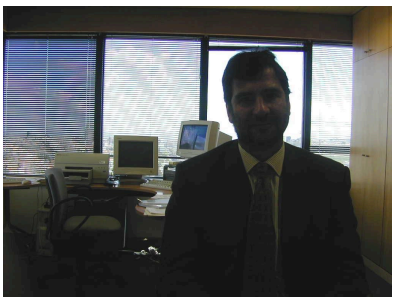
ET2000 si

Eng. António Vidigal

Optimus SA
Administrador

Entrevista realizada a 5.Abril.2000, em Lisboa
Entrevistador: Eduardo Beira.
Transcrição de Susana Jardim.
Revisão de Eduardo Beira.
Edição primária: Eduardo Beira.
Edição final: Eduardo Beira





Engenharia e Tecnologia 2000
Sistemas de Informação

- ***Os últimos dez anos conheceram grandes transformações no sector de sistemas de informação. Pelo lado da oferta como é que vê o sector hoje, quais são os players e as forças que o condicionam?***

- Há dez anos ainda estávamos no paradigma de *mainframe* e estavam a começar a tomar peso nas empresas os PCs e os sistemas abertos. Os principais *players* da altura eram os grandes fabricantes de mainframes (IBM, Unysis, ...) que tinham a seu cargo o desenvolvimento de tudo, desde o sistema operativo aos próprios chips e ao desenho dos processadores, e que tinham um poder ou *bargain power* imenso sobre os clientes.

Standards e sistemas abertos

- Começava-se então a trabalhar nos sistemas abertos. Standard de facto era então o MVS. E era já também um bocadinho o VMS no caso da Digital. O Unix estava a dar alguns passos, mas ainda não tinha o peso que tem hoje em dia. Nos últimos anos, com o aparecimento dos sistemas abertos e dos standards houve uma grande democratização da oferta e foi possível fazer mais facilmente grandes escolhas. Mas houve, como todos sabemos, uma nova concentração na Microsoft e na Intel, se calhar por vezes até com os produtos que não eram os melhores, mas que por força de uma actividade comercial muito bem lançada voltaram a criar uma situação de domínio quase completo no mercado.
- Hoje em dia estamos numa fase de começar a questionar (outra vez) essa liderança: nos sistemas operativos o Linux (e tudo o que há à volta do Linux) é o modelo disso, assim como tudo o que aparece de sistemas *web-enabled*. Nos últimos quatro ou cinco anos a Internet foi reconhecida, hoje em dia o Nasdaq é no fundo uma espécie de certificado de qualidade passado pelo mercado (de capitais) à Internet e ás empresas que trabalham nesta esfera e

acho que isso está outra vez a alterar o poder das Microsofts e dos *players* da segunda geração.

- ***De que forma?***

- Hoje em dia está-se a recuperar o modelo de há vinte ou mais anos, que era o das empresas time sharing ou do service-bureau. Hoje em dia a Internet recupera e potencia altamente o modelo de service-bureau. Estou a pensar uma largura de banda quase ilimitada ...

- ***Voltamos à IBM outra vez, ou não?***

- Eu penso que não. A grande diferença é que desta vez não é a IBM que lidera claramente. Como o software, as ideias e os modelos de negocio não estão completamente desenvolvidos, existem hoje em dia uma serie de actores em nichos, de tal modo que não sabemos o que vai ser o modelo no ano que vem. Vemos coisas novas, como sites completamente inovadores.
- Como o caso de um portal, que é uma palavra de que se fala hoje em dia e que se calhar por trás não tem muito (é só um concentrador de acessos, um ponto de entrada que não tem muito mais, é mais um argumento de venda ou um chavão de venda). Mas assistimos a pessoas tentarem preencher o espaço em torno desse conceito e a tentarem dar-lhe conteúdo com ideias completamente distintas. Como uma empresa, por exemplo, que lhe dá a possibilidade de pagar todas as suas contas (ou de uma empresa) pela Internet. Ou outra empresa que lhe dá a possibilidade de com uma única password preencher todas as suas outras passwords, seja no Amazon, seja no seu banco.

Internet e os portugueses

- Hoje em dia os conceitos estão-se a criar de uma forma que não é a forma tradicional de trabalhar da IBM. A cabeça da IBM não é bem para estas coisas, é mais para um trabalho estruturado muito bem feito - que não é o modelo da Internet, o qual é muito mais democrático, de certo modo até anárquico, e que na minha opinião pessoal é o tipo de modelo para o qual o português tem muito jeito. O português tem um papel nisto porque, no modelo actual de sistemas de informação e da Internet, a pessoa não tem que ter os dossiers arranjados e não precisa ter o trabalho muito bem organizado, porque cada seis meses tem de quase que se deitar tudo fora e recomeçar as ideias de novo. Ora o português faz sempre o impossível, nunca faz o possível – como me dizia um amigo meu estrangeiro.
- A tendência do modelo de negócios actuais em tecnologias de informação é estar a fazer constantemente o impossível, e o possível deita-se fora. Quando seis meses depois o modelo começa a estabilizar, aparece uma coisa nova e é preciso dar outra vez um sprint muito grande para o resultado, esquecendo tudo o que se fez para trás - acho que esse é um modelo onde nós portugueses nos mexemos muito bem ...

