



NICK GIBSON, DIRETOR PARA A EDUCAÇÃO UNIT 4, CONSIDERA

Universidade Católica toma a dianteira na aplicação do sistema Agresso

A Universidade Católica Portuguesa assume uma postura visionária e adota o sistema informático Agresso Business World da Unit4. Presente nas universidades mais importantes do Reino Unido, mas também implementado no Canadá e Países de Leste, Agresso promete ganhos em termos de eficácia nos vários departamentos das instituições, apontando o responsável Unit4 para a Educação, Nick Gibson, um aumento de atividade de 300% a 400% em algumas universidades.

Vida Económica - A Universidade Católica Portuguesa é pioneira na implementação do sistema informático Agresso Business World da Unit4. Como está a correr e quais são os objetivos?

Nick Gibson - É um projeto a cinco anos, iniciado em janeiro de 2011. Recursos Humanos e Finanças são os primeiros departamentos a implementar o sistema e a componente de angariação de estudantes deverá seguir. Quem muda agora o sistema assegura uma vantagem competitiva. Há dois tipos de pessoas: as que dizem que agora não têm dinheiro e esperam que a mudança aconteça e as que atuam agora, resolvem problemas e tomam a frente. A UCP está neste último grupo. Substituímos o sistema da UCP por completo porque a universidade faz questão de cortar nas despesas e aumentar o retorno com mais estudantes a entrar para a universidade. Muitas instituições percebem que não estão bem, querem crescer e não sabem como, por isso precisam muito do sistema Agresso. O ganho de implementação será no aumento da eficácia porque a instituição pretende que as pessoas estejam mais disponíveis para angariar informação valiosa.

VE - Sendo o Agresso um produto global, é difícil a implementação em insti-



Nick Gibson, diretor da Unit4 para a Educação

tuições de ensino, algumas centenárias?

NG - O Agresso é um sistema que se pode personalizar a cada passo de acordo com as necessidades. Quando há um "upgrade" e mudanças, são asseguradas todas as funcionalidades particulares e evita-se a consultoria exterior porque os parâmetros são decididos pela instituição.

Quando determinados, o sistema torna-se o seu sistema. É o mesmo em todo o mundo, mas diferente em cada universidade. A grande vantagem é a capacidade de adaptação sem criar dependência da nossa parte ou de outra consultoria.

VE - Qual o retorno que pode alcançar a UCP com o Agresso?

NG - É difícil perceber o retorno de imediato. As universidades que mais ganham investem todos os anos.

A Universidade de Kent introduziu o sistema em 1998/99 e incrementou a atividade entre 300% e 400% e continua a investir. Temos vários "case studies" como a Universida-



João Capitolino, diretor executivo da Unit4 Portugal

de Southampton, que evoluiu sobretudo no departamento de investigação, ou Cranfield, para a área de negócios. O caso tipo no Reino Unido é ter retorno do investimento em cerca de um a dois anos.

Agresso está presente em toda a Europa, mas também no Canadá e nos países de Leste, onde estão a surgir numerosos campus universitários. As universidades que implementem este sistema terão o input das melhores universidades.

VE - Globalmente, quais são as expectativas da Unit 4 no que concerne ao Agresso?

NG - A Unit 4 ambiciona que Agresso seja o sistema de referência preferido pelas instituições. Tem como target o Business Living in Change (BLINC) e, hoje em dia, todas as instituições são BLINC, na Europa e no mundo, o Ensino Superior é apenas um caso. Damos à instituição o poder para determinar o seu futuro de forma independente e essa é uma aproximação diferente ao negócio.

"Vamos mudar a forma de fazer negócios"

A Unit 4 efetuou alguns estudos e chegou à conclusão de que "as universidades não têm dinheiro para manter as coisas como estão", afirma à "Vida Económica" João Capitolino, Diretor Executivo Unit 4 Portugal.

"Têm sistemas em demasia, de várias empresas exteriores, sistemas internos que têm de ser mantidos e não há instituições em Portugal com uma ideia clara de quanto gastam anualmente em TIC. O que sabem são os pagamentos, custos diretos, que é um ponto. E os custos indiretos? Acredito ser uma soma exorbitante e por isso têm de mudar alguma coisa. Provavelmente mudar o sistema principal para gastar menos dinheiro."

João Capitolino acredita que, "mesmo com esta crise, há uma

oportunidade para a Unit 4 mostrar que este é um investimento e não um custo e que o retorno pode ser a muito curto prazo".

"Vamos mudar a forma de fazer negócios, e aí falo da Unit 4, e a instituição terá que mudar também, pois nada será como nos últimos anos", adianta o mesmo responsável.

Sobre o processo de seleção do sistema Agresso na UCP, João Capitolino afirma que "foi longo, com muitas apresentações do sistema.

A UCP é uma referência em Portugal e demos o nosso melhor ao apresentar o produto. Precisamos de visionários que percebam a diferença de Agresso, tirem vantagem dessa diferença e a mostrem a outros. Os primeiros a adaptar o sistema serão os que pensam 'out of the box' e, ao perceber os benefícios, outros seguirão".