

# Palavra aos Parceiros: velocidade, execução e superação vão definir os próximos meses

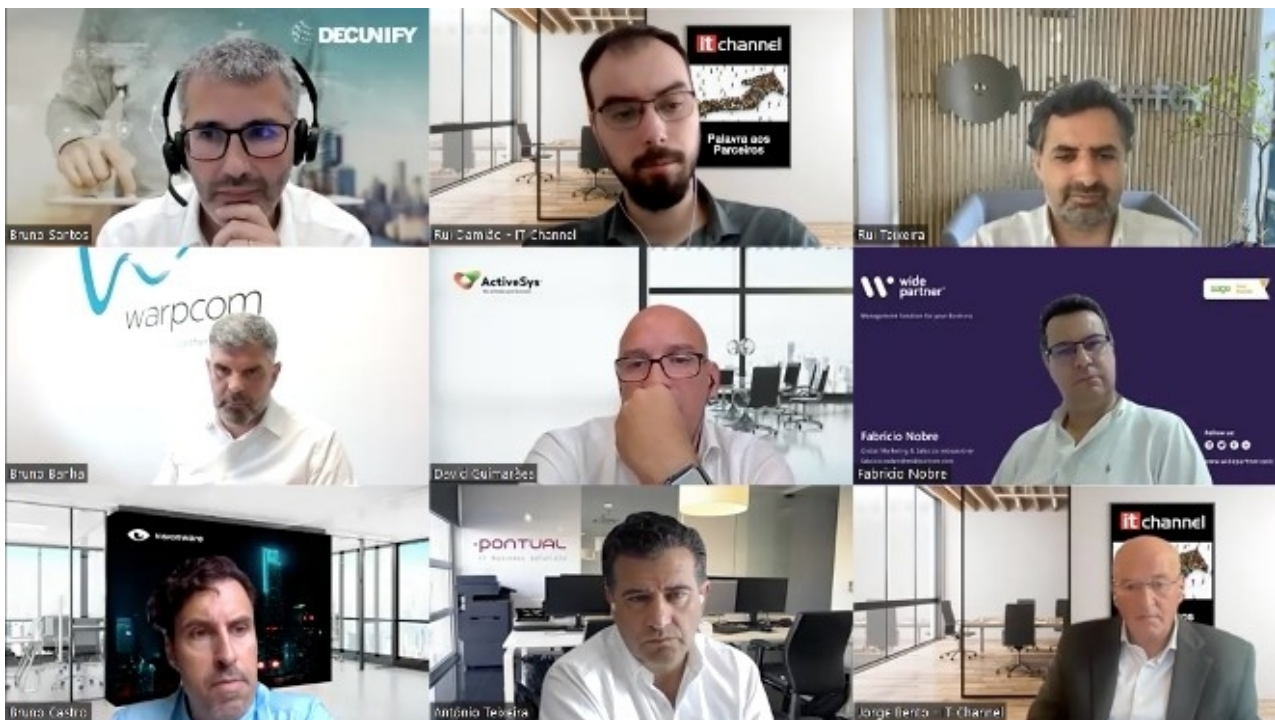
[itchannel.pt/news/a-fundo/palavra-aos-parceiros-velocidade-execucao-e-superacao-va-definir-os-proximos-meses](https://itchannel.pt/news/a-fundo/palavra-aos-parceiros-velocidade-execucao-e-superacao-va-definir-os-proximos-meses)

Rui Damião em 2022-7-15

## A FUNDO

### Em Foco

O IT Channel voltou a convidar os Parceiros para debater os temas relacionados com o estado atual do mercado em Portugal, para onde caminha e como está a relação entre os Parceiros, os fabricantes e os distribuidores



*A edição de 2022 do Palavra aos Parceiros realizou-se por videoconferência e contou com sete Parceiros convidados*

A ActiveSys, a Decunify, a IT Center, a Pontual, a VisionWare, a Warpcom e a WidePartner participaram na edição de 2022 do Palavra aos Parceiros, a mesa-redonda que dá voz aos Parceiros.

