

P.3
Microsoft

Pedro Pinto Lourenço
**Resiliencia digital
en un mundo
en Metamorfosis**



P.8
Arquiconsult

Miguel Tiago de Almeida
**ProjectPro:
Gestión eficiente
de proyectos**



P.12
Arquiconsult

Hugo Tudela Azevedo
**Adquisición de
QAPoint y el
mercado ibérico.**



#4 JUN 2021

ARQUI NEWS

Arquiconsult en
el mercado ibérico



ARQUICONSULT
Your success. Our solutions.

EDITORIAL

La importancia del crecimiento ibérico en 2021



José Mourarias

Administrator, Arquiconsult



INFORMACIÓN TÉCNICA

Propiedad
Arquiconsult

Concepto, Revisión y Edición
Porto de Ideias

Diseño y Paginación
Porto de Ideias

Contactos
comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

Arquiconsult ha ido creciendo de forma sostenida y por encima de la media en los últimos años.

En 2014, que fue el primer año en el que comenzamos a operar en España, la facturación se situó en 4,5 millones de euros, después de seis años, en 2020 hemos alcanzado los 14,2 millones de euros.

Esto significa que logramos triplicar nuestra facturación. Esto solo fue posible gracias a la capacidad del equipo para adaptarse al cambio de paradigma actual y, además, a que nuestros clientes han apostado cada vez más por la innovación tecnológica, tan importante para la diferenciación y ventaja competitiva de las empresas.

Actualmente, la estrategia de crecimiento de Arquiconsult se basa

fundamentalmente en dos factores: el aumento de las exportaciones, especialmente a Europa y USA, y la adquisición de empresas en nuevos mercados estratégicos o en mercados donde pretendemos reforzar nuestra presencia.

A principios de este año, decidimos proceder con la compra de una empresa en Madrid, QAPoint, especializada en soluciones Dynamics 365 FO. La adquisición de esta posición en la capital española, junto con la que tenemos en Barcelona desde 2014, ha asegurado una mayor cobertura del mercado ibérico y una mayor proximidad a nuestros clientes.

En esta edición de Noticias Arquinews, es posible conocer en detalle la importancia de este negocio para la empresa, en la entrevista con Hugo Azevedo, director de Arquiconsult.

“

Como resultado de todo el equipo de trabajo, actualmente somos el líder del mercado en Portugal en Microsoft Dynamics 365 y ocupamos el tercer lugar en el mercado ibérico.

Nuestro principal objetivo es, a medio plazo, alcanzar el primer puesto en el ranking de empresas especializadas en esta solución en la Península Ibérica.

Ese es nuestro enfoque y para lo que seguiremos trabajando. ■

OPINION ARTICLE

Resiliencia digital en un mundo en metamorfosis



Pedro Pinto Lourenço

Director de Business Applications, Microsoft

“

El empoderamiento digital es un objetivo para cualquier organización y será la única forma de prosperar en un mercado ultracompetitivo y exigente.

¿Qué es la resiliencia digital? De la combinación de estas palabras obtenemos, mediante una interpretación literal, algo así como “tener la capacidad de resistir en la punta de los dedos”. Es un momento en que el statu quo cambia drásticamente, esta idea es más urgente que nunca. La resiliencia digital es la capacidad de las organizaciones para adaptarse rápidamente al cambio superando obstáculos utilizando la tecnología.

Satya Nadella, CEO de Microsoft, dijo que durante 2 meses hubo avances equivalentes a 2 años, sobre un escenario hipotético en el que no existiera el Covid-19. Este avance exponencial fue fruto de una necesidad de adaptarse a nuevos retos y nuevos modelos de negocio, para garantizar operaciones con equipos remotos dispersos geográficamente, o incluso para automatizar tareas que hasta ahora se realizaban de forma manual, basándose en lo digital como nuevo estándar.

La situación actual que estamos viviendo no ha hecho más que acelerar esta necesidad al hacerla obligatoria en todos los sectores de nuestra economía. Hoy más que nunca, existe una necesidad urgente de transformar digitalmente las organizaciones públicas y privadas. La capacitación digital es un objetivo para cualquier organización, y será la única forma de prosperar en un mercado ultra competitivo y exigente. Un estudio de Boston Consulting Group demuestra que invertir en resiliencia digital te permitirá generar ahorros de costes de entre un 15% y un 20%. Pero, ¿cómo pueden las organizaciones lograr esta resiliencia digital que les permitirá prosperar en un mercado que cambia constantemente?

Entendemos que para que una organización se convierta en resiliente y digitalmente ágil, debe considerar seis dimensiones:

1 ¡Los datos en el centro de las decisiones! Según Forbes, el 80% de los datos de una organización

no están estructurados. Terminar con los silos de información, entre datos estructurados y no estructurados, desarrollar un modelo de información común que sea transversal a todas las áreas de negocio, permitiendo una visión integrada del negocio. Poner más tecnología encima de los datos duplicados, inconsistentes o desconectados no resolverá el problema. Hemos escuchado que los datos son el nuevo petróleo de las organizaciones, sin embargo, si estos permanecen en silos, desconectados e incoherentes, no pueden ser utilizados para una toma de decisiones rápida y efectiva. Es por ello que, en nuestra opinión, las organizaciones deben establecer un modelo de información común, que permita que cualquier aplicación “beba” de la misma fuente, obteniendo una vista única de los datos, acelerando el proceso de toma de decisiones.

2 seguridad. ¡Microsoft invierte alrededor de mil millones de dólares al año en ciberseguridad! Sin duda una de las amenazas más graves que sufrimos hoy en día en un mundo sin fronteras y con dificultades para vigilar el mundo digital, debemos aprovechar todos los servicios disponibles, empezando por cosas tan sencillas como la Autenticación Multifactorial, que puede ser sólo el primer paso, pero fundamental.

3 asegurar la agilidad financiera es también una dimensión fundamental, garantizando la capacidad de adaptación a las limitaciones de cada momento, a través de un modelo de costes orientado a los gastos de explotación, asegurando así la liquidez, en lugar del coste total de propiedad de las inversiones.

4 Charles Darwin nos enseñó en la Teoría de las Especies, que quien sobrevive no es necesariamente el más fuerte, sino el que mejor se adapta a las condiciones ambientales en las que vive. Hoy en día las organizaciones necesitan responder rápidamente a las demandas de los clientes, a través de modelos de marketing orientados a datos en tiempo real, que les permitan adaptar enfoques de venta y modelos de precios de forma ágil y sencilla.

