



INTEGRADORES

Embora assumam alguma prudência face ao actual período económico, os integradores garantem que encaram o ano com optimismo

CLAUDIA SARGENTO
claudiasargento@revistas.cofina.pt

O balanço feito pelos principais integradores lusos relativamente ao primeiro semestre do ano é positivo embora repleto de prudência. Uma prudência que resume também as expectativas para a segunda metade de 2009, culpa naturalmente da crise económica.

Conforme nos explicou Manuel Beja, director de desenvolvimento organizacional na Novabase, há a percepção «que o sector das TI tem sido um dos menos afectados pela recessão económica». Na realidade, a resiliência deste mercado em Portugal neste ano «pode ser explicada pelo facto de estas serem hoje indispensáveis em quase todos os negócios, pela racionalização de custos em TI que foi levada a cabo nos últimos anos, e pelo contributo que as TI estão a dar para minorar os efeitos da recessão».

Por seu turno, Mauro Santos, director de marketing da Convex, revela que «o primeiro semestre teve um balanço positivo, nomeadamente atendendo à presente envolvente macroeconómica». Também com sinal mais, o negócio da Lógica teve, no primeiro semestre, «um desempenho alinhado com as expectativas», conforme nos assegurou Rui Palma. O managing director Professional Services daquela empresa adianta, no entanto, que este «foi um semestre de alguma contenção, fruto dos tempos em que vivemos, onde os clientes tenderam a ser mais cautelosos nas suas aquisições, maximizando o va-

lor acrescentado para o seu negócio». Do lado da Mainroad, o seu director de marketing & business development, João Machado Costa, fala também numa maior demora em termos dos processos de decisão, embora exista «abertura para se analisarem metodologias diferentes de conduzir o seu negócio, externalizando algumas tarefas». Na verdade, cada vez mais «se tem imposto a perspectiva de que as empresas se devem concentrar no seu core business», optando por «confiar ao seu parceiro de TI a externalização de áreas que apesar de essenciais ao negócio não são aquelas em que são especialistas».

E agora que o ano entra na sua segunda metade, como será que os integradores nacionais o perspectivam? Manuel Beja explica que o facto de a Novabase estar focada «nos desafios dos clientes» a leva a encarar «o segundo semestre com optimismo», embora não possa esquecer «o cenário de evolução da situação económica incerto».

A companhia tem-se dedicado «a contribuir para que os seus clientes dêem resposta aos seus desafios actuais» através do uso das TI «de forma mais inteligente para racionalizar os custos e melhorar os balanços» e também do investimento em TI «para diferenciar o seu negócio no momento da retoma económica».

Do lado da Convex, Mauro Santos acredita que «o balanço na sua generalidade poderá não ser tão favorável quanto os primeiros seis meses de 2009». Este responsável fala da pressão dos mercados, do aumento considerável do de-

semprego e «da tendência para a redução dos grandes investimentos ao nível das TIC, quer por via da Administração Pública, quer pelo sector privado», assim como das «dificuldades de obtenção de crédito a nível empresarial» para suportar esta sua ideia.

Mauro Santos diz ainda acreditar que «o próximo período, será o mais crítico desde o início da actual crise económico-financeira», mas sublinha que a Convex está «ciente de que este representará o "turning point" da actual crise». Na realidade, findo este período, e até à retoma prevista de 2011, «o caminho adequado para o novo crescimento sustentado e de aposta tecnológica, será premente». E, a realidade é que «só as empresas mais conscientes desta tendência terão as condições necessárias para enfrentar os novos desafios e oportunidades que em breve surgirão», assegura ainda o mesmo responsável. Em termos de negócio, a Convex vai estar focada na actuação junto dos seus clientes «e em particular na melhoria contínua da qualidade dos serviços, onde a retenção e a fidelização serão os principais objectivos para o segundo semestre de 2009».

Neste campo, Rui Palma garante que no segundo semestre a Lógica espera manter o negócio «em linha com o primeiro». A tendência dos clientes para a redução de custos «é clara e significativa, procurando estas soluções de longo prazo e, de preferência, externas às suas organizações». No campo das integrações, as arquitecturas SOA (orientadas a serviços) «são procuradas para maximizar as soluções existentes, protegendo o investimento e permitindo que o negócio evolua», diz ainda Rui Palma. A Mainroad está a encarar a conjuntura financeira adversa «sem alarmismos e, para algumas áreas de negócio, como uma oportunidade», revela João Machado Costa. Prova disso é que a companhia está mesmo a expandir o seu negócio «pela primeira vez internacionalmente para Espanha».

Na verdade, este responsável assegura que na sua empresa não se antecipam «alterações significativas para os últimos seis meses do ano face às tendências do primeiro semestre». Ainda assim acrescenta que «o contexto económico está a condicionar um maior investimento em projectos de renovação tecnológica e inovação na maior parte das organizações». Motivo que não invalida o facto de existirem «empresas que estão a aproveitar este contexto para realizar investimentos estratégicos».

De uma forma ou de outra, e embora não seja fácil encontrar números consensuais em termos do valor a atribuir ao mercado nacional no âmbito da integração, os seus principais players falam em valores variáveis entre os 270 e os 350 milhões de euros.