

DC News Especial: Reseller Fórum 2008

Pedro Luiz Roccato

Colaboração será o caminho para sustentabilidade e longevidade das empresas em canais indiretos

O Reseller Fórum, que reúne anualmente os principais players que atuam em canais indiretos no Brasil, ocorreu este ano no período de 17 a 21 de setembro, na Ilha de Comandatuba, na Bahia. O evento teve como tema "Como a colaboração pode potencializar as relações entre os elos da cadeia de distribuição" e reuniu fabricantes, distribuidores e revendedores atuantes nos mercados corporativo, SMB e de consumo.

A abertura do evento foi marcada pela apresentação de uma pesquisa inédita realizada pela IT Mídia junto a todos os elos da cadeia de vendas e distribuição com o objetivo de mapear as tendências e perspectivas do setor para os próximos cinco anos. Através de um painel colaborativo, composto por especialistas do setor, pudemos discutir as principais constatações da pesquisa, com o objetivo de traçar cenários possíveis para cada um dos elos da cadeia. Dentre as vendas que participaram do estudo, 50% afirmaram que tiveram diminuição de faturamento de 2006 para 2007 e acreditam que diminuirão em 2008, enquanto que 63% dos fabricantes e 45% dos distribuidores afirmaram que irão crescer de 10% a 49% no mesmo período.

Quando o assunto é margem, a opinião é diversificada, pois os cenários vislumbrados são diferenciados. Os fabricantes afirmam que as margens se manterão estáveis, os distribuidores afirmaram que a tendência é de queda e os revendedores que haverá elevação da margem. Em uma primeira instância a constatação pode soar como



contraditória, mas quando estudamos o caso de forma mais detalhada, podemos constatar que há coerência nas previsões. Veja que no caso dos fabricantes, como não há movimentos de mudanças radicais no modelo de operação, sinalizam que as margens devem se manter nos patamares atuais. Quando se trata da análise de margem pelos distribuidores, apontam a tendência de queda, visto que estão sendo pressionados pelos fabricantes e pelos revendedores, sem perspectivas de mudanças favoráveis a aumento ou estabilidade da margem, sendo possível apenas em casos de "reinvenção" do negócio através da operação como VAD (Distribuidor de Valor Agregado).

No caso dos revendedores, a perspectiva de aumento se deve ao cenário apontado em outras questões da pesquisa onde buscam desenvolver uma oferta mais ampla, com foco na solução e não mais exclusivamente no modelo transacional de compra & venda de produtos. No caso de considerarmos a continuidade do modelo atual com foco exclusivo em produtos, a tendência de queda de margens é inevitável. Porém, no caso de oferta da solução, há a recomposição de margem com a oferta de serviços, que oferece maior rentabilidade na oferta do projeto aos clientes finais.

Acesse as matérias, artigos, entrevistas e posts publicados sobre o evento

- [Distribuidor ainda é o elo mais forte, mas está engessado - Reseller Web](#)
- [Empresas de TI ainda desconhecem Web 2.0, dizem especialistas - Folha de São Paulo](#)
- [P2P para diversificar portfólio deve ser realidade - Reseller Web](#)
- [Canal brasileiro engatinha no faturamento direto - Reseller Web](#)
- [Eaton sinaliza lançamento do Programa de Canais - Webcasting do Reseller Web](#)
- [Acesse nosso blog para acompanhar o andamento diário do evento](#)

[Acesse outras matérias](#) publicadas no Reseller Web sobre o evento!

Veja os próximos cursos da Channels' University

- [One Day Training de Planejamento Estratégico para Empresas de TI, AC e Telecom](#) - 03 de outubro
- [One Day Training Os Novos Modelos de Venda de Tecnologia com Pagamento Mensal](#) - 07 de outubro
- [Curso de Comunicação Corporativa e Relacionamento com a Imprensa](#) - 11 de outubro
- [One Day Training Como Desenvolver um Partner Business Plan](#) - 23 de outubro

[Acesse o nosso site](#) e conheça detalhes dos cursos acima, bem como nosso calendário completo!

Dica: grandes idéias precisam ser sustentáveis

As ações de incentivo à inovação são fundamentais, mas não podemos nos esquecer que a busca por idéias deve contemplar o exercício de viabilidade da idéia proposta. Portanto, devemos incentivar ações que fomentem o processo criativo, mas não podemos nos esquecer que devem ser financeiramente viáveis.