

P. 5
Artículo



Rui Santos
Sérgio Espírito Santo

**20 años
de Arquiconsult**

P. 21
Solución



Luís Fernandes

**Dynamics
365 IOM**

P. 23
Artículo



Hugo Azevedo

**Arquiconsult
crece en
Oriente Medio**

#8 JULIO 2024

ARQUINEWS



20 AÑOS

ARQUICONSULT

Your success. Our solutions.



EDITORIAL

20 años construyendo el futuro



José Mourarias
Board Member
Arquiconsult



INFORMACIÓN TÉCNICA

Propiedad
Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

Concepto, Revisión y Edición
Porto de Ideias, Lda

Diseño y Paginación
Porto de Ideias, Lda

Contactos
comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

En 2024, Arquiconsult celebra 20 años de un camino de crecimiento e innovación a la vanguardia de la consultoría en implementación de software de gestión empresarial. Fundada en 2004, la empresa se convirtió rápidamente en un referente en la implementación de soluciones Microsoft Dynamics, ayudando a las empresas a optimizar sus procesos y alcanzar sus objetivos.

El año 2023 se caracterizó por resultados excepcionales. Registramos un crecimiento consolidado del 13%, correspondiente a unos ingresos consolidados de 24,4 millones de euros, impulsado fundamentalmente por la creciente demanda de soluciones Microsoft Dynamics en diversos sectores, el crecimiento de las operaciones de la empresa en nuevos mercados y el lanzamiento de nuevos productos y servicios.

A lo largo de nuestra historia, hemos registrado un crecimiento orgánico y sostenible, expandiendo nuestras operaciones a nuevos mercados y consolidando nuestra presencia en Portugal. Hoy contamos con un equipo de más de 300 empleados altamente

“

Arquiconsult desea agradecer a todos sus clientes, empleados y socios por su contribución al éxito de la empresa durante los últimos 20 años. La empresa está comprometida a seguir siendo un socio de confianza en el éxito de las empresas y un líder en consultoría ERP en los próximos años.

cualificados y experimentados repartidos en 10 oficinas (Lisboa, Oporto, Vila Real, Madrid, Barcelona, Salamanca, Sevilla, Bilbao, Luanda y Riad) ubicadas en tres continentes. La expansión a nuevos mercados ha representado un hito importante en la historia de la empresa. Enfrentamos el desafío de adaptar nuestras soluciones y servicios a las culturas y necesidades específicas de cada país. Para ello, hemos invertido en la creación de equipos compuestos por profesionales con amplios conocimientos del mercado local.

Siempre al tanto de las últimas tendencias en el mercado de ERP, invertimos continuamente en investigación y desarrollo. Buscamos constantemente

nuevas formas de mejorar nuestras soluciones y servicios para ofrecer a nuestros clientes las mejores herramientas para el éxito. Somos un Socio Certificado Gold de Microsoft, lo que significa que tenemos un alto nivel de experiencia y conocimiento técnico de las soluciones Microsoft Dynamics. Invertimos continuamente en la formación y certificación de nuestros empleados, asegurando que siempre estén actualizados con las últimas innovaciones de Microsoft.

Estamos seguros de que estamos bien posicionados para seguir siendo líderes en consultoría ERP en los próximos años. ■



ENTREVISTA

De Portugal al Mundo – Arquiconsult celebra 20 años

Arquiconsult celebra 20 años de actividad en el mercado de implementación y consultoría de sistemas de información. Hablamos con Rui Santos y Sérgio Espírito Santo, dos de los fundadores de la empresa, para entender cómo una empresa portuguesa ha logrado expandir su negocio y llegar a los cuatro rincones del mundo.

Arquiconsult tenía más de 20 años. ¿Qué dificultades/adversidades enfrentaron al principio y durante el crecimiento de la empresa en el mercado?

Rui Santos (RS): Todas las empresas enfrentan dificultades a lo largo de 20 años. Nosotros también tuvimos algunas, en particular un período complicado en el primer año. No

podimos hacer negocios con Microsoft durante diez meses y medio, y ese probablemente fue el período más complicado. Después de eso, todo funcionó con normalidad. La gran dificultad que enfrentamos fue elegir personal. Lo principal era contratar personas, y, incluso en ese momento, era difícil en Portugal encontrar personas con el conocimiento o la formación necesaria. Aparte de eso, no fue demasiado difícil.

¿Qué hizo que Arquiconsult se destacara como Socio de Microsoft en Portugal?

Sérgio Espírito Santo (SES): Básicamente, fue la competencia de nuestros empleados, nuestros compañeros y nuestros socios. En 2004, diría que el 70% de las personas que trabajaban en nuestra empresa eran las adecuadas para estar en esa geografía. Este mercado, en el que las personas certificadas por Microsoft para trabajar, formaban

4



Arquiconsult ha logrado diferenciarse tanto en el mercado nacional como internacional porque decidimos especializarnos por sector de actividad. Nos dimos cuenta desde el principio de que los productos con los que trabajábamos serían mucho más útiles para nuestros clientes si trabajáramos de manera vertical"

Rui Santos

parte de Arquiconsult. Nuestra inversión siempre ha sido en capital intelectual, en dar a las personas la capacidad de aportar valor a nuestros clientes. Solo entramos en el mercado cuando dominamos, de la A a la Z, las soluciones que Microsoft pone a nuestra disposición y que entregamos.

¿Cuándo se dieron cuenta de que era el momento de internacionalizar la empresa y por qué? ¿Cuál fue la primera geografía en la que decidieron apostar?

SES: Desde el primer momento entendimos que el mercado portugués no era suficiente para nosotros. En realidad, Portugal era demasiado pequeño para nuestras ambiciones. Hace 500 años, en la época de los Descubrimientos, ya se sentía esa necesidad. Así que hicimos exactamente lo mismo que nuestros descubridores: fuimos en busca de mercados de valor añadido donde pudiéramos posicionarnos. La primera geografía en la que intentamos fue España. En ese momento, alrededor de 2007/2006, no nos fue bien, y esa fue una de las lecciones más importantes que aprendimos.

Entendimos que no podíamos hacer nada solos. La iniciativa fracasó debido a la elección del socio; no era el adecuado para nuestras necesidades. Habiendo aprendido esa lección, comenzamos a operar en Angola. Angola, y África en general, son mercados de gran valor para las empresas europeas, a diferencia de la economía local y similares. Hay mucho trabajo por hacer allí y mucho valor que podemos aportar al mercado, y esto se reconoce. Luego comenzamos a operar en España, adquiriendo dos empresas, cada una enfocada en su propio ecosistema de soluciones. Hace dos años, comenzamos nuestras operaciones en Arabia Saudita y Dubái. Y estamos consolidando nuestra posición en estos mercados porque también son mercados muy valiosos.

¿Cómo se está preparando Arquiconsult para que sus equipos se mantengan al día con la rápida evolución de las soluciones de Microsoft?

SES: Hay un esfuerzo constante en esa área. Estamos hablando de formación, investigación de procesos y creación de nuestra propia propiedad intelectual. Hoy en día, contamos con un presupuesto de alrededor de 1.5 millones de euros en horas de trabajo, dedicadas a personas que investigan las nuevas soluciones de Microsoft, adaptándolas a lo que ofrecemos y creando nuevas soluciones basadas en lo que Microsoft proporciona. La Inteligencia Artificial (IA) es cada vez más una realidad hoy en día. Estamos trabajando en algunos desafíos junto con Microsoft. Ellos entregan soluciones que los socios pueden distribuir a los clientes, añadiendo valor, como probablemente pocas empresas en el mundo lo hacen. El tema de la seguridad o el tema del low code son áreas relacionadas o complementarias a nuestro área principal, que son los sistemas de gestión. Nos aseguramos de ser tan buenos o mejores en estas áreas como en ERP.

RS: Nuestro modelo siempre ha sido crear primero el conocimiento, contratar primero al personal, invertir primero en formación, y solo después atacar el mercado. Lo normal en este mercado es que las empresas primero intenten vender y tener las oportunidades, y solo después inviertan en ejecutarlas. Nosotros hacemos exactamente lo contrario.





“

Creamos soluciones horizontales con nuestra propia propiedad intelectual y siempre intentamos tener todas las certificaciones y ofrecer formación antes de salir al mercado con los diferentes productos. Siempre hemos logrado tener un conocimiento superior al de nuestros competidores. Esa es la estrategia que siempre hemos seguido y que seguimos manteniendo

Rui Santos

¿Cuál es tu valoración del trayecto y del trabajo realizado por Arquiconsult a lo largo de los años?

RS: Desde el principio, Arquiconsult ha logrado diferenciarse en el mercado nacional e incluso en el internacional por decidir verticalizarse por sector de actividad. Desde el comienzo entendimos que los productos con los que trabajábamos serían mucho más útiles para nuestros clientes si se abordaban verticalmente. Inmediatamente hicimos asociaciones para el sector retail, creamos un complemento, en este caso, para recursos humanos dentro de Navision, el actual Dynamics BC.