5 La agilidad operativa, tener la capacidad de reaccionar rápidamente, anticipándose a las demandas de los clientes y respondiendo casi en tiempo real, adaptando la capacidad productiva y logística será, en nuestra opinión, un factor decisivo en un mercado donde los clientes tienen alternativas al alcance de un clic. ¡A través de la adopción de herramientas low code que permitan optimizar procesos, automatizar tareas y digitalizar actividades que, hasta ahora, por ejemplo, aún se realizaban en papel, reduciendo

errores y aumentando la velocidad de respuesta ante constantes desafíos.

6 Creemos que la forma de asegurar una mayor productividad, es hacer que los empleados se centren en lo relevante, el negocio de la empresa, empoderando a la organización con herramientas sencillas e intuitivas que no requieran curvas de aprendizaje muy pronunciadas y de esa forma responder y adaptarse más rápidamente a los constantes cambios del negocio. Potenciando el talento existente en la organización, aprovechando el conocimiento del negocio y potenciando las herramientas de uso diario, evitando largas curvas de aprendizaje, de esta forma se reduce la brecha entre lo que es el diseño de la aplicación, y su aplicabilidad diaria reducida.

Sin embargo, tener lo digital al alcance de la mano no siempre es fácil, la evolución tecnológica ocurre más rápido que la entrada de los especialistas en programación en el mercado. La escasez de profesionales con habilidades técnicas (como programadores y arquitectos) es probablemente uno de los mayores desafíos que enfrentan las organizaciones hoy en día, por eso creemos que es fundamental desarrollar el talento en las organizaciones de hoy. Creemos que las plataformas low code son un pilar estructural en este cambio de paradigma, ya que permiten reducir la dependencia de terceros y con ello romper la barrera tecnológica al tiempo que establecen un lenguaje común entre TI y el negocio. Los desarrolladores ciudadanos reciben capacitación a través de un enfoque visual para diseñar aplicaciones y flujos de trabajo que reducen el tiempo y el esfuerzo.

Crear capacidad adicional con la base existente, que conoce el negocio y que identificará más fácilmente el problema y la mejor manera de resolverlo, por lo tanto, capacitar a este talento para exponer ese conocimiento a través del desarrollo de aplicaciones que consideren usar la solución de problemas existentes, es una forma de acelerar la transformación digital de una empresa o entidad pública. ¡Esto ahorra costos, ya que se realiza la inversión inicial!

Si bien la capacitación tecnológica es una prioridad, es igualmente importante no comprometer la seguridad y la gobernabilidad. En este modelo de digitalización acelerada de las organizaciones, el papel de la gestión de las tecnologías de la información es ahora aún más relevante, ya que es necesaria la implementación de un modelo de gobierno con reglas claras, la implementación de un modelo de datos común, apoyado en un modelo transversal de seguridad, redad y auditoría. ■



Saber más



Ricardo Casaca
Business Unit Manager



Fernando Godinho
Sales Lead for Azure & CI

SOLUCIÓN

Perspectivas del cliente: Conozca a sus clientes

La capacidad de caracterizar diferentes segmentos de clientes y ajustar objetivos y estrategias de manera reflexiva e informada es esencial en una organización que apunta a crecer en el mercado actual. Las soluciones que permiten el análisis del comportamiento del cliente y permiten a las empresas anticiparse a las necesidades del cliente y promover de manera proactiva acciones significativas son cada vez más necesarias.

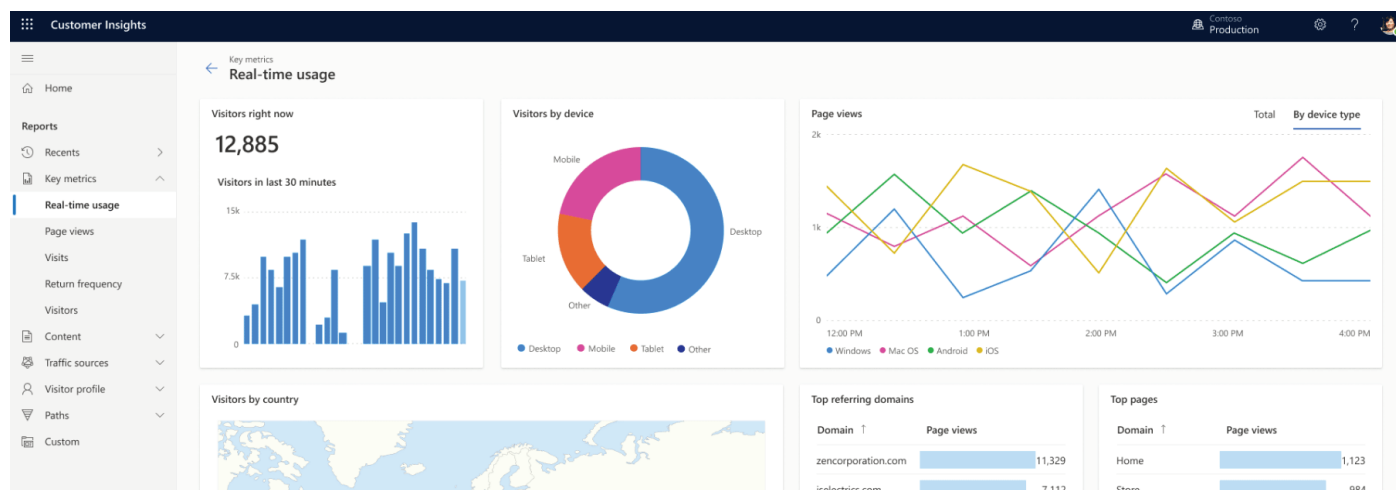
Las herramientas de inteligencia artificial proporcionadas por Microsoft Dynamics 365, adaptables a las necesidades de cada empresa, permiten anticiparse a los imprevistos y tomar decisiones sustentadas en datos confiables.

La plataforma Microsoft Dynamics 365 Customer Insights recopila datos transaccionales, de observación y de comportamiento de los clientes, de diferentes fuentes, y los analiza de forma segura, lo que le permite obtener una visión completa del negocio y crear perfiles completos. ■

Ventajas principales

Para promover una mejor experiencia del cliente, Microsoft Dynamics 365 Customer Insights permite, entre otras cosas:

- 1 Unificar toda la información sobre el comportamiento del cliente, vinculando datos de múltiples canales, para generar información basada en inteligencia artificial en tiempo real;
- 2 Identificar o crear segmentos de clientes;
- 3 Predecir las necesidades de los clientes y optimizar su experiencia;
- 4 Implementar modelos de aprendizaje automático;
- 5 Personalizar campañas de marketing y ventas y mejorar la calidad del servicio;
- 6 Incrustar datos obtenidos en aplicaciones externas o aplicaciones comerciales de Microsoft Dynamics 365, ampliando así la utilidad práctica de estos datos;
- 7 Velar por el cumplimiento de las políticas de privacidad y del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).



