

TECNOLOGIA

# Inetum quer contratar 400 em ano “flat” em Portugal

A multinacional francesa de tecnologias de informação emprega perto de 2.200 pessoas em Portugal e planeia recrutar mais 400 este ano, em que antecipa uma estagnação do volume de negócios por estar arrumar a casa. Em 2025 prevê uma subida da faturação acima de 10%.

DIANA DO MAR  
dianamar@negocios.pt

Chegou a Portugal no final da década de 1990, embora com outra identidade, e foi expandindo de aquisição em aquisição. Depois de absorver empresas como a Roff, a i2s e a Iecisa, o então grupo Gfi torna-se Inetum na sequência de um “rebranding” em 2021 e tem investido em fazer jus ao nome que tem origem na palavra latina para crescimento. Em entrevista ao Negócios, o “chairman” e CEO da Inetum, Jacques Pommeraud, adianta que pretende continuar a apostar em Portugal, planeando contratar mais 400 trabalhadores até ao final do ano, apesar de prever uma estagnação do volume de negócios no mercado português, onde garante pertencer ao “top 3” das empresas de tecnologias de informação e de soluções digitais.

A Inetum emprega perto de 2.200 trabalhadores no país, onde conta com quatro centros de serviços (Lisboa, Porto, Bragança e Covilhã), além de um FabLab, na capital, um dos sete centros de inovação que a multinacional tem a nível mundial. “Embora não seja o maior, Portugal figura entre os nossos principais mercados”, realça Jacques Pommeraud, apontando que ocupa o terceiro lugar, num pódio liderado por França, seguida de Espanha, em termos de presença do grupo atualmente propriedade da “private equity” Bain Capital.

“Olhamos para Portugal sob dois prismas: por um lado, obviamente, pelo seu próprio mercado, onde temos grandes clientes que

confiam em nós. Vamos recrutar 400 pessoas este ano. Já somos grandes ao nível de soluções SAP, pelo que queremos oferecer mais ‘expertise’ em Salesforce e ServiceNow, assim como em dados e em inteligência artificial porque há muita procura. E, por outro, porque utilizamos as equipas em Portugal, pelo seu conhecimento, para a entrega de soluções a clientes que estão noutras partes do mundo”, explica o CEO da Inetum.

Depois de ter fechado o ano passado com uma faturação na ordem dos 140 milhões de euros – após uma subida de sensivelmente 7% –, a Inetum antecipa uma estabilização do volume de negócios em Portugal em 2024. “Este ano o crescimento será limitado de propósito e decorre do objetivo que definimos em janeiro de

nos circunscrevermos apenas ao que tem impacto digital, pelo que estamos a sair dos projetos que não têm, como a revenda de ‘hardware’, por exemplo, o que afeta as receitas”, justifica Jacques Pommeraud. Esse abrandamento será, porém, “compensado” com o afinar da estratégia também no âmbito de uma “transformação interna” pensada para agilizar a forma de trabalhar das empresas sob o chapéu da gigante tecnológica. “Éramos, por vezes, lentos por funcionarmos de forma bastante independente, existindo assim várias equipas de gestão, de recursos humanos, de vendas. Agora, fundem-se para sermos mais rápidos nas respostas”, explica o “número 1” da Inetum, assinalando que estas mudanças levam, além disso, a uma “fertilização de clientes” (dados que os da Roff não eram necessariamente os mesmos da Iecisa, por exemplo) que “já está, aliás, a dar frutos”.

## Abrandar para crescer

Ao ponto de, no caso de Portugal, Jacques Pommeraud esperar “um aumento da faturação superior a 10% no próximo ano”. “Estamos otimistas e entusiasmados com as perspetivas de crescimento em Portugal. É claro que viemos para ficar e continuar a investir na inovação do mercado, em talentos, escritórios ou em aquisições”, garante.

