

P. 3
Microsoft

Pedro Pinto Lourenço

**Resiliência digital
num mundo em
metamorfose**



P. 8
Arquiconsult

Miguel Tiago de Almeida

**ProjectPro:
Gestão eficiente
dos projetos**



P. 12
Arquiconsult

Hugo Tudela Azevedo

**Aquisição
da QAPoint e o
mercado ibérico**



#4 JUN 2021

ARQUI NEWS

Arquiconsult
reforça presença
no Mercado Ibérico



ARQUICONSULT
Your success. Our solutions.

EDITORIAL

A importância do crescimento ibérico em 2021



José Mourarias

Administrador, Arquiconsult



FICHA TÉCNICA

Propriedade

Arquiconsult – Sistemas de Informação, SA

Redação, revisão e edição

Porto de Ideias – Comunicação e Relações Públicas, Lda.

Design e paginação

Porto de Ideias – Comunicação e Relações Públicas, Lda.

Contactos

comercial@arquiconsult.com
www.arquiconsult.com

A Arquiconsult tem vindo a crescer de forma sustentada e acima da média ao longo dos últimos anos.

Se, em 2014, o primeiro ano em que iniciámos a atividade em Espanha, o volume de negócios se situava nos 4,5 milhões de euros, passados seis anos, em 2020, atingiu os 14,2 milhões de euros.

Isto significa que conseguimos triplicar o nosso volume de negócios. Tal feito só foi possível graças à capacidade de adaptação da equipa à mudança de paradigma e, para além disso, ao facto dos nossos clientes terem vindo cada vez mais a apostar em soluções tecnológicas inovadoras, importantes na diferenciação e na vantagem competitiva das suas empresas.

Atualmente, a estratégia de crescimento da Arquiconsult assenta essencialmente em dois fatores: no aumento da exportação,

sobretudo para a Europa e para os EUA, e, ainda, na aquisição de empresas em novos mercados estratégicos ou em mercados onde pretendamos reforçar a nossa presença.

No início deste ano, decidimos avançar com a compra de uma empresa em Madrid, a QAPoint, especializada em soluções Dynamics 365 FO.

A aquisição desta posição na capital espanhola, a par da que já possuíamos em Barcelona desde 2014, veio garantir uma maior cobertura do mercado ibérico e uma maior proximidade aos nossos clientes.

Nesta edição da Arquinews, é possível perceber mais pormenorizadamente a importância deste negócio para a empresa, numa entrevista com Hugo Azevedo, diretor da Arquiconsult.

Fruto do trabalho de toda a equipa, somos atualmente líderes de mercado em Portugal em Microsoft Dy-

“

Fruto do trabalho de toda a equipa, somos atualmente líderes de mercado em Portugal em Microsoft Dynamics 365 e estamos em terceiro lugar a nível ibérico

namics 365 e estamos em terceiro lugar a nível ibérico. O nosso grande objetivo é, a médio prazo, alcançarmos o primeiro lugar no ranking das empresas especializadas nesta solução na península ibérica.

É esse o nosso foco e é para tal que continuaremos sempre a trabalhar. ■

ARTIGO DE OPINIÃO

Resiliência digital num mundo em metamorfose



Pedro Pinto Lourenço
Diretor de Business
Applications, Microsoft

“

A capacitação para o digital é um objetivo para qualquer organização, e será a única forma de prosperar num mercado ultracompetitivo e exigente

O que é a resiliência digital? Da junção destas palavras obtemos, através de uma interpretação literal, algo como “ter a capacidade de resistência na ponta dos dedos”. Numa altura em que o *status quo* muda drasticamente, esta ideia é mais urgente que nunca. A resiliência digital é a aptidão que as organizações possuem de se adaptarem à mudança rapidamente superando obstáculos através do uso de tecnologia.

Satya Nadella, CEO da Microsoft, afirmou que durante 2 meses existiram avanços equivalentes a 2 anos, em relação a um cenário hipotético em que não existisse Covid-19. Este avanço exponencial foi fruto de uma necessidade de adaptação a novos desafios e novos modelos de negócio, de garantir as operações com equipas remotas dispersas geograficamente, ou mesmo automatizar tarefas que até aqui eram realizadas de forma manual, tendo por base o digital como um novo standard.

A situação atual que vivemos veio apenas acelerar essa necessidade tornando-a obrigatória em todos os setores da nossa economia. Hoje, mais do que nunca, é urgen-

te transformar digitalmente as organizações públicas e privadas. A capacitação para o digital é um objetivo para qualquer organização, e será a única forma de prosperar num mercado ultracompetitivo e exigente.

Um estudo do Boston Consulting Group demonstra que investir na resiliência digital, permitirá gerar economias de custo entre 15% a 20%. Mas como é que as organizações podem atingir esta resiliência digital que lhes permita prosperar num mercado em constante transformação?

Entendemos que para uma organização se tornar resiliente e digitalmente ágil, deverá ter em consideração seis dimensões:

1 Os dados no centro das decisões! Segundo a Forbes, 80% dos dados de uma organização são não estruturados. Acabar com silos de informação, entre dados estruturados e dados não estruturados, desenvolver um modelo comum de informação que seja transversal a todas as áreas de negócio, permitindo desta forma uma visão integrada do negócio. Colocar mais tecnologia em cima de dados que

se encontram duplicados, inconsistentes ou desconexos não resolverá o problema. Ouvimos dizer que os dados são o novo petróleo das organizações, no entanto, se estes se mantiverem em silos, desconectados e incoerentes, impossibilitam a sua utilização para uma tomada de decisão rápida e eficaz. É por isso que no nosso entender as organizações devem estabelecer um modelo comum de informação, que permita a qualquer aplicação, “beber” da mesma fonte, obtendo uma visão única dos dados, acelerando o processo de tomada de decisão.

2 Segurança. A Microsoft investe cerca de 1 bilhão de dólares por ano em cibersegurança! Sem dúvida uma das mais sérias ameaças que sofremos hoje num mundo sem fronteiras e com dificuldade de policiamento do mundo digital, deve, no nosso entender, tirar partido daquilo que são os serviços disponíveis. Começar por coisas tão simples como Multi-Factor Authentication pode ser apenas um primeiro passo, mas fundamental.

3 Garantir a agilidade na área financeira é igualmente uma dimensão fundamental. Garantir a capacidade de adaptação às condicionantes de cada momento, através de um modelo de custo orientado a despesas operacionais, assegurando desta forma liquidez, em vez de investimentos de custo total de propriedade.

4 Charles Darwin ensinou-nos, na Teoria das Espécies, que quem sobrevive não é necessariamente o mais forte, mas, sim, o mais apto para as condições do ambiente em que está inserido. Hoje as organizações necessitam de responder rapidamente às necessidades dos seus clientes, através de modelos de marketing orientados a dados em tempo real, permitindo adaptar abordagens de venda e modelos de pricing de forma ágil e simples.

