

Especiais

Software de GESTÃO

PUB



Aceder à empresa onde quer que esteja.
Esta é uma das tendências da nova geração de softwares de gestão.

Os sistemas que ajudam a pensar o negócio

Ter um software de gestão não serve apenas para gerir, mas também para tirar conclusões “inteligentes”.

RAQUEL CARVALHO E IRINA MARCELINO

raquel.carvalho@economico.pt

Reembolso do IVA de caixa, controlo de emissão de facturas, documentos de transporte, gestão do período de trabalho dos trabalhadores da função pública, etc., etc.. Qualquer um destes temas é familiar à maioria das empresas portuguesas. E a gestão de qualquer um deles passa hoje pelos chamados softwares de gestão. Softwares que têm de estar atentos a qualquer alteração legislativa, a qualquer nova regra das Finanças ou no Código de Trabalho para se manterem actualizados para as empresas que os procuram.

Mas esta constante atenção às novas regras que afectam o software de gestão das áreas da logística, da contabilidade e das finanças ou da gestão de recursos humanos não é o único trabalho das empresas que produzem e vendem software de gestão.

As empresas, que têm software de gestão há muito tempo, estão hoje preocupadas em criar vantagens competitivas através da mobilidade, da análise de informação e ferramentas analíticas de negócio.

“Há um conjunto de empresas de vários sectores que têm software de gestão há mais de uma década. E hoje estão preocupadas em criar vantagens competitivas através da mobilidade, da análise de informação e ferramentas analíticas de negócio”, considera o consultor de tecnologias, que também é ‘general manager’ da IDC Portugal, Gabriel Coimbra. “O software de gestão é algo básico e essencial. Mas existem aspectos relacionados com novas tecnologias, como é o caso da mobilidade, da ‘cloud’, do ‘business intelligence’ e do ‘social business’, que permitem as empresas “dispor de soluções mais eficientes e eficazes”, estudando a realidade e ajudando a tirar conclusões sobre ela.

A procura por soluções focadas na mobilidade, que permitem por exemplo que uma em-

presa consiga aceder ao seu software de gestão em qualquer parte do mundo onde esteja, está a crescer. Ana Teresa Ribeiro, responsável pelo departamento de PME da Sage, uma das empresas que fornece soluções de software de gestão, acredita que no futuro a tendência do sector será para “evoluir” nesse caminho e no caminho do ‘cloud’, do ‘big data’ e do ‘social business’, “áreas que fazem crescer os negócios”, uma opinião partilhada por Luís Sousa, presidente da Associação Portuguesa de Software e pelas outras empresas contactadas pelo Diário Económico. Gabriel Coimbra complementa a ideia: “todas as empresas respondem a necessidades básicas do software de gestão, não há diferenciação a esse nível. A grande diferenciação faz-se através de inovações dentro desta área”. ■

PUB



Software PHC CS

Quer a sua empresa mais rápida a reagir?

Mais informações em www.phcsoftware.com



BUSINESS AT SPEED **phc**



Paulo Alexandre Coelho

4 PERGUNTAS A GABRIEL COIMBRA
‘GENERAL MANAGER’ DA IDC

“Integrar processos é vantajoso”

Capacidade de integrar todos os processos pode trazer vantagens em termos de eficiência e análise.

IRINA MARCELINO
irina.marcelino@economico.pt

Gabriel Coimbra destaca as quatro grandes tendências na área do software de gestão: mobilidade, ‘cloud’, ‘business intelligence’ e ‘social business’.

O que pode um software de gestão ajudar a melhorar numa empresa?

O software de gestão empresarial é fundamental para qualquer empresa. Qualquer empresa que queira operar em qualquer mercado tem de o ter na gestão financeira, na emissão de facturas, na gestão de recursos humanos. É fundamental. Não existe uma organização hoje sem software de gestão empresarial. A questão é até que ponto o software de gestão integrado pode trazer vantagens competitivas. E a resposta é que a automatização de todos os processos de negócio é sempre vantajosa para a empresa. As funções básicas todas as empresas têm. Mas a capacidade de integrar todos os processos pode trazer vantagens em termos de eficiência e análise.

