

P.16  
Entrevista

**Maurício  
Domingues**

Arquiconsult Angola



P.17  
Entrevista

**Marco  
Ordelman**

Arquiconsult Espanha



P.18  
Entrevista

**A. Fontainhas  
Fernandes**

UTAD



# ARQUINEWS

#1

outubro 2019



**“Nós vendemos acima de tudo conhecimento e o conhecimento é um grande contributo para o avanço da humanidade.”**

Entrevista a Rui Santos, CEO da Arquiconsult P.12

**ARQUICONSULT**

Your success. Our solutions.



## EDITORIAL



Sérgio Espírito Santo  
Sales Manager, Arquiconsult

# Aprendemos todos os dias a construir o sucesso

O ano de 2019 é sinónimo de muitas conquistas. São 15 anos de Arquiconsult ao serviço das empresas e que celebramos com muito orgulho.

Esta primeira edição da Revista ArquINEWS surge exatamente para assinalar esta data e para dar testemunho do nosso trabalho, do nosso compromisso com os clientes e dos nossos resultados.

Entrevistas, artigos de opinião, casos de sucesso e testemunhos são apenas alguns dos conteúdos que levamos até si e que revelam um pouco do nosso percurso.

Vivemos tempos de grande (r)evolução. Desde a revolução agrícola e da revolução industrial que não se assistia a um avanço tão importante e tão impactante em todos os domínios. O setor empresarial enfrenta também, hoje, grandes mudanças.

E, dessas mudanças, surgem novos desafios aos quais as empresas têm que reagir atempada e eficazmente. Têm que se preparar para uma realidade que é global e de extrema competitividade. Neste sentido, a tecnologia surge como um grande fator crítico de sucesso. A tecnologia aplicada traz resultados e é determinante na gestão das empresas modernas.

E o futuro? O que nos trará? Até onde iremos nesta revolução digital que nos desafia e estimula a cada dia?

É neste mundo em constante mudança que nos movemos. É a este mundo em constante mudança que é necessário responder.

E é aqui que nós, Arquiconsult, estamos. Com talento, com empenho, com muito trabalho, a entender o presente para construir o futuro.



*O setor empresarial enfrenta também, hoje, grandes mudanças. E, dessas mudanças, surgem novos desafios...*

*Neste sentido, a tecnologia surge como um grande fator crítico de sucesso.*

*A tecnologia aplicada traz resultados e é determinante na gestão das empresas modernas.*

# Arquiconsult: o seu sucesso, as nossas soluções

**Nos últimos 15 anos, a Arquiconsult tem vindo a construir um percurso sólido em Portugal e um pouco por todo o mundo. Em 2018, recebeu o Prémio PME Excelência pelo sétimo ano consecutivo.**



**A** Arquiconsult é uma consultora de sistemas de gestão de informação, especializada em *software* de gestão integrado e alicerçado em tecnologias Microsoft.

Reconhecida como uma empresa de referência na sua área, tem escritórios no Porto, Lisboa, Luanda e Barcelona e inaugurou este ano uma *hub* tecnológica na UTAD, em Vila Real.

A consultora é Gold Certified Partner da Microsoft e, ao longo dos últimos 15 anos, tem vindo a consolidar esta posição. A Arquiconsult é, atualmente, o maior parceiro em volume de negócios da multinacional americana em Portugal.

As exigências do mercado global, as mudanças legais

e processuais e as novas formas de fazer e construir negócios determinam que as empresas tenham que se preparar para novas realidades e adotar processos e ferramentas que lhes permitam ser eficientes e competitivas.

A Arquiconsult é uma resposta de qualidade a este novo paradigma empresarial. A sua atuação centra-se no desenvolvimento customizado de tecnologia adequada às diferentes áreas de negócio, o que traz grandes vantagens competitivas para as empresas, preparando-as para enfrentarem o mercado de forma consistente e sustentada e posicionando-as para competir como negócios de futuro.

A partir dos ERP (*software* de planeamento de recursos empresariais de gestão integra-

da) Microsoft Dynamics 365, a Arquiconsult desenvolve um leque de soluções verticais dirigidas aos diversos setores de atividade, do retalho, comércio e distribuição à hotelaria, logística e transportes, recursos humanos, navegação, construção e gestão de espaço, água, ambiente e gestão de resíduos, entre outras.

A Arquiconsult constrói respostas eficazes e ajustadas a cada cliente, tendo em consideração as necessidades identificadas, o setor e o departamento em questão.

O *software* de gestão desenvolvido para as diversas áreas de negócio é de fácil implementação e intuitivo na sua utilização. Permite às empresas ter ganhos efetivos, mais organização, maior transparência, maior fiabilidade, mais

economia de tempo e uma gestão global otimizada. Presente em várias geografias, a consultora está integrada em várias redes de parceiros e desenvolve projetos internacionais de grande envergadura.

Para além da consultoria em sistemas de informação, a Arquiconsult tem vindo a apostar em diferentes negócios como forma de diversificar o risco dos investimentos.

Deste grupo de empresas, para além da Arquiconsult Portugal, Arquiconsult Angola, Arquiconsult Espanha e Arquiconsult Nearshoring, fazem parte a Centrality e a 2Smok, que atuam na área da informática e dos cigarros eletrónicos, respetivamente.

## Principais soluções de negócio da Arquiconsult

**Microsoft Dynamics 365 Business Central**, a solução ERP que simplifica as melhores práticas de negócio atuais, com uma implementação e um custo adequados à dimensão das empresas.

**Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations**, a solução ERP completa e escalável para médias e grandes empresas, com uma visibilidade global e extensiva dos recursos.

**LS Retail** (parceria com a Landsteinar-Strengur), a melhor e mais completa solução de retalho e comércio.

**NaviTrans**, dedicada à gestão de transportes e logística.

**Enwis**, para a gestão de resíduos e retalho.

**NAVHR e Employee Portal**, soluções de recursos humanos que permitem a atualização de informação em tempo real e estabelecer interação mais direta entre colaboradores.

**Qmobile**, uma solução móvel que gere, de forma simplificada, os principais processos e operações em armazéns.

**Continia e ArqEbi**, soluções dedicadas à gestão documental e à faturação eletrónica.

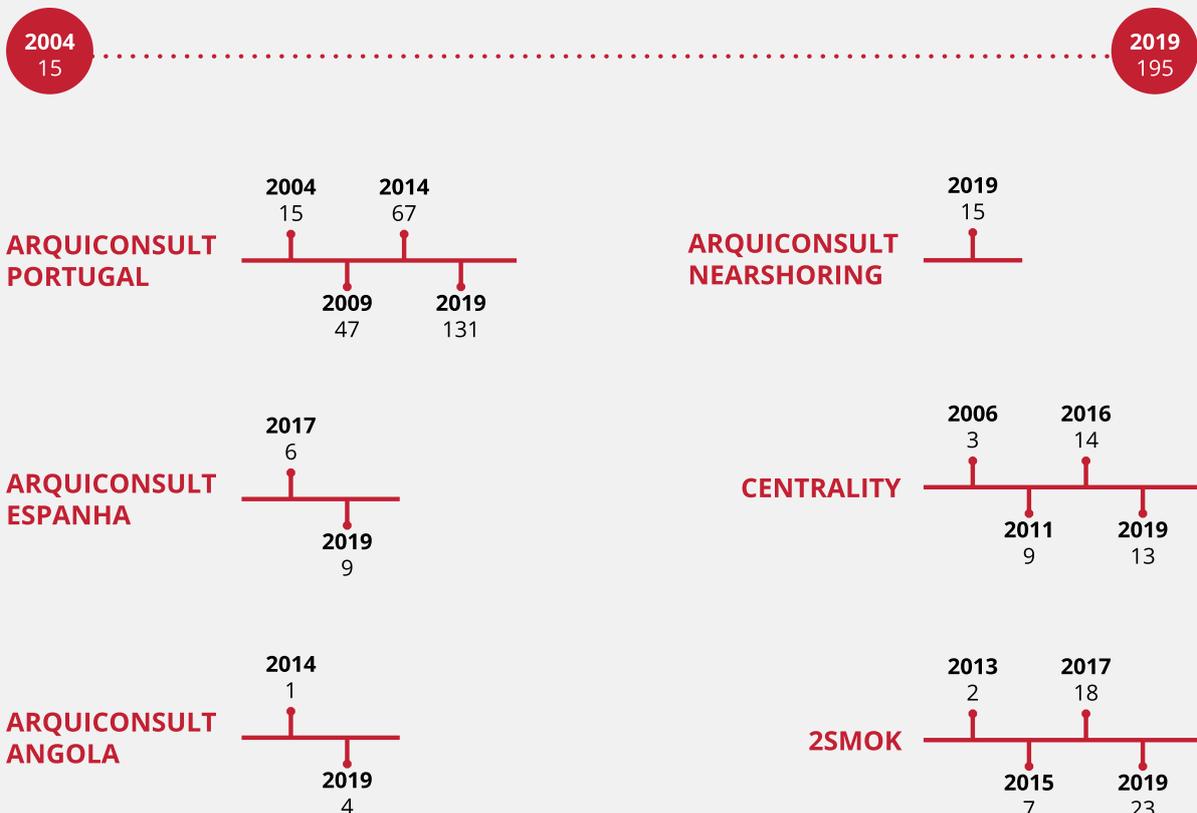
Soluções de **CRM** (Customer Relationship Management), para gerir o relacionamento com o cliente.