5 Agilidade operacional. Ter a capacidade de reagir rapidamente, antecipar necessidades dos clientes e responder perto do tempo real, adaptando a capacidade de produção e logística, será no nosso entender um fator decisivo num mercado em que os clientes têm alternativas à distância de um clique! Através da adoção de ferramentas de low code que permitam otimizar processos, automatizar tarefas e digitalização de atividades que até aqui eram, por exemplo, executados ainda em papel, reduzindo o erro e aumentando a rapidez de resposta aos desafios constantes.

6 Acreditamos que a forma de garantir uma maior produtividade, é fazendo com que os colaboradores foquem naquilo que é o relevante, o negócio da empresa, capacitando a organização com ferramentas simples e intuitivas, que não exijam curvas de aprendizagem muito acentuada e, dessa forma, responder e adaptar de forma mais célere às constantes mutações do negócio. Exponenciar o talento existente na organização, tirando proveito do conhecimento do negócio e fazendo leverage das ferramentas de

utilização diária, evitando curvas longas de aprendizagem, permite reduzir o gap entre aquilo que é o desenho de uma aplicação e aplicabilidade no dia a dia na sua utilização.

Contudo, ter o digital na ponta dos dedos nem sempre é fácil. A evolução tecnológica ocorre mais rapidamente que a entrada de especialistas em programação no mercado. A escassez de profissionais com capacidade técnicas (como programadores e arquitetos) é provavelmente um dos grandes desafios que as organizações enfrentam. É por isso que entendemos ser fundamental desenvolver o talento e conhecimento que existe nas organizações ao dia de hoje. Acreditamos que as plataformas de low code são um pilar estruturante nesta mudança de paradigma, em particular porque permitem reduzir a dependência de terceiros e com isso quebrar a barreira tecnológica enquanto se estabelece uma linguagem comum entre o TI e o negócio. Os citizen developers são capacitados através de uma abordagem visual para desenhar aplicações e fluxos de trabalho que permite reduzir tempo e esforço.

Criando uma capacidade adicional com a base existente, conhecemos o negócio e mais facilmente temos a capacidade de identificar o problema, bem como a melhor forma para o resolver. Daí que treinar este talento para que exponencie esse conhecimento através do desenvolvimento de aplicações que tenham em vista o solucionar de problemas existentes é uma forma de acelerar a transformação digital de uma empresa ou entidade pública. Deste modo economiza custos, dado que o investimento inicial está feito!

Enquanto a capacitação tecnológica é prioritária, é igualmente importante não comprometer a segurança e o governance. Neste modelo de digitalização acelerada das organizações, o papel da direção de tecnologias de informação torna-se agora ainda mais relevante, pois existe a necessária implementação de um modelo de governo com regras claras, a implementação de um modelo comum de dados, suportado por modelo transversal de segurança e auditoria.

Apesar da constante e rápida metamorfose, hoje é cada vez mais fácil construir, treinar e publicar modelos de inteligência artificial sem que seja necessário escrever uma única linha de código. A intuitividade das ferramentas sempre foi uma aposta estratégica da Microsoft e isso não é diferente no âmbito daquilo que é o nosso desígnio da democratização da inteligência artificial, e na verdade só é possível democratizar a tecnologia se esta for de utilização simples e intuitiva, e desta forma colocar a capacidade de resistir na ponta dos dedos de toda a gente! ■



Saiba mais



Ricardo Casaca
Business Unit Manager



Fernando Godinho
Sales Lead for Azure & CI

SOLUÇÃO

Customer Insights: Conhecer os seus clientes

A capacidade de caracterizar diferentes segmentos de clientes e ajustar objetivos e estratégias de forma ponderada e informada é essencial numa organização que objetiva crescer no mercado atual.

Demonstram-se cada vez mais imprescindíveis as soluções que facilitam a análise do comportamento dos clientes e permitem que as empresas prevejam as necessidades dos clientes e fomentem ações significativas de forma proativa.

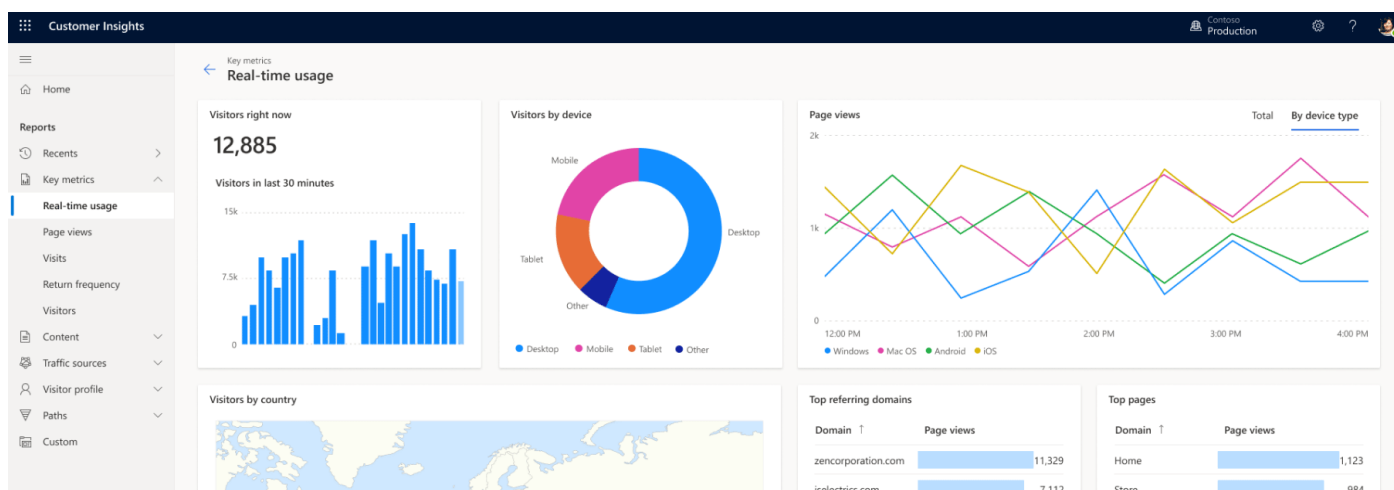
As ferramentas de inteligência artificial proporcionadas pelo Microsoft Dynamics 365, adaptáveis às necessidades de cada empresa, permitem antecipar imprevistos e tomar decisões suportadas pelos dados obtidos.

A plataforma de **Customer Insights** do Microsoft Dynamics 365 reúne os dados transacionais, observacionais e comportamentais dos clientes, provenientes de diferentes origens, e analisa-os de forma segura para obter uma visão completa e criar perfis abrangentes. ■

Principais vantagens

Com o objetivo de promover a experiência dos clientes, o Microsoft Dynamics 365 Customer Insights permite, entre outras valências:

- 1 Unificar toda a informação sobre o comportamento dos clientes, interligando dados de vários canais, para gerar insights baseados em inteligência artificial em tempo real;
- 2 Identificar ou criar segmentos de clientes;
- 3 Prever necessidades do cliente e otimizar a sua experiência;
- 4 Implementar modelos de aprendizagem automática;
- 5 Personalizar campanhas de marketing e vendas e melhorar a qualidade do serviço;
- 6 Incorporar os dados obtidos em aplicações externas ou aplicações empresariais do Microsoft Dynamics 365, expandindo, assim, a utilidade prática desses dados;
- 7 Garantir a conformidade com as políticas de privacidade e com o Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD).



