

Relatório e Contas 2008




SINFIC

Relações de compromisso.

SINFIC - Sistemas de Informação Industriais e Consultoria, SA



Relações de Compromisso

RELATÓRIO E CONTAS 2008

ÍNDICE

ÍNDICE	2
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	3
PRINCIPAIS INDICADORES DE ACTIVIDADE E RESULTADOS.....	5
Indicadores Chave	5
AMBIENTE MACROECONÓMICO	7
Enquadramento macroeconómico internacional	7
Economia Nacional	8
União Europeia e Zona Euro.....	8
Economia Angolana	8
Mercado das Tecnologias de Informação - Portugal ..	10
A SINFIC	15
Análise económica e financeira.....	17
INTENTO ESTRATÉGICO.....	24
Visão	24
Missão.....	24
Valores	24
Posicionamento da empresa	24
Nova Imagem.....	25
Parcerias.....	26
Protocolo Projecto de Inovação e Desenvolvimento..	26
Eixos Estratégicos	27
Estratégia de Internacionalização	29
Desenvolvimento da Organização Interna.....	31
PERFIL CORPORATIVO.....	33
Estrutura Organizacional	35
Recursos Humanos	37
Segmentação de mercado.....	38
POLÍTICA DA QUALIDADE	39
Objectivos Estratégicos.....	41
Análise dos Indicadores de Gestão do SGQ	42
Satisfação de Clientes	43
EIXOS ESTRATÉGICOS	45
Gestão Integrada do Território	45
Modernização Administrativa	47
Segurança e Defesa	49
Soluções de Negócio	50
Governança e Estratégia e Operações.....	52
Concepção, Desenvolv. e Integração de Sistemas	52
Hotelaria e Turismo	53
PERSPECTIVAS PARA 2009	54
Enquadramento económico internacional	54
Economia nacional.....	56
Perspectivas para os negócios	58
CERTIFICAÇÕES TÉCNICAS	62
MARCAS REGISTADAS.....	62
ÓRGÃOS SOCIAIS	62
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	63
Balanço	63
Demonstração de Resultados.....	64
Demonstração de Fluxos de Caixa	65
ANEXO ÀS CONTAS	66
Anexo ao Relatório de Gestão.....	66
Proposta de Aplicação de Resultados.....	67
Anexo às Demonstrações Financeiras.....	68

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Senhores Accionistas,

Em cumprimento das disposições legais e estatutárias, submetemos à vossa apreciação o Relatório do Conselho de Administração, o Balanço e Contas referentes ao exercício de 2008.

RESULTADO HISTÓRICO

No exercício de 2008, a SINFIC consolidou o seu projecto tendo satisfeito a procura dos seus clientes e em particular pelos seus clientes Internacionais em Angola, atingido resultados líquidos históricos e duplicado o resultado num ano que terminou para o mercado em geral em forte depressão.

COMPROMISSO COM OS CLIENTES

O nosso Compromisso com os nossos Clientes, consubstanciou-se, ao longo de 2008, em projectos, tais como: a consolidação de uma (se não a maior) base de dados biométricas do mundo; Impressão dos Cadernos Eleitorais, Construção de Sistemas de Informação ao cidadão para consulta dos Cadernos Eleitorais; Capacitação e suporte ao desenvolvimento de Sistemas Integrados de Gestão Municipal; Realização de Sondagens e Inquéritos de Satisfação; Modernização Administrativa; Reengenharia de Processos e Melhoria dos Sistemas de Gestão Organizacionais; Desenvolvimento da cartografia censitária; Desenvolvimento de Planos Directores de Cidades; de Serviços de Fiscalização e Inspeção; Sistemas de Gestão Centralizada de Assiduidade; Sistemas de Gestão de Reservas Internet; Sistemas de Gestão Municipal; Sistemas de Gestão e Controlo de Acessos; Sistemas de Cadastro de Equipamentos; Sistemas de suporte a Gestão Logística; Sistemas de Gestão de Armazéns; Soluções de Suporte à Decisão; Sistemas de gestão de Talentos, Soluções de Segurança da Informação, Soluções de Governo Electrónico entre muitos outros projectos e soluções que contribuíram para a satisfação dos nossos clientes e consolidação do nosso projecto empresarial.

RELAÇÕES DE COMPROMISSO

O projecto SINFIC é construído sobre princípios e valores sólidos que nos permitem desenvolver

RELAÇÕES DE COMPROMISSO, com todas as Comunidades que servimos:

- Compromisso com o Sucesso do Cliente
- Compromisso com o SUCESSO dos Parceiros;
- Compromisso com o desenvolvimento pessoal e profissional dos colaboradores;
- Compromisso com a APRENDIZAGEM e INOVAÇÃO;
- Compromisso com a eficácia (tempo de entrega) e adequabilidade das nossas soluções;
- Compromisso com o rigor e a transparência dos sistemas de gestão internos
- Compromisso com a partilha de risco e de resultados

Compromisso com a Qualidade entregue;

A SINFIC desenvolve o seu negócio através de Relações de Compromisso;

Compromissos que honra desde a sua fundação e que são a base do sucesso do nosso projecto.

NOVO CICLO DE DESENVOLVIMENTO

É com satisfação pelos resultados alcançados, mas com a determinação de quem sabe que tem pela frente um ano de luta e que sabe que importa mais do que nunca assegurar o alinhamento com os nossos objectivos estratégicos, por forma a iniciar um novo ciclo de desenvolvimento na nossa vida e consequentemente da SINFIC; um novo ciclo onde novos desafios, novas oportunidades mas também novas responsabilidades e compromissos estarão ao nosso alcance.

EIXOS ESTRATÉGICOS

Vamos por isso reforçar a nossa aposta no desenvolvimento da oferta especializada para cada um dos eixos estratégicos estabelecidos:

- Defesa e Segurança,
- Gestão Integrada do Território,
- Modernização Administrativa Central
- Modernização Administrativa Municipal
- Sistemas e Soluções de Gestão de Negócio
- Estratégia, Governação e Operações (Clientes corporativos)
- Hotelaria e Turismo
- Concepção Desenho e Integração de Sistemas (Engenharia de Software)

COMPROMISSO DE DESENVOLVIMENTO

CAPACIDADE DE REALIZAÇÃO

Reforçamos o nosso Compromisso de investimento no desenvolvimento das nossas Competências e Capacidade de produção tendo a empresa em 2008 desencadeado, com sucesso, um esforço significativo de recrutamento e alargamento dos seus quadros nacionais e internacionais.

INSTALAÇÕES

Em 2008 cumprimos o nosso Compromisso de melhoria e expansão das nossas instalações próprias em Portugal, Angola e em Moçambique, assegurando a melhoria das condições de trabalho das nossas equipas.

Tal como preconizado no plano de negócios concretizou-se o contrato de promessa-compra e venda do novo escritório com uma área de cerca de 1,000 m² no edifício anexo à sede, em Alfragide, Amadora.

REDE DE TECNOLOGIA & INOVAÇÃO

Em 2008 a SINFIC reforçou a sua rede de parcerias, efectuando o investimento numa participação estratégica na BIOGLOBAL, empresa líder em Portugal, no segmento da Biometria, tendo em vista o reforço das nossas competências e portfólio de produtos no eixo estratégico da Segurança e Defesa.

