P. 3
Artigo
Diogo Miragaia
**Parceiros da Microsoft**

P. 10
Entrevista
Miguel Tiago de Almeida
**Mercado do Médio Oriente**

P. 14
Novo mercado
Solayman Refae
**Arquiconsult na Arábia Saudita**

**#6** SET 2022

# ARQUINEWS

# À conquista do Médio Oriente

ARQUICONSULT
Your success. Our solutions.

EDITORIAL

# Pontes para o Futuro

**Sérgio Espírito Santo**
Sales Manager
Arquiconsult

Estes últimos dois anos puseram-nos à prova e conseguimos superar-nos. A Arquiconsult, enquanto organização, conseguiu responder aos desafios que a conjuntura internacional lhe impôs. Reinventámos as nossas práticas internas de forma a manter a eficiência e motivação das nossas equipas, criando a proximidade possível nesta fase de incerteza e distanciamento, conseguindo, inclusive, aumentar o volume de negócios global.

Sem dúvida que manter a coesão das nossas equipas de trabalho e manter o nosso ritmo de recrutamento foram tarefas exigentes que nos fizeram repensar modelos de trabalho e cooperação, formação e integração, e dá-nos uma enorme satisfação afirmar que conseguimos adaptar-nos a esta nova realidade, tendo em 2022 acolhido mais de 50 novos colegas.

Um dos fatores do nosso crescimento é a nossa aposta na qualidade do serviço entregue aos clientes e a aposta na multiplicidade de soluções complementares que disponibilizamos ao mercado. Trabalhamos muito próximos da Microsoft, de forma a acompanhar as tendências tecnológicas, diferenciando-nos pela inovação e adaptação às exigências do mercado e capacidade de resposta. Disponibilizamos as melhores soluções integradas de gestão, para empresas dos mais diversos setores de atividade, e estamos empenhados no desenvolvimento de aplicações de negócio low-code, de forma a rapidamente endereçar as necessidades dos nossos clientes, com o menor custo possível, dotando-os de soluções escaláveis, de simples manutenção e evolução.

Hoje, estamos entre os maiores parceiros Microsoft na Península Ibérica, continuamos a ampliar a nossa rede de parceiros internacionais e a expandir-nos geograficamente, e crescermos noutros mercados. Prova desta ambição é a abertura do nosso escritório na Arábia Saudita, com o objetivo de chegarmos ao Médio Oriente, onde vários países necessitam de apoio para a sua transformação digital.

Embora a pandemia nos provasse que a distância não é um problema inultrapassável, nem diminui a nossa capacidade de entrega, encontrámos o parceiro certo que localmente será a ponte com estas culturas diferentes, que nos trarão novos desafios.

Temos o know-how necessário, experiência em implementações complexas e customizadas, pessoas motivadas e crescer internacionalmente é o nosso objetivo. ■

> **“Prova desta ambição é a abertura do nosso escritório na Arábia Saudita, com o objetivo de chegarmos ao Médio Oriente, onde vários países necessitam de apoio para a sua transformação digital.**

**FICHA TÉCNICA**

**Propriedade**
Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

**Redação, edição e revisão**
Porto de Ideias

**Design e paginação**
Porto de Ideias

**Contactos**
comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

ARTIGO

# Parceiros da Microsoft

## Capacitar pessoas e organizações para alcançarem mais

**Diogo Miragaia**
Partner Development Manager
Microsoft Portugal

Desde 1990 que a Microsoft Portugal trabalha diariamente com os seus Parceiros, lado a lado, para transformar a nossa economia, as nossas empresas e a nossa sociedade.

Ser Parceiro Microsoft é, assim, fazer parte de uma comunidade global que liga as organizações às relações, insights, ferramentas, recursos e programas que necessitam para conquistar os clientes e impulsionar o crescimento dos negócios.

A Microsoft é uma Partner led company – atualmente, 90% das receitas da Microsoft são associadas a Parceiros, e em Portugal temos aproximadamente 4 mil Parceiros, a crescer a dois dígitos nos últimos 5 anos. Isto mostra não só a vitalidade do setor de tecnologias de informação em Portugal no apoio a clientes nacionais e internacionais, como também o compromisso de trabalho com o nosso forte ecossistema de Parceiros.

A evolução das necessidades dos clientes tem exigido por parte dos Parceiros novas competências. Para fazer face a essas alterações, a Microsoft evoluiu o Partner Network para o Cloud Partner Program. Esta inscrição gratuita é a chave para exploração da comunidade, acesso a ativos de marketing, conteúdos de aprendizagem, enablement e avanços no processo de intensidade tecnológica. Mas o percurso conjunto que desenvolvemos com os nossos Parceiros não se traduz apenas na vertente de negócio. Ser Parceiro Microsoft é também uma parceria assente em valores e princípios partilhados, que nos regem diariamente na forma como fazemos negócio. Foi por este motivo que, em 2021, criámos a Aliança de Parceiros Microsoft em Portugal.

Atualmente, contamos com mais de 50 Parceiros associados e mais de 20 mil pessoas envolvidas. Uma iniciativa que surgiu com o intuito de garantir que todos têm as competências e oportunidades certas para continuar a criar ambientes diversificados, priorizar a sustentabilidade nas decisões de negócio e a desenvolver tecnologias responsáveis e éticas.

Sustentabilidade ambiental, desenvolvimento de competências digitais e diversidade e inclusão foram as principais áreas de aposta. Como exemplos de ações já realizadas, destacamos a plantação de 150 árvores em território nacional, em parceria com a zero$CO_2$; a criação do programa de mentoria "TGirls" para combater a diferença de género na entrada em cursos STEAM, da qual já integram 15 mentoras que realizaram uma sessão para mais de 120 alunos; a parceria com a ENTRAJUDA para entregar formação técnica e digital a ONGs, em que esperamos impactar mil colaboradores e a criação de uma semana de impacto em que todas as entidades foram desafiadas a realizar uma ação de voluntariado, como a limpeza de praia com o Movimento Claro com 125 kg de lixo recolhido.

É, assim, um orgulho contarmos com a Arquiconsult na Aliança dos Parceiros Microsoft em Portugal. Destacamos a aposta na construção de novas soluções e o investimento significativo na capacitação de recursos e crescimento da equipa, em particular na área de Business Applications da Microsoft.

A oportunidade do reforço desta parceria é enorme e contamos com o contributo da Arquiconsult para valorizar e modernizar o nosso ecossistema empresarial através da inovação tecnológica e da migração para a cloud, tornando assim as nossas empresas mais competitivas, num mercado que é cada vez mais digital e global. ■

Assista ao vídeo

CLIENTE

# DUX

## Da Suécia para o mundo com tecnologia Arquiconsult

Nascida há 90 anos, a DUX é uma empresa de colchões que alia a tecnologia ao conforto. A marca sueca é gerida pelos descendentes de Efraim, o criador de um sistema de molas inovador, que tornou a DUX numa das mais importantes empresas de colchões de luxo do mundo.

