



ID: 40132846

10-02-2012

TECNOLÓGICA PORTUGUESA PASSOU A BARREIRA DOS 10 ANOS

Opensoft sustenta crescimento na investigação e diversificação

O ano de 2012 continuará a ser um ano de dificuldades em termos económicos. O que afeta, mais uma vez, as expectativas em termos de volume de negócios de muitas empresas portuguesas. Mas José Vilarinho, diretor-geral da Opensoft, empresa responsável pelo Portal das Finanças, admite estarem tranquilos. “É uma situação esperada e já há algum tempo que nos temos preparado, investindo na investigação e desenvolvimento de novos produtos e de criação de áreas de diversificação dos negócios atuais”. Exemplo disso é o projeto Spreadd, selecionado para fazer parte de um programa de aceleração em Silicon Valley, nos Estados Unidos.

SUSANA MARVÃO
s.marvao@vidaeconomica.pt



José Vilarinho, diretor-geral da Opensoft, acredita que a fórmula para se distinguir da concorrência está na forma de estar no mercado e de se colocar “na pele” do cliente.

A Opensoft, uma empresa portuguesa especializada no desenvolvimento de soluções tecnológicas, passou a barreira dos 10 anos de atividade. Um balanço que José Vilarinho, diretor-geral, classifica de “claramente positivo”, até porque a empresa conseguiu crescer sucessivamente, quer em volume de negócios, quer em termos de estrutura. “Conquistámos novos clientes e projetos, experimentámos novas tecnologias e aperfeiçoámos métodos de trabalho. Conseguimos também, com os nossos projetos, impactar positivamente os clientes e, de forma indireta, a sociedade portuguesa, através da melhoria de alguns processos altamente burocráticos, e isso é extremamente gratificante”. Foram 10 anos de sucessos, diz José Vilarinho, e mesmo com a quebra que se fez sentir nos últimos dois anos “não podemos deixar de fazer um balanço bastante positivo”.

Claro que o diretor-geral admite que nos últimos tempos as restrições orçamentais têm-se sentido em todas as áreas. A Opensoft confessa sentir por parte dos clientes uma maior preocupação com a rentabilização e aproveitamento de investimentos anteriores, em lugar de avançar para projetos totalmente novos. “É uma realidade a que temos de nos adaptar e procurar responder da melhor forma”.

O Portal das Finanças é claramente o projeto mais importante que a Opensoft tem entre mão, nomeadamente o facto de exigir permanentemente à equipa da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) o desenvolvimento dos serviços deste portal, “tendo a responsabilidade por assegurar a operacionalidade das centenas de serviços através dele fornecidos”.

Em termos internacionais, a Opensoft já teve uma presença significativa, gerindo projetos na Polónia, na Suécia e no Brasil, onde chegaram inclusivamente a ter uma subsidiária. Há cerca de três anos, e após a cisão de uma das áreas de negócio, acabaram por concentrar a atividade no mercado nacional. “Neste momento, estamos a analisar oportunidades nos PALOP, mais concretamente nos setores da administração pública e financeiro, e já temos em curso projetos

para clientes a operar em Moçambique”.

Neste momento a Opensoft conta com uma equipa de 32 pessoas, todos com formação superior, maioritariamente em engenharia informática.

Em termos de concorrência mais direta, José Vilarinho diz que varia bastante consoante os segmentos ou tipo de cliente a que se dirigem. “Nos projetos de desenvolvimento de soluções à medida, encontramos grandes consultoras, com competências generalistas, e em comparação com as quais somos bastante especializados”. Já quando olham para a área de produtos, encontram empresas de dimensão muito reduzida e muito focadas no desenvolvimento desses produtos, com uma abrangência de atuação bastante inferior à Opensoft. “Estamos, por isso, habituados a lidar com níveis diferentes de competição, quer em ter-

mos de preços, quer em termos de dimensão das equipas, que acabam por influenciar também essa variável. Mais uma vez, é uma realidade à qual nos temos de adaptar...”

Para se distinguirem dessa mesma concorrência, o diretor-geral acredita que a fórmula está na forma de estar no mercado e de se colocar “na pele” do cliente. “Procuramos sempre concretizar os objetivos do cliente de forma rápida e eficiente, e assegurar que as soluções não se esgotam nesses objetivos. Pensamos habitualmente no médio e longo prazo e na evolução dessas soluções com o negócio do cliente, para minimizar o impacto de alterações futuras”.

O último ano foi apelidado por José Vilarinho como “duro”, pois foi o primeiro da história da Opensoft em que o volume de faturação reduziu. “Apesar de espera-



Spreadd: uma rede social para empresas

Chama-se Spreadd, funciona como uma rede social que localiza automaticamente pessoas por áreas de interesse e resulta de um trabalho de investigação "bastante profundo", disse à "Vida Económica" José Vilarinho.

O projeto foi inclusive selecionado para fazer parte de um programa de aceleração em Silicon Valley, nos Estados Unidos.

Com base na atividade gerada pelos colaboradores nos sistemas de informação da organização, o Spreadd identifica padrões e com estes constrói automaticamente o respetivo perfil de competências e interesses. Posteriormente, com base nestes perfis, inspeciona cada nova atividade identificando os colaboradores que maior valor podem acrescentar. De seguida, informa estes elementos criando assim uma oportunidade, mas também um incentivo, a uma colaboração mais efetiva, explica a empresa.

"A Opensoft decidiu avançar com o desenvolvimento de uma prova de conceito, que começámos por usar internamente, e quando surgiu a oportunidade, considerámos que seria interessante expor o Spreadd a um mercado bastante mais apelativo, quer em dimensão, quer em recetividade deste tipo de ferramenta, como é o caso do mercado americano". Neste momento, estão em fase de definição do produto e do seu modelo de comercialização, enquanto avançam com alguns contactos comerciais resultantes da presença da empresa em Silicon Valley. Segundo a empresa, a presença em Silicon Valley, através do programa "GSI Accelerators", a decorrer no Plug and Play Center, tem como objetivo a aceleração para avaliar a viabilidade do projeto, num ambiente bastante propício ao desenvolvimento de projetos inovadores na área de tecnologias.

do, dadas as condições atuais do mercado, não deixou de nos afetar e de nos obrigar a repensar a nossa estratégia e a nossa forma de estar no mercado".

Já o ano 2012 continuará a ser um ano de dificuldades em termos económicos e isso afeta, mais uma vez, as expectativas em termos de volume de negócios. "Estamos, no entanto, tranquilos, uma vez que é uma situação esperada, e já há algum tempo que nos temos preparado, investindo na investigação e desenvolvimento de novos produtos e de criação de áreas de diversificação dos negócios atuais".