INTERNACIONALIZAÇÃO

A Arquiconsult no mundo





 Estamos presentes

 Escritório

ENTREVISTA

ProjectPro: Gestão eficiente dos projetos

1

Como define a solução ProjectPro?

O ProjectPro é uma solução completa para empresas de professional services suportada na plataforma Microsoft Dynamics 365 e foi desenhado especificamente para ajudar a atingir os objetivos das empresas que prestam serviços profissionais, suportando a gestão do dia a dia dos projetos, colaboração e alocação de recursos e controlo da rentabilidade. Totalmente integrado com o Microsoft Dynamics 365, garante desta forma não só o suporte dos processos administrativos de faturação, gestão de compras ou contabilidade, mas também o acesso e integração com as ferramentas de produtividade da Microsoft.

2

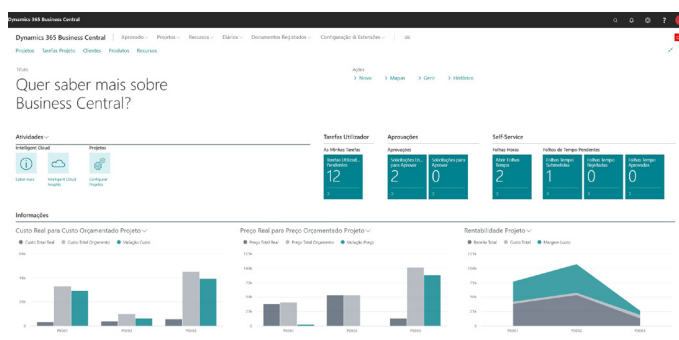
Quais as suas principais características e quais os benefícios para o gestor?

Como principais características e benefícios evidencio cinco pontos-chave:

- ▶ **Maior eficiência na operação e na gestão do dia a dia dos projetos:** toda a estrutura do projeto é representada no ProjectPro de forma configurável e com breakdown por vários níveis, possibilitando o controlo desde as macro tarefas até ao detalhe das atividades realizadas pelos recursos.
- ▶ **Melhor fluxo de informação:** O ProjectPro funciona em conjunto com as restantes áreas do Microsoft Dynamics 365 Business Central, sejam elas as compras, vendas ou contabilidade, o que permite que todas as áreas usem os mesmos dados base, partilhem dados comuns e alimentem as outras áreas com a informação necessária. Por exemplo, se um projeto implica a aquisição de materiais ou subcontratação de serviços, o processo pode iniciar-se na área de projetos, identificando a necessidade e estimando custos, e despoletar o processo de compra sem necessidade de duplicação de inserção de dados. Da mesma forma, quando é rececionada a fatura do fornecedor, a rentabilidade do projeto é atualizada em simultâneo com



Miguel Tiago de Almeida
Administrador, Arquiconsult



a conta corrente e reflexo contabilístico. Garante-se assim que todos dentro da organização olham para os mesmos dados e que não há duplicação de tarefas.

- ▶ **Faturação simplificada:** Os processos de faturação nas empresas desta área são por vezes complexos, no sentido em que é necessário justificar o trabalho executado com um nível de detalhe bastante elevado. Quando a informação se encontra dispersa ou não temos as ferramentas adequadas esta tarefa pode revelar-se muito consumidora de tempo e recursos. O ProjectPro apresenta um conjunto elevado de ferramentas que permitem otimizar todo o processo de faturação, desde logo pela possibilidade de classificação dos projetos em tipologias de faturação, seja recorrente, preço fixo ou Time&Materials por exemplo, e com base nessas definições apresentar automatismos que apuram e agrupam o trabalho realizado de forma a que os responsáveis possam validar e, à distância de um botão, criar as faturas de forma automática.
- ▶ **Controlo da rentabilidade:** O ProjectPro oferece um conjunto de ferramentas que permitem controlar a rentabilidade de cada projeto e comparar com o orçamento, possibilitando agir atempadamente em caso de desvio. Por outro lado, e fruto da integração nativa com o Power BI disponibiliza análises e dashboards para controlo e análise da rentabilidade pelas mais variadas vertentes, desde o projeto mais granular, à tipologia de projeto, departamentos na empresa, cliente, tipologia de cliente, entre outras.

► Integração nativa com as ferramentas de produtividade da Microsoft, como Excel, Word e Outlook, assim como com as ferramentas de reporting/ BI como o Power BI.

3

Em que medida as funcionalidades desta solução têm impacto direto nas empresas de serviços?

O ProjectPro foi desenhado e desenvolvido por pessoas que trabalham na área de professional services há várias décadas, pelo que a principal preocupação e guidelines desde o início foi disponibilizar uma ferramenta que facilite a vida aos gestores de projeto sem abdicar da capacidade de controlo da rentabilidade. Nesse sentido, todas as suas funcionalidades foram criadas com o objetivo de automatizar ao máximo as tarefas, garantido que os dados são guardados, classificados e agrupados de forma a dar uma visão efetiva da rentabilidade. Desta forma, o ProjectPro disponibiliza automatismos para a criação, breakdown do projeto com base em templates ou projetos já realizados, automatismos para a construção de listas de preços e para as atualizações periódicas de preços, e ainda processos simplificados para realizar faturação recorrente com base em planos de faturação acordados com os clientes ou para agrupar horas realizadas em sede de Time&Materials.

Naturalmente que a solução suporta ainda os requisitos típicos de empresas de serviços, como: registo de horas em timesheet, categorização dos recursos/consultores, definição de competências, gestão da alocação a projetos, reporting de controlo de faturação em falta e futura, fluxos de aprovação de horas e faturação, cálculo do trabalho em curso, só para listar alguns dos mais relevantes.

4

No que toca ao retorno financeiro, as empresas que adotem esta solução conseguem visualizar benefícios a curto ou médio prazo?

Penso que sim. Diz-me a experiência que muitas destas empresas têm lacunas no controlo de projetos por não utilizarem uma ferramenta desenhada especificamente para as suas necessidades e muitas vezes socorrem-se de Excel e outros processos não estruturados para essa gestão. Ao optarem pelo ProjectPro, penso que ganham em duas vertentes. Por um lado, ao tratar-se de uma ferramenta com funcionalidades estruturadas e integradas numa solução de gestão mais vasta, conseguem garantir que não há diferentes formas de representar e gerir os projetos dentro da empresa, as regras estão definidas e configuradas no sistema e todos têm de as cumprir. Esta vertente garante a comparabilidade entre projetos e garante que os projetos são geridos de acordo com as melhores regras

definidas pela empresa. Temos aqui um ganho evidente em melhor organização, logo melhor gestão. Por outro lado, as ferramentas de controlo de rentabilidade e o facto de estar integrada com as outras áreas da empresa, como a contabilidade, compras, vendas, etc., garantem uma única e melhor visão dos dados, e como tal garante que os gestores têm acesso mais cedo a melhor informação, o que irá resultar seguramente em melhores decisões.