Soluções de **Business Intelligence**, transversais às diferentes áreas de negócio, que analisam os processos e oferecem o suporte à decisão.



### 15 ANOS DE CRESCIMENTO

EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE COLABORADORES NAS NOSSAS EQUIPAS



# Estamos onde o cliente precisa



Para além da parceria privilegiada com a Microsoft, a Arquiconsult desenvolve parcerias internacionais que lhe permitem a definição de equipas e o

desenvolvimento de *rollouts* em geografias nas quais não está fisicamente presente.

É um dos parceiros globais da PIPOL em soluções

Microsoft Dynamics 365 e serviços especializados de implementação. Ao trabalhar com a PIPOL, a Arquiconsult beneficia do conhecimento e experiência

de uma organização global formada pelos principais Microsoft Certified Professionals que trabalham localmente em mais de 85 países.

# As principais soluções Arquiconsult



**A** Arquiconsult ajuda as empresas a serem mais eficientes, contribuindo para uma comunicação mais eficaz entre as equipas e tornando a informação disponível em qualquer lugar, em qualquer momento. Para isso, dispõe de um leque sofisticado e atualizado de soluções configuradas para diferentes áreas de atividade, permitindo uma resposta

integrada e direcionada às necessidades específicas do negócio de cada cliente. Como Gold Certified Partner da Microsoft, a Arquiconsult é uma referência na implementação e adequação das soluções de gestão Microsoft Dynamics 365, com mais de 500 projetos de sistemas de gestão em quatro continentes. Para além das sofisticadas soluções de gestão integrada que imple-

menta – Microsoft Dynamics 365 Business Central e Microsoft Dynamics 365 for Finance & Operations –, a Arquiconsult desenvolve ainda um conjunto de soluções complementares desenhadas a pensar nas especificidades do retalho e hotelaria, transportes, logística, cadeias de fornecedores, água e gestão de resíduos, recursos humanos e para gerir o relacionamento com o cliente.



## GESTÃO INTEGRADA

### Microsoft Dynamics 365 Business Central



**O** Microsoft Dynamics 365 Business Central é um *software* de gestão integrada que permite a qualquer empresa usufruir das melhores práticas de negócio, com um custo adequado à sua dimensão. Caracteriza-se pela facilidade de implementação, simplicidade de utilização e capacidade de se adaptar a cada negócio. O Microsoft Dynamics 365 Business Central permite uma gestão fácil e intuitiva de todas as vertentes financeiras da empresa e assegura o cumprimento das obrigações estatutárias e legais. Esta solução garante, ainda, a gestão de uma cadeia de abastecimento eficiente e automatizada ao

promover a visibilidade sobre toda a logística e um maior controlo sobre os processos de compra e armazenamento. Permite uma otimização das vendas, maximizando as oportunidades de receita, e melhora o suporte pós-venda ao cliente. Com esta solução, o cliente monitoriza o progresso dos projetos com dados em tempo real, garantindo o controlo de prazos, orçamentos e recursos, enquanto otimiza as operações de produção e armazenamento, reduzindo custos e cumprindo os prazos de entrega acordados.

## GESTÃO INTEGRADA

### Microsoft Dynamics 365 for Finance & Operations



**O** Microsoft Dynamics 365 for Finance & Operations é uma solução flexível e escalável, direcionada a empresas de média e grande dimensão. É um sistema de gestão geralmente aplicado a empresas com atividades internacionais, em que a realidade operacional e estratégica implica a necessidade de uma solução que permita uma fácil, mas global visibilidade dos recursos distribuídos por diferentes geografias. Responde às mais diversas necessidades funcionais da empresa, desde as áreas financeira e de gestão de operações, às funcionalidades específicas para a indústria

de retalho. Permite ampliar as oportunidades de negócio, modificar processos e diferenciar o negócio. Esta solução está totalmente integrada com todas as aplicações do Dynamics 365, o que permite tirar partido de investimentos existentes e diminuir o custo total de propriedade. Em Portugal, a Arquiconsult é a responsável oficial pela adaptação desta solução às necessidades fiscais e legais.

## RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

## CRM Microsoft Dynamics 365



O CRM Microsoft Dynamics 365 é uma solução empresarial para a gestão de relacionamento com clientes que impulsiona a produtividade comercial nas vendas e a eficácia do *marketing* através de *insights* sociais, *business intelligence* e gestão de campanhas na *cloud*, localmente ou numa combinação híbrida. Combina as funcionalidades de CRM com a interface familiar das aplicações do Microsoft Office, como o Outlook, com

o Microsoft Dynamics 365 para agilizar a aprendizagem e melhorar a estratégia de *marketing* e as interações de suporte ao cliente. Permite centralizar as informações dos clientes, aumentar a produtividade e eficiência das vendas, otimizar as campanhas e promoções de *marketing* e aumentar a satisfação e lealdade dos clientes.

## RETAILHO

## LS Retail



O LS Retail é uma solução líder mundial para a área de retalho, escalável consoante a dimensão da empresa e totalmente integrada com o Microsoft Dynamics 365 Business Central. É utilizado em mais de 74 mil lojas distribuídas por 130 países, incluindo Portugal. Altamente funcional e configurável, gere processos de negócio que vão desde o ponto de venda às operações de loja, gestão de inventário e operações de *backoffice*, ajudando retalhistas, restauração e hoteleiros a otimizar as suas

práticas de negócio. Entre as principais vantagens, estão a gestão completa dos processos de retalho, a gestão de cartões de fidelidade, a gestão do *cross-selling* e do *marketing* direcionado, a otimização de vendas, encomendas e inventário, o controlo de fraudes, o controlo de transações desde o POS à contabilidade, a centralização da informação em tempo real e a comparação de vendas entre lojas ou de acordo com períodos de tempo e a integridade total do sistema e dos dados.

## LOGÍSTICA

## NaviTrans



O NaviTrans é um completo *software* de gestão concebido para empresas fornecedoras de serviços logísticos, escalável e adequado a atividades como o transporte de mercadorias, distribuição, trânsitos, armazenagem, ou mesmo a oferta de vários destes serviços de forma integrada. Uma solução internacional com provas dadas nos diversos mercados, o NaviTrans é um *add-on* certificado e totalmente integrado com as funcionalidades de base do Microsoft Dynamics 365 Business Central. Permite, para além do controlo dos processos *core* dos negó-

cios, gerir as restantes áreas da organização, como, por exemplo, a financeira, de recursos humanos e de relacionamento com os clientes. Este nível de integração torna esta solução única para estes setores. O NaviTrans permite a integração com sistemas de acessos, de cartografia, de otimização de rotas, de gestão documental, entre outros. Independentemente de a atividade principal da empresa ser o transporte, a armazenagem ou trânsitos, o NaviTrans permite uma visualização completa do ciclo do negócio, cobrindo a totalidade da cadeia logística.