Um trabalho contínuo e uma investigação aprofundada têm permitido que a empresa atinja o seu principal objetivo: construir camas que permitam um sono profundo, oferecendo o conforto necessário para regenerar o corpo enquanto se dorme. Para a DUX, a inovação não significa alteração superficial. Antes de incorporar qualquer melhoria nos seus produtos, realiza uma investigação exaustiva, permitindo atualizações mensuráveis e verificáveis.

Para fazer face ao crescimento internacional da empresa, a DUX decidiu implementar um sistema de gestão de informação que lhe permitisse uma melhoria significativa na gestão diária do negócio. De acordo com Paulo Pereira, diretor de TI, a implementação do Microsoft Dynamics NAV 365 fez com que "o nosso método de trabalho, o nosso workflow, mudasse drasticamente. Nós passamos de uma empresa com um conceito de organização um pouco básico, para uma empresa de chão de fábrica totalmente diferente", esclareceu.

Já Susana Guimarães, diretora financeira da DUX em Portugal, explica que a empresa teve a necessidade de ter um maior controlo do fluxo de documentação, uma vez que possui duas unidades fabris e um grande fluxo de documentação entre as duas unidades. "Consultámos o mercado, vimos algumas propostas, uma delas o Continia, que foi a que se adequou melhor à nossa realidade. Uma vez que já está integrada com o Nav, permitiu-nos fazer uma integração muito mais fácil, muito mais livre e fluída, da informação com o sistema de contabilidade", referiu.

Uma das grandes preocupações da DUX, e que levou à procura de um ERP inovador, era a transparência do

negócio no interior da empresa. "Queríamos ter uma maior visibilidade sobre os nossos dados, sobre as nossas estatísticas, sobre a nossa performance, de forma a podermos evoluir ano após ano, e isso foi conseguido", disse Paulo Pereira.

Um dos pontos fortes do Microsoft Dynamics NAV 365 é efetivamente satisfazer as necessidades específicas de médias e grandes organizações que realizam negócios em várias localizações e países. Esta é uma solução completa de planeamento de recursos empresariais automatiza e simplifica os processos de negócio. Estabelece ainda a ligação entre o utilizador e os clientes globais, os parceiros comerciais e empresas subsidiárias, de uma forma que ajuda a alcançar o êxito no negócio. Esta é uma solução de gestão que permite um planeamento eficaz de recursos, possibilitando a automação e simplificação de processos e a interligação entre os utilizadores e seus clientes e parceiros, para uma gestão e desenvolvimento do negócio eficiente.

Por forma a otimizar ainda mais a gestão do armazém da empresa, a DUX procedeu à introdução dos novos termi-

nais portáteis que permitem uma rápida e eficaz identificação, organização e catalogação de todas as mercadorias. "Com este novo sistema de terminais, nós conseguimos efetivamente reduzir o tempo despendido pelos utilizadores na realização do processo. Conseguimos também otimizar a nossa relação com a empresa-mãe, na Suécia, e a interação entre as duas empresas. E, por último, conseguimos, de forma muito organizada e muito suave, distribuir o nosso armazém de um modo mais focado naquele que é o cliente final, com o objetivo de despender menos dinheiro, menos tempo, e de sermos mais eficazes. Hoje sinto orgulho em poder dizer que a solução funciona a 100%. As pessoas adoram a solução", finalizou Paulo Pereira.

## A relação com a Arquiconsult

Ao longo dos anos a relação da DUX com a Arquiconsult foi crescendo e fruto da ligação de confiança e de fidelidade, a empresa foi adquirindo novos produtos, novas soluções, que lhe permitiram ir conquistando passo a passo um novo patamar dentro do setor.

"A relação que a DUX tem, hoje, com a Arquiconsult é uma relação baseada na confiança, na disponibilidade. Sempre que temos um problema, além de acedermos à plataforma de suporte que a Arquiconsult dispõe, conseguimos sempre estabelecer uma linha mais direta, mais próxima e mais rápida com os nossos consultores, que nos providenciam soluções para os problemas, num curto espaço de tempo", conta Paulo Pereira.

> **Hoje sinto orgulho em poder dizer que a solução funciona a 100%. As pessoas adoram a solução!**
>
> **Paulo Pereira**
> Diretor de TI, DUX Portugal

> **Temos uma relação muito prática, dinâmica e muito boa com a Arquiconsult.**
>
> **Susana Guimarães**
> Diretora Financeira, DUX Portugal

Já Susana Guimarães descreve a relação da DUX com a Arquiconsult como "uma relação bastante dinâmica, muito rápida. Conseguimos, a qualquer momento do dia, entrar em contacto com os consultores e resolver as nossas questões, às vezes básicas, do dia a dia muito rapidamente. Temos uma relação muito prática, dinâmica e muito boa com a Arquiconsult".

Como projeto futuro, a DUX antevê a possibilidade de incorporar o ERP Business Central, em lojas próprias, que tem espalhadas pelo mundo. "Penso que só temos de olhar para o futuro, não só falando pela DUX, mas também falando pela Arquiconsult, com uma ótima perspetiva de continuarmos a evoluir enquanto companhias, mutuamente", finalizou Paulo Pereira. ■

### A curiosa história dos colchões DUX

Em 1924, o criador sueco de chocolate Efraim Ljung entrou num pequeno hotel em Chicago e ficou fascinado com o conforto da cama. Utilizando uma pequena faca de bolso, cortou cuidadosamente o colchão para descobrir as molas flexíveis no interior.

De regresso a casa na Suécia, Efraim alterou o foco do seu negócio de confeitaria e começou a dedicar o seu tempo a experimentar molas de aço flexíveis de diferentes resistências e elasticidades. Formou a DUX e começou a fabricar colchões em Malmö, em 1926.

Nos EUA, a história da DUX remonta a 1977, com a abertura de um salão de exposições e escritórios em Nova Iorque. Dez anos mais tarde, a DUX introduziu o conceito de marketing DUXIANA na Europa, Grã-Bretanha e Estados Unidos.

Com mais de 90 anos de existência, a marca sueca continua a ser 100% detida pela família. Os quatro bisnetos de Efraim assumir a empresa, conduzindo-a pelo caminho definido pelos seus antepassados.