Em formato de videoconferência, os sete Parceiros – especializados em diversas áreas – procuraram caracterizar o mercado atual de IT em Portugal, quais as principais alterações durante o último ano, quais os mercados verticais que mais crescem, o impacto do Plano de Recuperação e Resiliência e, também, o que esperam para os próximos tempos.



Watch Video At: <https://youtu.be/KaDnrJYBvFM>

**Como caracterizam o mercado atual de IT em Portugal?**



**António Teixeira, Co-Founder e CEO, Pontual:** “Temos uma sensibilidade muito clara no que tem a ver com o mercado das PME. No primeiro ano da pandemia, as empresas tiveram de se desenrascar para colocar as pessoas a trabalhar em casa e transformar as suas soluções e isso requereu dos Parceiros desafios enormes para termos uma capacidade imediata de auxiliar os clientes. O último ano permitiu consolidar as soluções de muitas destas empresas. Muitas pensaram no futuro, mas há outras que adotaram soluções mínimas porque entendiam que seria uma solução temporária”



**David Guimarães, Managing Partner e Co-Founder, ActiveSys:** “Sendo uma empresa jovem, [a ActiveSys] facilmente se adaptou à realidade. Atuamos no mercado de PME mais robustas e esse mercado não parou. Acredito que é preciso ser ágil para as empresas se adaptarem aos novos desafios. Costumo dizer, em brincadeira, que os anos da pandemia nos deram um boost grande”



**Bruno Banha, Solutions Design & Warpdev Director, Warpcom:** “A pandemia acelerou alguns processos de transformação digital, mas algumas coisas foram feitas com pressa e sem plano para o futuro. Há empresas que não podem colocar os seus

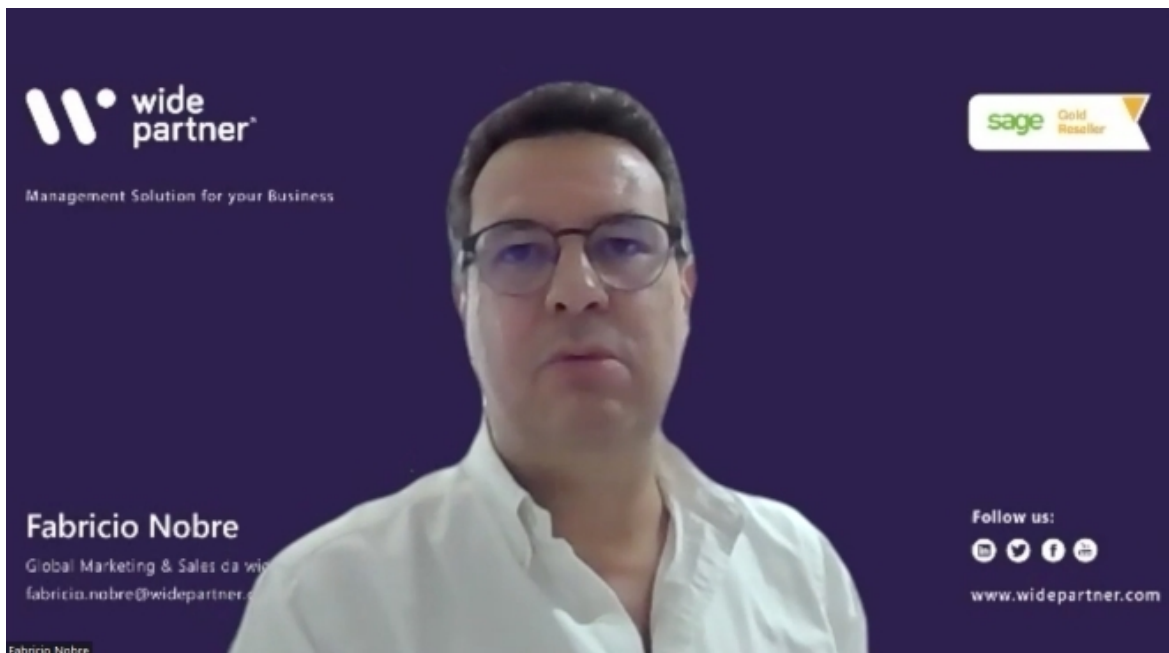
colaboradores em casa, é preciso estar no local de trabalho. Temos sentido que as empresas que precisam de uma presença local também estão a fazer esse processo, a colocar sensorização nas suas empresas e a fazer digital twins”



