

# “O Canal é o maior ativo da PRIMAVERA, não é o nosso software nem a nossa capacidade de desenvolvimento”

A empresa líder em Portugal no software de gestão é também o nosso maior caso de sucesso no empreendedorismo tecnológico nacional. Presente diretamente em seis países, com um volume de vendas na ordem dos 20 milhões de euros, 40 mil clientes e 600 parceiros, a PRIMAVERA saltou em pouco mais de 20 anos de uma startup em Braga para uma companhia multinacional. Co-fundador da maior empresa portuguesa de software, José Dionísio fala-nos do presente e futuro do software de gestão e dos desafios e oportunidades para os Parceiros de Canal



Fotografias: Rui Marchante

## **IT Channel- Qual a sua leitura sobre o atual momento do software de gestão?**

**José Dionísio** - Vivemos um momento de disrupção maior do que aquele vivido com a introdução Windows. Tudo está a mudar muito rapidamente, e fazia falta. Quando há três anos entendemos o que a transformação digital realmente significava, começámos por transformar a nossa própria empresa, e a digitalizar internamente muitos processos, do Marketing Automation aos Recursos Humanos. Hoje podemos estar em casa com um tablet e fazer parte do processo de avaliação de um colaborador da PRIMAVERA, lançar despesas ou qualquer outro assunto relacionado. Fizemos primeiro essa transformação internamente para agora a levarmos aos nossos clientes.

## **Como é que os clientes encaram o alojamento dos dados críticos na cloud?**

A passagem para a cloud é algo que os clientes irão aceitar com naturalidade. É uma evolução irreversível. Em 1993, o obstáculo que encontrávamos com o software da PRIMAVERA, por parte dos clientes, era o uso do “rato” que o Windows permitia. Os departamentos de contabilidade eram absolutamente conservadores quanto a isso, e nós desenvolvemos o software permitindo ambas as opções, a mudança dos campos e menus a partir do teclado ou com uso do “rato”. Migrar para a cloud é apenas mais um momento de evolução que os clientes acompanharão. A PRIMAVERA tem investido muito no desenvolvimento dos seus produtos para a cloud. Do lado da infraestrutura, contamos com a plataforma Microsoft Azure e isso dá-nos todas as garantias.

## **A oferta da PRIMAVERA é muito abrangente, vai do micro-retalho, SMB e middle market a grandes empresas. E todos estes segmentos têm concorrentes próprios. Onde se concentra comercialmente o vosso foco?**

Nos primeiros anos da PRIMAVERA, o nosso foco foram, em primeiro lugar, os gabinetes de contabilidade e as PMEs. Em 2003, com a passagem do motor de base de dados do Access para o SQL os horizontes abriram-se. Hoje temos oferta desde o pequeno retalho às grandes empresas.

Nesta viagem desde 1993, a PRIMAVERA passou de um fabricante de software de contabilidade e de “caixas” para faturação das pequenas empresas a um fabricante com soluções integradas de ERP, que vão do CRM à gestão de projetos. Esse é o território de outros fabricantes mundiais, posicionados essencialmente para grandes empresas.

As nossas soluções podem ser adotadas por grandes empresas e pela administração pública e isso tem acontecido, não só com o software de ERP mas também com as soluções para os mercados verticais, como é o caso da construção civil. Dou outro exemplo: existem grandes empresas que utilizam o nosso software de RH integrado com a oferta de outros fabricantes e conseguem conosco alcançar os seus objetivos com um investimento muito menor do que se utilizassem o RH da SAP, por exemplo. Temos conseguido grandes contas em Portugal e, por outro lado, em mercados externos, onde estamos diretamente presentes, como Angola, praticamente só temos grandes clientes.

#### Qual o balanço que faz do Business Impulse, evento dedicado aos Parceiros?

Foi um evento muito forte, com 400 Parceiros. Fazemos eventos dessa dimensão quando entendemos que temos grandes novidades para o Canal, e foi esse o caso, especialmente com a apresentação do OMNIA platform.

#### Que argumentos apresenta a PRIMAVERA ao seu Canal de Parceiros face aos concorrentes?

O Canal é o maior ativo da PRIMAVERA, não é o nosso software nem a nossa capacidade de desenvolvimento. Os nossos Parceiros é que são, verdadeiramente, o nosso ativo principal. Mas o Parceiro tem de evoluir conosco. Uma parte do negócio do Canal, a de menor valor acrescentado, é insustentável a prazo. Nas pequenas empresas, vender e instalar computadores, configurar contas de e-mail e colocar o PRIMAVERA a correr no servidor é algo que os clientes vão deixar de pedir. Os próprios clientes o farão, e configurarão contas do Office 365 como quem faz uma compra pessoal online. Depois de fazer uma compra de uma viagem de avião num website, a última coisa que queremos é que uma agência de viagens nos telefone a perguntar se queremos comprar uma viagem. A mensagem fundamental para os Parceiros é a

*“A mensagem fundamental da PRIMAVERA para os seus Parceiros é a de que é preciso evoluir para um patamar superior”*

de que é preciso evoluir para um patamar superior. Dou uma imagem aos Parceiros: imaginem que estão numa ilha e que vivem ao nível da água. O mar está inexoravelmente a subir e quem ficar ali parado vai ficar debaixo de água. A solução é subir para outro nível e é isso que está a acontecer no mercado do IT. Felizmente temos um grande número de Parceiros que já estão nesses patamares mais elevados e que representam o maior volume de vendas, mas temos outros ainda que precisam de fazer essa subida.

#### A recentemente anunciada a OMNIA Platform vem nesse sentido?

Exatamente. É uma plataforma de desenvolvimento ágil que permite aos Parceiros um nível completamente novo de oferta e de valor acrescentado, onde muito rapidamente podem

entregar soluções aos seus clientes em tempos e custos impossíveis sem essa plataforma. É esse tipo de evolução que desafiamos os Parceiros a fazer conosco.

Também queremos que os nossos Parceiros não vendam apenas PRIMAVERA, que tenham ofertas mais completas com outras empresas tecnologicamente parceiras da PRIMAVERA, em mercados verticais, em soluções específicas ou desenvolvidas à medida das necessidades dos clientes. Com a OMNIA podemos reforçar o ecossistema PRIMAVERA com

os nossos Parceiros e aportar cada vez mais valor aos clientes.

#### Na sua visão, para onde caminha o software de gestão, onde vamos estar em cinco anos?

É uma pergunta muito interessante. A transformação digital está a mudar as nossas vidas e a das empresas muito rapidamente, e vai acelerar. Para nós é claro que essa resposta está na cloud. Até ao final do ano vamos lançar uma nova versão do Primavera Business Suite, que irá complementar as funcionalidades já existentes sobre HTML5. Estamos neste momento a desenvolver novas áreas para que a curto prazo tenhamos um ERP cloud native. 



▶ José Dionísio, Co-CEO da PRIMAVERA



▶ Novo edifício PRIMAVERA já é um landmark de Braga