

Leiria, é um grupo tecnológico que abrange diferentes áreas de negócio, com competências comprovadas para responder aos desafios do mercado, e que integra o Sendys Group, explica Fernando Amaral, director-executivo.

Na prática, o grupo dedica-se ao desenvolvimento de produtos tecnológicos, que exporta para vários pontos de globo, e aos quais acrescenta valor pela junção de serviços nos países onde está presente. São serviços ao nível da consultoria, da implementação de projectos e suporte técnico, por exemplo, que, como demonstra a Alidata, têm conduzido a empresa ao êxito.

As suas primeiras abordagens ao mercado externo tiveram início há cerca de 12 anos, numa primeira fase, quando a Alidata foi desafiada por alguns clientes. Pretendia então entrar em Angola e em Moçambique. Actualmente, está presente, com escritórios, em Angola, Moçambique, Cabo Verde, Brasil e China. “No entanto, a nossa actuação é global, e em 2017 fizemos projectos em 19 países, nos cinco continentes”, realça Fernando Amaral.

“Todo o desenvolvimento dos produtos (*software*) é feito em Portugal, sendo que nos países onde estamos presentes as equipas são mais operacionais, sejam de consultoria, implementação de projectos, suporte técnico ou manutenção de redes e sistemas no cliente”, realça o director-executivo.

“Trabalhamos também com alguns parceiros locais, que nos permitem uma mais fácil penetração no mercado, principalmente em zonas fora das áreas mais urbanas e desenvolvidas”, nota Fernando Amaral. “Um dos nossos principais cuidados é assegurar um serviço de qualidade nos diferentes pontos onde estamos presentes e assumir o compromisso com os resultados, para clientes satisfeitos e fidelizados”, acrescenta o responsável.

O peso das exportações na Alidata foi crescendo e, em 2017, já representou cerca de 38% do seu volume de negócios.

E “o Sendys Group registou, em 2017, o seu melhor ano de sempre, com um volume de negócios de 8,1 milhões de euros, o que corresponde a um crescimen-



to de 9,46% face a 2016”, realça Fernando Amaral.

Os produtos e os serviços solicitados pelos mercados externos são de todo o tipo: “tudo o que possa apoiar e otimizar processos de gestão, desde *software* para as várias áreas da gestão, serviços de consultoria, auditoria de sistemas, outsourcing de pessoas, entre outros”, especifica o responsável.

São produtos e serviços que se direccionam para sectores de actividade muito diversos. “Diria que a praticamente todos, sendo que alguns são mais estratégicos, porque temos soluções mais desenvolvidas e adaptadas - como o sector automóvel ou indústria”, esclarece Fernando Amaral. “O público-alvo da Alidata é muito abrangente, pois qualquer empresa tem necessidade de apoiar os seus processos de gestão em ferramentas de software eficientes, para que possam ser mais produtivas e competitivas”, frisa o responsável.

E embora o mercado nacional e internacional seja semelhante, o mercado externo tem “as devidas divergências culturais, legais e fiscais, que se reflectem na adaptação dos produtos e até dos processos de trabalho a cada realidade local”, frisa Fernando Amaral. “Os clientes são



O mercado externo tem “as devidas divergências culturais, legais e fiscais, que se reflectem na adaptação dos produtos e até dos processos de trabalho a cada realidade local”
Fernando Amaral

cada vez mais conhecedores e exigentes, com conhecimento real das suas necessidades e ideias concretas, independentemente do mercado”, reconhece.

Actualmente, a Alidata é composta por 130 colaboradores,” com alguns deles no exterior, onde as equipas são um misto de locais e portugueses”, explica o director-executivo da empresa. E, “quando há essa necessidade, seja pela complexidade ou dimensão de um protejo,

deslocamos recursos especializados de Portugal”, acrescenta o responsável.

No que se refere ao futuro, e já para este ano, a Alidata (Sendys Group) conta conseguir um crescimento em linha com os anteriores, particularmente nas áreas de mobilidade, manutenção, produção industrial, oficinal, e ainda de serviços, nas soluções de CRM - Customer Relationship Management, BPM - Business Process Management, manutenção e printing, revela o director-executivo.

“O ano de 2018 será também de consolidação” conta Fernando Amaral. “Para responder ao crescimento, face aos projectos em pipeline, serão contratados, durante 2018, mais de uma dezena de colaboradores que se juntarão aos actuais 130”, estima o responsável. “Quanto ao alargamento para outros mercados e aumento de quota nos mercados onde já estamos presentes, é um objectivo a curto-prazo, mas já não para 2018”, nota Fernando Amaral. “Já fizemos primeiras abordagens a alguns mercados, nomeadamente na América Latina, onde há taxas de crescimento mais atractivas e uma melhor performance económica, mas para já a estratégia de entrada está ainda a ser alinhada”, sublinha ainda.

Tecnologia e consultoria são produtos altamente exportáveis
Com 34 anos de actividade, a Alidata, de