Em 2009, continuaremos atentos a oportunidades de tomadas de capital em empresas com potencial de gestão e inovação e especialização tecnológica que possa contribuir para o alargamento e diferenciação da nossa oferta de produtos essencial à consolidação e desenvolvimento da nossa estratégia de internacionalização.

COMPROMISSO COM O FUTURO

A SINFIC é hoje no mercado das TIC uma referência sólida atingindo o desiderato do reconhecimento pela competência, pelo saber e pela realização. É um parceiro desejado pelos seus clientes, e uma empresa inovadora nos conceitos nas ideias e nas soluções que apresenta.

As perspectivas para 2009 são de confiança nas nossas capacidades e nos princípios e valores que

norteiam as nossas equipas e colaboradores, mas não podemos deixar de manifestar a nossa apreensão, face a um contexto de fortes restrições orçamentais induzidas por uma recessão internacional a que nenhuma geografia estará imune, sendo por isso expectável uma contracção no nosso Volume de Negócios Global.

Agradecemos em primeiro lugar aos nossos accionistas e clientes pela confiança que tem demonstrado no sucesso do nosso projecto empresarial.

Às entidades financeiras o nosso respeito e agradecimento pela colaboração e pelo trabalho desenvolvido.

Aos colaboradores da SINFIC pela sua abnegação e empenho em fazer desta empresa um local onde todos se podem sentir felizes e realizados num ano de excepcional trabalho e onde se atingiram resultados que nos posicionam para melhor vencermos o futuro.

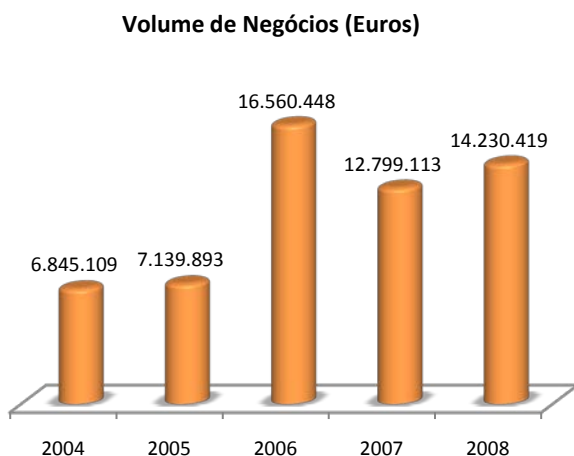
A Administração

PRINCIPAIS INDICADORES DE ACTIVIDADE E RESULTADOS

INDICADORES CHAVE

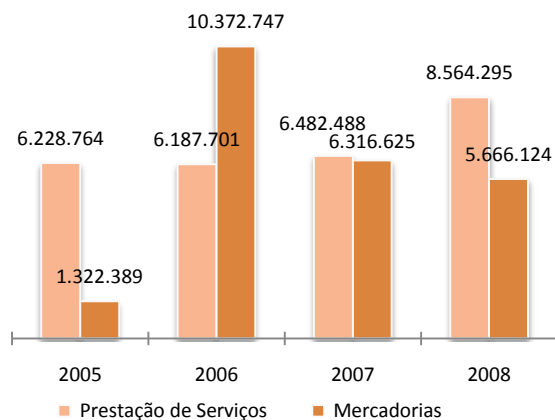
Volume de Negócios

O volume de negócios cresceu 11,1% face ao exercício anterior e duplicou os valores alcançados em 2005.



As Prestações de Serviços atingiram, em 2008, 8,564 milhões de euros, valor que corresponde a um crescimento de 32,11% face ao ano anterior.

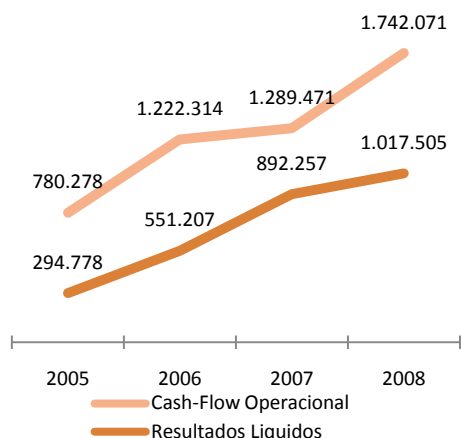
Por outro lado, a venda de produtos decresceu 10,1% fruto da redução das vendas efectuadas para o projecto do Registo Eleitoral de Angola, situando-se nos 5,666 milhões de euros. Verifica-se que em 2008 a prestação de serviços teve um valor superior à venda de mercadorias, tendo sido fundamental para a formação do resultado.



Euros	2005	2006	2007	2008
Volume de negócios	7.551.152	16.560.448	12.799.113	14.230.419
Mercadorias	1.322.389	10.372.747	6.316.625	5.666.123
Prestação de Serviços	6.228.764	6.187.701	6.482.488	8.564.295

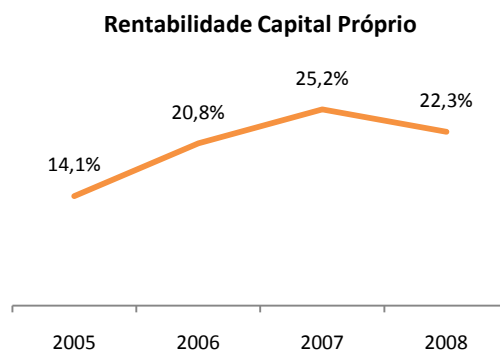
Cash-Flow Operacional

O Cash-Flow Operacional acelerou a sua tendência ascendente, com um incremento de 35% face ao ano anterior tendo atingido 1.742.071,07 euros em 2008.



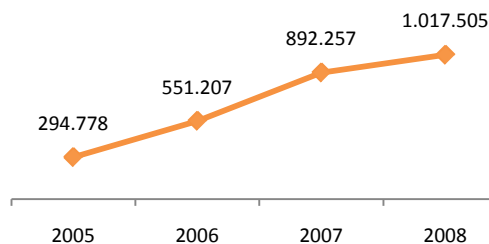
Rentabilidade do capital próprio

O ROE (return on equity, o peso que os resultados líquidos têm sobre os capitais próprios) teve um ligeiro decrescimento face ao período anterior atingindo 22,3%.

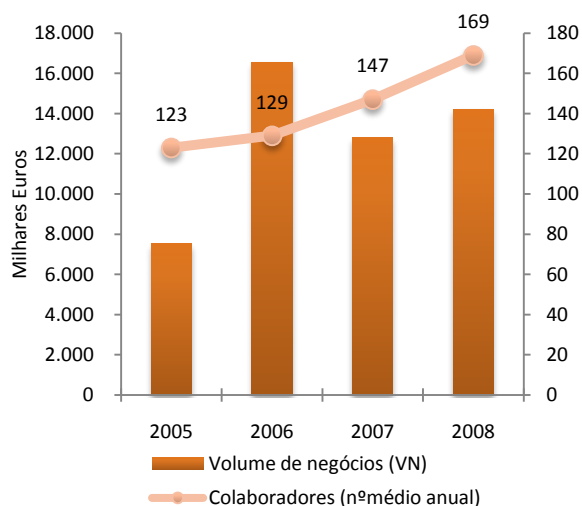


Resultados

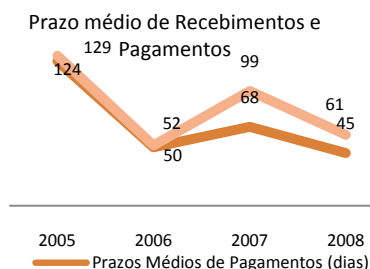
Pela primeira vez a SINFIC apresentou resultados superiores a um milhão de euros. A variação dos resultados líquidos do exercício reflecte uma melhor performance operacional da empresa e das suas UEN, bem como a obtenção de benefícios fiscais à Investigação e Inovação tendo crescido 14,04% para 1.017.505 euros.

