

*Entrevista com JP Sá Couto SA*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Jorge Sá Couto*

*Administrador*

*Quality Media Press - Portugal não é conhecido pela fabricação de computadores, a vossa empresa demonstrou o contrario. Desde 1989 até agora, as ideias iniciais foram alteradas ou continuam as mesmas?*

R. - As ideias iniciais eram diferentes até porque nós começamos como um empresa de assistência técnica. Só em 1994 é que começamos a fabricar os nossos computadores. Nós entendemos que desde 1994 a 1999 fizemos um estágio de aprendizagem como é que poderíamos fabricar os nossos computadores. Em 1994 quando começamos tínhamos um know-how muito forte para poder ter algum sucesso. Hoje somos uma marca reconhecida em Portugal.

*Q. - Quais os factores chave que vos levou a ter uma cota de mercado tão grande?*

R. - Para nós tem sido essencialmente tentarmos estar sempre à frente dos outros. Sai uma nova tecnologia, nós rapidamente temos essa tecnologia. Num país como Portugal se pode ter uma parte de concepção e desenvolvimento que vai estando atento a tudo o que vai surgindo no mercado e nós fazemos as nossas configurações em primeira-mão e apresentamos as empresas em primeira linha e isso é o que define que é que vai à frente.

*Q. - Qual a principal concorrente da empresa?*

R. - Em Portugal a nossa principal concorrente são as empresas multinacionais, nomeadamente uma HP, Fujitsu, Siemens.

*Q. - Como tem conseguido ultrapassar os vossos concorrentes?*

R. - Nós temos tido algumas vantagens com integradores locais, temos maior flexibilidade em relação a essas empresas. Um dos factores de sucesso é a flexibilidade e a proximidade continua a ser um factor decisivo em Portugal.

*Q. - Fale-nos da sua marca.*

R. - A marca saiu em 1993 e foi implementada em 1994. Na altura a nova vaga de computadores embora com conotações muito negativas devido ao que aconteceu, na altura era entendida como uma onda arrasadora da concorrência.

*Q. - Qual o volume de negócios da empresa em 2005?*

R. - O volume de facturação foi de cerca de 70 milhões de euros em Portugal.

*Q. - Há duas formas de crescimento, uma é buscar outros negócios em Portugal, a outra é oferecer o mesmo negócio no estrangeiro. Qual das duas opções é a vossa eleita?*

R. - Nós temos uma política de varias frentes. Uma passa por "atacar" mais o sul, isto porque somos uma empresa do norte, temos uma estrutura em Lisboa para podermos responder mais as necessidades. Fora de Portugal temos as componentes do Palop's e a ibérica. Na componente ibérica, entendemos que para ter sucesso em Espanha temos que ser espanhóis, ou seja, temos os que entender, aqui a nossa estratégia vai ser com uma parceria. Relativamente aos Palop's que por natureza está muito ligado a Portugal, temos uma afinidade muito grande que é de momento uma questão de oportunidade. Nos Palop's não estamos a vender mas temos clientes a vender e ai temos a internacionalização da nossa marca que é o que nós pretendemos.

*Q. - Já escolheram a parceria com que vão trabalhar?*

R. - Temos identificados alguns parceiros com os quais estamos a estudar qual o que tem mais afinidade com a nossa empresa.

*Q. - A longo prazo qual o vosso objectivo na península ibérica?*

R. - Em Espanha ainda temos muito trabalho a fazer. Não esperemos que dentro de 1 a 2 anos ter a cota de mercado que temos aqui, queremos fazer um trabalho sustentado e daqui a 4 ou 5 anos esperamos ser uma marca reconhecida também no mercado espanhol.

*Q. - De que tipo de negócio está a falar?*

R. - Estamos essencialmente a falar de vender o nosso produto em cadeias de retalho para o pequeno distribuidor.

*Q. - Qual a diferença entre o mercado espanhol e o mercado espanhol?*

R. - Acho que é essencial conhecer o mercado porque as soluções não são as mesmas. O que se vende em Portugal pode ser o mesmo que se vende em Espanha, mas não se vende da mesma forma, a aproximação ao cliente tem de ser feito de outra forma. Há varias condicionantes que nós temos que entender muito bem e só com um parceiro local é que conseguimos ter o sucesso pretendido, cada mercado é um mercado. Em Espanha vamos apostar num acompanhamento mais personalizado do cliente, temos isso como objectivo. Nós temos muito cuidado na nossa produção e concepção e serviços de assistência. Não vejo a entrada em Espanha a não ser com uma parceria, com uma empresa que já lá esteja e que entenda o mercado já existente.

