

## ENTREVISTA

“O Brexit ajudou a relação do Brasil com o Reino Unido”, diz Nicholas Burrige, da Câmara Britânica

## LEGADO CULTURAL

Lia Maria Aguiar, herdeira do Bradesco, cria museu de R\$ 100 milhões para contar história do País em carros antigos

## FÓRMULA BOTICÁRIO

Sob comando do CEO Fernando Modé, empresa acelera expansão e dobra o faturamento em 3 anos

# ISTO É Dinheiro



## ENEL SEM LUZ E FORÇA PARA O APAGÃO CRÔNICO



Concessionária deixa 2,1 milhões de imóveis às escuras e provoca o caos na maior cidade brasileira pela terceira vez em menos de um ano. Autoridades, governos de todas as esferas e diferentes instituições colocam em xeque a permanência da companhia no País. O que fazer para evitar um novo desastre?



# GETRONICS CRESCE SOB MEDIDA

## EMPRESA HOLANDESA APOSTA EM SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS PARA BUSCAR A LIDERANÇA NA AMÉRICA LATINA

**Aline ALMEIDA**

**N**a era da transformação digital, muitas empresas de tecnologia adotam esse termo para se definir. No entanto, para Elisabete Mleczak, CCO (Chief Commercial Officer) e primeira mulher a integrar o comitê executivo global da Getronics, essa transformação vai além de um conceito superficial. A Getronics, uma companhia holandesa de tecnologia e serviços TIC (Tecnologia da Informação e Comunicação), com sólida expertise em Digital Workspace, multi-cloud, segurança e aplicações de negócios, segue uma abordagem mais prática. “Prefiro não usar o termo ‘transformação digital’, pois é abrangente demais. O que realmente fazemos é entender as necessidades dos clientes e oferecer solu-

ções tecnológicas adequadas”, explica Elisabete.

Com mais de 130 anos de história, a Getronics anunciou o relançamento de sua marca na América Latina, abrangendo Brasil, Argentina e Chile, onde anteriormente operava sob o nome Connectis. O rebranding reflete a consolidação de suas operações na região nos últimos três anos. No Brasil, a empresa projeta um crescimento superior a 30% nos próximos dois anos, após um aumento expressivo de 50% entre 2020 e 2023.

Segundo Mleczak, mais de 60% dos negócios da empresa na América Latina estão focados no desenvolvimento de aplicações. Para ela, o domínio dessas aplicações é um passo fundamental para que as empresas avancem rumo à transformação digital completa. “Hoje, todo mundo utiliza o celular para

algo, e até empresas que não são de TI estão se transformando em empresas de software. Isso cria uma excelente oportunidade de mercado”, afirma Elisabete.

O diferencial da Getronics, segundo a executiva, é o respeito às especificidades locais. Embora atenda a clientes globais, a empresa reconhece as limitações e regulamentos de cada país. “Nosso diferencial é que, mesmo conseguindo escalar clientes globalmente, entregamos soluções de forma personalizada e local para cada cliente”, ressalta Mleczak, destacando que isso permite à empresa competir com grandes players ao respeitar as particularidades de cada mercado.

Um dos maiores desafios dos clientes no setor de tecnologia é a migração para a nuvem. Muitas empresas que antes operavam com sistemas locais agora precisam