- ***Esteve envolvido no lançamento de uma das empresas que nos últimos dez anos alterou o cenário da oferta em Portugal, a Edinfor ...***

- Sim, fui o primeiro administrador delegado da empresa. Com outros colegas da EDP lançamos o conceito em 1992, creio eu ... O modelo que fomos buscar na altura foi o da EDS, que era uma empresa então quase desconhecida em Portugal. Na altura era do Ross Perrot. Era uma empresa que quase não fazia publicidade, que não era muito conhecida, e só fazia grandes contratos. Essa foi também a ideia que tivemos para a Edinfor, que na altura não queria ter muita visibilidade, até porque alguns clientes não queriam tornar claro que operavam em outsourcing. A ideia era tornar os melhores sistemas de informação acessíveis a qualquer empresa. O slogan

que então inventamos era "Dedique-se ao seu negocio, deixe a informática para nós" .

- ***Isso pressupunha uma maturidade do mercado...***

- A Edinfor teve uma facilidade, que foi uma enorme boleia da própria EDP, que ainda hoje representa, se calhar, dois terços ou 60% do seu volume de negócios. Na altura, quando a Edinfor começou, representava mais. Nós tivemos essa possibilidade e temos que agradecer aos colegas da Administração da EDP a oportunidade de poder testar o conceito na maior empresa do país. Quando o conceito funcionou nesta empresa, estava validado para funcionar em quase todas as empresas, e daí fomos para o mercado da facturação de serviços de água. A visão era ser a empresa de facturação dos serviços do lar. Mais tarde começaram-se a processar multas. Facturava-se também gás, que ainda hoje se factura.

SAP

- Tivemos também a sorte de ter seleccionado o SAP como sistema estratégico, no momento em que ele entrava no mercado. Nós fizemos, salvo erro, a segunda venda de R2 no país (ainda R2 e não R3), na altura creio que à Portucel. Era um sistema semelhante ao actual, mas baseado em mainframe. Quando nós entramos havia um R2 na Petrogal e nós colocamos o segundo R2 na Portucel, já em regime de outsourcing. Por essa altura tivemos também uma outra ajuda grande: tomamos em outsourcing parte dos sistemas da Siemens no país e aí começou-se a ganhar dimensão.

- ***A Edinfor é uma das poucas empresas que nasce de um grupo e que consegue implementar-se de forma provavelmente sustentada no mercado ...***

- Quem tentou fazer o mesmo foi a TAP, mas não tinha dimensão. O modelo não é fácil. O sucesso é mérito das pessoas que lá estão. Eu acho que o segredo é ter-se arranjado uma equipa muito competente aos vários níveis, de se terem feito algumas operações estratégicas correctas, como por exemplo o SAP, ou o SmallWorld na área de georeferenciação e dos sistemas SIG (sistemas de informnação geográfica), de se ter detectado cedo quais os sistemas que viriam a ser dominantes.

Serviços de facturação

- Penso que a aposta no colocar a facturação como core business foi importante e acertada – até porque é uma função que na maior parte das empresas do país corre muito mal. Em serviços do tipo utilities, e já não sei se as contas são rigorosamente estas, cada vez que o volume de numero de transacções duplicava, os custos baixavam 10%. Obviamente que uma empresa como a Edinfor que hoje em dia deve estar a fazer mais de 10 milhões de facturas por mês tem um aí factor de escala imbatível.

- ***Quando chegou à altura do grande sistema de facturação da PT, a Edinfor ficou de fora ...***

- Nós não chegamos a concorrer. Já não me lembro da historia disso, embora nós tenhamos muito boas relações com as pessoas da PT, mas reconheço que não teria sido estratégico para a PT colocar a operação na Edinfor, quando se estava já a ver que os dois grupos acabariam por ser concorrentes.

- ***Qual a competitividade das empresas portuguesas de sistemas de informação face ás empresas estrangeiras?***

- No meu ponto de vista ainda há poucas empresas que tenham eleito o mercado europeu como o seu mercado, e isso tira-lhes possibilidades de competir. Existem algumas empresas a vender lá fora, como por exemplo a Easyphone - que elegeu vir para o mercado nacional quase por fora. Eu acho que normalmente quando se quer consegue-se actuar internacionalmente e ter produtos competitivos. Dou-lhe o exemplo aqui da própria Optimus, que criou uma empresa (a Optimus Consulting), que tem um conjunto de produtos para empresas de telecomunicações e para call centers e que tem conseguido vender lá fora, nomeadamente nos Estados Unidos.