**Bruno Castro, Founder & CEO, VisionWare:** “Temos uma fase pré e outra pós-pandemia. Vendemos segurança há muitos anos e quase que não tínhamos concorrência; agora, olhamos para o lado e toda a gente faz segurança. Apareceram muitos paraquedistas que falam de segurança como se fosse algo muito leve e não é. Não há dúvida de que é uma oportunidade de negócio para todos; o mercado cresceu imenso. Os clientes vão ter de distinguir quem percebe desta área e de quem vai atrás da corrente de negócio”



**Bruno Santos, Chief Process Officer, Decunify:** “Alinhando com tudo o que está a acontecer, noto ainda uma disparidade em termos da adoção e da dificuldade em adotar algumas tecnologias, nomeadamente na área da segurança. Notamos que os responsáveis de informática não conseguem convencer a direção de topo dos investimentos necessários porque ainda há muito o conceito de se existir um problema de segurança põe-se uma firewall e o problema fica resolvido”



**Fabrício Nobre, Executive Board Member e Global Marketing & Sales, WidePartner:** “Os fornecedores de tecnologia têm um caminho que não mudou nada do valor agregado que trazem para o mercado. Estamos a trazer tecnologia para o mercado, a trazer inovação, mas o outro lado da moeda são os clientes; era

impensável, em 2020, um cliente mudar o seu software de gestão de fábrica, por exemplo, remotamente. O mindset do mercado mudou e passou a acreditar que era possível fazer alguma coisa remotamente”



**Rui Teixeira, Chief Product & Technology Officer, IT Center:** “O mercado pós-COVID acelerou bastante. Existem uma série de desafios que são colocados pelos clientes. A forma de crescimento para as empresas – como a IT Center – passa pela exportação porque em Portugal está complicado. Há uma aceleração contínua do IT nacional, no entanto é cada vez mais assertivo”

**Quais sentem que foram as principais mudanças no último ano?**



**António Teixeira, Pontual:** “Na área de mercado dos ERP, têm existido algumas mudanças no setor que, de alguma forma, vão pautar o acelerar do alinhamento nos próximos tempos. Está relacionado com as aquisições de empresas na área de software. As recentes aquisições da Oakley Capital vai alterar o paradigma do software e, inclusive, na relação com o Canal. Algumas mudanças vão ser aceleradas e, junto do Canal, vai promover algumas alterações estratégicas”



**Bruno Castro, VisionWare:** “Em termos de mercado, e algo que sentimos que nos tem condicionado, sinto que grande parte da camada de gestão já entendeu que não há volte-face, que o mercado mudou e que o digital está na ordem do dia. Há imensas ideias da camada de gestão de avançar com novas aplicações online, mas há uma condicionante forte que é a capacidade de termos infraestruturas disponíveis imediatamente, à medida que os negócios aparecem na ótica de cumprir o time-to-market”



**Bruno Banha, Warpcom:** “Em relação aos box movers, terão de se renovar ou acabar. Mesmo os distribuidores que representam os fabricantes têm de estar a criar outro tipo de oferta paralela ao fabricante porque, se não, não conseguem sobreviver. O mercado é como a água: procura o caminho por onde pode correr melhor. Temos tempo de espera em alguns fabricantes de um ano; é impossível pensar numa coisa agora para daqui a um ano”



**Rui Teixeira, IT Center:** “Notamos uma mudança: dada a falta de recursos, estão a aparecer uma série de projetos mais focados em private cloud, na virtualização numa série de funções que, até agora, eram físicas e imutáveis. Aparecem cada vez mais

