

DESTAQUE **PARCERIA IAPMEI/DIÁRIO ECONÓMICO**

Minitel avança com distribuição

A empresa informática acaba de celebrar um acordo para a distribuição de 'hardware' da fabricante

Carlos Caldeira
carlos.caldeira@economico.pt

A Minitel - Sociedade de Fomento de Aplicações Informáticas acaba de celebrar um novo contrato de distribuição para o mercado português com o fabricante Sangfor, disse ao Diário Económico João da Fonseca George, director desta PME Líder sediada em Lisboa.

Aquela empresa chinesa desenha e desenvolve soluções de optimização de WAN ('wide area network') há cerca de 10 anos. O principal foco é o desenvolvimento de "produtos de topo capazes de solucionar problemas de eficiência da WAN", realça o mesmo responsável. Com produtos para escritórios de alguns utilizadores até equipamentos que suportam acima

de 1.500 utilizadores, a Sangfor apresenta uma gama que "satisfaz as exigências da grande fatia do tecido empresarial português", diz João da Fonseca George. E acrescenta que a tecnologia desenvolvida pela Sangfor "optimiza a largura de banda na comunicação de uma empresa com os seus vários locais remotos", o que vai "reduzir custos e otimizar os recursos das empresas", um factor importante em tempos de crise.

Cada vez mais com a globalização as organizações estão cada vez mais presentes em diferentes pontos do mundo, consequentemente também os seus colaboradores estão espalhados por várias localizações, obrigando ao aumento do tráfego de dados sobre as redes. As complicações surgem quando todos

A solução da Sangfor "está preparada para resolver os problemas de rede de longa distância impulsionando o negócio das empresas", explica João da Fonseca George, director da Minitel.

os utilizadores pretendem ter acesso às aplicações a partir de qualquer local e a qualquer hora, aceder a 'emails', documentos 'online', pode verificar-se latência na rede, limitações de largura de banda, lentidão das aplicações e acessos condicionados a documentos e 'emails', reflectindo-se nos níveis de produtividade.

Preocupados com a importância dos acessos, os departamentos de tecnologias de informação (TI) procuram soluções capazes de endereçar estes problemas. "A resposta a este desafio pode ser encontrada numa solução de optimização de comunicações em rede", afirma o director da Minitel.

Antes da implementação de uma solução de optimização WAN, é "comum que se verifi-

quem problemas como o baixo desempenho de aplicações", largura de banda insuficiente, dificuldades de consolidação e virtualização de TI, lentidão em 'backups' e replicação de dados remotos. "Já para não falar no custo e congestionamento que causa em escritórios remotos", explica João da Fonseca George. Este responsável garante que a solução da Sangfor "está preparada para resolver os problemas de rede de longa distância impulsionando o negócio das empresas", uma vez que promove a aceleração de aplicações, a consolidação de TI e a visibilidade da rede e das aplicações em qualquer ponto da rede. Tudo isto sem aumento de largura de banda, necessidades de armazenamento ou o número de servidores.

PONTOS-CHAVE

▶ A empresa foi fundada em 1987 por João da Fonseca George e outro sócio, sendo um distribuidor especializado no mercado das tecnologias de informação de consumo.

▶ A Minitel é representante e distribuidora das marcas Adobe, Crucial, Kensington, LaCie, Lexar, Netgear, Symantec, Iris, Pinnacle, Sony, Tucano e XtremeMac, entre outras.

▶ O distribuidor vende os seus produtos informáticos, de 'software' e 'hardware', às principais grandes superfícies portuguesas e tem cerca de 900 revendedores.

Paulo Alexandre Coelho

João da Fonseca George, director da Minitel, acredita que a chegada do FMI implica sacrifícios, mas vai "limpar" o tecido empresarial português.

ENTREVISTA JOÃO DA FONSECA GEORGE Director**“Mudámos de estratégia em Espanha”**

A Minitel está há 14 anos em Espanha e também exporta para Angola e Moçambique.

João da Fonseca George acredita que o FMI vai ficar entre três e cinco anos em Portugal. Mas acredita que, apesar dos sacrifícios, vai "limpar o tecido empresarial".

Além de Espanha, em que outros países está a Minitel?

A empresa está há cerca de 14 anos em Espanha, onde organizámos estruturas de vendas. A Minitel Espanha passou por várias transformações, já teve estruturas de venda directa ao público, uma representação muito alargada da Minitel. E, entretanto, entendemos que conseguimos fazer o negócio indirectamente através de parceiros com muito mais eficácia. Continuámos a ter um escritório em Madrid, mas tanto em Espanha como para os países africanos de língua oficial portuguesa (Palop) trabalhamos com parcerias com alguns revendedores especializados. Hoje, em Espanha, conseguimos facturarmos praticamente o mesmo, mas com uma estrutura mais pequena.

Em que PALOP estão?

Estamos em Angola e, com menos peso, em Moçambique.

Como consegue ser competitivo em Espanha havendo lá vários representantes das marcas que representa?

Fizemos uma inversão do raciocínio inicial, que era o ataque ao mercado espanhol com grandes estruturas, para um ataque mais segmentado, em que competimos em áreas em que os grandes distribuidores espanhóis não estão tão focados, quer de um ponto de vista regional, quer do ponto de vista do produto.