## RESÍDUOS

## enwis)



O enwis) é um *software* integrado que permite a gestão completa de todas as áreas relacionadas com a gestão de resíduos. Esta solução destina-se, sobretudo, a operadores de resíduos e grandes produtores e pode ser totalmente implementada, desde a área operacional à área financeira, ou estar integrada com outras soluções, assegurando apenas a gestão operacional. O enwis) garante uma visão integrada em tempo real dos custos, proveitos, recursos e equipamentos e uma perceção abrangente de todos os processos de negócio.

Permite evitar erros, diminuir os custos e cumprir todos os regulamentos portugueses e europeus de legislação ambiental e fiscal. O enwis) permite a utilização de um módulo de telemática para integração com os dispositivos móveis dos veículos e uma gestão automática do fecho dos processos, eliminando a necessidade de introduzir manualmente os documentos resultantes da atividade operacional. Esta solução está preparada para comunicação das guias eletrónicas de acompanhamento de resíduos (e-GAR) com o Portal SILIAMB.

# Microsoft e Arquiconsult: uma parceria de sucesso



**Pedro Lourenço**  
Diretor da Unidade de Dynamics 365  
Microsoft Portugal

Nos dias de hoje, a área de Business Applications assenta em duas áreas complementares: o Dynamics 365 e a PowerPlatform. Trata-se de duas áreas que tiram partido daquilo que é o ecossistema dos clientes, tornando simples a adoção destas plataformas, reduzindo a resistência à mudança, fator que é perfeitamente natural nas organizações. Diria mesmo que reduzir a resistência à mudança é um dos fatores fundamentais quando pensamos na adoção de uma plataforma que pretende implementar mecanismos de gestão de informação e melhoria de processos de uma empresa.

Garantir a agilidade numa economia em constante mudança é hoje um fator de sobrevivência de qualquer empresa. Garantir que utilizamos mecanismos que reduzam a resistência à mudança, tirando partido do conhecimento já existente na organização, é um fator de competitividade que no nosso entender não deverá ser descurado.

A Arquiconsult tem sido um parceiro estratégico para a Microsoft Portugal no que toca à implementação destes sistemas, pois o nível de conhecimento que tem sobre as nossas plataformas de Dynamics 365 é, sem dúvida, um ativo que de forma alguma a Microsoft em Portugal poderia desperdiçar. O nível de competência e conhecimento que a Arquiconsult tem sobre a plataforma Dynamics 365 deixa-nos tranquilos sobre o futuro das nossas organizações.

Naturalmente que queremos sempre fazer mais, aumentar o impacto que temos nos nossos clientes. Pretendemos garantir que possam tirar o maior proveito da tecnologia e assegurar que os estamos a ajudar a superar os seus objetivos. É esta a nossa missão, em conjunto com a Arquiconsult.

Trabalhamos para que a tecnologia tenha um impacto grande naquilo que diz respeito à qualidade de vida da população, seja através das melhorias na área da saúde, promovendo uma saúde personalizada, na limpeza dos oceanos ou nos problemas sociais que levam às migrações das populações mais afetadas.

Sou um otimista por natureza. Acredito que a tecnologia vai potenciar o desenvolvimento humano e, com isso, melhorar o planeta em que vivemos.

“

***O nível de competência e conhecimento que a Arquiconsult tem sobre a plataforma Dynamics 365 deixa-nos tranquilos sobre o futuro das nossas organizações.***

“

***... acredito que a tecnologia vai potenciar o desenvolvimento humano e, com isso, melhorar o planeta em que vivemos.***

# O Futuro é Hoje com Dynamics 365 F&O



Hugo Tudela Azevedo  
Diretor da Arquiconsult

## Uma estratégia para a implementação de conceitos Industry 4.0

A integração simples e eficaz de diferentes aplicações e fontes de dados é hoje uma realidade acessível à maioria das organizações que optam pelo “ecossistema” Dynamics 365. Esta é uma condição essencial para que as empresas possam iniciar um processo de transformação estratégica através da implementação de conceitos Industry 4.0 na sua operação. A Industry 4.0 pode ser definida como sendo uma operação industrial que assenta na conectividade de sistemas e dados, tendo em vista a automatização inteligente de processos, maquinaria e monitorização da operação.

As principais áreas operacionais que hoje utilizam o Dynamics 365 F&O aliado a conceitos Industry 4.0, como tecnologia IoT (*Internet of Things*) e IA (Inteligência Artificial), são a produção industrial, manutenção operacional e *supply chain*.

O Dynamics 365 F&O, em conjugação com a plataforma de integração IoT, Azure IoT Hub, e através de serviços de IA baseados em Azure, proporciona a base ideal para a implementação de projetos Industry 4.0. O fácil acesso a sensores IoT permite recolher em tempo real informação sobre pressão, temperatura, vibração, humidade, campos eletromagnéticos, entre outros, e transmitir esses dados de forma segura — e mapeada a objetos de negócio, como máquinas e linhas de produção — para uma plataforma de integração que, depois, recorrendo a serviços de IA, consegue tratar todos esses dados. Desta forma, é possível identificar padrões que permitem criar eventos de negócio e iniciar ações específicas ao nível dos processos implementados no ERP Dynamics 365 F&O.

O facto de ser possível atingir este nível de integração e automatização inteligente a um baixo custo e de forma simples (na maioria dos casos, não é necessária programação específica ou conhecimentos avançados de integração destas plataformas) torna cenários, que até hoje dependiam da intervenção humana, passíveis de serem implementados de forma totalmente automática, ao ponto de ser possível integrar uma lógica de tomada de decisão.

Exemplos práticos de soluções baseadas neste tipo de tecnologia são a colocação de sensores em máquinas ou linhas de produção, associados a componentes críticos e que permitem a deteção em tempo real de comportamentos anómalos (como, por exemplo, vibração contínua e excessiva ou temperaturas fora dos parâmetros normais de operação) e iniciar de forma automática quer procedimentos de manutenção preventiva (com afetação dos recursos adequados), quer alterações à disponibilidade de recursos afetos à produção



***As potencialidades que estão hoje ao nosso dispor, através do ecossistema Dynamics 365 e a plataforma Azure, tornam a implementação faseada de pequenos projetos de transformação para Industry 4.0 um processo simples, rápido, com um reduzido grau de investimento e um retorno muito rápido.***

e, assim, desencadear o replaneamento automático de MRP, tendo em vista a identificação do impacto e eventuais medidas corretivas. A disponibilização deste tipo de dados, em conjugação com as ferramentas de *machine-learning* — como, por exemplo, a plataforma Cortana da Microsoft —, permite ainda estabelecer padrões de falha, que podem ser integrados em programas de manutenção ou na criação de melhores soluções industriais.

A visualização desta informação, baseada na plataforma de Power BI (*Business Intelligence*), permite também a sobreposição de elementos físicos (como diagramas de máquinas ou linhas de produção) a indicadores de rendimento e falha, em tempo real.

As potencialidades que estão hoje ao nosso dispor, através do ecossistema Dynamics 365 e a plataforma Azure, tornam a implementação faseada de pequenos projetos de transformação para Industry 4.0 um processo simples, rápido, com um reduzido grau de investimento e um retorno muito rápido.