Creamos soluciones horizontales con nuestra propia propiedad intelectual, y siempre tratamos de tener todas las certificaciones y ofrecer formación antes de salir al mercado con los diferentes productos. Esa es la estrategia que siempre hemos seguido y que seguimos manteniendo.

Más adelante, quisimos hacer la empresa lo más agradable posible para nuestros empleados. Hemos intentado por los medios más diversos (no tiene sentido enumerarlos todos, pero son muchos) crear un entorno de trabajo en el que la gente se vea a sí misma y quiera continuar. En este negocio es perfectamente posible ganar más dinero cambiando de personal, pero cuando tienes una persona experimentada, no podemos perderla aunque cueste más. Si tengo personas

que están felices, estarán contentas con el cliente y generarán más negocios con los mismos clientes. Si tengo clientes felices, me presentarán a sus amigos, a las oportunidades que conocen y nos llevarán a otras empresas, que a su vez repetirán el ciclo. Bueno, hemos logrado hacer esto con cierto éxito. Hemos intentado transmitir esta forma de ser y trabajar, y el modo en que las personas se sienten dentro de la empresa, a España, que será nuestro mayor mercado ahora. Contamos con un proceso de evaluación anual muy elaborado en el que todos participan, sin excepción.

SES: Este trabajo del que Rui habla ya fue reconocido el año pasado con el premio Great Place to Work y este año vamos a repetir la hazaña. Por lo tanto, podemos ver que este trabajo también está siendo reconocido por los empleados y es uno de los factores que nos ha llevado a tener una tasa de retención muy alta, es decir, una rotación de personal relativamente baja y muy por debajo de los parámetros del mercado. Desde la transparencia hasta la confianza que los empleados tienen en la gestión, todos estos son indicadores de los que estamos, de alguna manera, orgullosos.

¿Cómo ves el futuro de Arquiconsult en términos de crecimiento?

SES: Tenemos varios vectores de crecimiento aquí, siendo el principal el talento que tenemos dentro de la empresa. Hay dos áreas principales: una tiene que ver con el producto y la otra con la geografía. En términos de productos, el área de inteligencia artificial, bajo código, que ahora está perfectamente



“

Desde el principio, nos dimos cuenta de que el mercado portugués no era suficiente para nosotros. De hecho, Portugal era demasiado pequeño para nuestras ambiciones

Sérgio Espírito Santo

6

disponible en nuestra base laboral. Todo el aspecto de seguridad, que se está convirtiendo en una preocupación creciente. También hay una gran inversión en lo que es nuestro IP, que son nuestras soluciones que añaden negocio y valor a lo que Microsoft ofrece. Este es también uno de los vectores de crecimiento en términos del ecosistema de Microsoft. Por otro lado, desde el punto de vista geográfico, nuestro objetivo, a corto plazo, es estabilizar nuestra operación en la región de Oriente Medio - Norte de África, es decir, en Arabia Saudita, Jordania y Dubái. Las oficinas en Dubái y Jordania se están abriendo con el objetivo de fortalecer esa región geográfica. A continuación, planeamos adquirir una empresa de tamaño pequeño a mediano en Sudáfrica a finales de este año, con el objetivo de cubrir todo el continente africano. Ya tenemos un punto de partida, que es Angola. En cuanto a Norte de África, se mantendrá con una filial en Arabia Saudita y los Emiratos Árabes Unidos. Actualmente, nos falta, para cubrir África Central y Sudáfrica, una oficina en Sudáfrica para abarcar toda esta región. También tiene la gran ventaja, dado que el idioma nativo de Sudáfrica es el inglés, de poder proporcionar servicios al resto de Europa y actuar como respaldo para la operación portuguesa. A mediano plazo, se está analizando el mercado americano.



“

La Inteligencia Artificial (IA) es una realidad cada vez más presente hoy en día. Hay una serie de desafíos que estamos abordando junto con Microsoft. Debe destacarse que Microsoft es claramente un socio de referencia en toda esta área.

Sérgio Espírito Santo



“

Queríamos hacer que la empresa fuera lo más agradable posible para nuestros empleados. Hemos intentado, por los medios más diversos, crear un entorno de trabajo en el que la gente se vea a sí misma y quiera quedarse. En estos últimos 20 años, hemos logrado retener a las personas que tenían conocimiento.

Rui Santos

Este mercado requiere mucha inversión, ya que cada estado tiene una economía diez veces mayor que la de Portugal. Solo California es la séptima economía más grande del mundo. Continuamos haciendo inversiones en esta región para encontrar un perfil que se ajuste a nuestro ADN. Mientras tanto, hay una oportunidad para que empecemos a operar en Brasil también. Brasil en sí es una enorme economía con sus propias particularidades. Ya hemos encontrado al socio adecuado y actualmente los estamos desafiando para comenzar. Podría haber noticias en 2025.

Vea la entrevista con Rui Santos y Sérgio Espírito Santo completa. Haz clic aquí.



INTERNACIONALIZACIÓN

Angola, España y Arabia Saudita: crecimiento y estabilidad.

Arquiconsult inició su proceso de internacionalización primero en Angola, luego en España y, más recientemente, en Arabia Saudita. Hablamos con los representantes de las diferentes filiales.

Desde que comenzamos nuestra actividad en abril de 2023, hemos observado un creciente interés en nuestras soluciones y metodologías. Hemos construido relaciones sólidas con Microsoft en los Emiratos Árabes Unidos y Arabia Saudita gracias a la buena relación y retroalimentación de nuestros clientes, quienes han elogiado consistentemente nuestro valor comercial, nuestras soluciones innovadoras y nuestro soporte dedicado. Actualmente, nos enorgullece anunciar que hemos sido galardonados con más de seis proyectos importantes de empresas de clase mundial y estamos desarrollando un pipeline muy interesante.

Con recursos financieros sustanciales y una visión enfocada en el avance tecnológico, las empresas en la región están ansiosas por integrar la inteligencia artificial en sus operaciones. Hay un creciente interés en Copilot y la IA para análisis predictivos, automatización del servicio al cliente y eficiencias operativas. Estamos ampliando activamente nuestra oferta de IA para satisfacer esta demanda y ayudar a nuestros clientes a aprovechar todo el potencial de la IA para impulsar la innovación y el crecimiento. En el futuro, nuestro objetivo es que la mayoría de nuestras ventas sean impulsadas por el cultivo de clientes y referencias, reflejando la confianza y satisfacción de nuestros clientes. Además, pretendemos expandir significativamente nuestra presencia en estas dos geografías, al mismo tiempo que entramos y establecemos una presencia en otros mercados de la región ■



Solayman Refae

Managing Partner MENA



Maurício Domingues

Managing Partner Angola

El negocio de Arquiconsult en el mercado angoleño ha experimentado diversas fluctuaciones a lo largo de los años debido a la situación económica en cada momento, pero siempre ha mostrado una tendencia de crecimiento estable, que ha sido constantemente demandada por los agentes económicos que operan en Angola, así como por el flujo de nuevos negocios que se establecen en el país cada día.

En los últimos años, ha habido un notable crecimiento en los servicios de Cloud y SaaS, en línea con los mercados globales. Actualmente, existe una demanda por la aplicación de la Inteligencia Artificial (IA) en los procesos empresariales, lo que refleja una madurez destacable del mercado angoleño, y se espera que esta tendencia se consolide en los próximos años.

La marca Arquiconsult ha estado fortaleciendo su imagen basándose en la calidad de sus servicios y el alcance y valor añadido de las soluciones que ofrecemos a nuestros clientes. Hoy en día, Arquiconsult es el socio más confiable en Angola para soluciones de gestión empresarial basadas en tecnologías de Microsoft ■



Marco Olderman

Spanish Co-Manager Partner BC

Arquiconsult invirtió en el mercado de Barcelona en 2017. Inicialmente, aprovechamos las líneas de productos y la experiencia de nuestros compañeros en Portugal, como el mercado de Gestión de Residuos y los diversos contactos con la red internacional de socios. Al mismo tiempo, invertimos en la formación de nuevas personas y en el desarrollo de nuestra propia IP para buscar ventajas competitivas. Nuestra especialización en sectores clave de la industria ha sido fundamental para nuestro crecimiento pasado y nuestro futuro en España.

Recientemente abrimos una nueva oficina en Bilbao, una región del País Vasco conocida por su fuerte industria e innovación tecnológica. Nuestro objetivo es que el 25% de nuestra facturación en España provenga de esta oficina. Nuestros principales desafíos son incorporar todas las nuevas tecnologías en el mercado, como la IA (Inteligencia Artificial), en nuestro portafolio para ayudar a nuestros clientes a digitalizar sus negocios. El segundo desafío es encontrar, formar e incorporar suficientes recursos en nuestro equipo.

