

Actual Training estuda mercados de Angola e Moçambique

A entrada da empresa em mercados internacionais poderá acontecer já no próximo ano.

Carlos Caldeira

carlos.caldeira@economico.pt

A Actual Training, empresa de tecnologias de informação, está a estudar a entrada em mercados africanos, o que poderá acontecer já em 2013. “O mercado estrangeiro, principalmente o angolano e o moçicano, têm sido alvo de “namoro”, longo por parte da Actual Training”, disse o presidente executivo da empresa, Nuno Velho, ao Diário Económico. “Cedo percebemos que são mercados de enorme potencial, com a vantagem de terem o mesmo idioma, mas que devem ser conduzidos no local”, explica aquele responsável, adiantando que até hoje não se sentiram “confortáveis com alguns cenários que se proporcionaram, mas não escondo que é um mercado no qual queremos garantir presença. Talvez seja 2013 o ano”.

A Actual Training teve sempre uma visão orientada para as margens e resultados operacionais, “muitas vezes em detrimento de um maior volume de facturação”, refere Nuno Velho. Actualmente, a empresa de tecnologias de informação tem um volume de negócios consolidado na ordem dos 400 mil euros. “Face a 2010, tivemos um aumento de cerca de 6%. Este ano, tentamos manter a factura-

ção de 2011”, afirma Nuno Velho. Contudo, “na presente data, os serviços que prestamos no estrangeiro são bastante reais. Tivemos alguns projectos em Espanha e Angola, mas ainda pouco expressivos”, realça o mesmo responsável.

Os desafios de 2013

Para Nuno Velho, o ano de 2013 será de “enormes desafios: por um lado, devido ao contexto económico e, por outro lado, à capacidade das empresas se adaptarem”.

Nuno Velho acredita que “algo acontecerá, naturalmente, na área de formação: a forma como a entrega dos cursos é feita mudará radicalmente nos próximos cinco a oito anos. Estamos a preparar-nos arduamente para tal”. E explica que se tratam de projectos internos que “ainda não são públicos”.

Em termos de investimento, a Actual Training já aplicou cerca de 60 mil euros, desde o início do ano, mas está agora a iniciar uma segunda fase em que irá fazer novos investimentos que deverão “rondar os mesmos valores”.

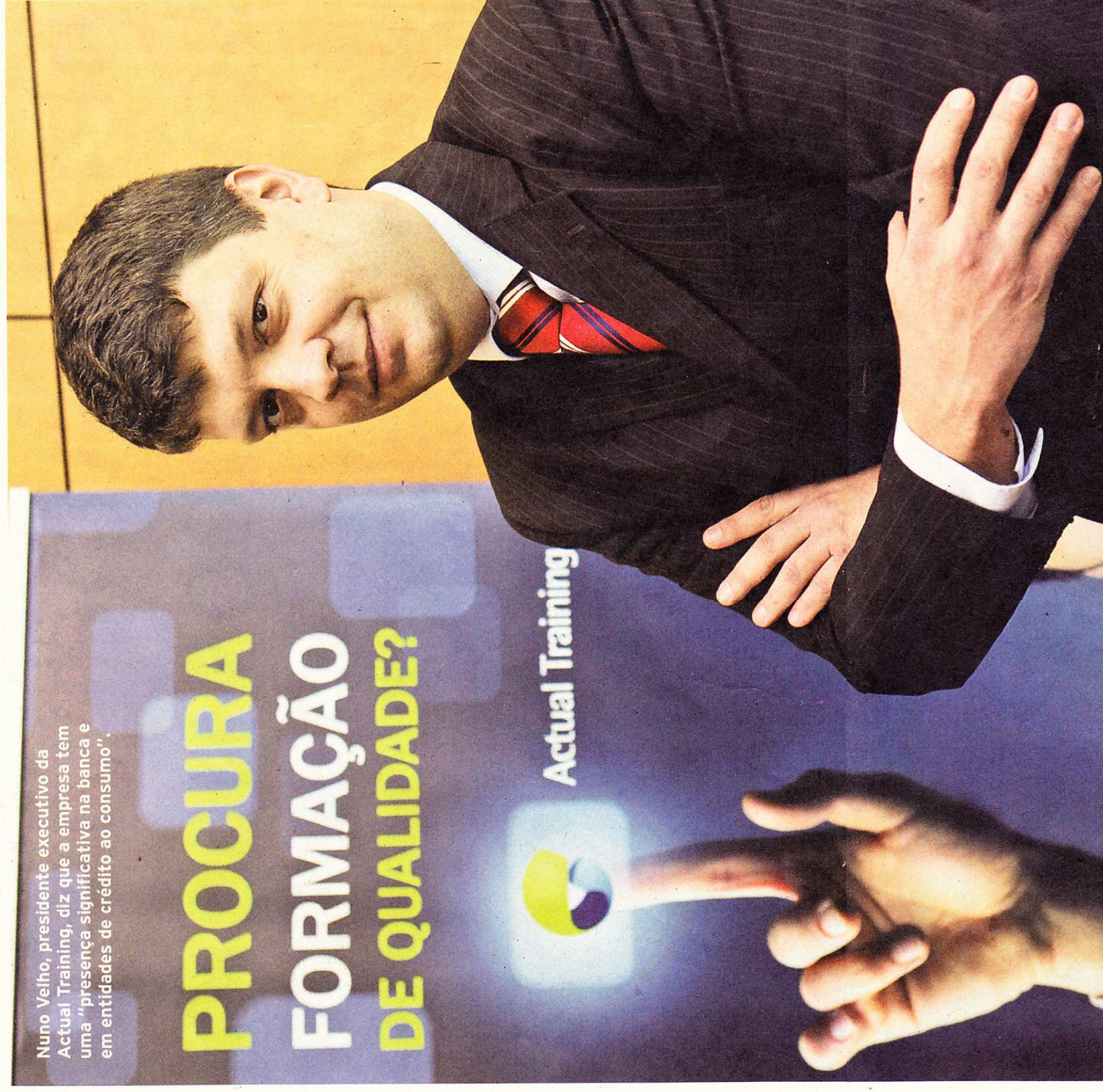
Nuno Velho fez questão de salientar que, no decurso de 2012, a empresa obteve duas certificações “muitíssimo importantes: a DGERT e a parceria com Quint para a área de ITIL, que farão parte da nossa estratégia de 2013”.