Resultados Líquidos**Indicadores Económicos**

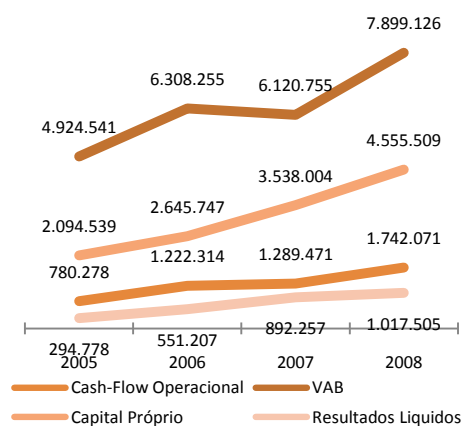
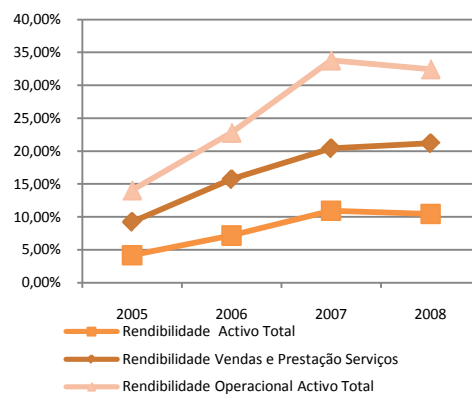
Indicadores	2005	2006	2007	2008
Taxa de Crescimento Volume de Negócios	10,3%	119,3%	-22,7%	-11,1%
Rendibilidade Bruta Vendas Mercadorias	27,7%	24,3%	23,3%	14,6%
Rendibilidade Bruta das vendas	4,9%	15,2%	11,5%	5,8%
Rendibilidade Operacional das Vendas	5,0%	8,6%	9,5%	10,8%
Rendibilidade de Exploração	4,0%	4,8%	7,0%	7,9%

**Prazo médio de recebimento e de pagamentos**

Os prazos médios de recebimentos e de pagamento tiveram um comportamento positivo em 2008, com redução de 38 dias no PMR e de 23 dias no PMP.

**Resumo**

Unidade: Euros	2005	2006	2007	2008
Volume de negócios	7.551.152	16.560.448	12.799.113	14.230.419
Mercadorias	1.322.389	10.372.747	6.316.625	5.666.123
Prestação de Serviços	6.228.764	6.187.701	6.482.488	8.564.295
Cash-Flow Operacional	780.278	1.222.314	1.289.471	1.742.071
Resultados Líquidos	294.778	551.207	892.256	1.017.505
Nº Colaboradores	123	129	147	169
Total do Activo	7.077.334	7.687.886	8.166.574	9.868.099
ROE (RL / CP)	14,1%	20,8%	25,2%	22,3
VAB	4.924.541	6.308.255	6.120.755	7.899.126
VAB / VN	65,2%	38,1%	47,8%	55,5%
VAB/Colaboradores	40.036	48.901	41.637	46.7407
VN/Colaborador	61.391	128.375	87.069	84.204

Rendibilidade

AMBIENTE MACROECONÓMICO

ENQUADRAMENTO MACROECONÓMICO INTERNACIONAL

**Alteração profunda
do paradigma
económico e
financeiro em 2008
e 2009**

O ano de 2008 fica profundamente associado à propagação da crise do mercado de crédito hipotecário de alto risco norte-americano a demais segmentos de mercado, geografias e sectores económicos. A instabilidade financeira tornou-se denominador comum nos mercados e a degradação na actividade económica disseminou-se por países de elevado crescimento.

A acção dos efeitos da globalização, mas em sentido reverso, amplificou ajustamentos e precipitou a economia mundial num clima de incerteza de aversão ao risco complexo e de difícil erradicação. O agravamento vertiginoso da conjuntura e o enraizar de um ciclo vicioso de reforço de estímulos negativos entre sector financeiro e actividade económica suscitou a intervenção coordenada de governos, bancos centrais e outros agentes económicos, através da adopção de políticas de estímulo à actividade e de suporte aos mercados financeiros sem precedentes. Contudo, não deverão evitar um ano 2009 de fraco crescimento económico mundial e de pressões desinflationistas, num ambiente muito complexo e delicado no plano social, político e institucional.

Depois de vários anos de crescimento económico consistente, a economia mundial enfrenta o risco de recessão e de deflação. Nos mercados internacionais, o petróleo apresentou um comportamento extremamente volátil, tendo alcançado os 134 USD em Julho e os 45 USD em Dezembro. Este comportamento implicou preços médios de 99 USD. Estima-se que o Petróleo retome a sua trajectória ascendente no segundo trimestre de

2009, com um preço médio acima de 50 USD em 2009 e acima de 60 USD em 2010.

Paralelamente ao petróleo, as matérias-primas não energéticas, excluindo alguns metais preciosos como o ouro, apresentaram o mesmo padrão, gerando pressões inflacionistas por todo o globo e, com o agravar da crise, uma ruptura da sua procura que levou os preços a correcções violentas. O ouro, utilizado ora como escudo contra a inflação ora como investimento seguro viu o seu valor aumentar de uma forma mais consistente e sustentada.

Este cenário foi agravado pela subida da inflação, que contribuiu para a desconfiança generalizada que se registou nos mercados financeiros. Por seu turno, nos meses de Outono de 2008 registou-se a maior quebra bolsista desde 1987. Viveu-se o impacto real do subprime nos mercados financeiros internacionais, que até então se limitava ao mercado imobiliário norte-americano, o que provocou o desmoronar dos pressupostos em que assentava a banca de investimento até então e lançou uma crise generalizada no sistema financeiro internacional.

A economia mundial registou por isso em 2008 uma das suas fases mais turbulentas de sempre.

Os primeiros trimestres do ano ficaram marcados pela especulação que se registou em torno dos preços do petróleo, aliada ao aumento dos preços das matérias-primas, o que provocou uma acentuada desaceleração do crescimento

económico mundial, que no primeiro trimestre recuou 4,5 pontos percentuais (p.p.) face ao período homólogo, afectando tanto as economias desenvolvidas como as emergentes.

Previsões Económica do FMI -	2008	2009	2010
Revisão de Jan/2009			
PIB mundial	3,4%	0,5%	3,0%
Economias desenvolvidas	1,0%	-2,0%	1,1%
EUA	1,1%	-1,6%	1,6%
UEM	1,0%	-2,0%	0,2%
Japão	-0,3%	-2,6%	0,6%
Economias emergentes ou em desenvolvimento	6,3%	3,3%	5,0%
África	5,2%	3,4%	4,9%
África Subsariana	5,4%	3,5%	5,0%
Rússia	6,2%	-0,7%	1,3%
China	9,0%	6,7%	8,0%
Índia	7,3%	5,1%	6,5%
Brasil	5,8%	1,8%	3,5%
Comércio Mundial	4,1%	-2,8%	3,2%
Preço das matérias-primas			
Petróleo (var.)	36,4%	-48,5%	20,0%
Petróleo (USD)	97,03	50,00	60,00
Outras (var)	7,4%	-29,1%	7,3%

Previsões Económicas 2009 0-1

ECONOMIA NACIONAL

À semelhanças das restantes economias desenvolvidas, em 2008, a portuguesa registou forte abrandamento da actividade económica e as expectativas para os anos seguintes são extremamente negativas.

