

“Os Parceiros continuarão a ser um elemento fundamental do nosso sucesso”

O ano é de mudanças para a EMC, mas a relação com os Parceiros continuará a assentar na confiança estabelecida ao longo dos 15 anos de existência da subsidiária portuguesa. É o que assegura Isabel Reis, diretora-geral, nesta entrevista, onde endereça a disrupção que tomará conta do *data center* e a estratégia de liderar o mercado na segunda e terceira plataformas, enveredando mais pelas soluções

Vânia Penedo



IT Channel - Como foi o ano de 2015 para a EMC Portugal?

Isabel Reis - A EMC Portugal cresceu a um dígito em relação a 2014 e cerca de 8 por cento globalmente, tanto em produto como em serviços. Este crescimento teria sido superior se tivéssemos em consideração a diferença do câmbio do dólar em relação ao euro, que nos afetou negativamente. A manutenção da base instalada é um dos nossos sucessos e prioridades, porque somos um alvo apetecível para a concorrência. A segunda prioridade é adquirir novos clientes em novos mercados, nomeadamente no *mid market*, onde já crescemos 59 por cento o ano passado, devido ao excelente trabalho da equipa a nível de venda, pré-venda e pós-venda, assim como à qualidade do portfólio da EMC, que tem sabido responder à dinâmica do mercado e evoluir de acordo com os seus requisitos. Uma das provas são as tecnologias emergentes e o crescimento que registámos na área de *flash* e *backup*, onde tivemos um bom desempenho das ferramentas de software e hardware para proteção de dados.

Qual o papel dos Parceiros neste bom desempenho?

Os Parceiros têm um papel muitíssimo importante na EMC, desde o início. Quando a subsidiária foi fundada, em 2001, tínhamos um Parceiro e agora temos cerca de 60, sendo que 20 por cento dos Parceiros representam 80 por cento da receita da EMC em Portugal.

O Canal é sempre uma peça fundamental dentro dos sistemas que não dependem exclusivamente do portfólio da EMC, na área de serviços, onde os nossos Parceiros também colaboram connosco ao nível das implementações e configurações. São também importantes pela cobertura comercial geográfica que proporcionam.

Esta é uma área que me é especialmente querida, tendo sido aquela onde trabalhei durante mais

tempo, na EMC, antes de assumir este cargo. O crescimento e desenvolvimento da área de Parceiros foi a minha principal prioridade durante muitos anos. Considero que têm um papel fundamental nos resultados da EMC.

Que áreas serão prioritárias para a EMC este ano?

Não podemos deixar de mencionar a transformação digital, o crescimento exponencial dos dados e a necessidade de adaptação dos clientes à modernização dos *data centers*. Essencialmente, estas são as áreas onde a EMC irá focar-se, pois são aquelas às quais o cliente precisa de prestar maior atenção.

O mercado está sensibilizado para esta necessidade?

Umhas empresas mais do que outras, até pela questão da dimensão e dos recursos financeiros e humanos. Contudo, todas conhecem o conceito e

Há já muitos clientes em processo de transformação do seu data center

percebem que é fundamental e importante. A modernização dos *data centers* e a transformação digital pressupõem não apenas a alteração da forma de pensar o ponto de vista técnico, mas também

a forma de pensar a nível interno e processual o negócio de IT. Neste campo estamos, provavelmente, ainda um pouco atrasados. O IT, em vez de ser um fornecedor de serviços para a empresa, será cada vez mais uma das áreas com maior importância e ligação ao negócio.

Portanto, há já muitos clientes em processo de transformação do seu *data center*. É quase impossível que tudo continue a residir nas instalações dos *on-premises*. No entanto, há clientes que, por questões legais, têm mais ou menos dificuldade em poder utilizar as *cloud* públicas, apesar de serem uma realidade. O modelo híbrido, que envolve as *clouds* privadas, é importante para fornecer serviços internos. Isto leva-nos à questão da automa-

A EMC Portugal aumentou a sua faturação no ano passado, alcançando uma quota de mercado de 38.3 por cento no terceiro trimestre de 2015, sendo a subsidiária com a quota de mercado mais elevada de toda a EMC EMEA. O ano foi marcado por um crescimento de 36 por cento em tecnologias emergentes, nomeadamente em *flash*, de 12 por cento em Data Protection Systems e de 6 por cento em serviços.

tização. Para que tudo funcione, para ser possível transportar dados entre uma *cloud* híbrida, privada e pública, e disponibilizarem-se recursos para as áreas de desenvolvimento de uma forma constante e imediata, é necessária preparação que coloca um desafio às empresas de IT. Estamos, essencialmente, a enveredar pelo modelo *as a service*. Os clientes têm, atualmente, muita dificuldade em conseguir prever qual será o crescimento que vão ter dentro de dois a três anos. Pretendem, por isso, que as empresas de IT lhes entreguem um *data center* que lhes disponibilize recursos adequados às necessidades do negócio, sem terem que chegar a um ponto em que já não têm qualquer tipo de recursos, capacidade ou software.

Está a ocorrer uma disrupção do próprio *data center*?

