

## Isaac Newton e as revendas de TI

Dagoberto Hajjar\*

Com certeza você deve lembrar das aulas de física que falavam sobre Isaac Newton e sobre suas leis que governaram nosso mundo de maneira absoluta por séculos. Einstein formulou sua teoria adaptando essas leis para o macro-cosmo, e, a física quântica para o micro-cosmo. Até hoje os cientistas buscam uma teoria que englobe as leis de Newton, Einstein e quântica.

Mas, o que isso tem a ver com o canal de vendas e distribuição de TI?

Tudo a ver, porque o mercado brasileiro é um mercado altamente polarizado, e, a maioria dos especialistas e consultores tenta estabelecer tendências baseadas em médias de mercado.

Segundo a FGV, se compararmos a renda per capita do Brasil com a de outros países, não podemos considerá-lo um país pobre: a comparação internacional quanto a renda per capita coloca o Brasil entre o terço mais rico dos países do mundo. No entanto, temos 75 Milhões de pessoas com abaixo da linha de pobreza! Portanto, a renda per capita (MÉDIA) não serve para coisa alguma.

O mesmo se aplica para as revendas de produtos e serviços de TI. Temos 20.000 revendas no Brasil faturando um total de USD 10.6 Bilhões, portanto, uma média de R\$ 1 Milhão/ano. Contudo, as 500 maiores empresas são responsáveis por quase 90% do total de faturamento brasileiro. O que deixa as demais revendas com um faturamento de aproximadamente R\$ 120 mil/ano. Coincidentemente a Officer acaba de publicar uma pesquisa com integradores pequenos, onde o faturamento médio é de R\$ 144 mil/ano.

Muitos fornecedores e distribuidores não conseguem entender essa realidade e ditam uma regra única para todos os tamanhos e perfis de parceiros. Pior do que isto, são as empresas de treinamento e consultoria que querem aplicar as teorias de gestão, marketing e vendas que foram criadas para empresas como McDonald's e Coca-cola para empresas menores como as revendas e ISVs brasileiros. Talvez neste momento você já tenha entendido porque está com tanta dificuldade em implementar as sugestões dos grandes fornecedores do mercado.

As teorias de gestão, marketing e vendas, tanto como as leis de Newton, devem ser adaptadas e repensadas para revendas e ISVs, levando em consideração a polarização do mercado brasileiro. A Universidade Federal da Austrália está fazendo um excelente trabalho neste sentido, e aqui no Brasil, a Officer está utilizando este conhecimento para ajudar e melhorar a performance de suas revendas, respeitando as particularidades do nosso mercado.

(\*) Dagoberto Hajjar ([dagoberto.hajjar@growbiz.com.br](mailto:dagoberto.hajjar@growbiz.com.br)) trabalhou 10 anos no Citibank em diversas funções de tecnologia e de negócios, 2 anos no Banco ABN-AMRO, e, 9 anos na Microsoft exercendo, entre outros, as atividades de Diretor de Internet, Diretor de Marketing, e Diretor de Estratégia.

Atualmente é Diretor da GrowBiz – empresa de planejamento e ações para empresas que querem crescer.