



PARCEIRO DO MÊS

Anturio chegou a Espanha e a estratégia para 2020 é dedicada ao país

O foco da empresa está no ERP PHC e na área financeira, sendo que a principal atividade é a instalação e implementação deste software de gestão. Mas também se dedicam ao desenvolvimento de software próprio e integrações com plataformas web móveis e de business intelligence

por Camila Vidal



Anturio é um Parceiro especializado em IT, prestando serviços nas áreas de consultoria, desenvolvimento e implementação de software de gestão. Opera junto de médias e grandes empresas, tendo consultores em áreas como o retalho, contabilidade, segurança, franchising, imobiliário, transformação agrícola e metalomecânica.

UMA HISTÓRIA DE DEZ ANOS CIMENTADA POR FUSÕES

A PHC é protagonista no portfólio da Anturio e a Parceria dura há quase uma década. A empresa foi fundada em 2009 e logo “em 2010, deu-se o início da Parceria com a PHC”. Apesar de a empresa ser originária da ilha da Madeira, “o primeiro escritório foi criado em Lisboa”, explica Duarte Miguel Freitas, CEO da Anturio.

Em 2012, a Anturio “deu um salto, dobrando a faturação”, ao mesmo tempo que acontecia a fusão com a empresa de Setúbal DataSpring. “Este foi um ponto muito importante e certamente de viragem na vida da Anturio, pois a DataSpring tinha uma equipa sólida de seis elementos com um trabalho de dez anos na Par-

ceria com a PHC”, acrescenta Duarte Miguel Freitas. Foi renovado o escritório da Anturio, “bebendo toda a experiência em termos de processos e carteira de clientes”, e o negócio passou a fazer-se em dois escritórios: o de Lisboa e o de Setúbal. Em 2013, aconteceu nova fusão, desta vez com a Lojilolus, o que fez com que a empresa passasse a “Top Parceiro PHC no mesmo ano”. “Ao longo dos anos, tiveram lugar mais fusões em várias zonas do país e abriram-se escritórios na Madeira, Faro, Porto, Moçambique e, este ano, em Madrid”. A presença está assegurada também em Angola e no Brasil.

POSICIONAMENTO E EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO

A Anturio diz posicionar-se no “mid market”, contando com clientes entre os 500 mil e os 50 milhões de faturação anual. “Trabalhamos com o ERP PHC com o foco natural na área financeira (gestão, contabilidade, RH), mas com soluções verticais nas mais diversas áreas, resultante da vasta experiência no mercado, nos mais diversos setores”, assinala o CEO. Quanto ao portfólio da tecnológica, diz o responsável da Anturio que o “ERP móvel 100% web possibi-

lita uma quantidade de operações em tempo real, em qualquer equipamento, com um browser”. Este tipo de solução já cobre a base financeira do ERP “com operações sobre o colaborador de cada empresa de marcação/aprovação de férias, lançamento de despesas, registo e justificação de faltas, acessos a recibos de vencimento de forma simples e autónoma”, explica. “Sendo um ERP, passa sempre pelo núcleo financeiro e fiscal, nomeadamente na área da gestão, recursos humanos, e contabilidade”, prossegue. “Estas soluções são aliadas depois a outras, essenciais ao funcionamento da empresa de forma instantânea, móvel e multiplataforma: CRM, Produção, Suporte, BI, Logística, Projeto, Construções, entre outras”.

ESTRATÉGIA PRESENTE E FUTURA

2018 fechou, para a empresa, com 2,3 milhões de euros em faturação, representando “um crescimento de 33% referente ao ano anterior”. Já em 2019, Duarte Miguel Freitas refere que se “fechou o primeiro semestre com 1,3 milhões e 28% de crescimento relativamente ao ano anterior”.

Este Parceiro conta com 47 colaboradores divididos pelos vários escritórios e pelos três países onde tem presença física, sendo que o CEO espera “um crescimento na área técnica em Madrid para dar resposta aos novos clientes” que surgem.

Sem revelar o número de Parceiros em Portugal, a Anturio afirma que trabalha “Parcerias com data centers certificados para disponibilizar todas as nossas soluções em cloud assim como a opção de um sistema SaaS”. Existem também Parcerias “para soluções de crédito” que facilitam possibilidades de pagamento aos clientes “a dois ou três anos com excelentes condições”, acrescenta.

Depois de terem chegado a Madrid recentemente, “a estratégia para 2020 passa por continuar a apostar no mercado espanhol, apoiado por um sistema *nearshoring* em Portugal de *help desk* e equipa técnica”, afirma o CEO, que assume também que a entrada em novos países está para breve. A empresa portuguesa quer, já em 2020, que 10% da sua faturação global seja oriunda do mercado espanhol. ■

RESUMO

- ERP da PHC é protagonista do portfólio da Anturio;
- Expansão deu-se com a fusão a outras empresas ligadas à PHC;
- Estratégia para 2020 é uma forte aposta no mercado espanhol.