Pode exemplificar?

As empresas que conseguem ter os sistemas de CRM integrados com software de gestão empresarial conseguem extrair informações que permitem uma acção mais rápida e correcta do que é o interesse dos clientes e com isso desenvolver novos produtos e serviços.

Então quando se fala de software de gestão já não é apenas um sistema de facturação, por exemplo?

O software de gestão tem hoje vários ní-

veis de sofisticação. Por exemplo, a possibilidade de mobilizar processos de negócio. Se o seu serviço apoio ao cliente estiver mobilizado, ou seja, se tiver adoptado soluções de mobilidade, consegue ter acesso móvel ao sistema, os seus técnicos têm informação actualizada de assistência ao cliente mesmo quando estão fora. Uma empresa que esteja a internacionalizar-se consegue também ter acesso aos nossos sistemas nas várias partes do mundo. E aqui vem a importância da ‘cloud’, que é o outro nível de sofisticação. As aplicações de gestão empresarial estão hoje disponíveis na ‘cloud’. Gestores têm acesso à informação em qualquer lugar do mundo, o que permite acelerar os processos de decisão.

E que outros tipos de sofisticação existem?

Sem dúvida a inteligência do negócio. Várias ferramentas associadas ao business intelligence e ao business analytics que permitem extrair valor dos casos que estão no seu sistema. São ferramentas que permitem analisar processos e ter mais conhecimento sobre eles. Analisam questões financeiras e aconselham por exemplo sobre áreas onde aumentar produtividade, aumentar o lucro, etc.. Outra das grandes tendências é a área de ‘social business’, ou seja, o conceito redes sociais aplicado a uma área mais transversal, seja na melhoria da relação com os clientes, seja na gestão eficiente dos seus colaboradores. ■

3 PERGUNTAS A LUIS SOUSA,
PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE SOFTWARE

“O sector tem crescido e criado emprego”

Luis Sousa diz que as empresas vão acentuar investimentos na migração de soluções para a ‘cloud’.

RAQUEL CARVALHO
raquel.carvalho@economico.pt

Em entrevista ao Diário Económico, Luis Sousa, presidente da Associação Portuguesa de Software disse haver uma tendência clara para a internacionalização das empresas e falou do dinamismo do sector e do elevado investimento em inovação e desenvolvimento (I&D).

Que balanço faz do sector em Portugal? Quais as tendências sentidas?

É um sector que tem sido capaz de crescer e criar emprego. É uma indústria que enfrenta rápidos ciclos tecnológicos, que implicam grandes investimentos em I&D. Quem se dedicar somente o espaço português vai enfrentar grandes dificuldades para obter o necessário retorno. É por esta razão que vemos grande parte das empresas a investir no estrangeiro.

Quanto às tendências, acredito que as empresas de software irão acentuar os investimentos para migrar as suas soluções para a ‘cloud’, o que lhes abrirá mais facilmente o acesso a novos mercados, para além dos PALOPS. Aquelas que desenvolvem software de gestão terão de acompanhar as

directivas nacionais que nascem do empenho do governo no combate à fraude e à evasão fiscal.

O que procuram as empresas num software de gestão?

As que possuem menor capacidade de gestão, procuram cumprir os requisitos legais vendo nessa ferramenta um custo necessário à operação. Já as médias e grandes empresas procuram planear e controlar de forma integrada a sua actividade, desde as operações a uma maior agilidade na satisfação e gestão dos clientes e olham para essas ferramentas como activos estratégicos do negócio.

Só os últimos tiram real partido do investimento. A capacidade de planear eficazmente, associada à capacidade de compreender atempadamente os desvios à execução dão-lhe mais capacidade de análise e correção.

O OE deste ano estipulou que os organismos do Estado devem privilegiar o uso de software livre. Quais as consequências da medida? Prejudicou de alguma forma empresas de software proprietário?