5

Que empresas beneficiarão mais com a implementação desta solução? Quais já a adjudicaram à Arquiconsult?

Todas as empresas que prestem serviços aos seus clientes, numa lógica de execução de projeto, e que pretendam controlar a rentabilidade e eficiência na execução desses mesmos projetos. Tipicamente, empresas de consultoria, arquitetura, contabilidade, entre outras que prestem serviços profissionais diretamente aos seus clientes.

Para além de, naturalmente, a utilizarmos internamente, a solução está já em funcionamento em algumas empresas multinacionais como é o caso da SOLTEQ Oyj, empresa finlandesa que se dedica à consultoria em sistemas de gestão e implementação de soluções informáticas, e que conta com cerca de 500 consultores a atuar em vários países europeus, como a Finlândia, Suécia, Noruega, Reino Unido, Dinamarca e Polónia.

7

Qual o feedback dos clientes a esta solução?

O feedback tem sido bastante positivo sendo apontados como pontos fortes a facilidade de utilização, integração com as outras áreas da empresa e, principalmente, a visibilidade que fornece relativamente à rentabilidade dos projetos.

8

Acredita que é uma solução com perspetivas de crescimento no mercado? Quais as suas perspetivas futuras?

Os pontos fortes da solução que aponteí dão-nos confiança relativamente à qualidade da solução. Por outro lado, o facto de estar suportada num ERP como o Dynamics Business Central, com a chancela de qualidade da Microsoft, sendo a única solução deste género devidamente localizada para o nosso país, abre um mercado potencial de grande dimensão que nos deixa confiantes quanto ao sucesso do ProjectPro. ■

CASO DE SUCESSO

KLOG Logistics Solutions

A KLOG Logistics Solutions é uma empresa em crescimento acelerado e um dos principais players no setor da logística e do transporte.

Há que destacar duas grandes áreas de negócio: o aéreo-marítimo, uma divisão que representa cerca de 25% do total do volume de negócios, na ordem dos 15 milhões de euros/ ano, números de 2020; e a divisão intermodal, com um volume de negócios na ordem dos 65 milhões de euros, também números de 2020. Na área transitária, e no que diz respeito à intermodalidade, é líder em Portugal nesta área de negócio, em franco crescimento a dois dígitos nos últimos anos. O seu portefólio inclui oito clientes que são líderes mundiais nas diferentes atividades industriais e de serviços e representam 80% do fluxo de negócios anual da empresa.

Ao verificar que o software em utilização não correspondia às necessidades da empresa, quer em termos de resposta ao negócio, quer em termos do seu crescimento, a KLOG Logistics Solutions encontrou no **ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central NaviTrans**, implementado no último ano com o apoio da Arquiconsult, uma solução capaz de satisfazer os requisitos atuais da sua atividade.

A KLOG Logistics Solutions implementou, ainda, o **Employee Portal**, para a gestão de recursos humanos, e o **NAVHR Payroll**, para o processamento salarial.

Entre as principais vantagens do ERP Microsoft Dynamics 365 Business Central NaviTrans, destacam-se a centralização de toda a informação numa única plataforma, o acesso em tempo real aos dados e ferramentas de gestão



da empresa, quer na área financeira, quer na área operacional, bem como a customização e a aplicabilidade desta solução aos processos da área de transportes multimodais (marítimos, aéreos e ferroviários).

A integração no Microsoft Dynamics 365 Business Central NaviTrans da solução OBC (On Board Computer), um sistema de telemática e navegação com GPS profissional para camiões, com medição contínua da performance da condução e gestão da frota, é um bom exemplo da utilização desta ferramenta global de gestão que acrescenta valor ao desempenho da empresa e que garante uma gestão mais eficiente de toda a frota, com mais produtividade e menos meios.

Para Jorge Cernadas, CFO da KLOG Logistics Solutions, "a opção pela Arquiconsult prende-se com dois eixos principais: por um lado, o produto, pois, de facto, o Navitrans é um bom produto, que identificámos como sendo ideal para a nossa empresa; por outro lado, a Arquiconsult é uma empresa especializada no setor de atividade e achámos que podia acrescentar valor termos uma empresa como a Arquiconsult neste projeto."

A resposta à complexidade da operação da KLOG Logistics Solutions foi total, quer em termos do conhecimento dos consultores da Arquiconsult sobre as operações das diferentes divisões, quer na resposta e adaptação do software. O cumprimento dos prazos estabelecidos inicialmente só foi possível dada a vasta experiência e conhecimento da Arquiconsult sobre o setor dos transportes de mercadorias, cuja equipa é composta por consultores com a mais elevada experiência nesta área, a operar em Portugal. ■

“

No pós-Go Live, não tivemos nenhum percalço, os timings foram cumpridos e o projeto ficou dentro do orçamento definido.



Jorge Cernadas

CFO da KLOG Logistics Solutions



Assista à entrevista em vídeo



“

Nos próximos cinco anos, pretendemos superar o objetivo dos 200 milhões de euros e queremos estar no Top 5 dos maiores players ibéricos. O mercado espanhol é um objetivo a três anos, mas o nosso objetivo a dez anos é termos uma rede global, uma marca global e uma presença europeia, e não apenas ibérica.

Egídio Lopes

Administrador da KLOG Logistics Solutions, na imagem à esquerda



A portrait of Hugo Azevedo, a middle-aged man with a shaved head and a short beard, wearing a blue button-down shirt and a dark blue blazer. He is looking slightly to the right with a faint smile. The background is a light-colored wall with large, blurred letters 'ARQUIC' and the word 'sucesso' below it.

ENTREVISTA

Hugo Azevedo

Hugo Azevedo, Administrador da Arquiconsult, explica a importância da aquisição da madrilena QAPoint no crescimento do Grupo no mercado espanhol

**Veja aqui a
mensagem de
Hugo Azevedo**



“

Queremos cimentar a nossa posição de relevo para o ecossistema Microsoft Dynamics 365

1

A Arquiconsult efetivou, no início deste ano, a compra de uma empresa em Madrid, a QAPoint. Este era um objetivo já há muito desejado pela empresa. Que importância tem este negócio para o crescimento da empresa?

É um marco importante, e um passo em frente para o nosso objetivo de sermos reconhecidos como um dos maiores players ibéricos na entrega de soluções Microsoft Dynamics. Adicionalmente a presença efetiva, e com capacidade de entrega em mais duas regiões de Espanha, aumenta a nossa cobertura geográfica e proximidade dos clientes atuais e, acima de tudo, viabiliza um crescimento mais estrutural na região ibérica.

