



"Tudo o que mudei não é porque estava mal mas porque não havia aqui o pensar cliente", afirma Manuel Lopes Costa, director-geral da HP.

Paulo Alexandre Coelho

## TRÊS PERGUNTAS A...

## MANUEL LOPES DA COSTA

director-geral da Hewlett-Packard

### "Tenho estado a mudar a mentalidade dos colaboradores"

Chegou à HP a 1 de Dezembro de 2011 e encontrou uma empresa com falta de objectivos comuns e uma estratégia orientada para o produto. Desde que assumiu o cargo tem estado a implementar a mudança de "mentalidade" e a criar uma nova estratégia.

### Há frente da HP há pouco mais de 100 dias, qual o balanço que faz?

Costumo dizer que me adiantei à 'troika', porque entrei a 1 de Dezembro. Os 100 dias foram giros, começo às 8h30 e saio às 23h. Encontrei uma empresa com várias vertentes de negócio mas muito de produto, e como tal estava fantástica. Tudo o que mudei não é porque estava mal mas porque não havia aqui o "pensar cliente". Vamos pensar cliente, vamos pensar soluções. Até porque a HP não vende só impressoras. Comprámos a maior empresa de serviços de 'outsourcing' no mundo, a EDS, e claramente, a estratégia mudou. Tenho estado a mudar a mentalidade dos colaboradores da HP. Hoje somos uma empresa de produto e serviços. Enquanto isto não estiver bem, não descanso. Sinto que tenho uma responsabilidade perante estas pessoas. "Se não há para a haver": esta foi a frase mais ouvida nos últimos meses.

### O que o motivou a assumir este cargo?

Foi ter a possibilidade e privilégio de liderar esta empresa. Não estava habituado ao produto de consumo, às vendas na Fnac, na Worten, etc. Isso é novidade para mim e tive que aprender o negócio. Mas a parte de serviços de consultoria é totalmente igual ao que estava habituado.

### Tendo em conta a actual conjuntura económica desfavorável do País, a HP Portugal teve que reduzir os recursos humanos?

Independente da conjuntura este ano é para organizar a casa. Temos que proteger os nossos postos de trabalho e criar novos. É isto que as multinacionais têm de fazer para ajudar Portugal. Até agora consegui proteger todos os postos. Somos a maior empresa de tecnologias de informação em Portugal e no mundo. Estou num País como Portugal, portanto pergunto o que posso fazer? Posso pegar na massa cinzenta dos engenheiros portugueses da HP e colocá-los ao serviço da HP mundial, criando centros de competência.

# HP quer duplicar número de trabalhadores em Portugal

A multinacional tecnológica está a negociar com o Governo a constituição de centros de serviço no País, que poderão criar 500 postos de trabalho.

Sara Piteira Mota  
sara.mota@economico.pt

A multinacional Hewlett-Packard (HP) está a negociar com o Governo a criação de centros de competência em Portugal, que permitirão à empresa duplicar o número de trabalhadores no País para mil pessoas.

Os novos centros que a multinacional quer implementar no mercado nacional surgem no âmbito de uma reestruturação que o director-geral da HP, Manuel Lopes Costa, está a implementar na subsidiária portuguesa. "Já tive uma audiência com o ministro da Economia e do Emprego em que expliquei a nossa estratégia, e o ministro mostrou-se receptivo", explica o gestor em entrevista ao Diário Económico.

A tecnológica já está em negociação com quatro clientes internacionais. "Necessito rapidamente de fechar as condições em papel com o Governo", reforça Manuel Lopes Costa. Se tudo correr como planeado, ainda no segundo semestre do ano fiscal da HP, que termina em No-

vembro, a empresa irá concretizar estes projectos.

O trabalho produzido nestes centros de serviços portugueses será exportado na totalidade. Um dos centros será relacionado com tecnologia Microsoft e outro de 'back-office' bancário. "Estes centros irão dar apoio a clientes da HP fora do território nacional. Quero fazer de Portugal uma 'nearshore' tecnológica e fazer da HP um fornecedor de serviços para as outras HP", adianta o director-geral da filial portuguesa.

Um dos objectivos da HP é fornecer serviços de tecnologia a preços mais baixos e competitivos. "Não me assusta ser o provedor de serviços para todas as outras HP da Europa, e não acho vergonha que Portugal seja uma 'nearshore' tecnológica, porque parece que somos Bangalore. Tomara eu ser Bangalore", salienta.

### HP mantém liderança na venda de computadores

No ano passado, a HP facturou 300 milhões de euros em Portugal, mantendo a liderança nas vendas de computadores pessoais, com 176.996 máquinas

### PERFIL

### Da engenharia ao ensino

Assumiu a liderança da HP Portugal em Dezembro de 2011, depois de 21 anos na área da consultoria. Manuel Lopes da Costa era 'partner' da Deloitte nas áreas de consultoria, estratégia e 'corporate finance' em Portugal. Anteriormente, esteve na Accenture como 'managing partner'. Licenciado em Engenharia Civil, pelo Instituto Superior Técnico, Manuel Lopes da Costa é também professor convidado no ISCTE/INDEG Business School onde lecciona Tecnologias de Informação para Gestores, no Executive MBA (EMBA) e no MScBA (Master of Science Business Administration).

vendidas. "E mesmo na actual realidade continuamos no primeiro lugar. Quando o consumo no País desce 42% e a HP cerca de 30%, até acho que ganhei quota", afirma Manuel Lopes Costa.

Para este ano, a empresa prevê manter ou aumentar a facturação de 2011. "Não sei se, para já, esta nova estratégia vai permitir o crescimento que estou certo que terá. Porém, com as dificuldades económicas algum crescimento que venha desta nova organização vai servir para combater aquilo que seria uma diminuição face ao ano passado", salienta o director da HP. Se o projecto dos centros avançar então este 'revenue' adicional traria um maior crescimento à subsidiária portuguesa.

Embora reconheça que existem produtos mais apelativos que os computadores, como os 'tablets', Manuel Lopes Costa revela que em breve a HP irá surpreender o mercado. "Vamos ter uns produtos super-'sexy'. Estamos outra vez num ciclo de lançar novos produtos inovadores para o mercado." ■