

## “ACREDITAMOS NO FUTURO, NÃO ACREDITAMOS EM MERCADOS DIFÍCEIS” “WE BELIEVE IN THE FUTURE, WE DON’T BELIEVE IN DIFFICULT MARKETS”

Com facturação acima de 47,5 milhões de dólares nos cinco mercados em que actua, a ITGest tem Angola como o principal mercado e aposta fortemente nas pessoas, sendo essa acção parte do seu ADN. With a turnover of over USD47.5 million in the five markets in which it operates, ITGest has Angola as its main market and bets heavily on people, the backbone of the company.

TEXTO TEXT EDICENTER PUBLICAÇÕES FOTOGRAFIA PHOTO ANDRADE LINO

**ROSÁLIA RODRIGUES,  
DIRECTORA-EXECUTIVA  
DA ITGEST (ANGOLA)**

**Qual foi o percurso da ITGest até se tornar numa empresa internacional?**

A ITGest nasceu em Matosinhos, Portugal, e a primeira ex-

periência de internacionalização foi em Angola, em 2008. Logo depois, foi constituída a empresa em Angola (2011). Mais tarde, a ITGest abriu operação em Moçambique, Cabo Verde, África do Sul e, mais recentemente, nas Maurícias.

**ROSÁLIA RODRIGUES,  
EXECUTIVE DIRECTOR,  
ITGEST (ANGOLA)**

**What was ITGest’s journey into becoming an international company?**

ITGest was born in Matosinhos,

Portugal, its first international experience was in Angola, in 2008. Three years later, the company was registered in Angola, in 2011. We went on to open ITGest operations in Mozambique, Cape Verde, South Africa and, more recently, in Mauritius.

**How exactly did the activity in Angola begin?**

In Angola, we started by licensing and implementing SAP solutions, but quickly evolved into being a software house, with local development teams. In 2017, we opened our first Training Center, certified by INFOP. To date, we have trained over 5,000 people in all geographies where we operate. We became IBM partners in 2019, and have since invested in the development and training of teams specialized in automation, integration, data analytics and cyber security.



### Como é que começou exactamente a actividade em Angola?

Em 2008 iniciamos a operação em Angola, como parceiro SAP, com fornecimento de licenciamento e implementações em empresas de energia e água, telecomunicações, oil & gás, indústria e sector bancário. Em 2017, inaugurámos o nosso primeiro Centro de Formação, certificado pela SAP e pelo INEFOP. Até hoje, já capacitámos mais de cinco mil formandos em todas as geografias onde operámos. Desde 2019, somos parceiros IBM e, neste domínio, temos investido no crescimento e na formação das equipas de Automação, Integração, Analítica de Dados e Cyber Segurança com foco no sector da banca e seguros.

### A ITGest é IBM Gold Partner. Como se deu a parceria?

A parceria IBM surgiu de um desafio da própria marca líder mundial em inovação e tecnologia, que sentia falta de um parceiro local com equipas locais de consultoria. Esse desafio consistia no estabelecimento da ITGest enquanto parceiro, com o objectivo de constituir e de desenvolver competências locais nas tecnologias da marca. Abraçamos esse desafio com grande responsabilidade e motivação e, desde então, temos investido continuamente nesta linha de negócios com o objectivo de sermos um parceiro IBM de referência em Angola.

### Pode descrever mais esta parceria?

Iniciámos este percurso apostando nas tecnologias associadas a "business automation" e mais tarde evoluímos para outras áreas, como integração de sistemas, capitalizando na experiência já acumulada no mercado enquanto integradores, e também na analítica de dados, bem como Cyber Segurança.

**Para além de Angola, está noutros mercados africanos, como Moçambique, que ocupa o terceiro lugar em termos de importância no grupo. Como descreve esses dois mercados?**

**EM TEMPO DE COVID-19, ESTIVEMOS SEMPRE A RECRUTAR, FORMAMOS PESSOAS, CRIAMOS ACADEMIAS DE FORMAÇÃO, CONVIDANDO À PARTICIPAÇÃO TODOS QUANTOS QUISESSEM APRENDER...** Throughout the pandemic we were always recruiting and training people. We created training academies and invited anyone who wanted to learn to participate...

Estamos em Portugal, Angola, Moçambique, Cabo Verde, África do Sul e Maurícias, mas, sem dúvida, Angola é a geografia onde a nossa equipa de gestão tem especial atenção, devido ao sucessivo crescimento que se tem verificado, onde temos quatro escritórios e mais de 250 colaboradores. A operação em Moçambique mantém um nível de crescimento acima de dois dígitos, sendo um mercado igualmente estratégico para nós. É um mercado em que apostamos forte, também com um Centro de Formação Certificada em Maputo e todos os serviços SAP e IBM.