O facto de a equipa da QAPoint estar focada na entrega de soluções Dynamics 365 FO e, ao mesmo tempo, já possuir uma prática de serviços estável e uma base instalada que lhe reconhece qualidade e capacidade de entrega, irá aumentar a visibilidade do mercado para a Arquiconsult e, dessa forma, cimentar a nossa posição de relevo para o ecossistema Microsoft Dynamics na região.

2

Após uma longa análise do mercado espanhol, porque é que a opção recaiu sobre a QAPoint? O que a torna uma empresa atrativa?

Acima de tudo, a escolha foi suportada em três razões fundamentais: em primeiro lugar, o facto de a equipa da QAPoint ser jovem e extremamente motivada, mas ao



mesmo tempo possuir já capacidade de entrega comprovada no mercado; em segundo lugar, possuímos um ADN muito similar em termos de dinâmica de empresa e abordagem à política de recursos humanos, com uma aposta clara na formação; e em terceiro e último lugar, a dimensão atual da empresa é a que consideramos ser ideal para um processo como este. Para além disso, a vontade da QAPoint em crescer tornaram esta escolha a que consideramos com sendo a acertada.

3

Com esta aquisição, a Arquiconsult está agora numa posição privilegiada no mercado ibérico? Porquê a aposta nesta geografia e não noutra na Europa?

A nossa aposta é no crescimento sustentado e no serviço a clientes. Com o aumento da nossa base de clientes e de operação na Península Ibérica, através da empresa que já tínhamos em Barcelona, o reforço da presença em Madrid e Salamanca foi o passo lógico numa política de crescimento sólido e estrutural. Sempre tivemos um ADN de proximidade aos nossos clientes (através de equipas destacadas ou bases de operação) e com este passo conseguimos uma maior presença e cobertura permanente.

“

Sempre tivemos um ADN de proximidade aos nossos clientes

4

Que peso tem o Microsoft Dynamics AX/ FO na faturação anual da Arquiconsult?

Aproximadamente 30%, mas temos vindo sempre a atingir (e superar) as metas anuais a que nos propomos. Na sua grande maioria (cerca de 70%) os serviços nesta área são prestados a empresas fora de Portugal, sendo o mercado espanhol um dos maiores onde operamos, seguido dos Estados Unidos da América e Norte da Europa.

5

Qual a participação da Arquiconsult no negócio?

A abordagem da Arquiconsult neste tipo de negócio é sempre de procurar capitalizar a autonomia de gestão da equipa existente, por isso, embora tenhamos adquirido a maioria do capital, a equipa de gestão mantém a autonomia de gestão e parte do capital.

6

No que diz respeito ao mercado espanhol, Valência é a próxima cidade a "conquistar"?

Estamos a avaliar algumas possibilidades e Valência é uma das hipóteses. Mas acima de tudo temos de identificar o parceiro ideal na região Sul de Espanha. Mais uma vez o objetivo é termos uma cobertura que nos permita uma maior proximidade e capacidade de entrega regional, mas com os benefícios de uma prática internacional.

Desta forma consideramos que conseguimos trazer maior valor a possíveis futuros clientes e, ao mesmo tempo, à base de clientes atuais.

7

Quais os grandes objetivos para 2021 em termos de Microsoft Dynamics AX/ FO?

Um crescimento na ordem dos 15% em termos de volume de negócios, um aumento da equipa, com especial ênfase no recrutamento ao nível dos recém-licenciados, e uma aposta clara na formação a médio prazo.

Adicionalmente será um ano para estabilizar uma etapa de reestruturação organizacional, cujo objetivo foi permitir a criação de uma base sólida que viabiliza este crescimento orgânico da área de negócio. A nova dinâmica de equipa, com a entrada da QApoint, irá também permitir a criação de uma área de Managed Services ibérica. ■



Escritório da Arquiconsult em Madrid

“

O reforço da presença em Madrid e Salamanca foi o passo lógico numa política de crescimento sólido e estrutural





Luís Rego
Employee Portal Team Leader

SOLUÇÃO

Employee Portal: A ligar empresas e colaboradores

Na gestão de Recursos Humanos (RH), o colaborador é um recurso que terá de ser valorizado pela sua capacidade de trabalho, em função das suas competências e capacidade de se ajustar não só à sua atividade, mas à cultura da organização em que está inserido. Com a evolução das empresas, surge a necessidade de criar soluções de gestão integradas que possibilitem uma visão a 360º da organização, facilitem processos e diminuam o erro humano.

O **Employee Portal** é uma solução fundamental para a gestão de RH que rentabiliza tempo e facilita tomadas de decisão. Simples e intuitiva, esta solução permite aceder a toda a informação digitalizada e atualizada dos colaboradores num único local, operacionalizar as tarefas de gestão e desenvolvimento do gestor de RH e promover uma maior proximidade entre empresa e colaboradores.

Numa plataforma modular e extremamente adaptável às diferentes necessidades das organizações, é possível a gestão simplificada e colaborativa de dados pessoais, da assiduidade, de férias, de carreiras e de processos de recrutamento, a disponibilização de formações e identificação eficiente de necessidades de formação, a dispo-

nibilização de informações úteis de carácter corporativo aos colaboradores e a gestão dos processos de saúde e segurança no trabalho, entre outras valências. ■

Principais vantagens

Com mais-valias para a empresa e para os colaboradores, esta solução:

- 1 Estreita contactos e promove a comunicação interna;
- 2 Simplifica os processos administrativos complexos, descentraliza tarefas e torna o trabalho do departamento de RH mais eficiente;
- 3 Desenvolve o sentido de autonomia, responsabilidade e pertença nos colaboradores;
- 4 Com uma visão unificada, ampla e atualizada da informação, acompanha a evolução do processo produtivo e promove a gestão equilibrada de fluxos de trabalho e a avaliação justa e suportada de desempenhos.

Módulos

O Employee Portal é composto pelos seguintes sete módulos:

- Dados de Cadastro
- Gestão de Despesas
- Gestão de Assiduidades
- Gestão da Formação
- Avaliação de Desempenho
- Recrutamento e Seleção
- Saúde e Segurança do Trabalho



CASO DE SUCESSO

Dunlop Protective Footwear

Com presença em mais de 50 países, a Dunlop Protective Footwear (DPF) é a empresa líder no fabrico de calçado de proteção adaptado às particularidades dos mais diversos setores de atividade. Uma empresa focada na inovação, a DPF está a modernizar os seus sistemas de gestão com o apoio da Arquiconsult.

A empresa apostou na solução ERP **Microsoft Dynamics 365 Finance and Supply Chain Management**. Uma plataforma única e atual que permite à DPF o controlo integrado e eficiente da cadeia logística global, a uniformização de procedimentos em todas as filiais, vendas multicanal, a digitalização do processo de compra e a ampliação das vendas B2C, que são alguns dos objetivos da multinacional.

