

SINFIC

TECNOLOGIA AO SEU SERVIÇO

Movimenta-se no mercado das tecnologias de informação. Primeiro em Portugal, depois em Angola e Moçambique. No futuro, talvez no Magrebe e no Brasil. Com 20 anos de vida, a Sinfic continua a apostar na inovação tecnológica direccionada para várias áreas de negócio, para poder servir um espectro amplo de clientes.

A oportunidade surgiu há duas décadas. Nessa altura, estavam criadas as condições para o seu desenvolvimento. E assim foi. “A Sinfic foi fundada no ano de 1990 e resultou de um processo de spin off de uma equipa de seis elementos, que integrava uma empresa que actuava na área das infra-estruturas e venda de equipamento informático”, relembra Carlos Silva, administrador da Sinfic – Sistemas de Informação Industriais e Consultoria.

Os dados estavam lançados e o jogo não podia parar. Isto porque antes do spin off, a equipa de pesquisa estava a trabalhar num projecto de desenvolvimento de software. Assim, em 1992, é lançado o Sistema Integrado de Gestão S4, “desenvolvido de raiz pela Sinfic, e que “ainda hoje, mantém uma base instalada de clientes em plena actividade (cerca de 100 empresas no mercado nacional e 30 no mercado externo, em Angola e Moçambique)”, afiança Carlos Silva.

Ao longo dos anos, os marcos da empresa sucedem-se. A criação de uma subsidiária em Angola, em 2000, e de outra em Moçambique, em 2006, são dois deles. Pelo meio há uma obtenção da certificação ISO 9001/2000, que abrange toda a empresa, e, mais recentemente, a sua renovação (ISO 9001/2008). A compra de uma empresa, a Bioglobal, também consta da história mais recente.

ORGANIZAÇÃO: UNIDADES DE NEGÓCIO

As duas unidades de negócio,



Carlos Silva, administrador da SINFIC

nas quais a empresa está dividida, constituem o pilar do modelo de gestão no qual opera. “Cada unidade de negócio encerra um conjunto de competências a partir das quais estrutura a sua oferta em serviços e produtos, que coloca ao serviço do mercado, de acordo com o plano estratégico definido”, refere o administrador da empresa.

Assim, as Unidades Estratégicas de Negócio são autónomas, ao nível do orçamento e dos planos. São dirigidas por um gestor de negócio “que tem como principais funções gerir os seus recursos e potenciar o negócio dentro da orientação estratégica global da Sinfic”. Para servir de apoio contam com as Unidades de Suporte ao Negócio, “que prestam serviços internos nas áreas administrativas, contabilidade e finanças, marketing, compras e logística e restantes serviços partilhados”.

Recentemente, a empresa optou por estruturar a sua

oferta por grandes eixos estratégicos de negócio, sendo a gestão integrada do território, as soluções de negócio, a modernização administrativa, o management organizacional e a segurança e defesa as preponderantes.

FERRAMENTAS PARA GERIR

O Eye Peak Warehouse Management é um dos sistemas disponibilizados pela Sinfic. Esta ferramenta opera ao nível da identificação de localizações e mercadorias, através da utilização de terminais de rádio-frequência com dados enviados ao sistema central e que ficam automaticamente disponíveis. Entre os clientes que adoptaram este sistema, para gestão de armazém e/ou de distribuição, encontram-se as empresas Adicional, VASP e Central Mensageiro.

Além da ferramenta acima mencionada há também a Distribution Management, a qual “ajuda na negociação de serviços baseada em dados factuais e de confiança” e a Sales Force Automation, que “permite otimizar a produtividade no processo”.

A empresa conta com várias áreas de negócio. Uma delas é de logística de transportes, a qual engloba a informatização

de armazéns e de veículos. As vendas móveis, a produção, a recolha de dados e o field service são as restantes áreas.

A empresa tem apostado na logística e transportes. Carlos Silva explicou, de forma sintética, as novidades que disponibilizam neste ramo: “é independente da plataforma e independente de base de dados, é um sistema que opera em tempo real, tem um ERP integrado ou interligado com qualquer tipo de ERP e é multi-língua”.

Mas as novidades nesta área não ficam por aqui. Ao nível das funcionalidades é de referir a “identificação unívoca de cada serviço, permitindo seguir o curso da origem até à confirmação de entrega” e a “ferramenta que permite uma análise de impacto e planeamento preventivo, ao invés de reactivo”, entre outras.

Mercados: filiais e parcerias. Com 240 colaboradores no nosso país no ano passado o volume de negócios foi de 14,3 milhões de euros. No entanto, se pensarmos nos números de Portugal juntamente com Angola e Moçambique, os colaboradores sobem para cerca de 500 e o volume de negócios ultrapassa os 51 milhões.

Não é por isso de estranhar que a aposta da Sinfic em

novos mercados passe por “reforçar e estender a sua presença nos PALOP”. Nos países do Magrebe e no Brasil o investimento deverá ser feito através de parcerias.

Além da diversificação de mercados, o futuro da empresa passa também por novas áreas de negócio, para as quais lançou duas novas linhas de produtos.

Um deles prende-se com sistemas de gestão e controlo de activos geo-referenciados em tempo real (LBS-Location Based Services), sendo que é aplicável a diferentes sectores, entre os quais, gestão de frotas, logística e transportes ou gestão de equipas. A plataforma de fidelização de clientes é outro dos produtos.

Tendo desde o início juntado esforços na prossecução do aumento de serviços e novas competências, a Sinfic tem actualmente alianças com empresas tecnológicas que operam a nível mundial. O crescimento da empresa parece estar intimamente ligado com o seu lema “colocar as tecnologias de informação, gestão e qualidade ao serviço e no reforço da competitividade e flexibilidade das organizações”.

Maria Cano

NÚMEROS SINFIC

Colaboradores	240
Volume de negócios	14,3 milhões de euros
Clientes	47 (80% do volume de vendas) 186 (20% volume de vendas)
Filiais	Angola e Moçambique