

BEST LEADER AWARDS 2010/LÍDER NAS NOVAS TECNOLOGIAS

"PRECISAMOS INOVAR PERMANENTEMENTE"

Rui Paiva conduziu a WeDo Technologies à liderança mundial na área de Revenue Assurance no sector Telecom e quer fazer o mesmo em Business Assurance. Além de liderança, diz, numa empresa é preciso organização, transparência e objectividade. Por Almerinda Romeira

Como avalia, de modo geral, as empresas portuguesas em termos de liderança estratégica?

Não domino o que se passa nas empresas portuguesas. Entendam a minha resposta como uma mera opinião. Aponto três questões para reflexão:

- Os colaboradores portugueses, em todos os níveis hierárquicos, quando integrados em estruturas empresariais internacionais/globais, sobressaem;
- A formação média da população activa em Portugal está francamente aquém do desejável. Este segundo ponto é agravado pelo facto de muitos dos licenciados o serem em cursos que manifestamente não têm mercado;
- Os portugueses não têm um espírito empreendedor por natureza (felizmente tem vindo a alterar-se um pouco esta situação), na esperança de poderem vir a trabalhar por conta de outrem. É fundamental entender que o futuro passa por arriscar na criatividade e na criação de valor.

A sua reflexão leva-o onde?

Da minha reflexão e observação, as empresas portuguesas precisam, nesta fase, de apostar em boa execução. Para isso, precisam de melhorar profundamente a forma como se organizam. É fundamental uma organização de excelência para resultados de excelência. É igualmente uma boa altura para se juntarem esforços e, com isso, ganhar-se alguma dimensão (o peso das "esmiuçadas" micro e pequenas empresas é demasiado grande), para assim se poder procurar um espaço no mercado global. Para alavancar as suas empresas, os portugueses devem estudar na continuidade, procurando sempre apostar em áreas de mercado com mercado efectivo.

As tecnológicas portuguesas bem sucedidas são por natureza da sua actividade empresas internacionais obrigadas a actuar em mercados extremamente competitivos. Isso exige requisitos específicos de liderança?

Mais do que liderança (mas também), organização, transparência e objectividade! Diria que o mundo está cada vez mais "pequeno" ou "apertado" e que, nos próximos anos, todas as empresas, e mesmo organizações não lucrativas ou estatais, terão de ser competitivas em termos internacionais. Precisamos efectivamente de saber "para que porto nos dirigimos", que caminho(s) pretendemos seguir, consequentemente precisamos de ter uma estratégia, precisamos de criar "a" equipa e constituir "a" organização.

Precisamos de inovar permanentemente! Mas, em última instância, principalmente em períodos como aqueles em que vivemos, os clientes, colaboradores e accionistas precisam de ter muita confiança em nós. Nós temos de trabalhar contínua, disciplinada, rigorosa e afincadamente para continuar a merecer a sua confiança.

Como CEO de uma empresa tecnológica internacional, que desafios enfrenta?

Antes de mais, diria que sou um privilegiado. Trabalho muito, mas gosto muitíssimo do que faço e de quem me rodeia. Somos líderes mundiais na área de Revenue Assurance no sector Telecom. Estamos,



neste momento, a apostar em termos estratégicos num conceito mais vasto, que chamamos de Business Assurance, e que vai além do controlo do ciclo de vida da receita. Estamos a trabalhar para atingirmos a liderança no Business Assurance, obviamente nas Telecomunicações, e mais recentemente nos sectores do Retalho, da Energia e Financeiro.

Especificamente em Portugal, os principais desafios passam por: assumir o posicionamento de "fabricante de software" (incluindo os professional services associados); alcançar no País mais referências em empresas multinacionais de Business Assurance nos sectores que referi (Retalho, Energia e Financeiro) e; colocar ao serviço

PERFIL

Rui Paiva, 43 anos, Licenciado em Matemática Aplicada, entrou no mundo das telecomunicações por acaso e dele não mais saiu. Em 1989, foi parar à Portugal Telecom, tendo trabalhado na primeira rede de IP da PT. A seguir ingressou na Telecel, à época, terceira rede GSM do mundo. O seu percurso integra também a HP e a Optimus, onde, em 1998, assumiu a função de Director de Sistemas de Informação. Em 2000 começou, com um grupo de colegas, a desenhar o que seria a WeDo Technologies, na qual é CEO desde o início.

da sociedade portuguesa a experiência acumulada em áreas determinantes para o futuro do País: Internacionalização de PMEs; qualidade, inovação e boas práticas de gestão e captação e retenção de talento.

