

EMPRESAS PORTUGUESAS EMPENHADAS NAS TIC



RUI PAUPÉRIO

General Manager da Devscope
Rui.pauperio@devscope.net

É interessante constatar que as TIC estão a alterar empresas de todas as dimensões. Se no início estas ferramentas estavam só ao alcance dos maiores grupos, hoje podemos dizer que o acesso a parceiros comerciais em qualquer parte do mundo pode ser mais fácil até para empresas mais pequenas (e ágeis).

A massificação do equipamento (PC) e da comunicação (Internet) tem sido galopante, a ponto de colocar em causa regras que tínhamos como garantidas. Muniado do seu NetBook com placa 3G, o profissional de hoje pode estar mais perto das suas comunidades específicas ao mesmo tempo que actua rapidamente sobre as oportunidades que vai construindo. Nestes cenários ter um Data-Center dentro da empresa, com os profissionais certos e dedicados é um luxo que não se justifica.

Mesmo as empresas maiores procuram eliminar estes custos tanto mais se considerarmos a actual conjuntura que promove a procura de alternati-

vas mais ligeiras e flexíveis. Estamos perante uma revisão do paradigma do "sentido de propriedade" dos SI que preconiza uma ruptura com os modelos clássicos onde muitas vezes o elevado custo, implicado na aquisição, era inibidor ao investimento. Neste sentido, todos os modelos de partilha de recursos (Outsourcing, Hosting, SaaS, Cloud Computing) estão num momento excepcional para conquistar estes profissionais, a custos que nem os grandes grupos conseguem negociar com os seus fornecedores tradicionais.

Hoje em dia não há razões para as empresas não utilizarem os softwares de gestão. Eles existem em diversos formatos, com modelos de licenciamento que comecem mesmo no gratuito, passando pelos modelos de outsourcing e Software-as-a-Service (SaaS). Não usar estes meios é como pilotar um avião sem instrumentos – alguns conseguem, outros têm sorte, mas a maioria não sobrevive para contar como foi. A única dúvida prende-se com o nível de conhecimento com que os empresários estão a explorar a sua actividade. Diferenciador é aquele que alimenta activamente o seu CRM, que analisa a sua actividade e constrói os seus scorecards. E se estes sistemas até foram enormes projectos nas grandes empresas, estamos a ver cada vez mais soluções e suficientemente boas, mesmo para as PME. Há claramente uma tendência acentuada por parte das PME na procura de suportes à desmaterialização de processos. Para a DevScope, o actual contexto de retracção económica tem constituído uma favorável janela de oportunidade. Um reflexo da coragem dos nossos clientes ao apostarem na optimização de processos, na renovação de sistemas

em prol da competitividade e na capacidade para abordar novos mercados. Nos últimos quatro anos, a DevScope está consecutivamente no escalão mais alto de certificação e com várias competências reconhecidas junto da Microsoft. Este tipo de exigência é apenas o patamar mínimo, ou qualificador, pelo qual nos apresentamos no mercado. Aquilo que realmente nos distingue é a competência e a atitude com que arriscamos para além das zonas de conforto e ajudamos os nossos clientes e parceiros a implementarem soluções muito para além do típico funcionamento das soluções Microsoft. Quem nos conhece normalmente consulta-nos para, numa primeira instância, questionar se é possível desenvolver determinada solução, ou se é recomendável ultrapassar alguma limitação na plataforma base. Estar sempre pronto para responder assertivamente sobre novas tendências, requer uma cultura muito forte de constante aprendizagem, exploração e partilha.

Desde a sua génese, a DevScope procura desafios de complexidade acrescida e sofisticação de soluções onde são requeridos elevados graus de expertise dos seus consultores sendo por isso habitualmente convidada a convidados a participar em projectos junto de empresas referência nos mercados onde actuam. Oferecemos soluções e ferramentas complementares de apoio à decisão seja no domínio do Business Intelligence seja da produtividade e colaboração nas organizações. Com o lançamento de produtos, soluções e modelos de negócio baseados em SaaS alargamos naturalmente o espectro de empresas com quem trabalhamos.



