



# Nova visão da **Vortal** para a contratação electrónica

A plataforma nextVision, revelada recentemente ao mercado, mostra as novas capacidades e as funcionalidades que a posicionam como líder mundial do setor.

## A Vortal

A Vortal foi pioneira e escreveu o livro da contratação electrónica em Portugal. Iniciou a operação com o eConstroi em 2001 para o setor da engenharia e construção, tendo evoluído para outros verticais como a Administração Pública (o primeiro procedimento de contratação pública electrónica foi realizado através da Vortal em 2006), a saúde e o segmento corporate.



Passados 13 anos, a evolução tecnológica representa um "time lapse" enorme. São disso exemplos a integração da plataforma com os softwares de gestão (ERP) dos clientes, a introdução da assinatura e certificação digital, pagamentos eletrónicos e, mais recentemente, a gestão de contratos colaborativa e os sistemas de aquisição dinâmicos.

Graças a estes desenvolvimentos, a tecnológica portuguesa é uma entidade reconhecida pela Gartner que, pela quarta vez consecutiva, integrou a Vortal no relatório "Magic Quadrant for Strategic Sourcing Application Suites" de 2018, sendo uma das 10 empresas mundiais que cumprem os exigentes requisitos para integrar o principal relatório independente de analistas sobre tecnologias de eSourcing.

Pedro Coelho Cabral, Chief Technology Officer (CTO) da Vortal, entende que estão criadas as condições para um segundo momento na digitalização das entidades públicas e privadas, no que respeita à "utilização de soluções mais eficientes para a

*gestão de contratos, de catálogos, da qualificação e avaliação de fornecedores, entre outras soluções da Vortal".*

A interoperabilidade entre plataformas eletrónicas de contratação pública é uma das áreas de evolução no negócio da tecnológica portuguesa. A Vortal lidera um consórcio europeu, a Interplat, cofinanciado pela Comissão Europeia, que visa a implementação de standards de interoperabilidade entre Portugal, Alemanha e Holanda, e que conta apresentar resultados já no decorrer do próximo ano.

**10** Mil entidades compradoras  
**300** Mil clientes  
**25** Mil Milhões de euros adjudicados  
**900** Mil processos de compra

Para se manter neste patamar de reconhecimento, a tecnológica não pode parar a evolução e a introdução de melhorias na plataforma. Pedro Coelho Cabral explica que já estão a trabalhar em soluções que utilizam machine learning e predictive analytics para complementar a oferta que disponibilizam aos clientes com o perfil fornecedor, ajudando-os a ser mais eficientes na procura das oportunidades de negócio mais adequadas e na elaboração de propostas competitivas.

O compromisso com a melhoria contínua ficou registado com o lançamento da nova plataforma nextVision, no início de dezembro. A nova solução assenta numa plataforma na Cloud, que dá a agilidade necessária para desenvolver novas funcionalidades e entregá-las rapidamente aos utilizadores. Sem esta passagem não seria possível desenvolver ou entregar ao cliente final a nova solução.

# NextVision está na **Cloud**

Uma plataforma mais estável, com melhorias evidentes de performance, assim como uma experiência de utilizador mais fluida e rápida, são algumas das melhorias alcançadas com a migração da solução para a Cloud.

Manter a liderança internacional no mercado da contratação eletrónica pública e privada é um dos grandes desafios da Vortal. A tecnológica especializada em soluções de eProcurement e eSourcing está a lançar novos produtos no mercado com vista a aumentar a eficiência e a competitividade das empresas e do setor público.

Inovação e usabilidade são as palavras-chave para atingir este objetivo. Para entregar essa proposta foi necessário realizar muitas alterações, nomeadamente, ao nível da infraestrutura.

O ponto seguinte foi contar com um managed services provider (MSP) com provas dadas no mercado nacional e que fosse reconhecido internacionalmente. Pedro Coelho Cabral, CTO da Vortal, explica o caminho seguido para disponibilizar ao mercado a plataforma Vortalnext num ambiente Cloud e as principais características da nextVision, a visão da Vortal para o presente e futuro da contratação electrónica.



## Key services:

- Public Cloud
- Microsoft Azure
- Managed Cloud Services
- 24/7 Support

“O recente reconhecimento da Claranet por parte da Microsoft como Azure Expert MSP, a sua presença no Magic Quadrant for Data Center Outsourcing and Hybrid Infrastructure Managed Services, Europe da Gartner foi determinante para a nossa escolha.”