- ***Concluo que a sua visão da capacidade portuguesa é boa ...***

- Acho que há muita falta de profissionais. Todos nós nos debatemos com esta dificuldade. É difícil retê-los.

Empreendedorismo

- Os profissionais nesta matéria são extremamente novos, é precisa muita massa nova, nomeadamente para implementar, e estes são extremamente difíceis de manter, e será cada vez mais difícil com este explodir das empresas da nova economia. Hoje em dia com relativamente pouco dinheiro e com meia dúzia de pessoas, se calhar novíssimos, é possível montar uma empresa que num ano possa valer milhões de contos - é uma questão de se acertar na *mouche*.
- Isso está a mudar completamente o estado dos nossos profissionais, que começam a ver-se como possíveis empresários – o que não acontecia no passado. Aquela questão da empresa pequena de Sillicon Valley ou de pessoas que se encontravam no café e faziam uma empresa - acho que se começa a ver isso no mercado português. Começam-se a ver exemplos, há *role models*: casos de pessoas que em poucos anos fizeram centenas de

milhares de contos com um trabalho que se calhar os profissionais acham que estava ao alcance deles, se se tivessem lembrado de o fazer.

- Uma grande mudança que existe neste momento é que as pessoas já não se vêm com um patrão para toda a vida, como era porventura a situação há dez anos, e começam a ver que têm a possibilidade deles próprios de tornarem empresários. Este modelo da Internet facilita isso: um produto quase que se vende no mundo inteiro pela própria Internet ...

- ***O facto da oferta de profissionais ser limitada tem sido identificado por quase todos os nossos entrevistados como um importante factor limitante ...***

- Quanto mais ganharem as pessoas, melhor. Mas já começa a custar dinheiro sério. Um recém licenciado que hoje em dia venha para aqui, nós começamos a pagar valores que noutro tipo de áreas de actividade não se pagam. Isso cria até algum choque para as pessoas de outras áreas de actividade, que pensam que "tirei o curso errado". Um jurista que acaba o curso não tem emprego, um engenheiro de outras áreas também pode ter dificuldades, um informático começa logo a ganhar bem ...

- ***Como é que se ataca o problema da falta de profissionais? Há realmente aqui um problema estrutural ? ...***

- Acho que este problema não se resolve de um momento para outro, a não ser com soluções radicais.

Índia

- Por exemplo a Alemanha está a considerar ir buscar profissionais à Índia. Uma ideia que tínhamos na Edinfor na altura era montar um centro de desenvolvimento na Índia. O talento aí é imenso, não há qualquer limitação

em termos de massa critica, ligávamos por um satélite, como fizeram outros, e tínhamos uma fabrica (uma *software development factory*) colocado num sitio onde não há as restrições que existem aqui. Essas eram para mim as formas de resolver de imediato o problema: através de *green cards* ou deslocalizando uma parte do desenvolvimento.

- Nós aqui temos acesso ao *front end* de vendas, aos desenho dos produtos e tendo por trás uma fabrica de desenvolvimento num local a seleccionar onde houvesse muita capacidade disponível - estávamos a pensar nisso quando mudei de ramo e vim para as comunicações.
- A solução de fundo para o problema, que é o que interessa aos portugueses, passa por informatizar as escolas, que efectivamente ainda não estão informatizadas. Os liceus (escolas secundárias) que conheço começam a estar informatizados, mas não em dimensão suficiente. O facto de ter meia dúzia de PCs num liceu não significa que o liceu esteja informatizado. Só o estará se tiver salas de PCs suficientes para incluir currículos de informática no currículo normal e o liceu começar a ter o jornal metido na Internet, a publicar as notas na Internet, ...

Last mile, local loop e oportunidades

- Há aqui um salto ainda a fazer para a sociedade de informação e que passa por retirar as restrições que ainda existem no *loop* local ou na *last mile* (ou, para nós, o ultimo quilómetro): numa empresa como esta (Optimus) não temos esse problema porque temos muitos megas a ligar-nos a todos os pontos, mas a situação mais habitual é ter de sair do ponto terminal por ligação comutada e isso é altamente restritivo, não só em largura de banda (que por vezes até pode ser suficiente) mas acima de tudo pelo facto de não poder ter o equipamento permanentemente ligado. Acho que o salto a fazer, e que outros estão a fazer, é abrir muito cedo soluções do tipo DSL ou generalizar o acesso através da TV Cabo pela utilização de *cable modems* (o que penso está a ser feito pela PT).

