



JANEIRO DIRECTO | QUEM SOMOS | ARQUIVO | ASSINAR | PEÇA NOTÍCIAS | CONTACTOS

PRIMEIRA PÁGINA
PORTO
CASOS DO DIA
REGIÕES
NACIONAL
INTERNACIONAL
SAÚDE
ECONOMIA
DESPORTO
CULTURA
À NOITE
ANÚNCIOS PESSOAIS
OPINIÃO
SOCIEDADE
INFORMAÇÕES ÚTEIS
OBITUÁRIO



METEOROLOGIA	
Beja	↓T. Mínima: 8°C ↑T. Máxima: 15°C
Bragança	↓T. Mínima: 10°C ↑T. Máxima: 12°C
Castelo Branco	↓T. Mínima: 7°C ↑T. Máxima: 12°C
Coimbra	↓T. Mínima: 12°C ↑T. Máxima: 16°C
Évora	↓T. Mínima: 6°C ↑T. Máxima: 13°C
Faro	↓T. Mínima: 9°C ↑T. Máxima: 19°C
Flores	↓T. Mínima: 13°C ↑T. Máxima: 16°C
Funchal	↓T. Mínima: 17°C ↑T. Máxima: 21°C
Horta	↓T. Mínima: 17°C ↑T. Máxima: 18°C
Lisboa	↓T. Mínima: 12°C

Janeiro Caderno Dossier > Tecnologias de informação

PESQUISAR

Aspid Portugal

Testes em Rede

A Aspid Portugal (www.aspid.pt) é uma empresa representada no mercado nacional mas que na realidade pertence a uma multinacional, com capital espanhol, que é o Grupo Aspidcom que tem várias empresas em diversos países. Especializaram-se na distribuição de equipamentos para testar redes de telecomunicações. Têm três tipos de actividades, a área das telecomunicações, a parte de indústria & redes e a parte de componentes. Recentemente foi também criado o canal B2C on-line acessível em AspidShop.com.



Na vertente das telecomunicações "trabalhamos com dois grandes tipos de áreas, a do mobile & wireless e a de banda larga (broadband)", como explica Duarte Braga, director executivo da Aspid Portugal. Na área dos componentes têm dois tipos de mercados. "O mercado dos componentes na área do consumo, em que trabalhamos com empresas, como a Fnac, El Corte Inglés ou Ensite!, destinadas ao grande público e numa outra a área destinada aos fabricantes que necessitam de componentes electrónicos, quer passivos, quer activos".

Serviços

São essencialmente uma empresa de distribuição. "Vemos em cada tipo de tecnologia quem são as empresas líderes nas várias vertentes do mercado". O que fazem é ser os representantes oficiais em Portugal destas empresas, dando todo o apoio, fazendo a distribuição do equipamento, a pré-venda, a venda, e pós-venda. "Temos área comercial e uma área técnica invejável. Somos os parceiros portugueses das empresas portuguesas que se responsabilizam por ir ao estrangeiro procurar os melhores equipamentos para as suas necessidades".

Na parte das telecomunicações especializaram-se em equipamentos de testes e medida. "O nosso core business está aí".

Cientes e Parceiros

"Um dos nossos melhores clientes é a Siemens. Eles têm um laboratório de I&D fantástico onde se usam tecnologias que, mesmo lá fora, não são usuais. Temos a Portugal Telecom a apostar, tal como a Siemens na área dos 10 Gbps. Orgulhamo-nos de termos sido os primeiros a fornecer à Siemens uma solução de teste para este tipo de rede. Um dos nossos maiores parceiros é a Spider Communications, que tem sistemas de broadband. Actuamos no mercado há cerca de um ano e a nossa eficiência na distribuição da linha de produtos deste fabricante foi recompensadora. Conseguimos uma boa interacção com o mercado".

Têm inúmeros clientes e parceiros aos quais agradecem a confiança depositada e esperam devolver sempre os votos na forma de uma eficiência ainda mais vinda.