Saiba mais

SOLUÇÃO

# Microsoft Dynamics 365
## Supply Chain Management

**Pedro Ferreira**
Microsoft Dynamics 365 SCM Manager
Arquiconsult

**Porque deve a sua Cadeia de Abastecimento estar suportada no Dynamics 365 Supply Chain Management? Conheça todas as vantagens desta solução!**

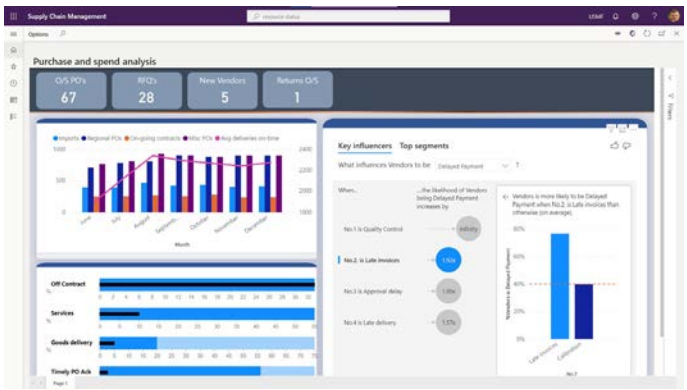
Num mundo em que o conceito de gestão está em permanente mudança, a transformação digital atualmente é uma das maiores preocupações dos gestores. Responder às exigências e dinamismo do mercado implica hoje ter uma resposta rápida, agilidade processual e uma capacidade de previsão e entrega do produto final sem falhas, articulando toda a informação desde a procura à oferta.

O sucesso do negócio depende essencialmente de uma gestão adaptável que reaja automaticamente aos desafios dos parceiros de negócio, com visibilidade em tempo real dos pedidos, transações, e um planeamento ágil que permita prever tendências ou comportamentos para ajustar o seu negócio. E por isso é tão importante ter um software que responda a todos estes desafios.

Das múltiplas vantagens proporcionadas pelo ERP Dynamics 365 Supply Chain Management (SCM), enfatizamos sobretudo três: o facto de ser uma **solução multiempresa, multi-idioma, integração interempresas, permitindo um fluxo supply chain integrado**.

Adaptado a atividades de negócio SMB a Enterprise, compatível com realidades e requisitos legais de vários países, o Dynamics 365 SCM permitirá aos seus utilizadores acederem e cruzarem informações de qualquer unidade produtiva, desde a receção de matérias-primas, passando pela produção e até à expedição do produto final, permitindo ainda, controlar stocks, custos e vendas, independentemente de onde se encontre.

Com o Dynamics 365 SCM a capacidade de resposta face ao mercado será mais eficiente e internamente terá maior flexibilidade na execução dos processos de trabalho, tornando-o mais competitivo e com uma maior sustentabilidade na tomada de decisões. ■



## Alguns dos principais benefícios do Microsoft Dynamics 365 SCM

### Planeamento fidedigno

- Planeamento contínuo em tempo quase real
- Previsão da procura com base em machine learning
- Eliminação de situações de quebras de stock
- Gestão completa de inventário permanente

### Otimização de custos

- Simplificação da relação com fornecedores
- Gestão eficaz de custos
- Simplificação dos fluxos de compras
- Decisões sustentadas para o investimento

### Produzir com inovação e sustentabilidade

- Criação de unidades de produção interligadas
- Melhoria na visibilidade e controlo do "chão de fábrica"
- Garantia de produção contínua e eficiente
- Rentabilização dos seus recursos humanos, máquinas e equipamentos

### Operações precisas

- Redução do tempo de inatividade das máquinas
- Monitorização de ações programadas ou reparações de equipamentos
- Rentabilização da eficácia geral do equipamento (OEE)
- Sincronização da programação e produção
- Precisão das operações de armazém através de sistemas de mobilidade
- Controlo de qualidade de produto e processo

**"A transformação digital tem tido um tremendo impacto na logística e operação de uma organização e, por isso, garantir a fiabilidade dessa solução é fundamental. De forma a manter um negócio em movimento, as organizações não podem ficar completamente dependentes de uma solução automatizada. Em vez disso, devem garantir que as iniciativas digitais apoiam o processo e fazem-no de forma consistente. A digitalização não deve simplesmente mover ou minimizar os erros, mas endereçá-los com base no conhecimento da informação. Parte disso é a captura de dados, não só de apoio à criação da transformação, mas também da criação de informação adicional como parte de um sistema holístico.**

**Pedro Ferreira**
Microsoft Dynamics 365 SCM Manager, Arquiconsult

Saiba mais

CLIENTE

# Conesa Group

## Líder no processamento de tomate a nível mundial

O Conesa Group foi fundado em 1976 enquanto "Conservas Vegetales de Extremadura" e a sua principal atividade é a transformação do tomate. A atividade começou a ser desenvolvida na fábrica central, localizada em Badajoz, que possui uma capacidade anual de 6 mil toneladas de tomate fresco por estação. Este volume de produção transformou-a numa das maiores produtoras a nível mundial, uma vez que 80% do tomate transformado em Espanha era lá cultivado. Nessa altura, já se tinha tornado numa empresa líder no processamento e transformação de tomate, graças ao crescimento imparável que conseguiu.

Atualmente, Conesa está empenhada na expansão e abertura internacional, para levar a empresa de Badajoz, a sua terra natal, a estar presente nos mercados de tomate mais importantes do mundo, como Portugal, China e Estados Unidos. Presença esta que a tornará numa das oito maiores empresas do mundo no sector do tomate e o principal produtor de tomate em pó do planeta.

A constante evolução e crescimento empresarial deu frutos, uma vez que conta, neste momento, com mais de 10 fábricas em quatro países e presença em três continentes, o que lhe permite processar mais de 8,2 milhões de quilos por dia (mais 3 milhões do que há cinco anos) e com números por estação que podem atingir até 750 milhões de quilos de tomate transformado.

Para que tudo isto fosse possível, tiveram que abandonar os sistemas de software obsoletos que possuíam e adotar uma solução ERP global e eficiente capaz de cobrir todos os processos e áreas (finanças, compras, inventário, produção, ...) do seu negócio numa única plataforma.

A solução líder no mercado com parceiro Microsoft foi "Dynamics 365F&O", tendo a Arquiconsult sido a empresa escolhida para implementar o projeto, devido à sua grande importância e dificuldade, a fim de satisfazer as necessidades que o Conesa Group exigia.

A estrutura do Dynamics 365 F&O cobre todas as áreas funcionais da empresa. Das leituras de fabrico e expedição até à atribuição e comunicação das horas trabalhadas pelos operadores, passando pelos processos comerciais e administrativos, de forma intuitiva, o que permite aumentar a eficiência dos recursos.

Do mesmo modo, a escalabilidade do produto permitirá o crescimento necessário em função das necessidades de informação requeridas pela Conesa no futuro.