- A grande vantagem que isso trás em desenvolvimento e em cultura é o facto do PC poder estar permanentemente ligado sob a net e qualquer miúdo em casa coloca-lhe um sistema operativo Linux, coloca-lhe em cima um gestor de site Web do tipo Apache (freeware também) e torna-se um Spielberg, pode pôr lá dentro o que quiser, torna-se um terminal e um fornecedor do mundo, faz um jornal, interage com o resto do mundo e aí a internet explode. Porque hoje em dia o que se está a fazer é ainda arranjar um espaço de 3 ou 4 ou 10 ou 20 megas, uma quantidade muito limitada de espaço para colocar a sua informação, o que é muito limitativo

- ***Um fenómeno curioso é o facto de existirem algumas dificuldades por parte das universidades de captarem alunos para os cursos de informática ...***

- Por isso é que eu achava que é preciso atacar atrás, no liceu. É preciso primeiro cativar os professores para isso. A informática nestes modelos actuais é extremamente simples mas uma pessoa que não tenha tido uma cultura anterior de informática tem uma barreira a vencer para coisas às vezes tão simples como carregar na tecla de *escape*.
- As pessoas que se tentam cativar para isto ás vezes esbarram em coisas que não são nada, que não têm nada a ver com a informática: é o facto de ligar o PC e estar ali à espera da password, ás vezes é uma espécie de cirurgia de coração aberto, como quando é preciso fazer *o "control delete"*. É preciso retirar essas barreiras aos professores para eles depois estarem à vontade para incluírem isso nas suas aulas.

- ***O green card era uma ideia para Portugal?***

- Penso que era.

- ***Os seus amigos da Edinfor falaram-me de algumas ideias sobre Cabo Verde...***

- Uma coisa de que me orgulho muito foi que na altura colocamos Cabo Verde em on-line com o mundo por satélite, apesar das grandes dificuldades técnicas. Nós informatizamos a empresa de electricidade de lá, também em regime de outsourcing (as bases de dados estavam aqui) e interligamos tudo por satélite com custos relativamente baixos. Utilizamos na altura uma tecnologia VSUT *(very small up to terminals)* e por ironia os preços que nos faziam aqui em Portugal não eram aceitáveis e por isso trabalhávamos com um *hub* em Madrid e chegávamos ao *hub* com uma serie de saltos esquisitíssimos e mudanças de protocolos para conseguir preços compatíveis com o preço que eles podiam. Nós saltávamos de lá para o hub em Madrid e daí vínhamos por terrestre, mas de uma forma também rebuscada, na qual até entrava a rede da IBM, porque estávamos à procura em cada circuito dos custos mais baixos e tivemos de alterar protocolos para conseguir ter um preço compatível com o preço que Cabo Verde podia pagar.

- ***Cabo Verde tem mesmo uma potencialidade de ser um centro de desenvolvimento? Há gente para isso?***

- A ideia que tinha e que ainda tenho é que são poucas pessoas, mas muito educadas. Num sitio onde não há muitas actividades de fundo, na altura pareceu-nos que seria uma possibilidade. Fizemos também o raciocínio com os Açores, mas Cabo Verde era mais promissor.

Cabo Verde

- Era um bocadinho o raciocínio que não faz sentido haver distancias, nomeadamente no espaço de influencia portuguesa, e que deve ser possível colocar profissionais da nossa área em qualquer sitio.
- ínhamos também a ideia de aplicar aqui em Portugal o que os anglo-saxónicos chamam *information cottage*: Até podia ser um monte electrónico no Alentejo, por exemplo. No fundo é colocar em pontos remotos do país, onde normalmente não há este tipo de profissões, salas informatizadas e bem ligadas em comunicações que permitam colocar em remoto qualquer profissão que agora está em local. Seria possível por exemplo colocar c*all-centres* distribuídos ao longo de todo o país.
- Pode-se fazer um modulo base de uma sala para dez ou vinte pessoas e pensar um *call-centre* que se expandisse por módulos dessas dez ou vinte pessoas. Depois posso colocar o modulo em Évora, em Portalegre, em Bragança, ou em qualquer sitio, e aparecer com um c*all-centre* virtual da dimensão que eu quiser, com possibilidade de escalar e não penalizando quem está na periferia, trazendo empregos, primeiro de entrada e depois de progresso nos vários sítios do país. Nessas zonas é muito mais fácil fidelizar as pessoas. O exemplo não é original: grande parte das empresas norte-americanas tem os c*all-centres* colocados na Irlanda, por exemplo.