O OE não dá uma preferência cega ao software livre, até porque tal não faz sentido do ponto de vista económico, onde se deve procurar é o menor custo total de propriedade face ao benefício pretendido, e tal decisão seria uma clara manifestação de preferência que se traduziria numa quebra das leis de concorrência que Portugal defende.

O maior impacto sentido teve mais a ver com atrasos na implementação de projectos do que propriamente na transferência de negócios para modelos de software livre com maiores componentes de serviços associados. No actual mercado, soluções prontas a usar e exigindo menor carga de serviços para a sua implementação são na sua esmagadora maioria fornecidas por empresas com modelos de software comercial. Até à data não tivemos conhecimento de qualquer caso onde tenha sido preterida uma empresa de software proprietário de se apresentar a concurso nem qualquer caso de escolha que se revele desrespeitadora das leis da concorrência. E estamos confiantes que tal não é a vontade do executivo. ■



Foto cedida por ASSOF



Accounting Services

Uma nova visão para o setor
da contabilidade e gestão

Na PRIMAVERA conhecemos a fundo a importante atividade desempenhada pelos Escritórios de Contabilidade e o seu valor para as empresas.

Por isso há 20 anos que contribuimos para a evolução das empresas do setor, partilhando uma visão de futuro que promove a prestação de um serviço verdadeiramente diferenciador aos seus clientes.

Confie na marca eleita por 41% das grandes empresas de contabilidade e pela maioria das PME Excelência do setor.

www.primaverabss.com/pt

SOFTWARE DE GESTÃO



Antes de escolher um software de gestão há que definir exactamente o que se pretende.

Jason Alden / Bloomberg

Empresas europeias desperdiçam 9,6 mil milhões em tecnologia por ano

Estudo da Sage conclui haver elevado desperdício, pelo que é crucial saber escolher bem o software.

RAQUEL CARVALHO

raquel.carvalho@economico.pt

As empresas europeias não estão a utilizar os seus investimentos em tecnologia, desperdiçando 9,6 mil milhões de euros anualmente. Esta é uma das principais conclusões de um estudo recente da Sage.

A pesquisa, feita junto de 600 decisores de tecnologias de informação (TI) de toda a União Europeia, mostrou que, em média, cada uma das 222.628 empresas europeias de média dimensão desperdiçaram 43.138 euros por ano, o que equivale a 9,6 mil milhões de euros anuais, sendo que 88% das empresas não conseguem utilizar completamente os seus investimentos em software de negócios. A falta de procura de negócio para todas as funções (36%) e uma carência de formação dos utilizadores (25%) foram as razões mais apontadas. Mas 21% dos inquiridos aponta o facto do software não ser de fácil utilização e 20% o apoio insuficiente da equipa de TI.

O estudo da Sage revela ainda alguns dos factores que influenciaram a compra do software. 53% das empresas indicam o preço, 52% a funcionalidade e 45% a facilidade de implementação. De referir que 49% assumiu querer

UTILIZAÇÃO

Uma esmagadora maioria das empresas não consegue utilizar completamente os seus investimentos em software de negócios.

88%

PREÇO

Mais de metade das empresas da União Europeia decidem comprar software pelo preço praticado.

53%

gastar menos em software este ano, e 76% pretende investir em software baseado em 'cloud'.

Cuidados a ter na hora de escolher

As vantagens do software de gestão são inequívocas. Geralmente, o que as empresas querem é reduzir custos, aumentar a eficiência e impulsionar "ganhos associados a maior agilidade organizacional", afirma o presidente da Associação Portuguesa de Software, Luís Sousa. Uma ideia confirmada por Ana Teresa Ribeiro, responsável pelo departamento de PME da Sage, que frisa a redução de custos e aumento da produtividade através da "desmaterialização e automatização dos processos", e pelos outros empresários contactados pelo Diário Económico.

Mas antes de optar por um software de gestão que ajude a sua empresa, há que ter alguns cuidados que contrariem o desperdício referido pelo estudo da Sage.