A Arquiconsult, juntamente com o seu parceiro tecnológico Telefónica, apoia e apoiará a Conesa neste processo de transformação e modernização tecnológica, consciente da importância de uma adaptação gradual de todas as partes interessadas. ■

# Testemunhos dos nossos clientes

ORPEA GROUP

**Na ORPEA España tivemos o desafio de integrar no nosso ERP Dynamics 365 Business Central a gestão das vendas e serviços adicionais dos mais de 30 POS dos refeitórios dos centros geriátricos espalhados por toda a Espanha e Portugal. A Arquiconsult como nosso parceiro tecnológico durante anos, ofereceu-nos a solução LS Retail, que está 100% integrada no Dynamics 365 BC. A implementação do LS Retail tem sido rápida e fácil. Agora, permite-nos ter a informação sobre transações POS na sede de forma automatizada, eliminando custos internos e tarefas administrativas manuais e evitando erros.**

**Laura del Blanco Bravo**
IT Manager, Orpea Iberica

ehogroup

**A Arquiconsult implementou com sucesso, e em tempo recorde, o Microsoft Dynamics 365 Business Central na área económica/financeira, integrando a informação do nosso PMS atual, utilizando a tecnologia da plataforma Microsoft Power Platform. Atualmente, confiando no profissionalismo da Arquiconsult, estamos a implementar um novo e excitante projeto de Business Intelligence com Microsoft Power BI, que nos permitirá, utilizando os diferentes Dashboards e KPIs sugeridos pelos consultores empresariais da Arquiconsult, analisar a partir de um único produto a informação gerada em diferentes sistemas para a tomada de decisões a curto, médio e longo prazo.**

**Alfonso Ruiz Sosa**
Diretor-geral, 30 Degrees Hotels

BCA

**A implementação do Business Central foi um projeto muito importante para a BCA Espanha e foi concluído com sucesso, tanto em termos de tempo como de qualidade. A colaboração e disponibilidade da equipa Arquiconsult tem sido excelente em todas e em cada uma das fases do projeto.**

**Javier García Gómez**
Diretor Financeiro/ RH, BCA España

ENTREVISTA

# Arquiconsult quer conquistar o mercado do Médio Oriente

**Miguel Tiago de Almeida**
Administrador
Arquiconsult

# A Arquiconsult avança para o mercado do Médio Oriente, tendo como ponto de partida a Arábia Saudita. Miguel Tiago de Almeida, administrador da empresa, explica a aposta neste mercado e as perspetivas de futuro para a empresa.

**A Arquiconsult fechou o ano de 2021 com um volume de faturação de 16,6 milhões de euros, ou seja, mais 17% do que no ano anterior. A que se deveu este crescimento?**

A Arquiconsult tem apresentado, desde o seu nascimento, um grande crescimento. O ano passado foi mais elevado do que a média, mas esta evolução para nós é natural e resulta daquela que foi a estratégia definida desde o início deste projeto. Definimos que queríamos ser os maiores e melhores implementadores de sistemas de informação da Microsoft em Portugal e um dos três maiores da Península Ibérica. Felizmente os dados têm mostrado e materializado isso, nos últimos anos.

Sempre foi nosso objetivo crescer de forma sustentada, com um bom trabalho, que passa essencialmente por entregar soluções com qualidade e que acrescentem valor aos nossos clientes. Sempre pretendemos ser mais parceiros do que fornecedores, pois consideramos que é isso que faz sentido neste negócio.

Em 2021, o crescimento deveu-se essencialmente a dois fatores. Por um lado, a consolidação da nossa posição em Portugal como o maior parceiro Microsoft, e, por outro, a aposta no mercado internacional, que já representa 60% da faturação e deu o impulso extra para o aumento das vendas.

É de salientar que este crescimento é possível, porque, para além da forma como a empresa está organizada e é gerida, o empenho e a qualidade do trabalho dos consultores permitem-nos entregar soluções que contribuem para o crescimento dos nossos clientes.

> **A escolha de uma nova geografia depende sempre destes dois fatores, o potencial do mercado e depois conseguir encontrar o parceiro certo ou a pessoa certa, para liderar o negócio nesse local. Podemos dizer que a Arábia Saudita reúne esses dois fatores com sucesso.**

> **A pandemia permitiu-nos perceber que é possível implementar projetos remotamente e fez com que já não nos assuste irmos para geografias tão distantes como a Arábia Saudita.**

**Neste momento, a empresa marca presença em quatro cidades espanholas, Madrid, Barcelona, Salamanca e Sevilha, e ainda em Angola com um escritório. Pretendem continuar a crescer para outras geografias, nomeadamente para a Arábia Saudita. Porquê a escolha deste país?**

A internacionalização faz parte da nossa estratégia. Em Portugal, como disse, somos já o maior parceiro da Microsoft em Business Solutions, e dada a dimensão do país, o potencial de crescimento é reduzido. Logo, se queremos crescer não será em Portugal. Cabe-nos por isso consolidar a posição no nosso país e depois seguir o caminho natural, que é levar a qualidade do nosso trabalho para outros mercados.

A internacionalização pode ser feita de duas formas: vendendo a clientes estrangeiros a partir de Portugal, algo que fazemos também com grande sucesso e, em paralelo, abrindo escritórios em geografias que consideramos que podem ter grande potencial de crescimento.

A escolha de uma nova geografia depende sempre destes dois fatores: o potencial do mercado e depois conseguir encontrar o parceiro certo ou a pessoa certa, para liderar o negócio nesse local. Podemos dizer que a Arábia Saudita reúne esses dois fatores com sucesso. Em termos de potencial, o país está num processo de transformação económica, pois o Governo pretende a médio prazo passar a ser um centro económico e financeiro da região do Médio Oriente. No fundo substituir o Dubai e o papel que tem como potência económica na região. Esta decisão do

**Não tenho medo do futuro, mas é sempre preciso estar atento e ir afinando a máquina conforme ela vai andando.**

Governo terá grande impacto nas empresas, uma vez que serão disponibilizadas verbas elevadas do orçamento do país para ajudar à transformação digital das empresas. Ou seja, haverá uma necessidade das empresas em implementarem novas soluções de gestão, mas também será necessário implementar regras mais firmes em termos fiscais e em termos de cumprimento de requisitos legais no país. Esta mudança potencia as soluções de gestão, pois elas existem exatamente para responder a essas questões.

Para além disto, naquela região não existe grande expertise, grande conhecimento em consultoria. São muito poucas as empresas que prestam serviços nesta área, portanto parece-nos que existe uma excelente base para abrir um escritório e explorar todo o mercado do Médio Oriente.

