

## TECNOLOGIA

# Reditus 'arruma casa' para exportar

Tecnológica está em **processo de reestruturação** para ganhar agilidade e aumentar presença internacional



Carlos Romão, presidente executivo do grupo Reditus desde 2011 FOTO NUNO BOTELHO

O grupo Reditus está em fase de reorganização e espera ter estabilizado, até ao final do ano, o novo organograma. Uma mudança que está a passar pela venda de participações em áreas não estratégicas e pelo encerramento de marcas e empresas.

Foi neste contexto que a nova equipa de gestão liderada por Carlos Romão, que em breve vai apresentar as contas de 2011, decidiu vender a participação na francesa Caléo e acabar com a marca Tecnidata. "Estamos a fundir empresas que deixaram de ter vida própria na relação com os clientes ou quando as suas marcas já não traziam mais-valias. Assim, além de acabar com áreas redundantes, fazemos contenção de custos", refere Carlos Romão. Caso diferente, frisa, é o da Roff, que se vai manter por ser "uma empresa modelo e referência a nível internacional em tecnologia SAP".

Além de atuar no lado na contenção de custos, a tecnológica com esta reorganização está a procurar atuar no lado da receita, vendendo mais. "Só podemos crescer de duas formas: ou ganhamos quota à nossa concorrência ou entramos em mercados onde não estávamos", sublinha Carlos Romão, referindo que a opção foi entrar na consultoria (contratou especialistas em multinacionais) e criar uma oferta de Public & Health (administração pública e saúde). Ao mesmo tempo, a Reditus vai reforçar a presença em áreas em crescimento. A principal aposta é a do BPO (*outsourcing* de processos de negócio), mercado em que a Reditus é o 3º maior fornecedor em Portugal (segundo a IDC).

Por outro lado, o crescimento da Reditus irá acontecer pela via orgânica e não por aquisições. "Apesar de ter algumas falhas em nichos, não prevemos fazer grandes aquisições até 2015. Mas se tal vier a acontecer, será mais provável numa geografia

## COMO REAGIR À CRISE?

- A Reditus vendeu ativos não estratégicos
- Está a fundir empresas e a acabar com marcas que não traziam valor
- Entrou em novos negócios (saúde e administração pública)
- Diversificou a presença internacional com abertura de escritórios em Marrocos e Brasil
- Tornou Portugal um local atrativo para o norte da Europa para a deslocalização de tarefas (*nearshore*), alternativo à Índia.

complementar à nossa e não em Portugal", diz Carlos Romão. Para preencher áreas de nicho, a estratégia poderá passar pela participação em *start-ups* inovadoras. "Há portugueses com boas ideias que merecem ser apoiados e que nos podem trazer valor", considera o presidente do grupo.

## Em três continentes

No entanto, o principal fator de crescimento do grupo nos próximos anos será o aumento da presença internacional, que em 2011 representou 30% do negócio e que, este ano, deverá ascender a 35%. O objetivo do grupo, segundo Carlos Romão, é ter mais de 50% do negócio com origem no exterior até 2015.

Além de reforçar a presença em Angola e Moçambique, o grupo (através da Roff) pretende consolidar a presença na Europa Central e do Norte a partir dos escritórios de Paris e Estocolmo. Mais recentemente,

abriu um escritório em Casablanca para apoiar a presença em Marrocos e noutros países do norte de África. A Turquia e a África Central também estão na mira através de parcerias locais. O terceiro caminho de internacionalização da Reditus está a passar pela América do Sul. Para o efeito, o grupo abriu uma delegação no Brasil com um parceiro local.

O líder da Reditus considera que Portugal "não é neste momento uma boa marca para vender tecnologia no exterior", mas a experiência vai dizendo que "passados os primeiros contactos, a desconfiança passa".

"Devemos tirar partido onde somos mais competitivos pelo preço, como é o caso dos países do Norte da Europa. Acredito que podemos ser uma alternativa de *nearshore* ao *offshoring* da Índia. Só precisamos de nos organizarmos melhor em termos de oferta", defende Carlos Romão, referindo que a Reditus se tem posicionado na área de BPO, gestão de infraestruturas, fábricas de *software* e venda de serviços nas áreas SAP e Microsoft. "A nossa estratégia tem sido começar com pequenos projetos, mostrar qualidade e estender depois a projetos de maior dimensão. Mas temos a noção de não ter a abundância de recursos humanos dos indianos que permita alavancar projetos muito grandes", acrescenta.