Pensando a largo plazo, en cinco años esperamos contar con alrededor de 100 consultores en España, en nuestras tres principales oficinas (Barcelona, Bilbao y Madrid), y estar en el top 5 de los principales socios de Microsoft Dynamics 365 en España, ayudando a nuestros clientes a tener éxito en sus negocios ■

En su momento, la fusión con Arquiconsult fue una decisión extremadamente importante para lo que éramos en QAPoint, y sorprendentemente fácil debido a la compatibilidad entre las empresas. En el día a día, nos dimos cuenta de que, para seguir siendo un jugador atractivo, necesitamos crecer tanto en términos de capacidad de respuesta como de cartera de productos. Después de tres años, podemos decir que hemos tenido que adaptarnos a nuevas formas de trabajar impulsadas por la evolución del mercado, y podemos garantizar que esta adaptación no habría sido posible con nuestro modelo inicial.

En España, como en la mayoría de los países europeos, hay un gran énfasis en las soluciones de IA. En nuestro mercado, muchos de nuestros clientes actuales y potenciales tienen la intención de incorporar esta tecnología en el medio plazo, pero está convirtiéndose rápidamente en el corto plazo. Por eso, cualquier proveedor de servicios que quiera estar a la vanguardia debe invertir activamente en estas soluciones, con el riesgo de quedarse fuera del mercado si no lo hace.

Arquiconsult tiene oficinas en cinco ciudades españolas: Madrid, Barcelona, Bilbao, Salamanca y Sevilla. El equipo de Dynamics F&O está repartido por todo el país y está compuesto por 28 personas, 25 de las cuales son consultores, y el objetivo es crecer.

En Arquiconsult Madrid, siempre hemos tenido claro que nuestro principal activo es nuestro equipo y nuestro know-how. Por lo tanto, en los últimos tres años hemos logrado: duplicar el equipo; crear un sólido equipo de ventas; aumentar los salarios medios en más del 50%; incrementar los ingresos en un 220%; mejorar la eficiencia de nuestro trabajo, aunque aún queda margen para mejorar en esta área ■



Marco Nufrio

Spanish Co-Manager Partner F&O



Saber más 



COMPAÑIAS

KLOG optimiza el departamento de RRHH

En los últimos años, KLOG ha experimentado un crecimiento acentuado en su negocio y, por ende, en su equipo. Ante ese desarrollo, la empresa sintió la necesidad de implementar soluciones de gestión de recursos humanos (RRHH) más robustas y capaces de seguir el ritmo de esa evolución.

En una primera etapa, la empresa decidió avanzar con la implementación de Dynamics 365 NAVHR, con el objetivo de aumentar la productividad del departamento de RRHH. Esta medida permitió agilizar una serie de procedimientos, como el procesamiento de nóminas, la gestión de asistencia, la remuneración y los gastos. En cuanto a la elaboración del informe único anual, un proceso que suele ser largo y complejo y que generalmente requiere varias semanas de dedicación, NAVHR lo hace posible en solo una semana.

"Tener este proceso agilizado es algo que, de hecho, representa un mayor aumento de productividad para cualquier departamento de RRHH. En el caso de KLOG, marca una gran diferencia", mencionó Leonor Machado, Gerente de Personas y Comunicaciones de KLOG.

La empresa luego actualizó la solución integrando el Portal del Empleado. Esta decisión se tomó específicamente debido a la gran cantidad de datos transferidos dentro de la empresa y la necesidad de garantizar la eficiencia de los procesos. Esta actualización permitió una mejor gestión de los datos de los empleados, ya que cada empleado recibió



“

ener este proceso agilizado es algo que, de hecho, representa un aumento significativo en la productividad para cualquier departamento de RRHH. En el caso de KLOG, marca una gran diferencia.

autonomía para gestionar sus propios datos personales, acceder a sus documentos y solicitar cambios sin necesidad de intervención directa del departamento de RRHH.

A finales de 2023, en una etapa más avanzada, la empresa se centró en capacitar a los usuarios para que pudieran aprovechar al máximo la solución implementada. Actualmente, en colaboración con Arquiconsult, se están preparando para desarrollar métodos que mejoren la experiencia de cada usuario, con el fin de asegurar que los usuarios clave de KLOG estén completamente capacitados para utilizar las nuevas soluciones.

Desde la evaluación inicial de necesidades hasta la puesta en marcha, la empresa destacó la preocupación de Arquiconsult por entender sus necesidades y proporcionar apoyo personalizado a lo largo del proceso. "Diría que algo que se destaca en este proceso es la primera fase, porque hubo una preocupación por entender verdaderamente cuáles eran nuestras necesidades, como departamento, como negocio, y tratar de ajustar las soluciones existentes, y eso es sin duda diferenciador", afirmó.

Como resultado de la larga colaboración, Arquiconsult pudo añadir valor y, al final, presentar una solución mucho más alineada con las necesidades de KLOG. "Encontramos consultores muy dedicados. Siempre que los contactábamos con un problema o dificultad, su apoyo era muy personalizado y no se cansaban", enfatizó ■



Luís Rego
Team Leader



SOLUCION

Portal de Empleados para la Gestión y Control del Tiempo

Una de las tareas más importantes para las organizaciones es controlar las horas de trabajo de sus equipos, ya sea para el procesamiento de salarios o el control de asistencia. Dado que el mercado laboral está evolucionando y el trabajo remoto o híbrido se está convirtiendo en una realidad, controlar las horas trabajadas presenta nuevos desafíos. Con el objetivo de mejorar nuestras soluciones de RRHH para enfrentar los desafíos actuales, el Portal de Empleados ofrece el módulo de Tiempo y Asistencia, donde se puede controlar los movimientos de entrada y salida de los empleados, asociándolos con sus horas de trabajo para contabilizar las horas trabajadas y las ausencias.

1. Gestión Diaria: El módulo permite a los usuarios, en el área de Asistencia, gestionar los registros diarios del Sistema de Tiempo y Asistencia. Se definen los períodos de trabajo y se utilizan para construir los horarios de los empleados.

2. Integración de Datos: Si deseas integrar los datos de tu Sistema de Tiempo y Asistencia en el Portal de Empleados, esto también es posible. La solución proporciona una API que permite al Sistema de Tiempo y Asistencia comunicar información sobre los movimientos de entrada y salida, ausencias, trabajo adicional o movimientos variables que sean relevantes para el procesamiento del empleado. Como alternativa a recibir las entradas de entrada y salida del empleado a través de la API, también existe la posibilidad de introducirlos directamente en el portal.

3. Control de Horarios por los Empleados: Los empleados pueden controlar sus períodos de trabajo a través del Portal de Empleados. El horario de trabajo del empleado se construye en función del horario al que están contractualmente vinculados y de acuerdo con el período definido. Generar el horario de trabajo ayuda al empleado a entender el tiempo de trabajo diario que debe cumplir, el tiempo disponible para vacaciones y a gestionar sus ausencias.

4. Visibilidad para Supervisores y Gerentes de RRHH: Cada supervisor o gerente de RRHH puede ver las horas reales trabajadas y/o ausencias de cada día, ya que

el sistema, después de obtener los registros de entrada y salida, asocia estos movimientos con las horas de trabajo del empleado. Basado en el horario definido y las entradas realizadas por el empleado en un día determinado, el sistema generará movimientos, ya sea de horas trabajadas o anomalías (ausencias, si las hay).

5. Justificación de Ausencias: Cuando se genera y procesa una ausencia, cada empleado debe justificarla utilizando los códigos de asistencia definidos. También existe la posibilidad de introducir licencias y autorizaciones en el Portal por un período determinado para que el sistema asocie automáticamente los registros de ausencia de los usuarios con las licencias creadas y sus justificaciones basadas en la licencia.

El Portal de Empleados ofrece varias ventajas para gestionar y controlar las horas trabajadas y la asistencia de tus equipos:

▶ Gestión Eficiente de Horarios

▶ Registro y Gestión de Horas

Trabajadas

▶ Acceso a Información desde el

Navegador

▶ Gestión de Ausencias y Monitoreo de Asistencia

▶ Flexibilidad para el Departamento de RRHH



Saber más 



CLIENTE

Konica Minolta da un "gran salto" en tecnología

Konica Minolta, líder global en soluciones y servicios de TI, impresoras multifuncionales e impresión profesional, decidió implementar una nueva solución en el área de Recursos Humanos (RRHH) que estuviera a la altura de los desarrollos del mercado, las actualizaciones legales y permitiera un proceso ágil de extracción y análisis de datos. La necesidad de un sistema más moderno se hizo evidente, ya que el anterior ya no cumplía con los requisitos de la empresa. Dada la relación de confianza existente debido a una asociación de larga data, Arquiconsult fue el socio seleccionado por la multinacional para la implementación de NAVRH y el apoyo en este proceso de transición.

"Reconocimos el valor de los equipos de Arquiconsult y su conocimiento en recursos humanos. Así que resultó ser una elección natural," dijo Patrícia Pereira, directora de RRHH en Konica Minolta.

Uno de los principales beneficios de NAVHR, al ser una solución en la nube, es que permite el acceso a la información en cualquier momento. La plataforma es intuitiva y ofrece una organización de datos que mejora la eficiencia del departamento de RRHH. Todas las importaciones de datos son muy ágiles, por lo que el cambio resulta en un ahorro de tiempo significativo, especialmente en el procesamiento de nóminas.



