

# Optimizar é o ingrediente mágico

Focada no desenvolvimento de sistemas informáticos de optimização, a Bullet Solutions apresenta soluções para as empresas retirarem o máximo partido dos seus recursos e serem mais competitivas

Luísa Dâmaso | luisadamazo@revistas.cofina.pt

**N**um mercado altamente competitivo, as receitas de negócio não são bem-sucedidas se não existir um ingrediente especial, e é no desenvolvimento deste condimento específico que gestores, CIO e demais “C” se concentram. A **Bullet Solutions** acredita que pode dar um contributo válido na construção destas receitas de negócio. A optimização é, de acordo com esta *spin-off* da **Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto**, o ingrediente que todos deviam incluir nas suas fórmulas.

«Independentemente do sector de actividade, há sempre problemas combinatórios complexos, resolvidos de forma manual ou com ferramentas desactualizadas, passíveis de serem automatizados e optimizados», esclarece **Hugo Braga**, *business developer* da Bullet Solutions.

É por isso que o *core business* da Bullet Solutions não se centra em nenhum mercado em particular, mas sim na «capacidade de resolver problemas complexos em contexto real, transformando processos manuais, morosos e susceptíveis ao erro em processos inteligentes, automáticos e optimizados», sustenta o responsável.

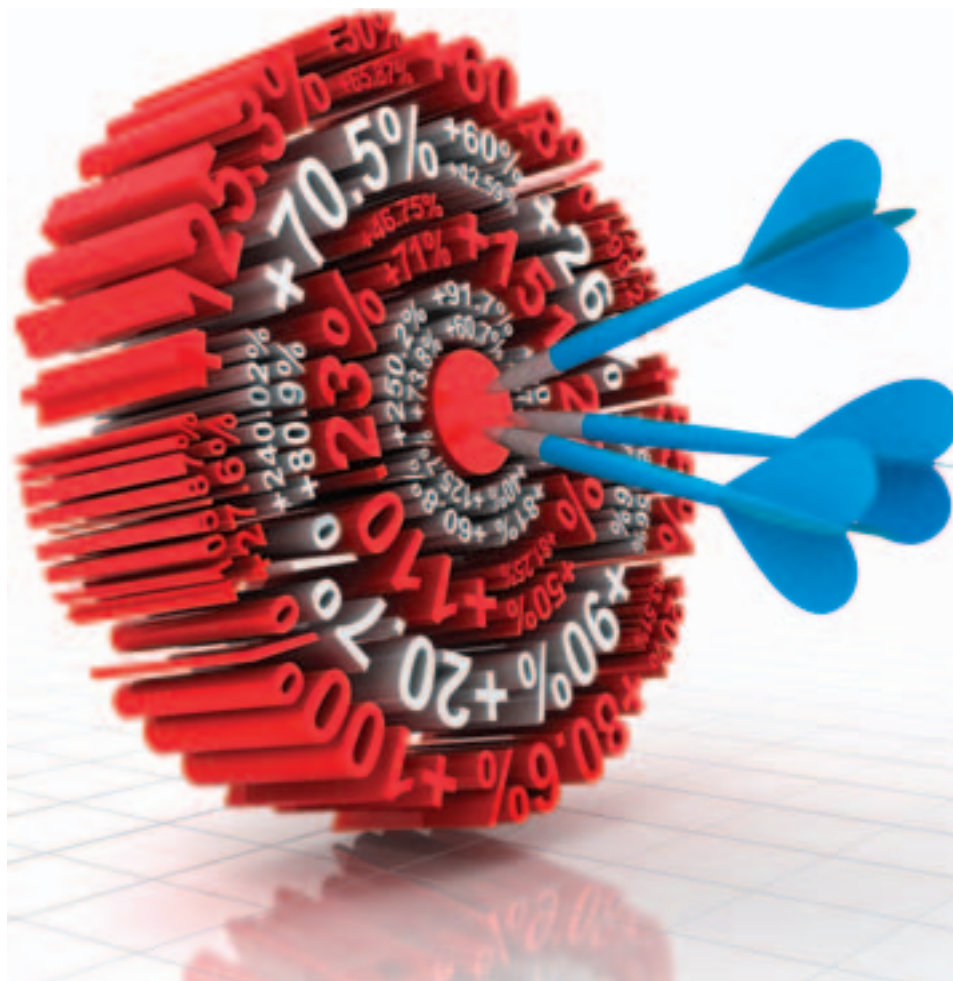
Neste momento, a empresa do Porto tem disponíveis soluções de *software* de optimização para os sectores de ensino superior (**BEST – Bullet Education SuiTe**), saúde (**BTTM – Bullet TimeTabler Medical**) e indústria transformadora (**BSch – Bullet Scheduler**) e ainda para o escalonamento de pessoal em qualquer sector de actividade (**BSS – Staff Scheduler**). «Temos também uma forte componente de consultoria em optimização e *software*, o que nos permite desenvolver soluções à medida dos nossos clientes em qualquer sector de mercado», acrescenta Hugo Braga.