**Pedro Coelho Cabral**  
CTO  
Vortal

Para mais informações sobre a oferta Claranet e seus benefícios consulte:  
[www.claranet.pt](http://www.claranet.pt)

### Quais são os principais desafios da Vortal?

O primeiro desafio de 2019 foi plenamente superado em maio, com o migrar da totalidade das nossas soluções para a Cloud. Dentro do que é a nossa oferta, tínhamos algumas soluções Cloud-native e outras soluções num data center “tradicional”. O projeto que levámos a cabo no início do ano permitiu uniformizar e centralizar todas as soluções tecnológicas numa única Cloud, estabilizando e facilitando a gestão e a monitorização das mesmas.

Outro dos desafios foi o desenvolvimento da nova plataforma de contratação eletrónica, recentemente lançada.

### Que impacto terá a nova plataforma da Vortal?

Há uma notável evolução ao nível da usabilidade e funcionalidade, ao mesmo tempo que endereçamos temas como escalabilidade, disponibilidade, resiliência e performance dos nossos sistemas.

A tech stack em que se baseia a nova plataforma está alinhada com as mais recentes e recomendadas arquiteturas tecnológicas bem como com as boas práticas utilizadas pelas organizações de referência de todas as indústrias, assegurando uma evolução mais ágil dos nossos produtos e prevenindo a obsolescência tecnológica.

Este binómio de usabilidade e evolução tecnológica representa os alicerces da nova suite de eSourcing e eProcurement da Vortal, a nextVision.

### O que originou a necessidade da Vortal em recorrer a uma solução de Cloud?

O portefólio de soluções da Vortal é tecnológico e, como tal, partilhamos as necessidades e as preocupações de qualquer outra empresa tecnológica: segurança, disponibilidade,

performance, resiliência e uma maior eficiência no consumo de recursos. Mais recentemente a escalabilidade e a agilidade entraram nesta equação. A Cloud afirmou-se como a melhor opção a seguir e é o caminho que nos vai permitir tirar partido de outro tipo de abordagens como Platform as a Service (PaaS), que vão surgindo dia após dia, muitas delas disruptivas e verdadeiros game changers.

A cloud potencia a agilidade e a inovação. Esse é garantidamente o lugar onde queremos estar.

### Como chegaram até esta solução e à Claranet como integrador?

O processo teve início com a seleção da Cloud a adotar. Após uma análise das soluções mais consensuais de [Public Cloud](#) disponíveis no mercado, a escolha recaiu sobre a Cloud da [Microsoft, Azure](#). A decisão foi tomada após a análise de várias vertentes como disponibilidade, escalabilidade, segurança, custos e performance.

A longa parceria da Vortal com a Microsoft e a tech stack utilizada na casa, fortemente apoiada em produtos Microsoft, garantiu um fit que ajudou a validar a escolha.

### Uma vez escolhida a Cloud, qual foi o passo seguinte?

O passo seguinte foi escolher o MSP. Neste ponto, o recente reconhecimento da Claranet por parte da Microsoft como [Azure Expert MSP](#), a sua presença no [Magic Quadrant for Data Center Outsourcing and Hybrid Infrastructure Managed Services](#), Europe da Gartner, os casos de sucesso e a experiência na migração de aplicações existentes para um ambiente de Cloud foram fatores determinantes para a nossa escolha.

### Quanto tempo demorou o processo de implementação das plataformas de eSourcing e eProcurement num ambiente de cloud pública?

O projeto end to end, que incluía a migração de várias soluções que não estavam ainda num ambiente Cloud e a agregação de todo o portefólio de produtos Vortal numa subscrição Cloud única, demorou sensivelmente quatro meses.

### Em quantas fases se dividiu o projeto?

Iniciámos o projeto de migração Cloud com a Claranet, definindo quatro fases: Assesment, Plano, Implementação

• • •



Pedro Coelho Cabral, CTO da Vortal

e Operação. Durante o assessment acordámos o modelo de colaboração e definimos as responsabilidades de todas as partes envolvidas, constituindo a equipa de projeto. Foi nesta fase que definimos em detalhe o âmbito do projeto – as soluções envolvidas e os moldes da migração – migração inicial em modelo Infrastructure as a Service (IaaS).

