu-*



▶ João Rodrigues, country manager da Schneider Electric Portugal

ting, o micro data center, parece ser quase o conceito inverso ao dos gigantes da Internet, dos mega data centers. Os micro data centers existem e são importantes pois são complementares, porque claramente têm um tipo de aplicação de proximidade que se integra, mesmo nas grandes organizações, com as suas estratégias de cloud, seja híbrida ou pública.

Nestes casos, o edge computing parece-nos ser absolutamente adequado. Por outro lado, o micro data center, para as tais empresas que a Bloomberg prevê que terão o seu "paraíso" em Portugal, as startups, é o ideal, pois reduz o volume de investimento inicial para o estritamente necessário. Tem a capacidade de ser modular e de ir crescendo à medida do crescimento da empresa. Este é para nós um conceito absolutamente atual e que é para ser mantido.

Quanto à pergunta, posso dizer que neste momento está a correr bem, porque temos oportunidades em aberto que nos permitem pensar que concretizaremos algumas delas e que, portanto, seremos bem-sucedidos. Continuamos, deste modo, a apostar nesta área de negócio.

E em relação à área de smart building?

Na área de smart building o conceito de EcoStructure volta a ser muito importante, a par do conceito de inovação e dos novos equipamentos que serão lançados. Atualmente, a grande maioria dos nossos equipamentos são comunicantes. Uma das ofertas que foi lançada muito recentemente, ao nível deste

tipo de equipamentos de smart panel, permite que um quadro elétrico também seja inteligente, com capacidade de dialogar com uma infraestrutura completa.

Enquanto country manager da Schneider Electric, quais os seus objetivos pessoais?

Os objetivos pessoais que tenho delineados para a empresa é o de crescer com as pessoas. Isto é, sermos ambiciosos nos objetivos de crescimento, sermos ambos ambiciosos na forma como definimos os planos de trabalho para o ano, integrando sempre os nossos Parceiros e identificando de uma forma

muito clara onde estão as oportunidades. De uma forma muito séria e empenhada, procuraremos transformá-las em sucessos.

Transformar em sucesso não significa apenas concretizar a venda, mas sim garantir a satisfação do cliente, porque depois da venda estar garantida existe uma infraestrutura para explorar e uma capacidade de continuarmos a levar serviço e o valor até ao cliente, através de uma atividade à qual chamamos "Field Service", que no fundo são as atividades que suportam o cliente na pós-venda. Isto não é possível de alcançar sem pessoas. Logo, é fundamental adotar um posicionamento de "customer centricity". Não colocarmos os nossos colaboradores e as nossas equipas, no centro de ação, seria não só injusto mas também incorreto. Crescer com as pessoas é absolutamente o nosso lema para 2017. 🇵🇹

“Verifica-se uma grande aproximação entre o mundo elétrico e o mundo do IT”