

Entrevista com Datacomp

Pedro Rodrigues

Drector Geral

www.datacomp.pt

(basado en lisboa)

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Datacomp e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press - Qual a forma de estar no mercado da empresa?

R. - A empresa faz parte de um grupo de tecnologias de informação. Este grupo é composto por 3 empresas, a Datacomp, a Cagicomp e Seac. Qual quer uma das empresas é distinta dentro das tecnologias da informação. A Cagicomp tem a sua actividade dentro do fornecimento de equipamentos e que actua em nichos de mercado muito específicos. A Seac é uma empresa que foi adquirida a uma empresa italiana em 2000...

R. - ... Esta gestão que está actualmente nas e entidades é uma gestão recente de 2004. Até esta data éramos um grupo focado para o fornecimento de equipamentos. Com a nossa entrada a Cagicomp ficou com o antigo modelo do grupo e potenciamos a Datacomp para o software e consultadoria. É gratificante olhar para trás e vermos que tínhamos 2.5 e fechamos 2006 com 24% da facturação do grupo.

Por outro lado conseguimos criar valor para nós e para os nossos accionistas. Conseguimos criar produtos, temos soluções e neste momento estamos a aplicar as soluções onde nós investimos algum dinheiro.

Q. - Como tem afectado a economia portuguesa na evolução da empresa?

R. - A economia tem afectado bastante. Sabemos que existiu e existe uma recessão nas áreas de tecnologias de informação. Antes as empresas eram avaliadas pelo seu crescimento onde interessava pouco o investimento que era necessário fazer, após esse período as empresas de tecnologia de informação começaram a ter conceitos completamente diferentes. Conceitos estes que procuravam essencialmente segurança e solidez. Nós não fugimos a regra, ou seja, se o mercado estava em recessão nós procuramos fazer reajustes organizacionais que nos permitisse enquadrar-nos na conjuntura actual. Foi feito com algum emagrecimento das estruturas existentes e por outro lado na procura de recursos humanos que servissem os novos requisitos. Conseguimos fazer muito com os bons recursos que temos. O que nos diferencia dos nossos

concorrentes é a qualidade dos nossos serviços. Nós conseguimos ultrapassar e fazer uma viragem face ao estado da economia porque tivemos a felicidade de conseguir fazer uma boa selecção de recurso de modo a que esses conseguissem criar valor. Criamos bons produtos, conseguimos ter uma boa empatia com os nossos clientes.

Q. - O que significa a expressão desafio ibérico?

R. - Nós entendemos a península como um mercado. Para nós é importante percebermos que o mercado Datacomp não se esgota em Portugal, mas nos primeiros passos há o nosso parceiro comercial chamado "Espanha" e temos outros parceiros comerciais bastante interessantes para nós enquanto grupo.

A Seac é uma amostra daquilo que nós conseguimos fazer. Não é muito normal nas tecnologias de informação ser um capital português adquirir um capital italiano e depois tornar essa empresa rentável. Por outro lado estamos a procurar criar as bases sólidas de modo a que a empresa Datacomp com os seus produtos consiga exportar essas soluções para além das fronteiras portuguesas. Os mercados alvos numa primeira fase são os Palop's e Espanha, o Brasil através da Seac. Estamos a procurar fazer, primeiro ter a certeza absoluta de que aquilo que construímos e inovamos é francamente bom.

Q. - Para quando acredita que o mercado espanhol vai fazer parte da Datacomp?

R. - A curto prazo, que para nós significa fins de 2008 início de 2009.

Q. - Para seguir para a internacionalização está a pensar em parcerias?

R. - Relativamente aos Palop's passará sempre por uma parceria local. Vai ser sempre esse o nosso caminho que nos Palop's que nos outros mercados. Da nossa experiência o segredo da internacionalização passa pela escolha da parceria correcta. O que nós procuramos são pessoas que entendam a cultura Datacomp e os seus produtos e a partir daí o conseguem implementar nos seus mercados.

Q. - Como prevê o futuro da economia portuguesa? Estamos numa fase de recuperação económica?

R. - Ainda vamos ter algumas dificuldades. Nós continuamos com um crescimento inferior ao da média comunitária. Estou convencido que já se fizeram algumas reformas mas ainda nos faltam outras ainda mais difíceis. O que nós Datacomp podem oferecer a Portugal é acima de tudo a qualidade do nosso trabalho. O período menos bom que estamos a passar serve muitas vezes para justificar o mau desempenho de muitas organizações. Se todos nós tivermos como principal missão o de levar para a frente um determinado projecto rapidamente o país faz a sua retoma.

Q. - Onde acha que o grupo pode chegar nos próximos 5 anos?

R. - A curto médio prazo o grupo vai procurar encontrar os parceiros e clientes certos para que se torne muito rapidamente uma empresa bastante importante na conjectura

portuguesa. Queremos fazer muito mais, como criar mais produtos, quer ter lucros superiores aqueles que tivemos, adquirir mais mercado. O nosso objectivo é acima de tudo criar mais riqueza aos seus accionistas.