Como tem estado a Minitel a reagir à crise de que tanto se fala?

O ano de 2010 foi de crise, porque estamos muito assentes nas pequenas e médias empresas. Pelo que tivemos de nos preocupar em financiar esse canal. Por isso, lançámos o Cartão de Crédito Revendedor Minitel, para apoiar essas pequenas organizações. E criámos também, em conjunto com um banco, uma linha de apoio aos ossos pequenos e médios revendedores.

E ao nível interno?

Ao nível interno, fizemos várias medidas de racionalização, que nos permitiram reduzir os dias de cobrança, reduzir em 30% o número de 'stocks' - aumentando o rácio de rotação dos mesmos de oito para 10 vezes ao ano - e conseguimos obter junto dos nossos fornecedores melhores condições de crédito - passámos de 76 para 91 dias. Aumentámos o rácio de cobertura do activo líquido pelos capitais permanentes de 40% para 45%. E o nosso objectivo é chegar aos 50% até ao final do corrente ano.

Ainda a crise. Que espera da chegada do Fundo Monetário Internacional (FMI) a Portugal?

Apesar de irmos passar tempos complicados, o FMI vai-nos permitir arrumar a casa em áreas essenciais, tais como a da Justiça, do mercado do arrendamento imobiliário, de pôr em ordem as nossas contas públicas e da legislação laboral. Mas, com os devidos sacrifícios, vai preparar um futuro melhor.

Sendo de Gestão, quando tempo espera que dure esta intervenção?

Nas duas outras entradas do FMI, numa delas fiquei sem o decimo terceiro mês, foram sempre ciclos de ajustamentos de dois a três anos porque o FMI tinha a possibilidade de mexer nos instrumentos monetários, nas taxas de câmbio e de juro. Numa união monetária isso não pode acontecer. Não havendo novos factores, não se descobrindo petróleo em Torres Vedras ou noutra localidade, iremos estar assim entre três a cinco anos. Mas, acredito que o tecido empresarial se vai limpar. ■

“

Fizemos uma inversão do raciocínio inicial, que era o ataque ao mercado espanhol com grandes estruturas, para um ataque mais segmentado.

**Áustria procura parceiro comercial**

Uma empresa austríaca, produtora de barreiras de segurança e sistemas inovadores de protecção por baixo dos "rides", está à procura de parceiros comerciais intermediários para a cooperação a longo prazo. Mais informações no 'site' do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, em www.iapmei.pt, na secção "Oportunidades de Negócio", referência AT-2011-106.

AEP promove Portugal no México

A Associação Empresarial de Portugal vai servir de veículo à participação de empresas portuguesas de alimentação e bebidas na feira Alimentaria México deste ano, que decorrerá na Cidade do México entre 31 de Maio e 2 de Junho próximos. A Alimentaria México vai já na 10.ª edição e é considerada a mais importante feira profissional de produtos alimentares, bebidas e equipamentos para a indústria agro-alimentar, hotelaria e restauração daquele país. Durante os três dias do certame, à Cidade do México acorrerão os armazenistas, importadores, distribuidores de todo o país, assim como profissionais do 'trade' e do canal Horeca mexicanos.

Sage analisa PME portuguesas

A Sage volta a realizar a sua "radiografia" às PME em Portugal. À semelhança do ano anterior, este estudo realizado pela Sage Portugal procura analisar o mercado nacional, com o objectivo de identificar as empresas que cresceram em ambiente adverso, aferir o ponto de situação actual e perceber quais as expectativas das empresas em Portugal, para os próximos anos. O convite para participar neste inquérito foi enviado por 'email' para cerca de 50.000 contactos da Sage Portugal - alguns clientes, parceiros e 'prospects'. O inquérito está também a ser divulgado no 'site' institucional da empresa e nas redes sociais, como o Facebook e Twitter, onde a empresa aposta cada vez mais, sendo a resposta totalmente confidencial.

COM O APOIO DE:

**da Sangfor**

chinesa.

Valor acrescentado

A Minitel, fundada em 1987, é representante e distribuidora em informática em Portugal das marcas Adobe, Crucial, GDATA, GFI, Ion, Kaspersky, Kensington, LaCie, Lexar, Netgear, Symantec, Wacom, WatchGuard, Dazzle, El Gato, Exspect, FileMaker, entre outras.

"Somos um revendedor de

valor acrescentado", diz João da Fonseca George, salientando que a ideia é ser "um parceiro entre as marcas e os nossos revendedores, ser uma espécie de portal único para todas as suas necessidades".

A Minitel vende os seus produtos informáticos, de 'software' e 'hardware', às principais grandes superfícies portuguesas e tem cerca de 900 revendedores, desde o pequeno revendedor - que tem uma loja - até ao grande revendedor que faz grandes negócios de licenças de 'software' com instituições públicas e grandes empresas portuguesas, passando pelos 'value added reseller', que "são revendedores mais sofisticados e que são nossos parceiros tecnológicos", explica o gestor. ■

NEGÓCIOS**nove milhões**

A Minitel fechou o exercício de 2010 com um volume de negócios de nove milhões de euros. As exportações representam entre 8% e 9% da facturação total. A empresa emprega 24 pessoas.