O crescente ritmo de evolução e contínuo investimento nesta área, quer por parte da Microsoft, quer da Arquiconsult, permite ao cliente Dynamics 365 F&O ter a certeza de que a plataforma como um todo e a sua solução continuarão a responder, cada vez de forma mais simples e eficaz, a uma crescente necessidade de transformação digital e integração de recursos físicos e processos, com o objetivo final de uma cada vez maior eficácia na operação industrial.

# Eventos e presença em eventos da Arquiconsult em 2019... e o ano ainda não terminou!

## 2019

### FEV



- Fórum de Líderes para a Gestão do Talento
- Jornadas de Engenharia Informática – UTAD
- FISTA 2019 – ISCTE
- Semana Empresarial e Tecnológica – IST

### MAR



- Omnichannel Retail Show – FIL
- Women In Tech Portugal
- Semana da Empregabilidade – Politécnico de Setúbal
- Pitch Bootcamp – IST
- Careers UPT '19

### ABR



- Fórum de Resíduos da About Media
- Assinatura de Protocolo com a UTAD
- Jobshop Ciências '19 – FCUL
- Encontro Nacional de Estudantes de Informática
- Move In '19 – ESTGPP

### MAI



- Comércio Unificado – LS Retail (Barcelona, Espanha)
- User Group World Tour (Copenhaga, Dinamarca)
- PRÉMIO PME EXCELÊNCIA 2018
- 1ª Feira Emprego UTAD – Engage it
- Pitch Bootcamp – ISEL
- Jobshop – AEIST
- 2019 IAMCP EMEA AI Event

### JUN



- ITMA 2019 Textile & Garment Technology Exhibition (Barcelona, Espanha)
- Feira de Emprego – ISCTE

### JUL



- Microsoft Dynamics 365 Summer Sessions
- 15.º Aniversário da Arquiconsult

# A festa dos 15 anos da Arquiconsult foi um dos momentos altos do ano



Foi num ambiente marcado pela boa disposição que a Arquiconsult celebrou os seus 15 anos. Depois de um almoço na Amovalflor, Instituição Particular de Solidariedade Social que a empresa apoia há vários anos, toda a equipa Arquiconsult juntou-se aos restantes convidados na Estufa Fria, em Lisboa.

Mais de 250 pessoas, entre colaboradores, parceiros nacionais e internacionais e clientes, reuniram-se para um evento inesquecível, em que o convívio e o espírito de equipa estiveram presentes do princípio ao fim. Muita animação, música e um belíssimo jantar que irão conservar-se, com certeza, na memória de quem deste evento fez parte.

À provocação lançada aos presentes para definirem a Arquiconsult numa palavra, sobressaiu uma ideia, de forma manifesta e inequívoca: a boa camaradagem, a entajuda, a união constante de uma equipa extraordinariamente profissional.

“

*O sucesso tem como âncora todos os nossos colaboradores, clientes, parceiros e amigos. Queremos celebrar este marco em conjunto com todos os que, ao longo destes 15 anos, acreditaram em nós. Queremos agradecer a sua confiança, que nos motiva e impulsiona a fazer melhor e ir além das expectativas. Hoje somos melhores, porque trabalhamos com os melhores. O nosso obrigado a todos os que caminham connosco, lado a lado.*

*Rui Santos  
CEO, Arquiconsult*





ENTREVISTA

---

Rui Santos  
CEO, Arquiconsult



---

**“Nós vendemos acima de  
tudo conhecimento”**

**1** — Em 15 anos a Arquiconsult cresceu, expandiu-se consideravelmente e acumulou experiência e valor. Quer falar-nos deste percurso e de como a empresa conseguiu tornar-se na referência que é hoje?

Existem dois segredos para termos chegado onde chegámos. O primeiro passa por conseguirmos captar os melhores colaboradores e não termos medo de investir na sua formação. O segundo, por conseguir criar condições para que os nossos colaboradores permaneçam na empresa. É este investimento nos colaboradores que nos tem distinguido da concorrência ao longo dos últimos 15 anos. De facto, uma empresa de serviços vende conhecimento e esse conhecimento é acumulado nos seus colaboradores. São eles a alma do negócio, portanto, quanto mais os conseguirmos reter, mais conhecimento temos para vender.

**2** — Num setor tão especializado e onde existem grandes multinacionais a operar, qual a proposta de valor da Arquiconsult?

Garantir que o nosso conhecimento é muito maior e melhor que o da concorrência. A Arquiconsult em nada fica atrás dos *players* mundiais e isso faz com que sejamos concorrenciais em qualquer dos mercados onde temos escritórios (ou mesmo onde não os temos). A chave tem sido investir nos setores onde queremos operar, criando primeiro o conhecimento e depois, então, atacando o respetivo setor. Muitas empresas desta área primeiro tentam arranjar um cliente no setor e só depois investem para poderem realizar os respetivos projetos. Nós trabalhamos ao contrário. Primeiro, aprendemos e investimos, e só depois fazemos os projetos. É mais caro, traz menos resultados financeiros, mas consegue-se depois criar referências interessantes nos respetivos setores e replicar o conhecimento para outras empresas similares, sem que



“

*É este investimento nos colaboradores que nos tem distinguido da concorrência ao longo dos últimos 15 anos. São eles a alma do negócio...*



os primeiros clientes tenham de “pagar” a aprendizagem da consultora.

**3** — O talento, o *know-how* e a formação qualificada dos recursos humanos portugueses têm atraído muitas multinacionais que estão hoje instaladas no nosso país. Como é que a Arquiconsult consegue identificar e reter os talentos?

Tentando pagar mais, criando um ambiente de trabalho o mais agradável possível, garantindo que quem aqui trabalha quer aqui estar e que a proposta financeira de outros países, quando comparada com a qualidade de vida do nosso, não seja superior. Não é uma tarefa fácil num pequeno mercado como Portugal, mas tem sido possível até hoje. Com a dimensão da empresa a aumentar, temos armas de evolução de carreira para os nossos colaboradores que consideramos interessantes e que ajudam à sua retenção. Acresce que Portugal é um excelente local para se viver, o que também nos é favorável.

**4** — A Arquiconsult, para além de ter escritórios próprios em alguns países, está integrada em redes de parceiros internacionais, o que lhe permite desenvolver projetos em qualquer geografia. Qual a estratégia futura quanto à internacionalização da empresa?

Estamos ainda a criar a dimensão necessária em Espanha e Angola. Quando estas geografias estiverem totalmente cimentadas, a expansão deverá passar pela abertura de mais escritórios perto das mesmas, aproveitando as sinergias criadas e o facto de termos colaboradores formados nesses locais. Assim sendo, é muito provável que a nossa expansão seja naturalmente de Barcelona para Madrid e, posteriormente, para uma nova geografia. Se surgirem possibilidades de trabalhar outros mercados, como já aconteceu no passado, por exemplo, com os EUA e outros países da América Latina,

estaremos abertos a analisar devidamente todas essas oportunidades. No entanto, a expansão natural passa sempre por cobrir melhor os mercados adjacentes, até porque é mais barato e é mais fácil criar um bom valor onde temos o tal conhecimento já presente. Por outro lado, a Arquiconsult tem apostado também na diversificação de negócios fora da consultoria. Assim, entrámos no capital da 2Smok, líder nos cigarros eletrónicos em Portugal e abrimos em 2005 a Centrality, uma empresa de informática pura e dura. Estamos também a estudar a possibilidade de avançar com um projeto de mobilidade elétrica. Estamos sempre a ponderar esta diversificação como forma de diminuir o risco dos investimentos. E, hoje, somos um grupo de empresas.

**5** — **Em 5 anos, quase triplicaram a faturação. Que números nos pode adiantar como previsão de faturação para 2019? Prevê manter este ritmo de crescimento?**

Este ano, contamos continuar a crescer a um bom ritmo, tendo como previsão uma faturação de 12 milhões de euros na Arquiconsult portuguesa e mais 2 milhões nas delegações internacionais. Se juntarmos todos os negócios, poderemos chegar perto dos 18 milhões de euros em todas as empresas. A partir daqui, e para que o crescimento anual do grupo de síte, como pretendemos, acima de 1 milhão de euros, teremos que investir em novos mercados e / ou novos setores.

