

Diferenciar significa desenvolver uma cultura de inovação

E, para a Tecnom, tal não significa investir em inovação no sentido restrito de I&D, mas sim criar e perseguir uma cultura de ousadia, fundada na forte aposta nos seus quadros, nomeadamente na equipa de direcção | João de Sousa | Fotografia: Alexandre Baptista

A Tecnom é uma empresa com um DNA complexo. "Num passado longínquo já foi Olivetti, comprada pela Wang, posteriormente adquirida pela Getronics que, por sua vez, veio a integrar o universo Tecnom" (designação presente), afirma José de Oliveira Henriques, General Manager da multinacional em Portugal.

A Tecnom é uma multinacional espanhola cotada na Bolsa de Madrid desde 1987. Em 2006, iniciou um processo Corporativo de expansão com o objectivo de se tornar líder, no mercado espanhol, das tecnologias da informação sendo, actualmente, uma das cinco principais empresas do sector de TI no país vizinho (factura cerca de €400 milhões), com vasta experiência em operações de elevado nível tecnológico - como meios de pagamento bancários ou sistemas de automatização. Está presente em Espanha e Portugal e na América Latina (Chile, Colômbia, México, Peru, Brasil, Costa Rica e República Dominicana).

Intervém em toda a cadeia de valor, desde a Con-



Mercados-alvo
Banca, Seguros, Telecomunicações, Indústria e Administração Pública e Educação

cepção, Engenharia, Fornecimentos, Instalação, *Commissioning* e Integração de Sistemas, à Operação e Manutenção destes. Dispõe de capacidades específicas na Gestão de Projectos com pessoal altamente qualificado e especialistas na implementação de projectos complexos.

Por estas razões, a Tecnom disponibiliza uma vasta oferta tecnológica e de soluções de negócio (AMS, IMS, Consultoria de Negócio, BPO, Outsourcing, Gestão de Serviços, Redes e Integração de Sistemas), cobrindo todos os sectores de âmbito público e privado (Banca, Seguros, Indústria, Telecomunicações, Meios de Comunicação e Administração Pública). Entre os seus clientes constam 23 das 35 Empresas do Ibex35 e 60 das 100 mais importantes empresas de Espanha.

A Aliança Estratégica (Getronics Workspace Alliance – GWA) assinada com a B.V Getronics Internacional permite à Tecnom oferecer, em todo o mundo, uma alternativa fiável para o serviço de externalização de postos de trabalho.

Objectivos e estratégia em Portugal

A Tecnom tem, no mercado nacional, uma dimensão muito superior à notoriedade da "marca". A empresa, que emprega 210 pessoas, é pouco conhecida fora do seu mercado habitual – situação que pretende agora corrigir, aumentando a notoriedade, para, de acordo com a estratégia definida, obter reconhecimento em novas áreas, às quais, segundo

Áreas de negócio % dos resultados

- Consultoria e Outsourcing (core) – 64%
- Serviços Geridos (IM: Infrastructure Management) – 23%
- IST - Infraestrutura, Sistemas e Tecnologia – 13%

Tecnom Portugal S.A.

NOVAS INSTALAÇÕES

Alameda Fernão Lopes, 12 – 9º

1495-095 Miraflores

Tel. (+351) 210 324 400

Fax (+351) 210 326 600

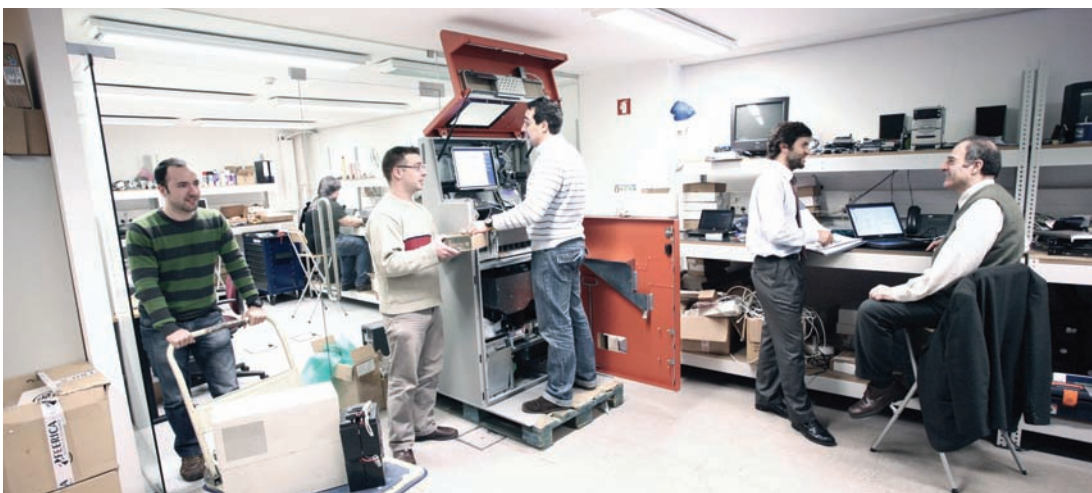
Web: www.tecnom.pt

Volume de Negócios (2009, em Milhões) – €16

- Consultoria e Outsourcing – €10.024
- Serviços Geridos – €3.068
- Infra-estrutura, Sistemas e Tecnologia - €2.008

