



"2015 vai ser o primeiro ano de afirmação da Cloud em Portugal"

Apesar de ter apostado, há cinco anos, numa área de negócio que desenvolve soluções próprias, a Compta pretende continuar a afirmar-se como uma empresa integradora de tecnologia, com enfoque na inovação, na internacionalização e nos próprios serviços, que já representam mais de metade do volume de negócios da empresa.

IT Channel - Já é possível fazer um balanço do volume de faturação da Compta, em 2014?

Jorge Delgado – Felizmente, a Compta vai registar um crescimento do seu volume de negócios, que será o mais alto dos últimos sete anos. Somos a empresa de TI há mais anos no mercado, fazemos 43 anos agora em maio. Baixámos o endividamento da empresa em mais de 13 milhões de euros, o que coincidiu com dois aumentos de capital. Era determinante para esta nova Compta, que tem uma nova administração desde 2007, a questão da oferta. Em 2007 a empresa faturava 12 milhões de euros e em 2014 vai fechar acima dos 30 milhões de euros. Há um estudo recente da IDC que indica que o mercado das TI decresceu 21% - passámos de um volume de 4.3 mil milhões para um de 3.4 mil milhões. Vamos apresentar, neste período, um crescimento superior a 150%.

Que percentagem desses resultados provém dos serviços?

Em 2007 significavam 30% do volume de negócio. Em 2014 significam mais de 55%. Conseguimos ao longo destes anos mudar a atividade da empresa, que foi organizada em três unidades de negócio: uma de infraestrutura e de segurança; de comunicações e colaboração; e de business solutions, que trabalha toda a parte aplicacional, em cima de produtos de terceiros. Estas três áreas significam 85% do volume de negócios da Compta, onde temos um papel de integrador, cada vez mais com uma vertente de prestador de serviços.

A partir de 2010 criámos a Compta Emerging Business, que trabalha soluções próprias desenvolvidas na área do ambiente, energia, agricultura e logística pesada.



► Jorge Delgado, presidente da Comissão Executiva da Compta

Mas pretendemos continuar a ser um integrador. Procurámos aportar valor a esta área, dos serviços, e fizemo-lo com a certificação de quadros. A par disso temos feito um investimento muito forte nas pessoas. Primeiro porque trazemos valor aos fabricantes com quem trabalhamos e, por outro lado, porque nos permite ter um maior nível de certificação e acesso a maiores níveis de descontos.

Porque decidiram apostar em soluções próprias?

Os dados indicam que o paradigma agora pertence à terceira plataforma tecnológica e que é a tecnologia ao serviço do negócio. Há cerca de quatro a cinco anos, não descontentes com o caminho que estávamos a percorrer na integração – porque por esta altura já tínhamos quase triplicado o volume de negócios – começámos a contratar pessoas que vinham da área do negócio e a apostar em áreas verticais. Fizemo-lo na perspetiva da diferenciação. Por outro lado, este tipo de soluções e produtos próprios assentam sobre hardware, porque todas necessitam de sistemas de comunicações e todas produzem dados.

Os dados são hoje uma riqueza essencial. É uma outra forma de poder aportar valor à parte da integração.

Por onde passa, então, a estratégia da Compta?

Internamente lançámos quatro palavras que definem o caminho que queremos seguir: valorizar, inovar, produtizar e internacionalizar.

Em relação à internacionalização, muitas vezes menospreza-se em Portugal o que se faz em relação às tecnologias de informação. Se há sector do qual nos podemos orgulhar, é este. Existem diversos projetos e se não há mais é porque tem faltado alguma audácia e, na minha opinião, alguma capacidade das empresas portuguesas e dos empresários em conseguirem juntar-se e levar uma oferta lá para fora.

Que desafios e oportunidades tem trazido a cloud?

Já em 2000, numa empresa que adquiri, tínhamos o conceito de software-as-a-service. Acontece que hoje em dia as grandes tecnológicas apostam fortemente na Cloud, que é um caminho irreversível.

A cloud ainda não representa um grande volume de negócios para a Compta. Mas as nossas ofertas começaram a ser desenvolvidas, desde 2011, num conceito de *platform-as-a-service*.

Na área da integração a cloud é um desafio grande. Vamos continuar a vender sistemas de mission critical, storage e backup e segurança, mas haverá um conjunto de clientes onde vamos vender estes serviços para integrar em clouds e migrações, que estão a ser feitas. Posso dizer que em 2015 já fechámos negócios de Cloud.

Não a sentem, portanto, como uma ameaça à rentabilidade?

Possivelmente até vai aumentar com a cloud. Se a empresa tem ficado pelo que era mais fácil e pelo qual era reconhecida no mercado – vender servidores, comunicações, espertos aplicacionais – talvez essa situação se verificasse. Felizmente, hoje temos valências que nos permitem, no mundo da Cloud, continuar a acreditar que vamos continuar a crescer no volume de negócios. Não será é especificamente nesta área. Também este é um caminho que nós, integradores, estamos a percorrer.

