



Pessoas e Processos diversifica negócio



José Luís Ferreira, partner da Pessoas e Processos

A companhia reforçou a sua área de formação Oracle e criou uma nova unidade de negócio dedicada às soluções *open source* Liferay Portal

■ CARLOS MARÇALO
juarezco@revistas.cofina.pt

A **Pessoas e Processos** foi considerada pelo **AIAPMEI** uma PME Líder pelo segundo ano consecutivo. Esta tecnológica posiciona-se no mercado como provedora de serviços na área de tecnologias de informação e gestão de projectos, detendo uma forte componente de formação.

Em 2009, realizou um volume de negócios de 2,4 milhões de euros, quando em 2008 apenas chegou aos 1,7 milhões de euros.

Atendendo à estratégia traçada e à linha de crescimento contínua e sustentada que a empresa vem demonstrando, **José Luís Ferreira**, *partner* da Pessoas e Processos (P&P), refere ao *Semana* que, para este ano, «*as perspectivas globais de volume de negócios do Grupo apontavam para os quatro milhões de euros*». Deste valor, três milhões diriam respeito ao mercado nacional enquanto o milhão em falta seria relativo ao mercado angolano. Mas o *partner* da P&P admite que essas estimativas iniciais foram revistas no final do primeiro semestre face à deterioração da conjuntura económica em Portugal e à morosidade do arranque dos projectos inicialmente previstos para Angola.

Do ponto de vista da concretização de projectos, este ano está a decorrer aquém das expectativas iniciais. «*Tínhamos previsões de crescimento bem maiores do que aquilo que estamos a conseguir*», diz o responsável, acrescentando que, para além do mercado nacional, a empresa estava a contar com um

conjunto de projectos no mercado angolano, onde já possui negócios, e esperava que as coisas viessem a funcionar de uma maneira mais veloz e com mais resultados.

No ano passado, a empresa facturou nesse mercado 300 mil euros. No corrente exercício estimava triplicar esse valor, tendo como meta facturar um milhão de euros. Acontece que existe uma fatia muito razoável dessa capacidade de concretização que não está a ser consolidada. A P&P está no mercado angolano há dois anos com um cliente e tem muitas iniciativas que até à data não estão a ser executadas. «*No primeiro semestre do ano a empresa tinha facturado cerca de 130 mil euros, um montante que fica muito aquém das previsões iniciais*», reconhece o *partner* da empresa, frisando que continuam a vender projectos nesse mercado e, caso avancem, ainda podem salvar o ano face às expectativas iniciais. Cingindo-se aos factos, até ao primeiro semestre de 2010, Angola estava a 20% das estimativas realizadas.

Dentro deste novo quadro, José Luís Ferreira prevê para o mercado nacional um volume de negócios na ordem dos 2,5 milhões de euros. Com o crescimento de negócio expectável há necessariamente um aumento de custos internos, ao qual José Luís Ferreira acrescenta uma dilatação dos prazos de pagamento dos clientes, o que eleva a pressão sobre a tesouraria da empresa. Os sócios da empresa estão a fazer um esforço junto dos clientes para tentar desbloquear algumas situações e permitir que os projectos e a empresa continuem a avançar dentro da normalidade.

MAIOR PARCEIRO IBÉRICO DE FORMAÇÃO ORACLE

A aposta dos responsáveis da P&P assentou na consolidação das áreas de negócio e no investimento em novas técnicas de negócio, em particular na área da formação. É dentro desta lógica que a empresa contratou **Vitor Pereira**, antigo responsável pela formação na



Oracle a nível ibérico, uma situação que «obrigou a um investimento grande», assume José Luís Ferreira, acrescentando que, neste momento, a P&C é o maior parceiro Oracle em formação.

A empresa aumentou a estrutura na área de gestão de projectos, o que fez com que as margens praticadas caíssem um pouco. Esta aposta serviu no entanto para consolidar a capacidade de investimento noutras áreas onde tem muita formação de recursos mais juniores e que tardam algum tempo a entrar no mercado. Os recursos Oracle são, a maior parte deles, formados pela P&C através das academias e acabam por ter também uma relação com parceiros muito própria, inclusive, deixam de ser quadros da P&C e passam a integrar as empresas nas quais estavam a trabalhar. «É esse o destino normal das pessoas que nós formamos nas academias; fazem formação cerca de três meses, ficam um ano nas empresas que lhes dão guarida com uma relação de parceria e um ano depois, se as empresas quiserem, podem contratar directamente esse recurso», explica José Luís Ferreira.