A uniformização das práticas de gestão nas localizações em todo mundo, com toda a operação a ocorrer num sistema de cloud, a fácil atualização de versões, o conjunto de funcionalidades eficientes prontas a usar e a capacidade de resposta ao cliente com maior qualidade estiveram na base da escolha da solução.

A necessidade de obter insights precisos de toda a cadeia, da produção à venda, com vista a desenvolver novos canais e estratégias de vendas, pesou também na escolha deste ERP, já que permite a implementação paralela de soluções de CRM e Business Intelligence.

O Microsoft Dynamics 365 F&SCM suporta todos os processos internos, desde logística, planeamento, produção,



“

A estrutura de Dynamics 365 F&SCM é muito familiar para os utilizadores de AX, o que facilita muito a aceitação de outras aplicações Microsoft. Dynamics Sales é um bom exemplo. E o Power BI foi adotado muito rapidamente enquanto solução self-service de BI. Funciona de forma fácil e rápida, sem necessidade de muita formação. No geral, observamos que trabalhar num ecossistema alinhado nos fornece uma 'sensação de conformidade'.

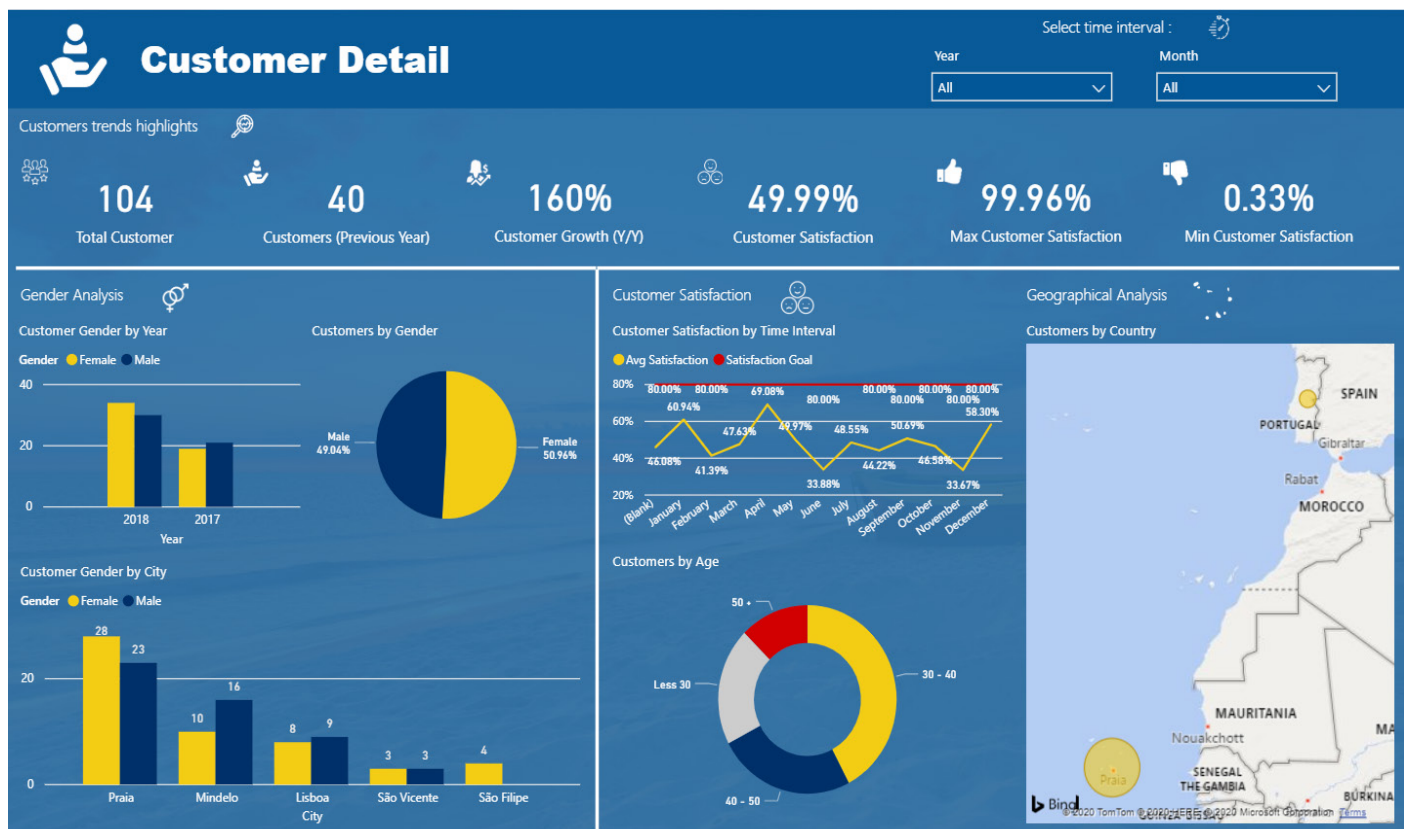
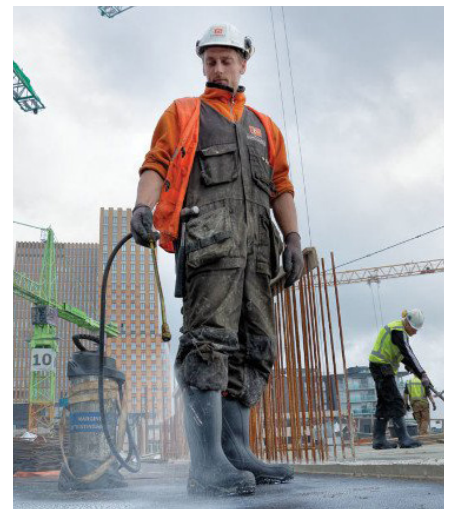
Alfred Muller

ICT Manager da Dunlop Protective Footwear

serviço ao cliente e financeiro. Já o **Microsoft Dynamics 365 CRM Sales** suporta todas as ações de marketing e vendas, permitindo uma melhor análise do mercado e a identificação de potenciais clientes.

O **Business Intelligence**, materializado na solução self-service **Power BI**, suporta as restantes soluções e permite o acesso em tempo real a dados credíveis das atividades da empresa.

A Arquiconsult está a apoiar a Dunlop Protective Footwear neste processo de transformação e modernização tecnológica, ciente da importância de uma adaptação gradual de todos os intervenientes. ■



Carsten Wulff

LS Retail



1

Antes de mais, está familiarizado com a indústria de retalho em Portugal? Como avalia o grau de sofisticação dos sistemas de gestão da informação utilizados pelos retalhistas portugueses?

Tive a sorte de lidar com os retalhistas portugueses a partir de duas perspetivas. A um nível profissional, com a Arqui-consult, e como turista, com a minha família.

