



NEGÓCIOS INICIATIVAS FLAD.EY BUZZ USA

SENTILANT TECNOLOGIAS

Ferramenta de Coimbra “mete papéis” no Panamá

Dois professores universitários estão a iniciar a internacionalização da solução informática que criaram para as empresas poderem planear, otimizar e prever as tarefas dos trabalhadores que andam na estrada.



Jorge Granjal, 46 anos, fundou a Sentilant com outro professor e investigador da Universidade de Coimbra. A Geotasks já é o princi

ANTÓNIO LARGUESA
alarguesa@negocios.pt

O sistema operacional GeoTasks, que incorpora os algoritmos desenvolvidos por Jorge Granjal e Bruno Cabral no departamento de Informática da Universidade de Coimbra, está prestes a abrir o canal de negócio para o Panamá. O acordo de distribuição com a Claro Panamá, uma operadora local de telecomunicações, está por estes dias “a ser ultimado” para assinalar em 2017 a estreia da Sentilant nos mercados internacionais.

Esta oportunidade na América Central surgiu da parceria com a TimWe, uma multinacional de origem portuguesa que trabalha em estratégias de “monetização” e com quem está a testar a aplicação noutras geografias, como a Europa de Leste, que “ainda não surtiu efeito”.

O país situado no istmo que liga o norte e o sul do continente será o primeiro no estrangeiro a experimentar a solução de planeamento, optimização e previsão direccionada para empresas com trabalhadores em regime de mobilidade, que promete “a atribuição óptima de tarefas a pessoas e a veículos”.

No mercado doméstico, este produto está também “em finalização de aceitação” por parte da NOS

Jorge Granjal e Bruno Cabral estão a finalizar um acordo com a NOS para a distribuição da Geotasks.

para ser comercializado como uma aplicação desta operadora. Jorge Granjal explica que, tal como no Panamá, também aqui “a ideia é ter mais um canal de distribuição” para conseguir chegar a mais clientes.

“Este regime de parcerias será a grande aposta em termos de internacionalização. Partilhamos as receitas e ao mesmo tempo temos o “branding”, a força de vendas e o conhecimento de mercado dos operadores. Por acaso estes são ambos da área de telecomunicações, mas poderá ser qualquer empresa que nos permita chegar a mercados-chave”, frisou o professor universitário.

Do Jumbo à caridade

Para o viscense de 46 anos e para o sócio, dez anos mais novo, a “percepção é que possa surgir daqui a algum tempo a oportunidade de [abraçar] este projecto empresarial mais a tempo inteiro”. Incubado no Instituto Pedro Nunes, emprega quatro pessoas e “frequentemente” tem bolsеiros a colaborar – neste momento são três alunos de mes-

trado. Fundada em Maio de 2013 para desenvolver aplicações móveis relacionadas com os hábitos de condução – a Autobud e a Drivian integram essa área de negócio, agora secundária –, a Sentilant facturou 85 mil euros em 2016 com serviços prestados em território nacional.

Com um modelo de “subscrição à cabeça” e licenciamento por utilizador (que pode ser “web” ou “mobile”), os clientes do Geotasks são da área de distribuição e logística – a Auchan usa esta solução em Portugal, tal como uma empresa parceira –, manutenção de equipamentos de telecomunicações e assistência social ao domicílio.

Além das vendas B2B, que incluem a customização do sistema em que está a ser incorporada uma “forte componente analítica”, a empresa de Coimbra está a investir em marketing digital para lançar nos próximos dias um modelo “self service”, visando captar clientes empresariais ou particulares através da subscrição autónoma e mais simples do produto na Internet. ■

4

FUNCIONÁRIOS

Além dos sócios e dos bolsеiros, na empresa incubada no Instituto Pedro Nunes trabalham quatro a tempo inteiro.

3

PRODUTOS

Antes da Geotasks, os docentes de Coimbra já tinham criado a Autobud e a Drivian, duas “apps” ligadas a hábitos de condução.



produto da empresa criada em Maio de 2013.

85

VENDAS EM 2016

A Sentilant aumentou o volume de negócios de 52 mil para 85 mil euros no ano passado, apenas com serviços no mercado interno.



Negócios.pt e apps

PRÊMIO Jovens empresas a caminho dos EUA
Conheça todos os projectos candidatos ao FLAD.EY BUZZ USA, lançado para promover e apoiar a internacionalização de micro e PME no mercado americano.

RAIO-X

No início era a “app”, agora são as vendas

Ir para o mercado e operacionalizar as vendas tem sido um dos desafios dos criadores da Geotasks. Parcerias são aposta.

“APPS” NO NEGÓCIO

- Além da Geotasks, a Sentilant tem duas aplicações móveis para ajudar as pessoas a detectar erros de condução, que incluem também uma componente social.
- A Drivian e a Autobud podem ser descarregadas nas “appstores”, sendo esta última o caso de maior sucesso, com cerca de sete mil utilizadores registados.

CONCORRÊNCIA GRANDE E DOS GRANDES

- Os principais concorrentes do GeoTasks são os serviços das empresas Jobber, Synchroteam, CoreSystems e ClickSoftware.
- Para se diferenciar dos grandes operadores, a empresa de Coimbra aposta numa solução simples de usar e de subscrever, e também económica para as PME.

AMEAÇAS COMERCIAIS E MULETA DOS PARCEIROS

- Ambos originários do mundo académico, o principal desafio tem sido “operacionalizar vendas e a ida da solução para o mercado”.
- Com parceiros na distribuição, os dois empreendedores acreditam que podem “escalar e ter um volume de vendas suficientemente interessante a nível global”.

PERGUNTAS A JORGE GRANJAL

Presidente executivo da Sentilant

Foco nas empresas pequenas dos EUA

A Sentilant quer replicar o modelo de parcerias e conquistar as PME americanas com uma solução “mais leve e mais barata”..

Como pretendem abordar o mercado americano?

A estratégia passa por replicar o modelo de parcerias que estamos a activar [noutros países]. Procurar parceiros-chave ao nível da distribuição que permitam ter canais de venda da aplicação numa lógica normalmente de “revenue share” ou com “branding” da aplicação em função do parceiro.

Que potencial identificam?

Já temos alguma percepção e números do mercado para sabermos que há um potencial interessante para a entrada. Estamos muito focados nas empresas pequenas, que não tenham ainda uma solução estabelecida de gestão de frotas e possam tirar vantagens em termos de optimização, planeamento e previsões com uma solução mais leve e barata.

Exigirá uma presença física?

Sim. Não só para manter ou

“

Teremos de ter dimensão e capacidade para manter pessoas no terreno para operacionalizar essa máquina [noutros países].

”

promover novas parcerias, mas também para ter uma força de apoio técnico. Aliás, estes acordos de parceria envolvem, no mínimo, a presença de um representante do produto, por zona geográfica ou área de actuação. Teremos de ter dimensão e capacidade para manter pessoas no terreno para operacionalizar essa máquina. Não pode ser apenas à distância. ■