

# Meta4 garante crescimento das receitas

Mesmo em ano de crise económica, a empresa promete continuar a crescer no limite dos dois dígitos, assumindo-se como *total provider* na área de recursos humanos



Paulo Lemos, director sales & operations da Meta4 em Portugal

■ CLAUDIA SARGENTO  
claudiasargento@revistas.cofina.pt

Depois de quase quatro anos à frente dos destinos da Meta4 em Portugal, Julio Agredano está progressivamente a assumir novas funções, na gestão de uma companhia catalã adquirida pela Meta4, deixando a liderança portuguesa nas mãos de Paulo Lemos. O actual director sales & operations falou com o *Semana*, e explicou que o objectivo é garantir uma continuidade entre o trabalho de Julio Agredano e aquele que ele pretende desenvolver.

Em termos de resultados, este responsável assegura que se pretende continuar a crescer, este ano, no limite dos dois dígitos, sendo que nos últimos anos o aumento médio tem andado na casa dos 17/18%.

Embora se encontre inserido no mercado ibérico, o escritório português é autónomo em relação a Espanha no que diz respeito a tomadas de decisão e à forma como endereça o mercado. Em termos internacionais, o foco da Meta4 Portugal passa pelos PALOP, nomeadamente Angola e Moçambique. A empresa, que se assume como um *total provider* na área dos recursos humanos, reinveste um total de 20% das suas receitas em Investigação & Desenvolvimento.

*Semana Informática* – Segundo julgo saber, Julio Agredano está mais afastado da direcção da Meta4 portuguesa. É efectivamente assim?

Paulo Lemos – Quando Julio Agredano veio para Portugal, a ideia não era que ficasse para sempre. Ele trouxe uma componente de aproximação corporativa muito grande, até porque trabalhava há muito tempo na Meta4, e isso era algo importante naquela

altura. Mas sabia-se que era uma situação de três ou quatro anos, um processo temporário. Na realidade, no início deste ano, a Meta4 adquiriu uma empresa no mercado catalão, onde queremos ter mais expressão, e o Julio ficou com a responsabilidade de gestão dessa empresa. Entretanto, em Janeiro eu passei a ter a responsabilidade comercial toda e de operações em Portugal e começou a haver um afastamento progressivo do Julio Agredano, embora ele continue a olhar para o mercado português. De qualquer forma, a responsabilidade do dia-a-dia neste momento é minha.

*S.I.* – E que ritmo pretende imprimir na Meta4? Há uma continuidade do trabalho desenvolvido?

PL. – Completamente. Aliás, falando comigo e com o Julio independentemente percebe-se que nós temos um alinhamento muito grande. O meu grande desafio é continuar a crescer no tempo em que estamos. E isso é algo que nós vamos concretizar já que vamos continuar a crescer a dois dígitos ou no limite dos dois dígitos e isto já com o reajuste à situação de crise em que vivemos. A Meta4 é uma empresa muito sólida, estamos a comprar empresas e até mesmo a olhar para o mercado nacional com muita atenção porque se surgir alguma coisa que acresça valor à Meta4, compramos. O interessante é que todas as aquisições que estamos a fazer, são feitas com capitais próprios.

*S.I.* – Quando diz que estão também a olhar para o mercado português, ponderam aquisições em que áreas?

PL. – Recursos humanos. Neste momento,

a Meta4 assume-se como um *total provider* na área dos recursos humanos. Na realidade, temos no nosso *portfolio outsourcing*, temos Software as a Service e temos modelos de licenciamento que conseguem endereçar desde as PME até às grandes corporações. E, sendo o nosso foco os recursos humanos, não pretendemos sair desta área, pelo que todo o *software* que temos é de recursos humanos e as empresas que estamos a adquirir quer da área do *outsourcing*, quer a tecnologia são de recursos humanos.

*S.I.* – Quando há pouco me falava num crescimento sustentado em termos de receitas, é possível divulgar números?

