

P. 5
Entrevista



Rui Santos
Sérgio Espírito Santo
**20 anos
de Arquiconsult**

P. 21
Solução



Luís Fernandes
**Dynamics
365 IOM**

P. 23
Entrevista



Hugo Azevedo
**Arquiconsult
cresce no mercado
do Médio Oriente**

#8 JULHO 2024

ARQUI NEWS



20 ANOS

ARQUICONSULT

Your success. Our solutions.



EDITORIAL

20 Anos a Construir o Futuro

Em 2024, a Arquiconsult celebra 20 anos de uma jornada de crescimento e inovação na vanguarda da consultoria de implementação de software de gestão empresarial. Fundada em 2004, a empresa rapidamente se tornou uma referência na implementação de soluções Microsoft Dynamics, ajudando as empresas a otimizar os seus processos e a alcançar os seus objetivos.

O ano de 2023 foi marcado por resultados excecionais. Registamos um crescimento consolidado de 13% correspondendo a uma receita consolidada de 24,4 milhões de euros, fundamentalmente impulsionada pelo aumento da procura por soluções Microsoft Dynamics em diversos setores, pela expansão da atuação da empresa para novos mercados e pelo lançamento de novos produtos e serviços.

Ao longo da história fomos registando um crescimento orgânico e sustentado, expandindo a nossa atuação para novos mercados e consolidando a presença em Portugal. Contamos hoje com uma equipa de mais de 300 colaboradores, altamente qualificados e experientes, distribuídos

“**A Arquiconsult agradece a todos os seus clientes, colaboradores e parceiros pelo seu contributo para o sucesso da empresa ao longo destes 20 anos. A empresa está comprometida em continuar a ser um parceiro de confiança para o sucesso das empresas e líder na consultoria de ERP nos próximos anos.**”

por 10 escritórios (Lisboa, Porto, Vila Real, Madrid, Barcelona, Salamanca, Sevilha, Bilbao, Luanda e Riade) localizados em três continentes. A expansão para novos mercados representou um marco importante na história da empresa. Enfrentamos o desafio de adaptar as nossas soluções e serviços, às culturas e necessidades específicas de cada país. Para isso, investimos na criação de equipas compostas por profissionais com profundo conhecimento do mercado local.

Sempre atentos às últimas tendências do mercado de ERP, investimos continuamente em pesquisa e desenvolvimento. Pro-

curamos constantemente novas formas de melhorar as suas soluções e serviços, a fim de oferecer aos nossos clientes as melhores ferramentas para o sucesso. Somos um parceiro Gold Certified da Microsoft, o que significa que possuímos um alto nível de expertise e conhecimento técnico das soluções Microsoft Dynamics. Investimos continuamente na formação e certificação dos colaboradores, garantindo que estejam sempre atualizados com as últimas novidades da Microsoft.

Estamos confiantes de que estamos bem posicionados para continuarmos a ser um líder na consultoria de ERP nos próximos anos. ■

José Mourarias
Board Member
Arquiconsult



FICHA TÉCNICA

Propriedade
Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

Redação, edição e revisão
Porto de Ideias, Lda

Design e paginação
Porto de Ideias, Lda

Contactos
comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

ARQUICONSULT
20TH ANNIVERSARY



ENTREVISTA

De Portugal para o Mundo Arquiconsult celebra 20 anos

A Arquiconsult celebra 20 anos de atividade no mercado da implementação e consultoria de sistemas de informação. Conversámos com Rui Santos e Sérgio Espírito Santo, dois dos fundadores, para percebermos como foi possível uma empresa portuguesa expandir o seu negócio e chegar aos quatro cantos do mundo.

A Arquiconsult nasceu há 20 anos. Que dificuldades/ adversidades enfrentaram no início e no crescimento da empresa no mercado?

Rui Santos (RS): Todas as empresas encontram dificuldades em 20 anos. Nós também tivemos algumas, nomeadamente um período complicado no primeiro ano. Não podíamos fazer

negócios com a Microsoft durante dez meses e meio, e esse foi talvez o período mais complicado. Depois disso, já estávamos a trabalhar de forma perfeitamente normal. A grande dificuldade que tivemos foi conseguir escolher pessoas. O essencial era conseguir contratar e, já na época, era difícil em Portugal contratar pessoas que tivessem o conhecimento ou que pudessem ter a formação necessária para ter esse conhecimento. Tirando isso, não foi muito difícil.

O que fez a Arquiconsult distinguir-se como parceiro da Microsoft em Portugal?

Sérgio Espírito Santo (SES): Foi essencialmente a competência dos nossos colaboradores, dos nossos colegas, dos nossos sócios. Em 2004, eu diria que 70% das pessoas



“

A Arquiconsult conseguiu diferenciar-se quer no mercado nacional, quer mesmo no mercado internacional, por decidirmos verticalizar por setor de atividade. Nós no início percebemos que os produtos com que trabalhávamos seriam muito mais úteis aos nossos clientes se trabalhados verticalmente”

Rui Santos

que trabalhavam neste mercado, que eram certificadas pela Microsoft para trabalhar neste mercado, trabalhavam na Arquiconsult. O nosso investimento sempre foi em capital intelectual, sempre foi em dotar as pessoas da capacidade de trazer valor aos nossos clientes. Nós só vamos para o mercado quando já dominamos de A a Z, as soluções que a Microsoft nos disponibiliza e que nós entregamos.

Quando perceberam que era hora de internacionalizar a empresa e porquê? Qual foi a primeira geografia em que apostaram?

SES: Desde a primeira hora que entendemos que o mercado português não era suficiente para nós. Na verdade, Portugal era demasiado pequeno para as nossas ambições. Há 500 anos, na época dos Descobrimentos, já havia este sentimento. Nesse sentido, fizemos exatamente a mesma coisa que os nossos descobridores, fomos à procura de outros mercados de valor acrescentado, onde pudéssemos posicionar-nos. A primeira geografia que tentámos foi Espanha. Não correu bem na altura, algures próximo de 2007/2006, e foi uma das lições mais importantes que tivemos. Percebemos que não conseguimos

fazer nada sozinhos. A iniciativa falhou pela escolha do parceiro, não era o sócio certo para estar naquela geografia. Depois dessa lição aprendida, iniciámos atividade em Angola. Angola, e África como um todo, são mercados de grande valor para empresas europeias, contrariamente àquilo que é a economia local e afins. Há muito trabalho a ser desenvolvido nessa geografia e há muito valor a ser entregue por nós ao mercado, e isso é reconhecido. Depois iniciámos atividade em Espanha, adquirindo duas empresas, cada uma delas focada no seu ecossistema de soluções. Iniciámos recentemente, há dois anos, atividade na região da Arábia Saudita e Dubai. E estamos a consolidar essa posição nesses mercados, porque também esses são mercados de muito valor.

Como está a Arquiconsult a preparar as equipas para acompanhar a rápida evolução das soluções da Microsoft?

SES: Há um esforço constante nessa área. Estamos a falar de processos formativos e de investigação e de criar o próprio IP. Nós temos hoje um budget na ordem de 1,5 milhões € em horas de trabalho, de pessoas que se dedicam e que estão a investigar aquilo que são as novas soluções da Microsoft, a adaptá-las àquilo que é nossa oferta, a criar novas soluções baseadas naquilo que a Microsoft nos disponibiliza. A Inteligência Artificial (IA) é hoje cada vez mais uma realidade. Há um conjunto de desafios que nós estamos a percorrer juntamente com a Microsoft. Há que dizer que a Microsoft é claramente um parceiro de referência em toda esta área. Entrega soluções que depois os parceiros podem distribuir aos clientes, acrescentando valor, como provavelmente muito poucas empresas no mundo fazem. A questão da segurança, a questão do low code, são tudo áreas conexas ou complementares àquilo que é a nossa área base, que são os sistemas de gestão. Nós estamos a garantir que somos tão bons ou melhores nessas áreas, do que somos no ERP.

RS: O nosso modelo tem sido sempre: criar o conhecimento primeiro, contratar as pessoas primeiro, investir na formação primeiro, e só depois atacar o mercado. O normal neste mercado é as empresas procurarem primeiro vender e ter as oportunidades, e só depois investir para as executar. Nós fazemos exatamente ao contrário.



“

Criamos as soluções horizontais com IP próprio e tentamos sempre ter todas as certificações, dar formação, antes de avançarmos para o mercado com os diferentes produtos. Conseguimos sempre ter um conhecimento superior ao da nossa concorrência. Essa foi a estratégia que sempre foi seguida e continua a ser seguida.

Rui Santos

Que balanço faz do percurso e do trabalho desenvolvido pela Arquiconsult ao longo destes anos?

RS: Desde o início que a Arquiconsult conseguiu diferenciar-se quer no mercado nacional, quer mesmo no mercado internacional, por decidirmos verticalizar por setor de atividade. Nós no início percebemos que os produtos com que trabalhávamos seriam muito mais úteis aos nossos clientes se trabalhados verticalmente. Fizemos parcerias de imediato para o retalho, criamos um addon neste caso para recursos humanos, dentro do Navision, o atual Dynamics BC.