Nº de trabalhadores (total) – 210

- Consultoria e Outsourcing – 65%
- Serviços Geridos – 19%
- Infra-estrutura, Sistemas e Tecnologia – 10%



crê, poderá levar o seu conceito de inovação – onde ambiciona ganhar algum espaço de negócio.

Para tanto, está a redefinir as suas Parcerias Estratégicas, alargando-as a alguns Parceiros, já importantes em Portugal, com os quais pretende abordar o mercado de forma diferente da que, na opinião de José de Oliveira Henriques, General Manager da Tecnom Portugal, “outros Parceiros estão a fazer”.

É o caso da Parceria com a Cisco, “empresa que, cada vez mais, tem como estratégia sair do mundo das telecomunicações e entrar no mundo das soluções aplicacionais – leia-se sistemas –, tem a ver com data centres, com soluções que correm sobre data centres, com o mundo da virtualização e da Cloud”, refere José Henriques, acrescentando, “como tal, estamos a desenvolver uma relação muito estreita com a Cisco no sentido de sermos um Parceiro de referência na área da virtualização de sistemas”.

Principais Parceiros Tecnológicos

Microsoft, HP, Oracle, Cisco, Alcatel, Olivetti e Getronics

www.channelpartner.pt

Mas, a Tecnom Portugal está “a desenvolver outras parcerias com diversos players que não estão representados, ou cuja presença não é, ainda, muito significativa em Portugal”, para “oferecer também – aos clientes –, economias de custos (total cost of ownership) na gestão dos postos de trabalho das respectivas empresas” sublinha Henriques.

O poder³

Para lograr estes objectivos, José Henriques delineou uma estratégia baseada em três vectores: “o primeiro, passa por oferecer uma solução de minimização do custo do posto de trabalho, enquanto equipamento de hardware, através de mecanismos de virtualização: os thin clients – como o Ncompu-

ting, companhia com que trabalhamos em estreita colaboração – e com grandes empresas em Portugal, de momento ainda confidenciais, em função dos acordos assinados”.

O segundo vector passa “pela parceria exclusiva (para a península ibérica) com a Snow Software, empresa sueca cuja solução inventaria todo o software em utilização em cada empresa, ao nível do posto de trabalho e do servidor, oferecendo informação adequada para negociar e licenciar corretamente o software, permitindo definir e implementar políticas automáticas de instalação e desinstalação de software, e negociar, com os fornecedores respectivos, contratos mais realistas, minimizando o custo do software”, acrescenta.

O terceiro vector é “a centralização e minimização do número de sistemas, ou equipamentos, através de mecanismo e arquitecturas de virtualização – que estamos a fazer com a Cisco – sendo esta uma área onde apostamos e queremos ser reconhecidos como player que ajuda a minimizar os custos operacionais das TIs: do posto de trabalho ao servidor”, conclui o gestor.

Responsabilidade corporativa

A Tecnom leva muito a sério a Responsabilidade Corporativa, expressa num conjunto de valores e características que imprime em todos os seus projectos, em benefício dos seus clientes, investidores e empregados.

Por outro lado, a empresa tem um compromisso de qualidade e respeito pelo meio ambiente que se reflecte nos objectivos de satisfação dos seus clientes, na protecção da saúde dos seus trabalhadores e na protecção do meio ambiente em todas as suas áreas de actuação. Estes objectivos são reconhecidos nas diferentes certificações de qualidade detidas pela empresa e pela subscrição por parte da companhia da Política Integrada de Qualidade, Meio Ambiente e Prevenção de Riscos Laborais, enquadrada nos Princípios do Pacto Mundial da ONU. ●

www.tecnocom.pt

Biografia

José de Oliveira Henriques, 44 anos, assumiu a responsabilidade da Tecnom em Portugal em Fevereiro de 2010 vindo da Microsoft, onde teve responsabilidades de gestão do negócio de serviços para o mercado financeiro em Portugal, e a nível internacional, de coordenação da região de EMEA (Europa, Médio-orient e África). Anteriormente desenvolveu a sua carreira em consultoria de gestão na Deloitte & Touche e na Accenture.