INTERNACIONALIZACIÓN

Arquiconsult en el mundo





 **Estamos presentes**

 **Oficinas**

ProjectPro: Gestión eficiente de proyectos

1

¿Cómo define la solución ProjectPro?

ProjectPro es una solución completa para empresas de servicios profesionales compatible con la plataforma Microsoft Dynamics 365 y fue diseñada específicamente para ayudar a las empresas de servicios profesionales a alcanzar sus objetivos, apoyando la gestión diaria de proyectos, la colaboración y la asignación de recursos y el control de la rentabilidad. Totalmente integrado con Microsoft Dynamics 365, garantiza no solo el soporte de los procesos administrativos de facturación, gestión de compras o contabilidad, sino también el acceso e integración con las herramientas de productividad de Microsoft.

2

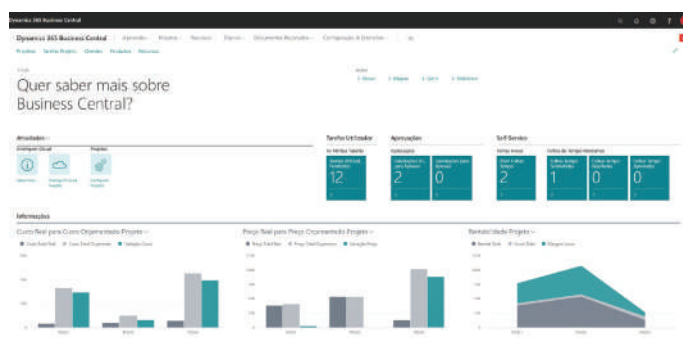
¿Cuáles son sus principales características y cuáles son los beneficios para el gestor?

Como principales características y beneficios, destaco cinco claves puntos:

- Mayor eficiencia en la operación y gestión diaria de proyectos: toda la estructura del proyecto está representada en ProjectPro de forma configurable y desglosada en varios niveles, lo que permite controlar desde las macro tareas hasta el detalle de las actividades.
- Mejor flujo de información: ProjectPro trabaja en conjunto con otras áreas de Microsoft Dynamics 365 Business Central, como compras, ventas o contabilidad, lo que permite que todas las áreas usen y compartan datos comunes y alimenten a las otras áreas con la información necesaria. Por ejemplo, si un proyecto involucra la adquisición de materiales o la subcontratación de servicios, el proceso puede iniciarse en el área del proyecto, identificando la necesidad y estimando los costos, y desencadenar el proceso de compra sin necesidad de duplicar el ingreso de datos. Asimismo, cuando se recibe la factura del proveedor, la rentabilidad del proyecto se actualiza simultáneamente con la cuenta corriente y el reflejo contable. Esto asegura que todos dentro de la organización vean los mismos datos y que no haya duplicación de tareas.



Miguel Tiago de Almeida
Administrator



- Facturación simplificada: Los procesos de facturación en las empresas de este ámbito son a veces complejos, en el sentido de que es necesario justificar el trabajo realizado con un nivel de detalle muy alto. Cuando la información está dispersa o no contamos con las herramientas adecuadas, esta tarea puede consumir muchos recursos. ProjectPro dispone de una amplia gama de herramientas que permite optimizar todo el proceso de facturación, desde el primer momento por la posibilidad de clasificar los proyectos en tipologías de facturación, ya sean recurrentes, precio fijo o Time&Materials, por ejemplo, y en base a estas definiciones presenta automatismos que calculan, y agrupamos el trabajo realizado para que los responsables puedan validar y, con solo pulsar un botón, crear las facturas de forma automática.
- Control de rentabilidad: ProjectPro ofrece un conjunto de herramientas que le permite controlar la rentabilidad de cada proyecto y compararla con el presupuesto, lo que permite tomar acciones oportunas en caso de desviación. Por otra parte, por su integración nativa con Power BI, proporciona análisis y cuadros de mando para el control y análisis de rentabilidad en los más diversos aspectos, desde el proyecto más granular hasta la tipología de proyecto, departamentos de la empresa, cliente, tipología de cliente, entre otros.
- Integración nativa con herramientas de productividad de Microsoft, como Excel, Word y

Outlook, así como con herramientas de Reporting/BI como Power BI.

3

¿Cómo las características de esta solución tienen un impacto directo en las empresas de servicios?

ProjectPro fue diseñado y desarrollado por personas que trabajan en el área de servicios profesionales desde hace varias décadas, por lo que la principal preocupación y lineamientos desde el principio fue brindar una herramienta que facilitara la vida de los gerentes de proyectos sin renunciar a la capacidad de controlar la rentabilidad.

En este sentido, todas sus funcionalidades fueron creadas con el objetivo de automatizar al máximo las tareas, asegurando que los datos se guarden, clasifiquen y agrupen para brindar una visión efectiva de la rentabilidad. De esta forma, ProjectPro proporciona automatismos para la creación o desglose de un proyecto, en base a plantillas o proyectos ya realizados, con automatismos para la creación de listas de precios y para actualizaciones periódicas de precios, así como procesos simplificados para realizar facturación recurrente en base a planes de facturación pactados con clientes o para agrupar horas realizadas en Time&Materials.

Naturalmente, la solución también es compatible con los requisitos típicos de las empresas de servicios, tales como: registro de hojas de tiempo, categorización de recursos/consultores, definición de capacidades, gestión de asignación de proyectos, informes de control de facturación faltante y futura, aprobación de flujos de trabajo de facturación y horas, cálculo de trabajo en progreso, solo por enumerar algunos de los más relevantes.

4

En cuanto al retorno financiero, ¿las empresas que adopten esta solución pueden ver beneficios a corto o mediano plazo?

Creo que sí. La experiencia me dice que muchas de estas empresas tienen lagunas en el control de proyectos porque no utilizan una herramienta diseñada específicamente para sus necesidades y suelen utilizar Excel y otros procesos no estructurados para esta gestión. Al optar por ProjectPro, creo que ganan en dos sentidos. Por un lado, al ser una herramienta con funcionalidades estructuradas e integradas en una solución de gestión más amplia, pueden garantizar que no existen diferentes formas de representar y gestionar proyectos en la empresa, las reglas se definen y configuran en el sistema, y todos deben cumplir. Este aspecto asegura la comparabilidad entre

proyectos y asegura que los proyectos se gestionen de acuerdo con las mejores reglas definidas por la empresa. Aquí tenemos una clara ganancia en una mejor organización, por lo tanto, una mejor gestión. Por otra parte, las herramientas de control de rentabilidad y el hecho de que esté integrado con otras áreas de negocio, como contabilidad, compras, ventas, etc., garantizan una única y mejor visión de los datos, y por tanto aseguran que los gestores tengan acceder antes a mejor información, lo que seguramente redundará en mejores decisiones.

