

#10 FEVEREIRO 2026

ARQUI NEWS

ARQUICONSULT LIGA PORTUGAL AO BRASIL

E ACELERA A SUA EXPANSÃO GLOBAL

P. 3 
Entrevista

Miguel Tiago de Almeida

A Arquiconsult reforça estratégia de internacionalização com a entrada no mercado brasileiro



P. 8 
Artigo

João Luciano

Arquiconsult lidera na IA: nova oferta de serviços e visão de futuro



P. 12 
Entrevista

Cassio Fireman

"A fusão da Fênix com a Arquiconsult foi um passo necessário para acelerar o crescimento e a internacionalização"



EDITORIAL

Arquiconsult na vanguarda da Transformação Digital

José Mourarias
Board Member



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

A Arquiconsult SA, empresa portuguesa de referência em consultoria de sistemas de informação e Microsoft Solutions Partner, anuncia um marco relevante na sua estratégia de crescimento internacional, com a expansão das suas operações para o Brasil através da aquisição de uma empresa tecnológica local, o reforço significativo do investimento em Inteligência Artificial (IA) e a consolidação de um desempenho financeiro robusto. A empresa prevê atingir receitas aproximadas de 24 milhões de euros em Portugal e 33 milhões de euros a nível de grupo em 2025.

Fundada em 2004, a Arquiconsult SA evoluiu para uma consultora multinacional especializada na implementação de soluções Microsoft, incluindo ERP, CRM, Business Intelligence, Cloud e Analytics. Com mais de 20 anos de experiência, a empresa conta atualmente com mais de 400 profissionais altamente qualificados, distribuídos por 13

geografias em três continentes, apoiando clientes de diversos setores como logística, retalho, indústria, serviços e setor público.

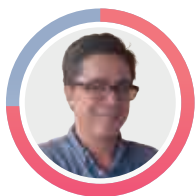
Enquanto Microsoft Solutions Partner certificada nas áreas de Business Applications, Azure Infrastructure, Digital & App Innovation e Data & AI, a Arquiconsult SA apoia organizações na modernização de sistemas críticos, migração para a cloud e valorização estratégica dos dados.

A entrada no mercado brasileiro representa uma prioridade estratégica, dada a sua dimensão, diversidade e maturidade digital. A aquisição de uma empresa local com forte know-how em soluções Microsoft permite à Arquiconsult acelerar a sua presença regional, beneficiando de conhecimento do mercado, equipas experientes e relações comerciais consolidadas. Esta integração reforça a capacidade da empresa para executar projetos internacionais de maior complexidade, combinando escala global com proximidade local.

A expansão para o Brasil fortalece igualmente a posição da Arquiconsult SA como elo tecnológico entre mercados lusófonos, promovendo sinergias entre equipas, partilha de conhecimento e desenvolvimento conjunto de soluções alinhadas com as melhores práticas globais.

Paralelamente, a Inteligência Artificial assume um papel central na estratégia de crescimento da empresa, através do investimento em equipas de I&D, desenvolvimento de funcionalidades inteligentes para aplicações empresariais e integração de machine learning e automação avançada em ambientes ERP e CRM, em parceria com a Microsoft e Azure AI Services.

Com um forte compromisso com talento, inovação e criação de valor, a Arquiconsult SA continuará a expandir a sua equipa, a investir em capacitação e a desenvolver soluções que impulsionem a transformação digital sustentável dos seus clientes, consolidando a sua posição como parceiro tecnológico de referência a nível global. ■



Miguel Tiago de Almeida

Board Member

Arquiconsult

ENTREVISTA

A Arquiconsult reforça estratégia de internacionalização com a entrada no mercado brasileiro



Depois de Espanha, Angola e Médio Oriente, a Arquiconsult aposta agora no Brasil, uma das maiores e mais influentes economias mundiais. A consultora adquiriu a brasileira Fênix, uma parceira local com quem mantém uma colaboração de confiança há mais de 15 anos. Esta aposta no Brasil reflete a ambição de crescer em geografias com maior potencial e de diversificar a sua atuação, ultrapassando as limitações do mercado português e abrindo portas a novas oportunidades de elevado valor acrescentado.

O que levou a Arquiconsult a decidir expandir o seu negócio para o Brasil?

A nossa estratégia de expansão passa, há já alguns anos, pela internacionalização. Começámos por Espanha e pelo Médio Oriente, muito porque percebemos que o mercado português é demasiado pequeno para aquilo que queremos atingir. O Brasil surge como um destino natural, desde logo pela língua. É uma das maiores economias do mundo, atualmente a décima maior, e um mercado em expansão.

Os estudos que consultámos mostram que o crescimento das soluções de gestão no Brasil tem sido mais acentuado do que na Europa ou mesmo nos Estados Unidos. Além disso, o Brasil está a implementar uma reforma fiscal profunda, um processo que se estende por cerca de dez anos. O sistema fiscal brasileiro é extremamente complexo e isso sempre foi um entrave ao crescimento económico e à entrada de multinacionais. Sempre que há alterações fiscais profundas, os sistemas de gestão têm de se adaptar, e os sistemas internacionais — como os da Microsoft — estão normalmente mais preparados do que as soluções locais.

Com tudo isto, e tendo em conta que muitas multinacionais já utilizam o Dynamics noutras geografias, mas não o faziam no Brasil por questões fiscais, faz todo o sentido esta aposta. Em resumo, o Brasil enquadra-se perfeitamente na nossa estratégia de internacionalização.

Depois foi necessário encontrar um parceiro local, o que é habitual nestes processos. Como chegaram à Fénix e porque foi essa a escolha?

Em geografias como esta é absolutamente essencial ter um parceiro de confiança. A Fénix não surgiu por acaso, conhecemo-la há mais de 15 anos. Já trabalhamos juntos no passado, pertencemos à mesma rede de parceiros e cruzámo-nos em vários projetos e eventos ao longo dos anos. Conhecíamos bem os sócios, a forma como trabalham e sabíamos que eram uma empresa de extrema confiança. Além disso, apesar de estarem sediados no Brasil e trabalharem bem o mercado local, têm práticas muito semelhantes às europeias. Os seus principais clientes são multinacionais europeias e americanas com operações no Brasil, o que facilita muito o alinhamento.



O Brasil está a implementar uma reforma fiscal profunda, o que representa uma oportunidade para empresas como a nossa, que oferecem soluções internacionais mais preparadas para mudanças regulatórias.

Esse processo de aproximação acabou por ser facilitado por essa relação de longa data?

Sim, as conversas já existiam há muitos anos, o que faltava era a oportunidade de participarmos no capital da empresa. Essa oportunidade surgiu quando um dos sócios decidiu reformar-se, abrindo espaço à entrada de um novo parceiro. O “namoro” foi longo, mas a oportunidade de “casamento” surgiu agora.

Em termos de aquisição, como é que este processo foi feito?

Posso dizer que adquirimos 51% da empresa, garantindo uma maioria qualificada, mantendo os sócios locais como parceiros relevantes e comprometidos com o negócio.