"Lo que sentimos es que comparado con lo que teníamos antes, ha sido un gran avance, porque hemos ahorrado mucho tiempo en la parte de procesamiento de nóminas," explicó Patrícia Pereira.

La adaptación a la nueva solución fue rápida y, en pocos meses, el equipo de RRHH ya estaba cómodo con la plataforma. Arquiconsult ofreció soporte continuo durante todo el proceso para garantizar la eficiencia del nuevo sistema.

"Trabajamos en estrecha colaboración con nuestro socio para asegurar que todo el proceso fuera un éxito," dijo la directora de RRHH. Con el sistema ya en funcionamiento, Konica Minolta planea mejoras futuras para automatizar los procesos internos y mejorar aún más la eficiencia del departamento. La empresa seguirá confiando en Arquiconsult para asegurar que la nueva solución satisfaga sus necesidades en constante evolución ■

“

Reconocimos el valor de los equipos de Arquiconsult y su conocimiento en recursos humanos. Así que resultó ser una elección natural.



CLIENTE

El Grupo ABaC realiza la transición tecnológica en un tiempo récord

El ABaC Group, uno de los grupos hoteleros más grandes de Barcelona, España, es un referente de excelencia en el sector, con cuatro hoteles y cuatro restaurantes bajo su gestión. Todo el departamento gastronómico está dirigido por el renombrado chef Jordi Cruz, poseedor de 6 estrellas Michelin, la primera de las cuales obtuvo a los 24 años, marcando el inicio de una carrera notable. Fundado en 2000, el ABaC Group ha crecido significativamente a lo largo de sus 23 años de existencia.

En 2022, el grupo tomó la decisión estratégica de proceder con la implementación de Dynamics 365 Business Central, lo que representó un hito crucial en la modernización y optimización de sus procesos operativos y de gestión. Esta solución basada en la nube, conocida como SaaS (Software como Servicio), ofrece numerosas ventajas para el negocio del grupo.

El contrato fue adjudicado en diciembre de 2022 y la solución se implementó rápidamente, convirtiéndose en totalmente operativa en mayo de 2023, siendo considerada una operación realizada en tiempo récord. Este logro se debió no solo a la urgencia percibida de reemplazar el ERP obsoleto, sino también a la capacidad del equipo de Arquiconsult para llevar a cabo una transición fluida y efectiva.



Arquiconsult fue la empresa responsable de gestionar todo el proceso y, con la experiencia de sus especialistas, desempeñó un papel clave en la configuración y personalización de la solución según las necesidades específicas del cliente. Dynamics 365 Business Central es un ERP que proporciona una visión integral y en tiempo real de todas las actividades de la empresa, lo que permite una toma de decisiones más ágil e informada.

La solución también tiene la ventaja de integrarse fácilmente con otras soluciones internas, facilitando la transición y promoviendo una mayor eficiencia operativa al consolidar datos y procesos.

Además, Dynamics 365 Business Central no solo responde a las necesidades actuales del ABaC Group, sino que es una solución escalable que evolucionará en paralelo con el crecimiento del negocio. La hoja de ruta presentada por la plataforma permite al grupo tener acceso continuo a innovaciones y actualizaciones.



“

Arquiconsult desempeñó un papel fundamental en la configuración y personalización del ERP de acuerdo con las necesidades específicas del ABaC Group. La asociación entre el grupo hotelero y Arquiconsult demuestra el compromiso mutuo con la excelencia y la entrega de soluciones de alta calidad.

La transición a esta nueva solución se debió a la necesidad de reemplazar un ERP que ya estaba algo obsoleto y no podía mantenerse al ritmo dinámico de las operaciones. La solución actual no solo resolvió esta deficiencia, sino que también trajo modernización en línea con las mejores prácticas del sector. Arquiconsult desempeñó un papel clave en la configuración y personalización de la solución de acuerdo con las necesidades específicas del Grupo ABaC. La asociación entre el grupo hotelero y Arquiconsult demuestra el compromiso mutuo con la excelencia y la entrega de soluciones de alta calidad.

La decisión de implementar Dynamics 365 Business Central fue impulsada por diversos factores. Entre ellos, la necesidad de mejorar la integración entre departamentos, facilitar la gestión financiera y operativa, y proporcionar una plataforma que soportara el crecimiento continuo del grupo. Con la antigua solución de ERP, el ABaC Group enfrentaba limitaciones en la visibilidad de datos en tiempo real, lo que dificultaba la rápida adaptación a los cambios del mercado y la toma de decisiones informadas.

El proceso de implementación fue riguroso y detallado. Arquiconsult comenzó con un análisis profundo de las necesidades y desafíos específicos del ABaC Group. Posteriormente, se

desarrolló un plan de implementación que incluía la migración de datos, la personalización del sistema y la formación de los colaboradores. Este enfoque garantizó que todas las operaciones continuaran funcionando sin interrupciones significativas durante la transición.

Arquiconsult proporcionó sesiones de formación exhaustivas a los colaboradores para asegurar que todos estuvieran cómodos y capacitados con la nueva plataforma. Esta inversión en formación ayudó a minimizar la resistencia al cambio y garantizó una adopción más rápida y eficaz del sistema.

Con la nueva solución en funcionamiento, el ABaC Group ahora cuenta con una plataforma centralizada que proporciona una visión unificada de todas las operaciones. La capacidad de acceder a datos en tiempo real permite al grupo tomar decisiones más informadas y estratégicas, mejorando la eficiencia operativa y la satisfacción de los clientes.

Además, Dynamics 365 Business Central ofrece una serie de funcionalidades avanzadas, como informes personalizados y análisis de datos, que ayudan al ABaC Group a monitorear y evaluar el desempeño en diversas áreas. La solución también soporta la integración con otras herramientas y aplicaciones, proporcionando flexibilidad adicional para adaptarse a futuras necesidades del negocio.

En resumen, la implementación de Dynamics 365 Business Central por parte del ABaC Group, con el apoyo de Arquiconsult, representa un hito significativo en la modernización de sus operaciones. Esta transición no solo resolvió los desafíos presentados, sino que también posicionó al grupo para un crecimiento futuro sostenido y alineado con las mejores prácticas de la industria hotelera. La asociación continúa demostrando el compromiso con la excelencia y la innovación, elementos clave para el éxito continuo del ABaC Group ■





RECURSOS HUMANOS

Inteligencia Artificial en la Gestión de Personas: Transformando el entorno laboral

La gestión de personas siempre ha sido uno de los pilares fundamentales de cualquier organización. La capacidad de reclutar, desarrollar y retener talento es crucial para el éxito a largo plazo de cualquier empresa. Con los avances tecnológicos de los últimos años, la Inteligencia Artificial (IA) está emergiendo como una poderosa herramienta para impulsar la eficiencia y efectividad de los procesos de gestión de personas.

Reclutamiento y selección

En el contexto del reclutamiento y la selección, la IA ofrece varias ventajas. Los algoritmos de IA pueden analizar grandes volúmenes de CVs de manera rápida y eficiente, identificando a los candidatos con las habilidades y experiencia necesarias para ciertos roles. Las plataformas de reclutamiento basadas en IA también pueden ayudar a identificar patrones en los perfiles de los candidatos, contribuyendo a una toma de decisiones más informada.

Contratación

Después del proceso de contratación, la IA puede jugar un papel importante en el proceso de integración de nuevos empleados. Los chatbots impulsados por IA pueden proporcionar información esencial sobre las políticas de la empresa, los procedimientos internos y responder a las preguntas frecuentes de los nuevos empleados. Esto permite una transición más fluida y rápida al nuevo entorno laboral.

Evaluación y desempeño

Evaluar el desempeño de los empleados es un componente esencial de la gestión de recursos humanos. La IA puede ayudar a automatizar y mejorar este proceso, proporcionando valiosos conocimientos sobre el desempeño individual y colectivo de los empleados. Los algoritmos de IA pueden analizar datos como la productividad, la calidad del trabajo y las interacciones con los compañeros para identificar patrones y tendencias, ayudando a los gerentes a tomar decisiones más informadas sobre promociones, formación y bonificaciones.

Además de la evaluación del desempeño, la IA puede ser un aliado en el desarrollo profesional de los empleados. Los sis-

temas de aprendizaje automático pueden identificar brechas en las habilidades de los empleados y recomendar cursos de formación y desarrollo personalizados para ayudarles a crecer y evolucionar en sus carreras.