O Produto Interno Bruto (PIB) registou uma taxa de crescimento de 0,3% em 2008, e as últimas projecções do BdP apontam para decréscimos de 0,8% em 2009 e de 0,3% em 2010. Note-se que o comportamento do PIB é explicado por uma quebra da procura, consequência do aumento do desemprego, das restrições de crédito a empresas e famílias, falta de confiança na economia e nas instituições e pela redução expressiva das exportações (estimativa de -3,9% em 2009).

A taxa de inflação situou-se nos 2,7% em 2008 e projecta-se entre 1% e 2% para 2009 e 2010, respectivamente. Estas taxas, desconfortavelmente baixas, são justificadas maioritariamente pelas quebras do preço do petróleo e das matérias-primas não energéticas, mas também pelas restrições ao crédito e quebra de confiança dos consumidores. Importa ainda realçar que, no quadro da União Monetária Europeia, deseja-se uma inflação abaixo, mas próxima, dos 2%, e que o risco de um ciclo longo de crescimento nulo e deflação, embora improvável, existe.

De acordo com BdP o emprego registou um aumento de 0,5% em 2008 fruto essencialmente do incremento verificado no primeiro semestre, situação que deve inverter para -1% em 2009 e -0,2% em 2010. Este aumento conjugado com o recurso a crédito pelas famílias (e consequente redução da taxa de poupança) levou a que o consumo privado apresentasse um abrandamento marginal.

Previsões BdP	2008	2009	2010
Tx Crescimento PIB	0,3%	-0,8%	-0,3%
Tx Inflação	2,7%	1,0%	2,0%
Tx juro (Euribor3M)	4,6%	2,6%	3,0%
Var Tx Câmbio (€/USD)	6,9%	-13,0%	
Emprego	1,5%	-1,0%	-0,2%

UNIÃO EUROPEIA E ZONA EURO

A economia europeia que aparentava resistência à crise do imobiliário norte-americano veio a revelar o oposto. Diversos gigantes financeiros europeus estavam expostos ao subprime e com o colapso geral das bolsas e quebra de confiança entre instituições financeiras a dificuldade em obter financiamento, tanto no mercado de capitais como na banca, levou a que diversas entidades tivessem de ser intervencionadas.

O FMI registou um crescimento do PIB da zona euro de 1% e projecta crescimentos de -2% e 0,2% para 2009 e 2010 respectivamente.

No ano de 2008 o euro valorizou 6,9% em relação ao dólar americano, em 2009 o Banco de Portugal (BdP) antecipa uma inversão drástica da situação para uma desvalorização de 13%.

O Banco Mundial registou uma taxa de juro média a 6 meses de 4,9% em 2008 e, para o biénio seguinte, projecta taxas de 3,8% e 4,2%.

ECONOMIA ANGOLANA

A Angola é actualmente o principal mercado da SINFIC sendo por isso alvo de uma atenção muito especial.

Em 2008, o PIB de Angola teve um crescimento de 16%, tendo a actividade do sector petrolífero registado um crescimento de 13%, em comparação com 19% observada nos sectores não petrolíferos. Com efeito, à medida que a produção de petróleo vai convergindo com a sua quota de referência na OPEP, a economia angolana vai apresentando cada vez mais sinais de diversificação económica, reduzindo assim a sua dependência das exportações de petróleo. No entanto, o sector petrolífero continua a representar 58% do PIB.

O sector diamantífero foi severamente afectado pela queda no preço dos diamantes, no entanto, a Endiama tem 100 projectos de concessão mineira à disposição de investidores privados e espera atingir uma produção de 17/19 milhões de quilates este ano.

A taxa de inflação foi de 13,3%, acima do objectivo de 10%, e a sua moeda, o Kwanza, manteve a sua paridade relativamente ao dólar. No entanto, em Dezembro, quando a inflação importada por via do USD já não era evidente, a taxa de variação mensal foi de 1,78%, o que levou as autoridades

monetárias a subir a taxa de juro de redesconto de 19,5% para 25% e a aumentar as reservas obrigatórias de 15% para 20%

Brasil

No final de 2007, a economia brasileira apresentava taxas de crescimento elevadas, tendo acelerado ao longo dos primeiros nove meses de 2008, impulsionada pela procura interna, pelo aumento do rendimento e pela expansão do crédito. No entanto, a partir de Outubro, a falta de previsibilidade e de confiança levaram os empresários e consumidores a reverem rapidamente as suas decisões de investimento e consumo, o que resultou numa perda de dinamismo da actividade económica.

A indústria brasileira cresceu 6,4% até Setembro mas registou uma descida no quarto trimestre, com o PIB a decrescer 1%, após doze trimestres consecutivos de crescimento. Ainda assim, de acordo com o FMI, o produto cresceu próximo do resultado de 2007 de 5,7%, mas deverá abrandar para 1,8% em 2009, recuperando ligeiramente para 3,5% em 2010. A inflação também registou um decréscimo no final do ano, passando de uma média mensal de 0,53% até Agosto para 0,28% em Dezembro de 2008.

Esta reversão do cenário macroeconómico levou o banco central do Brasil a interromper a trajectória de alta dos juros na reunião de Outubro e a discutir a possibilidade de uma redução da taxa básica já em Dezembro. A taxa Selic fechou o ano de 2008 em 13,75% (11,25% em Dezembro de 2007) e a taxa de inflação oficial apontou em 2008 para 5,9%, acima do objectivo de 4,5%, mas ainda abaixo do tecto de 6,5%.

A taxa de câmbio Euro/Real registou igualmente uma elevada volatilidade durante 2008, valorizando durante a maior parte do ano e chegando a atingir uma cotação de EUR/BRL 2,38 em Agosto de 2008. Subsequentemente, e com o agravamento da crise internacional, a taxa de câmbio Real/Euro desvalorizou, encerrando o ano com uma cotação de 3,24.

China

Apesar de muito afectada pela crise internacional a economia chinesa mostra sinais de resiliência. O seu crescimento abrandará mas continuará mais vigoroso que a maioria dos restantes países.

Tendo em conta a redução das exportações, o Banco Mundial projecta um crescimento do PIB de

7,5% em 2009 e 8,5% em 2010, previsões não muito distantes das do FMI. A reforma do sector financeiro e os fundamentais sólidos que permitem conciliar medidas de curto-médio prazo com medidas de longo prazo são os principais factores de crescimento sustentado da China.

O relaxamento da política monetária tem vindo a permitir que o crédito bancário suporte a actividade económica, por via da procura interna, fazendo face ao acentuado decréscimo da procura externa.

O investimento governamental foi intensificado para compensar a travagem do investimento privado.

Índia

A economia indiana apresenta-se no contexto actual numa posição de força para enfrentar a crise global.