De que forma é que esta operação fortalece também a presença da Arquiconsult nos Estados Unidos?

A Fénix já tem atividade nos Estados Unidos, nomeadamente em Miami, onde serve alguns clientes. Embora isso não tenha sido a principal motivação da aquisição, foi um fator adicional importante, porque nos dá um ponto de entrada nesse mercado. Mais do que os Estados Unidos, há ainda muito potencial em regiões da América Central como Porto Rico, Panamá ou República Dominicana. A presença em Miami, uma cidade com forte influência latina, facilita esse acesso. Não foi decisivo, mas acrescentou valor.

Quais são então os principais mercados-alvo após esta operação?

Neste momento, o foco principal é o Brasil. É um mercado enorme, com empresas de grande dimensão, especialmente em áreas onde somos especialistas: produção, agroalimentar, transportes e retalho.

Em Portugal seria impossível encontrar empresas com esta escala. Estando no Brasil, abre-se naturalmente a porta à América Central, onde já estamos em contacto com outras empresas e onde existe também um grande potencial. Importa ainda referir que a própria Microsoft identifica a América Latina como uma das grandes apostas de crescimento neste atual ano fiscal.

E em termos de impacto financeiro, o que é que esperam desta operação?

A Fénix tem atualmente cerca de 50 colaboradores e um volume de negócios a rondar os três milhões de euros. Não é uma empresa pequena para o setor e tem um grande potencial de crescimento. Mais do que a dimensão atual, valorizamos muito a equipa jovem, a forma de trabalhar e a semelhança com aquilo que a Arquiconsult era há cerca de dez anos. Acreditamos num crescimento rápido, a dois dígitos, nos próximos anos, com o objetivo de duplicar a faturação num curto espaço de tempo, combinando crescimento orgânico e inorgânico.

A Fénix é reconhecida pela sua especialização em Dynamics Business Central. Que sinergias podem explorar?

A Fénix trabalha exclusivamente com o Business Central e é detentora da localização brasileira do software, ou seja, da adaptação às leis e à fiscalidade do Brasil. Nenhuma empresa consegue operar no Brasil apenas com o Business Central standard — é necessária essa localização, que é propriedade da Fénix. Além disso, essa solução é reconhecida pela Microsoft como a melhor do mercado e tem sido fortemente apoiada por eles. Este foi um dos fatores-chave da aquisição. A Fénix também partilha a mesma visão estratégica: especialização por setores, ou seja, retalho, transportes, produção. Quando nos apresentamos como especialistas, conseguimos projetos de maior valor acrescentado. A Fénix já trabalha exatamente dessa forma, o que cria uma sinergia total.

Como é que esta integração contribui para a diversificação da carteira de clientes e serviços?

Mais do que diversificar, amplia o alcance do que já fazemos. Muitas empresas europeias usam o Business Central na Europa, mas no Brasil optavam por soluções locais devido à fiscalidade. Agora, ao saberem que existe uma empresa europeia com presença no Brasil e uma solução fiscal sólida, passam a confiar-nos também esses projetos. O mesmo acontece com parceiros tecnológicos que, sabendo da nossa presença no Brasil, começam a encaminhar leads para nós nessa geografia.



Quais são as metas para os próximos 12 a 24 meses?

Apontamos para crescimentos anuais mínimos de 15%. Num horizonte de dois anos, queremos atingir cerca de cinco milhões de euros de faturação. Depois disso, logo veremos.

E em termos de equipa, está previsto crescimento local?

Sim, necessariamente. Esse crescimento será feito com recursos locais. No Brasil existem universidades de qualidade e bons profissionais, especialmente em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. A principal dificuldade não é encontrar talento, mas sim a retenção e a fidelização. Esse é um desafio cultural, mas a Fénix tem conseguido lidar bem com isso, oferecendo boas condições e criando espírito de equipa. Com o nosso apoio, acreditamos que a equipa continuará a crescer de forma sustentada.



A Fénix tem cerca de 50 colaboradores e um volume de negócios de três milhões de euros. Esperamos crescer rapidamente, com metas de crescimento de dois dígitos, atingindo cinco milhões em dois anos.



CASE STUDY

Grupo Alves Ribeiro e Arquiconsult: Duas décadas de uma relação que continua a gerar valor

Ao longo de duas décadas, o grupo Alves Ribeiro evoluiu de uma matriz essencialmente assente na área da construção, para se tornar num Grupo com atuação em diversas áreas de negócio e de âmbito internacional. Assim, hoje atua também na promoção e gestão imobiliária, na gestão de centros comerciais, bem como em projetos nos setores do turismo e educação. Entre os seus clientes contam-se entidades públicas e privadas, nacionais e internacionais, o que reflete a dimensão e a complexidade da sua atividade. Para além de Portugal, o Grupo tem uma presença consolidada em diversas geografias, um pouco por todo o mundo, onde emprega várias centenas de colaboradores.

Durante o processo de crescimento, surgiu a necessidade de encontrar um parceiro tecnológico sólido, competente e confiável, capaz de responder não apenas às exigências do presente, mas também de acompanhar toda a evolução futura.

A escolha recaiu sobre a Arquiconsult, um parceiro de excelência, que desde o início demonstrou a capacidade de “uma colaboração próxima, baseada na partilha de conhecimento e na adoção das melhores práticas do mercado”, refere Pedro Ponte, Head of Information and Technology do Grupo Alves Ribeiro.

Ao longo destes anos de colaboração, a Arquiconsult assegurou não só o suporte ao ERP tradicional, como também a todas as integrações necessárias no ERP atual, acompanhando assim o crescimento e a diversidade crescente da organização.

A complexidade do negócio composto pelas múltiplas empresas que o integram “exige um ERP capaz de integrar todas as entidades nas diversas áreas em que operam, e gerar um relatório contabilístico único e rigoroso, essencial para dar uma visão global do estado financeiro e contabilístico do Grupo à Administração. Quanto mais transversalidade houver, melhor. Este relatório contabilístico único é fundamental para uma análise cuidada do negócio por parte da nossa Administração”, refere Pedro Ponte.



Ao longo dos anos, a Arquiconsult assegurou não só o suporte ao ERP tradicional, como também todas as integrações necessárias no ERP atual, acompanhando assim o crescimento e a diversidade crescente da organização.

O crescimento registado no último ano — cerca de 40% face ao ano anterior — trouxe novos desafios, nomeadamente ao nível da gestão de pessoas. Tornou-se essencial implementar um Portal de Colaboradores, e a experiência da Arquiconsult fez a diferença neste processo, através da proposta e desenvolvimento de um add-on totalmente integrado no ERP.

Todos os colaboradores estão atualmente registados no sistema, o que permite aceder diretamente à sua base de dados. Através deste portal, são geridos processos como vencimentos, férias, ausências e outros, permitindo que cada colaborador tenha acesso direto à sua informação e possa gerir autonomamente vários aspetos da sua vida profissional.



