



Arquivo SL

Rui Paupério,
executive
manager na
SLIM Business
Solutions

SLIM BS olha para as PME

A nova tecnológica, especializada em aplicações de negócio de base tecnológica Microsoft, conseguiu reunir 12 clientes em três meses, quatro dos quais no estrangeiro

Carlos Marçalo |
juarezcc@revistas.cofina.pt

A SLIM Business Solutions é uma *startup* fundada em Agosto 2012, sediada em Braga e que actua na área do *software* de gestão. A empresa está a trabalhar o mercado das PME, especialmente as médias empresas, tendo já 12 clientes, alguns dos quais ainda se encontram com projectos em curso.

Apesar de ter pouco mais de três meses de actividade, a tecnológica não limita a sua actuação ao mercado nacional. Dos 12 clientes que possui, quatro são internacionais.

Segundo **Rui Paupério**, *executive manager* na SLIM Business Solutions, o mercado português representa 70% do volume de negócios, contudo, «é expectável que esse valor venha a descer para os 50% até ao final do ano, por força das perspectivas de negócio internacional».

A SLIM BS já presta serviços em Angola e Moçambique, mas o leque de países em que actua pode aumentar, atendendo ao desfecho de possíveis negócios no Brasil, em Espanha e na Irlanda.

No primeiro ano de actividade, que representa cinco meses de actividade, a SLIM BS estima ter um volume de negócios entre os 150 e os 200 mil euros. O *executive manager* acredita que o *break-even* desta primeira fase de investimento será conseguido no decorrer de 2013 e sublinha que os meios obtidos nos primeiros anos de ac-

tividade serão reinvestidos na empresa, de forma a alavancar novas áreas de negócio e a reforçar a oferta.

No *roadmap* para 2013, além do reforço da oferta de serviços de consultoria para o plano internacional, a empresa está a centrar esforços na criação de uma *software factory* que permitirá, através do desenvolvimento de produtos de *software*, fortalecer a estratégia exportadora. «Será um ano de investimento em pessoas, tarefa árdua face ao crescente êxodo de excelentes profissionais», afirma Rui Paupério.

Apesar de se tratar de nova empresa, a tecnológica foi constituída por uma equipa experiente. Rui Paupério trabalha há 20 anos no sector de tecnologias de informação, mais concretamente na vertente de *software* para a gestão empresarial. Este responsável juntou-se a outros dois profissionais do sector, **João Miranda** e **Ricardo Maia**, *technology manager* e *consulting manager*, respectivamente, e fundaram a SLIM BS.

«Considero que tive um histórico de aprendizagem e que tive sucesso nas várias empresas por onde passei, tendo deixado marcas positivas em todas elas. A inquietude que me caracteriza levou-me a concluir que era agora o momento de iniciar um novo ciclo e de empreender, concretizando assim um sonho antigo», revela Rui Paupério, acrescentando que o principal factor de diferenciação da empresa assenta na

qualidade e na competitividade das soluções e dos serviços colocados à disposição dos clientes. A oferta da SLIM BS baseia-se presentemente no fornecimento e na implementação de aplicações de gestão assentes em plataforma de *enterprise resource planning* (ERP), *customer relationship management* (CRM) e *business intelligence* (BI) e em portais colaborativos.

Em 2013 está prevista uma segunda fase do plano de negócio, cujo objectivo é ampliar a oferta, que passará a contar com produtos de *software* próprios, com os quais os responsáveis da tecnológica esperam alavancar a sua estratégia exportadora. Estas soluções próprias são baseadas em plataformas *cloud*, regimes de exploração SaaS e aplicações para dispositivos móveis (*smartphones* e *tablets*). «A nossa oferta está maioritariamente assente em tecnologia Microsoft no domínio das aplicações de negócio, produtividade e colaboração», refere o *executive manager* da SLIM BS.

FACTOR DIFERENCIADOR

O gestor acrescenta ainda que, tecnologicamente, a empresa procurara assentar a estratégia em plataformas **Microsoft**, sendo que o **Windows 8**, lançado brevemente, o **Windows Azure** e as plataformas *online* e *cloud* já se encontram na base da arquitectura do *roadmap* de produtos.

No que respeita à vertente de serviços e

consultoria, o responsável acredita que a SLIM BS possui uma competitividade diferenciadora, baseada na agilidade, na flexibilidade e na competência da área de intervenção.

Em relação aos produtos que vão ser desenvolvidos, os vectores de diferenciação passarão pela inovação e pela qualidade. Para convencer uma empresa a adjudicar projectos a uma *startup* num cenário de crise como o que estamos a viver, o *executive manager* diz que é preciso acreditar nas pessoas, e explica que, apesar da tenridade da SLIM, a equipa de três directores soma quase 50 anos de experiência no sector, o que representa uma maturidade relevante.

«No estado actual da economia, as empresas, os nossos clientes, privilegiam fornecedores ágeis e flexíveis que preconizam *quick-wins*. Foi neste contexto que, neste curto trajecto, tivemos já oportunidade de ultrapassar pesos pesados da consultoria em sistemas de informação».

No entender de Rui Paupério, «nos próximos dois a três anos, várias serão as empresas “maturas” do sector que irão desaparecer quer pelo peso excessivo, entenda-se estruturas desajustadas, quer pela apatia e pela incapacidade que demonstraram de mudar no tempo em que o deveriam ter feito. A forma de fazer negócios mudou e muitas foram as empresas que não perceberam!»