*Q. - Também são da opinião que o governo espanhol é muito proteccionista e que é difícil entrar no mercado?*

R. - Eu não concordo com isso, acho que em Espanha o governo, as regiões são mais inteligentes que em Portugal, defendem aquilo que devem defender e não de proteccionismo, se no próprio país à produção de equipamentos ou tecnologia tão boa como nos outros países porque não aproveita-la e criar riqueza para o país.

*Q. - Acredita que vai ser possível tem também fabricação em Espanha?*

R. - Se for necessário e se for uma condição para o desenvolvimento para criar postos de trabalho porque não.

*Q. - Quantos colaboradores têm a empresa neste momento?*

R. - Actualmente são 100 trabalhadores.

*Q. - Quais os principais objectivos para os próximos 5 anos?*

R. - Queremos ser uma empresa ibérica. Achamos que o mercado cada vez mais é ibérico, Portugal está muito próximo de Espanha e cada vez mais é um mercado único para enfrentar a Europa e gostaríamos de ter uma ramificação com os Palop's. O nosso projecto para daqui a 5 anos é estarmos completamente internacionalizados principalmente nos países em que Portugal tem mais afinidade. Temos que dar muita atenção aos serviços, porque hoje os produtos podem-se diferenciar pelo serviço prestado de qualidade.

*Q. - Qual o volume de facturação que gostariam de ter em 2010?*

R. - Se o Grupo JP Sá Couto não estiver nos 500 milhões de euros é possível que já não exista e tenha sido adquirido por outra empresa.

*Q. - A nível do Grupo qual o volume de facturação?*

R. - O grupo foi constituído agora, por isso a nível de facturação só temos a JP Sá Couto, outros negócios estão a iniciar agora. 500 Milhões de euros seriam um bom valor. É complicado prever porque o mercado da informática por vezes dá uma volta muito grande e nós temos que nos ajustar rapidamente.

*Q. - A JP Sá Couto tem crescido muito nos últimos anos, apesar da economia portuguesa não estar muito bem. Acreditam no plano tecnológico do governo? Tem sentido? Qual a vossa opinião?*

R. - Tem sentido e era mais do que urgente. O problema de Portugal é que estava no século XXI, mas todos os procedimentos principalmente a nível governamental estava no século XIX. O plano tecnológico a nível empresarial já começou há bastante tempo, todas as empresas que não se informatizaram, aboliram burocracias, não conseguiam criar competição. O plano tecnológico é essencialmente é para a máquina muito pesada do governo que para reduzir custos teria que optar. Um exemplo desta situação só agora é que se está a colocar a ADSL nas escolas, em Espanha já existe há muito tempo. Se estamos atrasados temos que pedalar mais rapidamente, para conseguirmos acompanhar o resto da Europa. O conjunto de intenções de fazer e esperemos que na prática estejam a ser feitas. Esperemos que o governo seja inteligente como por exemplo o espanhol, privilegiando sectores que se desenvolvam e cresçam que dêem mais valor acrescentado ao país, de forma a conseguirmos exportar mais, temos um grande défice de exportação. Nós estamos expectantes de forma positiva, penso que vai trazer melhoria para o país. A crise existente em Portugal é mais um crise de estado ou

uma crise de administração pública do que crise empresarial. As empresas que já passaram por uma crise ou vingaram ou fecharam, o grande problema deste estado são o que eles vão fazer a mais à administração pública.

*Q. - Como vê a evolução económica de Portugal?*

R. - Em 2006 mesmo com a crise em que estamos a passar em Portugal os empresários neste momento já tem perspectivas de negócio. A economia é feita de perspectivas, podemos estar numa altura de baixa mas temos perspectivas de evolução de novos negócios que o ano passado não tínhamos. Nós estamos mesmo na curva entre o baixo e o início do alto. Os empresários neste momento sentiram uma estabilidade com um governo de maioria, é mais consistente e equilibrado e a partir daqui é que a economia consegue começar a subir.

*Q. - Existe algo que queiram acrescentar a esta entrevista?*

R. - Temos um longo trabalho pela frente para que possamos atingir o nosso objectivo. Em Portugal as pessoas têm que ser mais produtivas, ter menos absentismo. As grandes rupturas deram sempre origem a grandes evoluções. Não nos podemos esquecer que Portugal é a democracia mais novas da Europa, estamos em fase de aprendizagem. Há que aproveitar dos outros aquilo que fazem de bem.