Ao longo do tempo, consegui perceber que o retalho especializado em Portugal está dividido em diferentes níveis de sofisticação:

- ▶ Retalhistas modernos com soluções omnichannel de última geração baseadas em soluções internacionais como o FX SAP e, naturalmente, o LS Retail.
- ▶ Um grande número de retalhistas de média dimensão a tentar integrar sistemas de POS e merchandising com

outras soluções de gestão de informação. Provavelmente, poderiam reduzir os custos e aumentar as receitas colocando em funcionamento uma linha de solução LS Central.

► Retalhistas mais pequenos, que utilizam uma ECR ou um dispositivo móvel para registar as vendas.

De um modo geral, a maioria dos retalhistas irá experimentar benefícios consideráveis ao substituir uma série de soluções mais ou menos integradas por uma solução de retalho de Comércio Unificado como a LS Retail.

A pandemia de COVID-19 mostrou aos retalhistas que precisam de ter soluções informáticas, que possam facilmente adaptar-se a condições alteradas no mercado. Estamos a passar por uma procura crescente de retalho sem contacto em termos de e-commerce, entregas e autoentomenda. Os retalhistas com soluções de TI antigas terão muita dificuldade em satisfazer os novos requisitos.

2

Quão importante é para a LS Retail a parceria com a Arquiconsult para assegurar a melhor implementação e customização da solução?

A cooperação entre a LS Retail e a Arquiconsult é anterior à LS Retail ser a LS Retail e a Arquiconsult ser a Arquiconsult. Começou há 20 anos. A Arquiconsult localizou a versão portuguesa e espanhola do LS Nav. Isto deu-nos a possibilidade de começarmos a desenvolver projetos e negócios na Península Ibérica.

A LS Retail conta com fortes parceiros locais como a Arquiconsult para comercializar, vender, customizar e fornecer suporte aos seus clientes em Portugal, Espanha e Angola.

A Arquiconsult deu este passo em frente ao criar uma equipa internacional de consultores muito competentes, que tem ajudado outros parceiros da LS Retail e a LS Retail em implementações grandes e complexas. Portanto, a resposta curta à pergunta é: muito importante!

3

A LS Retail fornece uma solução completa end-to-end que simplifica múltiplos processos e oferece uma ampla visibilidade de todo um negócio de retalho. Existe um caso especial de algum cliente que normalmente goste de destacar, em que a solução revolucionou claramente o seu negócio?

O retalho é um trabalho árduo para os retalhistas. O sistema informático deve apoiá-los na gestão do seu negócio

diário da melhor forma possível. Isto pode parecer muito banal, mas, para os retalhistas, que têm sido limitados por antigas soluções de TI, esta solução end-to-end parece muitas vezes uma revolução. Há muitos clientes que experienciaram isto no IKEA, que poderiam utilizar o mesmo POS para fins diferentes, para um pequeno supermercado, que recentemente implementaram a LS Central on SaaS ("Software as a Service", software como um serviço).

Em Portugal, tem sido um prazer e uma honra acompanhar o Nuno Lopes no desenvolvimento da estrutura informática para a Loja do Gato Preto. Diria também que a Arquiconsult revolucionou verdadeiramente o comércio retalhista para a Angola.

Estamos atualmente a assistir a um crescente interesse nas soluções de Comércio Unificado da LS Retail por parte de empresas que combinam diferentes tipos de retalho com serviços e hospitalidade como: clubes de futebol, cruzeiros, parques de diversões e atrações turísticas.

Isto não é novidade para a Arquiconsult, que tem desenvolvido e implementado este tipo de soluções em vários locais. Um bom exemplo disto é a Symington, no Porto, de onde guardo muito boas memórias.

4

As soluções da LS Retail trouxeram um apoio essencial à decisão dos gestores de retalho, para que estes possam mover-se confortavelmente em direção ao futuro. Como vê o futuro para a LS Retail e para a Arquiconsult?

Estamos constantemente a melhorar todos os aspetos das soluções. Na última versão, reduzimos o tempo de publicação de statements em 42%. E, nas próximas versões, veremos também aplicações Scan-Pay-Go.

Com todas as estruturas e processos básicos em vigor para o retalhista, precisamos de fornecer mais e melhor apoio à sua decisão. Para este fim, desenvolvemos um conjunto de ferramentas baseadas no Microsoft Power BI, inteligência artificial (AI) e machine-learning. Chamamos-lhe LS Insight. Para além dos relatórios, forneceremos ferramentas para previsão da procura, análise de custos de compras e simulação de margens (elasticidade do preço).

Estas soluções sofisticadas e de alto valor acrescentado já não estão limitadas apenas aos grandes retalhistas internacionais, com grandes orçamentos de TI. A LS Retail e a Arquiconsult podem agora disponibilizá-las aos retalhistas locais a um preço acessível – o futuro já está aqui! ■



CASO DE SUCESSO

Grupo Malaquias



O Grupo Malaquias é, desde 1950, uma importante referência no setor da distribuição alimentar nos mercados português, europeu e africano. Com mais de 500 fornecedores, 15 mil clientes e uma faturação superior a 57 milhões de euros, o Grupo é constituído por duas empresas que atuam separadamente, mas que se complementam.

A **Ferreira Malaquias, Lda.** é uma empresa centenária cuja atividade se divide em duas áreas de negócio: o engarrafamento e comercialização de vinhos e a distribuição em exclusivo dos produtos da UNICER nos concelhos de Ovar, Estarreja, Espinho e Santa Maria da Feira. A **Malaquias Distribuição Alimentar, Lda.** é uma empresa grossista de produtos alimentares, com duas unidades Cash & Carry, e retalhista, com uma cadeia de supermercados.

Para otimizar os processos e tarefas executadas pelos operadores, o Grupo Malaquias avançou com a atualização do seu software de gestão de informação e decidiu implementar a versão mais recente do **Navision** (atualmente, **Microsoft Dynamics 365 Business Central**), uma solução única e integrada, que cobre todas as áreas de atuação da empresa.

O Grupo Malaquias deparou-se com a necessidade de garantir um melhor controlo de stocks, plafonds, equipamentos fixos e móveis e de outras situações, de melhorar a integração das diversas ferramentas utilizadas, de centralizar a informação proveniente das diferentes áreas do negócio e de responder aos requisitos legais atuais. O último ano foi, para o Grupo, o momento crítico para dar este passo, tendo em consideração o volume extraordi-



“

O acompanhamento da Arquiconsult foi profícuo, conseguindo-se resolver de forma célere os problemas que foram surgindo



José Silva

Diretor do Departamento de TI do Grupo Malaquias

nário de atualizações legais e as alterações nas formas de comunicação entre colaboradores e com clientes.

O Microsoft Dynamics 365 Business Central garante a continuidade do negócio com uma solução na cloud que interliga as equipas de vendas, serviços, finanças e operações para otimizar o acesso à informação e agilizar processos.

A Arquiconsult realizou 90% da implementação remotamente, facto que é apontado como positivo por José Silva, diretor do departamento de TI do Grupo Malaquias, que entende que "alguns dos problemas puderam ser resolvidos de forma mais célere, sem aguardar agendamentos de uma visita local, tornando as reuniões mais produtivas."