A empresa teve a sua origem em 2001 dando seguimento ao modelo implementado na Academia Tecnológica da Universidade Autónoma de Lisboa. O projecto consistia na formação, durante um ano, de jovens com o 11º e o 12º ano de escolaridade com o intuito de colocar técnicos juniores no mercado. Entretanto, as necessidades do mercado mudaram e a procura deste género de quadros caiu. Agora, querem-se técnicos mais seniores e em particular licenciados. Por esse motivo, a formação foi reajustada e está mais dirigida a uma tecnologia, a uma abordagem concreta ou uma especialização, e nesse sentido a formação ministrada passou a ser de dois ou três meses.

CRIAR PRODUTOS BASEADOS EM OUTSYSTEMS

A área de negócio associada à OutSystems está muito dependente dos projectos que a P&C tem em Angola. Devido aos problemas associados à conjuntura já referida nesse país africano, o *partner* da empresa assume que provavelmente a empresa não vai cumprir com as expectativas iniciais que tinha com esta área de negócio, onde a P&C é a empresa com maior número de recursos certificados de desenvolvimento em tecnologia OutSystems. «Temos feito um esforço grande de formação, pegando em pessoas muito juniores e treinando-as internamente, o que permitiu criar uma equipa sólida e forte, mas que ainda não se encontra muito consolidada a nível de recursos mais seniores; por isso, temos alguma dificuldade em entrar directamente no mercado». Esta situação significa que a empresa trabalha muito com parceiros com os quais tem excelentes relações porque há uma preocupação muito forte com a formação.

O maior parceiro da Pessoas e Processos na área OutSystems é a Normática, que contratou por um ano uma equipa completa,

atendendo ao facto de a aposta da Normática nesta tecnologia passar mais por investir na formação de recursos seniores e de gestão de trabalho técnico, mas tem-se suportado na Pessoas e Processos para satisfazer as suas necessidades de desenvolvimento, refere José Luís Ferreira.

A empresa fornece recursos para a *Timestamp* e a *Oramix*, como parceiros de longa data, e para a *Glintt*, neste caso, a relação é mais recentemente. A estes parceiros há que acrescentar os clientes directos onde coloca os seus recursos, como são os casos da Agência Portuguesa do Ambiente, EDP, Santander Totta, Turismo de Portugal ou SIBS, para além do projecto que está a desenvolver na *Sonangol* e que o responsável da P&C reconhece que é o grande projecto OutSystems. Neste campo, a empresa está a desenvolver produtos baseados em OutSystems para tentar não limitar a sua actuação à entrega de soluções criadas à medida para os clientes.

NOVA EMPRESA ORIENTADA PARA O OPEN SOURCE

Uma das áreas em que a P&C mais investe é na de *open solutions*. Isto porque existe a percepção que «começam a existir uma série de ferramentas e de tecnologia disponível no mercado muito interessantes em open source», diz José Luís Ferreira. No seu entender, são soluções com capacidade para serem direccionadas para a componente comercial com custos de licenciamento mais baixos do que os valores tradicionais. A empresa está a trabalhar com a solução *Liferay Portal*, uma plataforma para criação de portais Web empresariais que permite o rápido desenvolvimento de *websites* internos/externos, gestão de conteúdos e documentos, integração aplicacional, sistema de permissões granulares, funcionalidades baseadas em papéis e motor de *workflow* para conteúdos Web.

«Com o recurso à *Liferay* framework garante-se uma integração transparente sem que seja necessário fazer um conjunto de parametrizações complexas», sublinha José Luís Ferreira, acrescentando que esta solução permite instalar um portal para Internet e Intranet com a capacidade de integrar os processos normais das PME, desde a gestão de correspondência à recepção de novas pessoas, processos de qualidade, facturação, clientes e recebimentos. «Integrar todos estes processos é uma tarefa relativamente simples quando se tem como base uma tecnologia como a *Liferay*», admite o *partner* da P&C, salientando que a ideia «é criar um pacote baseado em soluções abertas para vender ao mercado das PME».

No caso da Administração Pública, José Luís Ferreira revela que a empresa tem tido algumas aproximações nesta matéria, essencialmente por via das dificuldades orçamentais com que muitas entidades se debatem e, por esse motivo, a empresa está a procurar soluções mais baratas daquilo que é o tradicional desenvolvimento de grandes *packages*.