

IORTALMAIS CRESCE 60% EM 2006

Ao longo deste ano, os objectivos da iPortalMais passam por um aumento na ordem dos 50%, traduzidos num volume de receitas a rondar os dois milhões de euros e suportados na expansão da internacionalização. Em entrevista ao *Semana*, o director-geral da tecnológica portuguesa, Raul Oliveira, traçou as linhas estratégicas da companhia para 2007 e aproveitou para explicar o processo de reformulação levado a cabo no canal ao longo do ano anterior. **Pág. 12**



Vitor Gordo

Raul Oliveira, director-geral da iPortalMais

iPortalMais aponta crescimento superior a 50%

Expandir a internacionalização e alcançar uma receita de 2 milhões de euros são dois dos objectivos da empresa portuguesa para este ano fiscal

■ CARLOS MARÇALO
juarezco@revistas.cofina.pt

A empresa portuguesa iPortalMais cresceu cerca de 60 por cento em 2006, ultrapassando pela primeira vez a fasquia do milhão de euros na venda de *software*, ao finalizar o exercício fiscal com um volume de negócios de 1,2 milhões de euros. Este facto foi considerado pelo director-geral da tecnológica portuguesa, Raul Oliveira, como «um momento histórico para a companhia».

Segundo o responsável máximo da tecnológica portuguesa, este volume de receitas deve ser segmentado em meio milhão de euros originados pelas soluções de segurança da Kaspersky enquanto a outra metade é produzida com tecnologia e serviços da iPortalMais, como o IPBrick, o iPortalDoc e serviços associados a estes dois *softwares* desenvolvidos pela empresa portuguesa.

Raul Oliveira conta que a primeira marca de produto e aquela com a qual a empresa começou a trabalhar foi a aplicação de gestão documental iPortaldoc. Para dar suporte ao canal de parceiros, a companhia criou uma outra aplicação, o IPBrick, que facilita a instalação de Linux no canal. A alternativa encontrada para proporcionar ao canal os meios para disseminar o iPortaldoc tornou-se no produto estrela da empresa e o que está a ganhar as atenções do mercado internacional. Para 2007, os objectivos passam por expandir a internacionalização e alcançar um volume de negócios de 2 milhões de euros, com uma parte muito importante facturada no mercado internacional, cerca de 20% das receitas totais. «Não é razoável esperar mais do que isto», refere o director-geral da iPortalMais. A boa aceitação no estrangeiro está facilitada em parte com os melhoramentos introduzidos no IPBrick. «O produto está mais maduro, porque há quatro anos esta solução não tinha voz sobre IP, não tinha as funcionalidades de fax-to-mail e mail-to-fax, e não era, por exemplo, um servidor de domínio completo, o produto hoje tem mais potencial para entrar no mercado do que quando foi lançado e está a ser implementado em soluções de maior complexidade», afirma Raul Oliveira. Para o responsável da iPortalMais, o ano passado foi um marco relativamente à sustentabilidade da internacionalização iniciada pela empresa, em 2005, com a presença na SIMO de Madrid. Neste evento internacional a empresa realizou os seus primeiros negócios em Espanha. Mas foi só em 2006 que se verificou o estabelecimento de novas parcerias internacionais



Raul Oliveira, director-geral da iPortalMais

de distribuição e se abriram as portas dos mercados alemão, francês, brasileiro e australiano à empresa sediada no Porto. «Cerca de 5% do volume de negócios da iPortalMais foi gerado no mercado internacional», refere Raul Oliveira.

Este processo permitiu à companhia portuguesa alargar a sua área de actuação, passando de um mercado com 10 milhões de pessoas para um espaço com 480 milhões de pessoas, razão pela qual Raul Oliveira acredita que, se a área de cobertura de mercado da iPortalMais for multiplicada por um factor 50 e, na eventualidade de a tecnológica portuguesa conseguir implementar uma estrutura semelhante à que possui em Portugal, «estão reunidas todas as condições para a empresa ser bem sucedida no mercado internacional».

As receitas originadas pela comercialização do IPBrick no estrangeiro são 50% do valor do produto, uma vez que o distribuidor fica com os restantes 50%. O modelo implementado é semelhante ao que a Kaspersky possui com a iPortalMais para o mercado nacional.

A empresa portuguesa está a estudar um acordo de parceria para o mercado espanhol com o distribuidor pan-europeu Distrilogie. Raul Oliveira explicou ao *Semana* que, numa primeira fase, a par-

ceria diz apenas respeito ao mercado espanhol, mas, se o produto tiver uma boa aceitação, não está descartada a ampliação do acordo a outros países e o aproveitamento da rede da Distrilogie.

UM ANO DE MUDANÇAS NO CANAL

Em relação ao canal nacional, a empresa teve no passado um ascendente, no entanto, Raul Oliveira diz que «poucos são os integradores nacionais de grande dimensão que estão dispostos a investir e a apostar em tecnologias nacionais que ainda não são a referência». Por causa deste obstáculo, a iPortalMais decidiu criar um canal de pequenas empresas de forma a poder usufruir de uma rede que fornecesse capilaridade à empresa e que beneficiasse do *know-how* e dos produtos.

