

EMPRESAS, PUB & MEDIA, TECNOLOGIA

Tecnológica portuguesa Magycal sobe faturação para 1,2 milhões em 2022

Neste período, a empresa – que tem entre os principais clientes a Sport TV, a Media Capital, grupo Impresa e o Canal Panda – investiu 250 mil euros em I&D, o que corresponde a mais de 20% da faturação da empresa.



Jornal Económico com Lusa
20 Agosto 2023, 14h17

A Magycal, responsável pelo desenvolvimento de várias plataformas nos media, totalizou um volume de negócios de cerca de 1,2 milhões de euros em 2022, mais 13% face ao ano anterior, enquanto vai expandindo a presença também no estrangeiro.

“Depois de um fortíssimo crescimento de 2020 para 2021 (na faturação), de cerca de 90%, em 2022 conseguimos mesmo assim crescer 13%” em 2022, para aproximadamente 1,2 milhões de euros, indicou o cofundador e *Chief Operating Officer* (COO) da tecnológica portuguesa, Pedro Centieiro, em resposta à Lusa.

Neste período, a empresa – que tem entre os principais clientes a Sport TV, a Media Capital, grupo Impresa e o Canal Panda – investiu 250 mil euros em Investigação e Desenvolvimento (I&D), o que corresponde a mais de 20% da faturação da tecnológica.

A empresa, sediada na Costa da Caparica, conta, atualmente, com 16 trabalhadores, entre empreendedores, engenheiros, informáticos, designers e especialistas em marketing, mantendo em aberto a possibilidade de fazer novas contratações este ano.

A Magycal é, assim e entre outros, responsável pela plataforma de *streaming* Opto (SIC), pelo Panda + e pelo ‘hub’ digital da Sport TV, além de ter trabalhado no TVI Player.

Por exemplo, a colaboração com a Sport TV já lhe valeu o prémio ACEPI de App de Desporto 2019, estando a aplicação do canal desportivo – atualmente com mais de dois milhões de utilizadores registados – nomeada agora aos prémios internacionais IBC 2023.

Para Pedro Centieiro, a plataforma ‘multiscreen’ (vários ecrãs) da Sport TV “é um dos maiores projetos tecnológicos inovadores que já se fez, a nível mundial, nesta área”.

A nível internacional, a ‘startup’ (empresa com rápido potencial de crescimento económico) tem projetos com o Bayern de Munique e com o grupo Mediante (operador de TV por assinatura e TV por cabo nas Maldivas), entre outros.

Questionada sobre a possibilidade de expandir o seu negócio, a Magycal sublinhou que a concorrência é “forte e diversa” e que a sua presença em Portugal é já muito forte, continuando a ser relevante o fator da proximidade.

“Porém, a médio prazo é sempre a qualidade que vence, e é por essa razão que, desde o início da empresa, nunca perdemos um cliente, e este é um dos fatores que está a ser crucial no nosso processo de internacionalização”, referiu o COO da Magycal.

A estratégia de internacionalização da ‘startup’ passa ainda por um crescimento sustentado “sem cometer níveis de investimento que ponham em causa o futuro da empresa”.

A Magycal destacou ainda a parceria com a multinacional americana Kaltura, que classificou como um “*boost* muito importante”, que tem permitido à empresa apresentar as suas soluções em mercados como o Reino Unido, Espanha, Estados Unidos, Brasil, República Checa ou Israel.

“Paralelamente, continuamos com a nossa estratégia de expansão internacional de uma forma direta, junto de empresas de media, mas não só. A nossa plataforma Magycal OTT [‘Over The Top’] tem tido uma grande aceitação junto de empresas que estão a passar pela fase de decisão de começar a distribuir os seus conteúdos de uma forma direta, sem correr a empresas distribuidoras. Temos também marcado presença nalguns dos maiores eventos e feiras da área, contactando com potenciais parceiros e clientes”, acrescentou Centieiro.

Por outro lado, a empresa tem por objetivo manter-se na “vanguarda da inovação”, sem descurar os pormenores, conquistando assim novos clientes, assim como consolidar a produção do Magycal OTT.

“Este processo vai permitir-nos colocar um OTT para um novo cliente a funcionar em duas semanas. Acreditamos que esta rapidez a colocar um produto altamente inovador e personalizável no mercado nos traz uma grande vantagem competitiva, uma vez que neste setor o mais comum são soluções com base em *template* (costumatzáveis, mas pouco inovadoras) ou soluções fechadas, onde há alguma inovação, mas pouco costumatzação”, detalhou.

Além da solução OTT, que permite aos telespetadores assistir a transmissões ao vivo, com recursos interativos, a Magycal trabalha também com as *second screens*, utilizadas, por exemplo, nos programas de televisão, permitindo o acesso a questionários e ‘chats’ através do telemóvel.

GRATUITO



O ESSENCIAL DAS MATÉRIAS-PRIMAS



INSCREVA-SE

79% das contas de investidores não profissionais perdem dinheiro quando negociam CFD com este distribuidor. Deve considerar se compreende como funcionam os CFD e se pode correr o elevado risco de perda do seu dinheiro.

Últimas	+Populares
<p>09h57 Startup Portugal faz parceria com Djassi Africa para atrair empreendedores africanos</p>	
<p>09h29 Novos funcionários dos tribunais entram a receber menos de 800 euros</p>	
<p>09h15 Juros da dívida de Portugal sobem a dois, cinco e 10 anos</p>	
<p>08h42 Inflação homóloga da Alemanha cai 6%. É a primeira quebra desde 2020</p>	
<p>09h24 Preço do combustível inalterado na Madeira</p>	
<p>09h15 Gulp e EDP Renováveis aceleram ganhos do PSI</p>	
<p>09h07 Economia nacional desacelera durante Jornada Mundial da Juventude</p>	

GRATUITO



INVESTA EM AÇÕES FRACIONADAS

COMECE A PARTIR DE 10 EUR

COMECE HOJE



As ações fracionadas (AF) constituem um direito fiduciário adquirido pela XTB a partes fracionadas de ações e ETFs selecionados. As AF não são um instrumento financeiro separado (instrumento derivado especial). A contratação de uma transação em AF é sempre a XTB. O produto de investimento apresenta um risco elevado. Familiarize-se com o KID em www.xtb.com/pt/af-kid.