- ***Agora que a Irlanda começa a dar algum over flow, nós podemos ter expectativa de vir a apanhar alguma dessa actividade ...***

- Sim, os portugueses têm grande facilidade para línguas e facilmente respondem em inglês ou em francês. Há três meses estive com uma empresa holandesa à qual expus esta ideia. O problema seria se havia suficientes holandeses em Portugal, ou pessoas a falar holandês para isso. Eles dizem que na Holanda o preço do pessoal para um Call-center é uma coisa disparatada (creio que era na ordem dos dois mil contos por mês)

- ***Em Trás-os-Montes poderia ainda ser menor ...***

- Até podia ser o mesmo, porque o problema não é só a questão do preço, é também a questão da fidelidade das pessoas ao lugar ...

- ***Há tendência para o desemprego juvenil qualificado naquelas zonas (Bragança, por exemplo), ou seja, os alunos com o 12º ano que não continuam estudos ou regressam à enxada ou migram para o Porto, ou outras cidades do litoral, para trabalharem em fábricas.***

- Isso aparecia no nosso modelo de Cabo Verde e dos Açores, o que nos levou mesmo a colocar comunicações na ilha do Corvo. Hoje em dia não há razão para estar tudo em gaiolas aqui em Lisboa. E isso não é bem tele-trabalho, porque neste ás vezes se calhar perde-se o controlo.,Ssão unidades maiores que viabilizem o conceito ...

- ***Eu gostava muito de contribuir para juntar vontades. O que posso dizer é que tenho encontrado do lado das autoridades locais, das autarquias, toda a vontade de agarrar oportunidades deste género. Estou convencido que se se congregarem alguns esforços para fazer alguma prototipagem, provavelmente até há verbas para prototipar o conceito ...***

- Sim, eu tinha planos para fazermos isso. Fazer um protótipo para ver qual a dimensão rentável, nomeadamente tendo em atenção os custos, módulos de comunicações. E depois com um modulo é só aplicá-lo. Mas eu defenderia mais hoje em dia: que se tentasse fazer isso a nível empresarial - a ideia era montar uma pequena empresa, tipo capital de risco. Mas eu acho que havia todo o interesse em fazer isso de forma empresarial senão depois perde-se a lógica toda do negócio e acaba ... Acho que o mercado português já o justifica: nós estamos com problemas imensos de fazer crescer os *call-centres*

- ***Há uns dias falei com uma vossa colega da Time Sharing e fiquei admirado com os números que ela apontou ...***

- São números astronómicos, nós nesta zona estamos a crescer 100% (??) ao ano ...

- ***A maior parte desta industria(tecnologias e sistemas de informaão) usa talvez uma parte da mão de obra excessivamente qualificada (over qualified) porque não existe oferta de outro tipo. Faz ou não sentido haver uma oferta intermédia de cerca de um ano e meio que substitua parte dos licenciados? É preciso haver quase só licenciados para esta industria?***

- Eu acho que não. Grande parte é talentos. Nós hoje em dia temos nos nossos *call-centers* licenciados para fazer uma função indiferenciada ...

- ***Licenciados em Tecnologias e Sistemas de Informação?***

- Não, noutras coisas: Direito, ...

- ***O que está então a referir é ainda uma terceira via...***

- É. É reciclar pessoas para isto. Ou então fazer cursos mais práticos e mais curtos como fazem os americanos, são três anos e saem a saber fazer de tudo ...

- ***Temos defendido essa via da reconversão, inclusive a nível universitário. Há cerca de 25000 pessoas desempregadas em Portugal com formação superior ...***

- Com mais que capacidade. Se tiraram um curso superior também tiravam outro. Foi uma questão de vocação na altura, ou de orientação, não estarem alerta ...

- ***Reconverter licenciados é provavelmente uma das medidas de curto prazo mais eficientes.***

- Sim, de uma forma pragmática, com os tais cursos curtos e muito orientados ...

- ***Um advogado, por exemplo, parece possível de ser reconvertido em ano e meio, desde que tenha capacidades básicas e que os testes mostrem que tem as condições mínimas ...***

- Aprende a programar, a desenhar um site e até ganha gosto àquilo. Caso de licenciaturas em história, filosofia, línguas. A vocação para línguas é uma vocação para informática: eu gosto imenso de línguas e gosto imenso de programar e ligo as duas coisas, pois acho que é muito parecido. Gostar de línguas é semelhante a gostar de programar e aprender linguagens de programação ...

- ***Mudando de tema: o ataque dos estrangeiros ao mercado português é alguma coisa para as empresas estarem preocupadas? E como classifica o ataque português ao mercado estrangeiro?***

- O capital não tem origem... Uma vez numa aula o Professor Hernani Lopes falou sobre isto e dizia que os portugueses vão todos acabar por vender as empresas aos espanhóis. Com aquele negativismo que ele ás vezes tem, dizia: só vos peço uma coisa, pelo menos vendam-nas muito caras!