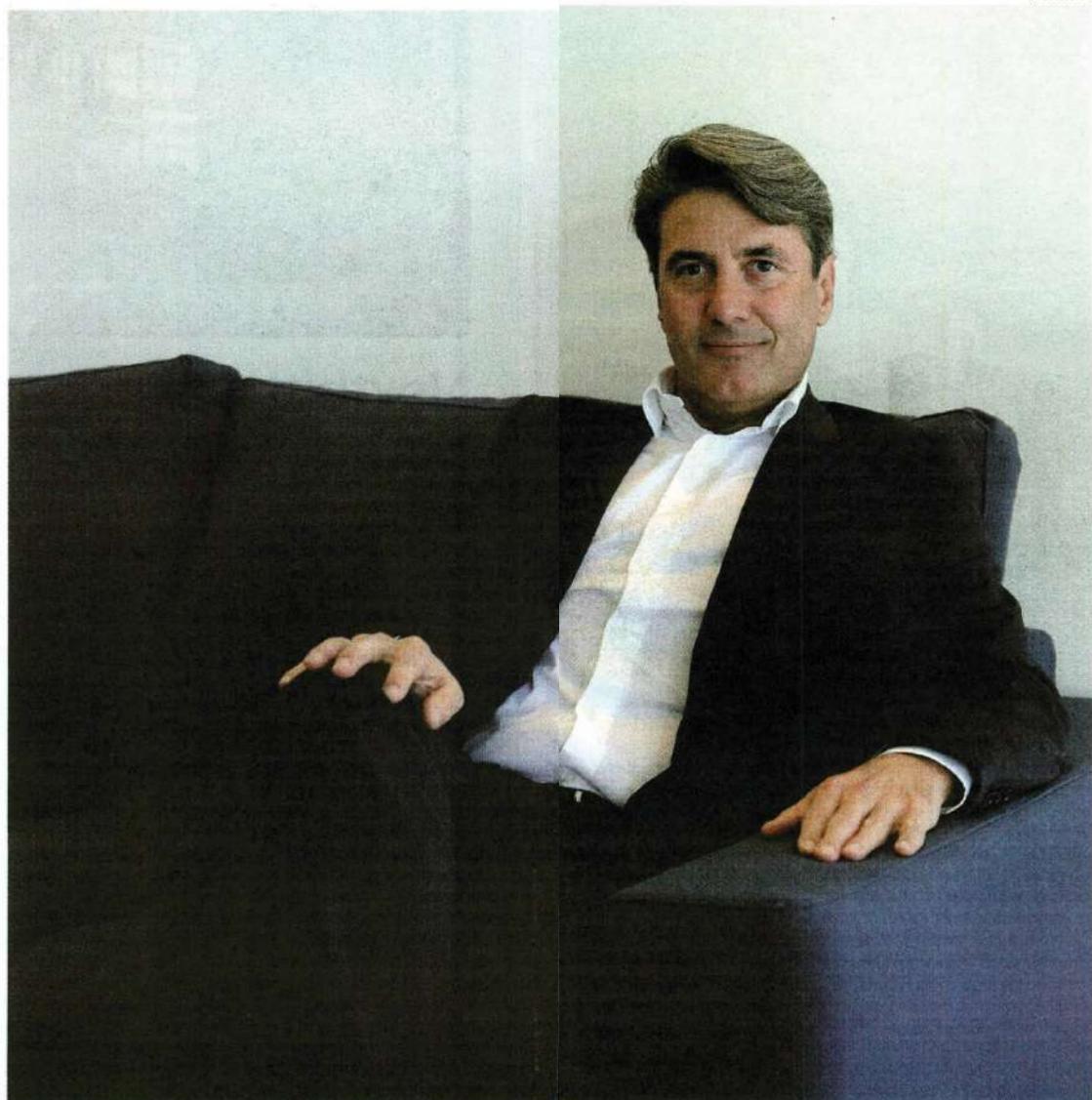
A Inetum, com presença em 19 mercados, emprega aproximadamente 29 mil pessoas. Em 2023 faturou 2,5 mil milhões de euros, com a Península Ibérica a contribuir para um terço das receitas, segundo o grupo. E, segundo dados da multinacional, só nos primeiros seis meses atingiu um volume de negócios quase equivalente a todo o ano passado (2,4 mil milhões).

2.500

**FATURACÃO**  
Multinacional está em 19 países, emprega cerca de 29 mil trabalhadores e faturou 2,5 mil milhões em 2023.

4

**PRESEÇA NACIONAL**  
Grupo tem escritórios em Lisboa, Porto, Bragança e Covilhã. A capital acolhe ainda um dos sete centros de inovação (FabLab).



Tiago Sousa Dias

Jacques Pommeraud desempenha o cargo de CEO da Inetum desde março de 2023.

