

Semana Informática > Negócios > Infosistema cresce 56% em 2005



Infosistema cresce 56% em 2005

De [Carlos Marçal](#)

Semana nº 773 de 20 a 26 de Janeiro de 2006

A empresa finalizou o último exercício fiscal com vendas superiores a 2,1 milhões de euros

A empresa presidida por Gonçalo Caeiro teve um bom desempenho no exercício fiscal de 2005. A Infosistema obteve neste período um volume de negócio de 2,1 milhões de euros e, apesar de ainda não ter os resultados líquidos definitivos, tudo aponta para um crescimento superior a 100 por cento. A empresa não só registou um crescimento de 50% nas vendas, como nos seus recursos humanos.



Gonçalo Caeiro, director-geral da Infosistema

Os sectores de actividade que constituem as principais apostas da Infosistema são a banca, quer numa vertente de banca de investimento, quer de banca de retalho, os seguros e a administração pública.

Perante estes resultados, Gonçalo Caeiro, questionado pelo Semana sobre o balanço que faz da actividade da empresa em 2005, afirma que «o ano de 2005 correu muito bem». O nosso interlocutor assegura que foram cumpridos grande parte dos objectivos traçados, realçando que talvez se tenha atrasado «a execução definitiva da internacionalização», atraso este resultante de «12 meses de mudanças profundas na Infosistema em todas as áreas». Essas mudanças fizeram sentir-se a vários níveis.

Por um lado, a transformação da imagem corporativa da Infosistema, através da qual a empresa quis reforçar o posicionamento de consultora em sistemas de informação. Por outro lado, o reforço em sectores de actividade, como a banca, os seguros e a administração pública, e a criação de uma nova estrutura comercial dedicada para este efeito.

O responsável máximo da empresa sublinha ainda o estreitamento de relações com a Microsoft, a Outsystems e a Keep it Simple, que, no entender do nosso interlocutor, «vai produzir resultados em 2006». O director-geral acredita que existem imensas oportunidades no mercado e que «a conjectura actual não pode nem é limitativa de crescimento».

Mais produtos

O Infosistema eTest foi durante algum tempo o único produto desenvolvido pela Infosistema pela sua área de Investigação e Desenvolvimento (I&D). A empresa continua a apostar no Infosistema eTest, mas enquadrado na estratégia global de focagem na área de banca e seguros e não apenas na área da educação, sector para o qual endereçou inicialmente esta solução. A razão apontada pela empresa para mudar o enquadramento comercial no mercado prende-se com o facto de o sector privado «ser um sector com capacidade de decisão mais rápida e por ter sem dúvida maior capacidade de

investimento», explica Gonçalo Caeiro.

Nesse sentido, a Infosistema está a utilizar a estrutura do eTest e a desenvolver um conjunto de funcionalidades e soluções endereçadas especialmente para o mercado empresarial nos sectores que são estratégicos. O nosso interlocutor salienta ainda que o investimento realizado neste produto «tem potencial para ser ainda mais alavancado comercialmente, nomeadamente, fora de Portugal». Com a empresa a apostar no sector da banca, surgem novas as soluções: o Infosistema Bloomberg Connector, o Infosistema Reuters Connector e CRM.

O Infosistema Bloomberg Connector e o Infosistema Reuters Connector são dois dos produtos que fazem parte da solução Infosistema Financial Flow.

Os conectores permitem o acesso à informação da Bloomberg e da Reuters, expondo a informação estruturada e organizada do ponto de vista de negócio. Segundo Gonçalo Caeiro, este benefício é «absolutamente crucial para as software houses e instituições de investimento (banca, hedge funds, gestoras de património) que desenvolvem software de negócio com recursos altamente especializados no negócio». Considera este responsável que essas empresas necessitam de uma framework de desenvolvimento que lhes permita aceder à informação de forma directa clara, ou seja, através de uma linguagem que lhes é corrente (acções, obrigações, curvas, índices, taxas, «em vez de estarem a lidar com classificações proprietárias de texto ou XML que a Bloomberg ou a Reuters lhes fornece».

Objectivos para 2006

Para 2006, a Infosistema irá introduzir de forma faseada um conjunto de novas soluções funcionais que suportem os processos das seguradoras e corretoras de seguros. O objectivo é reforçar a aposta nos sectores da banca, seguros e administração pública e aumentar o espectro comercial a outros sectores com ofertas específicas, como é o caso do farmacêutico. A empresa está igualmente interessada em criar propriedade intelectual própria. O intuito é cruzar a actividade assente em I&D com os serviços, de forma a criar um triângulo funcional, tecnológico e propriedade intelectual de software.

O mercado internacional sempre esteve no seu horizonte. Como tal, esse será um passo a dar no corrente exercício fiscal. No entender de Gonçalo Caeiro, o cerne da questão prende-se ao modelo adoptado para internacionalizar uma média empresa portuguesa. «É preciso ter em consideração que o crescimento tem de ser sustentado durante todas as etapas do processo, com controlo rigoroso das operações e com objectividade total relativamente aos resultados a alcançar». Neste sentido, a Infosistema está a encetar a internacionalização de forma integrada. A questão, segundo Gonçalo Caeiro é: «Sendo o Reino Unido e o Benelux candidatos fortes e aliados a países emergentes, como é a Roménia, quais os países nos quais devemos apostar do ponto de vista de receita e onde é que o mercado está mais maduro?»

O Semana sabe que a Infosistema já se encontra a desenvolver várias acções no mercado romeno. Questionado sobre esta operação, o responsável máximo da empresa refere que a Roménia «é um país emergente que tem algumas particularidades que o tornam um país atractivo». Gonçalo Caeiro acrescenta ainda que a Roménia é um país que vai ser integrado na União Europeia em 2007 ou 2008, «possui indicadores macroeconómicos com progressão favorável e tem o dobro da população de Portugal». Acresce ainda que a população é altamente qualificada e a língua deriva igualmente do Latim.

Todas estas condicionantes fazem com que a Roménia possa ter «uma evolução igual ou melhor do que Portugal teve quando entrou na CEE». Por isso, o responsável máximo da Infosistema acredita que as empresas que se posicionarem agora poderão retirar «vantagens significativas de estarem presentes neste período de pré-adesão.

Aproximação à Microsoft

Apesar de a Infosistema ser parceria da Microsoft desde 1998, a empresa portuguesa em parte devido ao novo reposicionamento estratégico decidiu mudar o seu relacionamento com esta multinacional, uma vez que a parceria «estava adormecida do ponto de vista prático, não sendo alavancado todo o seu potencial», refere Gonçalo Caeiro, director-geral da Infosistema. Para este responsável, todo o relacionamento institucional entre entidades mudou em meados de 2005, quando a empresa passou a ter um comprometimento claro com todo o ecossistema Microsoft. Neste caso, a Infosistema tornou-se um gold certified partner e identificou as áreas de oportunidade comercial prioritárias,

como as de Information Worker, CRM, ISV e Business Intelligence.