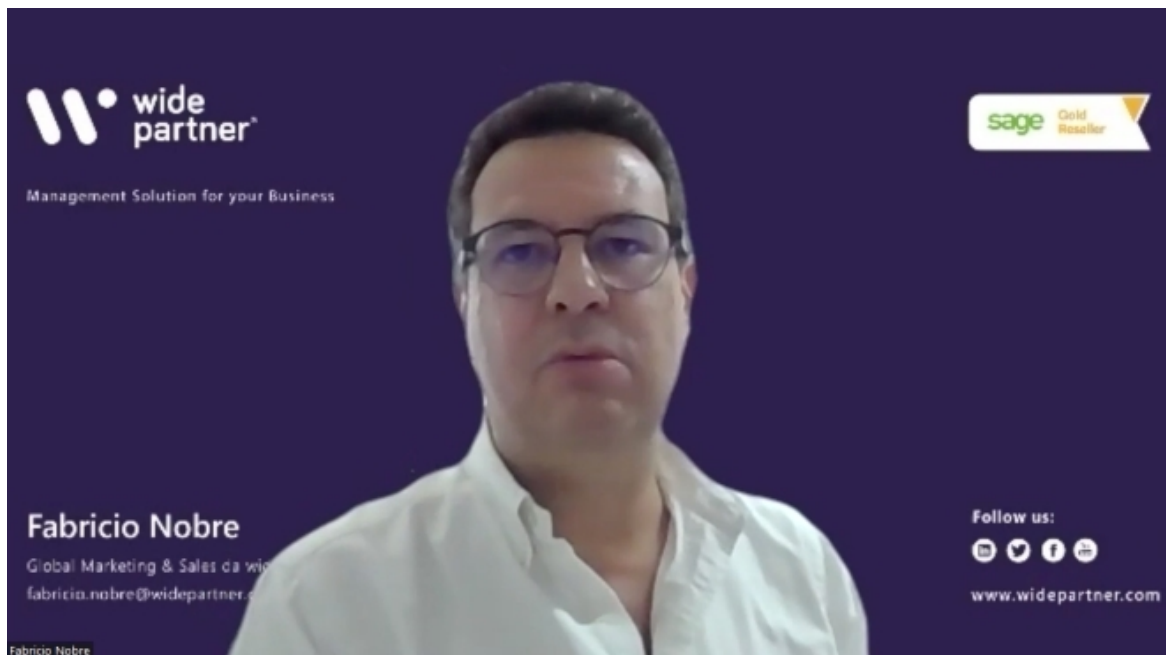


projetos de virtualizar completamente soluções para conseguirmos ter uma entrega rápida de uma solução”

**Quais são os mercados verticais que, no último ano, mais têm apostado em IT? Essa aposta passa por uma atualização pensada ou, por outro lado, por uma atualização forçada?**



**David Guimarães, ActiveSys:** “Temos sentido um crescimento junto das novas tecnológicas que têm chegado ao norte, acho que está aí o filão de ouro. Há budgets muito grandes de investimento, o setor financeiro está com muita força para investir. As nossas equipas de comerciais não estão distribuídas por mercados verticais, mas temos, em certa medida, algumas pessoas um bocadinho mais verticalizadas para alguns setores, como indústria ou parte pública”



**Fabricio Nobre, WidePartner:** Há alguns setores que têm a capacidade de fazer algum investimento. Depois, há algumas coisas disruptivas, como a indústria de canábis onde temos apostado bastante, e a área das energias – que sempre esteve na moda, mas, cada vez mais, tudo o que está ligado à indústria das energias estão ligados a uma onda de investimento”



**Bruno Santos, Decunify:** “Não temos verticalização porque todas as áreas precisam de infraestruturas. Mas tenho notado nos últimos meses alguns projetos muito interessantes quer na área da indústria – mas que pode estar relacionado com o facto de não ser uma área que tenhamos explorado muito e que agora temos uma unidade nessa área – e, também, alguns projetos muito interessantes para os parques solares”



