

Entrevista com Microfil - Tecnologias de Informação SA

Manuel Antunes

C.E.O

www.microfil.pt

(basada en el centro del país - zona de Aveiro)

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 Microfil 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 - o que significa o mercado ibérico para a empresa?

R. - É impossível a qualquer empresário na área das tecnologias de informação descorar o mercado ibérico. Temos de ter consciência que o mercado ibérico tem um potencial enormíssimo, estamos a falar de um universo de muitos milhões de pessoas, falamos de um parceiro com uma economia fantástica, com taxas de crescimento relevantes. Para nós empresários portugueses temos que ver este mercado numa perspectiva ibérica. Hoje já temos várias empresas com grande sucesso a nível ibérico. Entendo que muitas vezes as empresas portuguesas têm descorado esta situação, é o momento de pensarmos as potencialidades do mercado ibérico.

Q. - Qual a estratégia da empresa para o mercado espanhol?

R. - Tendo em conta que o mercado espanhol é muito exigente em termos de qualidade porque é dotado de um tecido empresarial com uma capacidade de compra bastante alargada e obviamente que optam por produtos de alta qualidade. A Microfil com o objectivo ibérico teve que se preparar, embora já tenhamos entrado em eventos muito importantes em Espanha. Entendemos que algo tinha que ser feito no interior da empresa, a nível das certificações, melhorar os seus processos e qualificar os seus profissionais. Tudo isto já foi feito. Neste momento estamos a produzir produtos de grande qualidade e devidamente certificados. As nossas marcas são registadas a nível global. Agora estamos preparados para invadir o mercado.

Nós temos que ter qualidade para podermos entrar no mercado espanhol. Temos que ter consciência que Espanha é um país de referência a nível europeu e mesmo a nível mundial e obviamente como produz também quer adquirir produtos de alta qualidade.

Q. - Qual o volume de facturação?

R. - A Microfil não tem uma facturação muito elevada, mas este ano vai crescer 60%, estamos com 5 milhões de euros e vamos passar para 8 milhões de euros. Isto é fruto das melhorias que efectuamos dentro da estrutura da empresa.

Q. - Quais as diferenças entre os mercado espanhol e o português?

R. - Em Portugal falamos em projectos de alguns milhares de euros e em Espanha os projectos são de varias centenas de milhares de euros. A dimensão do mercado espanhol é muito maior que o português e nós temos que estar preparados para tal. A maior dificuldade é a nível de grandeza, é um mercado que para alem da exigência da qualidade tem também o factor de dimensão do mercado.

Q. - Tem algum sector para atingir os objectivos da empresa?

R. - Sim, nós temos as Câmaras Municipais em Espanha, com quem já fizemos operações para mostrarmos os nossos produtos. Teremos agora em Novembro um evento muito importante na Galiza. Os produtos que nós temos são para ser introduzidos à escala planetária, o nosso objectivo applicasse a qualquer empresa nas várias áreas de negócio.

Q. - A curto ou médio prazo o mercado espanhol é importante para a empresa?

R. - O curtíssimo prazo, temos como objectivo negociar com um parceiro local que nos facilite a entrada no mercado espanhol. Esperamos que até ao início do próximo ano estejamos a operar em Espanha.

Q. - O mercado angolano é um bom mercado para se investir?

R. - Com certeza, são mercados emergentes. Os mercados de Angola e de Moçambique são mercados muito diferentes, com culturas e potenciais económicos muito distintos, embora estejam no mesmo continente. Em Moçambique já abrimos uma empresa com o nome da Microfil a funcionar. Em Angola estamos a terminar aos últimos registos legais em Luanda para que a empresa possa começar a operar.

Q. - Em Portugal a empresa é competitiva no sector ou ainda existe algumas melhorias que tenham que ser feitas?

R. - Da forma como o estado português nestes últimos três anos melhorou as condições do cidadão comum, onde as empresas de sistemas de informação tiveram um papel muito importante, entre elas a Microfil. Portugal nestes últimos anos deu um salto qualitativo muito grande, que é fruto da boa qualidade e desempenho das áreas de tecnologias de Portugal.

Q. - Qual a influencia que um "plano tecnológico" do governo pode ter?

R. - O "choque tecnológico" não é feito a curto prazo, mas Portugal estava com uma necessidade de uma situação de alteração a curto prazo. Os projectos que têm sido feitos neste últimos 2 anos fez com que recuperássemos 10 anos, fizemos tanta muita coisa boa e o "Plano Tecnológico" foi uma das boas coisas que aconteceu ao nosso país.

Q. - De uma forma geral Portugal já está a sair da crise económica?

R. - No sector das tecnologias de informação está em crescimento, isto é fruto da melhoria da economia portuguesa. Já se está a assistir a um crescimento, claro que não é o desejado, temos que fazer muito mais. Com a política que estamos a seguir, com a revisão administrativa que está a ser feita, creio que dentro de 2 anos Portugal pode ter condições muito melhores.

Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?

R. - O que nós queremos é conquistar mercados e isso já está implantado dentro dos objectivos da empresa. Somos uma empresa pequena com 100 pessoas e com uma facturação ainda um pouco baixa, temos um valor acrescentado muito alto, é uma empresa altamente rentável sem problemas financeiros, muito sustentável. Outro objectivo que actualmente está em negociações é a bolsa de valores, este objectivo não é só com o intuito de beneficiar a administração da empresa, mas sim para se tornar uma empresa mais apetecível, uma empresa que se assim pode ir buscar recursos para serem destinados para a inovação e para a prospecção de novos mercados.

Q. - Quer acrescentar algo a esta entrevista que considere relevante?

R. - O mercado a nível dos países de Portugal e Espanha e aqui faço um apelo às entidades competentes para que façam

esforços devidos e que estabeleçam laços comerciais. Se cooperarmos os 2 países em conjunto temos muitas possibilidades de ser uma grande potência a nível mundial.