"Ter uma estratégia bem definida para o que pretendem e garantir que esta se reflecte num caderno de encargos aceite pelo fornecedor e

pelo cliente e ter o empenho da equipa de liderança para que a organização compreenda que o software de gestão é algo que deve ser levado a sério e onde devem investir o seu tempo", defende Luís Sousa. Ou "evitar os erros mais comuns associados a implementações de software de gestão que falharam ou não produziram os resultados esperados", destaca.

Idalina Sousa, directora de marketing da Primavera BSS, lembra ser crucial "analisar um software de gestão tendo em consideração factores críticos de negócio". "É a gestão destas áreas que deve ser tida em conta na hora de adquirir um software de gestão e é a partir delas que deve ser feita a sua avaliação", considera. Já "a escolha de um fornecedor tecnológico que funcione como parceiro de negócio" (Carlos Costa, director de marketing da Quidgest) e a "credibilidade da marca que escolhem e a facilidade de escalonar o investimento ajustado à dimensão actual e futura da empresa" (Ana Teresa Ribeiro, Sage), são os dois outros cuidados fundamentais a ter na hora da escolha. ■ com I.M.



800

Software PHC CS

Quer a sua empresa mais rápida a reagir?

Opte pelo software de gestão premiado que se adapta ao seu negócio. Milhares de empresas já reduziram os custos e aumentaram a produtividade e velocidade com Software PHC CS.

Mais informações em www.phcsoftware.com



Custom Software
for Smart Business.

BUSINESS
AT SPEED **phc**

Mercados internacionais com peso crescente

PHC cresce 29,6%, com vendas ao exterior a representarem 5%

A PHC cresceu 29,6% as suas receitas em 2013, com um total de 8,5 milhões de euros, um valor bastante acima dos 6,6 milhões de euros conseguidos em 2012.

Céu Mendonça, directora de vendas da empresa, explica esta performance com “um reforço estratégico da empresa na sua rede de parceiro, na forte adesão ao novo acordo PHC On, que permite aos clientes o acesso imediato a todas as versões e actualizações lançadas durante um ano, na oferta de produtos renovada e na própria política de internacionalização”, sendo que as vendas para o exterior representaram em 2013 5% da facturação.

A responsável afirma que 2012 foi positivo por ter havido uma maior procura das soluções, “principalmente ao nível da indústria exportadora, retalho e distribuição”. Isto porque, garante, “estão a perceber cada vez mais os ganhos de produtividade e controlo de um sistema avançado de gestão”. Mas não só. Céu Mendonça justifica o maior investimento nestes sistemas, também pelos preços mais acessíveis que se têm praticado. A directora de vendas da PHC destaca, por exemplo, a solução PHC FX em regime de aluguer, que tem a vantagem de não necessitar de um “investimento inicial”. **R.C.**



CÉU MENDONÇA
Directora de vendas da PHC

Negócio internacional pesa 22,3% das vendas da Primavera

17,8 milhões de euros foi o que a Primavera BSS atingiu de facturação o ano passado, mais 15% do que em 2012. O EBIDTA registou um crescimento de 59% relativamente ao ano anterior, tendo-se fixado nos 3,9 milhões de euros, ou seja, 22,3% do total do volume de negócios alcançado. E o peso da actividade internacional é já bastante representativo. Atingiu o ano passado, os 41%, contribuindo por isso, com 7,2 milhões de euros para o total do volume de negócios atingido o ano passado. Idalina Sousa, directora de marketing da Primavera BSS assegura que nos últimos anos, a empresa tem vindo a observar “um crescimento acentuado na procura de soluções de gestão por parte da grande maioria das empresas, independentemente do seu sector de actividade ou dimensão”.

E esclarece que os decisores de negócio “têm vindo a procurar soluções que lhes permitam simplificar processos, otimizar recursos, obter informação de gestão em tempo útil e tornar-se mais competitivos”. Idalina Sousa diz ainda que hoje em dia os empresários estão cada vez mais conscientes da necessidade de terem ferramentas inovadoras que “os auxiliem diariamente na gestão do negócio”. **R.C.**



IDALINA SOUSA
Directora de marketing da Primavera BSS

Empresas defendem convívio salutar entre software livre e proprietário

Respeitar as regras da livre concorrência, recorrendo a concursos públicos que definam claramente os objectivos e as metodologias de avaliação pode permitir um convívio salutar entre os dois tipos de software.

