

Ambidata fecha 2014 como o melhor ano de sempre

A tecnológica portuguesa concluiu o ano passado com uma receita de 890 mil euros e uma autonomia financeira superior a 40%. A diversificação dos sectores de actividade nos quais está presente e a internacionalização são os grandes desafios para este ano

Carlos Marçalo | juarezc@revistas.cofina.pt

Passados 15 anos de actividade no mercado, a tecnológica portuguesa **Ambidata** é líder nacional em soluções *laboratory integration management solution* (LIMS). A empresa teve a capacidade de se expandir para novos mercados, como Espanha, criando a **Ambidata ES**, assim como uma oportunidade de negócio no Brasil, que deu origem à criação de uma associada, a **Ambidata BR**.

A empresa continua com o seu processo de expansão, que passa também por Andorra, Angola, Cabo Verde e Moçambique, onde já possuem clientes e implementações com as suas soluções.

No ano passado, a empresa fechou o ano fiscal com um volume de negócios de 890 mil euros e um resultado líquido de 65 mil euros. Desse valor, 135 mil euros foram realizados no estrangeiro.

«Foi um ano muito positivo, onde apresentámos lucros, um crescimento com excelentes rácios, sendo de destacar a autonomia financeira superior a 40%», diz **José Pedro Pereira Coutinho**, sócio e *business unit director* CINO da Ambidata, destacando que este foi, sem dúvida, «o melhor ano de sempre da Ambidata que nos permitirá dar continuidade à distinção PME Excelência 2014 para os próximos anos».

A tecnológica portuguesa desenvolve e fornece soluções digitais globais e consultoria a laboratórios de análises, as quais possuem a capacidade de produzir um ambiente de trabalho totalmente digital, sem qualquer registo em papel, incluindo soluções LIMS, soluções de gestão da qualidade e soluções de ERP.

A área de negócio principal está muito bem identificada. É a área laboratorial, que possui um peso de cerca de 70% do volume de negócios. Esta área é integralmente coberta com a solução **Di-**



As soluções *laboratory integration management solution* representam a maior parte do negócio da Ambidata

Getty Images

gitalLabs nas quais as marcas **LabWay-LIMS** e **InnovWay** são as referências principais.

Depois surge uma segunda área de negócio, relacionada com os sectores da gestão e controlo da qualidade onde já possuem um volume de negócio que representa 30% da facturação. A Ambidata espera expandir a utilização das suas potencialidades de consultoria e implementação do **InnovWay QMS** para empresas certificadas **ISO 9001** e outras normas gestão.

Com um total de 140 clientes, a tecnológica portuguesa está presente em diversos sectores de actividade, como indústria, energia, banca, *utilities*, ambiente e outras, quer no sector público quer no sector privado, e destes 140 clientes, 18 estão no estrangeiro.

José Pedro Pereira Coutinho identifica os dois grandes desafios

que se colocam à empresa. Por um lado, está «a continuidade dos projectos dos clientes, com a qualidade e personalização que fazem parte do nosso ADN, criando um futuro no qual as organizações usam ferramentas digitais de forma totalmente integrada», explica o gestor.

O segundo desafio diz respeito à continuidade do desenvolvimento da inovação na produção de outras soluções para entrar em novos sectores. «Temos nas nossas soluções produtos que também se adaptam a novos mercados e novas indústrias e queremos expandir o nosso leque de actividades», diz o sócio e *business unit director* CINO da Ambidata.

NEGÓCIO INTERNACIONAL DEVE CRESCER 20%

Para 2015 os responsáveis da tecnológica estimam um cresci-

mento da facturação na ordem dos 3% em Portugal e 5% a nível internacional.

A expansão da actividade no estrangeiro é uma aposta da empresa e é para continuar. «Estimamos ter um aumento de volume de negócios em 20%. Este ano temos duas grandes apostas, o mercado espanhol em termos de continuidade e o mercado de Cabo Verde e do Brasil como mercados de expansão nos quais esperamos que as nossas referências de 2014 possam começar a dar frutos em novos negócios», conta José Pedro Pereira Coutinho.

Está em análise o estabelecimento de parcerias em Cabo Verde que serão potenciadas com base nos contactos actuais. No Brasil, esperam que as referências actuais (clientes em São Paulo) ajudem a potenciar novos

890
mil euros de
facturação em 2014

70%
do negócio está
associado à área
laboratorial

30%
da facturação
é realizada com
a área de *business*

negócios e a entrada em novos sectores de actividade.

No que diz respeito à realização de novas parcerias tecnológicas, o nosso interlocutor diz que a empresa tenta desde o seu início estabelecer parcerias quer com a indústria dos equipamentos quer com a indústria das infra-estruturas dos laboratórios. «Até hoje não foi possível ainda oficializar nenhuma dessas parcerias, mas temos neste momento em Espanha, por exemplo, em fase muito avançada, um processo de parceria com uma empresa de Madrid na área da consultoria que nos irá permitir abrir novas portas», explica José Pedro Pereira Coutinho.

Em relação ao mercado nacional, a tecnológica está receptiva a todo o tipo de parceiros que queiram implementar soluções verticais com a Ambidata. ▀