Criamos as soluções horizontais com IP próprio e tentamos sempre ter todas as certificações, dar formação, antes de avançarmos para o mercado com os diferentes produtos. Conseguimos sempre ter um conhecimento superior ao da nossa concorrência. Essa foi a estratégia que sempre foi seguida e continua a ser seguida.

Mais tarde, quisemos tornar a empresa o mais possível agradável para os nossos colaboradores. Temos tentado pelos mais diversos meios (não vale a pena estar a enumerar todos, mas são muitos), criar um ambiente de trabalho em que as pessoas se revejam e que queiram continuar. Nestes 20 anos nós conseguimos reter as pessoas que tinham conhecimento. Neste negócio é perfeitamente possível ganhar mais dinheiro, trocando pessoas, mas quando se tem uma pessoa mais experiente, não a devemos perder mesmo que ela custe mais dinheiro. Se eu tenho pessoas que estão contentes,

elas vão estar contentes no cliente e vão estar a criar mais negócio nos mesmos clientes. Se eu tenho clientes contentes, eles vão-me apresentar os amigos, às oportunidades que conhecem e vão levar-nos a outras empresas que por sua vez, repetem o ciclo. Ora, nós temos conseguido fazer isso com algum sucesso. Temos tentado passar para Espanha, que será o nosso maior mercado neste momento, essa forma de estar e de trabalhar, e de sentir as pessoas dentro da empresa. Temos um processo de avaliação anual bastante elaborado, onde participam todas as pessoas, sem exceção.

SES: Este trabalho de que o Rui fala, já foi reconhecido no ano passado com o prémio do Great Place to Work e este ano vamos repetir a proeza. Podemos por isso constatar que este trabalho está a ser reconhecido também pelos colaboradores e é um dos fatores que nos leva a ter uma taxa de retenção bastante alta, ou melhor, um turnover de pessoas relativamente baixo e muito abaixo daquilo que são as métricas de mercado. Desde a transparência à confiança que os colaboradores têm na gestão, tudo são indicadores que de alguma forma nos orgulhamos.

Como veem o futuro da Arquiconsult em termos de crescimento?

SES: Nós temos aqui diversos vetores de crescimento, sendo que o principal é o talento que nós temos dentro da empresa. Há duas grandes vertentes, uma tem a ver com o produto, a outra tem a ver com a geografia. Em termos de produto, a área de inteligência artificial, do low code, que hoje em dia



“

Desde a primeira hora que entendemos que o mercado português não era suficiente para nós. Na verdade, Portugal era demasiado pequeno para as nossas ambições

Sérgio Espírito Santo

já está perfeitamente disponível na nossa base de trabalho. Toda a vertente de segurança, que cada vez mais começa a ser preocupação. Há também um grande investimento, naquilo que é o nosso IP, que são as nossas soluções, que crescem em negócio, que crescem em valor àquilo que a Microsoft entrega. É também um dos vetores de crescimento relativamente à questão do ecossistema Microsoft. Por outro lado, do ponto de vista geográfico, é o nosso objetivo no curto prazo estabilizar a operação do Médio Oriente-Norte de África e, portanto, a região de Arábia Saudita, Jordânia, Dubai. Está em curso a abertura do escritório do Dubai e do escritório da Jordânia, numa ótica de fortalecer aquela região geográfica. Em seguida, temos intenções de, ainda durante este ano, fazer a aquisição duma pequena-média empresa na África do Sul, no sentido de cobrir todo o continente africano. Portanto, já temos um ponto de partida que é Angola. Ao nível do Norte de África, será mantido pela subsidiária da Arábia Saudita e dos Emirados Árabes Unidos. E falta-nos neste momento, para cobrir a África Central e a África do Sul: um escritório na África do Sul para cobrir toda esta região. Tem também a grande vantagem, pelo facto de a África do Sul ter como idioma nativo o inglês, de poder prestar serviços também para o resto da Europa e funcionar como backup para aquilo que é a operação portuguesa. Um pouco mais a médio prazo, está em análise o mercado americano.



“

A Inteligência Artificial (IA) é hoje cada vez mais uma realidade. Há um conjunto de desafios que nós estamos a percorrer juntamente com a Microsoft. Há que dizer que a Microsoft é claramente um parceiro de referência em toda esta área.

Sérgio Espírito Santo



“

Quisemos tornar a empresa o mais agradável possível para os nossos colaboradores. Temos tentado pelos mais diversos meios, criar um ambiente de trabalho em que as pessoas se revejam e queiram continuar. Nestes 20 anos nós conseguimos reter as pessoas que tinham conhecimento.

Rui Santos

Esse mercado exige um grande investimento, pois cada Estado tem uma economia dez vezes superior à portuguesa. Só a Califórnia é a sétima economia do mundo. Continuamos a fazer investimentos nessa região, para conseguirmos encontrar um perfil que encaixe no nosso DNA. Entretanto, há a oportunidade de iniciarmos atividade também no Brasil. O Brasil, por si só, é uma economia imensa, com as suas particularidades. Já encontramos o parceiro certo e estamos neste momento a desafiá-lo a iniciar as atividades. Poderá haver novidades em 2025.

Assista à entrevista de Rui Santos e Sérgio Espírito Santo na íntegra.

Clique aqui



INTERNACIONALIZAÇÃO

Espanha, Angola e Arábia Saudita: crescimento e solidez

A Arquiconsult avançou com o processo de internacionalização primeiramente em Angola, depois em Espanha e mais recentemente na Arábia Saudita. Falamos com os representantes das diferentes filiais.

Desde que iniciámos a nossa atividade em abril de 2023, temos assistido a um interesse crescente nas nossas soluções e metodologias. Construimos fortes relações com a Microsoft nos Emirados Árabes Unidos e na Arábia Saudita, fruto da boa relação e feedback dos nossos clientes, que têm elogiado consistentemente o nosso valor comercial, soluções inovadoras e suporte dedicado. Atualmente, temos orgulho em anunciar que nos foram adjudicados mais de seis grandes projetos de empresas de topo mundial e estamos a desenvolver um pipeline muito interessante.

Com recursos financeiros substanciais e uma visão focada no avanço tecnológico, as empresas da região estão ansiosas por integrar a IA nas suas operações. Há um interesse crescente no Copilot e na IA para análise preditiva, automatização do serviço ao cliente e eficiências operacionais. Estamos a expandir ativamente as nossas ofertas de IA para responder a esta procura e ajudar os nossos clientes a aproveitarem todo o potencial da IA para impulsionar a inovação e o crescimento. Futuramente o nosso objetivo é que a maioria das nossas vendas seja impulsionada pela retenção de clientes e por referências, refletindo a confiança e a satisfação destes. Além disso, pretendemos expandir substancialmente a nossa presença nestas duas geografias, ao mesmo tempo que entramos e estabelecemos uma presença noutros mercados da região. ■



Solayman Refae

Managing Partner MENA



Maurício Domingues

Managing Partner Angola

O negócio da Arquiconsult no mercado angolano sofreu várias oscilações ao longo dos anos, fruto da conjuntura económica de cada momento, mas sempre se identificou uma estável tendência de crescimento da atividade, que sempre foi alvo de uma procura elevada por parte dos agentes económicos a operar em Angola, mas também do fluxo de novos negócios que se instalam a cada dia no país. Nos últimos anos registou-se um notável crescimento de serviços Cloud e SaaS, denotando uma evolução em linha com os mercados globais. Atualmente verifica-se uma procura pela aplicação da Inteligência Artificial (IA) nos processos de negócio, que reflete uma maturidade do mercado angolano digna de nota, e que se espera que venha a consolidar nos próximos anos.

A marca Arquiconsult tem vindo a reforçar a sua imagem assente na qualidade dos serviços e na abrangência e valor acrescentado das soluções que propomos aos nossos clientes. Hoje a Arquiconsult é destacadamente o parceiro de confiança em Angola, para as soluções de gestão empresarial baseadas em tecnologias Microsoft. ■



Marco Olderman

Spanish Co-Manager Partner BC

A Arquiconsult investiu no mercado de Barcelona em 2017. Inicialmente, aproveitámos as linhas de produto e a experiência dos nossos colegas em Portugal, como o mercado da Gestão de Resíduos e os diversos contactos com a rede internacional de parceiros. Ao mesmo tempo, investimos na formação de novas pessoas e no desenvolvimento da nossa própria PI, de modo a procurar vantagens competitivas. A nossa especialização em sectores-chave da indústria foi fundamental para o nosso crescimento passado e para o nosso futuro em Espanha. Recentemente abrimos um novo escritório em Bilbao, uma região do País Basco que é conhecida pela sua forte indústria e inovação tecnológica. O nosso objetivo é que 25% da nossa faturação em Espanha possa vir a ser proveniente deste escritório. Os nossos principais desafios são a incorporação de todas as novas tecnologias do mercado, como a IA (Inteligência Artificial), na nossa carteira para ajudar os nossos clientes a digitalizarem os seus negócios. O segundo desafio é encontrar, formar e incorporar na nossa equipa recursos suficientes.

