

CONSULTORIA

Capgemini cresce com sector financeiro e telecomunicações

Resultados operacionais subiram 24% em 2006



Pedro Aperta

Paulo Morgado | A Capgemini Portugal é das subsidiárias mais rentáveis do grupo francês.

30

Milhões €

Volume de encomendas atingido pela empresa durante 2006.

10%

Vol. de negócios

Crescimento deste indicador no ano transacto.

5%

Crescimento

Tecnologias de informação são um mercado em alta.

Ana Torres Pereira
atp@mediafin.pt

A Capgemini Portugal mantém-se, pelo terceiro ano consecutivo, entre as subsidiárias mais rentáveis da consultora de tecnologias de informação francesa. Para isso contribui o facto de a companhia focar o seu empenho não só no volume, mas na rentabilidade. “O ano de 2006 foi muito bom, principalmente face ao nosso mercado que está a crescer cerca de 5%”, afirmou Paulo Morgado, administrador-delegado da subsidiária.

A consultora terminou o ano com um crescimento de 13% nas encomendas, para 30 milhões de euros, e um incremento no volume de negócios de 10%, para os 27,7 milhões de euros. “Tivemos um bom ano nos segmentos financeiro, telecomunicações e Administração Pública. Esta última esteve um pouco parada, mas também conseguimos crescer”, detalhou Paulo Morgado, em declarações ao Jornal de Negócios. O resultado em termos de receitas foi acima do crescimento de 8% inicialmente previsto pela companhia.

Paulo Morgado sublinha que, ao contrário das suas congéneres, a Capgemini “sempre apostou mais na rentabilidade e por isso os nossos

resultados operacionais aumentaram 24%”. “Tudo isto permite-nos estar na fasquia das empresas mais rentáveis” dentro do Grupo Capgemini. Para este desempenho, diz o administrador-delegado, tem sido “fundamental” o cumprimento dos níveis de serviço estabelecidos com os clientes. “Isto é uma vantagem competitiva”, sublinha Paulo Morgado.

O responsável explica que há cerca de meio ano a Capgemini implementou uma norma em que determina que qualquer administrador de uma empresa sua cliente tem acesso directo ao número da Capgemini num período útil de uma hora desde o primeiro contacto. “Isto faz toda a diferença e os clientes reconhecem isso”, acrescenta a mesma fonte.

Ano marcado por grandes contratos de “outsourcing”

Quanto ao futuro, Paulo Morgado quer apostar essencialmente no crescimento “dos serviços de tecnologia e no “outsourcing”, uma vez que a consultoria já é bastante expressiva em Portugal. Com um “primeiro trimestre muito bom face ao ano anterior”, a Capgemini espera crescer em 2007 “próximo do limiar dos dois dígitos”, sem esquecer o crescimento dos resultados operacionais.

O administrador-delegado da subsidiária portuguesa assegura que esta melhoria de desempenho não será feita “à custa do preço, pois temos um ‘pricing’ muito competitivo, mas através de um rácio qualidade/preço muito bom”.

O ano de 2007 vai ser marcado também por “grandes contratos de ‘outsourcing’”, pelo menos é a convicção de Paulo Morgado. O responsável acrescenta que “estamos a estudar grandes operações”, detalhando que sendo uma consultora europeia “temos uma capacidade industrial na Índia”, que lhes irá “conferir uma vantagem competitiva”.

Sobre as áreas em que há potencial de negócio, Paulo Morgado acredita que haverá algumas alterações no modelo da banca, nesta área de “outsourcing”, havendo também oportunidades nas telecomunicações “seja ou não concretizada a OPA sobre a PT”. No que concerne à Administração Pública, o responsável está convencido que poderá haver recuperação, “mas ainda é muito demorado em termos de contratação”.

A Capgemini Portugal acredita que o crescimento no mercado nacional “ainda não está esgotado”, mas está “sempre atenta ao mercado”, não excluindo a possibilidade de realizar aquisições.