

iPortalMais comemora uma década de inovação

A empresa conta com cerca de 50 trabalhadores nos seus quadros e uma facturação de quase 4 milhões de euros no último ano. A maioria dos produtos que comercializa é desenvolvida internamente



Raúl Oliveira, director-geral da iPortalMais

■ CARLOS MARÇALO
juarez@revistas.cofina.pt

A iPortalMais cumpriu, na passada semana, uma década de inovação tecnológica, sempre com um crescimento sustentado em capitais próprios. Esta tecnológica, sediada no Porto, tem aproximadamente 50 trabalhadores nos seus quadros e fechou o exercício fiscal de 2009 com uma facturação a rondar os 4 milhões de euros. A maioria dos produtos que hoje comercializa é criada e desenvolvida dentro da própria empresa e tem já uma rede de alianças internacionais – com distribuidores em 20 países – que levam a tecnologia IPBrick a todo o mundo.

Segundo Raúl Oliveira, director-geral da empresa, a iPortalMais, resulta de «um somatório de muitíssimos pequenos sucessos do dia-a-dia». Para o gestor, «é como um filho que cresce; quando nos damos conta, já tem 10 anos, e parece que não tivemos tempo de o ver crescer, nem de nos apercebermos do valor de todas as dimensões desse crescimento».

A iPortalMais não foi um empreendimento projectado. Surgiu, por acaso, na vida de Raúl Oliveira, enquanto professor universitário e investigador. Durante estes dez anos, a empresa cresceu assente em

capitais próprios e recorrendo a alguns financiamentos públicos disponíveis para I&D. Hoje, «tem a dimensão adequada para o nosso país, mas, por outro lado, é uma empresa pequena no mercado mundial em que se insere». Este responsável acredita que se a iPortalMais tivesse nascido noutro país, como os EUA, a França ou a Alemanha, a tecnológica teria hoje, pelo menos, «uma dimensão dez vezes superior». Mas, comparativamente com outros gigantes do mundo das TIC, está «com um crescimento adequado à sua idade e mercado de origem». Raúl Oliveira acredita que, nos próximos 10 anos, a iPortalMais vai crescer de acordo com a estratégia e a visão traçadas – uma empresa madura que sabe o que quer e qual o caminho que deve trilhar. «Não imagino esta empresa com crescimentos exponenciais, mas sim com um crescimento sustentado e estável, fruto de uma multiplicação da nossa base de clientes em todos os mercados em que estamos e outros que vamos conquistar», remata o director-geral.

UM PROCESSO CONTÍNUO CHAMADO INTERNACIONALIZAÇÃO

No passado mês de Março, a tecnológica portuguesa preparou a sua participação

em diversas feiras internacionais, como a CeBIT, a maior feira de TIC mundial, que se realiza em Hannover, na Alemanha, depois seguiu para o Salon Linux et Open Source, de Paris, e terminou a sua *tour* de Março em Madrid, na SITAsLAN.

Os responsáveis da empresa esperam obter resultados frutíferos destas acções, sobretudo que ajudem a iPortalMais a cumprir um dos seus grandes objectivos: aumentar o volume de negócios no estrangeiro em 50%. «O maior retorno destas participações é certamente um aumento do reconhecimento das nossas marcas a nível internacional», destaca Raúl Oliveira, para quem a fórmula é simples: «O reconhecimento das nossas marcas é o que fomenta o interesse de potenciais parceiros para começarem a trabalhar com os nossos produtos. E como o objectivo principal da participação nestas feiras é encontrar novos parceiros em novos mercados, este investimento é obviamente um imperativo.»

Telma Salgueiro, chefe de projecto de iPortalDoc, defende que a participação nas feiras internacionais alarga a possibilidade de angariação de mais distribuidores, revendedores e, por conseguinte, de clientes finais. «Há cada vez mais empresas à procura de alternativas aos sistemas proprietários com licenciamentos pesados», diz esta responsável.

Por seu lado, Susana Pinheiro, directora comercial da tecnológica do Porto, fez um resumo dos resultados destas participações nas feiras e constatou que se estreitaram relações com os parceiros de negócio, tendo a empresa conseguido recrutar mais distribuidores, alguns dos quais vão ser formados e certificados em Maio. Esta responsável destaca a assinatura de dois contratos de distribuição em plena CeBIT como a cereja em cima do bolo, uma vez que vão permitir comercializar as soluções IPBrick na Eslováquia e na República Checa através do seu mais recente parceiro, a Yhman.

Mas as novidades não se ficam por aqui. A empresa portuguesa conseguiu finalizar a negociação de mais um contrato de distribuição, desta vez para o mercado holandês, com o distribuidor SipTique, e o aproximar entre a Open-Xchange e a IPBrick (a IPBrick vai integrar as soluções de *groupware* da Open -Xchange).

Em

JAVIER ARRUEPA DIRIGE MA GESTÃO DE MICROSOFT

A Microsoft Portugal tem Javier Arrupea responsável pelo Marketing e Gestão da empresa em Portugal. Arrupea terá a coordenação operacional da empresa como os investidores de marketing e desenvolvimento. Javier Arrupea em 2003 como *manager* na área de Tools da Microsoft. Essa data que diversas unidades da empresa.

APMP ELEGE ÓRGÃOS SOCIAIS

A Associação do Multimédia Digital (APMP) recentemente elegerá o seu conselho geral, onde foram eleitos os órgãos sociais de 2013. A direcção será presidida por Fernando da Rumos que sucederá à presidência de Manuela Carlota e Pedro Amaral. A presidência ficará nas mãos de Fernando da Porto Edito e a direcção fiscal a cargo de Fernando da Edirevistas

VÍTOR PAIXÃO QUADROS

A portuguesa de especialização em *centers* contratados para assumir o cargo comercial da G que agora assumirá o responsável pelo desenvolvimento da GMtel, reportando a Herminia Mourelle, general da empresa com 15 anos de experiência no mercado português. Nos últimos 10 anos, como a Avaya