

Entrevista com Hyfas

BRUNO MARQUES

Sócio – Gerente

Com quality media press para Expresso – El economista

Quality Media Press – Qual foi a ideia que levou ao nascimento da empresa?

R. – Basicamente foi que eu já estava no mercado e o mercado já estava com algumas oscilações. Eu já era consultor, tive a oportunidade de entrar num grande projecto que se chamava Siemens, era colaborador na Siemens Portugal no departamento de informática. Foi um projecto grande, português apesar de ter uma grande participação internacional. A Siemens estava a mudar aos poucos para o SAP R2 e isso fez com que houvesse grandes oportunidades, estamos a falar do ano de 1994. Depois foi a progressão tradicional, a fazer vários projectos dentro da mesma empresa, ainda estive a fazer consultadoria internacional, tive em Bruxelas no Centro de Competências a fazer uma troca de know-how dentro do universo Siemens. Depois entrei para o Grupo Tecnidata com um pouco de responsabilidade. Só foi para a Tecnidata porque o meu chefe da Siemens faleceu e acabei por ir para a empresa em que estava mais ligado em termos de suporte. A Hyfas nasceu em 2001 porque na altura já existia alguma situação de crise. A Tecnidata queria crescer muito rapidamente, entrou em bolsa e o banco que a suportava deu a indicação de que teriam que efectuar compras de outras empresas para existir uma relação melhor entre o hardware e o software. Isso fez com que na altura houvesse muitas indefinições. Havia uma conjugação de vários factores, foi aliado ao facto de terem havido dois casos de sucesso a Novabase e a Pararede, que eram empresas que estavam a entrar em bolsa. Foi nessa altura que eu senti um pouco de desconforto e então foi um pouco a preparação de que se isso desse para o torto temos que ter uma empresa pequena para fazer uns trabalhos por fora. Na altura ficou com o registo para o caso de ser preciso já estava tudo preparado para começarmos a funcionar.

Q. – a ideia base manteve-se sempre desde o início?

R. – Sim, a ideia em 2001 de ter começado a empresa foi numa óptica de já toda a gente a pensar em bolsa e em grandes contas e é daí que vem o dinheiro. Foi como começar no barco a fazer o bote de salvação, para poder dizer se houver algum problema vou para aquela empresa, o melhor é deixar tudo preparado porque o meu universo é o português. É um universo que dá dor de cabeça, porque tem as mesmas complexidades das grandes mas há um respeito maior pelo fornecedor. Normalmente que paga um grande serviço não é as grandes empresas, nas PME quando vou a procura de um fornecedor de informática estão à espera de um magico. As pessoas que estão com margens menores e que o tecido empresarial português trabalha muito numa óptica de empresas familiares com um empreendedor que é um visionário mas depois as outras linhas intermédias são as que se encontravam na altura certa. Por vezes acontece que o patrão tem uma grande vontade de dar o salto e de continuar e vê-se obrigado a ir fora procurar ou através de consultadoria ou de ferramentas informáticas.

Q. – Quais as ferramentas que a empresa tem para conseguir o sucesso que tem actualmente?

R. – A maior razão que existe é que até há algum tempo atrás nós íamos atrás do profissional que tinha a vontade de executar e eu sempre fui a procura do profissional de confiança, ético, que estivesse lá para o bom e para o mau. Eu prefiro acreditar na pessoa e continuar a trabalhar porque as alturas da execução podem ser oportunistas. A razão do sucesso num mercado deste, nós até têm pouca rotatividade, temos uma boa gestão dos recursos humanos. Nós estamos no mercado não para criar clientes/fornecedores mas sim para criar uma parceria, parceiro de negócio que acompanha o crescimento do cliente. Nós ainda não temos um nome tão conhecido como as internacionais, mas vamos no bom caminho.

Q. – Qual o volume de facturação?

R. – O ano passado nós facturamos perto de 3 milhões de euros, este ano pretendemos continuar a crescer e chegar aos 3,2 milhões de euros. São valores pequenos na área de consultadoria mas em termos de serviços não é mau.

Q. – Quantos colaboradores têm a empresa?

R. – Não contando com os estagiários a empresa está com 62 pessoas. O ciclo de decisão é muito pequeno, facilmente nos adaptamos as oscilações de mercado e ao mesmo tempo não temos grandes ordenados, nem problemas de produtividade.

Q. – O mercado ibérico está a afectar a SAP?

R. – Sim por duas razões, uma positiva e outra negativa. O português é individualista, o espanhol é de equipa, temos uma proximidade geográfica muito grande mas não temos nada haver um com o outro. O facto de não se ter nada haver faz com que para nós o mau, o facto de a estrutura ibérica, é ibérica o que quer dizer que o chefe e alguns representantes são espanhóis, a decisão é espanhola e a realidade do mercado é diferente. Nós estamos em crise amena há vários anos, Espanha atingiu o pico e começaram agora a descer um pouco, o que quer dizer que a análise é diferente, isso cria-nos a nós algumas indefinições no ponto de vista de SAP e algum tipo de decisões que deveriam ser mais rápidas, esta é a parte negativa. A parte positiva também as empresas estão a ter congéneres ibéricas, estão a fundir-se e a contrair. Na contracção à vantagem para nós porque começamos a ter o inverso de implementações de Portugal em Espanha. É assim que temos estado a funcionar, há um aumento significativo de trabalho. O aspecto positivo é imediato, o negativo é a longo prazo. O aspecto positivo é que andam a procura de mais trabalho, o aspecto negativo é a falta de análise de longevidade. Como temos agora praticamente todas as chefias de SAP foram para Espanha e Espanha não tem o mesmo universo de Portugal, o que vai acontecer é que não estão ainda preparados. No imediato não se vai passar nada porque as pessoas que lá estão são

boas e sabem analisar e tem que trabalhar com números, tem objectivos para cumprir. O problema é que procurasse muito o imediatismo e perde-se muito o futuro. A SAP esta bem, mas podia estar um pouco melhor. Em Portugal perdeu-se um pouco o comboio da entrar de outros software, poderia ter sido melhor controlada. Nós em Portugal somos muito competitivos para o mercado português, o PHC e o Primavera. Ao mesmo tempo entraram outros players no mercado que não eram normais, nomeadamente a Microsoft Dynamics. A SAP é um produto alemão com uma determinada estratégia, vende qualidade, nós portugueses gostamos mais de preço do que de qualidade.

Q. – Quais os projectos que gostaria de ver concretizados dentro de 3 anos?

R. – Dentro de 3 anos quero dizer que consolidamos a nossa posição. Interessa me estar no top não ser o primeiro, o difícil não é lá chegar mas sim mantermo-nos no top, a ideia é estar sempre lá. Em 2012 a ideia é continuar a ser sempre é dos top em Portugal, ter a particularidade de ter uma equipa se possível maior, com alguma diferenciação. Ou seja, olhando já para outros segmentos, mantendo o SAP como core. Ir a procura de outras coisas interessantes e complementares, como a parte das vídeo-conferências, ter o melhor software de gestão, de linguagens web. Os nossos escritórios são comprados para termos uma raiz, e depois ter a particularidade de estar fora de Portugal.