4

¿Qué empresas se beneficiarán más de la implementación de esta solución? ¿Cuáles ya han sido adjudicadas a Arquiconsult?

Todas aquellas empresas que presten servicios a sus clientes, en una lógica de ejecución de proyectos, y que deseen controlar la rentabilidad y eficiencia en la ejecución de estos mismos proyectos. Por lo general, empresas de consultoría, arquitectura, contabilidad y otras empresas que brindan servicios profesionales directamente a sus clientes. Además, por supuesto, de su uso interno, la solución ya está en funcionamiento en algunas empresas multinacionales como SOLTEQ Oyj, empresa finlandesa dedicada a la consultoría de sistemas de gestión e implementación de soluciones informáticas, y que cuenta con aproximadamente 500 consultores trabajando en varios Países europeos, como Finlandia, Suecia, Noruega, Reino Unido, Dinamarca y Polonia.

5

¿Cuál es la opinión de los clientes sobre esta solución?

El feedback ha sido muy positivo, destacando como fortalezas su sencillez, integración con otras áreas de negocio, y principalmente, la visibilidad que aporta relativa rentabilidad a los proyectos.

6

¿Cree que es una solución con perspectivas de crecimiento en el mercado? ¿Cuáles son sus perspectivas?

Los puntos fuertes de la solución que señalé nos dan confianza en la calidad de las soluciones. Por otro lado, el hecho de estar soportado en un ERP como Dynamics Business Central, con la excelencia de Microsoft, siendo la única solución de este tipo debidamente ubicada para nuestro país, abre un gran mercado potencial que nos deja confiados. sobre el éxito de ProjectPro. ■



CASO DE ÉXITO

Soluciones Logísticas KLOG

KLOG Logistics Solutions es una empresa de rápido crecimiento y uno de los principales actores del sector de la logística y el transporte.

Cabe destacar dos grandes áreas de negocio: aire y mar, división que representa en torno al 25% de la facturación total, del orden de los 15 millones de euros/año, cifras en 2020; y la división intermodal, con una facturación en torno a los 65 millones de euros, también en 2020. En el área transitaria, y en cuanto a intermodalidad, es líder en esta área de negocio en Portugal, con un fuerte crecimiento de dos dígitos en los últimos años. Su cartera incluye ocho clientes que son líderes mundiales en diferentes actividades industriales y de servicios y representan el 80% del flujo de negocios anual de la compañía.

Al comprobar que el software en uso no correspondía a las necesidades de la empresa, ni en términos de respuesta al negocio ni en términos de su crecimiento, KLOG Logistics Solutions encontró en Microsoft Dynamics 365 Business Central NaviTrans ERP, implementado el año pasado con el apoyo de Arquiconsult, una solución capaz de satisfacer los requerimientos actuales de su actividad.

KLOG Logistics Solutions también implementó Employee Portal, para la gestión de recursos humanos, y NAVHR para el procesamiento de nóminas.

Entre las principales ventajas del ERP Microsoft Dinamización de toda la información en una única plataforma, se encuentra el acceso en tiempo real a los



datos y herramientas de gestión de la empresa, tanto en el área financiera como en la operativa, así como la personalización y aplicabilidad de esta. solución a los procesos del área de transporte multimodal (marítimo, aéreo y ferroviario).

La integración en Microsoft Dynamics 365 Business Central NaviTrans de la solución OBC (On-Board Computer), un sistema telemático y de navegación con GPS profesional para camiones, con medición continua del rendimiento de conducción y gestión de flotas, es un buen ejemplo del valor añadido, que esta herramienta de gestión, aporta al desempeño de la empresa, asegurando una gestión más eficiente de toda la flota, con más productividad y menos recursos.

Para Jorge Cernadas, CFO de KLOG Logistics Solutions, "la elección de Arquiconsult está ligada a dos factores principales: por un lado, el producto, porque Navitrans es un buen producto, que identificamos como ideal para nuestra empresa; en la otra mano, Arquiconsult es una empresa especializada en nuestra actividad y pensamos que podría aportar valor tener una empresa como Arquiconsult en este proyecto." La respuesta a la complejidad de la operación de KLOG Logistics Solutions fue total, tanto en el conocimiento de los consultores de Arquiconsult sobre la operación de las distintas divisiones, como en la respuesta y adaptación al software.

El cumplimiento de los plazos inicialmente establecidos solo fue posible gracias a la gran experiencia y conocimiento del sector del transporte de mercancías de Arquiconsult, cuyo equipo está compuesto por consultores con la más alta experiencia en esta área, que operan en Portugal. ■

“

Después de Go Live, no tuvimos ningún retraso, se cumplieron los plazos y el proyecto estuvo dentro del presupuesto.



Jorge Cernadas
CFO da KLOG Logistics Solutions



Ver toda la entrevista



“

'En los próximos cinco años pretendemos superar la meta de los 200 millones de euros y queremos estar en el Top 5 de los grandes jugadores ibéricos. El mercado español es un objetivo a tres años, pero nuestro objetivo a diez años es tener una red global, una marca global y una presencia europea, no solo ibérica'.

Egídio Lopes
Administrador da KLOG Logistics Solutions



A portrait of Hugo Azevedo, a middle-aged man with a shaved head and a light beard, wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt. He is looking slightly to the right with a subtle smile. The background is a light-colored wall with large, blurred letters 'ARQUIC' and the word 'succe' visible.

ENTREVISTA

Hugo Azevedo

Hugo Azevedo, Administrador de Arquiconsult, explica la importancia de la adquisición de QAPoint de Madrid en el crecimiento del Grupo en el mercado español.

ver
Mensaje de Hugo
Azevedo



“

Queremos fortalecer nuestra posición de liderazgo en el ecosistema de Microsoft Dynamics 365.

1

Arquiconsult realizó, a principios de este año, la compra de una empresa en Madrid, QAPoint. Este era un objetivo largamente deseado por la empresa. ¿Qué tan importante es este negocio para la empresa? ¿Crecimiento?

Es un hito importante y un paso adelante hacia nuestro objetivo de ser reconocidos como uno de los mayores actores ibéricos en la entrega de soluciones de Microsoft Dynamics. Adicionalmente, la presencia efectiva y capacidad de entrega en dos regiones más de España, aumenta nuestra cobertura geográfica y proximidad a los clientes actuales y, sobre todo, posibilita un crecimiento más estructural en la región ibérica.