RAQUEL CARVALHO

raquel.carvalho@economico.pt

As empresas contactadas pelo Diário Económico dizem conviver bem com a prolefação no mercado de soluções de software livre. Ana Teresa Ribeiro, responsável pelo departamento de PME da Sage, diz mesmo que até “é desafiante e motivador estar num mercado onde existe software livre, pois impõe-nos um nível de exigência e qualidade que em tempo real vemoa avaliada no terreno”, admitindo, porém, não sentir impacto significativo com o aumento das vendas desse tipo de software. Já Carlos Costa, director de marketing da Quidgest, minimiza a questão. Até porque “na realidade, a Quidgest fornece os dois tipos de serviço”. Mas lembra que “o que conta é o preço/qualidade do serviço prestado. ‘Livre’, ‘open’, ‘proprietário’ são apenas conceitos de marketing que ajudam, sim, a promover um sector tão dinâmico como o do software de gestão”. Até porque acredita que “o software livre como se fosse gratuito é uma história em

Revenda de software

Luis Sousa, presidente da Associação Portuguesa de Software, também defende um convívio salutar entre software livre e proprietário e lembra ainda o facto do Tribunal de Justiça da União Europeia ter decidido em 2012 que “a venda de licenças de software usado é legal e que o autor de tal software não se pode opor a qualquer revenda”. Ou seja, explica, “o direito exclusivo de distribuição de uma cópia de um programa de computador coberto pela licença esgota-se na sua primeira venda”.

que, felizmente, apenas uma minoria acredita”. Realça que o que conta “é a factura do serviço global. Se uma licença é gratuita mas custa 100 mil euros a instalar e 50 mil euros a manter anualmente, é preferível um licenciamento de 50 mil e uma instalação/manutenção de 40 mil anuais”.

Sobre esta matéria, Idalina Sousa, directora de marketing da Primavera BSS garante que a empresa não sentiu “qualquer impacto”. Até porque, “são soluções muito distintas e para targets diferenciados, sendo que qualquer uma das opções tem vantagens e desvantagens”. A responsável frisa que as soluções da Primavera “distinguem-se pela sua profunda capacidade de adaptação a todas as necessidades das organizações, bem como pela flexibilidade na integração de dados. As especificidades legais e fiscais vigentes no mercado português são também um factor de diferenciação, pois as organizações optam por uma solução de confiança

que proporcione uma resposta permanente e atempada à evolução legal e fiscal”, diz.

Céu Mendonça, directora de vendas da PHC, diz “o mercado de software de gestão é muito específico e o software livre assume o seu lugar neste campo, sendo muito utilizado para iniciação ou mesmo como teste às ferramentas mais robustas de gestão”, enfatiza.

A responsável diz que a crescente procura por software livre “não tem afectado a procura pelas soluções de gestão da PHC”, justificando isso com o facto das empresas preferirem “investir e usar aplicações com provas dadas no mercado que lhes deem resultados palpáveis em vez de usarem software livre e gratuito. Mas garante que “o facto de existirem também soluções mais acessíveis e sem investimento inicial e na ‘cloud’, como o PHC FX, está a fazer com que sejam cada vez mais as empresas a adaptar soluções de gestão, pois os gestores podem pagar apenas o que usam”. ■