**6** — **E a aposta no Porto e Norte de Portugal?**

Nós temos que estar sempre a crescer no Porto. Ainda recentemente, decidimos que íamos comprar mais alguns escritórios, por forma a termos mais espaço para crescer. O investimento no Norte do país tem sido constante. A nossa equipa do Norte do país é talvez da dimensão da maior parte da nossa concorrência a nível nacional. O investimen-

to no Norte tem a ver com dois pontos. Há um mercado enorme de empresas onde nos interessa estar presentes e, com o mercado em Lisboa já esgotado em termos humanos para a contratação de programadores, ainda existe no Norte capacidade de contratação, daí o recente investimento em Vila Real, mais concretamente na UTAD. O nosso interesse de crescer no Norte do país tem também a ver com o facto de, a partir da expansão do nosso escritório de Matosinhos, podermos, juntando a Galiza e o Norte de Portugal, cobrir toda a zona litoral norte da Península Ibérica. No Norte, conseguimos criar uma dimensão muito interessante. E vamos continuar sempre a crescer.

**7** — **Num mundo tecnológico em constante evolução, onde estão as oportunidades de negócio? E qual é o futuro do setor de sistemas de gestão da informação?**

Para a primeira pergunta, posso responder de uma forma apenas genérica, porque ninguém sabe exatamente onde vai crescer. Estamos atentos a novas tecnologias disruptivas, como foi o caso dos cigarros eletrónicos, pois é importan-



“

*... a Arquiconsult tem apostado também na diversificação de negócios fora da consultoria.*

*... Estamos sempre a ponderar esta diversificação como forma de diminuir o risco dos investimentos.*



te para nós orientarmos os nossos investimentos para áreas onde possamos crescer. Estamos e estaremos sempre atentos e daí analisarmos a hipótese da mobilidade elétrica, porque acreditamos que o futuro pode passar por aí. Se conseguirmos apresentar algo ao mercado que vá no sentido do abandono do automóvel e na adoção de uma opção elétrica, conseguiremos ter algo disruptivo. Obviamente que não vamos inventar nada de novo, dado que a nossa dimensão não o permite a nível mundial, mas podemos pelo menos estar entre os primeiros a comercializar as melhores soluções para este problema. Quanto ao futuro dos sistemas de informação, há já grandes alterações ao que vendemos hoje em dia. Se há uns anos quase nenhuma empresa utilizava a *cloud* para os seus sistemas de gestão internos, hoje é normal que o façam e nós temos uma grande oferta em *cloud* para os nossos clientes. Este ponto foi algo que demorou mais de 10 anos a acontecer e nós fomos sempre acompanhando esta mudança. Nós vendemos acima de tudo conhecimento e o conhecimento é um grande contributo para o avanço da humanidade. Enquanto conseguirmos apresentar este conhecimento aos clientes, teremos sempre

formas de crescer, e é aí que o nosso investimento vai ser sempre feito. Os sistemas de gestão não têm mudado muito. Tem havido muita evolução técnica no seu interior, mas, para o cliente final, o resultado são apenas melhores tempos de execução de tarefas e mais e melhor informação disponível. Não se vislumbra uma grande alteração deste cenário, nem nenhuma grande revolução no sentido da sua substituição por algo diferente. Sabemos hoje que daqui a 10 anos todas as empresas terão igualmente um sistema de informação de gestão e apenas o seu interior poderá sofrer evoluções tecnológicas neste período. Não considero que ter o sistema em casa ou na *cloud* seja uma grande evolução, dado que o que interessa a quem gere é se tem a informação que precisa, quando precisa e, nesse sentido, nós ajudamos a que isso aconteça seja qual for a mudança tecnológica que aí venha.

**8 — Que significado atribui às distinções que a Arquiconsult tem recebido?**

A Arquiconsult possui no seu *curriculum* muitas distinções técnicas e comerciais dos seus

parceiros, nomeadamente da Microsoft e da LS Retail. Todas estas distinções são importantes para nós, contudo, as que mais nos orgulham estão ligadas à responsabilidade social. De há 3 anos para cá, temos a honra de receber o prémio de distinção empresarial de responsabilidade social do Município de Odivelas (onde temos o nosso maior escritório). Estes três prémios são, sem dúvida, o nosso orgulho, porque representam o que fazemos não só pelos nossos sócios, mas também pela comunidade onde nos inserimos. Vamos continuar a trabalhar para ganhar mais destes prémios e, se possível, estendê-los a outros municípios. Temos apoiado mensalmente uma IPSS, a Amovalflor. Com esta ajuda, o número de crianças apoiadas aumentou expressivamente e o Jardim Infantil consegue agora receber mais meninos. A ajuda estende-se também ao Centro de Dia para idosos. Este ano, estamos a apoiar mais uma instituição do bairro de Odivelas, a União Desportiva e Recreativa Santa Maria, patrocinando uma sala de estudo para que as crianças possam estudar enquanto aguardam a hora do treino.

**9 — O que pode esperar um cliente que contrata os serviços da Arquiconsult?**

Poderá encontrar na Arquiconsult os melhores profissionais e a garantia da implementação do melhor sistema de informação que lhe permitirá chegar aos resultados que deseja, num futuro próximo. Temos uma capacidade ímpar em Portugal, graças à excelente equipa de cerca de 140 consultores, o que nos permite dar uma resposta atempada e de excelência.

“

**No Norte, conseguimos criar uma dimensão muito interessante. E vamos continuar sempre a crescer.**



# Maurício Domingues

Diretor da Arquiconsult Angola



Maurício Domingues  
Diretor Arquiconsult Angola



ENTREVISTA

## 1 — Há quanto tempo estabeleceram a operação em Angola e que balanço faz?

Depois de vários anos a realizar projetos em Angola, decidimos estabelecer-nos em Luanda em finais de 2014. Desde essa altura que acreditámos que o mercado angolano tinha potencial para se desenvolver e formámos uma equipa local que tem vindo a crescer de forma consistente, em colaboração com as restantes equipas dos outros países onde a Arquiconsult está presente. Atuamos em rede no mercado global e o escritório de Angola participa como contribuinte ativo da estrutura internacional da Arquiconsult. O crescimento gradual da equipa e os projetos que temos vindo a realizar confirmam a nossa aposta e os resultados demonstram um balanço muito positivo do nosso investimento nas pessoas e no mercado angolano.

## 2 — No mercado angolano, que tipo de empresas procuram os serviços da Arquiconsult?

Temos um vasto leque de clientes de todos os setores económicos, desde a indústria, logística, retalho, banca, seguros e administração pública, em consonância com a abrangência setorial das soluções de gestão empresarial que representamos.

## 3 — A Arquiconsult foi o parceiro escolhido pela Companhia Nacional de Distribuição (CND) para implementar o Microsoft Dynamics 365 Business Central LS Retail na sua rede de supermercados e lojas. Quer falar-nos da importância deste projeto?

O projeto da CND veio consolidar ainda mais a liderança da Arquiconsult no setor retalhista em Angola e é a demonstração cabal da excelência das nossas soluções. O projeto constituiu um enorme desafio, pelos *timings* que nos foram pedidos para um projeto de elevada dimensão, com várias insígnias e segmentos de retalho. Mais uma vez, a Arquiconsult esteve à altura do desafio e, em conjunto com a equipa da CND, entregou um projeto de elevada qualidade, em tempo recorde.

## 4 — Existem mais projetos na área da distribuição?

Estamos a realizar outros projetos e planeamos colaborar com outras empresas do setor que estão a equacionar reforçar a sua eficiência operacional, dotando-se de soluções integradas e tecnologias de ponta.

## 5 — Para além da distribuição, que outros setores têm trabalhado?

Temos realizado projetos complexos e de grande dimensão noutros setores de atividade em Angola, como sejam a administração pública e governo, serviços financeiros e logística.