La importancia de la IA en el software de gestión de recursos humanos radica en la capacidad de optimizar procesos, tomar decisiones basadas en datos y mejorar la experiencia del empleado, contribuyendo así al éxito general de la organización. A medida que la tecnología continúa evolucionando, se espera que la IA desempeñe un papel aún más significativo en la transformación digital de los departamentos de recursos humanos y en el impulso del rendimiento organizacional. ■

Saber más 



Conclusión

En resumen, la IA está revolucionando la forma en que las organizaciones gestionan sus equipos. Al automatizar procesos, ofrecer valiosos conocimientos y mejorar la experiencia del empleado, la IA está permitiendo que las empresas en Portugal y en todo el mundo alcancen nuevos niveles de eficiencia y excelencia en la gestión de personas. Sin embargo, es importante señalar que la implementación exitosa de la IA en la gestión de personas requiere un enfoque cuidadoso y ético, con el debido respeto a la privacidad y los derechos de los empleados. Al hacerlo, las empresas pueden aprovechar los beneficios de la IA mientras promueven un entorno laboral justo, inclusivo y sostenible.



SOLUCION

La evolución del Retail

La evolución de la Inteligencia Artificial (IA) está redefiniendo el mundo empresarial, y el sector retail es uno de los más afectados por la expansión de esta tecnología. La IA ofrece oportunidades y herramientas sin precedentes para ayudar a los minoristas a mejorar la experiencia del cliente y optimizar las operaciones comerciales.

Arquiconsult ofrece soluciones de gestión diseñadas especialmente para el sector retail, desarrolladas para ayudar a los minoristas a optimizar sus operaciones, captar y retener clientes, independientemente de su área de actividad o tipo de negocio. Considerar la evolución tecnológica en el retail es crucial para estar alerta a las tendencias que moldearán el sector en 2024 y así poder responder mejor a los desafíos del mercado.

Comercio Omnicanal:

Los clientes de hoy esperan una experiencia de compra coherente en todos los puntos de contacto, y la IA permite la integración de datos y nuevas operaciones para ofrecer los mismos contenidos, productos y servicios personalizados a través de los diferentes canales y puntos de contacto, ya sea en línea o en la tienda.

Hiperpersonalización del Contacto:

Los clientes esperan ser tratados de manera acorde a sus preferencias y tendencias de consumo. La IA proporciona herramientas como chatbots y análisis predictivo que ayudan a los minoristas a recopilar y analizar todos los datos del cliente. Los contactos son, por lo tanto, realmente dirigidos y alineados con las elecciones del cliente.

Sistemas de Gestión de Inventario Inteligentes:

Hoy en día, la entrega rápida de pedidos es un criterio esencial al comprar en línea. Por lo tanto, la IA presenta herramientas como algoritmos de previsión de demanda y sistemas de gestión de inventarios inteligentes que apoyan la gestión de stock y entregas, prediciendo con precisión la demanda y la oferta a través del análisis predictivo.

Recursos avanzados de apoyo y seguimiento:

Proporcionar un servicio al cliente eficaz y tener programas de fidelización es clave. Las herramientas de soporte, combinadas con la IA, ofrecen una experiencia de servicio personalizada y eficiente que permite crear sistemas de fidelización y otras recompensas que fomentan la lealtad del cliente.

Prepárese para el futuro del retail con un equipo especializado y con amplia experiencia en el sector. Sea cual sea su negocio, tenemos la solución y los recursos que necesita para expandir su actividad y mantenerse al día con las tendencias del mercado ■

Solución LS Retail

A medida que las tendencias impulsadas por la IA configuran el futuro del retail, LS Retail se destaca como una solución que marca la diferencia para los minoristas que buscan capitalizar estas oportunidades.

1. Controla todos tus procesos empresariales: compras, inventarios, front office, distribución, franquicias y contabilidad, todo en una sola plataforma.
2. Obtén una visión integral de tu empresa: accede a una visión de 360 grados de tus clientes, manteniendo toda la información esencial de tu negocio en una única base de datos.
3. Gestión centralizada: administra productos, precios, campañas y promociones para todos tus puntos de venta físicos y/o de comercio electrónico desde un solo lugar.
4. Toma el control de todos los servicios verticales de retail y catering: gestiona toda tu empresa con una solución única que ofrece funcionalidades específicas y detalladas para cada sector.



Inês Lopes
Customer Engagement
& PP Senior Consultant

Saber más 



SOLUCIÓN

Microsoft Copilot para Ventas

La evolución exponencial de la Inteligencia Artificial (IA) se ha vuelto cada vez más omnipresente. Ha influido en la forma en que nos comunicamos, cómo realizamos transacciones comerciales y cómo procesamos la información. Este contexto ha llevado a un cambio espontáneo en las expectativas de los clientes, lo que ha generado la necesidad de adaptar y evolucionar las estrategias de ventas. Hoy en día, los clientes valoran más las interacciones digitales en las ventas que las interacciones personales. Están mejor informados, interactúan a través de varios canales y valoran experiencias auténticas.

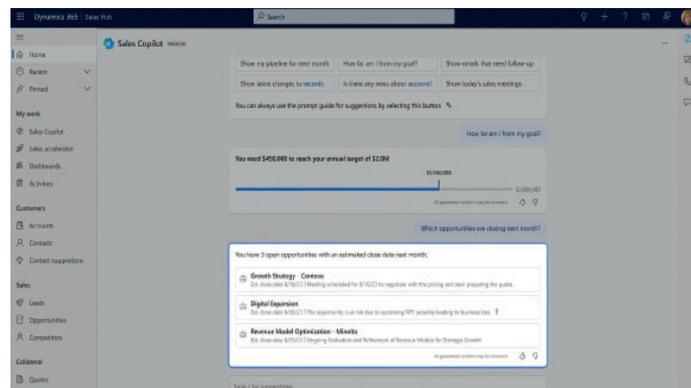
Es responsabilidad de las empresas ayudar a los vendedores a prosperar en las condiciones actuales del mercado proporcionándoles soluciones y herramientas de ventas enriquecidas con IA, como Microsoft Dynamics 365 Sales con Microsoft Copilot para Ventas.

¿Cómo mejora Microsoft Copilot el rendimiento de las ventas?

1. Aumenta la productividad del equipo de ventas

Una de las principales ventajas de Copilot para Ventas es que puede ayudar a los vendedores a ahorrar tiempo y centrarse en sus actividades de ventas principales al automatizar y simplificar algunas tareas cotidianas. Por ejemplo, la solución puede ayudar a los vendedores a redactar y procesar correos electrónicos rápidamente con el contexto adecuado, generando contenido basado en los datos del CRM y Microsoft 365 y sugiriendo ajustes personalizados. También puede grabar y transcribir automáticamente las reuniones, y generar resúmenes de las reuniones con los puntos clave, las preguntas realizadas y los próximos pasos.

Además, permite a los vendedores programar reuniones más rápidamente, con horarios predefinidos, y ver resúmenes de correos electrónicos generados por IA que capturan las tareas y seguimientos pendientes, y guardarlos en el CRM con un solo clic.



Al ofrecer una vista de 360° de una cuenta u oportunidad directamente dentro de Dynamics 365 Sales, Microsoft Outlook o Teams, Copilot for Sales empodera a los vendedores con información actualizada y relevante.

2. Personaliza las interacciones con los clientes

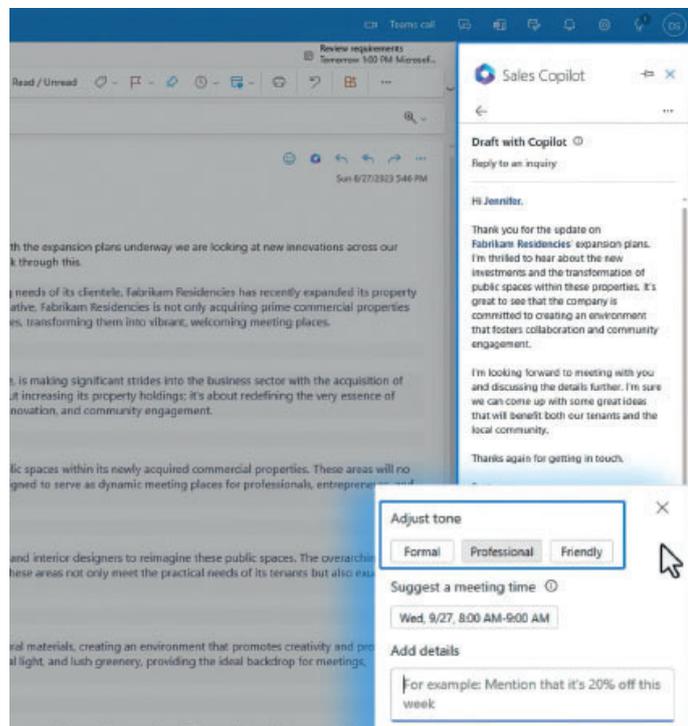
Otro beneficio de Copilot para Ventas radica en su capacidad para ayudar a los vendedores a mejorar las interacciones con los clientes. Al proporcionar información impulsada por IA, sugerencias de contenido y recomendaciones, esta herramienta permite a los vendedores prepararse de manera más eficiente para interactuar con los clientes. Por ejemplo, al ofrecer una vista de 360° de una cuenta u oportunidad directamente dentro de Dynamics 365 Sales, Microsoft Outlook o Teams, Copilot para Ventas empodera a los vendedores con información actualizada y relevante, como detalles del cliente, historial de reuniones y correos electrónicos anteriores, noticias pertinentes y tareas pendientes.

