

# “Há uma apetência muito forte em Portugal por melhorar a gestão das empresas”

A PHC comemora 29 anos de atividade com motivos para sorrir: no ano passado, a software house portuguesa alcançou um valor recorde de 10.8 milhões de euros. Numa altura de grande mudança para as empresas – quer tecnológica, com a transformação digital a todo o vapor, quer regulamentar –, o IT Channel dá a palavra a Ricardo Parreira, CEO e co-fundador da PHC

Vânia Penedo



Fotografias: Rui Santos Jorge

## IT Channel – O que contribuiu para que o ano de 2017 fosse o melhor ano de sempre da PHC, em volume de faturação?

**Ricardo Parreira** – Nos últimos três anos temos batidos sempre recordes de vendas. Continuamos a ter um ótimo desempenho no mercado português, porque há uma apetência muito forte por melhorar a gestão das empresas. Por outro lado, a própria Autoridade Tributária (AT) tem feito a sua evangelização no que diz respeito à obrigatoriedade das terem software. É um caso raro no mundo e explica o motivo pelo qual as empresas que adotaram este software por obrigação começam agora a aproveitar a tecnologia de que já dispõem para evoluir. Ao fazê-lo, há mais áreas que podem gerir com o nosso software. Tudo isso contribui para um aumento das vendas. O

nosso produto de cloud puro, cem por cento Software-as-a-Service (SaaS), o Drive FX, cresceu bastante no ano passado. O nosso portfólio inclui ainda o PHC CS, que tem quatro modelos: os dados podem ser alojados em casa ou numa cloud privada, e a empresa pode optar por comprar ou subscrever, com liberdade para fazer qualquer combinação.

## Como avalia o primeiro semestre de 2018?

Estamos acima dos objetivos e a crescer, face ao ano anterior. Portugal é um país muito mais moderno do que a perceção que tem de si mesmo. Portugal tem evoluído bastante na perceção de que é fundamental gerir bem as pessoas, os processos e os custos. Só é possível atingir o topo com um bom software e verifica-se cada vez mais esta mentali-

dade. No ano passado tínhamos um mantra: “passar do gestor antigo para o gestor moderno”. Portugal precisa do gestor que não utiliza o software apenas porque é obrigatório e que o aproveita para, por exemplo, aumentar a colaboração entre as pessoas. São aspetos como este que melhoram francamente as empresas.

## Sentem que é assim mesmo nas micro empresas?

Sim. O nosso produto de cloud permite ter a gestão da empresa em qualquer dispositivo. Basta subscrever online e em minutos começar a utilizar. É apenas dirigido às micro empresas e atingimos agora a barreira das duas mil e cinquenta empresas.

## Esperavam que fosse tão bem aceite?

Sim, mas não tão rapidamente. Porque, de facto, ainda há muitos medos em torno da cloud. Que na realidade são mitos. A nossa oferta cloud dispõe de um nível de segurança que nenhuma micro empresa consegue ter.

E já sentimos que estas empresas querem aproveitar o software para gerir melhor determinadas áreas. O Drive FX tem uma loja de aplicações – a FX Store – para a qual os nossos Parceiros *developers* desenvolvem *add-ons*. Ou seja, os clientes adquirem a base do produto e depois podem comprar um *add-on* de gestão de produção, por exemplo. Isto permite que uma pequena empresa tenha software específico, o que antes era impossível. Com esta nossa loja, criámos condições para que haja um ecossistema, connosco e com Parceiros, dedicado a construir as várias partes da gestão de uma empresa.

## As empresas não receiam levar os seus dados críticos de negócio para a cloud?

O receio existe numa determinada geração de gestores. Os mais jovens encaram a cloud como natural.

Torna-se muito mais fácil gerir a empresa, porque o software está sempre disponível e só se paga por utilização. Todas estas vantagens acabam por ser muito fortes. Quando uma pequena empresa adquire um software, adquire um software genérico. Mas o nosso software cloud pode ser adaptado. As pequenas empresas têm as mesmas necessidades das grandes.

### O Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) trouxe-vos desafios acrescidos nos últimos tempos?

O RGPD foi muito interessante, porque é uma obrigatoriedade legal mas não tributária. Aos poucos conseguimos uma base que permitiu que a maior parte das empresas que utilizam o nosso software fiquem com a maior parte do RGPD assegurado – apesar de, posteriormente, terem de tratar dos processos internos. Para nós foi um sucesso. Um exemplo: o RGPD contempla o direito ao esquecimento. Se o pedido tivesse de passar por uma pessoa, seria um problema de gestão. Trabalhámos muito no sentido de resolver o problema da gestão e não tanto de tratar simplesmente a tecnologia. Criámos por isso um sistema que permite a qualquer empresa ter toda esta componente do RGPD em *self-service*.