Pensando a longo prazo, daqui a cinco anos esperamos ter cerca de 100 consultores em Espanha, nos nossos três escritórios principais (Barcelona, Bilbao e Madrid) e estar no top 5 dos principais parceiros Microsoft Dynamics 365 em Espanha, ajudando os nossos clientes a ter sucesso nos seus negócios. ■

Na altura, a fusão com a Arquiconsult foi uma decisão extremamente importante para o que era e quem éramos na QAPoint, e foi surpreendentemente fácil devido à compatibilidade entre as empresas. No dia-a-dia, verificámos que, para continuarmos a ser um player atrativo, precisávamos de crescer tanto em termos de capacidade de resposta, como de carteira de produtos. Ao fim de três anos, podemos dizer que tivemos de nos adaptar a novas formas de trabalho impulsionadas pela evolução do mercado, e podemos garantir que esta adaptação não teria sido possível com o nosso modelo inicial. Em Espanha, tal como na maioria dos países europeus, há um grande ênfase nas soluções de IA. No nosso mercado, muitos dos nossos clientes atuais e potenciais, pretendem incorporar esta tecnologia a médio prazo, mas rapidamente se está a tornar a curto prazo... Por isso, qualquer prestador de serviços que queira estar na linha da frente tem de investir ativamente nestas soluções, correndo o risco de ficar fora do mercado, se não o fizer.

A Arquiconsult tem escritórios em cinco cidades espanholas, Madrid, Barcelona, Bilbao, Salamanca e Sevilha. A equipa de Dynamics F&O, está distribuída pelo país e é composta por 28 pessoas, das quais 25 são consultores e o objetivo é crescer.

Na Arquiconsult Madrid, sempre tivemos claro que o nosso principal ativo é a nossa equipa e o nosso know-how. Assim, nos últimos três anos conseguimos: duplicar a equipa; criar uma equipa forte de vendas; aumentamos os salários médios em mais de 50%; as receitas cresceram 220%; melhorámos a eficiência do nosso trabalho, embora neste campo ainda haja espaço para melhorar. ■



Marco Nufrio

Spanish Co-Manager Partner F&O



EMPRESAS

KLOG otimiza departamento de RH

Nos últimos anos, a KLOG tem registado um crescimento acentuado do negócio e, consequentemente, da sua equipa. Face a este desenvolvimento, a empresa sentiu necessidade de implementar soluções de gestão de Recursos Humanos (RH) mais robustas e capazes de acompanhar essa evolução.

Numa primeira fase, a empresa decidiu avançar com a implementação do Dynamics 365 NAVHR, com o objetivo de aumentar a produtividade do departamento de RH. Esta medida permitiu agilizar uma série de procedimentos com maior fluidez, como o processamento da folha de pagamento, a gestão de assiduidade, a remuneração e as despesas. No que toca ao preenchimento anual do relatório único, um processo demorado e complexo que habitualmente implica várias semanas de dedicação, com o NAVHR é possível realizá-lo em apenas uma semana.

“Ter este processo agilizado é algo que, de facto, representa um aumento de produtividade muito grande para qualquer departamento de RH. No caso da KLOG fez toda a diferença”, referiu Leonor Machado, People and Communications Manager da KLOG.

Seguidamente, a empresa fez um upgrade à solução ao integrar o Employee Portal. Esta decisão foi pensada especialmente pela volumosa transferência de dados feita dentro da empresa e pela necessidade de garantir a eficiência dos processos. Este upgrade permitiu uma melhor gestão de



Saiba mais ↗



“

Ter este processo agilizado é algo que, de facto, representa um aumento de produtividade muito grande para qualquer departamento de RH. No caso da KLOG fez toda a diferença.

dados dos colaboradores, ao ser possível que cada um colaborador ganhasse autonomia para gerir os seus próprios dados pessoais, pudesse aceder aos seus documentos e solicitasse alterações sem haver a necessidade de intervenção direta do departamento de RH.

No final de 2023, numa fase mais avançada, a empresa focou-se na formação dos utilizadores, de modo a que estes pudessem tirar o maior proveito possível da solução implementada. Atualmente, em parceria com a Arquiconsult, preparam-se para desenvolver métodos que potenciem a experiência de cada um dos utilizadores, de modo a garantir que os utilizadores chave da KLOG estejam completamente capacitados para utilizar as novas soluções.

Desde o levantamento inicial de necessidades até ao *go live*, a empresa destacou a preocupação da Arquiconsult em compreender as suas necessidades e fornecer suporte personalizado ao longo de todo o processo. «Eu diria que algo que sobressai neste processo é a primeira fase, porque houve uma preocupação de verdadeiramente compreender quais eram as nossas necessidades, enquanto departamento, enquanto negócio e tentar ajustar as soluções existentes, e isso é sem dúvida diferenciador», afirmou.

Devido à já longa relação de parceria, foi possível à Arquiconsult ir acrescentando sempre valor e, no final, apresentar uma solução muito mais ajustada àquilo que eram as carências da KLOG. «Fomos encontrando consultores muito dedicados. Sempre que contactávamos com algum problema ou alguma dificuldade, o apoio era muito personalizado e eram incansáveis», destacou ■



SOLUÇÃO

Employee Portal para a gestão e controlo de tempo

Uma das tarefas de grande relevância para as organizações é o controlo da jornada de trabalho das suas equipas, seja para o processamento salarial ou para controlo de assiduidade. Atendendo que, com a evolução do mercado de trabalho e, tornando-se uma realidade efetiva o trabalho remoto ou híbrido, controlar as horas trabalhadas acarreta novos desafios. A pensar na melhoria das nossas soluções de RH para facultar respostas aos desafios atuais, o Employee Portal disponibiliza o módulo Gestão de Ponto, onde poderá controlar os movimentos de entrada e saída de colaboradores, associando-os ao seu horário de trabalho de forma a fazer a contabilização de horas de trabalho e faltas.

1. O módulo permite aos utilizadores, na área de Assiduidades, gerir os registos diários do Sistema de Ponto. Os períodos de trabalho são definidos e utilizados na construção dos horários dos funcionários.

2. Se pretender integrar os dados do seu Sistema de Registo de Ponto no Employee Portal, também é possível. A solução disponibiliza uma API que permite ao Sistema Ponto comunicar informação sobre movimentos de check-in e check-out, faltas, trabalhos suplementares ou movimentos variáveis que sejam relevantes para o processamento do colaborador. Como alternativa ao recebimento dos lançamentos de check-in e check-out do funcionário pela API, existe também a possibilidade de os inserir diretamente no portal.

3. O colaborador pode controlar os seus períodos de trabalho através do Employee Portal. O plano de trabalho do colaborador é construído com base no horário, ao qual está contratualmente vinculado e de acordo com o período definido. Gerar o plano de trabalho ajuda o colaborador a compreender o tempo de trabalho diário que tem de cumprir, o tempo que tem disponível para férias e gerir as suas ausências.

4. Cada supervisor ou responsável RH consegue ter visibilidade sobre as horas efetivamente trabalhadas e/ou ausências de cada dia, porque o sistema, após obter os

registos de entrada e saída, associa estes movimentos ao horário de trabalho dos funcionários. Com base no horário definido e nas picagens realizadas pelo funcionário num determinado dia, o sistema irá gerar movimentos, seja de horas de trabalho ou anomalias (faltas, se houver).

5. Quando gerada e processada uma ausência, cada colaborador deve justificá-la com base nos códigos de assiduidade definidos. Existe também a possibilidade de inserir licenças e autorizações no Portal por um determinado período para que o sistema associe automaticamente aos registos de ausências dos utilizadores com licenças criadas, a sua justificação com base na licença.

São várias as vantagens do Employee Portal, para gerir e controlar horas trabalhadas e controlar a assiduidade das suas equipas:

- ▶ Eficaz gestão de horários;
- ▶ Registo de 'picking' e gestão de horas trabalhadas com base nos horários definidos;
- ▶ Acesso via browser à informação existente;
- ▶ Gestão de ausências e monitorização de assiduidade;
- ▶ Flexibilização do trabalho do Departamento RH.

CLIENTE

Konica Minolta dá "salto de gigante" tecnológico

A Konica Minolta, líder global em soluções e serviços de IT, impressoras multifuncionais e impressão profissional, decidiu implementar uma nova solução na área de Recursos Humanos (RH) que acompanhasse o desenvolvimento do mercado, as atualizações legais e que possibilitasse um processo de extração e análise de dados ágil.

A necessidade de um sistema mais moderno tornou-se evidente, uma vez que o anterior já não respondia às exigências da empresa. Dada a relação de confiança existente, decorrente de uma parceria de longa data, a Arquiconsult foi o parceiro selecionado pela multinacional para a implementação do NAVRH e apoio neste processo de transição.