“

Temos com a Arquiconsult uma relação win-win, que continua a gerar valor para ambas as partes.

Dada a presença internacional alargada, no Brasil, México, Paraguai, França, entre outros países, a importância de um sistema integrado é ainda imperativo. A complexidade das operações e a diversidade de perfis exigem um software robusto, capaz de gerir eficazmente recursos financeiros e humanos, garantindo uma visão unificada da organização, independentemente da localização geográfica.



“Estamos presentes no Brasil e estamos a iniciar a operação no México, e no Paraguai. Temos um pequeno escritório em França e o objetivo da empresa é ter uma espinha dorsal de gestão num único software que faça a gestão de todos estes vários polos geográficos”, refere o responsável.

A relação com a Arquiconsult é vista por Pedro Ponte como mais do que um contrato. Trata-se de uma verdadeira parceria, construída com base no crescimento mútuo, na confiança, na dedicação e no cumprimento rigoroso de prazos. “Estes fatores explicam a longevidade de quase duas décadas e sustentam uma relação claramente win-win, que continua a gerar valor para ambas as partes”, conclui. ■

**João Luciano**

Global AI Lead

Arquiconsult

ARTIGO

Arquiconsult lidera na IA: Nova oferta de serviços e visão de futuro

A Inteligência Artificial (IA) deixou de ser promessa futura para se tornar realidade presente, e a Arquiconsult tem assumido uma posição de liderança nesta transformação. Nos últimos meses, a empresa colocou a IA no centro da sua estratégia de inovação – reforçando a capacitação das equipas internas e renovando a oferta de soluções – para apoiar clientes e parceiros globais a colherem os benefícios desta tecnologia. Novos serviços especializados em IA foram lançados para ajudar organizações de todas as dimensões na sua jornada digital, enquanto uma unidade dedicada de IA e programas de formação internos garantem que a Arquiconsult dispõe do know-how e da visão necessária para liderar projetos de IA com sucesso. Com uma abordagem institucional e inspiradora, a Arquiconsult está preparada para acelerar a transformação dos negócios através da IA, combinando inovação tecnológica com uma implementação responsável e centrada nas pessoas.

A empresa investiu fortemente na capacitação interna, contratando especialistas e lançando programas estruturados de formação para garantir que as equipas dominam tecnologias como Power Platform, Microsoft Copilot e Dynamics 365 com IA integrada. O programa interno “Power Platform Adoption Journey” formou colaboradores em automação, desenvolvimento low-code, análise de dados e IA conversacional, alinhando competências técnicas com objetivos estratégicos. Paralelamente, newsletters, workshops e partilha contínua de conhecimento consolidaram uma cultura interna de inovação.

A oferta tecnológica da Arquiconsult também evoluiu. Hoje, praticamente todas as soluções Microsoft que implementa integram funcionalidades de IA — desde automatização de tarefas no Dynamics 365 até insights gerados por Copilot em produtividade, vendas e serviço ao cliente. A empresa reforçou igualmente o seu portefólio com serviços especializados que cobrem toda a jornada de adoção de IA: diagnósticos, programas de transformação multidisciplinares, pilotos rápidos com Microsoft 365 Copilot, rollouts empresariais, criação de agentes conversacionais, projetos avançados de Azure AI e consultoria em governança e segurança. Estes serviços são desenhados para gerar valor concreto, com entregáveis claros e abordagens alinhadas ao ecossistema Microsoft.

A empresa prepara ainda a criação de IP próprio, com soluções de IA replicáveis por setor, a serem lançadas no Microsoft Marketplace já em 2026, reforçando a sua posição não só como integradora, mas como criadora de produtos inovadores.

Inovação responsável: segurança, ética e valor humano

A Arquiconsult defende uma abordagem de IA responsável, garantindo segurança, ética e respeito pela privacidade. Sublinha a importância de adotar ferramentas empresariais — como o Copilot — em vez de soluções genéricas que podem comprometer dados corporativos.



IA como Estratégia Central

A Arquiconsult integrou a IA em todas as frentes - capacitação interna e oferta ao mercado - posicionando-se na vanguarda da inovação tecnológica.

Inovação Responsável

Compromisso forte com segurança, ética e governança na IA - soluções nativas Microsoft asseguram proteção de dados e adoção consciente desta tecnologia.

Pessoas em Primeiro Lugar

Ser "AI-first" só é possível sendo "people-first": investimento contínuo em formação e talento garante que a IA amplifica o potencial humano, em vez de o substituir.

IA com "bom senso"

Arquiconsult reforça: IA é uma aliada poderosa, mas deve atuar sempre com supervisão humana e regras claras, alinhada aos nossos valores e objetivos.



Além disso, promove políticas de governança, mitigação de vieses e supervisão humana contínua. A empresa incentiva o uso da IA para potenciar a criatividade, gerar novas perspectivas e apoiar a tomada de decisão, mantendo sempre o humano no centro.

No âmbito da colaboração, a IA está a transformar o trabalho em equipa. Funcionalidades como tradução automática em reuniões, sumários inteligentes e análise de documentos permitem que equipas distribuídas se mantenham alinhadas.

A IA também é uma ferramenta de descoberta, capaz de identificar padrões ou sugerir soluções novas, funcionando como motor de criatividade quando orientada corretamente. O futuro passa pelo desenvolvimento de modelos socialmente inteligentes, capazes de compreender dinâmicas de grupo e interagir naturalmente em contextos colaborativos.

A empresa reconhece que a IA transformará milhões de empregos nos próximos anos, não eliminando funções, mas redefinindo tarefas. A requalificação contínua será essencial, e a Arquiconsult quer estar na linha da frente desse movimento, promovendo soluções que ampliem capacidades humanas, aumentem a produtividade e criem novas oportunidades de valor.

Compromisso em ação: liderar com IA hoje e amanhã

Com 20 anos de história em projetos de tecnologia e gestão, a Arquiconsult orgulha-se de ter ajudado inúmeras empresas a otimizar processos e a atingir objetivos. Agora, na transição para a era da IA – possivelmente o maior fator de mudança da próxima década – a empresa declara, confiante: "estamos prontos". Prontos com uma equipa capacitada, uma oferta ajustada e as parcerias certas para conduzir os nossos clientes nesta revolução, transformando desafios em oportunidades e assegurando que a IA sirva, em última instância, para amplificar o talento humano e o sucesso empresarial.

Para a Arquiconsult, a IA já não é o futuro, é o presente, e a empresa convida clientes e parceiros a construir, em conjunto, um futuro mais inovador, eficiente e responsável. ■



O compromisso é claro: adotar e implementar IA de forma estratégica, ética e segura, garantindo que a tecnologia serve para amplificar o talento humano e impulsionar o sucesso empresarial.

