

# Lapidar o diamante

A HOLOS faz da informação um poderoso aliado de quem decide. Inovação e conhecimento, aplicados às tecnologias de informação e comunicação, são a receita para ajudar os seus clientes a serem mais competitivos.

**O** que têm em comum instituições como a Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE), a Inspeção-Geral da Educação, a Polícia Judiciária, a Ford, a SportTV e a Agência Espacial Europeia?

Entre muitas outras, são todas clientes da Holos, ou seja, beneficiam do desenvolvimento tecnológico proporcionado por esta empresa sediada no Madan Parque, o Pólo Tecnológico de Empresas de Inovação do Parque de Ciência e Tecnologia Almada-Setúbal, para cumprir três tarefas essenciais à competitividade dos seus clientes: melhorar o acesso à informação, gerir o conhecimento e decidir de modo sustentado.

Para que tal seja possível, a Holos estimula o investimento contínuo em investigação, inovação, criatividade e disseminação das melhores práticas e competências, quase sempre associadas ao desenvolvimento de soluções avançadas na área das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC). Para o presidente do Conselho de Administração

## Com a oferta de soluções versáteis e fiáveis, a Holos faz da inovação MOTOR DE COMPETITIVIDADE.

(CA) da Holos, Pedro Sousa, “a diferença no factor competitividade faz-se pela aposta na inovação tecnológica, procurando desenvolver produtos inovadores que, quando comparados com outros semelhantes, oferecem vantagens estratégicas reconhecidas pelos respectivos clientes”. A própria Holos faz da inovação uma mola real para a sua competitividade enquanto empresa: “A Holos apresenta soluções inovadoras, versáteis e fiáveis, uma característica que, em termos de oferta, é uma vantagem competitiva. A empresa procura antecipar as expectativas e oportunidades de mercado, traçando cenários e transferindo para os seus produtos os desenvolvimentos realizados em investigação e inovação”, refere Pedro Sousa.

As necessidades de uma instituição como a ASAE,

nomeadamente ao nível dos sistemas de informação de apoio à decisão, colocam-na como um caso paradigmático do cliente típico da Holos, que desenvolveu um complexo sistema de informação de suporte às actividades críticas da organização – desde a componente de gestão documental até à gestão de processos e tratamento de informação relativa à actividade inspectiva, no âmbito das diversas competências que estão atribuídas à ASAE como órgão de polícia criminal.

O mesmo se passa com outras entidades que lidam quotidianamente com um enorme volume de informação: a Inspeção-Geral da Educação, a Inspeção-Geral do Ambiente e do Ordenamento do Território ou a Câmara Municipal de Cascais. Tudo porque o aumento constante da quantidade de informação disponível implica uma maior exigência para os gestores, obrigados a tomar decisões em cada vez menos tempo. Os sistemas de informação de apoio à decisão permitem melhorar a qualidade da informação, concentrando-a, sintetizando-a e, em alguns casos, automatizando ou sugerindo decisões com base em regras.

Para complementar a sua oferta, a Holos estabeleceu, também, acordos de parceria com empresas prestigiadas como a Google, a Oracle e a Artec Technologies.

### Sempre com a Caixa

A Caixa Geral de Depósitos (CGD) foi decisiva no lançamento de um projecto que, então (1996), foi criado por um grupo de investigadores que trabalhavam em projectos de investigação tecnológica na Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa (FCT). O objectivo era profissionalizar a transferência de conhecimentos do sector científico para o sector empresarial e, assim, responder a diversas solicitações de parceiros industriais que necessitavam de soluções e serviços inovadores.

Pedro Sousa lembra o papel da CGD: “A CGD foi o parceiro do sector bancário que nos proporcionou as condições necessárias para suportar a actividade em termos financeiros. Isto porque, no arranque da empresa, foram necessários diversos apoios, sobretudo na concretização dos primeiros contratos com clientes para os quais eram necessárias garantias. A proximidade da CGD com o Pólo de Empresas de Inovação do Madan Parque, e a sua percepção do potencial da empresa, contribuíram para o estabelecimento de uma relação duradoura.”

Na inevitável internacionalização da Holos (iniciada em 2008, com a adopção de um plano estratégico para o efeito), a CGD voltou “a estar presente”, através de produtos específicos de apoio ao



**Pedro Sousa,**  
presidente do CA da Holos

investimento, designadamente, através da abertura de linhas de crédito.