"Reconhecemos o valor das equipas da Arquiconsult e o conhecimento que têm a nível das áreas de recursos humanos. Portanto, acabou por ser uma escolha natural", referiu Patrícia Pereira, diretora RH da Konica Minolta

Um dos principais benefícios do NAVHR, sendo uma solução cloud, é o facto de permitir o acesso à informação a qualquer momento. A plataforma é intuitiva e oferece uma organização de dados que melhora a eficiência do departamento de RH. Toda a importação de dados é muito ágil, logo a mudança resulta numa economia significativa de tempo, especialmente no processamento salarial.



"Aquilo que nós sentimos é que face àquilo que tínhamos anteriormente foi um salto gigante, porque poupamos muito tempo naquilo que é a parte do processamento salarial em si", explicou Patrícia Pereira.

A adaptação à nova solução foi rápida e em poucos meses a equipa de RH já se sentia confortável com a plataforma. A Arquiconsult ofereceu suporte contínuo durante todo o processo para garantir a eficiência do novo sistema.

"Fomos trabalhando em conjunto com o nosso parceiro, para garantir que todo o processo seria um sucesso", contou a diretora de RH. Com sistema já em *go live*, a Konica Minolta planeia futuras melhorias para automatizar processos internos e aprimorar ainda mais a eficiência do departamento. A empresa continuará a contar com a Arquiconsult para garantir que a nova solução atenda às suas necessidades em constante evolução. ■



Reconhecemos o valor das equipas da Arquiconsult e o conhecimento que têm a nível das áreas de recursos humanos. Portanto, acabou por ser uma escolha natural.



CLIENTE

ABaC Group faz transição tecnológica em tempo recorde

O ABaC Group, um dos maiores grupos hoteleiros em Barcelona, Espanha, é uma referência de excelência no setor, com quatro hotéis e quatro restaurantes sob a sua gestão. Toda a vertente gastronômica é liderada pelo renomado chef Jordi Cruz, detentor de 6 estrelas Michelin, tendo a primeira sido conquistada quando o chef tinha apenas 24 anos, marcando o início de uma trajetória notável.

Fundado em 2000, o ABaC Group teve um crescimento significativo ao longo destes 23 anos de existência. Em 2022, o Grupo tomou a decisão estratégica de avançar com a implementação do Dynamics 365 Business Central, algo que representou um marco crucial na modernização e otimização dos seus processos operacionais e de gestão. Esta solução suportada na nuvem, conhecida como SaaS (Software as a Service), possui um conjunto de vantagens para o negócio do Grupo.

Adjudicada em dezembro de 2022, a solução foi rapidamente implementada e tornou-se plenamente operacional em maio de 2023, tendo sido considerada uma operação realizada em tempo recorde.

Este feito deveu-se não apenas à urgência percebida na substituição do ERP obsoleto, mas também na capacidade da equipa da Arquiconsult em conduzir uma transição suave e eficaz.



A Arquiconsult foi a empresa responsável por toda a gestão do processo, tendo conseguido, com a expertise dos seus especialistas, desempenhar um papel fundamental na configuração e personalização da solução, de acordo com as necessidades específicas do cliente.

O Dynamics 365 Business Central é um ERP que proporciona uma visão abrangente, e em tempo real, de todas as atividades da empresa, permitindo uma tomada de decisão mais ágil e informada. A solução tem ainda a vantagem de facilmente fazer o interface com outras soluções internas, facilitando a transição e promovendo uma eficiência operacional mais robusta ao consolidar dados e processos.

Além disso, o Dynamics 365 Business Central não é apenas uma resposta às necessidades atuais do ABaC Group.

É uma solução escalável e que evoluirá em paralelo com o crescimento do negócio. O roadmap apresentado pela plataforma permite ao Grupo ter acesso contínuo a inovações e atualizações.



“

A Arquiconsult desempenhou um papel fundamental na configuração e personalização do ERP de acordo com as necessidades específicas do ABaC Group. A parceria entre o Grupo hoteleiro e a Arquiconsult demonstra o compromisso mútuo com a excelência e a entrega de soluções de alta qualidade.

A transição para esta nova solução prendeu-se com a necessidade de substituir um ERP já um pouco obsoleto, que não conseguia acompanhar o ritmo dinâmico das operações. A solução atual não só resolveu essa lacuna, mas também trouxe modernização, alinhada com as melhores práticas do setor.

A Arquiconsult desempenhou um papel fundamental na configuração e personalização da solução de acordo com as necessidades específicas do ABaC Group. A parceria entre o Grupo hoteleiro e a Arquiconsult demonstra o compromisso mútuo com a excelência e a entrega de soluções de alta qualidade.

A decisão de implementar o Dynamics 365 Business Central foi impulsionada por diversos fatores. Entre eles, a necessidade de melhorar a integração entre departamentos, facilitar a gestão financeira e operacional e proporcionar uma plataforma que suportasse o crescimento contínuo do grupo. Com a antiga solução de ERP, o ABaC Group enfrentava limitações na visibilidade de dados em tempo real, o que dificultava a rápida adaptação às mudanças do mercado e a tomada de decisões informadas.

O processo de implementação foi rigoroso e detalhado. A Arquiconsult começou com uma análise profunda das necessidades e desafios específicos

do ABaC Group. Posteriormente foi desenvolvido um plano de implementação que incluía a migração de dados, personalização do sistema e formação dos colaboradores. Esta abordagem garantiu que todas as operações continuassem a funcionar sem interrupções significativas durante a transição.

A Arquiconsult forneceu sessões de formação abrangentes aos colaboradores para garantir que todos estivessem confortáveis e proficientes com a nova plataforma. Este investimento em formação ajudou a minimizar a resistência à mudança e garantiu uma adoção mais rápida e eficaz do sistema.

Com a nova solução em funcionamento, o ABaC Group tem agora uma plataforma centralizada que proporciona uma visão unificada de todas as operações. A capacidade de aceder a dados em tempo real permite ao grupo tomar decisões mais informadas e estratégicas, melhorando a eficiência operacional e a satisfação dos clientes.

Além disso, o Dynamics 365 Business Central oferece uma série de funcionalidades avançadas, como relatórios personalizados e análise de dados, que ajudam o ABaC Group a monitorizar e avaliar o desempenho em diversas áreas. A solução também suporta a integração com outras ferramentas e aplicações, proporcionando uma flexibilidade adicional para adaptar-se a futuras necessidades do negócio.

Em resumo, a implementação do Dynamics 365 Business Central pelo ABaC Group, com o apoio da Arquiconsult, representa um marco significativo na modernização das suas operações. Esta transição não só resolveu os desafios apresentados, mas também posicionou o grupo para um crescimento futuro sustentado e alinhado com as melhores práticas da indústria hoteleira. A parceria continua a demonstrar o compromisso com a excelência e a inovação, elementos chave para o sucesso contínuo do ABaC Group. ■





Selma Gonçalves
HR Team Lead

RECURSOS HUMANOS

A Inteligência Artificial na Gestão de Pessoas: Transformar o Ambiente Laboral

A gestão de pessoas sempre foi um dos pilares fundamentais de qualquer organização. A capacidade de recrutar, desenvolver e reter talentos é crucial para o sucesso a longo prazo de qualquer empresa. Com os avanços tecnológicos dos últimos anos, a Inteligência Artificial (IA) emerge como uma ferramenta poderosa para impulsionar a eficiência e a eficácia dos processos de gestão de pessoas.

Recrutamento e seleção

No contexto do recrutamento e seleção, a IA oferece uma série de vantagens. Algoritmos de IA podem analisar grandes volumes de currículos de forma rápida e eficiente, identificando candidatos com as competências e experiência necessárias para determinadas funções. Plataformas de recrutamento baseadas em IA podem também ajudar a identificar padrões nos perfis dos candidatos, contribuindo para uma tomada de decisão mais informada.

Contratação

A seguir à contratação, a IA pode desempenhar um papel importante no processo de integração dos novos colaboradores. Chatbots alimentados por IA podem fornecer informações essenciais sobre políticas da empresa, procedimentos internos e responder a perguntas frequentes dos novos funcionários. Isso permite uma transição mais suave e rápida para o novo ambiente de trabalho.

Avaliação e desempenho

A avaliação do desempenho dos colaboradores é uma componente essencial da gestão de recursos humanos. A IA pode ajudar a automatizar e aprimorar este processo, fornecendo insights valiosos sobre o desempenho individual e coletivo dos funcionários. Algoritmos de IA podem analisar dados como produtividade, qualidade do trabalho e interações com colegas para identificar padrões e tendências, ajudando os gestores a tomar decisões mais informadas sobre promoções, formação e recompensas.

Além da avaliação do desempenho, a IA pode ser uma aliada no desenvolvimento profissional dos colaboradores. Sistemas de aprendizagem automática podem identificar lacunas nas competências dos colaboradores e recomendar cursos de formação e desenvolvimento personalizados para ajudá-los a crescer e evoluir na sua carreira.

A importância da IA nos softwares de gestão de RH reside na capacidade de otimizar processos, tomar decisões baseadas em dados e melhorar a experiência dos colaboradores, contribuindo assim para o sucesso geral da organização. ■

Saiba mais ↗



Conclusão

Em suma, a IA está a revolucionar a forma como as organizações gerem as suas equipas.