O ano de 2015 vai ser o primeiro ano de afirmação da cloud em Portugal. Não tenho dúvidas de que isso vai acontecer. Se será um volume massivo de negócio, ainda não sei. Mas não tenho expectativa de baixar o volume de negócios da Compta devido à Cloud e continuo a acreditar que é possível aumentá-lo.

Atualmente temos uma oferta que vai para além da infraestrutura e que está cada vez mais relacionada com a tecnologia ao serviço do negócio. Os gestores necessitam de ferramentas – soluções aplicacionais, software – para terem acesso a dados em tempo real. Trata-se de uma vertente em grande desenvolvimento. Temos uma equipa com mais de 80 pessoas, num universo de 230, ligadas precisamente às áreas do Big Data, analytics e mobile. Atualmente, qualquer decisivo e qualquer negócio necessita delas.

São áreas em que pretendem apostar?

O nosso caminho, para crescer, assenta na aposta em produtos próprios e na internacionalização. Eventualmente, poderá passar por trocar algum negócio de infraestruturas por Cloud. Aí acredito que possa haver algum decréscimo. Por outro lado, espero que isso seja suplantado por tudo o que esteja relacionado com a análise de dados. A área de social é cada vez mais emergente. Nas grandes cadeias internacionais de moda e comunicação é um fator essencial e determinante, por exemplo.

Os clientes pedem mais resultados do que tecnologia?

A parte relacional com o cliente, a confiança, é determinante no negócio. Muitas vezes, os clientes exigem-nos que percebemos dos negócios deles, no sentido de entender como se desenrola. E deste modo podemos levar-lhes a tecnologia e demonstrar que o negócio pode melhorar com otimizações e



valor. Por outro lado, também há clientes que conhecem a tecnologia e nos desafiam para realizar projetos conjuntos. Temos estado a acompanhar grandes grupos económicos de variadas áreas nos seus processos de internacionalização. Esse é um dos grandes desafios e é o que nos pedem: como podemos ajudá-los a rentabilizar o seu negócio.

A IDC Portugal estima que o mercado das TI cresça 0,9% em 2015? Como têm sentido o mercado, até ao momento?

É um bom indicador. Atualmente qualquer investimento é muito bem pensado e medido porque o dinheiro é escasso. Mas estou otimista. Ainda estamos agora a fechar o primeiro trimestre, que está a correr-nos particularmente bem. Este ano será na linha de 2014, com um ligeiro crescimento, porque existe um fator: período eleitoral.

A nossa administração pública é um cliente relevante no setor. Ao longo dos últimos anos tem vindo a decrescer o investimento e não sei que efeito as eleições poderão ter. Acredito que as empresas em Portugal irão enfrentar grandes desafios, até porque, para além das necessidades imediatas, há mais pessoas despertas para a inovação. A inovação é a mola real para o disparar da economia. E tendo em conta as últimas declarações públicas, parece que vai havendo dinheiro...

Que perspetivas oferece atualmente o Estado, enquanto cliente?

Estão a ser criadas algumas entidades, como a ESPAP, entidade de serviços partilhados da administração pública, que podem trazer alguma inovação e dinamização. Finalmente, há as compras da administração pública. Em Portugal é possível, na administração pública, fazer grandes otimizações e reduções. Mas para isso acontecer também é preciso gastar

dinheiro. E é neste campo que muitas vezes tem faltado a coragem. Têm havido algumas medidas, como recentemente as 25 medidas do GPPIT, com o objetivo de poupar mais de 500 milhões de euros em termos de investimento em TI, mas esses processos não tiveram continuidade. Há muito a fazer nesta área e isso significa uma oportunidade para empresas como a Compta, enquanto integrador. A administração pública vai ter que gastar dinheiro para se modernizar. A médio prazo, implica uma otimização e um retorno muito grande em termos dos custos que a administração pública tem com as TI.

Como se estão a comportar sectores como a banca e as telecomunicações?

São realidades diferentes. A das telecomunicações tem sido um fator chave de sucesso para as empresas de TI. Temos do que há de melhor em termos de estradas de comunicação. É natural que acalme o investimento nas infraestruturas core das redes, de qualquer modo, nesta perspetiva do serviço mobile e das comunicações *machine to machine*, estão a surgir novos desafios. A Compta espera estar ao lado deles com a sua tecnologia.

Os bancos continuam a ser clientes relevantes para empresas como a Compta, porque existem grandes oportunidades ao nível de reestruturação de infraestruturas, de upgrades. Algumas delas necessitam de ser reformuladas porque chegaram ao fim do seu ciclo de vida. Na banca há indicadores positivos e será uma área interessante para os integradores. A questão do storage e dos backups também é importante.

Ambos os sectores apresentam, em conjunto com a distribuição, maiores oportunidades de negócio. ■