## 6 — Como está a Arquiconsult a preparar-se para as alterações legais que o atual governo está a legislar?

A Arquiconsult tem vindo a investir na conformidade das aplicações que comercializa aos requisitos legais e de negócio específicos do mercado angolano e obteve a certificação das referidas aplicações

de faturação, emitida pela Administração Geral Tributária de Angola. A reforma tributária que o executivo angolano iniciou no ano transato constituiu um acrescido esforço na atualização das nossas soluções de gestão para este mercado. Os nossos sistemas e clientes em Angola estão capacitados para a adoção do IVA e demais processos de controlo exigidos pelas autoridades fiscais de Angola, como seja o SAF-T AO.

## 7 — Que perspectivas tem para o desenvolvimento da atividade neste mercado?

Somos um parceiro importante para os agentes económicos, tanto no setor privado, como nas instituições da administração pública. Fornecemos serviços de consultoria especializados e soluções informáticas de gestão corporativa de excelência para médias e grandes empresas e, nesse sentido, somos um catalisador do desenvolvimento económico. Acredito que iremos crescer de forma proporcional com o crescimento da economia angolana.

# Marco Ordelman

Diretor da Arquiconsult Espanha



Da esquerda para a direita, Marco Ordelman e Santi Ureta.

# Q

ENTREVISTA

## 1 — Como tem evoluído o negócio em Espanha?

O negócio no mercado espanhol está a crescer a uma taxa elevada, especialmente impulsionado pelos produtos e contactos da Arquiconsult.

## 2 — A carteira de clientes tem aumentado? Quais as soluções ou áreas que mais têm trabalhado?

Os projetos internacionais e rollouts, bem como os projetos de gestão de resíduos, são a nossa base em Espanha. Neste momento, estamos a juntar ao nosso portefólio o LS Retail, uma solução baseada no Microsoft Dynamics 365 Business Central para empresas do setor do retalho, e a solução Employee Portal da Arquiconsult.

## 3 — Quer referir-nos um ou dois casos de sucesso?

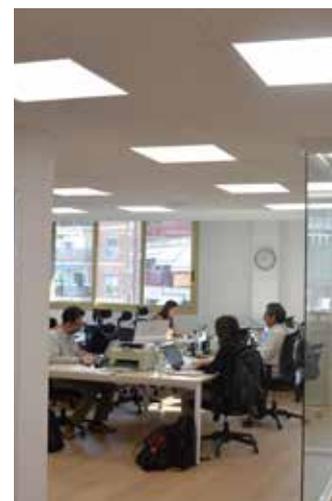
O primeiro caso de sucesso é o nosso cliente internacional BCA, uma empresa dedicada a leilões de automóveis usados. Fizemos o rollout em Espanha e em Portugal para o NAV, bem como alguns desenvolvimentos para a BCA Europe. Outro exemplo é a Capitle Consulting, uma empresa de consultoria de Tecnologias da Informação (TI), onde implementámos o Microsoft Dynamics 365 Business Central juntamente com o nosso Employee Portal.

## 4 — Quais são os grandes desafios deste mercado?

Um dos principais desafios é encontrar os melhores recursos humanos de forma a assegurar a qualidade dos nossos serviços.

## 5 — Como vê o futuro da Arquiconsult Espanha?

Vejo o futuro da Arquiconsult Espanha com uma perspetiva muito otimista. Temos a oportunidade de crescer bastante em Espanha, recorrendo à organização, produtos e colaboração da Arquiconsult Portugal.



### CASO DE SUCESSO

#### BCA Espanha implementa o Dynamics NAV

No âmbito do projeto internacional que visa unificar a plataforma ERP na Europa, a BCA optou pelo Dynamics NAV, uma solução mais completa, atualizada e que permitiu a integração com os restantes sistemas. As principais áreas intervenionadas foram a contabilidade, pagamentos, cobranças, ativos fixos, compras e o interface com o seu sistema de gestão de leilões.

“A colaboração e a disponibilidade da equipa da Arquiconsult foi excelente ao longo de todas as etapas do projeto.”

Javier García Gómez  
Diretor Financeiro e de RH da BCA Espanha

# António Fontainhas Fernandes

Reitor da UTAD



**1** — A Arquiconsult e a Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro assinaram um protocolo de colaboração que prevê a instalação de uma *hub* tecnológica. Quer falar-nos da implementação deste projeto?

A criação de uma *hub* tecnológica na UTAD insere-se no seu plano estratégico e no papel que tem assumido no desenvolvimento social e económico da região. Para além da formação de quadros superiores, da investigação e da valorização do conhecimento, a missão da UTAD continua a ser determinante no desenvolvimento regional. Assim, a criação de condições para atração e fixação de empresas de alta tecnologia, com a consequente criação de postos de trabalho qualificados, é vital para a região.

**2** — O projeto envolve uma clara aproximação entre a universidade e a empresa. Em que medida é que esta relação é importante para o percurso de jovens talentos, para a empresa e para a instituição de ensino?

O projeto tem essas duas vertentes. Por um lado, atrair empresas para a região e, por outro lado, fixar jovens talentos formados na UTAD. A grande maioria dos diplomados pela UTAD têm assumido um percurso profissional em empresas localizadas em grandes cidades, onde a atividade económica e empresarial é mais forte e a procura é mais acentuada. Com este projeto, pretende-se criar condições para fixar alguns destes talentos em Vila Real. A parceria com a Arquiconsult é mais um passo importante para a fixação de massa crítica, que consolide um ecossistema sustentável e contribua para a economia regional. Em última análise, será um contributo importante para a sustentabilidade da região.

**3** — A fixação do talento nas regiões interiores e a dinamização do mercado da Arquiconsult no norte do

país são objetivos centrais? Que outros objetivos gostaria de evidenciar?

O caso da Arquiconsult é um bom modelo que poderá ser replicado, pois tem condições para prestar serviços globais a partir de uma cidade dita do interior. A localização de empresas no interior tem novos fatores de atratividade, onde se formam diplomados com formação superior de qualidade, a conectividade física e virtual melhorou de forma



ENTREVISTA

significativa e a qualidade de vida é superior à dos grandes centros urbanos. De facto, Vila Real fica a cerca de uma hora do Porto e de Espanha e possui melhores condições para o exercício da atividade empresarial. A Arquiconsult integra o primeiro pelotão de empresas de alta tecnologia a fixarem-se em Vila Real, a que outras se seguirão. Neste sentido, a UTAD tem apostado na criação no *campus* de um ecossistema de inovação com forte interação com as empresas.

“A criação desta Unidade e o estabelecimento deste protocolo com a UTAD são para a Arquiconsult um passo muito importante no desenvolvimento de uma relação de confiança que pretendemos cimentar. Acreditamos na qualidade de ensino desta Universidade e sabemos qual o potencial dos seus licenciados. Sabemos que esta será uma aposta vencedora e que nos permitirá captar quadros qualificados a breve trecho. Temos como meta captar cerca de 30 licenciados no primeiro ano de atuação, tendo já as operações em funcionamento com uma equipa inicial de 16 pessoas.”

**Paulo Mota**  
Regional Sales Manager, Arquiconsult Portugal

# Soluções Microsoft Dynamics AX, Porini Apparel & Textile, ao serviço do têxtil

Caso de sucesso  Polopique



A Polopique é o maior grupo têxtil português e uma das poucas unidades verticais completas em todo o mundo, controlando toda a cadeia de produção. Com mais de 1000 colaboradores e uma faturação que rondou os 100 milhões de euros em 2018, o grupo tem uma capacidade de produção diária superior a 100 mil peças e destaca-se por ser o principal fornecedor do grupo Inditex.

No processo de modernização das unidades fabris e comerciais do grupo, foi identificada uma necessidade clara de abandonar os inúmeros sistemas dispersos até então uti-

lizados e adotar uma solução ERP global e eficiente, capaz de simplificar e uniformizar os processos e metodologias de trabalho transversais às unidades do grupo.