INTERNACIONALIZAÇÃO

A Arquiconsult no mundo



África do Sul
 Albânia
 Alemanha
 Andorra
 Angola
 Arábia Saudita
 Argentina
 Áustria
 Azerbaijão
 Bahrain
 Bélgica
 Benelux (Bélgica)
 Bosnia and Herzegovina
 Brasil
 Bulgária
 Cabo Verde
 Canadá
 Chile

China
 Chipre
 Colômbia
 Croácia
 Dinamarca
 Dominica
 Dubai
 Egito
 Emirados Árabes Unidos

Eslováquia
 Eslovênia
 Espanha
 Estônia
 EUA
 Finlândia
 França
 Gabão
 Gana

Grã-Bretanha
 Holanda
 Hungria
 Índia
 Irlanda
 Islândia
 Israel
 Itália
 Japão

Jordânia
 Casaquistão
 Líbano
 Lituânia
 Luxemburgo
 Macedônia do Norte
 Malta
 Marrocos
 México

Montenegro
 Nigéria
 Noruega
 Omã
 Peru
 Polónia
 Portugal
 Qatar
 Rep. Dominicana

Roménia
 Sérvia
 Singapura
 Suécia
 Suíça
 Ucrânia
 Usbequistão



 **Portugal**
Lisboa, Porto e Vila Real

 **Angola**
Luanda

 **Arábia Saudita**
Riade

 **Brasil**
Rio de Janeiro e São Paulo

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

 **Emirados Árabes Unidos**
Dubai

 **EUA**
Miami

 **Os nossos Clientes**

 **Os nossos Escritórios**

**Cassio Fireman**

CEO

Fênix, an Arquiconsult company

ENTREVISTA

"A fusão da Fênix com a Arquiconsult foi um passo necessário para acelerar o crescimento e a internacionalização."

Cassio Fireman, diretor da Fênix Brasil, explica o que motivou a empresa a avançar com a fusão com a Arquiconsult. Conheça a visão do empresário e perceba quais os próximos passos nesta nova geografia e na região LATAM.

Como surgiu a Fênix e quais foram os principais marcos da sua trajetória?

A Fênix nasceu em 1999, fundada por Robson Bettencourt, inicialmente com foco em prestação de serviços especializados para os clientes. Em 2000, passamos a representar a solução Navision no Brasil, o que exigiu estruturar melhor a empresa e consolidar uma oferta de soluções. Dois anos depois, com a aquisição da Navision pela Microsoft, a relação tornou-se direta e o portfólio evoluiu bastante. Entre 2010 e 2011, investimos fortemente na localização do Dynamics NAV para o mercado brasileiro, assegurando conformidade legal e fiscal. Em 2014, abrimos a filial de São Paulo, reforçando a presença a nível nacional. Em 2020, celebramos o lançamento oficial do Business Central na versão nuvem no Brasil. Posteriormente, abrimos operações nos Estados Unidos e, em 2025, concluímos a fusão com a Arquiconsult — um marco de internacionalização e profissionalização.

Porque optaram pela escolha do Dynamics 365 Business Central como core business?

A escolha pelo Dynamics 365 Business Central decorre da nossa origem e experiência com o ERP, pois, desde cedo, reconhecemos no produto uma solução intuitiva, moderna e escalável. Ao longo dos anos, o Business Central manteve estas qualidades, acrescentando uma tecnologia mais avançada e uma experiência de utilizador superior. Além disso, investimos na adaptação ao contexto brasileiro, respondendo a requisitos fiscais e regulamentares, permitindo que a solução fosse ajustada à realidade local.

Como avaliam a adoção de soluções Microsoft no mercado brasileiro atualmente?

O mercado brasileiro apresenta boa adesão às tecnologias Microsoft, sobretudo nos principais polos tecnológicos, onde há consumo intensivo de soluções de produtividade e cloud. A adoção do ERP continua a crescer e, quando se considera o portfólio completo — ferramentas de escritório, nuvem, produtividade, ERP e inteligência artificial — a proposta Microsoft torna-se difícil de comparar pois ela é realmente muito abrangente e toca em várias áreas de negócio.

“

Se a empresa não se abre à tecnologia, deixa de ser relevante.



Que barreiras ainda existem para uma maior penetração dessas soluções?

A principal barreira é a divulgação, pois muitas empresas e profissionais ainda não associam a Microsoft a soluções de negócio no domínio de ERP. O ecossistema brasileiro é fortemente setorizado e pulverizado, com soluções locais consolidadas e muito adaptadas. O trabalho passa pela divulgação com case studies, por exemplo, e também pela qualificação de profissionais, demonstrando que soluções globais podem ser devidamente localizadas para o Brasil.

Quais os setores que têm demonstrado maior abertura para a transformação digital?

O setor financeiro e o setor agronegócio destacam-se pela adoção natural de tecnologia, mas a área de serviços e manufatura também está a avançar, eventualmente a um ritmo um pouco diferente, mas vão evoluindo. No geral, todas as indústrias são recetivas — cada uma ao seu ritmo — pois a não adoção implica perda de relevância competitiva. Assim, torna-se inevitável para as empresas embarcarem na transformação digital.

O que motivou a fusão com a Arquiconsult? Que vantagens estratégicas espera com esta operação?

A fusão foi motivada pela necessidade de acelerar a internacionalização da Fênix. Sabíamos que a Arquiconsult já tinha percorrido esse caminho e isso trouxe-nos a experiência prática do processo. Penso que a fusão irá permitir encurtar o nosso ciclo de crescimento. Em termos de vantagens, penso que irá acelerar a operação nos Estados Unidos, que até aqui era sobretudo reativa. Com a fusão, poderemos atuar de forma mais estruturada e global, beneficiando de sinergias operacionais e comerciais, e sermos mais proativos.

“

Com a fusão, poderemos atuar de forma mais estruturada e global, beneficiando de sinergias operacionais e comerciais, e sermos mais proativos.



Como está a ser o processo de integração entre as duas equipas?

A integração exige esforço, como em qualquer processo de mudança, mas tem decorrido com planeamento e com bom tempo de resposta. É um processo exigente, mas necessário. A colaboração entre equipas tem sido aberta e acessível. Nada é imposto — discutimos opções e escolhemos o que melhor se adapta à nossa realidade. A ausência da barreira linguística facilita o processo e o apoio das equipas da Arquiconsult tem sido consistente e disponível.

Que oportunidades internacionais esperam explorar com esta fusão?

A fusão abre espaço para explorar clientes globais de forma mais ampla, trabalhar sinergias de produtos com sentido para o mercado brasileiro e partilhar recursos entre regiões. Há também uma agenda de verticalização e de atuação coordenada em diferentes mercados, reforçando a presença internacional.

Há planos concretos para projetos fora da América Latina?

Existem planos em fase avançada para atuação em países da América Latina, com negociações a decorrer. Os próximos passos fora da região apontam para uma operação mais ativa nos Estados Unidos, mantendo, por agora, confidencialidade sobre detalhes mais específicos da operação.

“

Nos próximos anos, queremos consolidar a liderança no ERP Business Central no Brasil, crescer com foco em verticalizações e expandir para a América Latina, atuando também de forma ativa nos Estados Unidos.