### ITGest is an IBM Gold Partner. How did the partnership come about?

The IBM partnership came from a challenge issued by this leading brand in innovation and technology, which felt it lacked a local partner with local consulting teams. This challenge consisted in establishing ITGest as a partner capable of building and developing local competencies in the brand's technologies. We embraced this challenge with great responsibility and motivation and have since continuously invested in this line of business.

### Can you talk more about this partnership?

We started on this path betting on technologies associated with business automation and later evolved to other areas, such as systems integration, capitalizing on the experience already accumulated in the market as integrators, and also in data analytics, as well as cyber security.

### Apart from Angola, you are in other African markets, such as Mozambique, which ranks third in terms of importance in the group. How would you describe these two markets?

We are in Portugal, Angola, Mozambique, Cape Verde, South Africa and Mauritius, but without a doubt Angola is the country where our operation is most dynamic. We have four offices here and over 250 employees in total. Our operation in Mozambique does not yet have the same size as in Angola, but in terms of importance it is, for us, on the same level. It's a market that we are strongly investing in, also with a Certified Training Center in Maputo and all the SAP and IBM services.

### The two last years have been challenging for these two markets. Was there any specific period of greater difficulty?

I wouldn't say difficult, but definitely the most challenging year. And the most challenging year is always the year in progress, when we renew objectives and where factors arise that we always have to overcome. Therefore, the challenge of growing, developing skills and continuously improving service levels is always greater every year. Covid-19

## PERFIL profile

Rosália Rodrigues é directora-executiva da ITGest, a maior empresa do grupo Ideias Dinâmicas, e também directora do grupo para África e Médio-Oriente. Para além de Business Analyst certificada pela IBM, é líder global da unidade de negócio IBM. A gestora tem passagem por Moçambique, onde exerceu funções de directora de Programa na Technoserve Moçambique (ONG americana), em programas de apoio ao desenvolvimento de pequenas e médias empresas ligadas à agricultura e floresta. Mais tarde, desenvolveu actividades de consultoria em desenvolvimento de negócio em vários sectores de actividade, até se juntar à ITGest, em 2018, onde iniciou funções como directora comercial da ITGest Moçambique e, actualmente, exerce a função de directora-executiva em Angola.

Rosália Rodrigues is Executive Director of ITGest, the largest company in the Ideias Dinâmicas Group and also Director of the group for Africa and the Middle East. Besides being a certified Business Analyst by IBM, she is the global leader of the IBM business unit. The manager has a background in Mozambique, where she was a program director at Technoserve Mozambique (an American NGO), which developed programs to support the growth of small and medium enterprises linked to agriculture and forestry. Later, she worked as a business development consultant in various sectors of activity until she joined ITGest in 2018, where she started as Commercial Director of ITGest Mozambique, later becoming Executive Director in Angola.

## Os últimos anos têm sido desafiantes para estes dois mercados. Houve algum período específico de maior dificuldade?

Não diria que foi difícil, mas, sim, o ano mais desafiante. E o ano que se revela de maior desafio é sempre o ano em curso, em que se renovam objectivos e em que surgem factores que nos fazem querer superar sempre. Por isso, o desafio do crescimento, do desenvolvimento das competências e da melhoria contínua dos níveis de serviço é sempre maior todos os anos. A Covid-19 trouxe-nos a oportunidade de mostrarmos as nossas competências locais no apoio à transformação e modernização tecnológica dos nossos clientes.

## De que forma?

Em tempo de Covid-19, estivemos sempre a recrutar especialistas, formámos pessoas, criámos academias de formação, convidando à participação todos quantos quisessem aprender; continuámos a investir abrindo o quarto escritório da empresa. Ou seja, fizemos questão de limitar ao máximo qualquer impacto negativo para os nossos colaboradores e equipas. Devo ainda reforçar que, em todo o nosso percurso, a ITGest nunca reduziu o número de colaboradores. Pelo contrário, temos vindo sucessivamente a contratar talentos, desenvolver talentos e a investir nas infra-estruturas da empresa, com vista a proporcionar, para além de desafios contínuos em termos de projecto, áreas de trabalho onde os nossos colaboradores se sintam em casa.

## Qual o mercado mais difícil de trabalhar?

Na ITGest não acreditamos em mercados difíceis, acreditamos, sim, em variáveis de negócio e culturas diferentes que nos fazem ajustar a nossa estratégia de abordagem aos mercados. Resta, naturalmente, mencionar a variável ciclo económico que tem um peso fundamental no desempenho anual da empresa. Mas temos conseguido sempre ajustar-nos às fases e



aos ciclos positivos e menos positivos, ultrapassando os desafios com sucesso. Está no ADN da ITGest a adaptação, a procura de soluções para enfrentar os desafios que nos são colocados com vista a concretizar as expectativas dos nossos clientes. Esta filosofia de trabalho, transmitida pela nossa liderança, resulta em agilidade e simplicidade na abordagem dos negócios e dos projectos. Aliado a estes factos, está o suporte dos nossos parceiros, como a IBM e a SAP, através das soluções que disponibiliza e que facilitam em grande medi-

brought us opportunities to be even better.