EXPANDIR COM MENOS RISCO E MAIS VELOCIDADE



PEDRO SOUSA RÉGO

Director Geral da Sidinfor Sistemas de Gestão Lda
pedrosr@sidinfor.pt

Numa situação económica normal, crescente, a oferta e a procura aumentam constantemente. Hoje temos incomparavelmente mais oferta de produtos e serviços do que tínhamos há 10 anos, bem como temos incomparavelmente mais mercado para esses produtos do que tínhamos há 10 anos.

Se a economia abranda ou retrai o crescimento da procura reduz-se, mas a oferta mantém-se. Muitas empresas passam a ter oferta para uma procura que deixa de existir.

Com o tempo, alguma da oferta deixará de existir também, até que o equilíbrio se reconstitua enquanto a economia deverá recuperar. O problema de cada empresa é que a oferta que deixará de existir poderá ser a sua oferta, os bens ou os serviços que a empresa necessita de escoar no mercado.

O actual abrandamento da economia revelou-se persistente e estrutural, ou seja, não bastará esperar que a crise passe...

Poderemos afirmar que as nossas empresas conseguirão manter o seu actual modelo de negócio e manter-se saudáveis nos próximos anos? Quer consigam quer não, teremos ainda de competir duramente durante esta fase de selecção que já está a dar-se.

Penso que é nestas ocasiões que as empresas mudam, e não apenas crescem. É nestas situações que as empresas são obrigadas a reposicionar-se, a diferenciar-se, ou no mínimo a conquistar mais eficiência.

Além disso, o mercado poderá ter mudado dentro de dois ou três anos. As nossas empresas, tal como são agora, poderão já não funcionar tão bem nessa altura – a forte competição poderá implicar novas formas de fazer os negócios.

A TI's (sempre as TI's) não param de criar novas ferramentas de

trabalho – o aumento da largura de banda que aproxima as pessoas, organizações e sistemas de informação, o crescimento da capacidade de processamento que nos permite a mobilidade generalizada, a georeferenciação que nos presta informação antes indisponível, são algumas das ferramentas de grande potencial para os negócios.

Saber como aproveitá-las para criar novos valores nos nossos negócios, para colocarmos a nossa oferta

"exactamente ali" onde a concorrência ainda não chegou, para criarmos "mais um laço" no marketing relacional com os nossos clientes ou simplesmente para eliminarmos "aquela" fonte de desperdício que mantivemos durante anos, poderá ser crucial na remodelação do nosso negócio.

Tecnologia gera nova tecnologia e os negócios hoje evoluem mais rapidamente. Necessitamos mais proximamente do dia-a-dia e de analisar mais frequentemente os

valores do negócio. No centro da nossa actividade está cada vez mais presente uma base de dados – os dados base do nosso negócio.

Temos pois de recolher continuamente a nossa informação de gestão o mais próximo possível dos pontos onde ela é gerada (nas lojas, nos vendedores e técnicos no exterior, nos centros de trabalho na produção ou reparação, nos colaboradores externos, funcionários administrativos, clientes, potenciais clientes, fornecedores...), tratá-la e disponibilizá-la rapidamente e de forma clara aos nossos decisores, colaboradores e observadores.

Em sentido inverso, temos de preparar a nossa informação de comando centralmente com agilidade, e transmiti-la com conteúdo completo, actualizado e compreensível para os nossos centros de actividade e para os centros de actividade dos nossos parceiros.

Será assim possível concentrar-nos nos 20% da actividade que nos geram os 80% da rentabilidade - expandir o negócio rentável e descartar o não essencial. Criar produtos e serviços inovadores. Reforçar a relação com os clientes. Expandir com menos risco e mais velocidade. Encontrar novos meios de financiamento. Reorganizar para mais eficiência. Integrar clientes e fornecedores nos processos.