O RGPD foi uma boa oportunidade para retirarmos algum do stress aos nossos clientes.

### Onde é que a PHC tem maior prevalência: nas micro empresas, nas PME ou no mid market?

Onde somos mais fortes é no *mid market*, o grosso das nossas vendas advém daí. Mesmo do ponto de vista internacional é claramente a área com maior expansão. Desde que nascemos, sempre considerámos que, se fizermos um produto que serve as maiores empresas, depois de adaptado serve também as menores. Trabalhando para as médias empresas criamos produtos incríveis para as pequenas, a preços comportáveis. Apesar de acreditar que somos fortes no *mid market*, acho que vamos ocupar uma posição fortíssima nas micro empresas, em Portugal.

### O que diferencia a PHC no relacionamento com os Parceiros?

Temos cerca de 400 Parceiros, espalhados pelo mundo inteiro. A maior parte estão em Portugal. Tanto em CS como em Drive FX, construímos uma base sobre a qual é possível desenvolver software. O que nos diferencia é o apoio que lhes prestamos para esse desenvolvimento. Temos mais de 30 mil clientes, e isso só é possível porque os Parceiros solucionam os seus problemas. E fazem-no quase sem a nossa intervenção. Por vezes precisam de ajuda, e nós diferenciamos-nos neste aspeto. Temos equipas de apoio a Parceiros, formação e certificação técnica,



▶ Ricardo Parreira, CEO e co-fundador da PHC

portais de ajuda, *webinars*. O que nos diferencia é a nossa tecnologia e o apoio que lhes prestamos.

### Como está o vosso ecossistema de Parceiros organizado?

Em dois grupos: Drive FX e PHC CS. Nesta última, temos três níveis de parceria: os Parceiros *enterprise*, que trabalham mais a nossa oferta para *mid market*; os *advanced*, que são intermédios, para as PME; e os Parceiros *corporate*, que se dedicam às micro empresas.

Em Drive FX, como o *target* são as pequenas e micro empresas, temos dois tipos de Parceiros: o *reseller* e o que dá suporte. E depois temos um terceiro perfil, que é o Parceiro com ambas as características.

Nestas gamas, cerca de 40% dos Parceiros têm capacidade de desenvolvimento, alguns até desenvolvem software. Não tenho dúvidas de que chegámos até aqui porque temos muitos Parceiros com capacidade de desenvolvimento.

### O que podem os Parceiros esperar da PHC em breve?

Em Drive FX, estamos a trabalhar na evolução da Framework, que dá ao Parceiro *developer* a possibilidade de desenvolver software em cima do nosso software. Vamos lançar em breve exemplos, para que os Parceiros vejam o que é possível fazer – desde software de gestão de oficinas e gestão de obras, passando por gestão da saúde. Mas há muitíssimas mais áreas para tratar. No CS, temos a componente de desktop e a de web. Lançámos agora o nosso ERP web, que é um mundo onde poderemos aproveitar bastante alguma da nova tecnologia que está

a tornar-se *mainstream* – como por exemplo o reconhecimento de voz.

### Faz hoje sentido falar em software de gestão ou em 'softwares'?

Na PHC falamos o mínimo possível de software de gestão. Falamos em gestão. A gestão de uma empresa está cada vez mais complexa. Um dos pontos é a velocidade a que as coisas acontecem, o outro tem de ser a preocupação com a equipa e outro ainda a *customer experience*. Cada vez mais os clientes avaliam as empresas por todos os pontos de contacto e acima de tudo tendo em conta a pior experiência. Estas três frentes têm de ter uma preocupação de gestão. Entender o software de gestão como o ERP da contabilidade já não faz sentido. Na PHC temos três áreas: a gestão dos processos (que às vezes inclui a área financeira), a gestão das pessoas (que pode incluir os salários, mas pode e deve incluir as avaliações de performance, a colaboração); e um software de rede colaborativa, que é uma espécie de Facebook para uso interno.

### Estão a incorporar ferramentas de analytics na vossa oferta?

A analítica para nós é vital. O software é sobretudo útil quando nos ajuda a decidir melhor e mais rapidamente. Ou para, ele próprio, decidir. E isso só é possível com dados bem tratados, validados e aperfeiçoados, com uma representação dos dados que permita a qualquer pessoa tomar decisões. As pequenas empresas não têm dinheiro para investir em *business intelligence* ou em analítica. Temos por isso criado Frameworks através das quais os Parceiros podem desenvolver um conjunto de análises de gráficos, *dashboards* e de *snapshots* de informação que mostram os dados de uma forma mais intuitiva. É uma componente na qual temos trabalhado bastante. ■

*"Chegámos até aqui porque temos muitos Parceiros com capacidade de desenvolvimento"*