Ao automatizar processos, oferecer insights valiosos e melhorar a experiência dos colaboradores, a IA está a permitir que as empresas em Portugal e em todo o mundo atinjam novos patamares de eficiência e excelência na gestão das suas pessoas.

No entanto, é importante notar que a implementação bem-sucedida da IA na gestão de pessoas requer uma abordagem cuidadosa e ética, com o devido respeito pela privacidade e pelos direitos dos colaboradores. Ao fazê-lo, as empresas podem colher os benefícios da IA enquanto promovem um ambiente de trabalho justo, inclusivo e sustentável.



Teresa Monteiro
Dynamics
365 Retail Lead

Saiba mais ↗



SOLUÇÃO

A evolução do retalho

A evolução da Inteligência Artificial (IA) está a redefinir o mundo dos negócios e o setor de retalho é um dos mais afetados pela expansão desta tecnologia. A IA proporciona oportunidades sem precedentes e ferramentas que ajudam os retalhistas a melhorar a experiência do cliente e a otimizar as operações comerciais.

A Arquiconsult disponibiliza soluções de gestão desenhadas especificamente para o retalho desenvolvidas para apoiar retalhistas a otimizar as suas operações, captar e reter os seus clientes, independentemente da sua área de atuação ou tipologia de negócio. Considerando a evolução tecnológica no retalho, é crucial estar atento às tendências que vão moldar o setor em 2024, de forma a proporcionar a melhor resposta aos desafios do mercado.

Comércio Omnichannel:

Hoje os consumidores esperam uma experiência de compra consistente em todos os pontos de contato e a IA permite a integração de dados e novas operações para fornecer os mesmos conteúdos, produtos e serviços personalizados nos diferentes canais e pontos de contato, seja online ou em loja física.

Hiperpersonalização do Contacto:

O cliente espera um tratamento ajustado às suas preferências e tendências de consumo. A IA fornece ferramentas, como chatbots e análise preditiva, que auxiliam os retalhistas a recolher e a analisar todos os dados dos clientes. Os contactos são por isso verdadeiramente dirigidos e em concordância com as escolhas do consumidor.

Sistemas de Gestão de Stock Inteligentes:

Atualmente, a entrega rápida de encomendas é um critério imprescindível no momento da compra online. Assim sendo, a IA apresenta ferramentas, como algoritmos de previsão da procura e sistemas de gestão de stock inteligentes, que apoiam com a gestão de stock e entrega, prevendo com precisão na procura e a oferta por meio de análises preditivas.

Recursos Avançados de Suporte e Acompanhamento:

Prestar um eficaz serviço ao cliente e ter programas de fidelização é fundamental. As ferramentas de suporte, combinados com a IA, oferecem uma experiência de atendimento personalizada e eficiente que possibilitam a criação de sistemas de fidelização e outras recompensas que incentivam a lealdade do cliente.

Prepare-se para o futuro do retalho com uma equipa especializada, com vasta experiência no setor. Seja qual for o seu Negócio temos a solução e os recursos que necessita para expandir a sua atividade e fazer frente às tendências de mercado. ■

Solução LS Retail

À medida que as tendências impulsionadas pela IA moldam o futuro de retalho, a solução LS Retail destaca-se como uma solução que faz a diferença para os retalhistas que pretendem capitalizar estas oportunidades.

- 1- Controle todos os seus processos de negócio, compras, stocks, front office, distribuição, franchising e contabilidade, numa única plataforma.
- 2- Obtenha uma visão abrangente da sua empresa e uma visão de 360 graus dos seus clientes, mantendo todas as informações essenciais do seu negócio numa única base de dados.
- 3- Faça uma gestão centralizada dos produtos, preços, campanhas e promoções para todos os seus pontos de venda físicos ou/e e-commerce.
- 4- Tenha o controlo de todos os serviços verticais de retalho e de restauração em toda a sua empresa numa única solução com funcionalidades específicas e detalhadas para cada setor.



Inês Lopes
Customer Engagement
& PP Senior Consultant

Saiba mais ↗



SOLUÇÃO

Microsoft Copilot for Sales

A evolução exponencial da Inteligência Artificial (IA) tornou-se cada vez mais omnipresente. Foi influenciada a forma como nos comunicamos até como conduzimos transações comerciais e processamos informações. Este contexto propicia uma mudança espontânea nas expectativas dos clientes, resultando na necessidade de adaptação e evolução nas estratégias de vendas.

Atualmente, os clientes valorizam as interações digitais nas vendas em prol das interações pessoais. Estão mais bem informados, interagem por vários canais e valorizam experiências autênticas.

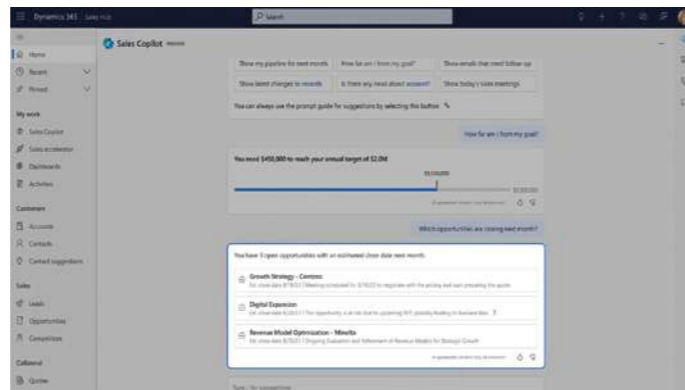
É responsabilidade das empresas ajudar os vendedores a prosperar nas condições atuais do mercado, disponibilizando-lhes soluções e ferramentas de vendas enriquecidas com IA, como o Microsoft Dynamics 365 Sales com o Microsoft Copilot for Sales.

De que forma o Copilot melhora o desempenho das vendas?

1. Aumenta a produtividade da equipa de vendas

Uma das principais vantagens do Copilot for Sales é que pode auxiliar os vendedores a poupar tempo e a focarem-se nas suas atividades principais de vendas, automatizando e simplificando algumas das tarefas quotidianas. Por exemplo, a solução pode ajudar os vendedores a escrever e processar e-mails rapidamente com o contexto certo, gerando conteúdo com base nos dados do CRM e do Microsoft 365 e sugerindo ajustes personalizados, pode gravar e transcrever automaticamente as reuniões, e gerar resumos das mesmas com destaques principais, perguntas feitas e próximos passos.

Permite ainda aos vendedores agendarem reuniões mais rapidamente, com horários de reunião pré-populados, e visualizar resumos de e-mail gerados por IA que capturam itens de ação e acompanhamentos, e salvá-los no CRM com um único clique.



Ao oferecer uma visão 360º de uma conta ou oportunidade diretamente dentro do Dynamics 365 Sales, Microsoft Outlook ou Teams, o Copilot for Sales capacita os vendedores com informações atualizadas e relevantes.

2. Personalizar as interações com os clientes

Outro grande benefício do Copilot for Sales reside na sua capacidade de ajudar os vendedores a aprimorar as interações com os clientes. Ao fornecer insights impulsionados pela IA, sugestões de conteúdo e recomendações, esta ferramenta permite aos vendedores prepararem-se de forma mais eficaz para o envolvimento com os clientes. Por exemplo, ao oferecer uma visão 360º de uma conta ou oportunidade diretamente dentro do Dynamics 365 Sales, Microsoft Outlook ou Teams, o Copilot for Sales capacita os vendedores com informações atualizadas e relevantes, como detalhes do cliente, histórico de reuniões e e-mails anteriores, notícias pertinentes e itens de ação.