Após crescer, em média, 8,75% durante cinco anos o crescimento do PIB, segundo o FMI, em 2008 foi de 7,3% e projecta-se 5,1% em 2009 seguido de uma recuperação parcial para 6,5% em 2010.

Segundo o RBI (Reserve Bank of Índia) o decréscimo do PIB é maioritariamente justificado pelo declínio do sector industrial mas prevê que nos próximos meses também o sector dos serviços, que é o principal motor de crescimento da economia indiana, sinta os efeitos da crise global.

As exportações indianas diminuíram pela primeira vez em sete anos em Outubro e Novembro de 2008. No entanto, nos últimos anos o País diversificou os destinos das exportações para países como a China, Hong Kong, Singapura e outros países asiáticos onde os efeitos da crise serão menores.

A inflação que ascendeu até os 13% em Agosto de 2008, registou uma taxa de 5,6% em Janeiro de 2009 e espera-se que mantenha a tendência descendente até 2010 fruto da redução dos preços das matérias-primas e da procura. Esta tendência poderá ser atenuada por um aumento do consumo doméstico devido à redução da carga fiscal e à evolução do perfil demográfico da Índia.

Estados Unidos da América

Os diversos organismos internacionais estimam, em média, que o produto dos Estados Unidos da América se retraia 2,2% em 2009, após ter crescido 1,2% em 2008.

A erosão da riqueza das famílias, através da desvalorização do imobiliário e queda dos mercados de capitais, conjuntamente com o aumento do desemprego (estimado em 8% em 2009 de 5,7% em 2008) e a perda de confiança, fazem esperar uma redução do consumo.

As restrições ao crédito e a grande incerteza sobre a recuperação económica levam a que as empresas cancelem ou adiem os seus investimentos, pelo que se espera um decréscimo de 10% nesta rubrica.

O ano de 2008 foi marcado pela escalada dos preços das matérias-primas e consequente inflação (3,9% em 2008). Para 2009 espera-se uma inversão de cenário para possível deflação na ordem dos 0,3%.

Com o agravar da crise económica e com os receios inflacionistas afastados a Reserva Federal tomou a decisão histórica de baixar a taxa de juro de referência para o intervalo de 0 a 0,25%, que é o valor mais baixo desde 1954. Devido ao seu estatuto de divisa segura, espera-se que o USD recupere algum terreno em relação ao euro em 2009 (13% segundo o Banco de Portugal).

MERCADO DAS TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO - PORTUGAL

O mercado nacional das Tecnologias de Informação (TI) que engloba o Hardware, o Software e os Serviços de TI do mercado empresarial e do mercado de consumo, apresentou em 2008 um comportamento dinâmico, crescendo 11,2% relativamente a 2007, o que correspondeu a volume de investimento da ordem dos 3,05 mil milhões de euros.

Para o ano de 2009, segundo as previsões da IDC actualizadas em Dezembro de 2008, o mercado nacional de TI deverá crescer apenas 4,3% e atingir os 3,18 mil milhões de euros, o que traduz uma redução significativa das intenções de investimento em apenas 6 meses

Para esta situação está a contribuir o Plano Tecnológico nacional e o investimento em sectores chave como a Administração Pública, Saúde, Educação, as Utilities, as Telecomunicações e a Energia.

Em 2008, o mercado das Tecnologias de Informação foi dinamizado pela electrónica de consumo, a tecnologia de mobilidade, a convergência das TI com as telecomunicações, as

soluções de segurança e o sector público. Com a estagnação da economia, a situação para 2009 alterou-se porque o acesso ao crédito tornou-se mais difícil e as organizações vão focalizar-se na optimização da tecnologia que já têm. Mas a necessidade de continuar as reformas do sector público e a aposta do governo nas tecnologias de informação continuarão a exercer uma forte pressão sobre a procura, pelo que o mercado deverá continuar a crescer. Para este mercado o Ministério da Defesa dispõe de um orçamento de 37,7 milhões de euros inserido na lei de programação de instalações e equipamentos das forças de segurança e o Ministério da Administração Interna de 124,6 milhões de euros, através do PIDDAC- Programa de Investimentos e Despesas de Desenvolvimento da Administração Central

HARDWARE

O Hardware, que representa mais de 50% do total do investimento em TI, segundo as previsões da IDC será o segmento mais afectado pela crise económica. Esta situação deve-se ao facto deste segmento se encontrar muito dependente de grandes projectos e investimentos do mercado empresarial, prevendo-se que muitos serão adiados para depois de 2009.

Hardware é o segmento mais afectado em 2009

Em 2008 o mercado português de Hardware cresceu 16,4% face a 2007, com receitas no valor de 1,66 mil milhões de euros. Para 2009, a IDC prevê um crescimento apenas de 5,5% o que equivale a um investimento de 1,75 mil milhões de euros.

SOFTWARE

Para este segmento a IDC prevê que o impacto da recessão da economia seja menos acentuado do que no Hardware.

O investimento no mercado de Software chegou aos 518 milhões de euros em 2008, apresentando um crescimento de 6,4% relativamente a 2007. Para 2009, prevê-se um crescimento de apenas 3,2% o que equivale a um investimento de cerca de 530 milhões de euros.

Mercado de Software chega aos 530 milhões de euros em 2009

SERVIÇOS DE TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

O investimento no mercado de Serviços de TI, que inclui a implementação, suporte, consultoria, outsourcing e a formação, representou 876 milhões de euros em 2008, que resultaram de um crescimento de 4,9% face a 2007. Para 2009 as mesmas fontes prevêem um crescimento de 2,6% que corresponde a um investimento de 899 milhões de euros.

MERCADO DOS SERVIÇOS DE TI ATINGIRÁ PERTO DOS 900 MILHÕES DE EUROS EM 2009

A IDC estima que o mercado de Serviços de TI vai continuar a crescer, embora considere que os projectos de grande projecção estratégica, que visam o aumento da agilidade e a capacidade de resposta da organização deverão ser adiados a favor de iniciativas que tenham por objectivo a eficiência e a eficácia.

Os Serviços de Outsourcing são os que apresentam o maior índice de crescimento para 2009 por se traduzirem habitualmente em projectos de redução de custos, orientados para bons desempenhos em tempos de crise, quer nas pequenas e médias empresas, quer nas grandes empresas, uma vez que oferecem benefícios tecnológicos e maiores níveis de eficácia.

TENDÊNCIAS DO MERCADO DE SOFTWARE

As organizações estão muito cautelosas nos investimentos, dado operarem em condições de mercado difíceis, com prazos médios de recebimentos longos, rentabilidades diminutas e paybacks dilatados. Neste contexto, as organizações vão continuar a rentabilizar a tecnologia que possuem, optando pela sua optimização, em vez de realizarem investimentos em grande escala. Verifica-se também que há uma correlação directa entre a produtividade e o investimento em TIC e que os investimentos em Software são aqueles que mais impactos produzem na capacidade competitiva das empresas.

CONSOLIDAÇÃO DE EMPRESAS

Os grandes fornecedores de software continuarão a estudar potenciais fusões e aquisições de forma

a sustentarem o crescimento do negócio e incrementarem as suas quotas de mercado. O mercado nacional apresenta também tendências para a consolidação ou fusão dos grandes operadores.

Com impacto no mercado nacional de software, destacam-se as recentes aquisições da Business Objects pela SAP, da Cognos pela IBM e da BEA e da Hyperion pela Oracle e EDS pela HP.