A empresa pretendia que a fase de adaptação à nova atualização não tivesse um impacto significativo no funcionamento normal da empresa e os consultores da Arquiconsult conseguiram cumprir esse desejo da organização. Para além disso, o projeto decorreu dentro do âmbito, planeamento e orçamento definidos.

Entre as vantagens apontadas pela Malaquias Distribuição Alimentar, Lda. destacam-se a possibilidade de copiar a informação de report para Excel e, também, a operação inversa de copiar informação diretamente para NAV, uma funcionalidade de base desta solução que otimizou consideravelmente os processos do Grupo. O conhecimento avançado da Arquiconsult nos add-on **LS Retail**, **NavHR** e **NAV Standard** demonstraram-se, igualmente, uma mais-valia para a otimização dos processos de trabalho. ■

“

Foi uma parceria bastante frutuosa, mesmo neste último ano, uma vez que conseguimos alcançar facilmente os objetivos a que nos propusemos

José Silva

Diretor do Departamento de TI do Grupo Malaquias

Assista à entrevista em vídeo



Administrador Contabilidade - Microsoft Dynamics NAV client - connected to Dynamics 365 Business Central

Portugal Base

Procurar (Ctrl)

SOFTSTORE Portugal - D365BC_SOFTSTORE_PROD_SpringRelease_CU

ACÇÕES RELATÓRIO MAPAS - SALDO ANÁLISE CONSOLIDAÇÃO CONFIGURAÇÃO

Calcular e Registrar Liquidação IVA Registrar Custo Inventário na C/G Ajustar Taxas Câmbio... Diários Intrastat Configuração Carteira Diários de Produto Diários Reconciliação Pagamentos Conta Reconciliação Bancária Diário Cobranças Nota Crédito Venda Criar Cartas Aviso... Criar Notas Juro... Diário Pagamentos Nota Crédito Compra Calcular Amortização... Navegar Atualizar

Centro de Perfil

Plano de Contas

Fornecedores

Faturas Compra

Encomendas Compra

Orçamentos

Contas Bancárias

Declarações IVA

Produtos

Clientes

Faturas Venda

Encomendas Venda

Cartas Aviso

Notas Juros

Documentos Recebidos

Lista Vendas CE

Movs. Fornecedor

Base

Diários

Imobilizado

Cash Flow

Contabilidade Custo

Dados Contas CG

Documentos Registrados

Administração

Departamentos

Administrador Contabilidade

Atividades

Filtro Limpar Filtro

Pagamentos

55 Documentos Vendas Vencidos

62 Documentos Compra Vencidos Hoje

Editar Diário Cobranças

Nova Nota Crédito Venda

Editar Diário Pagamento

Nova Nota Crédito Compra

Aprovações Documento

0 Encomendas Compra com Aprovação Pend...

0 Encomendas Venda com Aprovação Pend...

Carteira

0 Documentos a Cobrança

0 Documentos a Pagar

Gestão de Caixa

1 Diários de Reconciliação de Pagamentos

Novo Diário Reconciliação Pagamento

As Minhas Notificações

De Data de Criação Nota

Não existe nada para mostrar nesta vista.

Previsão Cash Flow

Abrir Configuração Assistida Informação Gráfica

Previsão Cash Flow não está configurada. E...

Os Meus Fornecedores

Gerir Lista Abrir Novo Localizar Filtro Limpar Filtro

Nº Fornecedor Nome

01254796	Progressive Home Furnishings
01863656	American Wood Exports
10000	Fornecedores Gerais S.A.
20000	Gestão Propriedades AR

TESTEMUNHOS ARQUICONSLT

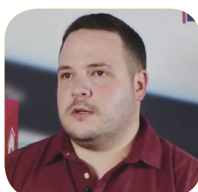
Ser consultor hoje

Santi Ureta Barcelona



Custou muito digerir este período, mas vimos que, com as tecnologias, sobretudo as que vendemos como o Teams, se abriu de repente um novo espectro na empresa: a nossa conexão com o mundo exterior era o portátil.

Luís Assunção Vila Real



O trabalho em si não mudou, o que mudou foi a forma como começámos a falar com os nossos colegas, porque sentimos falta da convivência diária.

Raquel Santos Lisboa



Sabes que as coisas têm de ser feitas e bem e a Arquiconsult sempre acreditou que os colaboradores o fariam desta forma. Sempre foi flexível para nos dar essa oportunidade e acreditar nos colaboradores.

Sérgio Espírito Santo Lisboa



A minha sensibilidade é que a produtividade aumentou bastante, porque hoje em dia faço 4 a 6 reuniões com clientes e no passado, no máximo, conseguia fazer duas reuniões com clientes. Hoje em dia são muito mais bem aceites as calls para resolução de problemas.

Ana Cajada Lisboa



A empresa desde o início da pandemia teve imenso cuidado connosco. Tenho a certeza que se dissesse que eu agora não estou a conseguir não era um problema.

Inês Lopes Lisboa

Não me tenho sentido de todo sozinha, temos a nossa reunião diária de manhã que dá para pormos o trabalho em dia e agora estou a entrar na melhor fase, a entrar nos projetos.

Marco Nufrio Madrid

Estamos sempre conectados e se alguém tiver problemas, sobretudo os mais novos, que é normal que se sintam mais atolados de trabalho, podem contactar-nos sem qualquer problema.

Carla Mendes Lisboa

O formato da entreajuda mudou, agora escrevemos. No imediato não sabemos se receberam a mensagem e trata-se de gerir a expectativa de quem está do outro lado.

Pedro Santos Porto

As estratégias estão em curso, as pessoas a nível de comunicação conseguem combater a falta de proximidade com calls diárias, conversas constantes ou chats.

Eduardo Barros Porto

As pessoas têm de ser responsáveis, e se eu tenho de entregar uma coisa numa certa data, tenho de entregar e trabalhar de forma a cumprir, não há uma rigidez imposta pela empresa, por isso estou há tantos anos na Arquiconsult. Existe muita camaradagem entre as pessoas.



LISBOA

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

(+351) 218 205 610

MADRID

Avenida de la Albufera, 321
Piso 1º, Oficina 9
28031 Madrid, España

(+34) 900 696 816

PORTO

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

(+351) 226 002 328

BARCELONA

Carrer de Nicaragua, 46, 5º, 3ª
08029 Barcelona, España

(+34) 900 696 816

VILA REAL

Hub Tecnológico
Edifício da Incubadora de Empresas da UTAD
Quinta dos Prados
5000-103 Vila Real, Portugal

(+351) 259 091 275

SALAMANCA

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

(+34) 900 696 816

LUANDA

Rua Comandante Kwenha, 11-13
Luanda, Angola

(+244) 939 954 360

SEVILHA

Glorieta Fernando Quiñones, 2
Edificio CENTRIS 2
Módulo 5, Oficina 2
41940 Tomares, Sevilla, España

(+34) 900 696 816