- ***Isso seria um sinal de sucesso ...***

- Sim. Para partir para outras e para ganhar mais dinheiro. Há empresas portuguesas de capital estrangeiro que na pratica são portuguesas. Por exemplo, o nosso concorrente Telecel é uma empresa cujo principal accionista é a Vodaphone(que tem a maioria absoluta), mas a gestão é toda portuguesa. É uma empresa completamente inserida no mercado português e gerida por portugueses.

Mercado ibérico

- Na Edinfor defendia o principio do site da Edinfor deve ser também em espanhol, pois há aqui uma zona ibérica como o nosso mercado natural. Nos negócios a prazo tem de se começar a pensar na península ibérica como o nosso mercado natural. Não há distancia, a língua é parecidíssima.
- Mas eu acho que o português pela cultura hoje em dia se aproxima mais dos anglo-saxónicos. Há exemplos bem sucedidos de empresas de informática que foram para fora, por exemplo a Optimus Consulting. Essa malta nova fala toda bem inglês e ao nível da informática tem um modelo de negócios e pensam como os americanos. Os relatórios internos da Companhia são feitos em inglês e o modelo é um bocadinho o modelo Bill Gates.
- Relativamente a Espanha fazem o raciocínio ao contrario: pensam que ir vender para Espanha é quase vender em Portugal. Eles têm mais tendência de ir vender aos Estados Unidos ou à Alemanha. Não se deu o salto de mercado. Hoje em dia uma empresa gradua-se se tiver referencias na Alemanha, no Reino Unido, nos Estados Unidos, no Japão, no Canadá. Espanha ainda é vista um bocadinho como a extensão do jogo de aqui ...

- ***Os portugueses têm neste cantinho da Europa um problema: estão longe dos grandes mercados, estamos em contacto com os grandes mercados que estão fora de Portugal através de intermediários. Isso é verdade em muitos sectores industriais e também é verdade no***

sector de sistemas de informação. Como consequência, o sector provavelmente não pode aspirar a crescer sozinho. O acesso a esses mercados precisa de parcerias. Eu tiraria a ilação de que o aparecimento de joint ventures, e a integração noutras empresas desses grandes mercados, é quase que inelutável ...

- Hoje em dia acredito que seja menos necessário, com o tal modelo da Internet. Mas o que disse corresponde ao exemplo aqui da Easyphone: eles arrancaram com uma boleia que lhes deu a IBM, que os pôs no portfolio e fazia-lhes as vendas do produto.

- ***Na altura foi o Dr. Santos Carneiro , creio eu ...***

- Foi. É o que está a dizer: deu-lhes credibilidade porque se a IBM os certificou é porque são bons. A IBM toma a responsabilidade pela solução. Não interessa que sejam portugueses, não é?

- ***É reconfortante ver que há um conjunto interessante de sucessos deste sector em Portugal ...***

- Começa a haver muitos. Pessoas novas, que como dizia há pouco, fizeram fortuna ao nível português em dois ou três anos. Veja o caso da IP Global que vendeu aquilo ao meu patrão Belmiro (de Azevedo) e rapidamente fizeram umas centenas de milhares de contos. Acho que isso é um avanço imenso porque os miúdos começam a ver que em dois anos se pode fazer uma fortuna.

- ***Como é que caracteriza a qualidade da oferta de mão de obra pelo sistema universitário?***

- Nessa matéria nós temos aqui óptimos profissionais. Excelentes profissionais.

- ***Em geral quando se fala com outros sectores os empresários e os gestores queixam-se amargamente da inadequação dos perfis de qualificação. Curiosamente na informático isso parece não acontecer ...***

- Mesmo na Edinfor, há dez anos atrás, sempre tivemos profissionais excelentes, capazes de lidar e debater com consultores experientes. Também defendia muito na Edinfor, e continuo a defender, que as empresas de informática têm de caminhar, não se podem limitar a ser empresas de informática.

Serviços de consultadoria

- Têm de caminhar na cadeia de valor através da consultadoria da organização de processos, portanto *business reengineering*, e não se podem limitar a implementar o que fazem. O valor a prazo não estará aqui, mas estará acima, no conhecimento dos processos da empresa. E vai haver ferramentas de reenginneering que geram automaticamente o código abaixo. Em toda esta área vasta que tem a ver com a gestão do negócio, a área do SAP, o valor a prazo não está na implementação, está no perceber a empresa e reorganizá-la. Lutei muito por isso na Edinfor até que se arranjasse uma parceria e tinha uma ou duas americanas para isso. Arranjar um parceiro nessa zona e caminhar para isso em concorrência com as Anderson e as Price ...

