

# Solução nova para velho problema

- Grupo de jovens criou projecto inovador premiado
- Optimização da produção industrial será o rumo futuro

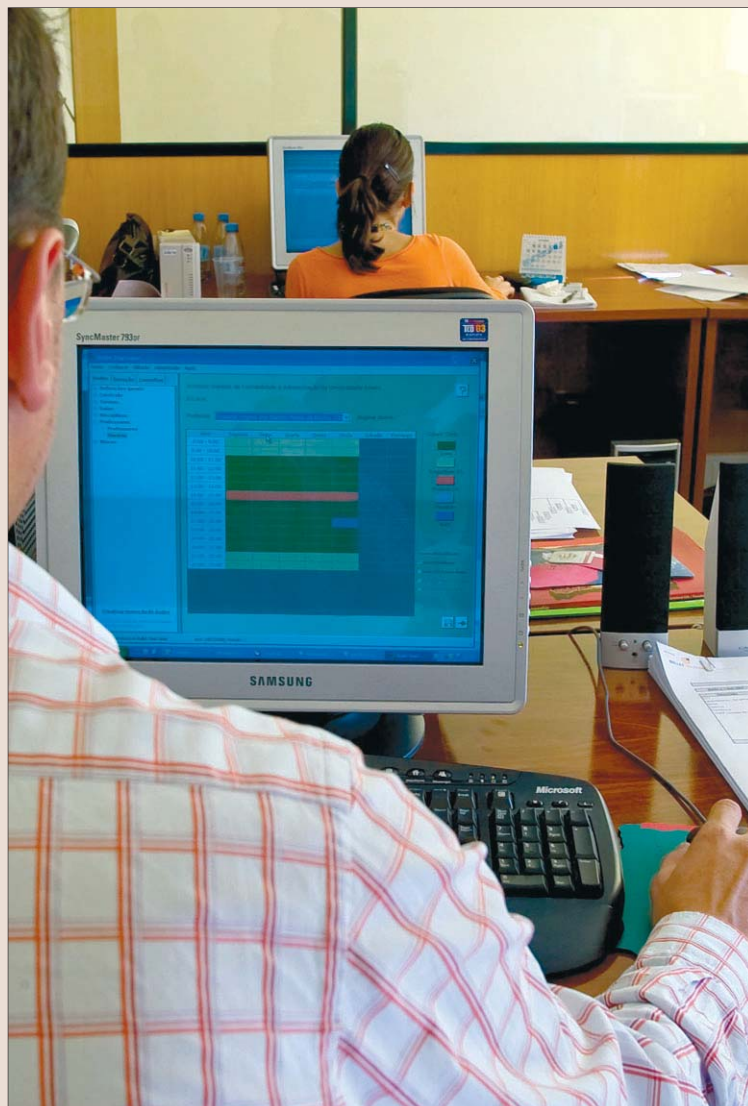
Erika Nunes

Um gerador automático de horários escolares para o Ensino Superior é o mais recente e mais rentável produto concebido, desenvolvido e comercializado pela Bullet Solutions. Pioneiro e inovador, o produto vem dar resposta a uma necessidade e a uma procura de décadas, cuja resposta fora sempre adiada por dificuldades técnicas que, só agora, um grupo de jovens empresários altamente qualificado conseguiu ultrapassar.

A Bullet Solutions é ainda uma empresa jovem, com menos de dois anos de vida, nascida ao abrigo da Iniciativa Neotec (programa governamental de apoio a novas empresas de base tecnológica) e no seguimento da candidatura, em 2005, ao concurso nacional de empreendedorismo.

“Partimos de uma ideia, que era otimizar os horários escolares para o Ensino Superior, a partir de um gerador automático de horários, algo que era extremamente complexo de se fazer dado o elevado número de variáveis a considerar”, explica Pedro Fernandes, administrador da Bullet Solutions e um dos fundadores da empresa, juntamente com mais quatro investidores particulares. A ideia era, realmente, ambiciosa, ou não teriam obtido o apoio da Informática de Portugal, que financiou 25% da nova e ousada empresa do Porto.