Enquanto líder em Portugal na implementação de soluções Microsoft Dynamics, a Arquiconsult apresentou-se como uma opção natural. Esta experiência e a parceria de referência com a Porini, especialista em sistemas de gestão para o setor têxtil, bem como a estrutura multidisciplinar que a Arquiconsult oferece, permitiram à Polopique uma tomada de decisão com todas as garantias de sucesso.

## AS SOLUÇÕES

O Microsoft Dynamics AX é uma solução completa de planeamento de recursos empresariais (ERP) para médias e grandes organizações. Facilita o funcionamento em várias localizações e países através da uniformização de processos, da promoção de visibilidade na organização e da simplificação na resposta a requisitos legais. Entre outros fatores, permite o acesso em tempo real a informações comerciais exatas, a melhoria da comunicação entre colaboradores, o planeamento da capacidade atual e futura face ao crescimento previsto do negócio e a gestão da responsabilidade

financeira e da conformidade fiscal em cada localização. A implementação integrou, ainda, o NAVHR para a gestão de recursos humanos e o processamento salarial, bem como de *dashboards* operacionais de *Business Intelligence*.

## PRINCIPAIS BENEFÍCIOS VERIFICADOS

- Uniformização de processos e relacionamento digital entre as empresas
- Visão única, consolidada e em tempo real da realidade das empresas
- Tomadas de decisão céleres e informadas, assentes em dados consistentes e fiáveis
- Reclassificação e consolidação de todo o catálogo de produtos gerido nas operações de todas as empresas, sem duplicação de tarefas
- Otimização de recursos

# Microsoft Dynamics NAV

## Caso de sucesso



jp.group



O JP Group é um grupo empresarial português que integra oito empresas a operar nos setores da Distribuição, Educação, TI e Investimentos. Com mais de 30 anos de atividade em Portugal e 10 anos no mercado internacional, em mais de 70 países, o Grupo tem vindo a afirmar-se em áreas como o desenvolvimento de grandes projetos de base tecnológica para a Educação ou a aposta nas Energias Renováveis com a montagem e manutenção de centrais fotovoltaicas flutuantes.

O desenvolvimento crescente determinou a necessidade de uma nova solução para a informatização dos processos operacionais e de gestão de todas as empresas do Grupo, uma vez que a versão anterior não cumpria todos os requisitos, nomeadamente aos níveis legal, fiscal e de processos de negócio.

### O PROJETO

A Microsoft tem uma estratégia de constante evolução do Dynamics 365, quer do ponto de vista tecnológico, quer do ponto de vista funcional.

Após uma avaliação da versão Dynamics mais recente no mercado, concluiu-se que era o momento de efetuar um *upgrade* à versão instalada (NAV 2013 R2), a qual contava já com 5 anos de utilização. O nível de adaptação e de configurações específicas existentes nas diferentes empresas exigia uma avaliação da metodologia de *upgrade* a utilizar com quatro objetivos principais:

- Garantir o mínimo impacto possível da convivência do dia-a-dia operacional das empresas com o projeto em curso
- Avaliar as novas funcionalidades de base com o objetivo de reduzir nos desenvolvimentos específicos

- Garantir o *compliance* com o Regulamento Geral sobre a Proteção de Dados (RGPD) a nível de solução

- Melhorar tecnologicamente as integrações existentes e a performance da solução instalada

O plano de 6 meses de projeto foi rigorosamente cumprido, permitindo um arranque em produtivo de todas as empresas na nova solução, sem se verificar qualquer impacto ou paragem nas operações ou compromissos da empresa.

### PRINCIPAIS BENEFÍCIOS VERIFICADOS

- Melhorias a relatórios e análises
- Melhoria da *performance* de execução das operações e da experiência do utilizador
- Integração do Power BI diretamente no Centro de Perfil do Utilizador, permitindo análises mais rápidas e objetivas
- Integração do Microsoft Flow com o NAV e desenvolvimento de *workflows*
- Controlo do processamento salarial, do recrutamento e das necessidades de formação
- Solução atualizada e em conformidade com o RGPD

# O que dizem os nossos clientes

““

A escolha da solução caiu na Arquiconsult, porque é um parceiro Microsoft de referência em Portugal. Depois de termos avaliado várias soluções no mercado, esta foi, para além do uso fácil e simpático, uma solução consistente.

Isabel Carneiro  
Diretora-geral, Polopique



““

Aqui reside a mais-valia desta relação e o que espero de um parceiro: proatividade na resposta, na procura de soluções, que entendam o nosso negócio e façam sugestões de melhoria sempre que necessário, em suma, que tragam valor acrescentado (...) até agora estamos no bom caminho.

Gonçalo Vilhena  
CIO, Randstad Portugal



““

A Arquiconsult demonstrou que estaria na condição de compreender as necessidades, na ótica financeira da SIBS e, conseguir “casar” as funcionalidades que a solução disponibiliza e permite explorar.

Jorge Correia  
Diretor-geral, SIBS Cartões



““

Com a Arquiconsult, dotámos a TEKA Portugal de uma solução moderna e eficaz que permite um maior controlo efetivo das operações, maior eficiência e a visibilidade que apenas uma solução completa de classe internacional pode proporcionar.

João Nascimento  
Diretor Financeiro, TEKA Portugal



““

Estamos cientes que usamos o Navision à máxima potência bem como também exigimos à Arquiconsult um elevado nível de desenvolvimento no software adaptado ao nosso negócio. A ferramenta de apoio ao cliente – Network – é fundamental. Por aí também avaliamos o parceiro pois a rápida e eficaz resolução das ocorrências lá está demonstrada e datada. O nosso sucesso é maior porque a equipa da Arquiconsult é a maior!

Paula Catarino  
Diretora Financeira, Progelcone



““

Com o NaviTrans, a TMS ganhou maior controlo sobre a operação, na medida em que permite a sistematização da informação com maior rigor, acessibilidade e transparência. De um modo fácil e direto reflete com exatidão a realidade das operações, quer no momento atual quer no histórico. Este controlo e rigor reflete-se em produtividade e na entrega de um serviço de maior qualidade aos nossos clientes. Em poucas palavras o NaviTrans trouxe-nos sistematização, controlo, disponibilidade, qualidade e produtividade.

Henrique Martins  
Administrador, TMS



““

Por parte da Arquiconsult houve sensibilidade de fazer um acompanhamento mais personalizado para que alguns elementos mais resistentes pudessem digerir toda a nova informação e superar barreiras. E tivemos bons resultados neste aspeto também. À data de hoje os utilizadores são inteiramente autónomos na utilização da solução e as queixas habituais que surgem no início também deixaram de existir.

Edgar Baião  
Consultor BI, Mercedes-Benz



““

Com o Dynamics AX, é possível um controlo rigoroso de custos e margens para todas as empresas do grupo. Há um controlo efetivo de evolução de preços de compra/venda. O maior impacto da solução foi sem dúvida na área da produção, porque ou não tínhamos solução em alguns casos, ou tínhamos uma solução muito simplificada que não estava integrada com as vendas.

Nuno Moreira  
IT & Logistic Manager, Klaveness



““

A expectativa inicial na Arquiconsult foi plenamente concretizada ao longo do projeto, complementada com a fácil integração de toda a equipa, criando sinergias e uma forte motivação em torno do seu sucesso.

Manuela Caldeira  
Head of IT Department, Symington Vinhos, SA



““

A escolha teve por base dar uma maior flexibilidade aos utilizadores, maior capacidade de desenvolvimento e maior facilidade de integração com outros sistemas que existem ou possam vir a existir no Grupo. Por outro lado, permitiu uma maior racionalização dos meios humanos afetados a esta área, nomeadamente na criação de tempos de maior dedicação a outras funções, tais como higiene e segurança no trabalho. A informação para gestão de recursos humanos é mais célere e credível.