## “Estamos a olhar para empresas, incluindo portuguesas”

Inetum está compradora e prova disso é que acabou de anunciar uma aquisição em Espanha. No radar da multinacional francesa estão 30 de empresas, incluindo três a quatro de média dimensão em Portugal.

Com o objetivo de ser líder na Europa na área das tecnologias de informação e soluções digitais, a Inetum está a apostar as fichas não só no próprio crescimento orgânico, por via designadamente do fortalecimento da base de clientes, mas também em potenciais compras, depois de ter adquirido cinco companhias a nível global no ano passado. “Estamos a olhar para a aquisição de empresas e, neste momento, para uma carteira de 30 em paralelo, incluindo três a quatro de média dimensão em Portugal. Se encontrarmos uma oportunidade interessante vamos atrás dela”, revela o “chairman” e CEO da Inetum, Jacques Pommeraud, em entrevista ao Negócios, por ocasião de uma visita a Lisboa no final de junho.

E prova da disponibilidade da multinacional para compras foi, aliás, dada, na passada semana, com o anúncio da aquisição da Nubika, uma consultora descrita como tendo forte experiência em soluções Salesforce, e da consequente incorporação de 80 profissionais especializados em Espanha. Jacques Pommeraud deixa claro, porém, que uma compra carece de uma série de pré-requisitos, como o alvo ser “financeiramente saudável”. “Não vamos tentar consertar empresas. Têm de fazer sentido para acelerar a nossa estratégia e o preço ser justo. Já fiz negócios suficientes para saber que não se ganha sempre. Nos últimos dois meses tentámos adquirir algumas empresas sem sucesso por não estarmos dispostos a ir além do que valiam”.

**Nova vaga de consolidação**  
O CEO da Inetum nota, de resto, que o mercado está a mexer:

“Estamos a assistir a uma nova vaga de consolidação ou porque as empresas são bastante bem-sucedidas e os fundadores pretendem reformar-se e fazer outras coisas e estão dispostos a vender, ou porque são propriedade de fundos de capitais privados que querem rentabilizar ou vender a empresa no final do seu ciclo. Se olharmos para a Europa há seis ou sete que ou estão numa situação ou noutra”. E, neste sentido, também “não temos medo de olhar para grandes transações na Europa”, porque “acreditamos que se construirmos uma plataforma escalável, eficiente e agregadora – e tem havido um grande esforço nesse sentido – estaremos a criar valor para essa consolidação, completa”.

“

**Estamos a assistir a uma nova vaga de consolidação no mercado (...). Não temos medo de olhar para grandes transações na Europa.**

JACQUES POMMERAUD  
CEO do Grupo Inetum

**Compradora e... vendedora**  
Além de compradora, a Inetum também parece estar vendendo, atendendo a que encetou negociações exclusivas com a Ana-Cap, um investidor de “private equity”, para a venda da Cleva, subsidiária dedicada a soluções de “software” direcionadas ao mercado de seguros e corretagem, principalmente em França, Portugal e Espanha. Isto depois de, a partir de junho, essa unidade, embora ainda sob a gestão do grupo, ter passado a estar “separada” dos outros ramos de negócio da tecnológica.

A inteligência artificial (IA), em concreto a generativa, tem sido um dos principais focos da Inetum, com Jacques Pommeraud a assinalar que, apesar da “concorrência ativa” na Europa, “a lentidão com que as empresas e os governos estão a adotar a IA generativa, em comparação com os americanos ou os asiáticos, preocupa”. “Todos querem saber mais e temos a equipa de consultores muito ocupada, mas realmente o que existe são projetos conceptuais ou de pequena escala”, observa, indicando que, por essa razão, a Inetum decidiu ser “um modelo a seguir” e lançou, no verão passado, internamente a sua própria ferramenta segura e privada (chamada “playground”) que combina múltiplas tecnologias para mostrar os ganhos de produtividade, sendo objetivo disponibilizá-la depois aos clientes. Jacques Pommeraud diz que as vantagens “variam muito consoante a natureza da função”, mas tenta exemplificar: “Das três fases de trabalho dos programadores, na primeira não se poupa muito, na segunda os ganhos de produtividade podem ser de 30% e na terceira chegar até 70%”. ■ DM