

Serviços e soluções para o seu negócio.

- Outsourcing de RH
- Integração e Desenvolvimento
- Infra-estruturas e Sistemas



Rumos
Profissionais Services

Índia supera expectativas dos empresários nacionais



A visita do Presidente da República à Índia, décima economia mundial, foi positiva, de acordo com os gestores de empresas tecnológicas que integraram a comitiva presidencial. Na maioria dos casos, os decisores tecnológicos partiram com o objectivo de avaliar apenas o mercado mas muitos deles regressaram com oportunidades concretas de negócio, ultrapassando as expectativas iniciais. Pág. 5

HP cria subunidade de Business Intelligence

A Hewlett-Packard pretende continuar a desenvolver a área de negócio relativa às aplicações. Depois da criação da *Imagem Unit* de Software, e de ser recolhida cerca de sexta maior empresa de software do mundo, a companhia anunciou a criação de uma nova subunidade, a *Business Information Organization* (BIO). Este departamento junta as competências das áreas de *Business Intelligence*, especificamente nas vertentes de *data mining* e análise, com as de gestão de informação, que inclui as componentes de arquivamento e de gestão. Pág. 10

Jorge Gonçalves, *business unit manager* da HP Software Portugal



GOVERNO APRESENTA SIMPLEX 2007

O Simplex 2007 é considerado por 231 analistas, 20 delas consideradas relevantes para a qualidade da relação entre a administração pública e os cidadãos e as empresas. O primeiro ministro realçou que o Simplex 2007 será maior do que o conjunto de 2006, por ser um programa *single medium*, que resulta de uma consórcio a sociedade civil e que visa responder *«aos anseios dos cidadãos»*. Pág. 6

VISIONWARE REFORÇA INTERNA-LIZAÇÃO

A tecnologia portuguesa, depois de se estabelecer em Cabo Verde, agora prepara para Argóia, Brasil e Chipre. Os planos desta companhia, com ano e meio de existência, passam por duplicar a receita, alcançando os dois milhões de euros, em 2007. Pág. 11



Bruno Castro, administrador delegado da VisionWare

SUN INTEGRA INTEL NA SUA OFERTA

No âmbito do acordo assinado entre as duas empresas, a Intel compromete-se a apoiar o *Solara* como o principal sistema operativo de classe empresarial e de missão crítica de ambiente Unix para os servidores com processadores Intel Xeon. Do lado da Sun foi anunciada a disponibilidade no mercado de uma nova família de servidores e monitoração baseada no processador Intel Xeon. Pág. 15

RICOH COMPRA DIVISÃO DE PRINTING À IBM

As duas empresas vão criar a *Infoprint Solutions*, que terá como base a divisão de Sistemas de Impressão da IBM. A Ricoh pagou à IBM 750 milhões de dólares (575 milhões de euros), e a totalidade da propriedade da companhia será transferida para a Ricoh num prazo de três anos. Pág. 12

ABE SOLUTIONS
www.abesolutions.pt



VisionWare cimenta processo de expansão

A empresa já está em Cabo Verde e espera entrar nos mercados brasileiro, angolano e cipriota

de CLAUDIA SARGENTO
clausiasargento@outlook.es/ma/jl

A VisionWare nasceu em Agosto de 2005, a partir de um *spin-out* de uma área de negócio da Quatro, mas tem já delineada uma forte estratégia de internacionalização. A companhia portuguesa começou por «criar uma subunidade com presença efectiva na Cidade da Praia, em Cabo Verde», segundo explicou ao *Semana* o administrador delegado da companhia, Bruno Miguel Castro. O processo de criação do escritório passou pelo estabelecimento «de um conjunto de parcerias estratégicas, onde a Universidade Jussu Paguez teve um peso acrescido».

Mas a companhia logo não pretende ficar por aqui, existindo também já planos para «entrar nos mercados do Brasil, Angola e Chipre». Este responsável diz não acreditar que «o mercado nacional europeu exija níveis de crescimento a médio/curto prazo» que a VisionWare tem. O administrador delegado desta empresa refere que «todo o contacto estratégico que ocorre nacional e internacionalmente a empresa confere movimentos políticos e estratégicos de criação de um novo mercado sem distinção de nacionalidades onde as empresas estão ou não estão inseridas nele». Face a esta realidade, «a VisionWare optou por estar inserida neste futuro mercado imenso». A entrada em Cabo Verde reflecta-se já na facturação da VisionWare em 2006, tendo-lhe acrescentado algum «volume». De resto, naquele que foi «o primeiro ano de actividade efectiva», os resultados «tanto operacionais como económicos foram «excelentes»». Na verdade, a empresa «facturou quarenta e seis milhões de euros, com grande ênfase que na prestação de serviços», disse Bruno Castro. Também importante, ao longo de 2006, numa empresa com sede no norte do País, foi «a abertura do escritório de Lisboa», que permitiu à VisionWare «consolidar o volume de negócios» na capital.