**António Teixeira, Pontual:** “Uma das áreas que temos vindo a apostar nos últimos dois anos é a saúde; é um mercado que está com bastante transformação, até por via da fusão e aquisição de muitas unidades. Há muita transformação na área das clínicas, na área dos serviços de prestação de saúde e de cuidados continuados. Vai haver um boost muito grande nesta área porque, obrigatoriamente, o setor terá de digitalizar a relação que tem com os utentes”



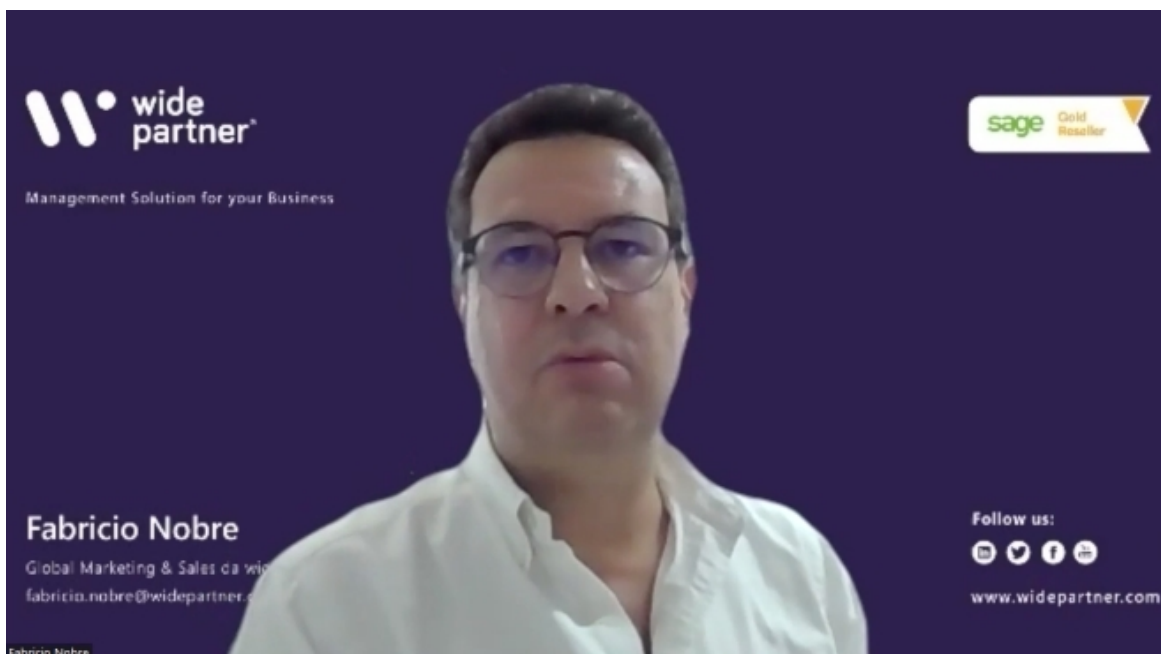
**Bruno Banha, Warpcom:** “Há uma área que está a crescer bastante – e já se fala há algum tempo – que tem a ver com as cidades e regiões inteligentes; o PRR também está a acelerar isso porque há mais fundos. Claramente, vemos, neste momento,

municípios a fazerem projetos e PoC para, por exemplo, controlar o caudal de um rio, temperaturas... uma série de informações que [os municípios] querem ter para se aproximarem dos seus munícipes”

**Como é que olham para o Plano de Recuperação e Resiliência? Quais são - ou vão ser - as principais oportunidades com o PRR?**



**Bruno Santos, Decunify:** “Um programa destes é sempre uma oportunidade interessante para as empresas das áreas de tecnologia. A parte do setor público é a mais beneficiada nesta fase. Haverá – garantidamente – muita coisa interessante a acontecer tanto no setor público como no privado, essencialmente na transformação digital e na transição climática. Há uma necessidade de modernização tecnológica que todos – empresas e Estado - sentem”