3. Mantenha-se no fluxo de trabalho

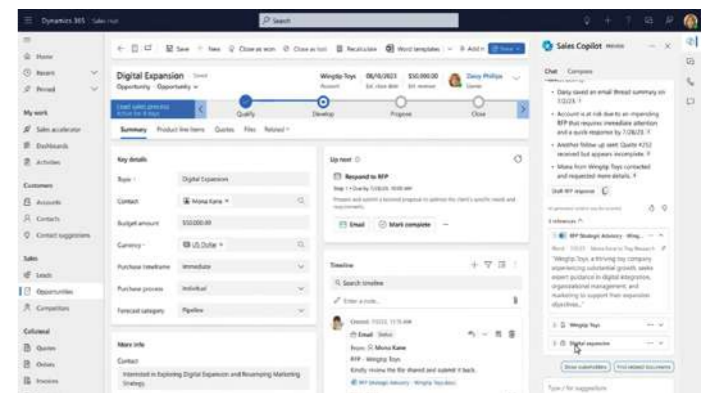
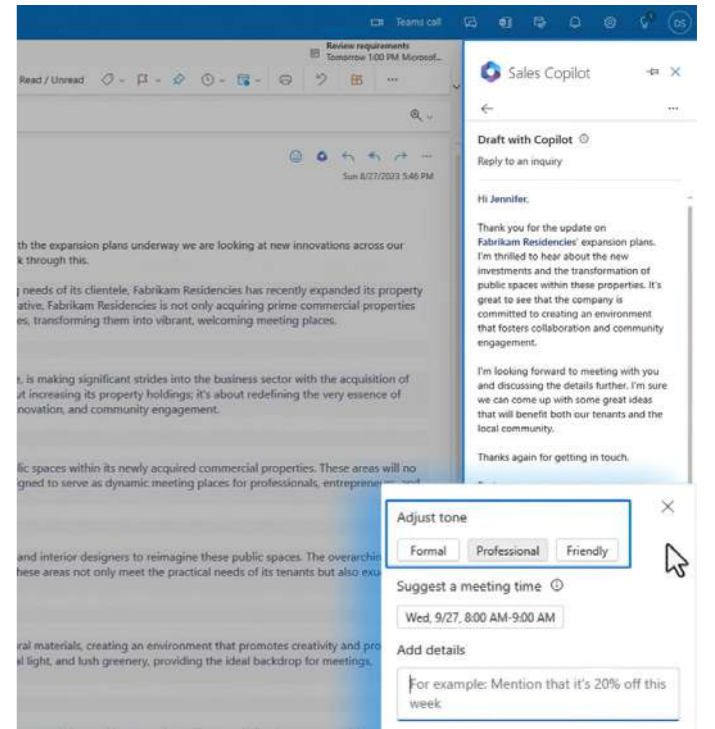
Uma terceira vantagem chave do Copilot for Sales é a sua capacidade de ajudar os vendedores a manterem-se no ritmo de trabalho, minimizando a alternância entre aplicações e a perda de dados. Permite uma integração e atualizações de dados sem interrupções entre as aplicações do Microsoft 365 e as aplicações CRM, Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement. Por exemplo, quando os vendedores recebem um novo lead ou informações do cliente através de um e-mail ou conversa no Teams, não necessitam mudar para a aplicação Microsoft Dynamics 365 Sales. Os vendedores podem criar ou editar um registo de cliente diretamente do Outlook ou Teams, e este é sincronizado automaticamente com o CRM.

CONCLUSÃO

O Microsoft Copilot for Sales é uma ferramenta poderosa que pode impulsionar a produtividade e o desempenho das equipas de vendas ao longo do ciclo de vendas, beneficiando da inteligência artificial para oferecer assistência. Este recurso permite aos vendedores potenciar a sua produtividade, simplificando tarefas rotineiras que consomem tempo valioso à força comercial. Além disso, proporciona uma personalização das interações com os clientes, fornecendo insights e sugestões de conteúdo alimentados por IA. Por fim, ajuda os vendedores a manterem-se no ritmo de trabalho, reduzindo a alternância entre aplicações e minimizando a perda de dados. ■



Uma das principais vantagens do Copilot for Sales é que pode auxiliar os vendedores a poupar tempo e a focarem-se nas suas atividades principais de vendas, automatizando e simplificando algumas das tarefas quotidianas.



A Arquiconsult no mundo



- | | | | | | | | |
|----------------|------------------------|------------------------|------------|--------------|--------------------|-----------------|-------------|
| Africa do Sul | Bahrain | China | Eslováquia | Grã-Bretanha | Jordania | Montenegro | Sérvia |
| Albania | Bélgica | Chipre | Eslovénia | Holanda | Casaquistão | Nigéria | Singapura |
| Alemanha | Benelux (Bélgica) | Colômbia | Espanha | Hungria | Libano | Noruega | Suécia |
| Andorra | Bosnia and Herzegovina | Croácia | Estónia | Índia | Lituanía | Omã | Suíça |
| Angola | Brasil | Dinamarca | EUA | Irlanda | Luxemburgo | Perú | Ucrania |
| Arábia Saudita | Bulgária | Dominica | Finlândia | Islândia | Macedónia do Norte | Polónia | Usbequistão |
| Argentina | Cabo Verde | Dubai | França | Israel | Malta | Qatar | |
| Áustria | Canadá | Egipto | Gabão | Itália | Marrocos | Rep. Dominicana | |
| Azerbaijão | Chile | Emirados Árabes Unidos | Gana | Japão | México | Roménia | |

 **Portugal**
Lisboa, Porto e Vila Real

 **Espanha**
Barcelona, Bilbao, Madrid, Salamanca e Sevilha

 **Angola**
Luanda

 **Arábia Saudita**
Riyadh

 **Estamos Presentes**

 **Escritórios**

EVENTOS

Em 2024 apostamos em eventos estratégicos em diferentes setores



Luis Fernandes
D365 FO Delivery
Manager

Saiba mais



EMPRESAS

Dynamics 365 Intelligent Order Management para operações comerciais perfeitas

No acelerado panorama económico de hoje, a capacidade de gerir eficientemente os pedidos é fundamental para garantir a satisfação do cliente e manter uma vantagem competitiva.

O Dynamics 365 Intelligent Order Management (IOM) é uma plataforma baseada na cloud que se integra perfeitamente com outras aplicações do Microsoft Dynamics 365, oferecendo uma abordagem unificada no processamento de pedidos. Aproveitando recursos de IA e Machine Learning, esta solução capacita as empresas para orquestrar fluxos de pedidos complexos, antecipar necessidades dos clientes e adaptar-se às mudanças na dinâmica do mercado em tempo real.

O Dynamics 365 IOM pode agregar pedidos de vários canais, incluindo lojas online, aplicações móveis ou lojas físicas tradicionais. Ao consolidar os pedidos num único local, as empresas ganham maior visibilidade do seu pipeline de vendas, permitindo-lhes alocar recursos de forma mais eficaz e otimizar os níveis de stock.

A plataforma aplica análises preditivas, capacitando as empresas de antecipar flutuações na procura e ajustar o seu stock em conformidade. Esta abordagem proativa não apenas minimiza situações de rutura e excesso de stock, mas também aumenta a satisfação do cliente, ao permitir um atendimento célere das encomendas.



O Dynamics 365 IOM oferece uma solução abrangente para empresas que ambicionam otimizar os seus processos de encomendas e ficar num lugar de destaque perante a concorrência.



O Dynamics 365 Intelligent Order Management (IOM) é uma plataforma baseada na cloud que se integra perfeitamente com outras aplicações do Microsoft Dynamics 365, oferecendo uma abordagem unificada no processamento de pedidos.

O Dynamics 365 IOM oferece funcionalidades de rastreabilidade, que permitem às empresas otimizar o processo de entrega com base em vários critérios, como custo, proximidade e acordos de nível de serviço. Ao selecionar automaticamente o método de envio e a transportadora mais eficiente para cada pedido, as empresas podem reduzir os custos de envio, diminuir os prazos de entrega e melhorar a experiência geral do cliente.

A solução oferece recursos avançados de coordenação de encomendas, permitindo que as empresas configurem fluxos de trabalho complexos e regras de negócios para automatizar a gestão dos pedidos. Seja dividindo pedidos em vários centros de distribuição, alocando o stock com base em critérios predefinidos ou gerindo devoluções, o Dynamics 365 IOM simplifica todo o ciclo de vida do pedido, desde a sua entrada até à entrega.

Concluindo, o Dynamics 365 IOM oferece uma solução abrangente para empresas que ambicionam otimizar os seus processos de encomendas e ficar num lugar de destaque perante a concorrência. Ao aproveitar o poder da IA e da automação, as empresas podem agilizar as operações, melhorar a satisfação do cliente e impulsionar o crescimento sustentável. O Dynamics 365 IOM é adequado para todas as empresas que procuram melhorar as suas operações para o futuro e prosperar na era digital. ■



Sérgio Espírito Santo
CEO, Arquiconsult

RECURSOS HUMANOS

Arquiconsult considerada um dos melhores lugares para trabalhar

Arquiconsult é, pelo segundo ano consecutivo, considerada um Great Place to Work (GPTW). No ranking das empresas entre 201e 500 trabalhadores, a empresa alcançou o 6º lugar, com 88% dos colaboradores a afirmarem que é «um excelente lugar para trabalhar». Uma percentagem considerada como bastante satisfatória pela empresa, uma vez que este ano também teve a participação dos colaboradores de Espanha.

«Quando comparo como começámos há 20 anos, apenas com 15 pessoas, e o que crescemos e somos hoje, com quase 300 colaboradores, sinto um profundo orgulho. Sem pessoas dedicadas e que acreditassem no projeto Arquiconsult não teríamos ido tão longe. Por isso, construir um local de trabalho saudável e agradável, e possibilitar as melhores condições de trabalho são metas sempre presentes na nossa gestão.

Saber que 94% dos nossos colaboradores avaliam a liderança desta empresa como ética e honesta, quer dizer que estamos no caminho certo. E 96% consideram que são bem-vindos quando integrados na empresa, o que significa



“

Saber que 94% dos nossos colaboradores avaliam a liderança desta empresa como ética e honesta, quer dizer que estamos no caminho certo.

que o trabalho de integração está a dar frutos. Para uma consultora tecnológica continuamos, apesar do acelerado crescimento dos últimos quatro anos, a ter um índice de 'turnover' muito baixo e isso muito nos envia. As pessoas que entram permanecem connosco e isto é, sem dúvida, um dos maiores fatores diferenciadores da Arquiconsult e algo que nos distingue no mercado.

