

## FLOWINN – BUSINESS INNOVATION

# «OS NOSSOS PRODUTOS SÃO SOLUÇÕES QUE NASCEM DE NECESSIDADES CONCRETAS»



Miguel Catela, gestor do Grupo Flowinn

MIGUEL CATELA, GESTOR DA FLOWINN, APOSTA NA PROXIMIDADE AO CLIENTE DA EMPRESA QUE ATUA NA ÁREA DAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO PARA A GESTÃO, QUEBRANDO BARREIRAS DE LINGUAGEM: «FALAMOS NUMA LINGUAGEM FUNCIONAL»

«O mais difícil é resolver problemas complexos de negócio com soluções tecnológicas avançadas e que, ao mesmo tempo, sejam de muito fácil utilização», reconhece Miguel Catela, gestor da Flowinn, que está no mercado das tecnologias de informação para a gestão desde 2013, centrando grande parte das suas preocupações na experiência de utilização. «O chamado user experience é muito mais do que o ecrã da solução» explica Miguel Catela. «Tem a ver com toda a interação que os operadores têm com a solução que está montada, seja a solução tecnológica, seja com o facto de terem uma paleta num determinado sítio do armazém e precisar de a colocar noutro sem interromper um processo que um colega seu está a fazer.»

A Flowinn olha para este fenómeno como user experience do processo, e não da solução tecnológica, com soluções Innergy divididas em três áreas. Na Innergy Business Software, tem dois ERPs (Enterprise Resource Planning, software de gestão que suporta

todo o negócio das organizações) próprios: o software de gestão típico (contas a pagar, faturação, contabilidade, produção, etc.). Tem também a componente de mobilidade, Innergy Move Software, relacionada com soluções mobile, controlo de negócio em tablets e a solução de logística que está a ser adaptada para telemóveis Android, permitindo outras potencialidades quer em termos de comunicação por voz quer com a introdução de Realidade Aumentada. E, ainda, uma terceira componente, a Innergy Web Software, com soluções montadas em browsers, acessíveis em qualquer computador, também elas adaptativas e que, podem ser acedidas através de dispositivos móveis.

«Como fazemos soluções», enfatiza Miguel Catela, « procuramos não vender produtos, mas vender soluções. Por isso, muitas vezes, as soluções são compostas por estas três componentes», admite o gestor da Flowinn, acrescentando que as vertentes mobile e web funcionam com os ERPs próprios ou

outros, da concorrência.

Apesar de ser uma marca relativamente recente, a Flowinn sente-se à vontade para encarar desafios complexos. «Temos um misto de colaboradores experientes, com 20/25 anos de conhecimento das realidades do mercado, tanto tecnológicas como funcionais, o que nos permite 'puxar ideias' de uns sectores de atividade para outros. Temos também jovens, para criar um equilíbrio entre a experiência e a vontade de inovação. Ao todo somos cerca de 25, em Carnaxide, no Porto e, mais recentemente, em Braga», explica Miguel Catela, dando conta da vontade de descentralizar o crescimento da Flowinn.

Um fator diferenciador da Flowinn é a «capacidade de pensar os processos com o cliente, falar a língua dele», segundo Miguel Catela. A equipa é composta por consultores formados na área das ciências empresariais, da economia e da gestão, e, no âmbito tecnológico, essencialmente por engenheiros de software. «Queremos quebrar a barreira da lingua-

**Não vamos ao mercado para dizer: ‘Olhe, temos aqui este produto. Quer comprar?’ Pelo contrário, os produtos nascem de uma necessidade surgida numa operação em concreto, de um processo em concreto, seja de uma fábrica que queria controlar melhor os seus processos produtivos, ou porque a qualidade assim o exigia, ou porque era preciso rastrear as matérias primas e perceber de onde vieram as discrepâncias, qual é o fornecedor que está com menos qualidade na entrega**



gem. As pessoas que contatam o cliente, falam dos processos e do negócio, tanto com o operacional como com o decisor. Não falam em linguagem técnica, mas, sim, numa linguagem funcional, que ambos percebem. Isto é uma vantagem muito grande.»