**Fabricio Nobre, WidePartner:** “O PRR tem uma questão: é um megaprojeto. Para existirem megaprojetos, tem de haver um trabalho cooperativo. Ao comparar o ambiente de cooperação entre Portugal e Espanha percebemos que há uma diferença de pensamento; falamos sempre de nos tentar unir, trabalhar em conjunto, criar valor agregado, mas sinto que o mercado em Portugal tem uma dificuldade em trabalhar de forma cooperativa”



**Rui Teixeira, IT Center:** “O PRR vai necessitar de conetividade e de uma mobilização dos sistemas para a cloud para conseguir que todas as empresas e setores tenham acesso a determinadas aplicações que, se forem on-premises, já não terão fácil

acesso – muito embora o PRR tenha um volume considerável. Toda a ‘cloudificação’ e conetividade dos principais canais vão sofrer um grande crescimento, principalmente pela necessidade de oferta destes produtos e serviços”



**Bruno Castro, VisionWare:** “O PRR vai ser mais orientado para a administração pública, o que pode não ser mau; isso gera negócio atrás de negócio. Grande parte desta fatia será para os integradores que vão ter de arranjar uma forma de serem capazes de montar soluções de segurança – e o PRR tem uma forte vocação para soluções de segurança e resiliência. É inevitável que nas candidaturas se coloque logo bem definidas com o que é necessário para cada uma das instituições”

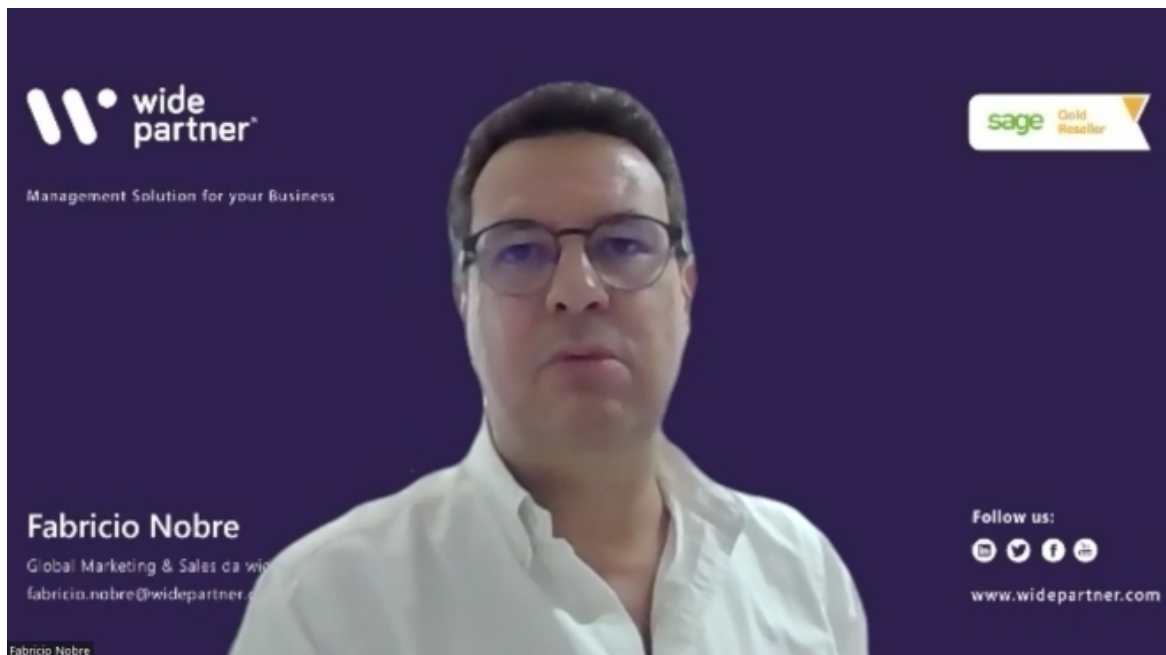


**Bruno Banha, Warpcom:** “A segunda fase do PRR foca-se em quatro áreas. Uma delas é saúde, outra é os transportes – principalmente os ferroviários –, depois a parte da sustentabilidade e a gestão dos recursos naturais e, por fim, a indústria na digitalização de processos de produção. Estes quatro tópicos vão ser onde vão existir mais projetos e onde vai haver mais necessidade”