- ***Aí há um facto novo também: o facto de nos últimos cinco ou dez anos, essas empresas de consultadoria terem aparecido como players importantes do sector, quase a partir do zero ...***

- É fundamental as nossas empresas reconhecerem que é aí que está a maior parte do valor.

- ***Aí poderão considerar-se duas estratégias possíveis: a estratégia de atrelar-se a eles ou a estratégia de concorrer com eles...***

- Eu tenderia a concorrer com eles, eventualmente comprando know how, tendo um modelo do tipo franchisado de uma EDS ou outra qualquer ...

- ***Não deixa de ser significativo que a EDS também já esteja em Portugal e até tenha muita força, é uma das top 10 ...***

- Tem um grande cliente, a Petrogal, cujo contrato acaba agora ...

- ***Um dos sectores que hoje em dia é acusado na praça pública de ter contribuído para uma escalada na guerra dos recursos humanos são as novas empresas de telecomunicações. Na sua opinião, as Telecom nos últimos três anos terão recrutado quanta gente?***

- Nós recrutamos para o quadro 850 pessoas em ano e meio, a Oni recrutou 450 pessoas, a Novis deve ter recrutado cerca de 600 pessoas, a Jazztel recrutou 150 pessoas, depois o conjunto outros de operadores devem ter recrutado mais 300 ou 400. Devem ter sido 2.500 pessoas.

- ***Desses 2.500, quantos são licenciados?***

- A maior parte, 70% a 80% talvez. Entre 1.500 e 1.800. Aqui na Optimus eu tenho 50 anos e sou o mais velho da empresa... Uma empresa, como a país e como tudo, faz-se com o balanço entre a experiência e a maturidade dos mais velhos e a impetuosidade dos mais novos.

- ***Há uns dias numa conversa com o Eng. Queiroz Machado, um dos fundadores da CPCsi, ele referia-me acerca do subcontrato que fez para os americanos que implementaram a facturação da PT, que "uma das coisas que mexeu comigo foi encontrar na equipa dos americanos pessoas de 50 e 60 anos a programarem, satisfeitos por isso e a funcionarem bem"***

- Eu por exemplo gosto de programar, gosto imenso de estar a desenvolver o sistema numa equipa. Mas é uma questão de custos. Nós não o fazemos porque quem tinha valor nessa zona progrediu para chefes de equipas, etc.

- ***Isto tem a ver com a antiguidade e maturidade da industria ...***

- Exacto. Haverá muito poucas pessoas na nossa geração que não puseram a mão na massa, o que também trazia um certo valor porque via melhor as coisas e dava uma certa facilidade de ascensão. Programar é mais barato com recém licenciados: fazem bem, se calhar até melhor que uma pessoa mais velha porque têm mais resistência para estar ali a martelar, a fazer *debugging* e aguentam mais horas ao écran.

- ***O que acha que vai acontecer nos próximos anos no sector em Portugal? Quais são os dois ou três factos mais relevantes que prevê? Como é que vai ser a guerra das comunicações? Dos onze quantos vão ficar?***

- Acho que nos próximos três anos se calhar ainda estarão quase todos, mas vão ser dominantes só três ou quatro.

Unbundle do local loop

- Mas sobretudo penso que vai existir uma grande revolução nas repartições do país, acho que para o ano o ICP fará o *unbundle* do *local loop*, o que significará acesso directo à rede local, em vez de entrar pelos operadores de acesso à rede local. Haverá acesso à estrutura da PT, o que fará aumentar imenso a competição nessa zona. Isso vai aumentar imenso as coisas que são possíveis fazer a partir do ponto terminal e isso vai fazer uma revolução imensa na Internet, no teletrabalho e na descentralização operacional nos próximos três anos. A Europa está a fazer uma pressão imensa nisso e recomendou a todos os Estados membros que o fizessem até ao final deste ano. Normalmente isso atrasa-se um bocadinho, mas o Primeiro Ministro comprometeu-se até por força das posições que tomou na conferencia (ele próprio aconselhou isso) e agora acho estranho que tal não se passe em Portugal ...
- Suponha que nos próximos três anos estará ao alcance do Estado informatizar os ministérios. Suponha que nós temos a administração publica informatizada e na Internet: é um país novo!

A grande oportunidade

- Esse é um daqueles grandes factos que eu vejo como possíveis em três anos: é abrir larguras de banda a preço razoável (o que tecnologicamente está ao alcance, que é pôr em casa o DSL – as placas custam 60 ou 70 contos e colocam 200 megabites por segundo permanentemente ligados).
- O facto relevante não são os 200 magabites por segundo, para mim é o facto de estar permanentemente ligado. O RDIS tem só 64 K e não está permanentemente ligado, é chamada a chamada, é diferente. Para mim a diferença é comprar para casa um PC com 500 megahertz por 200 ou 300 contos, colocar lá um site Internet e estar a concorrer com os grandes sites ...