3. Mantente en el flujo de trabajo

Una tercera ventaja clave de Copilot para Ventas es su capacidad para ayudar a los vendedores a mantenerse en el flujo de trabajo, minimizando la necesidad de cambiar entre aplicaciones y la pérdida de datos. Permite una interacción fluida y la actualización de datos sin interrupciones entre las aplicaciones de Microsoft 365 y las aplicaciones de CRM, como Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement. Por ejemplo, cuando los vendedores reciben un nuevo lead o información del cliente a través de un correo electrónico o una conversación en Teams, no necesitan cambiar a la aplicación Microsoft Dynamics 365 Sales. Los vendedores pueden crear o editar un registro de cliente directamente desde Outlook o Teams, y se sincroniza automáticamente con el CRM.

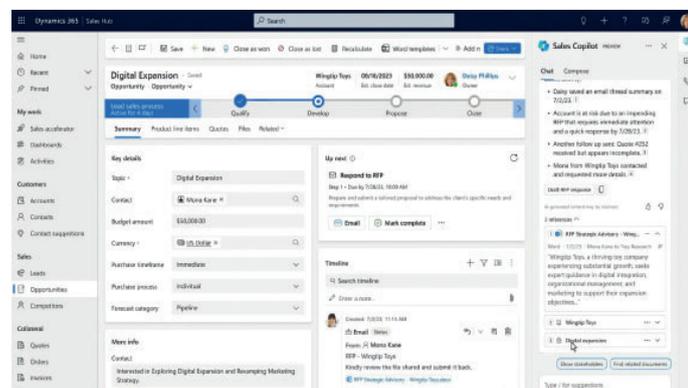
“

Una de las principales ventajas de Copilot para Ventas es que puede ayudar a los vendedores a ahorrar tiempo y centrarse en sus actividades principales de ventas, automatizando y simplificando algunas tareas diarias.



CONCLUSIÓN

Microsoft Copilot es una herramienta poderosa que puede aumentar la productividad y el rendimiento de los equipos de ventas a lo largo del ciclo de ventas, aprovechando la inteligencia artificial para ofrecer asistencia. Este recurso permite a los vendedores mejorar su productividad, simplificando tareas rutinarias que consumen tiempo valioso de la fuerza de ventas. Además, proporciona una personalización de las interacciones con los clientes al ofrecer información y sugerencias de contenido impulsadas por IA. Finalmente, ayuda a los vendedores a mantener el ritmo de trabajo al reducir los cambios entre aplicaciones y minimizar la pérdida de datos. ■



Arquiconsult en el mundo



- | | | | | | | | |
|--------------|----------------------|------------------------|------------|--------------|---------------------|-----------------|------------|
| Sudáfrica | Bahréin | China | Eslovaquia | Gran Bretaña | Jordan | Montenegro | Serbia |
| Albania | Bélgica | Chipre | Eslovenia | Países Bajos | Kazajstán | Nigeria | Singapur |
| Alemania | Benelux (Bélgica) | Colombia | Spain | Hungría | Líbano | Noruega | Suecia |
| Andorra | Bosnia y Herzegovina | Costa Rica | Estonia | India | Lituania | Omán | Suiza |
| Angola | Brasil | Dinamarca | EUA | Irlanda | Luxemburgo | Perú | Ucrania |
| Arabia Saudí | Bulgaria | Dominica | Finlandia | Islandia | Macedonia del Norte | Polonia | Uzbekistán |
| Argentina | Cabo Verde | Dubai | Francia | Israel | Malta | Qatar | |
| Austria | Canadá | Egipto | Gabón | Italia | Marruecos | Rep. Dominicana | |
| Azerbaiyán | Chile | Emiratos Árabes Unidos | Ghana | Japón | México | Rumanía | |



 **Portugal**
Lisboa, OPorto y Vila Real

 **Spain**
Barcelona, Bilbao, Madrid, Salamanca y Sevilla

 **Angola**
Luanda

 **Arabia Saudí**
Riyadh

 **Estamos Presentes**

 **Oficinas**

EVENTOS

En 2024, nos estamos enfocando en eventos estratégicos en diferentes sectores.

21-23 FEB 2024 Madeira, Portugal  HOTELARIA e TURISMO Congresso Nacional AHP

20-21 MAR 2024 Cascais, Portugal  expORHE

4-17 ABR 2024 Flórida, EUA  DIRECTIONS NORTH AMERICA

17-18 ABR 2024 Porto, Portugal  EMPACK THE FUTURE OF PACKAGING LOGISTICS & AUTOMATION The future of intelligent technology

6-9 MAI 2024 Riad, Arábia Saudita  Saudi Plastics & Petrochem  Saudi Print & Pack

27-28 MAI 2024 Portoroz, Eslovénia  DYNAMICS MINDS

3-7 JUN 2024 Barakaldo, Espanha  be digital TRANSFORMING INDUSTRY

5-7 JUN 2024 Barcelona, Espanha  SIL Barcelona 5-7 junio 2024

11-13 JUN 2024 Bruxelas, Bélgica  European Power Platform Conference

18-20 JUN 2024 Madrid, Espanha  srr

20 JUN 2024 Lisboa, Portugal  apemeta ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE EMPRESAS DE TECNOLOGIAS HABENTES

21-28 JUL 2024 Luanda, Angola  FILDA 2023





Luis Fernandes
D365 FO Delivery
Manager

Saber más 



COMPANYS

Microsoft 365 Gestión Inteligente de Pedidos para operaciones comerciales sin fisuras

En el dinámico panorama económico actual, la capacidad de gestionar solicitudes de manera eficiente es clave para garantizar la satisfacción del cliente y mantener una ventaja competitiva.

Dynamics 365 Gestión Inteligente de Pedidos (IOM) es una plataforma basada en la nube que se integra de manera fluida con otras aplicaciones de Microsoft Dynamics 365, ofreciendo un enfoque unificado para el procesamiento de pedidos. Aprovechando los recursos de IA y Machine Learning, esta solución permite a las empresas orquestar flujos de pedidos complejos, anticipar las necesidades de los clientes y adaptarse a las dinámicas del mercado en tiempo real.

Dynamics 365 IOM puede consolidar pedidos de varios canales, incluidos tiendas en línea, aplicaciones móviles o tiendas físicas tradicionales. Al consolidar los pedidos en un solo lugar, las empresas obtienen una mayor visibilidad de su pipeline de ventas, lo que les permite asignar recursos de manera más efectiva y optimizar los niveles de inventario.

La plataforma aplica análisis predictivo, lo que permite a las empresas anticipar fluctuaciones en la demanda y ajustar su inventario en consecuencia. Este enfoque proactivo no solo minimiza las rupturas de stock y el exceso de inventario, sino que también aumenta la satisfacción del cliente al permitir que los pedidos se cumplan rápidamente.



Dynamics 365 IOM ofrece una solución integral para las empresas que desean optimizar sus procesos de pedidos y destacarse de la competencia.



Dynamics 365 Gestión Inteligente de Pedidos (IOM) es una plataforma basada en la nube que se integra de manera fluida con otras aplicaciones de Microsoft Dynamics 365, ofreciendo un enfoque unificado para el procesamiento de pedidos.

Dynamics 365 IOM ofrece características de trazabilidad, que permiten a las empresas optimizar el proceso de entrega según diversos criterios, como coste, proximidad y acuerdos de nivel de servicio. Al seleccionar automáticamente el método de envío y el transportista más eficiente para cada pedido, las empresas pueden reducir los costes de envío, acortar los tiempos de entrega y mejorar la experiencia general del cliente.

La solución ofrece capacidades avanzadas de coordinación de pedidos, permitiendo a las empresas configurar flujos de trabajo complejos y órdenes de negocio para automatizar la gestión de pedidos. Ya sea dividiendo pedidos entre varios centros de distribución, asignando stock basado en criterios predefinidos o gestionando devoluciones, Dynamics 365 IOM simplifica todo el ciclo de vida del pedido, desde la entrada hasta la entrega.

En conclusión, Dynamics 365 IOM ofrece una solución integral para las empresas que desean optimizar su proceso de pedidos y destacarse de la competencia. Aprovechando el poder de la IA y la automatización, las empresas pueden agilizar operaciones, mejorar la satisfacción del cliente y fomentar un crecimiento sostenible. Dynamics 365 IOM es adecuado para todas las empresas que buscan mejorar sus operaciones para el futuro y prosperar en la era digital ■



Sérgio Espírito Santo
CEO, Arquiconsult

RECURSOS HUMANOS

Arquiconsult considerada como uno de los mejores lugares para trabajar

Por segundo año consecutivo, Arquiconsult ha sido reconocida como Great Place to Work (GPTW). En el ranking de empresas con entre 201 y 500 empleados, la compañía se situó en el sexto lugar, con el 88% de los empleados afirmando que es “un excelente lugar para trabajar”. Un porcentaje considerado muy satisfactorio por la empresa, ya que este año también contó con la participación de empleados españoles.