O segundo fator, como disse, é ter a pessoa certa! Não abrirmos um escritório numa geografia sem ter alguém que conheça a cultura da nossa empresa, o nosso ADN, partilhe os mesmos valores e que tenha a competência e as características para liderar o negócio nesse país. Na Arábia Saudita temos alguém que trabalhou connosco do lado do cliente, em vários projetos, que abraçou este desafio connosco e em quem nós confiamos. O Solayman Rafae é libanês, conhece a região, já morou na Arábia Saudita e vai liderar o nosso escritório. É importante ter uma pessoa local, daquela região, que tenha experiência de trabalho na Arábia Saudita, que partilhe os nossos valores e que saiba o que é este negócio, para o levar a bom porto. A Arábia Saudita foi a escolha. Veremos no futuro se certa, para ser a base para explorar todo o negócio desta região do Médio Oriente.

## Que perspetivas prevê para o Dynamics 365 Business Central neste mercado? Para quando está prevista a localização do produto neste país?

A localização está neste momento a ser desenvolvida e estimamos que até ao final do ano esteja disponível para ser implementada. É um fator crítico, pois como disse, o que nos leva a ir para aquela geografia, e que potencia este negócio, é o aumento de um conjunto de regras a serem implementadas pelo Governo da Arábia Saudita em termos de impostos e de reporting fiscal, e isso só se faz com um produto que seja adaptado a essas características. Neste momento estamos a construir essas soluções e até ao final do ano estarão disponíveis. Em relação ao potencial, não só do Microsoft Dynamics Business Central, mas também do Finance and Operations, nós consideramos que têm um grande potencial de crescimento naquele país. Atualmente as empresas usam soluções locais que não estão minimamente preparadas para aquilo que se prevê que seja o futuro.

Assim, existindo dinheiro, existindo produto e existindo empresas com a necessidade de implementação desses produtos, achamos que o potencial é grande.

## Fruto da aceleração da digitalização das empresas, um pouco por todo o mundo, o trabalho remoto está hoje bem consolidado. Este fator influenciou a escolha desta nova geografia?

A implementação de soluções de gestão, de ERPs, é uma atividade que vive muito do contacto com o cliente. Uma das nossas premissas na implementação de um projeto é que se construa uma equipa mista. Para haver sucesso tem que haver uma equipa conjunta, de consultores e funcionários do cliente, que deve trabalhar de uma forma muito próxima, dividindo tarefas, partilhando problemas e resolvendo em conjunto o que houver para resolver. Por este motivo, habituamo-nos sempre a trabalhar em «casa» do cliente. Ao longo dos anos, fomos percebendo que o facto de estarmos no cliente e em contacto próximo, nos permite percecionar novas oportunidades de negócio.

Com a pandemia o panorama mudou e tivemos que repensar todo o processo. Estivemos dois anos a entregar projetos sem contacto presencial, mas felizmente superamos as dificuldades e tivemos sucesso. Acabamos assim por perceber que sim, é possível fazer os projetos de forma remota, mas que não é a mesma coisa, ou seja, é importante que exista um modelo híbrido. Há um conjunto de tarefas e de atividades que continuam a funcionar melhor presencialmente.

A pandemia permitiu-nos perceber que é possível implementar projetos remotamente e fez com que já não nos assuste irmos para geografias tão distantes como a Arábia Saudita. Contudo o nosso objetivo lá é, à semelhança de outras geografias, criar uma equipa local. Inicialmente os projetos serão assegurados a partir de Portugal, ou seja, quase na totalidade remotamente, mas estamos já desde início a criar uma equipa local que depois crie massa critica e saiba autonomamente criar os projetos nessa geografia.

Com o tempo haverá de deixar de existir necessidade de envolver consultores portugueses.

## Qual é, na sua opinião, o futuro do setor dos sistemas de gestão de informação?

As soluções que implementamos serão sempre necessárias enquanto existirem empresas que necessitem de ser bem geridas, de definir estratégias, de acompanhar a evolução do negócio e de cumprir requisitos legais e fiscais.

Em termos tecnológicos, é óbvio que surgirão novos desafios, pois tecnologicamente os produtos evoluem muito e, se não estivermos preparados ou não estivermos a trabalhar com a solução certa, podemos ficar para trás.

Nos últimos 3 ou 4 anos temos assistido a algumas alterações comparativamente à realidade de há 5 ou 6 anos.

Por um lado, a Cloud, que ainda não é mas virá a representar a maior fatia de mercado, ou seja, a implementação das soluções de gestão em ambiente Cloud (software as a service), vai substituir o modelo clássico de implementação em «casa» do cliente. Isto acontece porque os fabricantes, nomeadamente a Microsoft, estão a fazer um grande forcing para que assim seja, e isto acontece porque é mais rentável para eles. Prevejo que dentro de 5 a 6 anos já só trabalhemos na Cloud.

Outra mudança a breve prazo é a implementação de soluções Low Code. Anteriormente as empresas trabalhavam em ilhas e os departamentos não trocavam informações. Depois, com o aparecimento dos ERPs, foi possível colocar tudo debaixo do mesmo chapéu e dentro da mesma aplicação e passou a ser possível responder a todos os requisitos da empresa. E durante 20 anos foi isto que andamos a fazer. A única parte menos positiva, é que ao colocar tudo debaixo da mesma solução, há áreas que podem perder alguns requisitos. Aquilo a que estamos a assistir agora, fruto do desenvolvimento de novas tecnologias por parte fabricantes como a Microsoft são soluções de Low Code, como a Power Platform, que nos permitem criar pequenas soluções de forma muito rápida.

Isto está a levar a um caminho em que o ERP já não tem que responder a tudo. O ERP continua a ser a base, onde está o core da empresa, mas passa a ser possível desenvolver novas aplicações Low Code para outras áreas mais específicas. Para terem sucesso, as empresas têm que estar preparadas para estes dois fatores: terem uma solução que funcione na cloud e saberem implementar projetos na cloud; e ainda estarem preparadas para trabalhar com as soluções de Low Code e apresentar ao cliente uma solução que não seja um ERP pesado.

## E como vê o crescimento e a evolução do negócio da Arquiconsult?

Vejo claramente uma evolução positiva. A Arquiconsult está bem preparada e bem organizada para aquilo que antevejo que serão os desafios nesta área, pois tem capacidade para os enfrentar, desde logo pela sua aposta na internacionalização. O caminho que fomos fazendo, desde há uns anos, o facto de não termos tido medo de sermos uma empresa portuguesa a ir para fora, foi crucial. Essa aposta internacional permitiu-nos crescer para uma dimensão que não seria possível se tivéssemos ficado só em Portugal. Ao termos essa dimensão estamos preparados, quer em termos de conhecimento, quer em termos financeiros, quer tecnologicamente. Ao longo do tempo fomos evoluindo e tentamos sempre antecipar o futuro. Já há muito tempo que andamos a preparar a equipa para implementar projetos na Cloud e que trabalhamos com ferramentas de Low Code, exatamente para estarmos preparados para estes desafios que se avizinham. Não tenho medo do futuro, mas é sempre preciso estar atento e ir afinando a máquina conforme ela vai andando. ■

**“A Arquiconsult está bem preparada e bem organizada para aquilo que antevejo que serão os desafios nesta área, pois tem capacidade para os enfrentar, desde logo pela sua aposta na internacionalização.**

Assista ao vídeo

NOVO MERCADO

# Solayman Refae e a Arquiconsult na Arábia Saudita

**Solayman Refae**
MENA Managing Director
Arquiconsult

O segundo semestre de 2022 será desafiante para a Arquiconsult. Em causa está a conquista de um novo mercado: a Arábia Saudita. Um país longínquo, com uma cultura distinta e com diferentes costumes. Por forma a diminuir o risco e poder dar um passo seguro, a Arquiconsult apostou num consultor libanês, com 25 anos e experiência naquele mercado, Solayman Refae.