Actualmente, 25 por cento do volume de negócios da Holos já é originário da sua fatia internacional, que tem como latitudes a Europa, o Médio Oriente (através da sua subsidiária nos Emirados Árabes Unidos) e África. Toda a Europa, São Tomé e Príncipe, Angola e Dubai são os principais destinos internacionais desta empresa de matriz tecnológica. O responsável máximo da Holos sublinha o carácter fulcral da competitividade neste processo de expansão geográfica: “A inovação nos produtos e serviços permitiu ganhar novos contratos, visto que, quando comparados com a oferta existente, as propostas da Holos apresentavam vantagens competitivas em termos de valor acrescentado e flexibilidade das soluções apresentadas.”

### Três vértices de negócio

A oferta da Holos estrutura-se em três vectores essenciais: criação de produtos (soluções de fácil actuação), desenvolvimento de projectos (con-



### Trabalho de equipa

Uma equipa dinâmica e empenhada permite à Holos apresentar soluções inovadoras ao mercado.

cepção e personalização de soluções à medida) e suporte às soluções (de produtos e projectos, com serviços complementares).

O desenvolvimento de projectos é a componente que, tradicionalmente, mais peso teve na actividade da empresa, mas, nos últimos anos, tem sido efectuado um forte investimento na criação de produtos. Do Sistema de Gestão Móvel de Medicação (ICare) à Assinatura Electrónica de Documentos (HolSigner), passando pelo Sistema de Comércio Electrónico (Lojas Online), a Holos tem criado várias soluções sempre baseadas na inovação aplicada à tecnologia.

No campo do desenvolvimento de projectos, além dos já citados sistemas de informação de apoio à decisão, a Holos é ainda responsável pela exploração de dados (*Data Warehouses* e *Data Mining*, que permitem conhecer os pontos fracos e fortes de uma organização, potencialidades não exploradas ou até tendências de mercado), pelo fornecimento de motores de busca e pelo desenvolvimento de portais *web* e sistemas georreferenciados.

Para todo este caminho e mundo de soluções, a CGD tem disponibilizado variados produtos e serviços (garantias bancárias, serviços *renting* e produtos de apoio ao investimento, entre outros). “A CGD conhece, em profundidade, os activos da empresa e sempre a acompanhou ao longo do seu ciclo evolutivo”, sintetiza o presidente do Conselho de Administração da Holos.

Esta empresa, com 33 trabalhadores e 150 clientes, gera um volume de negócios de 1,7 milhões de euros e apresenta como principais exemplos de inovação (nos processos e nos produtos) as soluções em plataformas de *Cloud Computing* (que revolucionam os processos de trabalho tradicionais, introduzindo trabalho colaborativo, ubíquo e com elevadas taxas de disponibilidade); as soluções tecnológicas para telemóveis; e, ainda, as soluções de segurança de bens e pessoas envolvendo sistemas inteligentes (câmaras com capacidade de decisão e sistemas robóticos móveis autónomos). Uma mostra definitiva da sua capacidade competitiva. 🌀



### Caixa Comércio e Serviços

As empresas do sector do comércio e serviços beneficiam, até ao final de 2010, de condições especiais com a oferta Caixa Comércio e Serviços. A CGD disponibiliza serviços como o TPA netcaixa (com redução das mensalidades e das comissões transaccionais); os seguros da Fidelidade Mundial, vocacionados para a vertente comercial (com descontos que variam entre 3% e 30%); a criação de *sites* (em parceria com a YUNIT, com oferta da primeira anuidade e de duas horas de manutenção, com desconto de 20% na aquisição de campanhas de *webmarketing* e atribuição de *vouchers* em publicidade); e, finalmente, as soluções de energias renováveis (orientadas para o investimento em sistemas solares térmicos).

Visite [www.cgd.pt/empresas](http://www.cgd.pt/empresas) ou uma Agência com serviço Caixa Empresas.



### Investimento em Marrocos

A Caixa assinou dois protocolos com o Estado marroquino para reforçar linhas de financiamento ao investimento naquele país africano:

– *Accord de Financement* entre a República Portuguesa, o Reino de Marrocos e a CGD, relativo à concessão de uma nova Linha de Crédito Concessional de 200 milhões de euros;

– 2.º *Avenant* (aditamento) à Linha de Crédito Concessional já existente, prorrogando o período de imputação de projectos e o prazo limite de utilização para 16 de Janeiro de 2012 e 16 de Janeiro de 2014, respectivamente.

No âmbito da XI Cimeira Luso-Marroquina, que teve lugar no início do mês de Junho, a CGD foi a única entidade financeira a integrar a comitiva empresarial portuguesa.

Visite [www.cgd.pt/empresas](http://www.cgd.pt/empresas)