Como é liderar uma equipa multi-cultural espalhada por várias geografias?

Não queria repetir-me, mas a resposta é simples: é um privilegio e uma honra, e fácil quando se gere uma empresa organizada, transparente e com objectivos claros e definidos! Aprendemos muito com a diferença de culturas.

Quais as suas prioridades enquanto líder?

Desenhar a organização, gerir a equipa, aprender, ensinar, mobilizar e inspirar, crescer, fazer e, sobretudo, estar junto dos clientes (sempre e em qualquer País).

Qual a importância deste prémio para si? Em que medida pode ser um estímulo para outros jovens empreendedores?

Vejo este prémio como um incentivo para toda a empresa, porque, na realidade, o reconhecimento é na minha pessoa, mas resultado do trabalho de todos. Ficaria feliz que o nosso "caso" estimulasse outras equipas a empreender (nós estaremos cá para sempre partilhar com todos os que o solicitarem). Nestas situações, ficamos realmente orgulhosos do trabalho feito. Alcançámos a liderança mundial no nosso nicho de mercado mas queremos mais, muito mais. Os nossos clientes, colaboradores e accionistas merecem muito mais!

A INICIATIVA

Os Best Leader Awards são uma iniciativa da consultora Leadership Business Consulting à qual se junta, na edição de 2010, o OJE como media partner.

UMA "PEQUENA" MULTINACIONAL 100% PORTUGUESA

Rui Paiva é o vencedor do Best Leader Awards/2010 na categoria de Líder nas Novas Tecnologias, iniciativa da Leadership Business Consulting. Em apenas nove anos, este licenciado em Matemática conduziu a WeDo Technologies à liderança mundial em Revenue Assurance nas Telecom e a uns impressionantes 100 clientes directos em 70 países (cinco continentes), três software houses em Portugal (Braga), Irlanda (Dublin) e Polónia (Poznan) e 15 escritórios noutros tantos países, desde Sidney na Austrália, até Chicago nos EUA, do Cairo até ao Rio de Janeiro. No campo dos números há ainda a assinalar: 391 colaboradores de 17 nacionalidades, um volume de negócios de 43 milhões de euros, em 2009 e 60% das encomendas geradas fora de Portugal. Entre os clientes da WeDo contam-se sete dos dez maiores operadores móveis do mundo. Esta extremamente bem sucedida história começou a ser desenhada no papel por Rui Paiva e um grupo de colegas no ano 2000. "Basicamente transportámos a nossa experiência dos diferentes pontos onde passámos, sobretudo empresas multinacionais, e construímos o que de melhor tínhamos visto em todos os lados", conta o CEO. Em Fevereiro

de 2001, a WeDo arranca a sua actividade comercial para um nicho de mercado denominado de Revenue Assurance (Garantia de Receita) no sector das Telecomunicações. Revenue Assurance ou Garantia de Receita é o conjunto de actividades desenvolvidas por uma organização de forma a monitorizar os processos através dos quais se produz a receita. "Pode parecer estranho mas, em média, anualmente, os operadores de Telecomunicações perdem 1% a 8% da receita potencial por diversas "fugas" ou falhas", explica Rui Paiva, acrescentando que com "essa monitorização são detetadas e corrigidas as falhas dos processos e sempre que possível é recuperada a receita que seria perdida, produzindo um impacto directo no resultado líquido do operador". Em 2007, a WeDo cimentou, com êxito, uma estratégia de crescimento por via de aquisições, ao comprar a empresa brasileira Tecnológica Telecomunicações S.A., a Cape Technologies Limited e a inglesa Praesidium Holdings Limited. Gradualmente, a empresa tem vindo a alargar a sua oferta de soluções e serviços integrados de consultoria na área de Garantia de Negócios (Business Assurance) aos sectores de Retalho, Financeiro e Utilities.