**Como definem a vossa relação com os fabricantes?**



**David Guimarães, ActiveSys:** “Por norma, levamos o fabricante connosco a praticamente todos os negócios em que estamos envolvidos. Gostamos que todas as partes estejam envolvidas da mesma forma e que exista um commitment também por parte do fabricante. Com as entregas, por exemplo, tem de haver o cunho do fabricante porque, agora, é um flagelo que nos assiste a todos”



**Fabrício Nobre, WidePartner:** “Quando a solução passa a ser através da cloud, quando há uma não dependência de um Parceiro para ir ao cliente, fazer uma instalação e fazer uma formação inicial, isto leva a que possa existir abertura para saltar uma etapa do processo entre o fabricante e o cliente final. Isto é notório nas pequenas empresas; os fabricantes têm subscrições 100% cloud e basta fazer uma subscrição online”



**Rui Teixeira, IT Center:** “Dada a evolução rápida das necessidades para responder ao mercado, vemos que os fabricantes adotam uma estratégia de se focarem em determinados pontos, mas os projetos são, cada vez mais, complexos e precisamos



de cada vez mais fornecedores. O que vemos é que a nossa relação com os fornecedores – e mesmo entre os fornecedores – é de abertura para trabalho e interligação”



**Antônio Teixeira, Pontual:** “Na área de software trabalhamos com os fabricantes e a relação que temos tido nos últimos tempos tem sido de maior proximidade, até por causa da cumplicidade que temos de ter perante os fabricantes para garantir que temos de ter determinado tipo de soluções. O que temos sentido é que está tudo a migrar para modelos de subscrição de software e isto faz-nos repensar todas as estratégias”

**Ao mesmo tempo, como definem a vossa relação com os distribuidores?**



**Bruno Banha, Warpcom:** “Os distribuidores faziam a passagem e a venda, mas como começa a existir uma relação direta com o fabricante, deixa de existir esse espaço. O que a distribuição está a fazer é desenvolver plataformas onde podemos vender as subscrições com os vários fabricantes que representam. O processo passa a ser centralizado através de um marketplace onde se podem fazer todas as compras”



**Bruno Santos, Decunify:** “Esta alteração do modelo de negócio é uma questão que deverá estar a preocupar os distribuidores de alguma forma. O papel histórico do distribuidor sempre teve dois pilares fundamentais: o primeiro é ser um tampão

financeiro para o fabricante; e, por outro lado, disponibilidade de equipamento. O último ponto é o que está a falhar neste momento – por motivos óbvios – e que a distribuição ainda tenta, mas que deveriam fazer um pouco melhor”



**Rui Teixeira, IT Center:** “Há uma alteração no modelo de negócio dos distribuidores, mas, por outro lado, estamos a trabalhar cada vez mais com a distribuição para resolver os grandes problemas que temos, que são as datas de entrega de material e, acima de tudo, o custo final do material, ou pelo menos tentar que o custo seja reservado durante um período maior do que era até hoje”

**Numa palavra, como preveem o resto de 2022 e 2023? Porquê?**



**António Teixeira, Pontual:** “**VELOCIDADE.** Acima de tudo, hoje já não se fala da transformação digital porque, de uma forma ou outra, as empresas já iniciaram esse processo. Hoje o que conta cada vez mais é a velocidade com que as empresas aceleram este caminho do digital”



**Bruno Banha, Warpcom:** “**EXECUÇÃO.** Vamos ter os fundos, os investimentos, mas vamos ter que executar. Acho que a grande diferença de Portugal para os outros países é a capacidade de execução. Vamos ter de fazer”