A relação de trabalho com a Arquiconsult começou já em 2016, altura em que Solayman Refae trabalhava numa empresa nos Emirados Árabes Unidos e precisou de fazer uma consulta ao mercado para encontrar um parceiro na área dos sistemas de informação. "Contratei a Arquiconsult após um rigoroso processo de seleção de fornecedores, para um projeto multianual muito desafiante para o grupo. Após o sucesso desse projeto, adjudiquei mais outros três, e assim se foi criando uma relação de confiança. Apreciei o facto de serem muito disciplinados, focados, trabalhadores e com um forte valor empresarial", explicou.

Com uma vasta experiência no setor, fruto do trabalho em organizações de topo como a Bell Canada, IBM Canada, Merrill Lynch, Webcor, e Saudi Air Defense a partir do Canadá, KSA, EAU e África, o consultor possui diversos contactos na região e é conhecedor das questões legais praticadas naqueles países, fator que influenciou também a proposta feita pela Arquiconsult.

Como é sabido, em 2016, o reino da Arábia Saudita iniciou um processo de transformação económica com o objetivo claro de renovar uma economia que dependia principalmente do petróleo, e passar para uma economia mais diversificada. Foi criado um projeto nacional, através do qual o país pretende ser o coração dos países árabes e islâmicos e o centro de investimento. No cerne do projeto está naturalmente a transformação digital do país. "Os EAU iniciaram a implementação do programa de IVA a 1 de janeiro de 2018, em duas fases: primeiro faturação do IVA e, futuramente, o preenchimento eletrónico, que entrará em vigor a partir de 2023. De recordar que o governo da Arábia Saudita só introduziu a cloud pela primeira vez em 2019", explicou Solayman Fare.

> **Acredito que será possível ajudar a transformar e melhorar o desempenho empresarial das organizações nos Emirados Árabes Unidos.**

Para conseguir abordar estas oportunidades emergentes e estar próximo do cliente final, a Arquiconsult decidiu abrir um escritório na Arábia Saudita. Numa fase inicial, a empresa pretende mostrar o seu potencial neste novo mercado, através do desenvolvimento de negócios, do contacto direto, de ligações e colaboração com outras empresas.

"Com a tecnologia e os conhecimentos empresariais da Arquiconsult, acredito que será possível ajudar a transformar e melhorar o desempenho empresarial das organizações nos Emirados Árabes Unidos. A nossa oferta será composta por soluções à medida para setores específicos e estes serão os projetos a avançar em primeiro lugar. As principais soluções que iremos implementar serão: Microsoft Finance & Operations, Supply Chain Management, CE, Business Central e Power Platform", esclareceu.

A Arquiconsult inicia assim a aposta num nova geografia. A Arábia Saudita será a porta de entrada e a base para exploração de todo o negócio da região do Médio Oriente. ■

YAVEON

Saiba mais

SOLUÇÃO

# Yaveon ProBatch

## Gestão de lotes e rastreamento de produtos

**Paulo Marques**
Business Unit Manager
Arquiconsult

100% integrado com Microsoft Dynamics 365 Business Central, e com outras soluções Microsoft, Yaveon ProBatch permitir-lhe-á verificar as receitas e custos de produção, controlar desvios nos critérios de qualidade, ter visibilidade e rastrear lotes de produção ou avaliar de forma rigorosa a qualidade de matérias-primas e fornecedores.

Este é um software adequado para qualquer empresa de produção em cadeia, que exija o melhor suporte para os seus processos produtivos, para a máxima eficiência logística e rentabilidade dos seus recursos, garantindo o cumprimento do tempo de entrega ao cliente final e um controlo completo dos custos de produção.

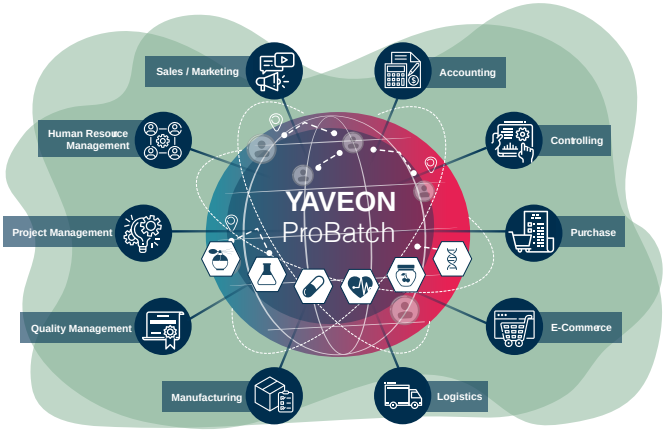
**Uma solução versátil que se adequa a empresas dos setores químico, farmacêutico, médico, biotecnológico, cosmético ou alimentar, que exigem elevados padrões de qualidade e rastreamento dos produtos.**

### Gestão de lotes

No sentido de assegurar uma correta movimentação e utilização das matérias na indústria química é crucial gerir com muito cuidado, toda a informação relativa a lotes, datas de validade e números de série.

### Rastreabilidade

O Módulo de Gestão de Lotes permite, entre outras funcionalidades disponíveis, listar a pedido todos os movimentos de uso de um lote. Esta funcionalidade permite acompanhar também todos os movimentos relativos à qualidade do lote e ao seu estado.




### Receitas e Especificação de Produto

Para além do controlo das especificações e instruções de fabrico e produção comuns, o sistema também gere as instruções adicionadas de trabalho (textos adicionais). O sistema disponibiliza de base, funcionalidades para o cálculo dos princípios ativos, ajustes às quantidades dos princípios ativos e das matérias-primas, bem como as cargas/ enchimentos (se necessário para um lote específico), sendo por isso adequado para empresas do sector farmacêutico.

### Segurança da informação

Para garantir um processo compatível com as normas internacionalmente aceites como, por exemplo, FDA e GMP, é necessário que as funções base e o acesso ao sistema por um utilizador sejam suportados por um conceito específico de segurança da informação e do acesso à mesma. O acesso ao sistema pelos utilizadores pode ser baseado em vários critérios de restrição.