El hecho de que el equipo de QAPoint esté enfocado en entregar soluciones Dynamics 365 FO y, al mismo tiempo, ya tenga una práctica de servicio constante y una base instalada que reconozca su calidad y capacidad de entrega, aumentará la visibilidad de mercado de Arquiconsult y, en este De esta manera, fortalecer nuestra posición destacada en el ecosistema de Microsoft Dynamics en el área.

2

Después de un largo análisis del mercado español, ¿por qué la opción recayó en QAPoint? ¿Qué la hace una empresa atractiva?

Sobre todo, la elección estuvo respaldada por tres razones fundamentales: primero, el hecho de que el equipo de QAPoint es joven y extremadamente motivado, pero al mismo tiempo ya tiene una capacidad de entrega comprobada en el mercado; en segundo lugar, tenemos un ADN muy similar en cuanto a objetivos de empresa y enfoque de la política de recursos



humanos, con una clara apuesta por la formación; y tercero y último, el tamaño actual de la empresa es el que consideramos ideal para un proceso como este. Además, el afán de crecimiento de QAPoint ha hecho que esta elección sea la que consideramos acertada.

3

¿Con esta adquisición, Arquiconsult se encuentra ahora en una posición privilegiada en el mercado ibérico? ¿Por qué invertir en esta geografía y no en otra europea?

Nuestro enfoque está en el crecimiento sostenido y el servicio al cliente. Con el aumento de nuestra base de clientes y operación en la Península Ibérica, a través de la compañía que ya teníamos en Barcelona, el refuerzo de nuestra presencia en Madrid y Salamanca era el paso lógico en una política de crecimiento sólido y estructural. Siempre hemos tenido un ADN de proximidad con nuestros clientes (a través de equipos separados o bases operativas) y con este paso hemos conseguido una mayor presencia y cobertura permanente.

“

Siempre tuvimos un ADN de proximidad con nuestros clientes.

4

¿Qué peso tiene Microsoft Dynamics AX/FO en la facturación anual de Arquiconsult?

Aproximadamente un 30%, pero siempre hemos ido consiguiendo (y superando) los objetivos anuales que nos marcamos. La gran mayoría (alrededor del 70%) de los servicios en esta área se prestan a empresas fuera de Portugal, siendo el mercado español uno de los más grandes en los que operamos, seguido por los Estados Unidos de América y el norte de Europa.

5

¿Cuál es la participación de Arquiconsult en el negocio?

El enfoque de Arquiconsult en este tipo de negocios es siempre buscar capitalizar la autonomía de gestión del equipo existente, por lo tanto, aunque hemos adquirido la mayoría del capital, el equipo de gestión mantiene la autonomía de gestión y parte del capital.

6

En cuanto al mercado español, ¿es Valencia la próxima ciudad a "conquistar"?

Estamos evaluando algunas posibilidades y Valencia es una de las posibilidades. Pero sobre todo, hay que identificar al socio ideal en la región sur de España. Una vez más, el objetivo es tener una cobertura que nos permita mayor cercanía y capacidad de entrega regional, pero con los beneficios de la práctica internacional. De esta manera, creemos que podemos aportar mayor valor a los futuros clientes y, al mismo tiempo, a la base de clientes actual.

7

¿Cuáles son los grandes objetivos en 2021 para Microsoft Dynamics AX/FO?

Un crecimiento en torno al 15% en facturación, aumento de plantilla, con especial énfasis en la captación de nuevos titulados, y una clara apuesta por la formación a medio plazo. Adicionalmente, será un año para estabilizar una etapa de reestructuración organizacional, cuyo objetivo fue permitir la creación de una base sólida que posibilite este crecimiento orgánico en esta área de negocios. El nuevo equipo, con la entrada de QAPoint, permitirá también la creación de un área de Servicios Gestionados Ibéricos. ■



Oficina de Arquiconsult en Madrid

“

El refuerzo de la presencia de Madrid y Salamanca era el paso lógico en una política de crecimiento sólida y estructural.





Saber más

**Luís Rego**

Employee Portal Team Leader

SOLUCIÓN

Portal del Empleado: Conectando empresas y empleados

En la gestión de los Recursos Humanos (RRHH), el empleado es un recurso que habrá que valorar por su capacidad de trabajo, de acuerdo a sus habilidades y capacidad de ajuste no sólo a su actividad, sino a la cultura de la organización en la que se inserta. Con la evolución de las empresas, surge la necesidad de crear soluciones integradas de gestión que permitan una visión 360° de la organización, simplifiquen los procesos y reduzcan el error humano.

El Portal del Empleado es una solución de gestión de recursos humanos fundamental que ahorra tiempo y ayuda a la toma de decisiones. Sencilla e intuitiva, esta solución permite acceder a toda la información digitalizada y actualizada de los empleados en un solo lugar, operativizar las tareas de gestión y desarrollo de RRHH Gerente y promueve una mayor proximidad entre empresa y empleados.

En una plataforma modular y extremadamente adaptable a las necesidades de las diferentes organizaciones, es posible simplificar la gestión de datos personales, asistencia, vacaciones, carreras, procesos de selección, provisión de capacitación e identificación eficiente de necesidades de capacitación, provisión de servicios corporativos la información a los empleados, la gestión de los procesos de seguridad y salud en el trabajo, entre otros aspectos. ■

Ventajas principales

Con valor añadido para la empresa y los empleados, esta solución:

- 1** Cierra contactos y promueve la comunicación interna.
- 2** Simplifica procesos administrativos complejos, descentraliza tareas y hace más eficiente el trabajo del departamento de RRHH.
- 3** Desarrolla un sentido de autonomía, responsabilidad y pertenencia entre los empleados.
- 4** Con una visión unificada, amplia y actualizada de la información, acompaña la evolución del proceso productivo y promueve la gestión equilibrada de los flujos de trabajo, justamente sustentada en el desempeño.

Módulos

Con valor añadido para la empresa y los empleados, esta solución:

- › Datos de registro de empleados
- › Administración de gastos
- › Gestión de asistencia
- › Gestión de la formación
- › Evaluación del desempeño
- › Reclutamiento y selección
- › Salud y Seguridad Ocupacional





CASO DE ÉXITO

Calzado de protección Dunlop

Con presencia en más de 50 países, Dunlop Protective Footwear (DPF) es la empresa líder en la fabricación de calzado de protección adaptado a las particularidades de los más diversos sectores de actividad. Empresa enfocada en la innovación, DPF está modernizando sus sistemas de gestión con el apoyo de Arquiconsult.