Grande parte das aquisições ocorreu no domínio da gestão da informação mas também em muitas outras ao nível das soluções de segurança, armazenamento, gestão de sistemas, mobilidade, entre outras áreas de grande dinâmica e potencial de crescimento.

NOVO ECOSISTEMA DE PARCERIAS

Dos estudos realizados no mercado, a IDC denota um aumento no número de parcerias criadas, especialmente entre fornecedores de software prestadores de serviços.

A globalização, o conhecimento específico exigido por cada indústria e a expansão da oferta de novos softwares, ligados às tecnologias emergentes, levaram os grandes fornecedores a optarem por parcerias que podem também eles colmatar potenciais lacunas na distribuição e expandir a qualidade da oferta prestada.

CARÊNCIA DE RECURSOS HUMANOS ESPECIALIZADOS

De acordo com os estudos de mercado, a carência de capital humano já se sente nalgumas áreas de grande crescimento como a da convergência das comunicações, segurança ou SOA, pelo que, a reacção dos clientes consistirá na utilização de serviços externos, levando ao crescimento do mercado e obrigando os fornecedores a contratarem recursos qualificados e na retenção dos seus talentos próprios através da concessão de benefícios como a formação.

VIRTUALIZAÇÃO

Os grandes projectos de virtualização têm estado associados à consolidação de servidores com vista a prosseguir na redução de custos na aquisição de hardware. Durante os próximos anos, a virtualização do software vai passar de uma fase relativamente simplista para uma mais compreensiva e de adopção de roteiros end-to-end

que irá ter impacto sobre os servidores, clientes, armazenamento e mesmo nas arquitecturas de rede.

WEB 2.0

O desenvolvimento da Web 2.0 dependerá fundamentalmente do entendimento que os responsáveis de TI e os empresários tiverem acerca do impacto dos conceitos Web 2.0 nos sistemas e processos de negócios actuais. Esta nova plataforma possibilita a criação de sites em rede que facilitem a criação e partilha de informação necessária e pertinente.

SOFTWARE OPEN SOURCE (OSS)

O impacto do software open source será tendencialmente crescente, quer ao nível dos modelos de distribuição de software, quer ao nível da inovação de soluções e preços praticados no modelo tradicional. Em termos concretos, e paralelamente aos efeitos positivos em termos de concorrência, a indústria acredita que a curto prazo o OSS seja um acelerador do uso da tecnologia mas um inibidor do volume de negócios gerado no sector, pelo menos ao nível do software.

ARQUITECTURA ORIENTADA PARA OS SERVIÇOS (SOA)

Na medida em que Arquitectura Orientada para os Serviços (SOA) é o passo dominante na evolução do software através da “componentização” e combinação de aplicações, com vantagens no acoplamento, na reutilização, na standardização e na infra-estrutura central, prevê-se que a SOA seja largamente aceite pelas empresas de grande e média dimensão e que os projectos tenham início em negócios de elevado grau de especificidade.

SOFTWARE EM APPLIANCES (COTS¹)

O crescimento da oferta de software em appliances continuará a verificar-se para além das soluções de rede, como é o caso das soluções de storage, armazenamento e centrais de comunicação.

¹ COTS – “Customer of the shelf”

SEGURANÇA

Tendencialmente, o software de segurança deverá ser fornecido mais como um serviço e/ou aplicação de segurança do que como um produto único empacotado pelo que será mais difícil segmentar o que é um software puramente de segurança do que são funções de segurança inerentes a uma aplicação, ou mesmo, a distinção entre serviços e software de segurança

COMUNICAÇÕES UNIFICADAS

A forma como as aplicações empresariais são implementadas tem vindo a ser influenciadas pelas a que comunicações unificadas vieram acelerar a convergência entre as TI e as comunicações nas organizações.

TENDÊNCIAS DO INVESTIMENTO EM TIC

INDÚSTRIA

Com um forte ambiente competitivo face à globalização, à variação do preço do petróleo, valorização do Euro, etc e um comportamento heterogéneo em função dos vários subsectores.

As oportunidades de investimento em Software estarão centradas em:

- Segurança;
- ERP;
- Sistemas robóticos;
- Sistemas de gestão de fabrico;
- Sistemas de gestão da cadeia de abastecimento

SECTOR FINANCEIRO (BANCA, SEGUROS, MERCADO CAPITAIS)

Mercado de grande dinamismo e forte concorrência, apesar das fusões e aquisições que sofreu com o impacto da crise financeira (que ajudou a criar) foi um sector que implementou com êxito medidas de contenção de custo, eficiência de processos, modernização de infra-estrutura tecnológica, etc. O actual foco do investimento passa por apoiar soluções mais estratégicas de forma a gerar vantagem competitiva e estar de acordo com as mais recentes normas do sector.

As oportunidades de investimento em Software estarão centradas em:

Soluções sofisticadas de segurança e gestão de fraudes;
CRM / Soluções multi-canal; Gestão de processos (BPM);
Gestão de performance empresarial (CPM);
Business Intelligence;
Soluções específicas, como sistemas de gestão bancária, aplicações de agentes e mediadores de seguros, gestão de risco e conformidade.

COMÉRCIO

Sector do Comércio, a grosso e retalho, é caracterizado por uma grande fragmentação, com predominância das PME e é um sector com níveis de desenvolvimento em TIC muito significativos no caso das grandes organizações, mas pouco desenvolvido ao nível das PME.

As oportunidades de investimento em Software estarão centradas em:

POS;
CRM;
Gestão de performance empresarial (CPM);
Business Intelligence;
Gestão de inventário;
Segurança;
Gestão da cadeia de abastecimento;
Soluções específicas, como gestão de preços e promoções,
RFID, Self-checkouts/kiosks, etc

ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Sector que tem vindo a sofrer as maiores transformações nos últimos anos, nomeadamente com a necessidade de aumentar produtividade e melhorar serviço ao cidadão e empresas e de integrar os diferentes processos e departamentos.

As oportunidades de investimento em Software estarão centradas em:

Gestão de processos;
Ferramentas analíticas (Gestão documental/conteúdos);
Storage;
Serviços Web;
Integração de sistemas

SAÚDE

Sector que provavelmente apresentará maiores taxas de crescimento no investimento em TI /Software pela necessidade de implementar

sistemas que sejam capazes de trocar electronicamente informação referente aos paciente de forma segura, garantido a qualidade do serviço e privacidade dos dados.

As oportunidades de investimento em Software estarão centradas em:

Tecnologias de colaboração

SEGURANÇA

Aplicações específicas do sector, com relevo para os sistemas de informação que tratem o registo, arquivam e pesquisa de imagens e localização geográfica e outros conteúdos relevantes.

EDUCAÇÃO

Sector com elevadas necessidades de software mas com fortes restrições de orçamento.

As oportunidades de investimento em software estarão centradas em:

E-Learning; Tecnologias de colaboração;
Gestão documental/conteúdos;

TRANSPORTES

O sector dos transportes é bastante híbrido abrangendo segmentos diferenciados como o ferroviário, rodoviário, aéreo, fluvial e marítimo e muito dependente das decisões políticas. Contudo, sendo um sector preponderante no comércio interno e externo e com a necessidade de reduzir consumos e rentabilizar meios terá nas tecnologias de informação um parceiro para encontrar soluções para os seus constrangimentos operacionais.