Quais são os próximos passos estratégicos da Fênix?

Nos próximos anos, queremos consolidar a liderança no ERP Business Central no Brasil, crescer com foco em verticalizações e expandir para a América Latina, atuando também de forma ativa nos Estados Unidos, e não só reativa. O objetivo é um crescimento equilibrado em todas as áreas — comercial, entrega e produto — sustentado por processos mais maduros e visão global. ■





Ricardo Silva
BI & Data Analytics
Business Unit Manager
Arquiconsult



ARTIGO

Como Construir uma Fundação de Dados Sólida para Potenciar a IA nas Organizações

A construção de uma fundação de dados sólida é essencial para o sucesso das iniciativas de inteligência artificial (IA) nas organizações. Para que a IA tenha impacto real, é fundamental que a organização tenha acesso a dados de qualidade, bem organizados e estruturados, mas também a dados não estruturados, que representam grande parte da informação gerada nos dias de hoje.

A gestão eficiente desses dados exige mais do que os tradicionais Data Warehouses. Ferramentas como Data Lakes e Data Lakehouses surgem como soluções chave para a centralização de dados em formatos variados, essencial para garantir a data readiness necessária para iniciativas de IA bem-sucedidas.

Os Data Warehouses sempre foram fundamentais para a centralização de dados estruturados, provenientes de sistemas transacionais e bases de dados relacionais. Contudo, as organizações modernas geram uma enorme quantidade de dados em formatos não estruturados — como documentos, imagens, vídeos, e-mails ou dados de sensores — que não se encaixam facilmente nos modelos de dados tradicionais. Esses dados, se bem tratados, oferecem um potencial significativo para enriquecer os modelos de IA, especialmente em áreas como processamento de linguagem natural, análise de sentimentos e reconhecimento de imagens. Portanto, uma fundação de dados eficaz deve ser capaz de lidar tanto com dados estruturados quanto não estruturados.

É aqui que os Data Lakes e, mais recentemente, os Data Lakehouses entram em cena. Um Data Lake permite armazenar grandes volumes de dados em qualquer formato, sejam estruturados ou não, de forma escalável e acessível. Essa flexibilidade facilita a integração de dados de diversas fontes, criando uma base mais rica e diversificada para análise e modelagem de IA. Os Data Lakehouses, por sua vez, combinam o melhor dos dois mundos: a flexibilidade

dos Data Lakes com a governança e a performance dos Data Warehouses, oferecendo um repositório centralizado e eficiente para dados de múltiplos formatos e origens.

Microsoft Fabric e a Inteligência Artificial

Ferramentas como o Microsoft Fabric são ideais para suportar essas arquiteturas híbridas, permitindo a ingestão, processamento e análise de dados tanto estruturados quanto não estruturados. O Fabric permite centralizar e transformar dados de forma eficiente, garantindo que as informações estejam sempre preparadas para alimentar algoritmos de IA com a qualidade e rapidez necessárias.

Além disso, uma característica inovadora da moderna data foundation são os agentes de dados (data agents). Estes agentes funcionam como "mordomos" digitais, sempre à disposição para analisar, monitorizar e ajustar os dados conforme necessário. Mais do que apenas preparar os dados, eles podem automatizar tarefas complexas de análise, identificar padrões emergentes, fornecer insights em tempo real e até sugerir ajustes nos modelos de IA. Quando implementados sobre um Data Lakehouse ou Data Warehouse, os data agents agem de forma proativa, otimizando continuamente os dados e garantindo que estão sempre prontos para alimentar modelos de IA com a máxima precisão e eficiência.

Em resumo, a construção de uma fundação de dados bem estruturada, que integre tanto dados estruturados quanto não estruturados, é fundamental para o sucesso das iniciativas de IA. A utilização de Data Lakes, Data Lakehouses e ferramentas como o Microsoft Fabric, juntamente com os agentes de dados, permite que as organizações alcancem uma data readiness verdadeira, garantindo uma plataforma de Reporting e Data Analytics modernizada, facilitando a implementação de IA e, ao mesmo tempo, garantindo melhores resultados, mais rápidos e escaláveis. ■

**Henrik Närvä**

Finance Manager

Evolution

CASE STUDY

A Evolution quer crescer no mercado LATAM com o apoio da Arquiconsult

A evolução tecnológica é um desafio constante para empresas globais, especialmente quando envolve múltiplas geografias e sistemas complexos. Nesta entrevista, Henrik Närvä Hnarva, CFO da Evolution, uma das maiores empresas de gaming online do mundo, explica os motivos que levaram à escolha da Arquiconsult como parceiro tecnológico, os desafios enfrentados e as expectativas para o futuro.

Quais foram os principais fatores que levaram à escolha da Arquiconsult como parceiro tecnológico?

Os principais fatores que levaram à escolha da Arquiconsult como nosso parceiro tecnológico foram a sua capacidade de fornecer suporte global, especialmente nas principais regiões de crescimento da Evolution. A sua vasta cobertura geográfica e rede de parceiros, aliados a uma abordagem flexível e centrada no cliente, a um preço competitivo, foram determinantes na nossa decisão.

Pode partilhar os principais benefícios da utilização do Microsoft D365 Business Central?

O sistema ERP da Evolution permite concentrar a maioria dos dados relacionados com o negócio num único local, que pode ser gerido e normalizado de forma centralizada. O acesso a estes dados pode ser atribuído com base nos perfis de utilizador da empresa, o que constitui outra grande vantagem do sistema ERP D365 Business Central.

Como terceiro grande benefício, destacamos a facilidade de integração do sistema com outras aplicações, seja para adicionar ou atualizar dados, ou para sincronizar informação do D365 Business Central com outros sistemas, o que reduz significativamente a necessidade de reintroduzir dados e diminui o risco de erro humano.



Gostamos de trabalhar com a equipa da Arquiconsult. São flexíveis, trazem boas ideias e encontram soluções para os nossos problemas.

Por fim, salientamos que o D365 Business Central acompanha o crescimento da empresa. Há vários anos utilizávamos apenas parte das funcionalidades disponíveis, mas à medida que a empresa cresceu e os processos internos se tornaram mais organizados, fomos adaptando o sistema e passando a utilizar outras áreas do D365 Business Central.

Após mais de um ano a trabalhar com a Arquiconsult, tanto na implementação do D365 Business Central em novas geografias onde a Evolution está agora presente, como no suporte e atualização de implementações existentes, como avalia a entrega e o suporte da equipa da Arquiconsult?

Após mais de um ano de colaboração com a Arquiconsult, consideramos que a entrega e o suporte têm sido excelentes. A equipa é altamente responsiva aos nossos pedidos e proativa na apresentação de soluções adaptadas às nossas necessidades. A equipa de consultores resolve os problemas de forma rápida, eficaz e consistente, um serviço de elevada qualidade.