Hoje somos um Great Place to Work e queremos continuar a sê-lo amanhã» afirmou Sérgio Espírito Santo, CEO da Arquiconsult. ■



SOLUÇÃO

"Com um ano de operação, estamos a ganhar projetos com alguma dimensão"



A solução Microsoft Dynamics 365 F&SCM (também conhecida como Microsoft Dynamics 365 FO) foi, desde a primeira hora, a grande aposta para o mercado do Médio Oriente. O que faz deste ERP uma solução apetecível para as empresas estabelecidas na região MENA?

Hugo Azevedo (HA): O Microsoft Dynamics 365 FO tem como objetivo principal um segmento de empresas, denominado Corporate, ou seja, empresas com alguma dimensão e com características específicas que requerem uma solução mais abrangente em termos de cobertura funcional e com uma necessidade de integração entre empresas um pouco mais robusta, enquanto que o Business Central está mais focado em empresas SMB (Small to Medium Business), ou seja, de uma dimensão mais reduzida. Na região MENA, pela sua magnitude, as empresas têm uma tendência a ser detidas por

uma estrutura familiar, mas com uma dimensão muito maior e com uma abrangência de linhas de negócios muito diversificadas, portanto, não são empresas no sentido tradicional, mas sim, conglomerados de empresas.

Atualmente, a região está numa fase de transformação digital e, aliando este facto ao investimento que está a ser feito localmente, através dos fundos de investimento do Estado Saudita, há uma verdadeira abertura ao exterior, (fora do Médio Oriente) e com isso uma oportunidade (diria mesmo necessidade) de adotar novas tecnologias, e de apostar em inovação na vertente de tecnologias de informação com especial relevância para a vertente de IA (Inteligência Artificial) integrada com os processos operacionais e de reporting das empresas.

O fato da Arquiconsult estar sediada na Europa, mas com capacidade de entrega local, está a potenciar a nossa entrada nesse mercado.

O Microsoft Dynamics 365 FO tem sofrido transformações ao longo da sua evolução e o futuro adivinha-se em comunhão com a ascensão da Inteligência Artificial (IA). Como antevê a incorporação de tecnologia IA nas soluções oferecidas pela Arquiconsult?

HA: A questão da Inteligência Artificial, no que diz respeito às plataformas Microsoft Dynamics, tem duas vertentes. Uma é aquilo que a Microsoft entrega direto e, neste ponto, há claramente um investimento enorme que vai trazer um valor acrescentado aos clientes. O objetivo da Microsoft é disponibilizar um conjunto de serviços base de IA já integrados com as plataformas Dynamics e que rapidamente podem ser utilizadas no contexto de soluções e processos de negócio.

Adicionalmente, pensam entregar também soluções já prontas a serem utilizadas em processos ou áreas funcionais, que pela sua natureza abrangem a maioria das empresas. Um exemplo disso mesmo é o Workspace Financial Insight que dá uma visão sobre aquilo que é a saúde financeira da empresa. Permite ver aquilo que será a expectativa em termos de recebimentos e pagamentos, já sem ser de uma forma linear, mas com a possibilidade de apreender comportamentos por parte dos clientes em termos do seu padrão de pagamentos.

O mesmo se passa na área de logística, em que há um copilot (nome que a Microsoft atribui a soluções de IA) específico para tratar informação da logística. Por exemplo, um fornecedor envia uma informação sobre uma entrega de uma encomenda ou uma perturbação da cadeia de abastecimento, e o sistema automaticamente, trata

a informação, analisa o impacto na operação - desde o processo de manufatura até à venda - e dá uma recomendação ao operador. O processo de desenvolvimento em inteligência artificial é similar ao processo do desenvolvimento de uma criança. Se os pais não existirem para ensinar a criança, ela não se desenvolve adequadamente. Neste momento, a IA precisa de uma indicação que lhe diga o que está certo e o que está errado, para que depois vá sendo treinada para ser mais eficaz. A nossa função é otimizar a forma como montamos uma solução, com o menor custo possível para o cliente. O contexto em que a Arquiconsult utiliza a IA é muito orientado a resolver problemas de business case.

“

O IOM, Intelligent Order Management, é na sua essência um orquestrador de processos e integrações. Nós neste momento estamos a implementar um projeto de IOM numa das maiores empresas da região, que se chama Majid Al Futtaim, que é a dona do Mall of The Emirates.

Ainda sobre inovação tecnológica, fale-nos da solução IOM (Intelligent Order Management), uma solução recente da Microsoft e que a Arquiconsult já disponibiliza aos seus clientes.

HA: O IOM, Intelligent Order Management, é na sua essência um orquestrador de processos e integrações. Nós neste momento estamos a implementar um projeto de IOM numa das maiores empresas da região, que se chama Majid Al Futtaim, que é a dona do Mall of The Emirates. Eles têm várias unidades de negócio. Uma das unidades captura informação vinda de lojas e depois é preciso fazer uma orquestração logística de como é que os produtos chegam à loja ou são entregues no cliente. Isso é o IOM. O IOM é um motor que funciona como se fosse uma torre de controlo. O que o IOM faz é permitir de uma forma simples, criar mensagens, enviar essas mensagens e ao mesmo tempo ser uma plataforma de comunicação com os clientes. O IOM recebe e orquestra o fluxo de informação e se necessário converte essas instruções em ordens de encomendas. Isso é o IOM. Ou melhor, é uma das aplicações do IOM.

Que esforços estão a ser feitos para garantir que os consultores Arquiconsult mantêm o seu conhecimento atual, em consonância com a acelerada evolução das soluções Microsoft?

HA: Temos duas abordagens internas. Temos uma vertente de research and development interna, ou seja, temos pessoas que estão dedicadas a analisar tudo o que se passa, a digerir um volume de informação enorme, porque o ritmo que

a Microsoft produz informação é avassalador. E, portanto, a primeira coisa é distinguir dentro desse feed de informação enorme, aquilo que é relevante e que não é relevante para as nossas equipas e clientes, o que tem impacto e que não tem impacto. Naquilo que tem impacto na nossa operação: mudanças de plataforma, mudança das ferramentas, mudanças de tecnologia, por aí fora, e aquilo que tem impacto nos nossos clientes.

Depois há dentro da estrutura leads, ou seja, pessoas que estão a liderar determinadas áreas de conhecimento que também têm essa responsabilidade, e fazem uma de duas coisas: workshops internos para formar as pessoas. Nós temos 300 pessoas, por isso o contexto da utilização é muito importante para fazer o click, para a informação ser mais facilmente absorvida.

Os leads são pessoas que têm conhecimento em processos de negócio e muitas das vezes indústrias específicas. Depois temos uma área de investigação que está mais focada na tecnologia, nas plataformas, nas mudanças. Essas duas entidades digerem informação e, ou propõem serviços novos e fazem formação interna ou promovem workshops práticos.



Considera o Médio Oriente um mercado receptivo à Inovação?

HA: Sim, sem dúvida nenhuma. Estão receptivos e têm uma noção muito exata do valor. Eles estão dispostos a recomendar o valor que conseguimos entregar, mas é preciso demonstrá-lo. É preciso haver uma prova contínua para haver uma confiança contínua. Mais uma vez, estão muito disponíveis à inovação, mas precisam que alguém demonstre claramente o valor que está associado a essa inovação. Como nós já temos esse ADN de base, o de demonstrarmos efetivamente o valor associado às soluções que implementamos, para eles tem sido interessante. As empresas nesta região não estão habituadas a que se invista numa relação e

na demonstração efetiva de capacidade e entrega de valor, não estão habituadas a ver uma empresa a investir sem pedir nada à partida diretamente. É por vezes um equilíbrio difícil por causa dessas relações de confiança.

Como antevê o crescimento da Arquiconsult nesta região geográfica? E quais os maiores desafios que espera encontrar?

HA: As perspetivas de crescimento são muito boas. Nós estamos a gerar um interesse enorme na região, bem para além do que seria nossa expectativa. Com um ano de operação apenas, estamos a ganhar projetos com alguma dimensão. Todas as semanas há projetos novos, há coisas novas a acontecer. Contudo há uma diferença abissal na maneira de fazer as coisas. As relações humanas são totalmente distintas. A noção de sociedade, posição social, são totalmente diferentes.

O grau de maturidade do mercado é muito dispar do da Europa ou dos Estados Unidos, ou dos mercados onde nós costumamos operar. Isto torna as coisas um pouco mais difíceis, pois há um processo de adaptação. Mesmo no processo de negociação, a base de confiança pessoal tem de ser muito superior àquela que existe na Europa. Daí ser muito importante ter um parceiro local que tenha essa sensibilidade cultural. O nosso sócio na região foi educado no Canadá, mas tem um background no Médio Oriente, fala árabe e tem um domínio nativo das relações sociais locais. Temos de perceber que a região tem as suas próprias dinâmicas. E se nós não nos adaptarmos a essas dinâmicas, então não faz sentido estarmos na região.