As oportunidades de investimento em software estarão centradas em:

Soluções de mobilidade (serviço e suporte ao cliente e automação da força de vendas);
Soluções específicas do sector (gestão logística e transporte, sistemas de controlo de veículos, de gestão de passageiros, gestão de carga e de preços);
Sistemas de georeferenciação
Segurança;
CRM;
Gestão de processos;
Aplicações analíticas

UTILITIES

Sector que passa actualmente por uma fase de profundas mudanças estruturais em função da regulação do sector, questões ambientais e diversificação das fontes energéticas e também com um forte movimento de fusões e aquisições.

As oportunidades de investimento em software estarão centradas em:

- ERP;
- Aplicações de reporte, auditoria e gestão;
- Aplicações de gestão de actividades e activos;
- Gestão de performance empresarial (CPM);
- Business Intelligence;
- CRM; Soluções de mobilidade;
- Gestão de processos;
- Segurança;
- Soluções específicas do sector

TELECOMUNICAÇÕES

Este sector tem sido caracterizado por um clima de forte concorrência e pelo persistente declínio da procura de serviços fixos de voz. Tem tido também uma dinâmica significativa ao nível do lançamento de novos produtos/serviços e tarifários no sentido de responder às necessidades de convergência e mobilidade exigidas pelos clientes.

As oportunidades de investimento em software estarão centradas em:

- NGN – Next Generation Networking
- Gestão de processos de negócio
- Billing
- CRM
- Gestão de performance empresarial (CPM)
- Business Intelligence
- Segurança

SERVIÇOS

O sector dos serviços é bastante híbrido e disperso, composto por muitas organizações de pequena e média dimensão. Os investimentos têm como objectivo, em quase todos os sectores, a melhoria da eficiência e da flexibilidade das operações, garantindo o controlo eficaz dos projectos e recursos neles utilizados;

As oportunidades de investimento em software estarão centradas em:

- ERP;
- Gestão documental/conteúdos;
- Soluções de colaboração;
- Gestão de performance empresarial (CPM);
- Segurança;
- Soluções específicas de cada negócio dos vários subsegmentos de serviços.



A SINFIC

A SINFIC continuou o seu esforço de orientação da sua capacidade de inovação tendo em vista o desenvolvimento de produtos e soluções que possam suportar políticas de desenvolvimento sustentado, focalizadas na erradicação da pobreza; ou seja, uma estratégia desenhada para o suporte a Políticas de desenvolvimento do chamado mercado do “BOTTOM OF PYRAMID”

Em 2008, a SINFIC manteve a sua aposta de melhoria dos sistemas de realização e de transformação dos centros de competência em desenvolvimento de sistemas, tendo em vista a sua evolução para fábricas de desenvolvimento de produtos ou sistemas; ou seja fez um investimento forte na melhoria da maturidade do seus processos de realização

Em 2008, mantivemos a aposta no modelo de desenvolvimento de sistemas em regime de off-shore, a partir da consolidação da parceria com a ALTIS, no Brasil cuja equipa ao serviço da SINFIC foi em média de 25 elementos, o que permitiu um aumento da capacidade da equipa nesta área, que se consubstanciou no alargamento do leque de produtos para os mercados das Administrações Municipais.

Em 2008, a SINFIC iniciou a reformulação de toda a estrutura do seu Sistema de Gestão da Qualidade, num esforço de simplificação das suas principais metodologias de realização, preparando o caminho para o desenvolvimento de produtos adequando-as já aos desafios de reforço da maturidade dos seus processos de desenvolvimento de sistemas (modelo CMMI), ultimando assim o reconhecimento de maturidade dos processos no nível 3 de maturidade do modelo CMMI, no final de 2009.

O DESEMPENHO NO MERCADO ANGOLANO EXCEDEU AS EXPECTATIVAS

Ou seja, 2008 confirmou a adequação e validade do percurso estabelecido pela SINFIC e sabemos que um dos maiores desafios que se colocam hoje, como sempre, às UEN é sustentabilidade e a refundação permanente da sua visão e ímpeto estratégico, a necessidade de estas manterem a diferenciação da sua oferta através de um esforço de inovação permanente tão importante quanto a capacidade de manter as equipas coesas e com verdadeira devoção e paixão pela excelência e satisfação dos seus clientes e, em particular, dos seus clientes estratégicos.

Acreditamos que cada equipa, cada UEN, tem de manter um fito estratégico claro e assegurar mecanismos de gestão e de comunicação que lhe permitam aumentar a partilha e a transparência dos objectivos da UN com toda a equipa e, desta forma, alinhar os mesmos com os objectivos dos colaboradores; ou seja, com os seus compromissos de entregas de conteúdos, competências e empenhamento em projectos podendo dessa forma assegurar uma maior equidade na partilha dos resultados a partir do Sistema de Gestão de Incentivos e Desenvolvimento do Capital Intelectual.

O ano de 2008 foi novamente para a SINFIC um ano de consolidação da sua estratégia de penetração no mercado angolano através da empresa de direito angolano SINFIC - Sistemas de Informação Industriais, SA, que excedeu de forma clara as expectativas estabelecidas compensando mais uma vez a tendência de retracção verificada no mercado português. A empresa em Angola gerou um volume de negócios de cerca de 45 milhões de dólares americanos.

A estratégia de desenvolvimento de negócios em Africa e em particular em Angola continuou, por isso, cimentar o sucesso da empresa, sendo um mercado aberto e disponível para ultrapassar etapas tecnológicas e ascender rapidamente aos modelos e referenciais mais avançados. No entanto, sendo a inovação uma condição de sobrevivência, o desafio que se coloca às empresas é duplo: não só têm que garantir as maximizar a eficiência dessa inovação, minimizando os seus riscos e maximizando as probabilidades de sucesso. Em resumo, as empresas têm que saber gerir a inovação com êxito e saber posicionar-se nos mercados alvo e sobretudo têm de conseguir concretizar os projectos em que estão envolvidos.

Foi assim desde 2007, ano em que a SINFIC concretizou com pleno sucesso o maior e mais complexo projecto desde a sua fundação: A Implementação dos Sistemas de Suporte ao Processo de Registo Eleitoral dos cidadãos da Republica de Angola, continuando em 2008 com o projecto de actualização dos cadernos eleitorais,

Como seria de esperar as fortes mudanças que se operam na empresa reflectem-se integralmente nos objectivos e na nossa política de Gestão e Desenvolvimento da Qualidade e constitui-se cada vez mais como um factor crítico de sucesso para a mudança que necessitamos de operar na empresa e, em particular, na nossa capacidade de aprendizagem empresarial e na gestão do risco

inerente à realização dos projectos de grande dimensão que consubstanciam as nossas entregas e, consequentemente, ao nosso sucesso empresarial.

Em 2008, procedemos ainda ao estudo do impacto dos processos de Desenho e Desenvolvimento de Produtos (incluindo esforço de inovação) no contexto do nosso SGQ².

Foi efectuada uma grande simplificação nos processos do SGQ, com particular incidência nos processos de suporte à cadeia de valor por forma a preparar o nosso SGQ ao desafio da conformidade ISO, mas sobretudo assegurando a sua adequação à conformidade CMMI³ – nível 3.

Foram essas mudanças que mais uma vez implementamos no exercício que findou.