Mais de 300 clientes

A Actual Training conta, actualmente, com mais de 300 clientes activos. A empresa, pela natureza da sua área de actuação, trabalha com algumas das maiores empresas tecnológicas e consultoras que operam em Portugal. “Temos presença significativa na banca e em entidades de crédito ao consumo”, garante Nuno Velho.

Quanto à actual crise económica e à dificuldade de acesso ao crédito bancário, Nuno Velho explica que, como a Actual Training sempre teve “uma visão muito orientada para resultados operacionais, desde muito cedo conseguimos, por um lado, evitar toda e qualquer exposição ao crédito e, por outro, gerar riqueza interna e sustentabilidade”, o que permite à empresa “olhar para os projectos e projectá-los no futuro e não prioritariamente resolver dificuldades de tesouraria ou “cash-flow””. Neste momento, “temos o orgulho de ter a banca a oferecer-nos condições de investimento, face ao contexto, interessantes”, realça o presidente executivo da Actual Training. ■

“Temos o orgulho de ter a banca a oferecer-nos condições de investimento interessantes, face ao contexto”, diz o CEO da Actual Training, Nuno Velho.



Paula Nunes

TRÊS PERGUNTAS A...

NUNO VELHO

CEO da Actual Training

“Não fizemos qualquer redução de quadros”

O presidente executivo da Actual Training, diz que a empresa sente a crise, mas não baixou os braços. Para contrariar a conjuntura, reestruturou as áreas de comunicação e comercial e reforçou a área operacional. “Não fizemos qualquer redução de quadros. Pelo contrário, fizemos contratações para a nossa equipa comercial”, salienta Nuno Velho.

Como surgiu a ideia de criar a empresa?

A Actual Training surgiu em finais de 2006, como uma visão, partilhada entre mim e o meu sócio, Pedro Nunes. Queríamos uma empresa que conciliasse os nossos mais de 20 anos de experiência com um ‘mindset’ orientado para a formação em tecnologias de informação (TI),

muito estruturado pela qualidade e alinhado com os principais fabricantes de tecnologias, como a Microsoft.

Quais os produtos e serviços que vos distinguem da concorrência?

A Actual Training opera ao nível da formação em tecnologias de informação, alguns dos principais destaques pelos quais somos reconhecidos estão relacionados sobretudo com a capacidade de saber implementar e conseguir passar esse saber, durante os projectos de formação e consultoria. Foi, aliás, este um dos motivos que nos permitiu ser reconhecidos este ano, em Toronto, como Parceiro Microsoft do Ano para Portugal nas soluções de ‘learning’. Por outro lado, temos igualmente tido a capacidade de conseguir criar cenários de formação altamente modularizada e orientados para clientes específicos. Nestes projectos desenhamos percursos formativos totalmente alinhados com a estratégia TI do cliente, quer para os seus utilizadores

finais, quer para o seu ‘staff’ IT.

A actual conjuntura de recessão e austeridade tem afectado a Actual Training?

Julgo que a grande maioria das empresas a operar no mercado nacional tem sentido os efeitos da austeridade. Não somos excepção. No entanto, para contrariar essa conjuntura, durante este ano reestruturámos as nossas áreas de comunicação e comercial e reforçámos a área operacional. Os resultados desta estratégia reflectiram-se na manutenção da facturação e margens de anos anteriores, bem como, e mais importante, no potenciar a imagem e credibilidade da marca para anos vindouros. E não fizemos qualquer redução de quadros. Pelo contrário, fizemos contratações para a nossa equipa comercial e desenvolvemos duas novas unidades: a área de Formação para Executivos (FEX) e a área de Formação ITIL. Para estas unidades tivemos a necessidade de contratar no mercado.