Quanto aos apoios governamentais, Carlos Romão não reivindica qualquer tipo de subsídio. "A melhor ajuda às empresas do sector seria o Estado recorrer mais ao *outsourcing*". E também considera que o Governo devia ser mais ativo na criação de mecanismos que facilitem os negócios. O presidente da Reditus dá um exemplo: "A nossa diplomacia devia pugnar para que Angola facilite mais na concessão de vistos".

JOÃO RAMOS

jramos@expresso.imprensa.pt

## FEIRA

### Empresas lusas na CeBIT para internacionalizar

Oito tecnológicas portuguesas foram à feira de Hannover para dar um impulso à sua presença internacional

Cinco tecnológicas portuguesas — Soapp, Bullet Solutions, Eurotux, Sooma e Novatrónica — marcaram, pela primeira vez, presença com expositor próprio na maior feira mundial de tecnologias de informação, que todos os anos se realiza na cidade alemã de Hannover. Também houve três repetentes na CeBIT: a iPortalmis pelo sétimo ano consecutivo e as Gatewit e Aveicabo mostraram-se pela segunda vez. Ao contrário do que aconteceu em edições anteriores da CeBIT (e do que fazem outros países),

o AICEP não organizou este um pavilhão com a bandeira portuguesa. Apesar dos esforços isolados, todas as empresas portuguesas se mostraram satisfeitas no final da feira com a carteira de potenciais negócios. E tiveram como aliciente adicional a forte presença do Brasil que foi o país convidado deste ano.

"Realizámos contactos prometedores com visitantes profissionais de vários países", referiu Carla Vaz Paulo, diretora com-

**Voltou a ser notada a ausência de um pavilhão com bandeira portuguesa na feira de Hannover**

cial da Gatewit, empresa que se assume como multinacional (tem escritórios no Brasil, Espanha e Silicon Valley). "Os nossos produtos de aprovisionamento eletrónico para entidades públicas e privadas eram únicos na feira", refere.

Também a Aveicabo, empresa especialista em redes de telecomunicações, deu por bem emprego o esforço de estar em Hannover. "Tentámos ganhar um negócio para a instalação de uma rede de fibra ótica na Arábia Saudita", revelou António Viegas, administrador da Aveicabo.

Já Raul Oliveira, fundador e administrador da iPortalmis, realça a importância de estar pela sétima vez no certame com a marca IPbrick. "Para obter bons resultados destas presenças, é preciso ser persistente", considera. Este ano, a empresa de *software* livre (*open source*), apresentou como novidade um sistema de gestão documental e *workflow* (iPortalDoc).

Outra empresa que também aposta no *software* livre foi a estreatante Eurotux, uma *spin off* da Universidade do Minho que

mostrou aos visitantes um produto de gestão de virtualização e promoveu os serviços de integração de sistemas. Segundo Nuno Fernandes, diretor de inovação, a Eurotux abriu portas na CeBIT ao mercado alemão.

Luís Moreira, diretor comercial da Bullet Solutions, também não escondia o entusiasmo perante os contactos comerciais estabelecidos para o seu sistema de gestão de horários para o ensino superior. Além de um cliente em Espanha, já tem parceiros na Alemanha, Áustria e Suíça.

A Soapp, detida pela New Consulting, mostrou um sistema gestão de para pequenas e médias empresas baseado na internet. "Queremos simplificar a tecnologia", observa Tiago Castro Gomes, diretor-geral da Soapp.

Por sua vez, a Novatrónica apresentou na CeBIT um sistema localizador de veículos e um gestor de frotas, e a Sooma propôs em Hannover uma nova forma de gerir o correio eletrónico das empresas.

JOÃO RAMOS

jramos@expresso.imprensa.pt  
o jornalista viajou a convite da Gatewit

## O QUE MOSTRARAM EM HANNOVER

**Aveicabo**  
Serviços de instalação de infraestruturas de redes de fibra ótica

**Bullet Solutions**  
Sistema de gestão automática de horários para o ensino superior

**Eurotux**  
Aplicações e serviços de suporte na área de *software* livre (*open source*)

**Gatewit**  
Soluções de aprovisionamento eletrónico para administração pública e para empresas

**iPortalmis**  
Software livre para a gestão documental e comunicações unificadas em empresas

**Novatrónica**  
Tecnologia de localização de veículos e gestão de frotas para empresas

**Soapp**  
Sistema de gestão para pequenas e médias empresas (ERP) baseado na internet

**Sooma**  
Serviço de gestão de correio eletrónico para empresas e pessoal