A Arquiconsult está também envolvida na gestão da relação com vários outros parceiros Microsoft, que fornecem localizações específicas por país ou outras aplicações de negócio. O objetivo desta decisão foi proporcionar à Evolution uma visão global e unificada que ajudasse a otimizar processos e custos. Considera que foi uma boa estratégia?

Estamos muito satisfeitos com a decisão de confiar à Arquiconsult a gestão das relações com parceiros a nível global. Esta estratégia oferece-nos um ponto único de contacto e garante uma abordagem consistente às nossas iniciativas de desenvolvimento do ERP, mantendo a integridade da nossa estrutura global e otimizando processos e custos.

Como descreveria o envolvimento dos consultores da Arquiconsult com a equipa da Evolution?

São responsivos, criativos, estruturados, eficientes e muito simpáticos.

Considera que as propostas da Arquiconsult para melhorias e estratégias acrescentam valor?

Sem dúvida, especialmente no contexto atual. Talvez precisemos de trabalhar mais em conjunto na definição de uma visão de longo prazo. Até agora, a abordagem tem sido algo pontual, mas há margem para melhorar.

Quais são os planos da Evolution para os próximos anos no que diz respeito à tecnologia e o que espera da parceria com a Arquiconsult?

É difícil planear porque as coisas mudam muito rapidamente. No entanto, nos primeiros seis meses de 2026, queremos concluir a implementação na América Latina, especialmente no Brasil. Depois, alinhar as operações na Argentina e na Colômbia com o Business Central. Também iremos necessitar de manutenção em países como a Bulgária e a Polónia. Esperamos que, em 2026, seja possível definir uma estratégia clara para 2027.

Como mede o sucesso da parceria com a Arquiconsult?

Velocidade de entrega, qualidade dos serviços prestados e eficiência de custos.

De que forma a Arquiconsult ajudou a gerir e ultrapassar os desafios do suporte em diferentes fusos horários?



A rede de parceiros da Arquiconsult permitiu que as nossas equipas locais interagissem com as equipas de implementação no seu próprio fuso horário.

Quais são os planos da Evolution para os próximos anos, em termos de tecnologia, e o que espera da parceria com a Arquiconsult?

Esperamos continuar a desenvolver a nossa relação com a Arquiconsult e a contar com o seu apoio para nos ajudar, enquanto empresa, a adaptarmo-nos a um ambiente em constante mudança e, ao mesmo tempo, melhorar a utilização dos nossos sistemas para aumentar a eficiência e eficácia dos nossos processos. ■

“

Escolhemos a Arquiconsult principalmente pela sua abrangência geográfica e a experiência na América Latina, pois é um mercado de grande crescimento para nós.

"Arquiconsult: Reconhecida como um dos Melhores Lugares para Trabalhar"



É com enorme orgulho que a Arquiconsult anuncia a conquista da certificação Great Place to Work® (GPTW), um reconhecimento internacional que distingue organizações que promovem ambientes de trabalho de excelência, baseados na confiança, no respeito e no bem-estar das pessoas.

Esta certificação resulta de um processo rigoroso de avaliação, sustentado exclusivamente na percepção dos colaboradores. Os resultados refletem, de forma clara e consistente, a solidez da cultura organizacional da Arquiconsult e o compromisso contínuo com práticas de gestão responsáveis, humanas e transparentes. De acordo com o inquérito GPTW, 96% dos colaboradores afirmam que se sentiram bem-vindos quando integraram a empresa, evidenciando uma cultura de acolhimento e integração que valoriza cada pessoa desde o primeiro dia.

Adicionalmente, 95% dos colaboradores acreditam que a liderança aposta na retenção, demonstrando uma abordagem consciente, responsável e orientada para a valorização do talento e para a construção de relações de longo prazo. A confiança na liderança é ainda reforçada pelo facto de 93% dos colaboradores considerarem que a liderança é ética e honesta na gestão do negócio, um indicador fundamental de credibilidade, transparência e integridade organizacional.

De forma global, estes fatores traduzem-se num resultado particularmente expressivo, uma vez que, 89% dos colaboradores afirmam que a Arquiconsult é um excelente lugar para trabalhar.



Este reconhecimento confirma que a empresa tem vindo a construir, de forma consistente, um ambiente onde as pessoas se sentem respeitadas, ouvidas e envolvidas, e onde existe espaço para o desenvolvimento profissional, a colaboração e a inovação.

Mais do que um selo, a certificação Great Place to Work representa o reflexo de uma cultura vivida diariamente, assente em valores sólidos, numa liderança próxima e numa visão estratégica que coloca as pessoas no centro do negócio. Para a Arquiconsult, este reconhecimento reforça a convicção de que o sucesso sustentável da organização está diretamente ligado ao bem-estar, ao envolvimento e à confiança das suas equipas.

A todos os colaboradores que contribuem, todos os dias, para tornar a Arquiconsult um excelente lugar para trabalhar, deixamos o nosso sincero agradecimento. Continuaremos comprometidos em fortalecer a nossa cultura, evoluir enquanto organização e construir, juntos, um futuro ainda mais sólido e inspirador. ■



96%

dos colaboradores sentem-se bem-vindos no onboarding

INTERNATIONAL PARTNERSHIPS

1ª edição do ArquPartner Day

Partilha, conhecimento e inovação



Este ano teve lugar a 1ª edição do ArquPartner Day, o evento de clientes da Arquiconsult, realizado em Madrid, no emblemático Palácio de Santoña. O encontro nasceu com um propósito claro: reforçar relações de confiança, criar uma plataforma de aprendizagem e impulsionar a inovação, num contexto marcado pela evolução contínua das soluções do ecossistema Dynamics 365 e pelo crescimento acelerado da tecnologia de Inteligência Artificial.

Num cenário em que os ciclos de venda B2B são cada vez mais complexos e baseados na confiança, eventos de parceiros oferecem o ambiente ideal para conversas aprofundadas, demonstrações ao vivo e partilha de casos reais. Funcionam como um verdadeiro ecossistema colaborativo, onde se identificam oportunidades conjuntas, consolidam parcerias e desenham ofertas complementares que impulsionam o crescimento de negócio para todas as partes.