La compañía apuesta por la solución **ERP Microsoft Dynamics 365 Finance and Supply Chain Management**. Una plataforma única y actualizada que permite a DPF el control integrado y eficiente de toda la cadena logística global, la estandarización de procedimientos en todas las sucursales, la venta multicanal, la digitalización del proceso de compra y la expansión de la venta B2C, que son algunos de los objetivos de esta multinacional.

La estandarización de las prácticas de gestión en ubicaciones de todo el mundo, con toda la operación en un sistema en la nube, la fácil actualización de versiones, el conjunto de funciones eficientes listas para usar y la capacidad de responder al cliente con mayor calidad, fueron la razón principal de esta elección de solución.

La necesidad de obtener información precisa de toda la cadena, desde la producción hasta las ventas, con el objetivo de desarrollar nuevos canales de venta y estrategias, también se consideró para la elección del ERP, ya que permite la implementación paralela de soluciones CRM y Business Intelligence. Microsoft Dynamics 365 F&SCM es compatible con todos los procesos internos, desde logística, planificación, producción, atención al cliente y finanzas.



“

'La estructura de Dynamics 365 F&SCM es muy familiar para los usuarios de AX, lo que hace que sea mucho más fácil aceptar otras aplicaciones de Microsoft Dynamics Sales es un buen ejemplo y Power BI se adoptó muy rápido como una solución de BI de autoservicio. Funciona de forma rápida y sencilla, sin necesidad de mucha formación. En general, hemos descubierto que trabajar en un ecosistema alineado nos da una "sensación de conformidad".'

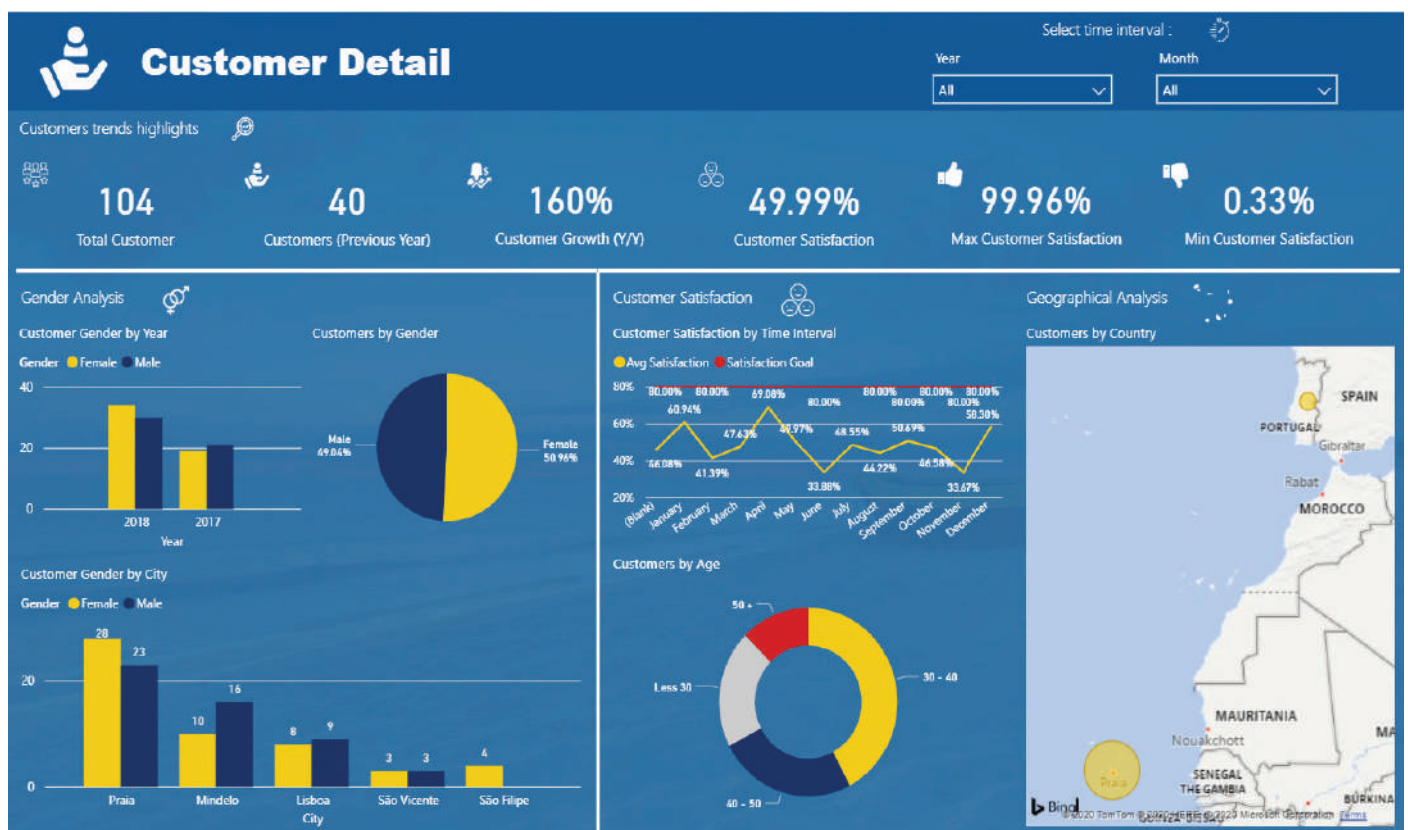
Alfred Muller

ICT Manager da Dunlop Protective Footwear

Microsoft Dynamics 365 CRM Sales soporta todas las acciones de marketing y ventas, lo que permite un mejor análisis del mercado y la identificación de clientes potenciales.

Business Intelligence, incorporado en la solución de autoservicio **Power BI**, es compatible con las demás soluciones y permite el acceso en tiempo real a datos fiables sobre las actividades de la empresa.

Arquiconsult apoya a Dunlop Protective Footwear en este proceso de transformación y modernización tecnológica, consciente de la importancia de una adaptación paulatina de todas las partes interesadas. ■



ENTREVISTA

Carsten Wulff

LS Retail



1

En primer lugar, ¿está familiarizado con la industria minorista en Portugal? ¿Cómo calificaría el grado de sofisticación de los sistemas de gestión de la información utilizados por los minoristas portugueses?

He tenido la suerte de ver a los minoristas portugueses desde dos perspectivas diferentes. A nivel profesional con Arquiconsult y varias veces como turista con mi familia. Tengo la impresión de que el

comercio minorista especializado en Portugal se divide en diferentes niveles de sofisticación:

Minoristas modernos con soluciones omnicanal de última generación basadas en soluciones internacionales como fx SAP y, naturalmente, LS Retail.

