



PARCERIAS PME

Microsoft®

Leadership Business Consulting vai abrir filial no Brasil até ao fim do ano

Internacionalização implica presença no Sul da Europa, África Austral, Estados Unidos e Brasil.

Carlos Caldeira

carlos.caldeira@economico.pt

A Leadership Business Consulting tem já actividade em Portugal, Espanha, Cabo Verde, Angola, Moçambique, África do Sul e Estados Unidos e está “com um pé no Brasil”, disse o ‘managing partner’ da empresa, Carlos Oliveira, ao Diário Económico. A constituição estará formalizada antes do final do ano.

“Em nenhum destes mercados temos parcerias de negócio. Fazemos um investimento directo e criamos empresas locais, 100% detidas pela empresa mãe em Portugal”, explica Carlos Oliveira.

Aquele responsável adianta que a estratégia da Leadership passa por uma presença estável em quatro regiões: Sul da Europa (Portugal, Espanha e Cabo Verde), África Austral (Angola, África do Sul e Moçambique), Estados Unidos (centrado em San Francisco e Silicon Valley) e Brasil. “Podemos fazer projectos ocasionais fora destas regiões”, salienta.

A empresa ainda está a apurar as contas finais de 2011, devido ao atraso na contabilidade de Angola, no entanto, “é já evidente que vamos fazer o mesmo que em 2010, seis milhões de euros, devido à quebra em Portugal e Espanha”, refere Carlos Oliveira. No entanto, se “considerarmos o ‘turnover’ de 2010 para 2011 (trabalho facturado em 2010, mas realizado em 2011) crescemos 14% no ano passado, explica.

Quanto a exportações, desde há cinco anos que o negócio internacional da Leadership representa 65% da facturação total. “Em 2012 vai subir para 75%, valor que se deve manter nos próximos anos”, garante Carlos Oliveira.

Desde há cinco anos que o negócio internacional da Leadership representa 65% da facturação total. “Em 2012 vai subir para 75%, valor que se deve manter nos próximos anos”, garante Carlos Oliveira.

ra. No arranque da empresa “definimos como ‘target’ para 2014 atingir 70% de negócio internacional. Já ultrapassámos. Somos um exportador líquido de serviços, porque não importamos nada em contrapartida”, frisa o ‘managing partner’ da empresa.

Resistir à crise e crescer em 2013

Quando questionado sobre os grandes desafios da Leadership para os próximos anos, Carlos Oliveira refere que passam por “resistir à crise e criar condições para crescer a partir do início de 2013”. “Estávamos a crescer 40% ao ano, em 2010 crescemos 20% e em 2011, se não considerarmos o ‘turnover’, não crescemos”, refere. Este ano “temos de alterar o nosso modelo de funcionamento”, diz Carlos Oliveira, porque a internacionalização requer mecanismos internos mais padronizados, procedimentos mais automatizados -, desenvolver novos produtos e soluções tecnológicas para crescer mais rapidamente, especialmente a nível internacional, e recrutar a nível internacional. “Temos crescido organicamente, com o ‘free cash flow’, e por isso a limitação de recursos financeiros tem atrasado o nosso crescimento”, explica o mesmo responsável. E adianta que está a considerar soluções “mais robustas para crescermos com maior solidez, mas isso implica modificações estruturais que teremos de avaliar. Mas não será para já”.

Refira-se que os nossos resultados operacionais da empresa incorporam já um investimento médio anual de cerca de 500 mil euros em desenvolvimento de ‘software’ e soluções e de 500 mil euros na internacionalização da actividade.

A Leadership realizou já mais de 450 projectos em mais de 200 clientes diferentes. “Há três anos tínhamos uma grande carteira de clientes do sector público, que hoje está bastante reduzida”. Nos últimos dois anos “temos tido mais clientes nos sectores da energia e das telecomunicações”, diz Carlos Oliveira. A distribuição por linhas de serviço é aproximadamente igual (25%) para estratégia, organização, operações e tecnologias de negócio.

A empresa desenvolve aplicações na área da monitorização empresarial e sectorial que ligam com a linha de serviço da estratégia. “Temos já quatro aplicações de monitorização com várias implementações nacionais e internacionais: o Delphos (empresarial), o SIM (sectorial) e o Sustainability Score Card (empresarial) e o SIMAC (monitorização do ‘procurement’), conclui Carlos Oliveira. ■



Carlos Oliveira, ‘managing partner’ da Leadership, diz que os desafios da empresa para os próximos anos passam por “resistir à crise e criar condições para crescer a partir de 2013”.

TRÊS PERGUNTAS A...

CARLOS OLIVEIRA

‘Managing partner’ da Leadership

“Temos mais de 450 projectos realizados”

A Leadership está a “concretizar o desafio” da estratégia que delineou, tendo realizado mais de 450 projectos, com uma facturação acumulada de 30 milhões de euros em dez países.

Como surgiu a ideia de criar a empresa?

A ideia foi criar um ‘player’ internacional na consultoria de gestão, mas de origem portuguesa, começando por actuar na Península Ibérica, depois nos países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP) e África Austral, depois no Brasil e seguidamente Estados Unidos, o mercado de referência na consultoria de gestão. Considerámos que o mercado português já estava maduro para

servir de base para este desafio. Adicionalmente, sabíamos que a evolução das tecnologias de informação e comunicação nos ajudariam a criar uma empresa de consultoria de gestão diferente, mais focada na execução e menos no ‘powerpoint’, actuando segundo metodologias ágeis, incorporando o ‘design thinking’ nas nossas soluções, posicionando-nos como uma empresa ‘smart’. As tecnologias de informação e comunicação (TIC) e a evolução da Internet permite-nos oferecer a flexibilidade, proximidade e customização das empresas pequenas e a robustez e abrangência das grandes empresas.

Como avalia o sucesso deste vosso desafio de negócio?

Hoje, com mais de 450 projectos realizados, correspondentes a um valor acumulado de aproximadamente 30 milhões de euros, precisamente nos mercados que referi, consideramos que estamos a conseguir concretizar o desafio. Este é um projecto de longo

prazo, apostado em criar um ‘brand’ perene e com credibilidade.

Quais as vantagens de ser parceiro da Microsoft?

Estamos ainda no início do nosso relacionamento empresarial com a Microsoft, porque a nossa área de tecnologia é recente e ainda de pequena dimensão. Migrámos recentemente as nossas soluções para tecnologia Microsoft. Como empresa de pequena dimensão optámos por operar em apenas uma só tecnologia e escolhemos a Microsoft pela abrangência das soluções que oferece, por ter uma ‘suite’ de programação muito completa e robusta, pelo conhecimento que já temos da tecnologia Microsoft (linguagem ‘.net’, ‘sharepoint’, ‘reporting services’, entre outras - já monitorámos do lado do cliente várias implementações em Navision), pela nova oferta da Microsoft na ‘cloud’, pelo aconselhamento que temos recebido nesta fase inicial e pela receção de parceria que criamos connosco junto dos clientes finais.

Paula Nunes