Recursos humanos

Esta é uma aposta que foi e é cuidadosamente planeada. Existiu, por parte da empresa uma postura de manutenção de um equilíbrio entre as suas necessidades e as pessoas que foram contratadas. Por isso mesmo são poucos, cerca de cinco pessoas. Cada nova contratação é planeada de acordo com estratégia que vai sendo delineada. "As pessoas que cá trabalham têm sempre 'background' em engenharia. Dedicamos bastante tempo à procura do perfil adequado que pretendemos para a empresa. A verdade é que neste momento gerimos eficientemente as necessidades que temos. Acreditamos nas pessoas que cá trabalham, são realmente muito bons profissionais. A formação é feita ciclicamente, tanto em Espanha como em Portugal, como noutros países. Temos vários parceiros tecnológicos, são cerca de 15, e a formação é, portanto intensa". Esta é uma realidade que se está a tornar frequente, as exigências do mercado estão em constante mutação e o aparecimento de novos produtos processa-se a um ritmo vertiginoso. Cada vez mais as empresas têm necessidade de estabelecer parcerias e efectuar diligências no sentido de proporcionarem aos seus funcionários uma constante actualização. A participação em feiras e congressos assume igualmente especial relevo se percebermos que muita informação e tendência de mercado são aqui divulgadas. A Aspid, não descarta, obviamente todos estes aspectos e está constantemente a auscultar novos desenvolvimentos em todas as áreas abrangidas pelas suas competências. "Não poderia ser de outra forma".



14 de Janeiro de 2004

CADERNOS

Concelho PORTO
Concelho VILA NOVA DE GAIA
Concelho MATOSINHOS
Concelho MAIA
Concelho ESPINHO
Concelho VILA DO CONDE



das ARTES das LETRAS

Justiça & Cidadania

O PRIMEIRO DE JANEIRO
REGIÕES
O PRIMEIRO DE JANEIRO
DOSSIER

SONDAGEM

Acha que a detenção de Saddam Hussein vai fazer diminuir a resistência da guerrilha iraquiana?

Sim

Não

VOTAR

↑T. Máxima: 17°C
Ponta Delgada ↓T. Mínima: 17°C ↑T. Máxima: 19°C
Porto ↓T. Mínima: 13°C ↑T. Máxima: 15°C
Porto Santo ↓T. Mínima: 16°C ↑T. Máxima: 17°C
Viana do Castelo/Braga ↓T. Mínima: 14°C ↑T. Máxima: 15°C
Viseu ↓T. Mínima: 9°C ↑T. Máxima: 12°C

Mercado

"Nós trabalhamos com dois tipos de clientes, os fabricantes e os operadores. Os operadores estão constantemente à procura de novos serviços. Cada vez mais as pessoas começam a pensar aceder à Internet pelo telemóvel e a novos serviços de multimédia". Os operadores fixos começam também a perceber que o SMS, o MMS e o GPRS podem ser uma boa aposta. "Podemos constatar que um dos operadores, nosso cliente, investiu muito em equipamento que disponibilizamos, destinado a esse tipo de serviços". Esta é uma faceta do mercado que necessitará, durante os próximos anos de forte intervenção para suprir as imensas necessidades que os operadores têm, seja a nível de testes ou equipamentos. "A Aspid têm consciência disto e estruturou-se de forma a conseguir responder ao desafio". Os operadores já sabem há bastante tempo que é importante apostar nas redes de dados. É um processo moroso, que está sujeito a muitos testes e experimentação. "Aqui há uns anos via-se, por exemplo na passagem de ano, que as redes ficavam completamente congestionadas". Não entra aqui apenas a questão da deterioração do serviço do ponto de vista do cliente mas também a perda de negócio por parte do operador. "Por tudo isso é necessário implementar de forma correcta este tipo de soluções, os operadores para efectuarem esse tipo de testes não vão telefonar a umas centenas de pessoas e dizerem-lhes que se concentrem em determinada zona". Existem serviços disponíveis, que a Aspid proporciona, para efectuar esse tipo de simulações e análises. "Devemos estar sempre um pouco à frente das reais necessidades do mercado, só assim conseguimos vantagem competitiva. Temos uma independência financeira que nos permite agir desta maneira, temos capacidade de enfrentar todas as situações com segurança e sem extravasar as nossas áreas de competência. Este ano vai ser um bom ano, vem aí o UMTS, o Euro 2004. As perspectivas são boas". A percepção globalizante e eclética que demonstram e as noções de retorno de investimento que deixam transparecer também me sugerem o mesmo.

[Comentar Notícia](#)

Sub - Temas :

- [Arquitectura](#)
- [Tecnologias de informação](#)
- [Toxicod dependência](#)
- [135.º Aniversário](#)
- [Empresas de Sucesso](#)
- [Genéricos](#)
- [Tecnologia & Mobilidade](#)
- [Aquecimento doméstico](#)
- [Boas-Festas](#)
- [Revista do Ano 2003](#)
- [Família Boavista](#)
- [Rota do Azeite](#)

[««Voltar](#)