Hay una gran cantidad de minoristas medianos que intentan integrar los sistemas de POS y Merchandis-

ing con otras soluciones de administración de información. Probablemente podrían reducir los costes y aumentar los ingresos poniendo en funcionamiento una línea de solución LS Central. Finalmente, los minoristas más pequeños, que utilizan una ECR o un dispositivo móvil para registrar las ventas.

En general, la mayoría de los minoristas experimentarán grandes beneficios al reemplazar una serie de soluciones más o menos integradas por una solución minorista de Comercio Unificado como LS Retail. La pandemia de Covid19 ha demostrado a los minoristas que necesitan tener soluciones de TI que puedan adaptarse fácilmente a las condiciones cambiantes del mercado. Estamos experimentando una mayor demanda de venta minorista sin contacto en términos de comercio electrónico, entrega, auto pedido. A los minoristas con soluciones de TI antiguas les resultará muy difícil cumplir con los nuevos requisitos.

2

¿Qué importancia tiene para LS Retail una alianza con Arquiconsult para garantizar la mejor implementación y personalización de la solución?

LS Retail y Arquiconsult han estado cooperando antes de que LS Retail fuera LS Retail y Arquiconsult fuera Arquiconsult. Nuestra cooperación se remonta a 20 años. Arquiconsult localizó las versiones portuguesa y española de LS Nav. Esto hizo posible que empezáramos a hacer negocios en la Península Ibérica.

LS Retail se basa en socios locales fuertes como Arquicon para comercializar, vender, personalizar y apoyar a los clientes de LS Retail en Portugal, España y Angola.

Arquiconsult ha ido un paso más allá al crear un equipo internacional de consultores muy competentes, que ha ayudado a otros socios minoristas de LS y a LS Retail en implementaciones grandes y complejas. Entonces, la respuesta corta a su pregunta es: ¡Muy importante!

3

LS Retail proporciona una solución completa de extremo a extremo que simplifica múltiples procesos y ofrece una amplia visibilidad de todo un negocio minorista. ¿Hay algún caso especial de algún cliente que le guste destacar, donde la solución haya revolucionado su negocio?

El comercio minorista es mucho trabajo duro para el minorista. Su sistema de TI debería ayudarlos a

ejecutar su negocio diario de la mejor manera posible. Esto puede sonar muy común, pero para aquellos minoristas que se han visto limitados por las antiguas soluciones de TI, a menudo esta solución integral se siente como una revolución. Hay muchos clientes que han experimentado esto de IKEA, que podrían usar el mismo POS para diferentes propósitos que un pequeño supermercado, que recientemente implementó LS Central en SaaS (Software como servicio).

En Portugal, ha sido un placer y un honor seguir a Nuno Lopes para desarrollar la estructura de TI de Loja do Gato Preto. También diría que Arquiconsult realmente revolucionó el comercio minorista para Angolissar. Actualmente estamos viendo un gran interés en las soluciones de comercio unificado de LS Retail de empresas que combinan diferentes tipos de comercio minorista con servicios y hospitalidad como clubes de fútbol, cruceros, parques de atracciones y atracciones turísticas. Esto no es nuevo para Arquiconsult que ha desarrollado e implementado ese tipo de soluciones en varios lugares. Un buen ejemplo de esto es Symingtons en Oporto, de donde tengo muy buenos recuerdos.

4

LS Retail ha brindado apoyo esencial para la toma de decisiones a los gerentes minoristas, para que puedan moverse cómodamente hacia el futuro. Entonces, ¿qué ve en el futuro para LS Retail y Arquiconsult?

Estamos constantemente mejorando todos los aspectos de la solución. En la última versión, hemos reducido el tiempo de publicación de estados de cuenta en un 42 %. Y en las próximas versiones también veremos aplicaciones Scan-Pay-Go.

Con todas las estructuras y procesos básicos implementados para el minorista, debemos brindar más y mejor apoyo a las decisiones a los minoristas. Para ello hemos desarrollado un conjunto de herramientas basadas en Microsoft Power BI, AI y Machine Learning. Lo llamamos LS Insight. Además de la generación de informes, proporcionaremos herramientas para la previsión de la demanda, el análisis de cestas y la simulación de márgenes (elasticidad de precios). Esas soluciones sofisticadas y de alto valor agregado ya no están reservadas para los grandes minoristas internacionales, con grandes presupuestos de TI. LS Retail y Arquiconsult ahora pueden poner esto a disposición de los minoristas locales a un precio asequible: ¡el futuro ya está aquí! ■



CASO DE ÉXITO

GRUPO MALAQUIAS

El grupo Malaquias es, desde 1950, una importante referencia en el sector de la distribución alimentaria en los mercados portugués, europeo y africano. Con más de 500 proveedores, 15 mil clientes y una facturación de más de 57 millones de euros, el grupo cuenta con dos empresas que actúan por separado, pero se complementan.

Ferreira Malaquias, Lda. es una empresa centenaria cuya actividad se divide en dos áreas de negocio: el embotellado y comercialización de vinos y la distribución exclusiva de productos UNICEF en los municipios de Over, Estarreja, Espinho y Santa Maria da Feira.

Malaquias Distribuição Alimentar, Lda. es una empresa mayorista de productos alimenticios, con dos unidades Cash & Carry, y una empresa minorista, con una cadena de supermercados.

Para optimizar los procesos y tareas que realizan los operadores, Grupo Malaquias avanzó en su actualización de la gestión de la información y decidió implementar la última versión de **Navision** (actualmente **Microsoft Dynamics 365 Business Central**), una solución única e integrada, que cubre todas las áreas de actividad de la empresa.

Grupo Malaquias se vio ante la necesidad de asegurar un mejor control de stocks, presupuestos, equipos fijos y móviles, entre otras situaciones, para mejorar la integración de los peajes usados, centralizar la información de las distintas áreas de negocio y dar respuesta a los requerimientos legales vigentes. El último año fue, para el Grupo, un momento crítico para dar este paso, considerando el extraordinario volumen de actualizaciones y cambios legales.





El seguimiento de Arquiconsult fue productivo, logrando resolver rápidamente los problemas que se presentaban.



José Silva

Diretor do Departamento de TI do Grupo Malaquias

Microsoft Dynamics 365 Business Central garantiza la continuidad del negocio con una solución en la nube que conecta a los equipos de ventas, servicios, finanzas y operaciones para optimizar el acceso a la información y agilizar los procesos.

Arquiconsult realizó el 90% de la implantación de forma remota, hecho que apunta como positivo José Silva, director de TI de Grupo Malaquias, quien entiende que “algunos de los problemas se podrían solucionar más rápido, sin esperar cita de visita, haciendo reuniones más productivas.”