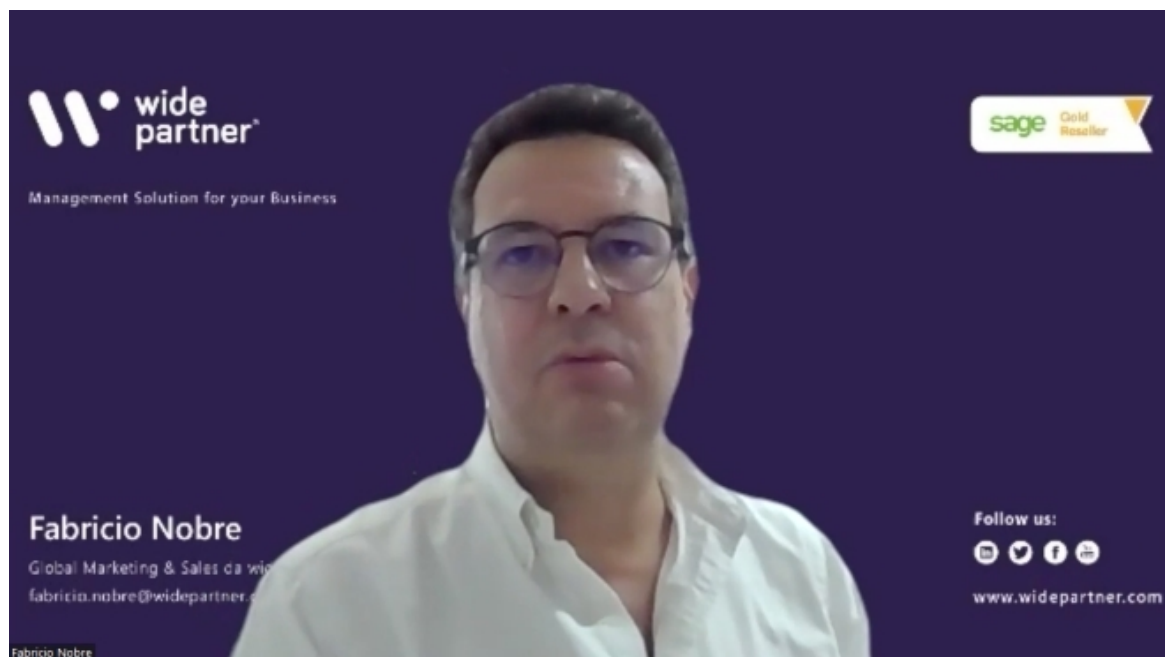
**Bruno Castro, VisionWare:** “**DESAFIANTE.** O mercado está realmente desafiante e dinâmico, está tudo menos conservador. Quem anda nisto há muitos anos percebe que andamos em zonas cinzentas e temos de perceber onde é que pisamos”



**Bruno Santos, Decunify:** “**SUPERAÇÃO.** Será preciso superar os problemas de fornecimento, de conseguir executar os projetos decorrentes do PRR e não só. Será um crescimento com desafios, como a inflação, a instabilidade e os recursos humanos”



**David Guimarães, ActiveSys:** “**ÁGIL.** Devido a todas as condicionantes que existem atualmente – como a rotatividade e falta de recursos, a falta de entrega – vamos ter de ter a agilidade de conseguirmos entregar os nossos projetos”



**Fabrício Nobre, WidePartner:** “**MEIO-CHEIO.** Apesar de todos os presentes termos muito trabalho, ainda há algumas incertezas de que caminho a economia vai levar. Acreditamos que amanhã também vai continuar cheio de trabalho, mas ainda existem muitas incertezas no próprio mercado e de como o mercado vai responder”



**Rui Teixeira, IT Center:** “**ORQUESTRAÇÃO**. No próximo ano, os operadores de telecomunicações terão um desafio bastante grande que é começar a preparar as bases para tudo aquilo que são os serviços de 5G que irão aparecer muito em breve”