## NOVO SOFTWARE À VISTA

Empenhada na evolução da oferta, a equipa de gestão da Bullet está também a conduzir um projecto inovador, denominado **IMMO – Integrated Materials Management Optimization**, que permitirá optimizar a aquisição de materiais e a sua utilização na indústria.

Resultado de uma parceria com o **Centro de Inovação e Investigação em Ciências Empresariais e Sistemas de Informação**, da **Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Felgueiras (CIICESI)**, e o **Conselho Empresarial do Tâmega e Sousa (CETS)**, este projecto representa uma «oportunidade» para os seus autores.

Hugo Braga diz que está a ser criada uma cadeia de valor que permitirá às empresas portuguesas adoptar uma perspectiva de crescimento, que se irá reflectir «na maior capacidade de investimento, em mais postos



de trabalho e em melhores condições para os trabalhadores, o que contribuirá paralelamente para um natural enriquecimento da economia portuguesa».

Fruto desta parceria, será produzido um novo *software*, cuja versão final deverá estar disponível em Julho de 2015. De acordo com o *business developer* da Bullet Solutions, este é um projecto de investigação e desenvolvimento tecnológico que promete combater problemas relacionados com a aquisição e gestão de matérias-primas e com a eliminação de desperdício.

Esta perspectiva inovadora consiste na idealização e construção de um *software* que irá permitir a optimização da compra de matérias-primas e do consumo de materiais, garantindo uma maior rentabilidade empresarial.

O desenvolvimento deste projecto teve como ponto de partida a necessidade emer-

gente de dotar as empresas portuguesas de um maior índice competitivo relativamente a outros mercados que oferecem condições mais favoráveis, nomeadamente mão-de-obra mais barata, maior estabilidade económica ou melhor posicionamento empresarial.

«As empresas que operam nessas condições têm claramente maior margem de erro, pelo que é sabido que a indústria nacional se deve destacar pelo aproveitamento de recursos e pela eliminação de desperdícios, bem como pela rápida adaptação e resposta à adversidade em tempo real, de forma a contribuir para uma produção eficiente», assume Hugo Braga.

Segundo ele, com este acréscimo de competitividade, as empresas portuguesas poderão adoptar uma perspectiva de crescimento, que se irá reflectir numa «maior capacidade de investimento, em melhores condições

## NA ROTA DA INTERNACIONALIZAÇÃO

Os mercados internacionais são uma grande aposta da Bullet Solutions em 2014.

A solução para o ensino superior é, segundo Hugo Braga, a que possui maturação que permite pensar num outro enquadramento evolutivo para a *suite* de aplicações BEST. Entre os vários mercados que a empresa assinala como estratégicos, os PALOP, a Turquia, a Áustria e a França surgem em evidência. «Detectou-se alguma proximidade na forma como vários processos no ensino superior são geridos e, como tal, há uma maior facilidade de integração dos nossos produtos», assume Hugo Braga.

para os seus trabalhadores e na possibilidade de integrar mais recursos humanos nos seus quadros, o que contribuirá paralelamente para um natural enriquecimento da economia portuguesa».

## CRESCER 5% EM 2014

O projecto IMMO foi aprovado ao abrigo do **Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN)**, financiado pela União Europeia no âmbito do **Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER)**, por meio do **ON.2 – O Novo Norte**, através do **Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico**. «O investimento global aprovado para o projecto foi de 329 490,69 euros, tendo sido prevista a atribuição de um incentivo não reembolsável de 230 007,49 euros», justifica Hugo Braga.

Com os olhos postos na indústria transformadora, o *business developer* não consegue ainda precisar o preço médio a que a solução será comercializada, já que estará sempre relacionado com a complexidade do problema a resolver e com a dimensão da empresa. «Podemos dizer que praticamos uma política de preço enquadrada com as poupanças que trazemos aos nossos clientes», sublinha o responsável.

Com 150 mil euros de facturação obtidos em 2013, a Bullet quer crescer em 2014, apontando os 5% como margem prevista. A estratégia de crescimento passa por manter uma forte aposta na Bullet Education SuiTe, que compreende um conjunto de produtos que funcionam de forma integrada, com o objectivo de optimizar as instituições do ensino superior em tarefas como a geração e gestão de horários, a gestão de salas e de outros espaços, a geração e gestão de calendários de exames e KPI, ou índices de produtividade, obtidos com base em dados disponibilizados por todos estes aplicativos. «Acreditamos nestes produtos para continuar a crescer em Portugal e para internacionalizar ainda neste ano» a empresa, avança o responsável. Além desta área, Hugo Braga destaca a implantação em áreas de negócio como as de escalonamento de pessoal ou de produção, que, segundo ele, também suscitam perspectivas optimistas para 2014.

Tecnologicamente, os caminhos do *software* de optimização passarão pela *cloud* e pelo *big data*. «Cada vez mais surgem empresas que já têm sistemas de informação maduros e que pretendem passar ao nível seguinte, ou seja, para a utilização do cálculo inteligente para uma verdadeira optimização dos seus processos de negócio. É exactamente nesse sentido que levamos a optimização ao ensino superior e, cada vez mais, à indústria, ao retalho e a muitas outras áreas de negócio», sustenta o responsável. ▀