## In what ways?

Throughout the pandemic we were always recruiting and training people. We created training academies and invited anyone who wanted to learn to participate. We continued to invest by opening the company's fourth office. In other words, we made a point of limiting any negative impact on our employees and teams, in as much as possible. I must also stress that,

throughout this time, ITGest has never reduced the number of employees. On the contrary, we have successively hired talent, developed talent, and invested in the company's infrastructure in order to provide, in addition to continuous project challenges, work areas where our employees feel at home.

## What is the most difficult market to work in?

At ITGest we don't believe in difficult markets. We do believe in different business variables and cultures that make us adjust our approach to the markets. One must, of course, mention the economic cycle variable that has a significant weight in the company's annual performance. But we have always managed to adjust to positive and less positive phases and cycles, overcoming challenges successfully. It is in the backbone of ITGest the ability to adapt, solve and overcome, in order to always do better. This work philosophy, transmitted by our leadership, results in agility and simplicity in the approach to



**ESTAMOS E VAMOS CONTINUAR EM ANGOLA PORQUE ACREDITAMOS NO SEU FUTURO. NEM SEMPRE OS CICLOS ECONÓMICOS SÃO FAVORÁVEIS, MAS O TECIDO EMPRESARIAL E A GOVERNAÇÃO DO PAÍS TÊM RESPONDIDO AO DESAFIO.**

We are and will continue in Angola because we believe in the future. Economic cycles are not always favorable, presenting negative impacts for society in general.

da o nosso trabalho, tendo em consideração que elas são pensadas e ajustadas às reais necessidades de transformação tecnológica dos negócios e das organizações.

**Angola vive um momento, no mínimo, delicado. Como tem sido fazer negócio no país?**

Estamos e vamos continuar em Angola porque acreditamos no seu futuro. Nem sempre os ciclos económicos são favoráveis, mas o tecido empresarial e a governação do país têm respondido ao desafio com todas as limitações externas que são conhecidas. Mas, desde 2011 que vemos o país com realismo e, mais recentemente, vemos espaço para que haja maior investimento e para que a confiança no país, a nível internacional, cresça. Temos conseguido gerar valor para os colaboradores, para o país e para a empresa.

**Em termos financeiros, como está a ITGest?**

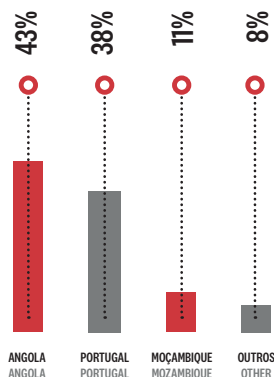
A ITGest tem crescido sucessivamente nos últimos anos. Em 2020, por exemplo, o Grupo Ideias Dinâmicas facturou mais de 47,8 milhões de dólares, estando a contribuição do mercado angolano em 43% o que representa cerca de 20 milhões de dólares.

**A ITGest faz parte do grupo Ideias Dinâmicas, que tem oito empresas. Quantos colaboradores tem o grupo e qual o peso da ITGest no conjunto?**

Na verdade, são mais empresas, em vários sectores de actividade. Assentamos a nossa actividade nas tecnologias de informação, na formação profissional, na consultoria empresarial e também em projectos de engenharia e arquitectura. O grupo tem mais de 500 colaboradores e, em Angola, somos mais de 250. ■

**47,8**

**MILHÕES DE DÓLARES FOI O TOTAL DE RECEITAS, EM 2020 USD47.8 MILLION TOTAL REVENUE IN 2020**



business and projects. Allied to these facts is the support of our partners, such as IBM, through the solutions it makes available and that greatly facilitate our work. They are thought out and adjusted to the real needs of technological transformation of businesses and organizations.

**Angola is going through a delicate moment, to say the least. How has it been doing business in the country?**

We are and will continue in Angola because we believe in the future. Economic cycles are not always favorable, presenting negative impacts for society in general. But since 2011 we see the country with realism and, more recently, we see room for greater investment and confidence in the country to grow on an international level. We have been able to generate value for employees, for the country, and for the company.

**In financial terms, how is ITGest doing?**

ITGest has been growing successively in recent years. In 2020, for example, the Ideias Dinâmicas Group had a turnover estimated in USD47.5 million, with the Angolan market contributing more than 40% of that amount and ITGest's contribution being concretely around USD10 million.

**ITGest is part of the Ideias Dinâmicas Group, which has 8 companies. How many employees does the group have and what is ITGest's weight in the group?**

Actually, there are more companies, in various sectors of activity. We provide services in organizational consulting, marketing, communication, accounting, auditing, among others. The group has more than 450 employees and in Angola there are more than 250, with over 100 employees allocated to the local ITGest team. ■

