

# Inovar é palavra de ordem na TBFiles

No mercado nacional há cerca de 10 anos, os responsáveis da empresa garantem que é preciso responder anualmente às mudanças do mercado e reconhece que tal não seria possível sem inovação

Luís Tomás | ltoamas@revista.cifra.pt

**T**iago Borges faz um balanço positivo dos últimos 10 anos de atividade da TBFiles. Esta década revelou-se «um desafio extremamente exigente mas também muito gratificante e compensatório», afirma o CEO da empresa. O responsável não duvida de que o mercado já não é o que era, pelo que defende que só inovando se consegue acompanhar as mudanças, «adaptar-se aos com a exigência, e *boom-boom* e a força logística e suportar-se na tecnologia de ponta». A apogeadora crise tem sido um dos principais agentes de mudança de mercado, sendo em causa estratégias e posicionamentos. Tiago Borges garante que não existem negócios immune à crise, mas reconhece que esta contribuiu para que a redução de custos nas empresas se tornasse um tema absolutamente prioritário, abrindo uma porta para a TBFiles.

«Se por um lado a crise potenciou a venda de novas soluções, por outro trouxe também uma enorme dose de responsabilidade ao crescimento da TBFiles, nomeadamente uma expansão equilibrada e sustentável», explica o responsável. Ao longo de uma década de existência, Tiago Borges garante que, apesar da ambição, a empresa tem procurado respetar o tempo natural dos acontecimentos e manter os valores e princípios.

Sobre a aposta em inovação e relativamente às trends tecnológicas que estão a conduzir a evolução das soluções, Tiago Borges diz pouco: «O segredo é a alma do negócio». O gestor apenas revela que existe «um departamento de TI muito atento do *best practice* a nível mundial, e pronto para conciliar o melhor de cada uma para alcançar as soluções identificadas nos mercados onde a empresa opera».

## CRESCER NA ORDEM DOS DOIS DÍGITOS

No ano de 2012, as vendas da empresa cresceram 18%, com uma margem aproximada de 30% de EBITDA, sem consolidar os resultados de negócio internacional, nomeadamente em Moçambique, onde a TBFiles está presente há sete anos, e em Angola, onde se posicionou mais recentemente.

Os objetivos da TBFiles para 2013 passam pelo crescimento das vendas em Portugal (no orden dos dois dígitos), pela consolidação dos mercados africanos (em crescimento na ordem dos três dígitos em vendas) e pela consolidação dos esforços de negócio digital e de outros serviços prestados via *cloud*. A concretização dos objetivos em Lisboa tem início com o lançamento do novo produto de nuvem, para a prestação de serviços, em também no redesign da empresa.



Tiago Borges acredita no futuro que este crescimento e esta consolidação necessitam de um enfoque permanente em dois pilares essenciais da atividade: a segurança e a confidencialidade. «Dispono de uma série de ferramentas e de procedimentos que reduzem significativamente o risco de compromisso desses requisitos, garantindo que os nossos centros logísticos dispõem de adequados mecanismos de segurança activa e passiva e que estes melhoram substancialmente os parâmetros de armazenamento e a acessibilidade aos documentos», assegura o responsável.

O CEO da TBFiles refere que o mercado nacional, apesar de tudo, não está parado. «É notória uma tendência clara por parte das empresas portuguesas de curiosidade em relação a soluções de gestão documental, ainda que com alguma prudência ou ceticismo», assinala este responsável. Ainda assim, Tiago Borges não identifica setores mais activos do que outros, mas sim empresas mais activas do que outras. Este responsável acredita que o facto de a sua empresa estar posicionada no mercado

com uma solução de corte de custos, simplificando processos administrativos, não é, por si só, motivador de investimento. Segundo ele, existe um *timing* natural para que cada empresa se sinta confortável em renovar procedimentos ou metodologias próprias.

## OFERTA PERSONALIZADA É IMPORTANTE

A TBFiles integra um conjunto de soluções que procuram responder a todas as vertentes da gestão documental, desde como lidar e seguir oportunidades de negócio em todos estes domínios como forma de iniciar o processo de confiança dos clientes. Em todos os projetos Tiago Borges garante que o compromisso é «personalizar a abordagem comercial, para garantir o maior acréscimo de valor possível, adaptando a oferta à realidade e às expectativas de cada um».

O CEO diz que a TBFiles é contactada muitas vezes por empresas orientadas para um determinada solução, mas que após uma análise conjunta se conclui que «a melhor alternativa poderá ser outra diferente, conciliando vários serviços prestados».

Tiago Borges considera que a grande mais-valia da TBFiles reside no facto de procurar conciliar os serviços de BPO com as soluções de gestão documental em formato de SAS. Referindo-se ao leque de serviços disponível, este responsável destaca a disponibilidade de serviços de organização de documentos, o armazenamento e a gestão de arquivos (sem arquivo de origem nos centros logísticos disponíveis, para rápidas consultas físicas ou digitais), a digitalização de documentos (desde as simples até às mais exigentes, com extração avançada de dados e informações), o arquivo digital em formatos próprios e os workflows personalizados e *cloud* *vis a vis*.

A gestão e a gestão de *backlog* informático (em apoio ao suporte técnico português nos armazéns, ou cópias validadas, com a possibilidade de sincronizações em tempo real e de históricos de versões), a destruição segura de documentos (reproduzidos ou recorrendo ao aluguer de contentores selados para recolha e transferência de documentos confidenciais) e os serviços de BPO (*business process outsourcing*) são outros componentes de oferta.

«Com uma oferta tão completa e diversificada, somos ainda capazes de a integrar num serviço *chave-na-mão*, através de serviços de consultoria de processos e da optimização da gestão documental nas organizações dos nossos clientes», sustenta o responsável. ■

## MERCADOS AFRICANOS EM EVIDÊNCIA

Presente no continente africano, mais concretamente em Moçambique, há sete anos a TBFiles possui um centro logístico em Maputo. «Temos já referências em todos os sectores em Moçambique, desde banca, seguros, sociedades de advogados e serviços», refere Tiago Borges, CEO da empresa.

Mais recentemente a TBFiles entrou em Angola. Segundo o CEO, 2013 será um ano muito importante para consolidar o negócio neste mercado. «No passado já trabalhamos em parceria com alguns clientes em Angola, mas agora consideramos que era o momento de tomar a importante decisão de abrir o nosso próprio centro logístico neste país, devido às carências identificadas», sustenta o responsável.

As expectativas de Tiago Borges são as melhores. Com um ambiente de negócios em franca expansão, «não temos dúvidas de que estes mercados terão condições para ultrapassar o volume de negócios em Portugal a curto prazo (três anos)», afirma.