A passagem da segunda plataforma para a terceira plataforma é já uma enorme disrupção: sistemas físicos com uma camada de virtualização a nível dos servidores, com aplicações. Agora, no entanto, estamos a falar de um *data center* que precisa de grandes repositórios de dados e de incluir ferramentas analíticas.

As empresas necessitam de um *data center* que permita escolher o melhor hardware e o software que melhor se adequa a determinada situação. Isto significa que não se pode estar preso exclusivamente a uma determinada marca ou modelo de funcionamento. Tudo isto passa muito pelo software e pela automatização do *data center*. Parece simples, mas é muito mais complicado do ponto de vista da implementação, porque a filosofia de *data center* é alterada.

A disrupção de hoje é provavelmente a maior dos últimos 30 a 40 anos, sendo ainda mais exigente, pois existem muito mais utilizadores, mais dados, complexidade aplicacional, necessidade de rapidez de resposta. As empresas são confrontadas todos os dias com alterações, mudanças de estratégias internas em função da concorrência e das próprias necessidades do mercado. Tudo é mais rápido e tudo tem de andar muito mais depressa. Surge, depois, outro problema, em simultâneo: há uma exigência enorme para que os custos baixem de modo a poder-se ser competitivo no mercado. As empresas cada vez oferecem mais serviços a um custo inferior para conseguirem sobreviver. A diminuição dos custos abrange, inclusivamente, a gestão do *data center*, o que é extremamente desafiante.

Dentro das empresas, a mudança já começou. Nos próximos dois anos deverá atingir o seu pico. O problema é que esta mudança nunca termina.

Os clientes não querem preocupar-se em adquirir agora um servidor, depois a rede e depois o armazenamento. Pretendem uma solução go to market



▶ Isabel Reis, diretora-geral da EMC Portugal

Crê que os Parceiros estão preparados?

É mais difícil para os Parceiros do que para os fabricantes, porque estamos mais perto das previsões. Os Parceiros têm que vir connosco e aprender também. Há ainda a questão de não trabalharem exclusivamente para uma marca. A dificuldade é, portanto, ainda maior, porque têm de aprender o conceito e a estratégia de cada fabricante, cujos produtos e serviços integram seu portfólio. A maioria dos Parceiros estão a fazer escolhas, porque é impossível trabalhar várias marcas em simultâneo e com o mesmo nível de profissionalismo e de conhecimento, uma vez que o Parceiro tem, junto do cliente final, um papel

especial. É o elo de ligação entre o portfólio da EMC e os vários outros produtos. Tem também a missão de transmitir ao cliente uma flexibilidade e uma disponibilidade que, por vezes, nem os fabricantes conseguem ter.

O que mudará com a aquisição por parte da Dell?

Seremos uma empresa muito maior do que somos atualmente. Estamos a falar da maior empresa de TI do mercado e isso com certeza terá impacto. São duas empresas que têm ofertas que se complementam, nomeadamente naquilo que diz respeito às questões de infraestrutura convergente, *cloud*, soluções de segurança, gestão e proteção de dados. Partilhamos a mesma visão de mercado - é o que nos demonstram os CEOs de ambas as companhias. Espero portanto que, em conjunto, ambas sejam mais fortes do que têm sido em separado.

Como será a abordagem aos Parceiros?

Os Parceiros continuarão a ser um elemento fun-

damental do nosso sucesso, e também vão crescer connosco. Há, ainda, a questão da confiança, à qual sempre atribuímos muita importância. Os Parceiros são para relações duradouras, apesar de, naturalmente, existirem Parceiros que saem do mercado ou mudam de estratégia. Quando iniciamos uma relação de parceria, fazemo-lo com o intuito de que tenha uma duração de médio a longo prazo. Independentemente do portfólio que cada empresa possa ter e dos benefícios que possa oferecer em Programas de Canal, a confiança que se cria com os Parceiros é o pilar do sucesso da relação. Queremos continuar a garanti-la.

Tendo em conta esta fusão, quais as metas estabelecidas para 2016?

Pretendemos acompanhar com sucesso as alterações do mercado e mudar a nossa oferta, direcionando-a mais para a área de software, para a questão da *cloud* e para a infraestrutura convergente. Os clientes não querem preocupar-se em adquirir agora um servidor, depois a rede e depois o armazenamento. Pretendem uma solução *go to market*. O *flash* é importante, por questões de *workloads* e das necessidades de performance que as empresas exigem e os utilizadores necessitam. O objetivo, este ano, é sermos bem-sucedidos nessas áreas. O nosso *core business* continuará a ser o mesmo, porque as empresas não vão agora despojar-se de tudo o que tinham da segunda plataforma para alojar num *data center definido por software*.

Na EMC a mudança será, portanto, gradual. Queremos liderar na segunda plataforma, pois tem sido o *revenue* principal da companhia, mas queremos crescer mais na área de automatização, de software, das tecnologias emergentes, em infraestrutura convergente e no Big Data. Queremos ser dominantes em ambas as áreas. Teremos, para tal, de continuar a não deixar que a nossa base instalada se perca. ■