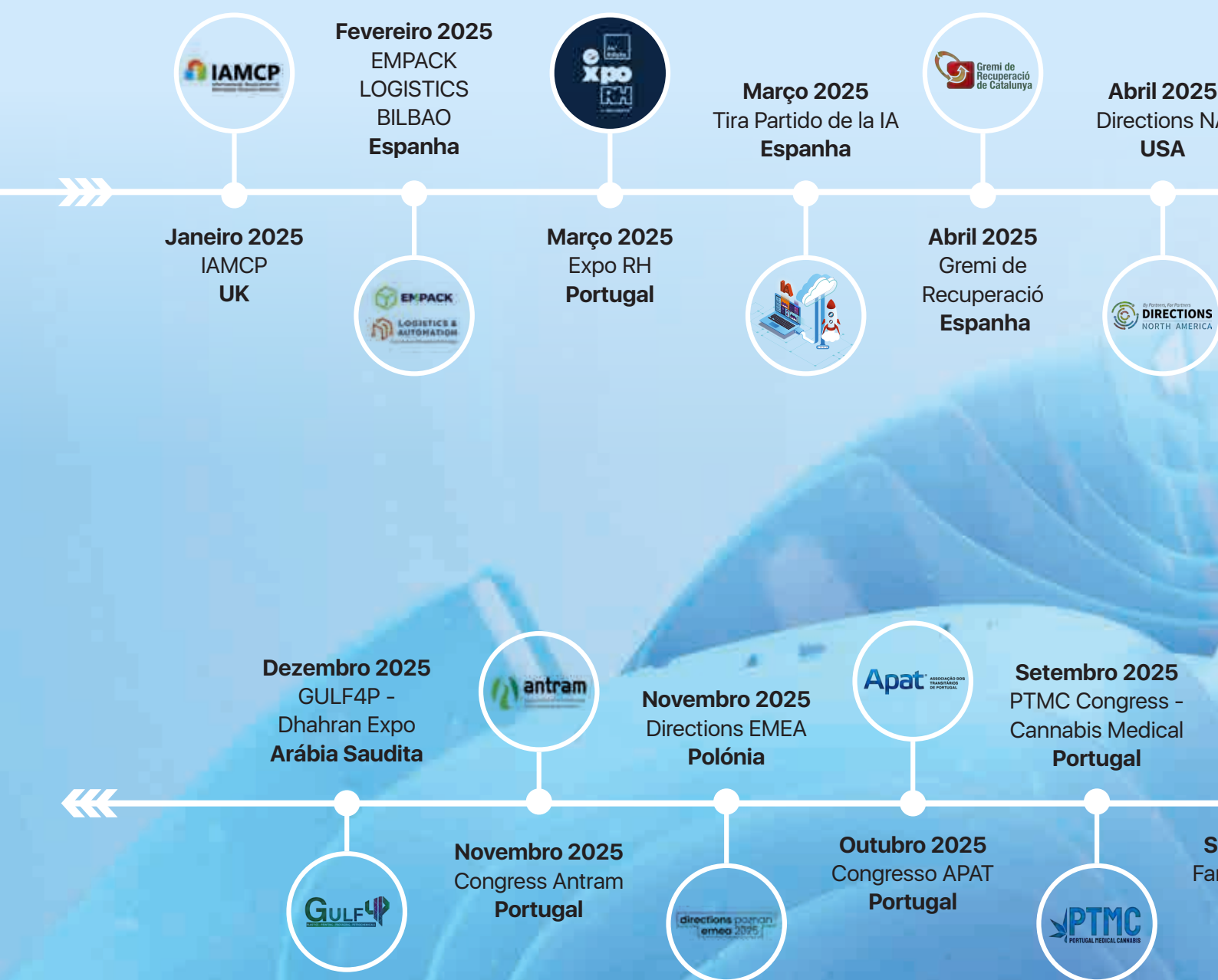
Ao mesmo tempo, eventos deste tipo são autênticos laboratórios de ideias. Através de mesas-redondas e apresentações, circulam boas práticas, emergem tendências tecnológicas — como IA e automação — e testam-se estratégias de go-to-market que podem ser rapidamente adaptadas e replicadas noutros mercados. No ArquPartner Day, o objetivo foi precisamente este: criar um espaço privilegiado para a partilha e para a inovação.

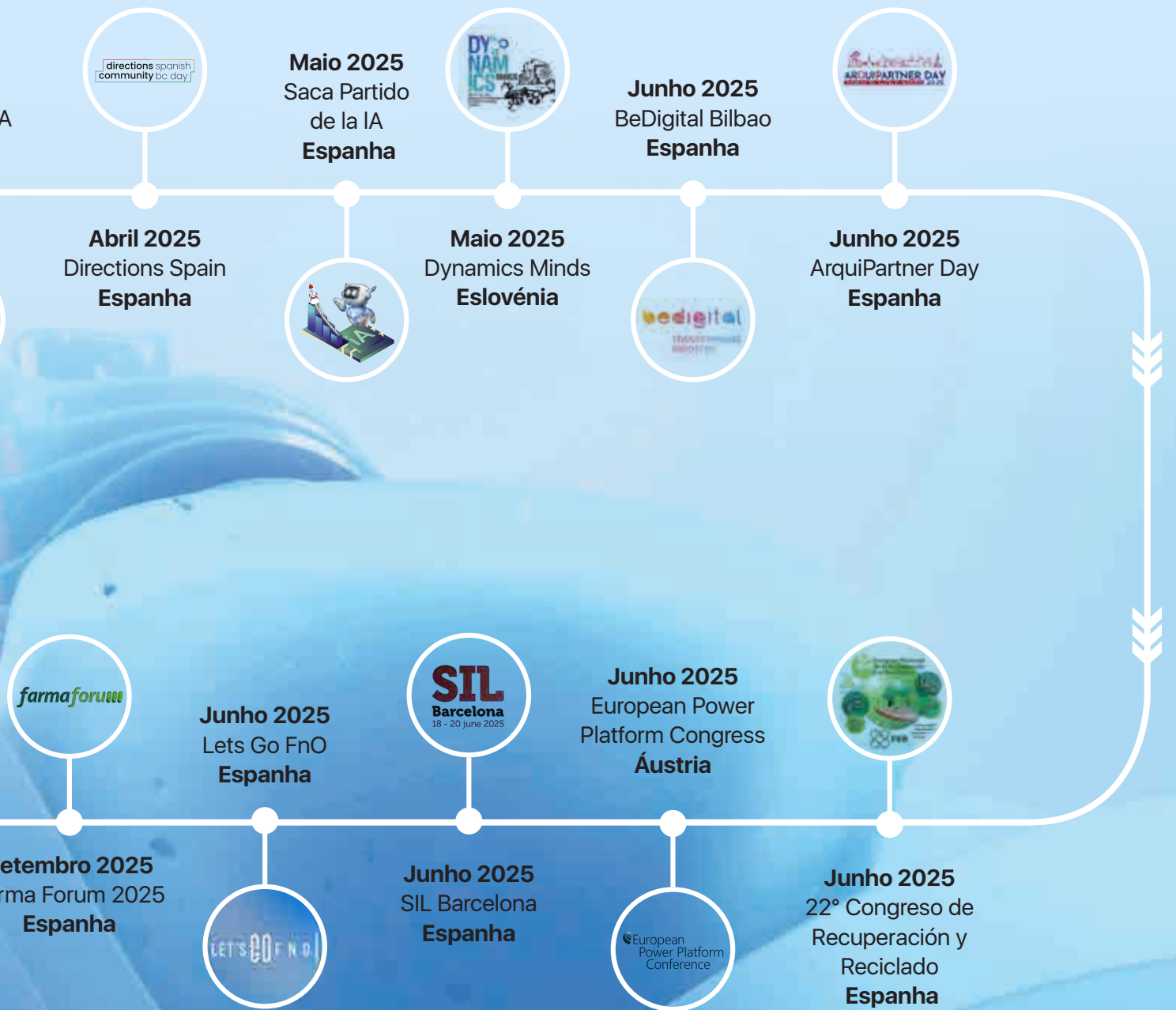
Investir num evento de parceiros é, por isso, muito mais do que organizar um encontro pontual. É uma estratégia fundamental para construir ecossistemas sólidos, acelerar vendas, abrir portas a novos mercados e, acima de tudo, criar proximidade através de sinergias profícuas e da partilha estruturada de conhecimento. ■



