

<b>Semana Informática</b>  23-04-2008	Periodicidade:	<b>Semanal</b>	Temática:	<b>Tecnologia</b>
	Classe:	<b>Tecnologia</b>	Dimensão:	<b>452 cm<sup>2</sup></b>
	Âmbito:	<b>Nacional</b>	Imagem:	<b>S/Cor</b>
	Tiragem:	<b>6559</b>	Página (s):	<b>1/16</b>

# Experian alia-se à Novabase

**A** Experian estabeleceu uma parceria com a Novabase que vai permitir à companhia alargar a capacidade de resposta e penetração no mercado português, tanto comercial, como no que se refere à implementação, integração e manutenção de soluções. Por seu lado, o acordo garante à Novabase o enriquecimento do seu *portfolio* de soluções de BI integradas. **Pág. 16**

Jesús García Ruiz, director comercial da Experian para o mercado ibérico




<b>Semana Informática</b>	Periodicidade:	<b>Semanal</b>	Temática:	<b>Tecnologia</b>
	Classe:	<b>Tecnologia</b>	Dimensão:	<b>452 cm<sup>2</sup></b>
	Âmbito:	<b>Nacional</b>	Imagem:	<b>S/Cor</b>
	Tiragem:	<b>6559</b>	Página (s):	<b>1/16</b>

23-04-2008

# Experian estabelece acordo com a Novabase

A empresa encontrou na tecnológica portuguesa um parceiro para realizar a consultoria e integração das suas soluções analíticas de gestão do risco

■ CARLOS MARÇALO

juarezc@revistas.cofina.pt

A **Experian**, empresa especializada em serviços e soluções analíticas de gestão do risco e de maximização de resultados de decisões comerciais e financeiras, estabeleceu uma parceria com a **Novabase**.

A parceria foi estabelecida com a divisão de Decisões Analíticas da Experian, unidade de negócio especializada em fornecer consultoria e produtos de gestão de risco e de fraude, e que compreende a disponibilização de soluções analíticas para os sectores financeiro, de telecomunicações e *utilities*.

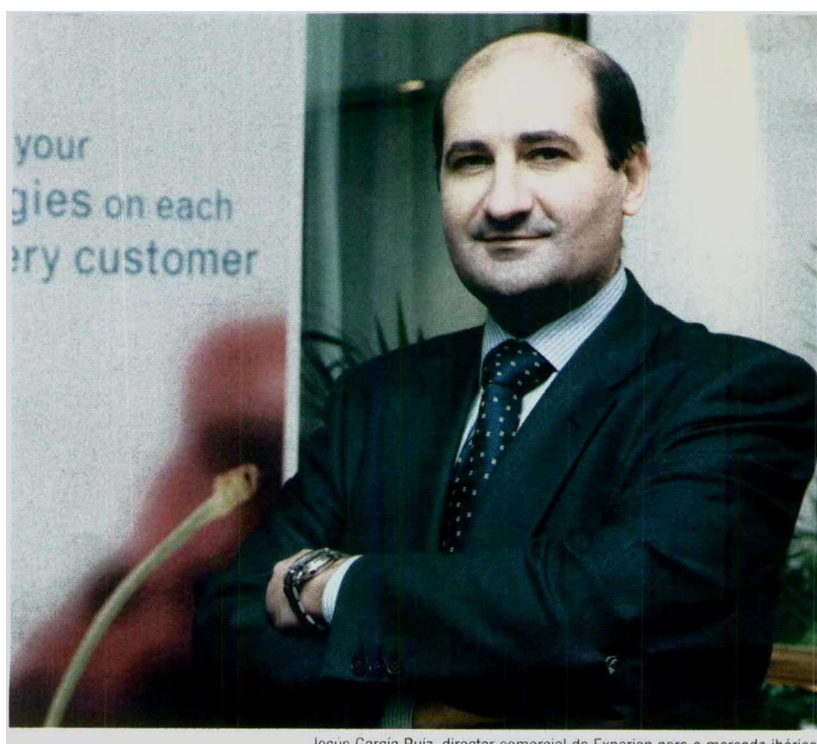
As soluções da Experian permitem às empresas melhorar as suas decisões de gestão de risco nos clientes, através da gestão de toda a informação dos clien-

tes e da detecção de fraudes. Este processo é completado com uma solução global para a área de recebimentos, solução essa que vai desde a prevenção de fraude até aos pagamentos em atraso, ou mesmo casos de *write-off*.