Carla Machado  
Diretora Financeira, Go Natural



““

A Arquiconsult, um parceiro de referência, com reputação e recomendado pela Microsoft em Portugal, ajudou-nos a traduzir os nossos processos no Dynamics NAV com eficácia e resultados comprovados.

José Clemente  
Diretor de Sistemas de Informação, JP Group



““

O NAVHR permitiu-nos suprir as nossas necessidades na área de Recursos Humanos, não apenas no que constitui obrigações legais e do processamento, mas também na capacidade de gestão.

Nuno Guedes  
Coordenador de Sistemas de Informação, Casa da Música



# Arquiconsult integra a Women in Tech



A Arquiconsult é, desde a primeira hora, uma das empresas que integram a IAMCP WIT (Women in Technology). A WIT nasceu nos EUA com o intuito de atrair mais mulheres para a área tecnológica, contribuindo para a diversidade de género, idade e formação no setor, e foi sendo desenvolvida em vários países.

Em 2016, Patrícia Maia, responsável pela Unidade de Nearshoring e Projetos Internacionais da Arquiconsult, foi convidada para lançar o capítulo português. Apesar de não se considerar uma feminista convicta, o facto de o mundo

tecnológico ser predominantemente masculino levou-a a aceitar o desafio.

O 1º encontro WIT decorreu em 2018, nas instalações da Microsoft Portugal, e reuniu 40 profissionais, maioritariamente mulheres, que têm vindo a desenvolver a sua carreira no ecossistema Microsoft, num evento criado para promover o *networking* e a partilha de experiências no mundo do IT.

A Arquiconsult orgulha-se de ter como embaixadoras da WIT três mulheres da sua direção: Catarina Reis, Patrícia Maia e Sandra Delgado.

# Arquiconsult vê os seus projetos de Responsabilidade Social serem reconhecidos

A Arquiconsult foi mais uma vez distinguida na área da "Responsabilidade Social", com o Prémio Distinção Empresarial, atribuído pela Câmara Municipal de Odivelas. Por três anos consecutivos, a Instituição viu ser-lhe atribuída esta distinção da qual muito se orgulha.

Este prémio anual de distinção empresarial tem em conta diversos critérios, dos quais se salientam o número de pessoas beneficiadas por projeto e a regularidade das iniciativas.

Os projetos de ação social foram desenvolvidos com várias entidades locais, nomeadamente a Amovalfloor e a União Desportiva e Recreativa Santa Maria, instituições estas apoiadas diretamente pela Arquiconsult.

A Amovalfloor é uma IPSS situada no Bairro do Vale do Forno, Odivelas, cuja ação social se destina essencialmente à infância, com um Jardim

Infantil com capacidade para 75 crianças, e à terceira idade, com um Centro de Dia para 80 utentes. A Arquiconsult tem uma contribuição regular destinada a esta instituição, há já alguns anos, que se traduz no apoio ao pagamento das mensalidades das famílias mais carenciadas.

A empresa apoiou ainda a União Desportiva e Recreativa Santa Maria, na Pontinha, na criação de uma sala estudo, tendo sido facultado material de escritório fora de uso, nomeadamente, cadeiras de escritório, quatro computadores e livros escolares e de leitura. Para além disso, forneceu também um desfibrilhador (instalação e formação) para a formação desportiva.

A Arquiconsult apoia e incentiva as iniciativas de solidariedade que visem contribuir para a melhoria das condições de vida da comunidade local, porque olhar pelo próximo é um dever de todos nós.



# Pela voz dos Colaboradores

“

*Gosto do que faço na Arquiconsult. Gosto e confio nas pessoas com quem trabalho. Gosto da autonomia que cada um de nós tem e da responsabilidade que isso acarreta, pois faz-nos sentir que somos relevantes.*

*Cláudio Carvalho, Arquiconsult Portugal*

“

*Trabalhar na Arquiconsult é trabalhar em equipa. É partilhar conhecimento. É não ter medo de fazer perguntas e poder aprender algo novo todos os dias. É dar a mão a quem nos pede ajuda e depois sorrir quando vemos que já caminham sozinhos.*

*Marta Almeida, Arquiconsult Portugal*

“

*Trabalhar na Arquiconsult tem sido uma experiência enriquecedora. A equipa como um todo é muito focada no trabalho a executar no dia-a-dia e todos os elementos são exigentes sobre qualidade de trabalho e entrega do mesmo. A honestidade e camaradagem imperam nesta equipa.*

*Hugo Castro, Arquiconsult Portugal*

“

*A Arquiconsult foi, há um ano, a casa que me acolheu para me apoiar no meu desenvolvimento tanto a nível profissional como pessoal. A competência técnica e a facilidade de relacionamento são aspectos importantes sempre presentes na equipa.*

*Rafael Nascimento, Arquiconsult Portugal*

“

*Ao longo destes quatro anos, a família Arquiconsult possibilitou que eu tivesse um crescimento tanto profissional como pessoal. Sendo este um crescimento cheio de etapas desafiantes e tendo a possibilidade de conhecer diferentes negócios e workflows de trabalho.*

*Ana Machado, Arquiconsult Portugal*

“

*Trabalho há 19 anos nesta área e tive oportunidade de integrar a equipa da Arquiconsult em 2016. No dia-a-dia tenho tido a facilidade de trabalhar com uma equipa de excelentes profissionais, dedicados e com uma grande vontade de crescimento.*

*Andrea Barbosa, Arquiconsult Portugal*

“

*Trabalhar na Arquiconsult é...  
... aprender sempre mais todos os dias...  
... trabalhar em cooperação e ajuda...  
... para quem gosta de trabalhar sem estagnar...*

*Sara Chalaça, Arquiconsult Portugal*

“

*A Arquiconsult distingue-se pela valorização de cada um dos seus colaboradores, apostando nas suas competências e nos seus projetos individuais, permitindo-lhes um crescimento pessoal acompanhado de uma evolução profissional permanente. Tem sido essa a minha experiência e é com orgulho e sentido de gratidão que a partilho com todos.*

*Luís Fernandes, Arquiconsult Portugal*

“

*Faço parte da equipa há dois anos, e neste período tenho aprendido bastante com todas as experiências e desafios. É uma empresa que demonstra preocupação com os interesses dos colaboradores e que me desafia a crescer enquanto profissional e enquanto pessoa. Sinto-me feliz por fazer parte desta equipa jovial e ambiciosa em conquistar novos mercados.*

*Ana Pascoal, Arquiconsult Portugal*

“

*O nosso lema “Your Success, Our Solutions” está perfeitamente enquadrado com o ambiente de trabalho diário da Arquiconsult Espanha, que transmitimos aos nossos clientes na gestão dos seus negócios. A Arquiconsult Espanha está preparada para a alta procura de clientes e para o aumento de postos de trabalho e faturação nos próximos anos.*

*Santi Ureta, Arquiconsult Espanha*

# Q

**FOR US THE WORLD  
IS ARQUICONSULT**

*Francis Adam / CEO, TCOG*

**KNOW HOW**

*Domingos Barreto / Senior Consultant, Arquiconsult Portugal*

**UNIÃO**

*Patrícia Maia / Nearshore Manager, Arquiconsult Portugal*

**EQUIPA**

*André Fernandes  
Senior Consultant, Arquiconsult Portugal*

**QUALIDADE**

*João Luciano / Business Unit Manager, Arquiconsult Portugal*

**EFICIÊNCIA**

*José Pires / CEO, Krautli*

**PROFISSIONALISMO**

*José Ramon Pina / Consultant, Arquiconsult Espanha*

**SOLUTIONS  
FOR SUCCESS**

*Carles Bargalló  
Operations Manager, Arquiconsult Espanha*

**BUSINESS IS  
PARTNERSHIP...  
BUT IT IS ALSO  
FRIENDSHIP**

*Poul Kjaer / CEO, PIPOL*