



TECNOLOGIA

Novabase acelera na Europa e reduz em África

Para crescer, a tecnológica reduziu o leque da oferta e aposta na internacionalização



Com a venda da divisão de infraestruturas e serviços de gestão, a Novabase fica mais pequena mas também mais especializada

FOTO ALBERTO FRIAS

Concluída a venda do negócio de infraestruturas e serviços de gestão — Infrastructures & Managed Services (IMS) à francesa Vinci Energies na primeira semana de 2017, a Novabase inicia o novo ano com a “casa arrumada” e em condições de colocar em prática a estratégia de crescimento delineada por

Luís Paulo Salvado, presidente executivo da tecnológica. “Queremos ser um fornecedor de tecnologias de informação com uma oferta altamente especializada em algumas áreas e a pensar no mercado global”, refere o gestor, adiantando que foi abandonada a estratégia seguida durante

vários anos de “querer ser um líder regional em todas as áreas” do mercado empresarial e na administração pública. De agora em diante, a Novabase vai focalizar a oferta em áreas de negócio que “geram mais valor e estão menos expostas à concorrência pelo preço”. “Vamos ‘produzir’

os serviços tecnológicos e disponibilizá-los cada vez mais na cloud (nuvem), como um serviço através da internet”, revela Luís Paulo Salvado. “Até há poucos anos bastava ter competências tecnológicas para ter sucesso. Hoje os clientes valorizam menos esse conhecimento e entrou-se numa competição de preços”, acrescenta. Por isso, a empresa vai apostar em “soluções verticais desenvolvidas com o conhecimento do negócio e empacotadas e vendidas como um serviço na internet que geram mais valor”.

“Se vamos com propostas para ganhar tudo, acabamos por não conseguir, porque não somos especialistas em tudo. Mas quando competimos nas áreas em que somos especialistas, ganhamos aos melhores”, afirma o gestor. Telecomunicações já é o setor mais internacionalizado, mas a Novabase quer aumentar a presença com soluções verticais na banca, transportes, energia (renováveis e carro elétrico) e no setor público. Na área bancária, a tecnológica está a procurar desenvolver soluções que respondam às grandes transformações que o setor vai sofrer com a digitalização, a intermediação das transações através do *blockchain* e as *fintech* (tecnológicas financeiras). O gestor refere ainda que a empresa continuará a apostar em criar produtos semelhantes ao Wizzio (software preditivo para a banca) que foi instalado num grande banco norte-americano.

Europa em vez de África

A Novabase também está a mudar a sua estratégia de expansão internacional. Durante alguns anos foi acrescentando áreas para ser líder em Portugal e depois procurou levar essas competências para fora, quer para mercados sofisticados (Espanha) quer para emergentes (Angola e Moçambique). Com o mercado português de tecnologia a contrair e perante as dificuldades cambiais dos países africanos lusófonos, a Novabase vai apostar forte na internacionalização com a nova oferta de serviços empacotados que se vai adaptar às características de cada mercado.

A principal prioridade será não depender de um único país e aumentar a presença na Europa. “Por ser um mercado maduro e muito concorrencial, para conseguir ganhar contratos no mercado europeu é preciso ser inovador”, diz Luís Paulo Salvado, sublinhando que a imagem do Portugal tec-

nológico melhorou muito nos últimos anos e para lá dos Pirinéus já não nos olham com desconfiança. Por outro lado, a tecnológica continuará a ter ofertas mais dirigidas a África e outras ao Médio Oriente. E começou a fazer projetos nos Estados Unidos que poderão abrir novas portas do outro lado do Atlântico.

Com o valor da venda da IMS — cujo preço final acabou por se fixar em €44,04 milhões, um valor acima dos €38,36 milhões anunciados em 13 de outubro quando o acordo com a Vinci foi comunicado — a Novabase ganha meios para acelerar a focalização da oferta. “Sem a IMS, passamos a ter 60% do negócio fora de Portugal”, diz Luís Paulo Salvado, sublinhando que a Novabase ficou menos exposta às dificuldades cambiais de Angola e Moçambique. “Deixou de ser possível comprar equipamentos a parceiros, pagá-los em dólares e depois receber em kwanzas ou em meticais”, diz o gestor, confirmando que a empresa irá continuar a ter presença direta nestes países lusófonos “quando o pagamento é feito em euros ou dólares”. “Já recusámos projetos no valor de €20 milhões porque não havia garantias. Não vamos trabalhar para perder dinheiro”, garante o líder da Novabase.

Uma das áreas a explorar e com potencial, acredita Luís Paulo Salvado, é a prestação de serviços partilhados de tecnologia às empresas estrangeiras que querem fazer *nearshore* em Portugal. “Temos contactos com multinacionais que querem vir para o nosso país não para ter mão de obra barata, mas sim porque querem ter inovação”, revela Luís Paulo Salvado. E acrescenta: “Não tenho dúvidas de que o talento é o que distingue os trabalhadores portugueses. Temos pessoas de sete países onde temos operações continuadas, mas Portugal continua a ser o principal local de recrutamento, sobretudo à saída das universidades. Estamos muito satisfeitos com isso. Há um bom ADN: pessoas motivadas, empenhadas que se adaptam e isso é valorizado pelos nossos clientes”.

JOÃO RAMOS
jramos@expresso.imprensa.pt

NÚMEROS

44
milhões de euros foi o valor de venda da área de infraestruturas da Novabase (IMS) à Vinci, um valor acima dos €38 milhões anunciados em outubro

60%
do negócio da Novabase é feito fora de Portugal (sendo dois terços na Europa), após a venda da IMS

20
milhões de euros foi o montante que a empresa deixou de faturar em África por falta de garantias cambiais