Com esta parceria a Novabase enriquece o seu *portfolio* de soluções de Business Intelligence (BI) integradas, enquanto a Experian alarga a capacidade de resposta e penetração no mercado português, tanto comercial, como no que se refere à implementação, integração e manutenção de soluções.

«Enquanto líder na área de Business Intelligence, a Novabase, entende ser fundamental associar-se a parceiros que disponibilizem produtos e expertise de ele-

vado valor acrescentado, com uma forte presença internacional, e que consigam ajudar a entregar aos nossos clientes soluções que os ajudem a alcançar patamares superiores de eficácia, excelência e competitividade», afirma **Carlos Alves**, *partner* da Novabase. Este responsável salienta o facto da Experian ter um *portfolio* de produtos que têm ajudado as maiores e melhores empresas mundiais «a alcançar progressivamente melhores resultados, apostando na orientação para o cliente, no atender às especificidades dos vários contextos e negócios e na inovação constante como marcas diferenciadoras em relação à sua concorrência». **Antonio Romero**, *iberia market head* da Experian Decision Analytics, refere por



Jesus Garcia Ruiz, director comercial da Experian para o mercado ibérico

<b>Semana Informática</b>  23-04-2008	Periodicidade:	<b>Semanal</b>	Temática:	<b>Tecnologia</b>
	Classe:	<b>Tecnologia</b>	Dimensão:	<b>452 cm<sup>2</sup></b>
	Âmbito:	<b>Nacional</b>	Imagem:	<b>S/Cor</b>
	Tiragem:	<b>6559</b>	Página (s):	<b>1/16</b>

seu lado que, para a Experian, este acordo se enquadra na estratégia de desenvolvimento do mercado português. O interlocutor da Experian destaca que a empresa possui soluções de apoio à decisão ao longo do ciclo de vida do cliente, articuladas em torno de três objectivos intermédios: a adaptação ao contexto e necessidades de cada organização; o incremento da eficiência e produtividade dos processos de negócio e a redução de custos e tempo de implementação de soluções. O objectivo final assenta no aumento de benefícios e no retorno do investimento.

*«A parceria com a Novabase, no papel de integrador, reforça estes objectivos, pois, acrescentando a sua vasta experiência e conhecimento do mercado às soluções de referência da Experian, conseguirá disponibilizar ao mercado soluções e serviços com os níveis de quali-*

*dade que caracterizam a Experian a nível mundial»,* conclui Antonio Romero.

#### **APROVEITAR AS POTENCIALIDADES DO MERCADO NACIONAL**

Em conversa com o *Semana*, **Jesús García Ruíz**, director comercial da Experian para o mercado ibérico, referiu que a empresa possui em Portugal seis clientes no sector financeiro e dois nas telecomunicações. Este responsável reconhece que o valor do mercado nacional junto da Experian Ibérica *«é muito reduzido»*, no entanto, os responsáveis da empresa acreditam que existe um potencial grande de crescimento, motivo pelo qual estão a investir em Portugal com a abertura de um escritório, que conta com um *business developer manager*.

Uma das primeiras funções desse res-

ponsável foi a de identificar no nosso mercado uma empresa com serviços de consultoria e com capacidades reconhecidas de integração tecnológica. *«Devido ao índice de penetração e às referências encontradas, a Experian acabou por seleccionar a Novabase».*

**Jesús García Ruíz** salienta que um de dois pilares da oferta da Experian são as suas aplicações e estas têm que ser integradas com as ferramentas internas que o cliente possui, porque trabalham sobre os dados do cliente, pelo que é obrigatório fazer uma integração.

**José Paiva**, *associate partner* da Novabase, considera esta parceria como *«muito importante»*, uma vez que o negócio da Novabase Business Intelligence é criar repositórios de informação integrados e as soluções da Experian reforçam a oferta da companhia na área do risco e do *scoring*.