Que características possui a Arquiconsult e que fazem dela o parceiro tecnológico certo para as empresas do mercado MENA?

HA: Eu acho que a agilidade, o dinamismo, a frontalidade, a defensabilidade, ou seja, aquilo que nós dizemos acontece, faz a diferença. O facto de estarmos presentes e disponíveis tem suportado o nosso crescimento, pelo menos na área de business development. Temos conseguido angariar novos clientes, iniciar novos projetos. O facto de nós termos um background europeu, um know-how, um track record, o facto de sermos uma empresa com uma presença global, também ajuda a que o nosso trabalho seja valorizado. Portugal é reconhecido, no Médio Oriente, pela sua capacidade técnica e pela sua qualidade, porque já há várias empresas a entrar neste mercado, vindas das mais diversas áreas, E para além do contexto histórico que temos na região, quer queiramos ou não, já tivemos um contexto históricas na região, portanto há esse reconhecimento. ■

Como foi assistir ao crescimento da Arquiconsult? Como recorda estes 20 anos?



Fernando Marques

No início, éramos 15. Vinte anos volvidos, somos vinte vezes mais. Primeiro, estávamos todos em Lisboa. Duas décadas depois, estamos em 10 escritórios, 4 países, 3 continentes. Projetos também os temos nos 4 cantos do Mundo. Em suma, o que alcançámos de 2004 para cá é digno de registo e uma prova cabal do nosso valor e do valor dos nossos recursos, sem os quais não estaríamos onde estamos, sempre predispostos a ultrapassar os obstáculos que as implementações mais desafiantes diariamente nos colocam. «Your success, our solutions?» Sim, o sucesso daqueles que nos escolhem para parceiros passa muito por nós e pelas nossas soluções. ■

Sandra Delgado

20 anos de Arquiconsult! 20 anos na Arquiconsult! Um orgulho como colaboradora e como accionista! Não há como não sentir orgulho na Arquiconsult e em tudo o que a empresa e todos nós, colaboradores, temos conseguido alcançar. Não falo apenas dos resultados, mas também do caminho percorrido para os mesmos. Foram muitos os desafios e peripécias, erros e sucessos, mas certamente que o caminho e resultado seriam muito diferentes sem o grupo de pessoas de que tem sido feito a Arquiconsult. ■



Pedro Dupic

No princípio as coisas foram bastante complicadas, a empresa não era conhecida, estava a começar e foram precisos mais de dois anos para a Microsoft reconhecer a Arquiconsult como empresa "parceira". A Arquiconsult não só apostava no ERP NAV como também nas suas verticalizações como o NavHR (recursos humanos), o LSRetail (retalho - lojas), o Navitrans (transportes terrestres), o NavShip (transportes marítimos), etc. Com as verticalizações, ganharam-se novos clientes e formaram-se áreas ou unidades dentro da empresa. Lembro-me que embora a crise financeira e imobiliária nos EUA tenha começado em 2008 e prolongado até 2010, em Portugal a economia funcionava bem e a Arquiconsult prosperava com projetos internacionais como a Amorim (Portugal, Itália, França e EUA). Em 2017 dá-se a incorporação da unidade de NAV da Link na Arquiconsult, um dos maiores concorrentes. Com esta fusão a empresa cresceu consideravelmente. Incorporou inclusivamente uma unidade de Barcelona que permitiu voltar a entrar no mercado Espanhol. Por outro lado, a empresa abriu um escritório em Angola, procurando expandir negócio neste mercado. Foram ganhos importantes projetos em Luanda. Em 2019 é aberto o escritório de Vila Real, em parceria com a universidade (UTAD) com intuito de se criar uma "Nearshore" no interior, de apoio técnico. Mais recentemente a empresa expandiu-se para a Arábia Saudita e a empresa continua a crescer procurando novos mercados e procurando adquirir um estatuto de multinacional. É certo que olhando para trás e vendo no que a Arquiconsult se tornou hoje, dá para imaginar o que será amanhã! ■



Cláudio Carvalho

Como parte da equipa da Arquiconsult há 18 anos, tive a oportunidade de testemunhar o crescimento e a evolução da empresa. Cada projeto trouxe desafios únicos, mas também oportunidades de aprendizagem e crescimento pessoal. O espírito de camaradagem entre colegas e o apoio dos decisores foram fundamentais para enfrentar esses desafios. Ver onde chegamos em 20 anos é motivo de orgulho. A Arquiconsult é uma referência no setor e é reconhecida como um 'Best Place to Work' por dois anos consecutivos. Um testemunho do compromisso de todos nós. O meu maior desafio é liderar diariamente uma equipa de excelentes profissionais. Todos os dias, esforço-me para corresponder às expectativas e garantir que a equipa e a Arquiconsult continuam a alcançar resultados excecionais. Parabéns à Arquiconsult pelos 20 anos e que continuemos a construir um futuro brilhante juntos! ■

Luís Osório

Quem olha para a Arquiconsult hoje, com os escritórios, colaboradores e recursos atuais, tem alguma dificuldade em imaginar uma dúzia de "miúdos" nos seus trintas, todos com filhos bebés, a tentar criar um nome, fazer projetos e lançar as bases da empresa que hoje conhecemos. Foram tempos engraçados, cansativos, mas engraçados. Vivíamos quase em comunidade, para conseguir conciliar trabalho e família, a única maneira era juntar as duas. Como sou um "velho sentimentalão", hoje olho para a Arquiconsult e sinto um misto de encanto e nostalgia. Lembro-me de episódios, na altura stressantes hoje engraçados, como: Ficar fechado sozinho numa fábrica de rolhas em França com as luzes apagadas e o alarme a tocar. Depois de duas diretas a preparar tudo para que novas obrigações legais estivessem a funcionar em todos os nossos clientes de retalho, adormecer às 8 da manhã no escritório e 5 minutos depois ter todos os telefones a tocar porque tínhamos passado as alterações por engano para um cliente em Espanha que de repente tinha 20 lojas que não conseguiam vender. Ou mais recentemente, estar em Angola, ver no noticiário que Portugal pondera fechar as fronteiras porque vinha aí uma pandemia, alterar o voo de regresso para a manhã seguinte e descobrir que voltámos no último voo possível. ■



Marta Almeida

Escrever sobre o meu percurso de 18 anos na Arquiconsult faz-me sentir uma imensa gratidão e nostalgia. Começar a trabalhar em algo completamente desconhecido pode ser simultaneamente assustador e emocionante. Mas, no meio da incerteza, existe um potencial enorme para crescimento e descoberta. Eu descobri capacidades que não me passava pela cabeça que pudesse ter, abracei novos desafios e fui saboreando e crescendo a cada pequeno sucesso. O melhor de tudo é que nunca estive sozinho porque tive, e tenho, a sorte e o privilégio de trabalhar com colegas extraordinários, talentosos e companheiros, com quem pude partilhar desafios, dificuldades, gargalhadas, entregas em prazos apertados e (muitos) litros de café. Enquanto seguimos juntos neste caminho guardo todas as lições aprendidas e todas as memórias criadas e desejo que venham muitos mais anos de sucessos partilhados, risos e camaradagem. Parabéns, Arquiconsult! ■

Pedro Ferreira

O espírito que se vive na Arquiconsult, de camaradagem, colaboração, envolvimento, legitimidade, vontade de construir em equipa e de fazer a diferença é continuamente promovido, seja em projetos, nos nossos eventos, ou no dia-a-dia. Todos os dias são candidatos a desafios cada vez mais exigentes, mesmo nas tarefas mais rotineiras. Recordo com orgulho, desde o dia 0, a nossa resiliência e união em ultrapassar obstáculos, em conseguir desenvolver novos negócios, empreender, crescer e evoluir num mercado cada vez mais competitivo. Com orgulho vejo hoje, mesmo com uma estrutura muito mais completa e complexa, que o mesmo espírito se mantém, e continua a ser transmitido para as novas gerações de colegas. ■





LISBOA

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

(+351) 218 205 610

PORTO

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

(+351) 226 002 328

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

LUANDA

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

(+244) 939 954 360

RIYADH

8044 Al Atian, An Nasim Ash Sharqi
Riyadh 1424, Arábia Saudita

(+966) 50 763 4302

JORDANIA

Makkah Road, Amman

(+962) 790 445 862

MADRID

Calle Antonio López 249, pl 4, A
Madrid, Espanha

(+34) 633 180 142

BARCELONA

Aragón 208 1º 1ª 08011
Barcelona, Espanha

(+ 34) 633 907 561

BILBAO

Plaza Sagrado Corazón, 5, 8º D
48011 Bilbao, Vizcaya, Espanha

(+34) 633 180 142

SALAMANCA

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

(+34) 633 180 142

SEVILHA

Glorieta Fernando Quiñones, 2
Edifício CENTRIS 2
Módulo 5, oficina 2
41940 Tomares, Sevilha, Espanha

(+34) 633 180 142

EMIRADOS ÁRABES UNIDOS (EAU)

DMCC, JLT, Dubai

(+971) 564 842 048