Miguel Catela orgulha-se de uma equipa que tem «a capacidade de pensar muito bem as soluções, gerando valor para cada um dos clientes. Nós não construímos um produto que um conjunto de pessoas dentro de uma sala acha que vai ter muito sucesso. Os nossos produtos nascem porque a oportunidade surgiu em conversa com alguém, de uma necessidade em concreto do cliente. Não vamos ao mercado para dizer: ‘Olhe, temos aqui este produto. Quer comprar?’ Pelo contrário, os produtos nascem de uma necessidade surgida numa operação em concreto, de um processo em concreto, seja de uma fábrica que queria controlar melhor os seus processos produtivos, ou porque a qualidade assim o exigia, ou porque era preciso rastrear as matérias primas e perceber de onde vieram as discrepâncias, qual é o fornecedor que está com menos qualidade na entrega, seja porque é necessário ajudar a equipa de vendas a obter melhores resultados, entre outras.

Ou seja, são sempre questões de negócio que deram e dão origem às soluções tecnológicas que, aplicadas ao novo desenho dos processos que propomos, fazem com que o valor da solução seja muito grande.» Objetivo muito importante para a Flowinn é o retorno do investimento. «Na medida do possível, gostamos de o medir com o cliente» informa Miguel Catela, explicando que, «se for uma ferramenta de componente comercial, o retorno de investimento poderá ser avaliado em cima do incremento de venda ou da margem que se conseguiu obter. Se for na produção, já poderemos estar a olhar para a diminuição de custos.»

A curto/médio prazo, a ambição da Flowinn é tornar-se a empresa de referência nas tecnologias de informação para a gestão nas áreas da indústria (empresas com produção/linhas fabris, desde o ramo alimentar à metalomecânica) e farmacêutica (essencialmente virada para a distribuição e para a componente farmácia). Esta ambição passa também por inovar. «Esperamos lançar no final do ano o primeiro protótipo de um projeto-piloto que permitirá fazer sugestões aos decisores, para os ajudar a tomar melhores decisões de negócio», revela Miguel Cate-

la. «Estamos a trabalhar para criar sistemas de padronização, preditivos e de inteligência artificial que nos permitam, por exemplo, dar a indicação ao gestor, do que deve comprar, a quem deve comprar, que quantidades, e a que preço, ao longo do tempo, com base em restrições de capacidade de fornecimento dos seus fornecedores, procura do mercado, etc.»

«Tendo capacidade de analisar informação que tenho nos meus sistemas de informação, se eu conseguir definir as variáveis corretamente consigo calcular os desvios expectáveis, prever o futuro e tomar decisões que me vão permitir estar a gerir para a frente», prevê Miguel Catela, recusando limitar-se aos sistemas de informação atuais, que têm trabalhado apenas o passado e o presente. «Na maior parte dos sistemas de informação, se eu quiser saber o que tenho de encomendar aos meus fornecedores, eu sei-o a partir da informação que o sistema tem, do passado e do presente. O novo paradigma é procurarmos projetar o futuro, antecipando comportamentos e tomando decisões com base nisso. O que faz sentido é trabalhar para o futuro. O gestor deve gerir a olhar para a frente e não para trás!», aponta Catela.

**Flowinn**

Business Innovation

**Lisboa**  
Rua da Barruncheira, 3 -1º Piso Direito  
2790-034 Carnaxide  
Lat: 38.72365 | Long: -9.23725

**Braga**  
EN101, Avenida Barros e Soares, N°423  
4715-214 Braga - Nogueira  
Lat:41.533441 | Long: -8.419443

**Porto**  
Rua do Tronco, 375  
4465-275 São Mamede de Infesta  
Lat: 41.18392 | Long: -8.62232

Email: [clientes@flowinn.biz](mailto:clientes@flowinn.biz)  
Tlf: +351 212 483 800

[www.flowinn.biz](http://www.flowinn.biz)