“Cuando comparo cómo empezamos hace 20 años, con solo 15 personas, y lo que hemos crecido y somos hoy, con casi 300 empleados, siento un profundo orgullo. Sin personas dedicadas que creyeron en el proyecto de Arquiconsult, no habríamos llegado hasta aquí. Por eso, construir un lugar de trabajo saludable y agradable y proporcionar las mejores condiciones laborales son objetivos que siempre están presentes en nuestra gestión.

Saber que el 94% de nuestros empleados califica el liderazgo de esta empresa como ético y honesto significa que estamos en el camino correcto. Y el 96% considera que se



“

Saber que el 94% de nuestros empleados califica el liderazgo de esta empresa como ético y honesto significa que estamos en el camino correcto

sienten bienvenidos al integrarse a la empresa, lo que indica que el trabajo de integración está dando frutos. Para una consultora tecnológica, a pesar del rápido crecimiento de los últimos cuatro años, aún tenemos una tasa de rotación muy baja, y estamos muy contentos con eso. Las personas que se unen a nosotros se quedan con nosotros, y esto sin duda es uno de los mayores factores diferenciadores de Arquiconsult y algo que nos distingue en el mercado.

Hoy somos un Great Place to Work, y queremos seguir siéndolo mañana”, dijo Sérgio Espírito Santo, CEO de Arquiconsult ■



SOLUCION

"Un año después de comenzar operaciones, estamos ganando Proyectos de cierta envergadura."



La solución Microsoft Dynamics 365 F&SCM (también conocida como Microsoft Dynamics 365 FO) fue la gran apuesta para el mercado de Oriente Medio desde el principio. ¿Qué hace que este ERP sea una solución atractiva para las empresas basadas en la región MENA?

Hugo Azevedo (HA): Microsoft Dynamics 365 FO está dirigido principalmente a un segmento de empresas denominado Corporate, es decir, empresas de cierto tamaño y con necesidades específicas que requieren una solución más integral en términos de cobertura funcional y una necesidad de integración entre empresas que es un poco más robusta, mientras que Business Central está más enfocado en empresas SMB (Pequeñas y Medianas Empresas), es decir, aquellas de menor tamaño. En la región MENA, debido a su tamaño, las empresas tienden a ser de propiedad familiar, pero son

mucho más grandes y tienen líneas de negocio muy diversificadas, por lo que no son empresas en el sentido tradicional, sino conglomerados de empresas.

Actualmente, la región está atravesando una transformación digital y, combinando esto con la inversión que se está realizando localmente, a través de los fondos de inversión del estado saudí, hay una verdadera apertura al mundo exterior (fuera de Oriente Medio) y con esto surge una oportunidad (diría incluso una necesidad) de adoptar nuevas tecnologías e invertir en innovación en el ámbito de la tecnología de la información, con especial énfasis en el área de IA (Inteligencia Artificial) integrada con los procesos operativos y de informes de las empresas.

El hecho de que Arquiconsult esté basada en Europa, pero con capacidad de entrega local, está impulsando nuestra entrada en este mercado.

Microsoft Dynamics 365 FO ha experimentado transformaciones a lo largo de su evolución y el futuro parece estar en comunión con el auge de la Inteligencia Artificial (IA). ¿Cómo prevé la incorporación de la tecnología de IA en las soluciones ofrecidas por Arquiconsult?

HA: El tema de la Inteligencia Artificial, en lo que respecta a las plataformas de Microsoft Dynamics, es doble. Por un lado, está lo que Microsoft ofrece directamente y, en este punto, claramente hay una gran inversión que aportará valor añadido a los clientes. El objetivo de Microsoft es proporcionar un conjunto de servicios básicos de IA que ya están integrados con las plataformas Dynamics y que se pueden utilizar rápidamente en el contexto de soluciones y procesos empresariales.

Además, también planean ofrecer soluciones listas para usar para procesos o áreas funcionales, que por su naturaleza cubren a la mayoría de las empresas. Un ejemplo de esto es Workspace Financial Insight, que ofrece una visión general de la salud financiera de la empresa. Permite ver lo que se espera en términos de ingresos y pagos, no de manera lineal, sino con la posibilidad de entender el comportamiento de los clientes en términos de sus patrones de pago.

Lo mismo ocurre en el área logística, donde hay un copiloto (nombre que Microsoft da a las soluciones de IA) específicamente para manejar la información logística. Por ejemplo, un proveedor envía información sobre una entrega de pedido o una interrupción en la cadena de suministro, y el sistema procesa

automáticamente la información, analiza el impacto en la operación, desde el proceso de fabricación hasta la venta, y da una recomendación al operador. El proceso de desarrollo en inteligencia artificial es similar al proceso de desarrollo de un niño. Si los padres no están allí para enseñar al niño, no se desarrollará adecuadamente. En este momento, la IA necesita una indicación para decirle qué está bien y qué está mal, para que luego pueda ser entrenada para ser más efectiva. Nuestro trabajo es optimizar la forma en que armamos una solución, al coste más bajo posible para el cliente. El contexto en el que Arquiconsult utiliza la IA está muy orientado a resolver problemas.

“

IOM, Intelligent Order Management, es esencialmente un orquestador de procesos e integraciones. Actualmente estamos implementando un proyecto IOM en una de las empresas más grandes de la región, llamada Majid Al Futtaim, que es propietaria del Mall of The Emirates.

Aún en el tema de innovación tecnológica, hablemos sobre IOM (Intelligent Order Management), una solución reciente de Microsoft que Arquiconsult ya ofrece a sus clientes.

HA: IOM, Intelligent Order Management, es esencialmente un orquestador de procesos e integraciones. Actualmente estamos implementando un proyecto IOM en una de las empresas más grandes de la región, llamada Majid Al Futtaim, que es propietaria del Mall of The Emirates. Ellos tienen varias unidades de negocio. Una de las unidades captura información de las tiendas y luego debe orquestar la logística de cómo los productos llegan a la tienda o se entregan al cliente. Ese es el IOM. El IOM es un motor que funciona como una torre de control. Lo que hace el IOM es posibilitar, de manera simple, la creación de mensajes, el envío de esos mensajes y al mismo tiempo ser una plataforma para comunicarse con los clientes. El IOM recibe y orquesta el flujo de información y, si es necesario, convierte estas instrucciones en pedidos. Eso es el IOM. O mejor dicho, es una de las aplicaciones del IOM.

¿Qué esfuerzos se están haciendo para asegurar que los consultores de Arquiconsult mantengan su conocimiento actualizado en línea con la rápida evolución de las soluciones de Microsoft?

HA: Tenemos dos enfoques internos. Primero, contamos con un aspecto de investigación y desarrollo interno, es decir, tenemos personas dedicadas a analizar toda la información que



surge, ya que el ritmo al que Microsoft produce información es abrumador. Por lo tanto, lo primero es distinguir, dentro de este enorme flujo de información, qué es relevante y qué no lo es para nuestros equipos y clientes, qué tiene impacto y qué no. Lo que tiene impacto en nuestra operación: cambios en la plataforma, cambios en herramientas, cambios tecnológicos, etc., y lo que tiene impacto en nuestros clientes.

Luego, existen líderes dentro de la estructura, es decir, personas que lideran ciertas áreas de conocimiento que también tienen esta responsabilidad, y hacen una de dos cosas: talleres internos para capacitar al personal. Contamos con 300 personas, por lo que el contexto de uso es muy importante para que la información se absorba más fácilmente.

Los líderes son personas con conocimiento de procesos de negocio y a menudo de industrias específicas. Luego tenemos un área de investigación que está más centrada en tecnología, plataformas y cambios. Estas dos entidades digieren la información y, ya sea proponen nuevos servicios y realizan capacitación interna o promueven talleres prácticos.



¿Consideras que el Medio Oriente es un mercado receptivo a la innovación?

HA: Sí, sin duda. Son receptivos y tienen una idea muy clara del valor. Están dispuestos a recompensar el valor que podemos ofrecer, pero debes demostrarlo. Tiene que haber una prueba continua para mantener la confianza. Una vez más, están muy abiertos a la innovación, pero necesitan que alguien demuestre claramente el valor asociado con esa innovación. Dado que ya tenemos este ADN básico, el de demostrar efectivamente el valor asociado con las soluciones que implementamos, ha sido interesante para ellos. Las empresas en esta región no están acostumbradas a invertir en una relación y en demostrar efectivamente la capacidad

y entregar valor; no están acostumbradas a ver una empresa invertir sin pedir nada directamente por adelantado. A veces es un equilibrio difícil debido a estas relaciones de confianza.

¿Cómo prevés el crecimiento de Arquiconsult en esta región geográfica? ¿Y cuáles son los mayores desafíos que esperas encontrar?

HA: Las perspectivas de crecimiento son muy buenas. Estamos generando un enorme interés en la región, mucho más allá de lo que esperábamos. Con solo un año de operación, estamos ganando proyectos de cierta envergadura. Cada semana hay nuevos proyectos, nuevas cosas que están sucediendo. Sin embargo, hay una diferencia abismal en la forma en que se hacen las cosas. Las relaciones humanas son totalmente diferentes. La noción de sociedad y posición social es completamente diferente.

