

## Entrevista com i2S

Luís Paupério

Presidente

[www.i2s.pt](http://www.i2s.pt)

(Basada em oporto)

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 IZS 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 – Fale-nos da história da empresa.

R. - A empresa nasceu em 1984. Foi fundada por 5 pessoas que eram todos professores de informática. Esta empresa surgiu um pouco por acaso, na altura as tecnologias de informação estavam na moda. Nós criamos uma empresa de software com qualidade. Numa primeira fase eram todos engenheiros e trabalhavam na área industrial. Quase por acaso surgiu-nos uma área de negócio que não tinha a ver com a nossa área, e lançamo-nos na área financeira y seguradora. Há 20 anos atrás especializamo-nos num nicho de mercado onde tivemos bastante sucesso. Após 2 a 3 anos do início da formação da empresa focalizamo-nos apenas nessa actividade. Actualmente temos uma fábrica de software com cerca de 150 pessoas que só trabalha em informática para

seguros. Em Portugal não existe mais nenhuma e a nível mundial não conheço muitas que só trabalhem com informática de seguros.

**Q. - A focalização numa única área teve algum motivo especial?**

R. - Como a maior parte das empresas começamos com várias áreas e como estratégia focalizamo-nos só nesta área. Entendemos que para ter alguma qualidade teríamos que nos especializar.

**Q. - qual o volume de facturação da empresa?**

R. - A nossa facturação não é muito alta, o ano que passou facturamos 10 milhões de euros. Nós vendemos aquilo que fazemos. Já temos actividades com empresas espanholas, estamos na Polónia, no Brasil, Moçambique.

**Q. - Qual a importância do mercado espanhol?**

R. - Nós elegemos estrategicamente o Brasil e a Espanha. Na realidade as coisas depois tem outros caminhos, as oportunidades vão surgindo. O que aconteceu foi que em Portugal resultaram muito mais do que estávamos a pensar. Neste momento nas companhias de seguras do ramo vida temos 70% delas. Tivemos um crescimento muito grande nos últimos anos, o que não nos permitiu fazer uma expansão como gostaríamos. O nosso problema passa por dar resposta em

tempo oportuno e ter a qualidade que nós exigimos. Nós não temos área comercial, vemos por referências de outros utilizadores. Nós entramos em Espanha por uma companhia portuguesa, a "Fidelidade". Como no Brasil, entendemos que seria importante ter no local um parceiro. A nossa empresa cresceu de uma forma gradual e sustentada. Na verdade ainda não fizemos uma procura sustentada porque surgiram outras frentes como o Brasil e a África que nos tem mantido ocupados.

A Espanha é um mercado que nos parece óbvio. Em Espanha temos que ter um sistema de parceria, porque na verdade daqui a algum tempo o mercado português passa a ser pequeno. Espanha é um mercado global e ibérico, mas por vários factores não nos temos dedicado a esse mercado.

**Q. - Portugal é um bom lugar para desenvolver esta área de negócio?**

R. - Para desenvolver o nosso software temos que ter pessoas com capacidade e formação para o desenvolver. Nós ainda estamos muito ligados aos meios académicos de investigação e recrutamos as pessoas dessas áreas. Cada vez mais as áreas financeiras estão mais desenvolvidas e são as mais rentáveis (banca e seguros, são áreas que dão uma grande importância aos sistemas de informação e depois tem uma dimensão que não é demasiadamente grande, mas é completamente diversificada. Por exemplo, as seguradoras em Portugal tem todos os ramos de seguros não são especializadas numa única área, são completamente generalistas. Nós estamos a tentar criar um cluster nesta actividade.

**Q. - Dentro da vossa área como analisa a economia portuguesa?**

R. - Eu penso que Portugal é um país muito dependente de tudo o que vem de fora. Há exemplos de alguns nichos de mercado que sono muito competitivos. Na nossa área tenho sentido que o nosso negócio nos tem corrido bem. Na globalidade da economia há sinais positivos e negativos. Nas tecnologias de informação acabou por fechar muitas empresas porque foram muito generalistas. Neste mercado quem tem algum nível de competência tem sobrevivido. Verifico que na actividade seguradora ramo não vida há bastante dificuldade porque directamente tem haver com a economia.

**Q. - Qual a opção estratégica para os próximos 5 anos?**

R. - Nós vamos manter exactamente a mesma estratégia. Trabalhamos uma das áreas importantes, a área vida e fundos de pensões, dentro dos principais grupos financeiros. Esta área é muito importante e está a crescer. O nosso objectivo é não desviar o foco e manter-nos sempre à frente em termos tecnológicos. O tempo de vida útil dos produtos são pequenos e nós temos que estar permanentemente em rejuvenescimento das nossas soluções para que elas tenham a flexibilidade para a satisfação dos nossos clientes. Há uma aposta cada vez mais nos centros de inovação e investigação de forma a acompanhar o avanço tecnológico. Temos conseguido competir a nível mundial também, o grande segredo do nosso sucesso é que nós dominamos muito bem esta área de negócio. Nas tecnologias de informação só é possível montar projectos te venha a ter sucesso se

aliarmos o conhecimento muito profundo das tecnologias e ao mercado a que as dedicamos. A nossa grande aposta é fazer parcerias com empresas de forma a abrangermos um mercado muito maior.