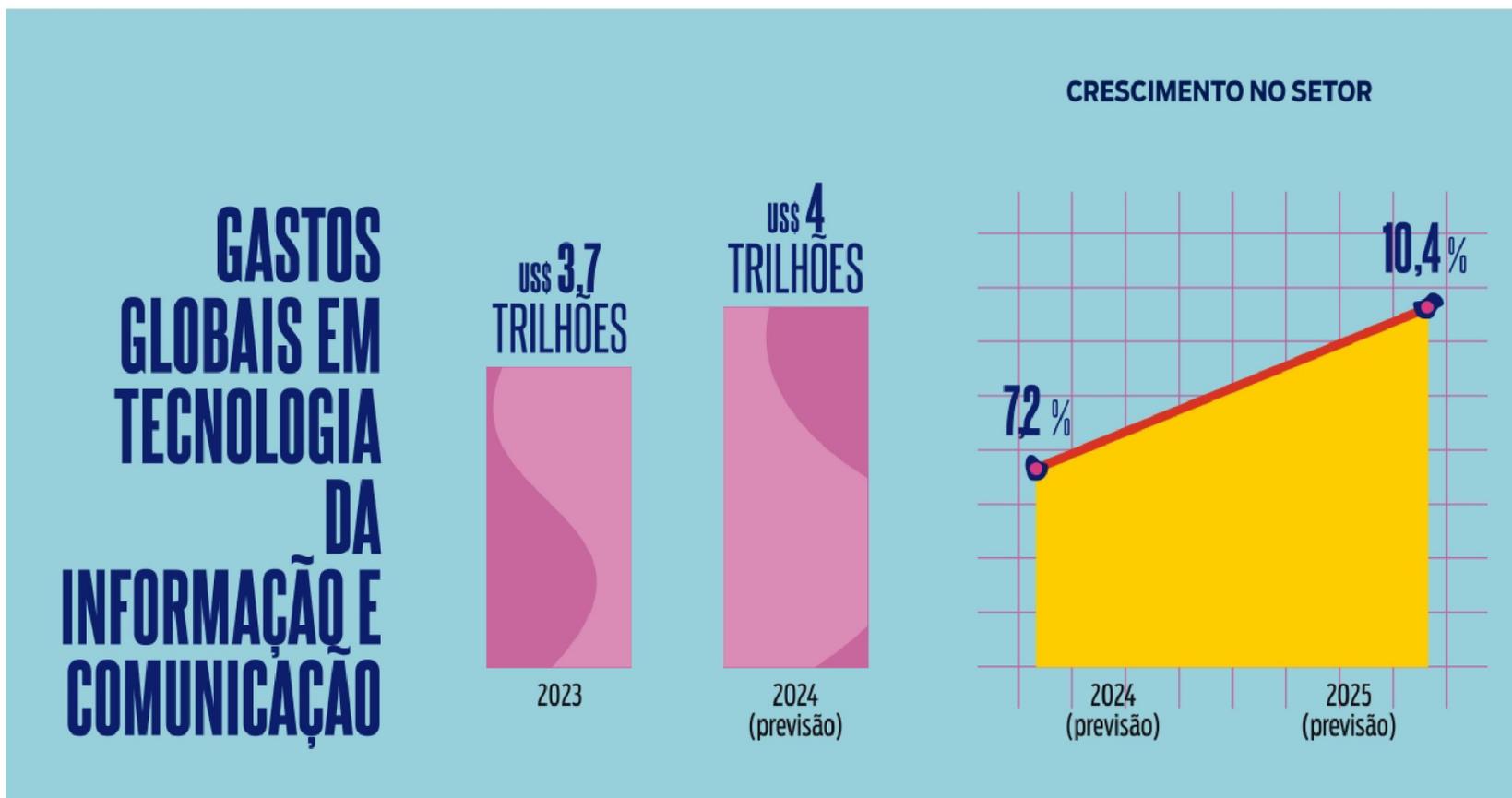


“**Todo mundo usa o celular para algo hoje em dia, até empresas que não são de TI estão se transformando em empresas de software. Isso cria uma excelente oportunidade de mercado”**

**ELISABETE MLECZAK**, CCO DA GETRONICS

adaptar suas soluções ao ambiente de cloud, o que exige a modernização de softwares e uma integração complexa entre sistemas diversos. “Os clientes precisam se adaptar à nova realidade de interfaces e conexões com bancos e outras entidades, que antes eram locais e agora estão na nuvem. O maior desafio é garantir que todas as integrações com os sistemas existentes funcionem adequadamente”, enfatiza Elisabete.

No Brasil, a Getronics opera em todos os estados, com escritórios



Fonte: Relatório Indústria de Software e Serviços de TIC no Brasil

em São Paulo e Brasília. O Banco do Brasil, por exemplo, é atendido diretamente a partir da capital federal, onde a empresa também gerencia uma fábrica de software que serve ao setor financeiro. “Nossa fábrica de software em Brasília nos permite atender o Banco do Brasil e outros importantes clientes do setor financeiro”, observa a executiva.

A atuação em São Paulo é igualmente estratégica. Nos últimos três anos, um dos projetos mais importantes foi a criação de um Centro de Operações, que também atende clientes internacionais. “Um dos clientes globais que apoiamos nesse centro é a Electrolux”, explica Mleczak. Esse centro posiciona a empresa de forma competitiva tanto no mercado nacional quanto no global, oferecendo recursos e suporte a uma base de clientes diversificada.

A Getronics está em negociações para expandir sua presença

geográfica para o México. A estratégia ainda está em definição, seja por meio da criação de uma operação do zero ou pela aquisição de uma empresa já estabelecida no país. “Nos últimos quatro anos, crescemos a dois dígitos consecutivos, mesmo durante a pandemia, com um aumento médio de cerca de 20% ao ano”, destaca Mleczak. Esse crescimento coloca a América Latina como a região de melhor desempenho para a empresa.

Além do crescimento em receita, a empresa, que faturou 300 milhões de euros globalmente, tem contribuído para o desenvolvimento de softwares e participado de projetos que agregam valor ao mercado externo. No Brasil, o crescimento foi ainda mais notável: “Em 2023, crescemos mais de 30%, e para este ano, a previsão é de mais 30% de aumento”, acrescenta Mleczak, reforçando a importância do mercado latino-americano.

**LIDERANÇA** O crescimento da Getronics no Brasil está diretamente ligado à ascensão de Elisabete Mleczak na organização, e da grande capilaridade geográfica da companhia no mundo, onde opera em 23 países. Ela foi convidada para aplicar sua expertise e replicar o sucesso obtido em outras regiões. “Eles queriam que eu trouxesse essa expertise para aplicar aqui [na Europa], da mesma forma que já fiz antes”, comenta.

Embora Mleczak reconheça que sua nomeação não tenha ocorrido apenas por ser mulher, ela destaca a importância de sua experiência em mercados emergentes. Proveniente de uma região que exige resiliência para lidar com constantes mudanças governamentais, sua trajetória comprova que a liderança feminina ainda enfrenta desafios, mas também é capaz de impulsionar o sucesso em ambientes competitivos.