Eventos

Arquiconsult marca presença em eventos de relevo a nível nacional e internacional





TESTEMUNHOS DOS COLABORADORES

Como é fazer parte da atual transformação digital impulsionada pelo avanço da IA?**Marta Pereira**

"Acredito que a IA tem o potencial de aumentar a eficiência, permitindo uma tomada de decisão mais rápida e informada, apoiando a resolução proativa de problemas e permitindo que as equipas se concentrem em tarefas estratégicas que geram um impacto significativo.

Além da otimização interna, espero que a IA também traga benefícios significativos para os nossos clientes, ajudando-os a fortalecer a sua competitividade por meio de inovações mais rápidas, maior eficiência e a adoção de soluções inteligentes e orientadas por dados."

**Bruna Lourenço**

"Estar envolvida na jornada de transformação impulsionada pelo avanço da Inteligência Artificial significa trabalhar num ambiente em constante evolução, que cria novas oportunidades para inovar e melhorar a forma como trabalhamos. No dia-a-dia, espera-se que a IA venha a simplificar tarefas rotineiras, apoiar uma tomada de decisão mais rápida e fornecer informações mais precisas. Isto permitirá um maior foco em atividades de maior valor, um aumento da produtividade e a obtenção de melhores resultados. A IA ajudará a compreender melhor as necessidades dos clientes e a oferecer um apoio mais consistente e fiável."

**Luís Teixeira**

"Integrar a equipa de IA significa participar ativamente na forma como a empresa evolui e se adapta ao futuro. Atualmente, uma grande parte do trabalho diário é dedicado a atividades recorrentes, à análise de problemas já conhecidos e à recriação de soluções existentes. A IA vem alterar este cenário, proporcionando acesso imediato ao conhecimento e automatizando tarefas rotineiras, o que permite concentrar esforços em desafios verdadeiramente complexos e na inovação. Acredito que os clientes beneficiarão do trabalho de uma equipa mais estratégica e proativa, capaz de entregar mais valor do que anteriormente."

**Mariana Filipe**

"Fazer parte de uma jornada de transformação impulsionada pela IA é emocionante e energizante. Muitas vezes, basta um simples comando para que ela organize o meu raciocínio, lide com tarefas repetitivas e traga clareza às minhas ideias, permitindo-me concentrar-me em atividades mais significativas e melhorar o meu desempenho geral. Para os nossos clientes, o principal impacto é claro: acesso mais fácil e rápido às informações e automação de tarefas repetitivas, levando a uma melhor eficiência e experiência. «IA» e «agentes» são temas que ouço em quase todas as conversas, o que mostra como já estão conscientes do impacto destas soluções, o que também traduz numa grande oportunidade para a Arquiconsult aumentar o seu valor."


Inês Lopes

"Enquanto consultora de sistemas de informação, a IA já é uma realidade. Permite o apoio na automatização de tarefas repetitivas, na melhoria da qualidade do trabalho, na análise de dados e na comunicação, o que liberta tempo para atividades de maior valor, como a tomada de decisão e a inovação. Apesar de alguma incerteza quanto ao futuro, existe um forte entusiasmo face ao potencial da IA e um sentido de responsabilidade em promover a sua adoção consciente através da educação. Para os clientes, o impacto traduz-se em soluções mais rápidas, personalizadas e alinhadas com as necessidades do seu negócio, maior eficiência operacional e melhores resultados, permitindo que as equipas se foquem em estratégia, inovação e crescimento".


Nuno Sousa

"Sinto-me muito privilegiado e honrado por ter a oportunidade de explorar as ferramentas de Inteligência Artificial disponibilizadas pela empresa. Os novos desenvolvimentos surgem a um ritmo muito rápido, o que torna desafiante manter-me sempre atualizado, mas, ao mesmo tempo, estas ferramentas oferecem um apoio significativo e permitem poupar bastante tempo no trabalho diário. Espero que a IA assuma sobretudo as tarefas mais repetitivas e demoradas, libertando-me para dedicar mais tempo aos clientes e ao trabalho estratégico. Num futuro próximo, antecipo até a existência de assistentes pessoais de IA capazes de gerir de forma eficiente as minhas atividades do dia-a-dia."


Marlene Silva

"Enquanto consultora funcional, a minha missão é ligar as necessidades do negócio à tecnologia de ponta, e a IA tornou-se o principal catalisador da inovação. Com o Copilot e as capacidades avançadas de IA no Dynamics 365 Finance, não estamos apenas a melhorar processos, estamos a redefini-los — desde a automatização de reconciliações, à aceleração do fecho mensal, até à possibilidade de obter insights imediatos através de linguagem natural. Para mim, a IA não substitui a experiência, antes a potência, permitindo que os profissionais se concentrem no pensamento estratégico enquanto a tecnologia assume as tarefas repetitivas."


Miguel Rodrigues

"No início da minha carreira, trabalhei muito de perto com empresas cujos processos eram bastante simples e onde a Inteligência Artificial era quase um tema tabu. Hoje, é simultaneamente ingrato e maravilhoso constatar que tarefas que antes ocupavam um dia inteiro passam agora a ser realizadas no tempo de uma pausa para café. No fundo, tudo se resume a uma questão de mentalidade. Gosto de usar a analogia de um carrossel para descrever a atitude perante a IA: podemos ficar a observar de fora, subir com receio e arriscar cair, ou simplesmente saltar para dentro e aproveitar a viagem — afinal, no fim do dia, é só um carrossel. Com a IA, os profissionais deixam de ser meros executores de tarefas operacionais para assumirem papéis de analistas e consultores."



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

DUBAI

Maktabi 18th Floor, Sheikh Rashid Tower,
DWTC, Dubai, UAE P.O Box 333779
(+971) 564 842 048

MIAMI

Fênix | 15800 Pines Blvd,
Miami, Florida 33027-1212
(+1 713) 837 8822

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

RIO DE JANEIRO

Fênix | Av. Almirante Júlio de Sá Bierrenbach
200 – Bl. 01 Ed. Indic – Sls. 1014 a 1019
CEP 22775-028 Jacarepaguá,
Rio de Janeiro, Brasil
(+55) 11 97702-9999

SÃO PAULO

Fênix | Rua Funchal, 263 Bloco I Conj. 32
CEP 04551-060 Vila Olímpia, São Paulo, Brasil
(+55) 11 3798-9459