Esta solução apoia e suporta a produção e garante a conformidade com: os procedimentos das entidades reguladoras, os padrões da indústria de processos, com a aplicação de condutas operacionais e com as políticas de qualidade das organizações. ■

INTERNACIONALIZAÇÃO

# A Arquiconsult no mundo

Estamos presentes

Escritório

PRINTVIS

Saiba mais

SOLUÇÃO

# PrintVis

## O futuro da impressão

**Paulo Vieira**
PrintVis Development Manager
Arquiconsult

Para gerir o seu negócio de impressão com sucesso, é necessário controlar todos os processos de produção, armazenamento e faturação, preferencialmente numa única solução.

O PrintVis foi desenvolvido sob o ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central e é um software de gestão de última geração para responder aos desafios do setor gráfico e de impressão.

Com PrintVis pode controlar e acompanhar o fluxo de trabalhos na sua organização, ter uma visão completa sobre cotações, pedidos, processos em execução ou entrega de trabalhos finais.

Este software foi desenvolvido para garantir que cada trabalho, tem alocado um responsável que acede às várias etapas de produção, nos diferentes estágios do processo, até à entrega do produto ao cliente final.

Com um só software todas as etapas estão asseguradas, desde orçamentação, planeamento de produção, inventário e compra de matérias-primas, gestão de pedidos e produção ou análise de custos e gestão financeira.

O PrintVis ainda oferece vantagens como a sua integração com o CRM para aperfeiçoar a gestão de clientes ou a possibilidade de extrair análises financeiras, nas diferentes vertentes do negócio, permitindo guardar inúmeras estatísticas detalhadas e personalizadas para cada interlocutor na organização.

Controle de todo o processo do trabalho de impressão, do orçamento à produção, à entrega e à faturação.

O PrintVis reduz o tempo de execução das tarefas e rentabiliza o seu investimento.

O PrintVis garante uma solução integrada, user-friendly e acessível aos utilizadores da sua organização. ■

### Principais vantagens desta solução para empresas do setor gráfico, impressão ou packaging

- Orçamentos rápidos, seguros e precisos
- Visibilidade e controlo do fluxo de trabalho
- Controlo de informações
- Acesso a opções de implementação perfeitas
- Planeamento interno e externo ajustável
- Controlo total de documentos de trabalho
- Controlo de stock e compras
- Sistema de entrega completa
- Faturação flexível
- Certificado JDF

EVENTOS

# Arquiconsult mais perto dos clientes

## BeDIGITAL 2022
Bilbao, Espanha

### Aplicação industrial de tecnologias digitais

Entre os dias 13 e 17 de junho, a Arquiconsult marcou presença num dos maiores eventos ligados à aplicação industrial de tecnologias digitais. A BeDIGITAL decorreu em Bilbao, Espanha, e recebeu milhares de visitantes. Sob um formato que combinou áreas de exposição e congresso, a BeDIGITAL transformou-se no ponto de encontro entre empresas de consultoria e programação e empresas industriais que são utilizadoras ou potenciais utilizadoras de ferramentas digitais. ■

## GRAPHISPAG 2022
Barcelona, Espanha

### O presente e o futuro da impressão

Consciente do desenvolvimento crescente do setor gráfico, a Arquiconsult marcou presença na GRAPHISPAG, em Barcelona, com um produto de excelência — o PrintVis (Print Management Information System, MIS). Trata-se de um software desenvolvido especificamente para a indústria gráfica e de impressão. O PrintVis foi criado diretamente no Microsoft Dynamics 365 Business Central e desenvolvido com funcionalidades MIS específicas para o setor. ■

## Expo RH
Estoril, Portugal

### O maior evento de Recursos Humanos em Portugal

O Centro de Congressos do Estoril voltou a receber o maior evento de Recursos Humanos em Portugal, a Expo RH. A Arquiconsult marcou presença e apresentou duas soluções fundamentais no respeita à Gestão de Recursos Humanos — o NavHR, um ERP que assegura os processos de gestão de RH e que facilita o dia a dia das empresas, e o Employee Portal, uma solução simples, intuitiva e essencial, uma vez que é transversal, podendo ser utilizada onde quer que o cliente esteja e quando tiver mais tempos. ■

Assista ao vídeo

EVENTO EM VILA REAL

# Arquiconsult reuniu clientes, parceiros e colaboradores

A Arquiconsult realizou, no passado dia 3 de junho, em Vila Real, um evento para clientes, parceiros nacionais e internacionais, e colaboradores, num total de mais de 250 pessoas.

O ambiente de descontração e partilha foi celebrado por todos com entusiasmo, uma vez que, desde 2019, não foi possível reunir toda a equipa.

Num momento de balanço e partilha, Rui Santos, administrador da empresa, fez questão de recordar a todos que "o sucesso tem como âncora todos os nossos colaboradores, clientes, parceiros e amigos. Queremos agradecer a confiança que depositam em nós e que nos motiva e impulsiona a fazer melhor, e ir além das expectativas."

"Hoje somos melhores, porque trabalhamos com os melhores. O nosso obrigado a todos os que caminham connosco lado a lado", concluiu. ■

# Responsabilidade social

## Arquiconsult é Membro Fundador da Fundação de Serralves

A Arquiconsult assinou um protoloco de cooperação com a Fundação de Serralves, tendo-se tornado num dos membros Fundadores da Instituição. Com este passo, a Arquiconsult pretende colaborar com a Fundação com vista à criação de oportunidades de acesso à cultura. Sendo o envolvimento com a comunidade um dos pilares da empresa, o protocolo reforça o papel que a Arquiconsult pretende ter na comunidade onde se insere. ■

## Apoio humanitário à Ucrânia e ao exército ucraniano

Consciente da importância de apoiar os soldados e as famílias ucranianas, a Arquiconsult enviou em março de 2022, o primeiro camião com ajuda humanitária para aquele país. Praticamente um mês após a invasão russa, a Arquiconsult conseguiu reunir mantimentos e equipamento médico e custear o seu envio para o terreno.

Desde o início da guerra, a Arquiconsult já patrocinou o envio de três camiões, em parceria com três clientes da área de transportes – Bruno TIR, Transportes Figueiredo e Pombalens –, num custo total de 15 mil euros. Para além disso, a empresa fez ainda uma doação de 50 mil euros ao exército ucraniano.