La empresa pretendía que la implementación de esta actualización no tuviera un impacto significativo en el funcionamiento normal de la empresa y los consultores de Arquiconsult pudieron cumplir con este deseo. Además, el proyecto se llevó a cabo dentro del alcance, la planificación y el presupuesto definidos.

Entre las ventajas señaladas por Malaquias Distribuição Alimentar, Lda., se destacan la posibilidad de copiar la información del informe a Excel y también la operación inversa de copiar la información directamente a NAV, funcionalidad básica de esta solución, procesos considerablemente optimizados. El conocimiento avanzado de Arquiconsult de los complementos LS Retail, NavHR y NAV Standard también demostró ser un activo para la optimización del proceso de trabajo. ■



Fue una asociación muy fructífera, incluso en este último año, ya que pudimos alcanzar fácilmente las metas que nos propusimos.

José Silva

Diretor do Departamento de TI do Grupo Malaquias

Ver todo Entrevista



Administrador Contabilidade - Microsoft Dynamics NAV client - connected to Dynamics 365 Business Central

Portugal Base

ACÇÕES RELATÓRIO MAPAS - SALDO ANÁLISE CONSOLIDAÇÃO CONFIGURAÇÃO

SOFTSTORE Portugal D8658C_SOFTSTORE_PROD_SpringRelease_CU

Calcular e Registrar Liquidação IVA Registrar Custo Inventário na C/G Ajustar Taxas Câmbio... Diários Intrastat Configuração Carteira Diários de Produto Diários Reconciliação Pagamentos Conta Reconciliação Bancária Diário Cobranças Nota Crédito Venda Criar Cartas Aviso... Criar Notas Juro... Diário Pagamentos Nota Crédito Compra Calcular Amortização... Navegar Atualizar

Administrador Contabilidade

Atividades

Filtro Limpar Filtro

Pagamentos

55 Documentos Vendas Vencidos

62 Documentos Compra Vencidos Hoje

Aprovações Documento

0 Encomendas Compra com Aprovação Pend...

0 Encomendas Venda com Aprovação Pend...

Carteira

0 Documentos a Cobrança

0 Documentos a Pagar

Gestão de Caixa

1 Diários de Reconciliação de Pagamentos

Editar Diário Cobranças Nova Nota Crédito Venda Editar Diário Pagamento Nova Nota Crédito Compra

Criar Avisos... Criar Notas Juros...

Nova Remessa Nova Ordem Pagamento

Previsão Cash Flow

Abrir Configuração Assistida Informação Gráfica

Previsão Cash Flow não está configurada. E...

Os Meus Fornecedores

Gerir Lista Abrir Novo Localizar Filtro Limpar Filtro

Nº Fornecedor Nome

01254796	Progressive Home Furnishings
01863656	American Wood Exports
10000	Fornecedores Gerais S.A.
20000	Gestão Propriedades AR

TESTIMONIOS

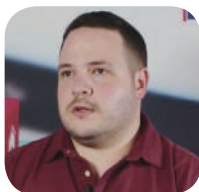
Para ser un consultor hoy

Santi Ureta - BARCELONA



Me costó mucho digerir este período, pero vimos que, con las tecnologías, especialmente las que vendemos como Teams, de repente se abrió un nuevo espectro en la empresa: nuestra conexión con el mundo exterior era el ordenador portátil.

Luís Assunção - VILLA REAL



El trabajo en sí no ha cambiado, lo que ha cambiado es la forma en que comenzamos a hablar con nuestros compañeros, porque extrañamos la cercanía diaria.

Raquel Santos - LISBOA



sabes que las cosas hay que hacerlas bien y Arquiconsult siempre ha creído que los empleados así lo harían. Siempre ha sido flexible para darnos esa oportunidad y esa confianza en los empleados.

Sérgio Espírito Santo - LISBOA



Mi sensibilidad es que la productividad ha aumentado mucho, porque hoy en día tengo de 4 a 6 reuniones con clientes y antes como máximo podía hacer 2 reuniones con clientes. Hoy en día, las llamadas de resolución de problemas son mucho más aceptadas.

Ana Cajada - LISBOA



La empresa desde el comienzo de la pandemia nos ha cuidado mucho. Estoy seguro de que, si dijera que no he podido hacer algo, no sería un problema.

Inês Lopes - LISBOA

No me siento sola para nada, tenemos nuestra reunión diaria por la mañana, lo que nos permite ponernos al día con el trabajo y ahora estoy entrando en la mejor etapa, entrando en los proyectos.

Marco Nufrio - MADRID

Siempre estamos conectados y si alguien tiene problemas, sobre todo los más jóvenes, que es normal que se sientan más ocupados, pueden contactar con nosotros sin ningún problema.

Carla Mendes - LISBOA

El formato de la asistencia mutua ha cambiado, ahora escribimos. No sabemos inmediatamente si recibieron el mensaje, hay que esperar y se trata de gestionar las expectativas de los que están del otro lado.

Eduardo Barros - PORTO

La gente debe ser responsable... si tengo que entregar algo en una fecha determinada, tengo que entregar y trabajar para cumplir, no hay rigidez impuesta, por eso llevo tantos años en Arquiconsult. Hay mucho compañerismo entre las personas.

Pedro Santos - PORTO

Las estrategias están en marcha, la comunicación online entre personas es capaz de combatir la falta de proximidad con llamadas diarias, conversaciones constantes o chats.



LISBOA

Avenida Amália Rodrigues, 17 A
Urbanização da Ribeirada
2675-432 Odivelas, Portugal

(+351) 218 205 610

MADRID

Avenida de la Albufera, 321
Piso 1º, Oficina 9
28031 Madrid, España

(+34) 900 696 816

PORTO

Av. Comendador Ferreira de Matos, 793
1º andar, sala C1
4450-125 Matosinhos, Portugal

(+351) 226 002 328

BARCELONA

Carrer de Nicaragua, 46, 5º, 3ª
08029 Barcelona, España

(+34) 900 696 816

VILA REAL

Hub Tecnológico
Edifício da Incubadora de Empresas da UTAD
Quinta dos Prados
5000-103 Vila Real, Portugal

(+351) 259 091 275

SALAMANCA

Calle Segunda, 43
Oficina 128
37188 Carbajosa, Salamanca, España

(+34) 900 696 816

LUANDA

Rua Comandante Kwenha, 11-13
Luanda, Angola

(+244) 939 954 360

SEVILA

Glorieta Fernando Quiñones, 2
Edificio CENTRIS 2
Módulo 5, Oficina 2
41940 Tomares, Sevilla, España

(+34) 900 696 816