nos negócios das empresas

Vendas ao exterior valem 50% da facturação da Quidgest

“2013 foi um ano excelente para a Quidgest”, frisa Carlos Costa, director de marketing. A empresa cresceu 36%, mas o responsável dá destaque ao crescimento aos mercados internacionais que diz, “representam já mais de metade da nossa facturação”, diz. Moçambique, Angola e Timor-Leste foram os mercados que mais cresceram o ano passado, a par de novos projectos em mercados como a América Latina. Na visão de Carlos Costa o crescimento deve-se, “em grande parte, à capacidade que temos de criar soluções únicas, que vão de encontro às necessidades dos clientes”. Nesse contexto, destaca a plataforma de geração Genio, que, explica, “elimina as tarefas repetitivas, que não acrescentam valor ou que podem ser executadas por máquinas”, permitindo ao cliente “reduzir custos, aumentar a produtividade, ser mais ágil, ter sucesso rapidamente, chegar a mais mercados e fornecer produtos e serviços de excelência”. O director de marketing da Quidgest informa que as soluções de nicho “ganham preponderância extrema, porque as organizações perceberam o retorno do investimento numa solução desenvolvida para gerir o seu ‘core business’”. **R.C.**



CARLOS COSTA
Director de marketing
da Quidgest

Alidata quer entrar nos mercados da América Latina

A Alidata está presente em Angola, Brasil, Cabo Verde, Espanha e Moçambique, e está também a apostar nos mercados da América Latina. “Temos um plano definido até 2015 para internacionalizar a marca, com uma estratégia pensada e estruturada, pois o investimento tem de ser muito inteligente”, afirma Fernando Amaral, ‘partner’ da Alidata. Este ano, abriram instalações em Maputo, Moçambique, e em Angola a empresa funciona em parceria com a maior empresa angolana de tecnologias SISTEC. Com uma facturação na ordem dos 3,8 milhões de euros em 2013, mais 18% que no ano anterior, 60% da facturação é referente ao mercado português. A empresa, que desenvolve o software que implementa, actua em outras áreas além da do software de gestão. “Temos uma oferta de serviços que nos coloca numa posição única no fornecimento de soluções globais de TI, como a consultoria, equipamentos, hardware, videovigilância e infraestrutura”, exemplifica Fernando Amaral. A nível internacional, a empresa está ainda a desenvolver um “projecto exclusivo” com uma multinacional japonesa na área de ‘printing’, que deverá ser comercializado em toda a Europa. **I.M.**



FERNANDO AMARAL
‘Partner’ da Alidata

PUB

ArcGIS: a plataforma global

Acessível a qualquer utilizador, a qualquer momento e em qualquer lugar, incluindo na Cloud.

Torna os Sistemas de Informação Geográfica mais fáceis de utilizar

A plataforma ArcGIS permite às organizações projectar e gerir soluções que, através da aplicação do conhecimento geográfico, possibilitam tomadas de decisão mais informadas e mais eficazes.

A plataforma ArcGIS torna a sua Organização mais eficiente e produtiva.

Tel.: (+351) 217 816 640 | info@esri-portugal.pt | www.esri-portugal.com

 **esri Portugal**

IPQ salienta retorno positivo e aumento de produtividade

O Instituto Português de Qualidade (IPQ) utiliza desde 2008 um sistema integrado da Quidgest que permite, entre outros serviços, gerir inventários, orçamentos, contabilidade, receitas, despesas, facturação, e mesmo fazer a gestão de pessoas. Este sistema “tem interface com a plataforma informática interactiva que abrange os fluxos operativos internos de toda a actividade do instituto e interface com a rede de entidades externas”, explica Jorge Marques dos Santos, presidente. As vantagens têm sido inúmeras. À partida, porque, “apesar do investimento ser elevado, o retorno tem sido francamente positivo”. Não só porque o investimento tem sido executado de forma faseada, não causando problemas financeiros, mas também devido ao facto do software permitir “a execução da estratégia organizacional, com um aumento da performance e produtividade, uma melhoria da prestação dos serviços e uma otimiza-

ção permanente da dimensão dos recursos humanos”, explica. Jorge Marques dos Santos sublinha que “a gestão, através de um sistema integrado, permite operacionalizar a estratégia do IPQ, com monitorização rigorosa e contínua da actividade dos departamentos e do instituto na sua globalidade”, frisa. Além disso, “facilita a gestão e controlo da actuação de cada unidade orgânica, possibilitando, a qualquer momento, identificar o efectivo grau de execução dos objectivos”, diz, referindo ainda que o ERP utilizado “faculta a tomada de decisões e implementação de medidas correctivas atempadas, tendo em vista a satisfação integral das metas estabelecidas, e define rotinas de prestação de informação por parte dos departamentos”. O objectivo “é contribuir para o bom desempenho na satisfação dos clientes”, o que diz, “tem sido comprovado com elevados níveis obtivos”. ■ R.C.