PL. – Anda na média dos 17% ou 18% sendo que, como já disse, este ano, houve um reajustamento para cerca de 10% e que é um valor que acreditamos vamos fazer não com muita facilidade, mas também não com enorme dificuldade. Continuamos a sentir que temos um trabalho que já decorre de anos anteriores, temos um conjunto de oportunidades que vimos trabalhando há muito tempo e temos oportunidades de alguma dimensão na Administração Pública.

*S.I.* – E no que respeita à vossa equipa, têm sentido também necessidade de a fazer crescer?

PL. – No último ano aumentámos em 20%, em termos globais.

*S.I.* – Em Portugal notou-se também algum crescimento?

PL. – O nosso mercado é pequeno comparado com os outros mercados onde actuamos portanto não podemos comparar o número de pessoas que eu tenho aqui com as que tenho em Espanha.

De qualquer forma, se olharmos só para o mercado ibérico, crescemos 20% em termos de funcionários. Se olharmos para o total, crescemos um bocadinho acima dos 20%, porque nós temos uma presença muito forte também na América Latina.

*S.I.* – Qual é o posicionamento do escritório português no *computo ibérico*?

PL. – Temos muita autonomia: endereçamos o mercado de forma a que a estratégia nacional não é a estratégia espanhola porque a própria dimensão dos dois mercados o não permite. Portugal é também autónomo em termos de tomada de decisões mas, por outro lado, não deixamos de partilhar recursos, por exemplo, no âmbito do I&D. Já agora, deixe-me dizer que a Meta4 talvez seja das poucas empresas nesta área que, nos últimos anos, tem reinvestido 20% das suas receitas na investigação e desenvolvimento.

*S.I.* – Mas existe uma partilha de recursos?

PL. – Partilhamos recursos e, por exemplo,

estamos a fazer projectos em Portugal com técnicos portugueses e com técnicos espanhóis; ainda em Portugal, estamos a dar suporte a contas internacionais, não estamos só a dar suporte ao mercado nacional porque, para além da capacidade técnica que temos, dispomos aqui de uma vantagem sobre os espanhóis que é a questão das línguas. Em Portugal, toda a gente fala bem o inglês, o que é uma vantagem e nos permite dar suporte às contas corporativas internacionais.

*S.I.* – Isto numa altura em que se fala tanto em centros de competência...

PL. – Nós estamos a trazer para a nossa plataforma esse tipo de realidade e todos os anos temos trazido dois ou três clientes importantes para Portugal.

*S.I.* – Em termos de região, e como sei que apostam forte na América do Sul, esta tem um peso maior do que a Península Ibérica?

PL. – Não, a região ibérica tem um peso maior mas a América do Sul tem mais espaço para crescer. Repare-se que quando nós temos uma implementação na Administração Pública de países como o México ou a Colômbia, dada a dimensão dos países, estamos a falar de qualquer coisa como três milhões de funcionários. Na América do Sul a questão é que um ou dois projectos na área da Administração Pública ajudam a fazer o ano e isso faz toda a diferença.

*S.I.* – E estão também no mercado brasileiro?

PL. – Estamos a desenvolver neste momento mais o mercado brasileiro já que, dentro da América do Sul, é um dos mercados que nós sentimos que tem mais espaço para crescer.

No entanto, na prática, quem nós queremos endereçar é o mercado africano. O foco, a decisão, a capacidade estratégica que temos cá em Portugal não passa tanto pela gestão estratégica do mercado brasileiro mas muito pela gestão do mercado africano, nomeadamente em Angola.

*S.I.* – De que forma?

PL. – Endereçamos o mercado angolano de forma ligeiramente diferente do mercado nacional. Por cá, temos toda a questão das vendas das licenças e do suporte que são feitos por nós. Já ao mercado angolano estamos a chegar via parceiros, ou seja, temos um conjunto de parceiros que desenvolvem o mercado e que depois trabalham só por licenciamento. No entanto, temos já algumas contas simpáticas no mercado angolano.

*S.I.* – Mas há possibilidade de irem para lá com uma presença física?

PL. – Quando assim fizer sentido, avançamos, tal como fizemos em todos os mercados.