Após um ano de desenvolvimento do produto, que, com sucesso, consegue dar res-



Bullet Solutions promete resolver problemas “à prova de bala”

posta aos pedidos dos professores, às necessidades dos alunos e às condicionantes das instituições, já é utilizado por uma dúzia de clientes satisfeitos. “Não temos um cliente que nos diga que esta ferramenta não é útil ou que funciona mal”, assegura Luís Moreira, outro dos sócios da empresa, também licenciado em Engenharia Electrotécnica e Computadores, ac-

## Ficha

**Sede:** Rua da Saudade, Porto  
**Actividade:** consultoria e desenvolvimento de soluções informáticas de optimização à medida do cliente.  
**Facturação:** depois de 10 meses de desenvolvimento de produto, facturou 50 mil euros em 2 meses (2006) e prevê 200 mil euros este ano.

tualmente encarregue da área comercial da Bullet Solutions. Aliás, o serviço pós-venda foi considerado “primordial” pela empresa, que dá assistência completa aos seus clientes, oferecendo formação gratuita e específica para a utilização de todo o potencial das ferramentas adquiridas.

Depois dos primeiros meses no mercado, depressa a empresa adaptou o gerador de horários ao Ensino Básico e Secundário e, agora, outro produto semelhante prepara-se para conquistar um mercado também importante: um gerador de escalas médicas.

“Já estamos a negociar a venda a um grande departamento de um hospital importante e cremos que será um sucesso”, adianta Pedro Fernandes.

É que, além de gerar automaticamente os horários, de acordo com o pessoal e as instalações, por exemplo, a ferramenta ainda garante o cálculo de todas as possibilidades, de forma a escolher a que melhor otimiza o serviço.

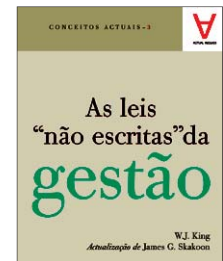
De acordo com os responsáveis da empresa, o negócio propriamente dito “não tem concorrência”, pois o tipo de investigação operacional que exige – e seduzia, desde logo, os jovens empresários – não é algo que se faça exaustivamente, quer em Portugal quer no Mundo.

“Já há 30 anos que, nos Estados Unidos, se tentava criar este tipo de software, mas a quantidade de variáveis a introduzir é demasiado complexa”, vangloria-se Luís Moreira. Um ano de desenvolvimento do produto, com uma equipa de cinco pessoas a trabalhar oito horas por dia foi, afinal, suficiente por cá.

Já a pensar na expansão do negócio, a Bullet Solutions prepara-se para entrar, no próximo ano, na área industrial e na gestão de produção – uma área “apaixonante” e em que “é fácil quantificar perdas e ganhos”, na definição de Pedro Fernandes.

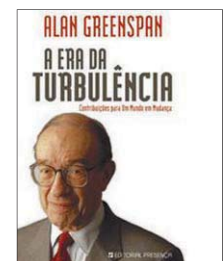
A internacionalização está também prevista para 2009, estando a decorrer a pesquisa de parceiros adequados em cada país-alvo – tendo em atenção a manutenção dos padrões do serviço pós-venda –, sendo de esperar uma penetração “rápida” nos PALOP.

## As leis “não escritas” da Gestão



Publicado há mais de 60 anos, este pequeno livro da autoria de W. J. King (engenheiro da General Electric e professor de Engenharia na Universidade da Califórnia, falecido em 1983) vendeu nessa época mais de 100 mil cópias e acabou por ser adaptado para os leitores interessados em Gestão. Terceiro livro da colecção “Conceitos actuais”, da Actual Editora, à venda por 12 euros mais IVA, a obra dá a conhecer os princípios “não escritos” do mundo dos negócios. Inúmeros conselhos que foram sendo transmitidos entre gerações de empresários e condensados num livro de consulta rápida. Em 96 páginas pode, por exemplo, saber como se deve comportar no primeiro emprego ou como conquistar o sucesso profissional. O livro foi actualizado pelo americano James G. Skakoon, director da Vertex Technology, empresa de consultoria em Engenharia, e autor do “Detailed mechanical design: A practical guide”.

## A era da turbulência



O ex-presidente da Reserva Federal dos EUA, Alan Greenspan, descreve neste ensaio de 572 páginas os contributos de uma vida de trabalho para a economia americana e global em mudança, apresentando a sua visão do futuro. O 11 de Setembro é o ponto de partida para a análise do caminho percorrido pela economia mundial a partir da experiência de duas décadas à frente da Reserva Federal dos EUA, simbolizando todos os desafios que a globalização terá de enfrentar nas próximas décadas. Descendente de romenos e húngaros emigrados para os EUA, no início do século XX, esta autobiografia passa em revista a segunda metade do século passado, durante o qual o autor se envolveu de forma crescente nas decisões da política económica e monetária, que a marcaram. Editado pela Presença, o livro custa 30 euros.