Depois da avaliação e das definições iniciais, foi planeada a implementação da migração em si, prevendo o desenho da arquitetura técnica de cada solução a migrar, a criação da infraestrutura que suportaria cada uma dessas soluções nos ambientes requeridos, a cópia e sincronização de dados, as precedências de tarefas prévias à migração Cloud e algum fine tuning, maioritariamente a nível de código e alguns objetos das bases de dados.

### **Como correu a migração?**

A migração, propriamente dita, decorreu conforme planeado, ajustando e adaptando ligeiramente o plano inicial para reagir a algumas dificuldades, naturais num projeto desta natureza.

### **Quais as melhorias mais visíveis?**

Contamos de momento com cerca de sete meses de operação em Azure e temos uma plataforma mais estável, com melhorias evidentes de performance e uma experiência de utilizador mais fluida e rápida. A gestão dos recursos que suportam as nossas plataformas é mais flexível, permitindo-nos criar, abater ou modificar as características dos recursos que consumimos de forma muito mais ágil e controlada, o que nos confirma que tomámos a decisão correta e que estamos no caminho certo.

### **Que cuidados adotaram na concretização deste projeto?**

Quando falamos de plataformas com esta envergadura e complexidade, nível de regulação e inúmeras integrações com outros sistemas, é vital assegurar que a transição decorre de modo completamente transparente para todos os utilizadores, sem qualquer interrupção de serviço.

Neste projeto decidimos fazer um onboarding atempado de todos os stakeholders, fazendo um levantamento prévio de todas as integrações e dependências de sistemas externos. Estas integrações foram todas analisadas, adaptadas, simuladas e testadas com as respetivas entidades antes do cutover, de modo a garantir que no “momento zero” não havia nenhum problema impeditivo à normal operação.

### **O projeto já está concluído?**

O projeto de migração das soluções tecnológicas está concluído e decorreu conforme previsto, sem sobressaltos para o negócio.

### **Quais as vantagens que trouxe aos processos de negócio da empresa?**

A centralização de todos os produtos num ambiente Cloud e numa subscrição única agilizou os processos de negócio, e tornou mais fácil a sua gestão.

A flexibilidade e a agilidade adicionais que passámos a garantir nos processos com que disponibilizamos as nossas soluções conferem um time to market mais alinhado com o ritmo de inovação e resposta às necessidades do mercado que a Vortal pretende ter internacionalmente.

### **Que áreas de negócio foram mais beneficiadas com o projeto?**

Todo o portefólio de soluções de negócio da Vortal, organizadas por verticais no setor público e privado, foi considerado no âmbito deste projeto, pelo que os benefícios foram transversais.

Garantir que as nossas soluções são disponibilizadas com níveis superiores de resiliência, escalabilidade e performance é algo facilmente perceptível por parte dos nossos clientes e a satisfação e a confiança dos mesmos é sem dúvida o maior benefício extraído desta migração.

### **Qual é o grau de inovação do projeto desenvolvido pela Claranet?**

Qualquer projeto de migração Cloud tem sempre o seu grau de inovação, e acredito que não existam dois casos iguais.

No nosso caso, por exemplo, tivemos soluções que não seguiram exatamente os mesmos moldes na migração, e em que foi necessário adaptar algumas estratégias e “fazer diferente”.

A verdadeira inovação começou agora que a migração para Cloud está concluída e com o desenvolvimento da nova plataforma tecnológica em curso. Estamos a trabalhar com uma tech stack muito recente e numa arquitetura de microsserviços. Esta plataforma já nasce Cloud-native e como tal, com outro tipo de possibilidades, como a utilização de docker containers para hospedar os microsserviços e Kubernetes para os orquestrar.

A introdução de pipelines de CI/CD – continuous integration e continuous delivery – enriquecidas com passos de Automated Code Review e Automated Testing é outra inovação que nos permite entregar produto de uma forma mais ágil, mas também com mais segurança e qualidade.

### **Como avalia o papel da Claranet como vosso parceiro neste projeto?**

Por ter cumprido com todos os objetivos previamente estabelecidos, pelos moldes em que foi executado e pelos resultados globais atingidos, o projeto foi por nós considerado um sucesso.

A Claranet desempenhou um papel fundamental no projeto e logo desde fases muito iniciais do mesmo.

Acompanharam-nos de forma muito próxima na migração e o expertise que puseram à nossa disposição nas operações de fine tuning, troubleshooting, experiência de migrações anteriores e gestão de recursos Azure foi de um valor enorme.

**Para mais informações sobre a oferta Claranet e seus benefícios consulte:**  
[www.claranet.pt](http://www.claranet.pt)