O pólo de Almada do Instituto Português de Qualidade, cujo sistema integrado tem ajudado à satisfação.

Diviminho frisa poupança de tempo e custos

A Diviminho, empresa de construção civil, utiliza software de gestão há mais de dez anos. Na altura, cada área tinha o seu programa. Em 2007, desenvolveu um programa próprio para fazer a gestão da produção/obras feito ‘à medida’, mas concluiu não ser suficiente “dado não ser integrada”, diz Marta Silva, responsável pelo controlo de gestão. Decidiu então, em 2009, adquirir o programa integrado da PHC que, explica “permitiu reunir toda a informação num único programa, adaptável à realidade da empresa”. Visto ser integrado, “permite poupar tempo e custos. Ganhamos eficiência porque o programa permite fácil e rapidamente retirar e trabalhar todo o tipo de informação para apresentação e análise de dados, o que possibilita agir em tempo real”, diz, fazendo um balanço “muito positivo” do retorno, “dada a eficácia e eficiência obtida”.

A grande preocupação actual prende-se com a segurança e armazenamento de dados. ■ R.C.

QUATRO PROJECTOS QUE REVELAM TENDÊNCIAS

A consultora tecnológica IDC premiou recente projectos portugueses na área das tecnologias de informação e comunicações com forte impacto no negócio das organizações. Gabriel Coimbra, ‘general manager’ da IDC, destaca quatro que revelam as grandes tendências do sistemas de software de gestão em Portugal:

Grupo Pestana: projecto que integração de seis sites numa única plataforma disponível para reservas B2C em 15 países em diferentes moedas e disponível em cinco idiomas.

PT: Solução que possibilita a mobilidade dos técnicos, possibilitando a distribuição de tarefas dinâmica automática com menor intervenção humana e que tornou o agendamento com os clientes mais preciso. A solução permite ainda que os gestores operacionais tenham acesso em tempo real ao desempenho dos técnicos.

Hospital São João: Sistema para estudar e monitorizar toda a actividade, bem como as populações de doentes que a ele recorrem. Recolhe, agrega e correlaciona milhões de dados espalhados por dezenas de sistemas operacionais, respondendo a mais de 60 mil perguntas por ano.

Lusitânia Seguros: implementação de um sistema de suporte à decisão, dotando a companhia de um sistema de ‘business intelligence’ rápido e intuitivo. Com o sistema, a seguradora passou por exemplo a conseguir simular o impacto das campanhas que lança.

CGD: Projecto de desenvolvimento de uma plataforma multicanal de suporte ao negócio de canais electrónicos, nomeadamente Internet Banking, Mobile Banking, Contact Center e SMS, que ajudou a reduzir riscos e minorar custos. ■ I.M.

Tudo é gerido no mesmo sistema: da logística aos projectos de investigação

Todos os processos de negócio da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas da Universidade Nova de Lisboa passaram recentemente a estar integrados num só software de gestão, o Enterprise Resource Planning – Gestão Integrada Administrativa e Financeira, da Indra. A faculdade já geria a sua área de recursos humanos com uma solução da multinacional, mas nas outras áreas começaram a surgir problemas relacionados com as exigências da administração pública, já que o sistema que tinham não as acompanhava. Eram exigências relacionadas por exemplo com o código que rege as compras públicas e com os balancetes analíticos que todos os meses são exigidos às entidade públicas. Decidiu-se então juntar ao módulo de recursos

humanos os de gestão financeira e logística. “A solução da Indra na área de Recursos Humanos revelou-se bastante eficaz e percebemos que teríamos inúmeras vantagens na evolução para um sistema integrado que nos permitisse diminuir tempos e custos de operação aumentando, simultaneamente a fiabilidade da informação”, afirma Andreia Bispo, coordenadora da Divisão de Gestão Financeira e Contabilidade da Faculdade. A plataforma de gestão de projectos de investigação também foi agregada. “Antes, os investigadores tinham de vir ao departamento ver os gastos e os saldos no papel, nos dossiers que disponibilizávamos. Ou então enviávamos os balanços por email, sem acesso ao documento físico”, conta Andreia Bispo. ■ I.M.