Em 2006, assistiu-se a uma pequena mas importante inflexão nesta matéria, uma vez que começaram a aparecer algumas empresas de grande dimensão que demonstraram interesse no IPBrick e que acabaram por seleccionar esta solução em detrimento de outras ofertas de empresas internacionais de maior renome.

Um desses casos foi a Mota-Engil. Para o homem forte da iPortalMais, este facto significou um ponto de viragem na empresa, já que ao possuir como referência

uma das maiores empresas de construção civil do País chamou a atenção de alguns integradores de grande dimensão para os produtos da tecnológica portuguesa, acabando por integrar o seu canal de parceiros. São os casos da NCIT, empresa do Grupo Tecnidata, e da Sol-S e Solsuni, empresa que está em processo de aquisição pela ParaRede.

O canal nacional da iPortalMais possui cerca de 350 parceiros, sendo que 60% do canal apenas comercializa as soluções da Kaspersky, 30% vende IPBrick e 10% comercializa todos os produtos, incluindo o iPortalDoc.

Vender Kaspersky significa que uma empresa é capaz de instalar um *software* de segurança numa máquina. Por sua vez, para vender IPBrick é necessário ter conhecimentos de organização de sistemas, enquanto a comercialização de soluções de gestão documental obriga a ter conhecimentos de organização empresarial. «Esta é uma radiografia do País e das empresas que temos em Portugal», explica Raul Oliveira, que reconhece a existência de um défice de *know-how* tecnológico nas empresas portuguesas que, em muitos casos, preferiram optar por caminhos mais simples, como a venda e instalação de *software* sem acrescentar valor em vez do investimento em formação, ou por falta de apoios ou por falta de visão. Porém, para vender os diferentes produtos da iPortalMais «são necessários conhecimentos técnicos», salienta Raul Oliveira. Uma vez identificada esta lacuna na maioria dos parceiros da empresa, a única hipótese encontrada para crescer no mercado foi fornecer os meios para que o seu canal tivesse a possibilidade de ganhar os conhecimentos necessários para aumentar a qualidade das implementações e, como é óbvio, para vender o IPBrick e o iPortalDoc.

FORMAR O CANAL

Nesse sentido, Raul Oliveira diz que a única forma encontrada para solucionar este problema foi criar formações certificadas de IPBrick e de iPortalDoc para educar o canal e para fornecer as ferramentas necessárias aos parceiros da parte baixa do canal que quisessem investir na iPortalMais.

Para colmatar a lacuna de conhecimento tecnológico no canal, que foi identificada como um dos principais obstáculos à venda das soluções da iPortalMais, a empresa decidiu fornecer as ferramentas necessárias para promover competências na parte baixa do seu canal. Nesse sentido, estabeleceu uma parceria com a Educatic, que

acedeu a criar cursos de formação de IPBrick. No final de 2006 existiam cerca de 400 profissionais certificados, o que representa um aumento de 60% face aos profissionais certificados em 2005, acompanhando, segundo refere Raul Oliveira, «os 60% de crescimento da iPortalMais em 2006».

O conhecimento será também um catalisador da internacionalização da empresa, sendo um aspecto que está a ser trabalhado a partir do mercado espanhol, por uma questão de proximidade. No entanto, as certificações devem ser promovidas em todo o canal internacional, uma vez que, conforme explica o director-geral da empresa, este é «uma factor diferenciador da oferta da iPortalMais».

O ano passado serviu para a iPortalMais olhar para o seu canal e para realizar algumas redefinições estratégicas, nomeadamente, com a disponibilização de formação certificada para promover as competências do canal.

UNIR A GESTÃO DOCUMENTAL COM ERP NACIONAIS

O IPBrick funciona como servidor de comunicações e servidor de Intranet, resolvendo os problemas de sistemas nestas duas áreas. É um produto *stand alone*, que funciona *per se*, no entanto, quando uma empresa recorre a um ERP não o pode instalar no IPBrick porque a maioria destas aplicações corre em tecnologia Microsoft. Face a este cenário, Raul Oliveira garante que procurou no mercado nacional empresas que tivessem ERPs ou aplicações de gestão financeiras, ou outras que corresse em Linux.

Depois de olhar para o mercado nacional, a iPortalMais estabeleceu uma parceria com a Gestix, empresa sediada na Ericeira, e que já colocou o Gestix sobre o IPBrick. Os primeiros produtos integrados de aplicações Gestix a correr em IPBrick foram comercializadas no mercado angolano, onde já existem três implementações, mas ainda há detalhes que estão a ser aperfeiçoados. Segundo este responsável, a Gestix está a mudar a arquitectura do *software* de forma a que possa ir buscar as entidades e os *users* à IPBrick como numa aplicação Microsoft se vão buscar os *users* a uma aplicação LDAP ou ao *active directory*, de forma a que «a informação que um utilizador está a visualizar no Outlook seja a mesma que está no ERP, porque ambos bebem informação no mesmo sítio», explica Raul Oliveira.

Este processo já tinha sido desenvolvido internamente nas soluções iPortaldoc e IPBrick. Ter uma aplicação terceira a fazer o mesmo «foi um desafio e a prova de como era possível desenvolver para o IPBrick», refere o nosso interlocutor, salientando que neste momento há mais uma empresa portuguesa a desenvolver soluções sobre IPBrick e outra a trabalhar com a espanhola Bravo.