Em fevereiro de 2022, a crise entre a Rússia e a Ucrânia aprofundaram-se e as negociações diplomáticas para subjugar a Rússia falharam; a Rússia moveu forças para as regiões controladas pelos separatistas em 22 de fevereiro de 2022. ■

## Recolha de brinquedos para a Refood

A Arquiconsult promoveu uma coleta de brinquedos para as crianças das famílias apoiadas pela Refood, uma IPSS que se dedica à recuperação de comida em boas condições e à alimentação de pessoas necessitadas através da inclusão da comunidade local. Os colaboradores dos escritórios de Odivelas, Matosinhos e Vila Real participaram nesta ação. Pequenos gestos que contam muito e fazem a diferença. ■

TESTEMUNHOS DOS COLABORADORES

# Trabalho em regime híbrido

**Teresa Aguiar** DYNAMICS 365 F&O DELIVERY, PORTO

O regime de trabalho híbrido permite-nos ter maior flexibilidade e controlo sobre os horários de trabalho, o que por sua vez resulta num melhor equilíbrio entre a vida profissional e pessoal. A nossa satisfação aumenta, bem como a nossa produtividade, beneficiando simultaneamente o colaborador e a empresa. Todos saem a ganhar! Com cada vez mais empresas a optarem por este modelo híbrido, começa a tornar-se uma carta poderosa para a retenção de talento. Para mim, pessoalmente, é um fator decisivo na escolha de um trabalho e nem consigo imaginar trabalhar numa empresa que não ofereça alguma flexibilidade a este nível. ■

**Everton Guimarães** DYNAMICS 365 F&O DEVELOPMENT, MADRID

O trabalho remoto dá-me a possibilidade de estar mais próximo da minha família e poder passar mais tempo com eles. Tenho tido mais tempo para realizar outras atividades e creio que tenho também um ganho quanto à qualidade de vida por não necessitar de me deslocar de casa para o trabalho diariamente. Na minha experiência, mesmo estando em um fuso horário distinto, tem funcionado muito bem. Com uma ótima comunicação e alinhamento, conseguimos que o trabalho flua bem, cumprindo os prazos de entrega. Além disso, a diferença do fuso horário, em alguns casos de urgência, permite-nos ter uma janela de tempo maior para a resolução do problema. ■

**Sara Joaquim** AUTOMOTIVE ENGINEERING, LISBOA

Do meu ponto de vista o trabalho em regime híbrido poderá funcionar, ou não, dependendo do perfil do trabalhador. Considerando o meu perfil, o regime que me traz melhor aproveitamento e satisfação ao trabalhar é o presencial, pois é neste que tenho contacto direto com as pessoas e onde a comunicação acontece de forma mais fluida (razão pela qual eu dispenso na íntegra o regime de teletrabalho). Assim, o regime de trabalho híbrido apresenta, para mim, vários desafios tanto a nível pessoal como profissional: do ponto de vista pessoal, sinto necessidade de dividir o espaço de trabalho do de lazer o que, com este regime, se torna difícil; a nível profissional, dado o que mencionei anteriormente, depreende-se facilmente que, ao estar a trabalhar num formato remoto, não tenho o mesmo prazer e desempenho que teria em regime puramente presencial. ■

**Paulo Santana** DYNAMICS 365 F&O DELIVERY, PORTO

Na perspetiva de um colaborador que inicia a sua evolução numa nova empresa durante a pandemia, são vários os desafios e vantagens que o teletrabalho traz ao dia a dia. Uma das maiores dificuldades com que me deparei foi a questão da formação. É completamente diferente a experiência de estar a ser formado através de Microsoft Teams, em detrimento de uma formação presencial, em que é possível ter uma maior interação e existe uma maior facilidade de comunicação. Existe também uma menor integração na empresa, apesar de todos os esforços que atenuam este sentimento, visto ser impossível comparar a experiência de escritório com teletrabalho. Contudo, é inegável que o teletrabalho traz múltiplos benefícios, como não ter de perder tempo nas deslocações e haver mais silêncio e menos distrações, o que possibilita um maior foco no trabalho. A flexibilidade entre teletrabalho e escritório é sempre importante, já que permite ao colaborador escolher o que melhor se adequa ao seu dia de trabalho. ■

**Ana Cajada** EMERGING TOOLS, LISBOA

Eu sou inteiramente a favor da solução de trabalho híbrida, na medida em que esta nos permite gerir e conciliar melhor a vida pessoal com a profissional poupando, por exemplo, tempo em deslocações e horas de almoço quando ficamos em casa, mas permitindo-nos também continuar a manter uma proximidade saudável e tão importante com os colegas quando estamos no escritório. ■

**André Ferreira** CUSTOMER ENGAGEMENT, VILA REAL

O sistema hibrido tem apresentado muitos pontos positivos e uma simbiose entre trabalho remoto e trabalho a partir do escritório muito interessantes. O trabalho remoto tem os seus pontos positivos de custos/ despesas mais reduzidas e menos distrações durante o dia, isto é, verifico que a minha produtividade é maior nesses dias. Enquanto que, no escritório, mantem-se o foco nas tarefas e produtividade, mas contém uma componente fundamental muito importante, que é a socialização e comunicação com as pessoas — no meu caso, sentia falta. ■

**Telma Melo** DYNAMICS 365 BC, LISBOA

Quando comecei o meu percurso na Arquiconsult, em junho de 2020, o país atravessava uma pandemia mundial, algo que não era vivido há mais ou menos 100 anos. A Arquiconsult sendo uma empresa ligada aos sistemas de informação, continuou não só a desempenhar todas as suas funções como comparativamente a anos anteriores, ganhou ainda mais projetos, mais clientes, mais mercado nacional e internacional. Uma empresa que mesmo à distância conseguiu unir os seus colaboradores, através de reuniões virtuais, brindes mandados para casa, de forma a que todos estivéssemos mais perto. A empresa implementou o chamado 'regime híbrido'. Gosto muito do regime híbrido, pois o teletrabalho dá-nos alguma comodidade, no entanto, o presencial é fundamental. ■

**LISBOA**

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

(+351) 218 205 610

**MADRID**

Avenida de la Albufeira, 321
Piso 1º, oficina 9
28031 Madrid, Spain

(+34) 633 180 142

**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, Spain

(+34) 633 907 561

**VILA REAL**

Hub Tecnológico – Arquiconsult NearShore
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, Spain

(+34) 633 180 142

**LUANDA**

Rua Marien N´Gouabi, 69, 2º DF
Edifício Maianga Office Park
Luanda, Angola

(+244) 939 954 360

**SEVILHA**

Glorieta Fernando Quiñones, 2
Edificio CENTRIS 2
Módulo 5, oficina 2
41940 Tomares, Sevilla, Spain

(+34) 633 180 142

**RIYADH**

8044 Al Atian, An Nasim Ash Sharqi
Riyadh 1424, Saudi Arabia (KSA)

(+966) 50 763 4302

**comercial@arquiconsult.com · comercial.spain@arquiconsult.com · arquiconsult.com**