- ***Ou seja, funcionar como um server ...***

- Funcionar como um ISP, quase sem investimento. Isso altera completamente tudo. Tenho um endereço Internet, um IP adress, coloco o meu PC de 200 ou 300 contos sobre o *cable modem* ou o DSL e coloco 10 Gigas de informação na net, minha e de outros, do que me vier à cabeça, vendas e outras coisas ...

- ***Voltando à administração publica. A administração pública será dos grandes mercados de sistemas de informação nos próximos cinco anos.***

- Sim.

- ***O backoffice da administração pública está mais ou menos informatizado, mas todo o front office está por informatizar e só faz sentido hoje em dia fazê-lo pela Internet ...***

- Pela internet e por sistemas *web enabled*. Quando fizer isso o país será outro.

ATMs

- Como aliás se notou nas ATM: quando se começou a poder levantar dinheiro nas ATM de qualquer banco, a pagar as contas pela ATM, começou-nos a sobrar tempo para fazer outras coisas, seja lazer, seja trabalho. Não sei se ainda tem presente aquele tempo em que se uma pessoa se esquecesse de levantar dinheiro à sexta-feira no banco tinha de ir pedir dinheiro à mercearia ou pedir se lhe emprestavam 5 ou 10 contos para gastar no fim-de-semana. Se me atrasava 5 minutos estava ali a pedir por favor para me deixarem entrar no banco para descontar o cheque para o fim-de-semana.

- Portugal começa a estar noutra economia. A Via Verde é outro exemplo. Estou a falar ao nível do conceito, de se tornar a vida mais fácil, de sobrar tempo para gastar ...

- ***Portugal foi relativamente bom a tirar vantagem da sua desvantagem, ou seja, de um ponto de partida baixo...***

- Fez o *leapfrog* das soluções dos outros, passou-lhes por cima ...

- ***Portugal está com soluções top, principalmente nesta área das comunicações ...***

- Portugal está entre os primeiros países nas comunicações móveis. Acima dos alemães ...

- ***Há uma semana o The Economist trazia um artigo onde fazia uma analise europeia sobre isso, e a curva de penetração em Portugal estava acima de todas as outras.***

- E se olhar para isso em produtos e serviços, como a introdução de pré pagos de todo o tipo de serviços ... Como a rede fixa só tinha 30% de penetração, foi uma forma de resolver o problema.

- ***Voltando ás grandes transformações... Ao nível das implicações disso no tecido empresarial, como acha que isso se vai repercutir?***

- Vem sempre à cabeça a questão do comércio electrónico, mas a que eu não lhe dou a importância que muitos dão. Para mim ainda é um bocadinho um chavão que se deve preencher com conteúdo. Dependerá muito do comportamento dos mercados. Eu não tenho a noção clara de que este

modelo de nova economia seja completamente sustentável, que acho que há aí muito valor artificial ...

- ***Um portal pode valer vinte e tal milhões de contos, como eu vi há pouco tempo numa valorização recente de uma empresa multimedia de um grupo de telecomunicações?***

- Não me parece ...

- ***Pelo menos a janela de oportunidade para aquilo valer essas tais milhões de contos é muito curta ...***

- É curtíssima. Acho que dependerá muito de como se comportar o mercado americano. Se se continuar a aguentar assim 5 anos, eu acho que haverá um desenvolvimento imenso desse tipo de empresas cá. Se a pessoas desenvolvem um portal, ou outra coisa qualquer, desenvolvem numa ano uma boa ideia e ganha uma fortuna, isso incentivará imenso as pessoas para fazerem coisas novas.

- ***Em todos os tempos as pessoas que fizeram coisas novas tiveram dois futuros: um desastroso descalabro (a maioria) ou então tiveram um enorme sucesso (uma minoria).***

- Normalmente há a primeira geração. O exemplo que eu dou muitas vezes é que foram os pioneiros nos Estados Unidos que apanharam com as setas dos índios e foram as pessoas a seguir que ficaram com os grandes terrenos e as grandes herdades. Alguns da primeira geração tiveram a sorte de passar entre as setas, chegaram ao outro lado, mas quem apanhou com as setas ...

- ***Eu nas minhas aulas gosto de comparar a Internet de hoje e os comboios do século XIX ...***

- É um bom exemplo, todas aquelas linhas de comboios na Índia, na China, nos Estados Unidos ...O mundo foi transformado por uma auto-estrada também de informação, levava o morse atrás, levava o correio, os jornais, o dinheiro, levava tudo ...