Actualmente, disse Bruno Castro, esse volume ascende «a 50% do global» da empresa. A representação directa em Lisboa permite consolidar uma estrutura comercial e «reforçar a abordagem de proximidade que tem sido a marca distintiva da VisionWare, e que tem contribuído decisivamente para o cresci-



Bruno Castro e Filipe Castêlido, da VisionWare

mento global», sublinhou o director da empresa, Filipe Castêlido.

DUPLICAÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS

Para o ano fiscal de 2007, e tendo em consideração o actual *pipeline* comercial e também a parceria estratégica com a *Edisoft* e o grupo *Empordeal*, o objectivo passa por «duplicar o volume de facturação de 2006, ou seja, atingir os 2 milhões de euros de facturação». A componente de prestação de serviços «será novamente a maior parcela de negócios». Recordase que a *Edisoft* entrou no capital da VisionWare em Setembro do ano passado, detendo actualmente «50% desta sociedade». Por seu turno, a transformação da empresa em sociedade anónima permitiu ainda efectivar «a participação da *JVCHolding*, que é agora de 25%». O restante capital está dividido «peça quatro fundadores», explicou Bruno Castro. Este responsável deixou ainda a indicação de que, para o corrente ano, «está previsto um novo aumento de capital», que permitirá «acrescentar alguns elementos adicionais a participar no projecto VisionWare». Este ano, deverá ficar ainda marcado por um crescimento interno da equipa, que conta actualmente 20 elementos. Segundo referiu Bruno Castro, o escritório de Lisboa passou por uma fase de recrutamento e, da mesma forma, «no Porto e Cabo Verde haverá uma reorganização interna com a eventual entrada de no-

vos elementos para áreas de negócio ainda por definir». Para já, está prevista a entrada de quatro novos funcionários ao longo do próximo mês. A VisionWare posiciona-se no mercado de serviços em quatro quadramas específicos: consultoria, auditoria, implementação e suporte/gestão. A este modelo de serviço, a companhia associa «uma abordagem vertical, posicionando o melhor recurso para a oportunidade/necessidade certa», avançou o administrador delegado. A ideia foi complementada por Filipe Castêlido que adianta que, «sendo como vocação de base a segurança da informação», os consultores da VisionWare «dominam por natureza todas as áreas das tecnologias de informação, desde *networking* a aplicações corporativas». Nesse âmbito, a actuação da companhia surge modelada pelas melhores práticas *ITIL*, *COBIT* e *BPM/ISO 17799*, permitindo-lhe funcionar «como o braço direito da segurança e da gestão de TI dos seus clientes».

UMA LISTA DE PARCERIAS

Entre os parceiros, destacam-se nomes como a *Microsoft*, empresa da qual é parceiro *Gold*, ou a *Alina Sistemas*. A companhia lista também parcerias específicas para segurança com a *Cisco*, a *Trend Micro* e a *Fortinet*. Filipe Castêlido acredita que estas parcerias permitem «estar na vanguarda da inovação tecnológica, que alinhados com os produ-

tos de cada fabricante, quer no desenvolvimento de novas soluções». Mas a abordagem da VisionWare ao mercado pode passar também por um contacto directo com «o cliente final, de forma agressiva e estratificada conforme os objectivos de mercados», disse Bruno Castro. A empresa dispõe actualmente de uma base instalada «que ronda a meia centena de organizações dos vários quadrantes de actividades», tendo maior ênfase nos sectores da banca, telecomunicações e ISPs, administração pública e indústria. No futuro, e através da parceria *Edisoft/Empordeal*, Bruno Castro acredita que será possível «entrar em mercados distintos, como a área de defesa, política e espaço».

O mercado da segurança em Portugal é visto como «exigente para ambas as facções - prestador de serviços e cliente final». Por um lado, nota-se o aumento da complexidade e abrangência «das tecnologias que sustentam o componente de segurança nas organizações». Por outro, no que ao cliente final diz respeito, «tem havido um incremento considerável de pedidos nesta área, que adquirem tipicamente de uma atenção da *customer care* que nem sempre». Bruno Castro deixa ainda um outro «sintetizado positivo» relativamente ao mercado: o facto de ser visto já possível «filtrar um conjunto de empresas que, aléguas no tempo, decidiram fornecer serviços de segurança como *box-moving* ou «instala e foge».