Algumas funcionalidade do novo sistema Enterprise Resource Planning:

- gestão financeira
- contabilidade orçamental, analítica e patrimonial,
- tesouraria
- controlo de imobilizado
- gestão logística
- gestão de contratos
- gestão de ‘stocks’
- gestão de recursos humanos
- gestão de projectos de investigação

Gerir a facturação de forma simples



A Salt & Sweet vende de forma ambulante e precisava de uma solução móvel.

Desde 1 de Janeiro de 2013 que é obrigatório todos os estabelecimentos comerciais terem sistemas de facturação automática. Para vendedores ambulantes, quanto mais simples esses sistemas forem, melhor. Joel Neves, presidente e fundador da Salt & Sweet, empresa de retalho que tem como negócio a venda de produtos alimentares, viu no software para gestão de facturação da Sage, que valoriza a mobilidade, a solução ideal para o seu negócio. “O meu projecto consiste num veículo móvel que se desloca para os mais variados eventos e que, por isso, não pede um sistema de facturação muito complicado e sofisticado. Com o sistema de facturação da Sage, tenho o meu próprio terminal de pagamentos. Na hora as pessoas pagam e têm no imediato as suas facturas”, explica. O responsável sublinha que o sistema “é muito fácil de utilizar, e muito intuitivo, o que permite agilizar os pagamentos”. Joel Neves teve, no início da actividade, em Novembro de 2013, uma parceria com Chakall, que lhe deu “conselhos gastronómicos para os produtos que vende com origem da América do Sul. ■ R.C.



SOFTWARE CERTIFICADO
Nº88 pela Autoridade Tributária

GRUPO
JOSE MANUEL MARGOES

O PASSADO

Desde há 15 anos que investimos na conceção e no desenvolvimento do ETPOS como um produto sólido, fiável e seguro.

A observação das boas práticas de desenvolvimento e o cumprimento dos requisitos legais estão na nossa origem.

O PRESENTE

Dispomos de uma estrutura tecnológica e de negócio robusta que nos garante a afirmação plena no mercado de Software para POS.

Contamos com mais de 22 mil instalações ETPOS no mercado Nacional e Internacional e temos em curso o alargamento da comercialização a novos mercados.

O FUTURO

A maturidade da nossa equipa projeta novas funcionalidades para o produto ETPOS, garantindo a segurança do negócio dos nossos Clientes e Parceiros.

Os valores que estiveram na origem da criação do ETPOS vão, de igual modo, fundamentar a sua internacionalização para os mercados da Ásia e da América Latina.

O ETPOS COMPROMETE-SE COM O SEU NEGÓCIO.

SEGURANÇA
RIGOR
FIABILIDADE



www.sdilab.pt

Investigação e Desenvolvimento de Software, LDA
Rua 5 de Julho, 4705-730 Celeirós
Braga - PORTUGAL
T. +351 253 297 032 E. apoio@sdilab.pt



The Sage logo is positioned in the top right corner of the advertisement. It consists of the word "sage" in a lowercase, white, sans-serif font against a green background.A photograph of a man in a dark suit, light blue shirt, and patterned tie, holding a silver laptop. He is looking towards the camera with a slight smile. The background of the photo is a solid green color, matching the overall theme of the advertisement.

6,1 milhões de
empresas em
todo o mundo
utilizam
Software
Sage.

Sage ERP X3

Solução integrada de gestão, simples,
rápida e económica.

Contacte-nos em

apoioaocliente@sage.pt . www.sage.pt . 808 200 482