El nivel de madurez del mercado es muy diferente al de Europa o Estados Unidos, o los mercados en los que normalmente operamos. Esto hace que las cosas sean un poco más difíciles porque hay un proceso de adaptación. Incluso en el proceso de negociación, la base de la confianza personal debe ser mucho mayor que en Europa. Por eso es muy importante tener un socio local que sea sensible culturalmente. Nuestro socio en la región fue educado en Canadá, pero tiene un trasfondo del Medio Oriente, habla árabe y tiene un conocimiento nativo de las relaciones sociales locales. Debemos darnos cuenta de que la región tiene sus propias dinámicas. Y si no nos adaptamos a esas dinámicas, entonces no tiene sentido estar en la región.

¿Qué características posee Arquiconsult que lo convierten en el socio tecnológico adecuado para las empresas en el mercado MENA?

HA: Creo que la agilidad, el dinamismo, la claridad, en otras palabras, lo que decimos sucede, marca la diferencia. El hecho de que estemos presentes y disponibles ha apoyado nuestro crecimiento, al menos en el área de desarrollo de negocios. Hemos podido atraer nuevos clientes y comenzar nuevos proyectos. El hecho de que tengamos un trasfondo europeo, know-how, un historial, el hecho de que seamos una empresa con presencia global, también ayuda a que nuestro trabajo sea valorado. Portugal es reconocido en el Medio Oriente por su capacidad técnica y calidad porque ya hay varias empresas entrando en este mercado, provenientes de diversas áreas, y además del contexto histórico que ya tenemos en la región, ya sea que nos guste o no, ya hemos tenido un contexto histórico en la región, por lo que existe este reconocimiento. ■

¿Cómo ha sido ver crecer a Arquiconsult? ¿Cómo recuerdas estos 20 años?



Fernando Marques

Al principio, éramos 15. Veinte años después, somos veinte veces más. Primero estábamos todos en Lisboa. Dos décadas después, estamos en 10 oficinas, 4 países, 3 continentes. También tenemos proyectos en todos los rincones del mundo. En resumen, lo que hemos logrado desde 2004 es digno de mención y prueba fehaciente de nuestro valor y el valor de nuestros recursos, sin los cuales no estaríamos donde estamos, siempre listos para superar los obstáculos que las implementaciones más desafiantes nos presentan a diario. "¿Tu éxito, nuestras soluciones?" Sí, el éxito de aquellos que nos eligen como socios depende de ello. ■

Sandra Delgado

20 años de Arquiconsult! ¡20 años en Arquiconsult! ¡Estoy orgulloso de ser empleado y accionista! No puedo evitar sentirme orgulloso de Arquiconsult y de todo lo que la empresa y todos nosotros, los empleados, hemos logrado. No solo hablo de los resultados, sino también del camino que hemos recorrido para alcanzarlos. Han habido muchos desafíos y obstáculos, errores y éxitos, pero el camino y los resultados sin duda habrían sido muy diferentes sin el grupo de personas que ha formado Arquiconsult. ■



Pedro Dupic

Las cosas fueron bastante complicadas al principio; la empresa no era muy conocida, estaba empezando y tardó más de dos años en que Microsoft reconociera a Arquiconsult como una empresa "socia". Arquiconsult no solo se comprometió con el ERP NAV, sino también con sus verticalizaciones como NavHR (recursos humanos), LSRetail (retail - tiendas), Navitrans (transporte terrestre), NavShip (transporte marítimo), etc. Con las verticalizaciones, se ganaron nuevos clientes y se formaron áreas o unidades dentro de la empresa. Recuerdo que, aunque la crisis financiera y inmobiliaria en EE. UU. comenzó en 2008 y duró hasta 2010, en Portugal la economía estaba funcionando bien y Arquiconsult prosperaba con proyectos internacionales como Amorim (Portugal, Italia, Francia y EE. UU.). En 2017, la unidad NAV de Link se incorporó a Arquiconsult, uno de sus mayores competidores. Con esta fusión, la empresa creció considerablemente. Incluso incorporó una unidad en Barcelona, lo que le permitió reingresar al mercado español. Por otro lado, la empresa abrió una oficina en Angola, buscando expandir su negocio en este mercado. Se ganaron proyectos importantes en Luanda. En 2019, se abrió la oficina de Vila Real en colaboración con la universidad (UTAD) con el objetivo de crear un "Nearshore" en el campo, proporcionando soporte técnico. Más recientemente, la empresa se ha expandido a Arabia Saudita y continúa creciendo, buscando nuevos mercados y adquiriendo estatus multinacional. Es cierto que al mirar hacia atrás y ver en lo que se ha convertido Arquiconsult hoy, ¡se puede imaginar lo que será mañana! ■



Cláudio Carvalho

Como parte del equipo de Arquiconsult durante 18 años, he tenido la oportunidad de presenciar el crecimiento y la evolución de la empresa. Cada proyecto ha traído desafíos únicos, pero también oportunidades de aprendizaje y crecimiento personal. El espíritu de compañerismo entre los empleados y el apoyo de los responsables de toma de decisiones han sido fundamentales para enfrentar estos desafíos. Ver hasta dónde hemos llegado en 20 años es un gran orgullo. Arquiconsult es un referente en el sector y ha sido reconocida como 'Mejor Lugar para Trabajar' durante dos años consecutivos. Un testimonio del compromiso de todos nosotros. Mi mayor desafío es liderar a un equipo de excelentes profesionales a diario. Cada día, me esfuerzo por cumplir con las expectativas y asegurar que el equipo y Arquiconsult sigan logrando resultados excepcionales. ¡Felicidades a Arquiconsult por sus 20 años y que sigamos construyendo un futuro brillante juntos! ■

Luís Osório

Mirando a Arquiconsult hoy, con sus oficinas, empleados y recursos actuales, es difícil imaginar a una docena de "jóvenes" en sus treintas, todos con bebés, tratando de crear un nombre, elaborar proyectos y sentar las bases de la empresa que conocemos hoy. Fueron tiempos divertidos, cansados, pero divertidos. Vivíamos casi en comunidad, y la única forma de conciliar el trabajo y la familia era unir ambos. Como "viejo sentimentalista", hoy miro a Arquiconsult y siento una mezcla de encanto y nostalgia. Recuerdo episodios, que en su momento fueron estresantes y ahora son graciosos, como: quedarme solo en una fábrica de corcho en Francia con las luces apagadas y la alarma sonando. Después de que dos reportes directos prepararan todo para que se cumplieran las nuevas obligaciones legales para todos nuestros clientes del sector retail, dormirme a las 8 a.m. en la oficina y 5 minutos después tener todos los teléfonos sonando porque habíamos pasado por error los cambios a un cliente en España que de repente tenía 20 tiendas que no podían vender. Más recientemente, estando en Angola, ver en las noticias que Portugal estaba considerando cerrar las fronteras porque se avecinaba una pandemia, cambiar el vuelo de regreso para la mañana siguiente y descubrir que habíamos regresado en el último vuelo posible. ■



Marta Almeida

Escribir sobre mis 18 años en Arquiconsult me llena de inmensa gratitud y nostalgia. Comenzar en algo completamente desconocido puede ser tanto aterrador como emocionante. Pero en medio de la incertidumbre, hay un enorme potencial para el crecimiento y el descubrimiento. Descubrí habilidades que no pensaba tener, acepté nuevos desafíos y disfruté y crecí con cada pequeño éxito. Lo mejor de todo es que nunca he estado solo, porque he tenido, y sigo teniendo, la buena fortuna y el privilegio de trabajar con compañeros extraordinarios y talentosos con quienes he podido compartir desafíos, dificultades, risas, entregas con plazos ajustados y (muchos) litros de café. A medida que continuamos en este camino juntos, valoro todas las lecciones aprendidas y todos los recuerdos creados, y les deseo muchos más años de éxito compartido, risas y camaradería. ¡Felicidades, Arquiconsult! ■

Pedro Ferreira

El espíritu en Arquiconsult de camaradería, colaboración, compromiso, legitimidad, el deseo de construir en equipo y de marcar la diferencia se promueve continuamente, ya sea en proyectos, en nuestros eventos o en el día a día. Todos los días se enfrentan a desafíos cada vez más exigentes, incluso en las tareas más rutinarias. Recuerdo con orgullo, desde el primer día, nuestra resiliencia y unidad para superar obstáculos, desarrollar nuevos negocios, emprender, crecer y evolucionar en un mercado cada vez más competitivo. Me enorgullece ver hoy, incluso con una estructura mucho más completa y compleja, que se mantiene el mismo espíritu y que continúa siendo transmitido a las nuevas generaciones de compañeros. ■





LISBOA

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

(+351) 218 205 610

O 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

JORDAN

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

SEVILLA

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

(+34) 633 180 142

EMIRATOS ÁRABES UNIDOS (UAE)

DMCC, JLT, Dubai

(+971) 564 842 048