2008, marcou também uma nova etapa na consolidação da abordagem ao mercado de uma forma estruturada através de uma linguagem mais centrada no cliente e nas suas necessidades.

Os eixos estratégicos de negócio são:

- SOLUÇÕES NEGÓCIO (PME)
- GOVERNAÇÃO & OPERAÇÕES (CONSULTORIA ESTRATÉGICA)
- SEGURANÇA & DEFESA
- GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO
- MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA CENTRAL
- MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA LOCAL
- ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA LOCAL
- GESTÃO INFRAESTRUTURAS TÉCNICAS
- CONCEPÇÃO E DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO SISTEMAS
- HOTELARIA E TURISMO

INSTALAÇÕES

Em 2008 cumprimos o nosso Compromisso de melhoria e expansão das nossas instalações próprias em Portugal, Angola e em Moçambique, assegurando a melhoria das condições de trabalho das nossas equipas.

Tal como preconizado no plano de negócios concretizou-se o contrato de promessa-compra e venda do novo escritório com uma área de cerca de 1,000 m² no edifício anexo à sede, na Amadora.

REDE DE TECNOLOGIA & INOVAÇÃO

Três anos depois de iniciar a sua parceria com a INOVA na sua rede de parceria, a SINFIC reforçou a sua rede, efectuando o investimento numa participação estratégica na BIOGLOBAL, empresa líder em Portugal, no segmento da Biometria, tendo em vista sobretudo o reforço das nossas competências e portfólio de produtos no eixo estratégico da Segurança e Defesa.

Em 2009, continuaremos atentos a oportunidades de tomadas de capital em empresas com potencial de gestão e inovação e especialização tecnológica que possa contribuir para o alargamento e diferenciação da nossa oferta de produtos essencial à consolidação e desenvolvimento da nossa estratégia de internacionalização que pretendemos estender a outros países de expressão portuguesa.

AUMENTO DO CAPITAL SOCIAL DA SINFIC AO

Já foi submetido e aprovado o Projecto de Investimento Estrangeiro colocado ao Governo Angola, no sentido de dotar a SINFIC em Angola dos meios necessários à prossecução da estratégia de presença directa em TODAS AS CAPITAIS DE PROVÍNCIA; e de iniciar as obras da sua sede Nacional.

PROTOCOLO DE INVESTIGAÇÃO COM A UNIVERSIDADE NOVA

Em 2008 a SINFIC celebrou, nos termos do disposto no Decreto-Lei nº 26/2004 de 8 de Julho (Estatuto do Mecenato Científico), o presente protocolo estabelece as formas de cooperação entre a FFCT, através do Departamento de Informática (DI) da FCT/UNL e a SINFIC, o qual visa o aproveitamento das potencialidades das duas entidades para o desempenho das tarefas específicas de cada uma, valorizando-se assim a acção de ambas, ao serviço do País. Essa cooperação terá a forma de projectos conjuntos de investigação aplicada no domínio da Engenharia Informática.

² SGQ- Sistema de Gestão da Qualidade

³ CMMI – Capability Maturity Model

ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA

O crescimento da SINFIC permite-lhe uma vez mais consolidar e fortalecer a sua posição competitiva no sector das empresas de tecnologias de informação e comunicação (TIC), situando-se como uma das empresas mais dinâmicas e com um crescimento sustentado.

**EM 2008 A SINFIC
ALCANÇOU UM
VOLUME DE
NEGÓCIOS DE
CERCA DE 14,2
MILHÕES EUROS**

Depois de 2006 ter sido um ano excepcional pelo arranque do projecto de Registo Eleitoral de Angola e, especialmente, pelo fornecimento de equipamentos e produtos para o efeito, a SINFIC, em 2008, alcançou um volume de negócios de 14.230.419,37 euros (catorze milhões, duzentos e trinta mil, quatrocentos e dezanove euros e trinta e sete cêntimos), o que significa um crescimento de 11,18% face a 2007.

Indicadores	2005	2006	2007	2008
Rendibilidade Bruta Vendas Mercadorias	27,74%	24,25%	23,30%	14,58%
Rendibilidade Bruta das vendas	4,86%	15,19%	11,50%	5,81%
Rendibilidade Operacional das Vendas	5,09%	8,56%	9,51%	10,76%
Rendibilidade de Exploração	3,96%	4,82%	7,00%	7,93%

Este valor reflecte um crescimento de 32,11% da prestação de serviços e um decréscimo de 10,3% nas vendas, ainda com o efeito das compras para o Registo Eleitoral a ter algum peso, contrabalanço com a venda de hardware para Angola para suportar a implementação dos sistemas.

Estes valores permitem considerar o ano de 2008 como sendo um ano de excelentes resultados.

Destaque especial para os resultados operacionais que mantiveram um valor idêntico ao ano anterior.

Indicadores	2005	2006	2007	2008
Taxa de Cresc. Vol. de Negócios	10,31%	119,31%	-22,71%	11,18%

O resultado corrente é de **1.128.784,29** euros tendo registado um crescimento de 25,98% face a 2007 e o Cash-flow Operacional cresce 35,1% para **1.742.071,07** euros.

Em 2008, o volume de Vendas em mercadorias situou-se nos **5.666.123,93** euros, tendo, no entanto, contribuído com uma rentabilidade bruta de 14,58% valor abaixo dos 23,3% de 2007, reflectindo já a quebra das vendas. Já quanto aos

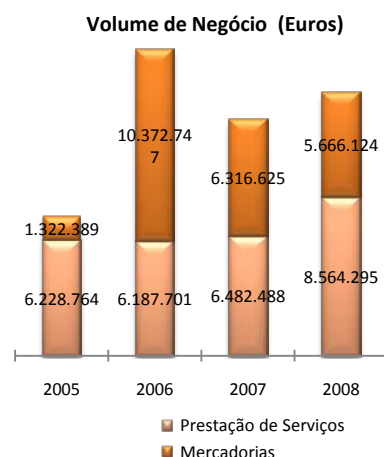
Serviços verificou-se um crescimento de 32,1% para **8.564.295,44** euros representando este valor um peso de 60,18% do total das vendas acima dos 50,65% de 2007.

O volume de proveitos e outros ganhos atingiram os **16.774.498,02** euros. Este acréscimo reflecte os proveitos suplementares no valor de **2.008.255,64** euros que se justificam pela compensação de custos com os recursos expatriados ao serviço da SINFIC Angola.

A rentabilidade bruta das vendas (mercadorias e serviços) apresentou uma margem de 5,81% indicador que se tem vindo a degradar.

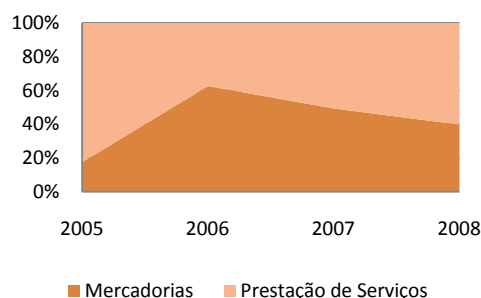
ANÁLISE DE CUSTOS E PROVEITOS

Da análise dos Proveitos conclui-se que o volume de Prestação de Serviços cresceu 32,11% em 2008. Este valor compensou a quebra nas vendas de mercadorias que recuaram 10,3%.



No entanto, relativamente ao volume de negócios alcançamos um crescimento na casa dos 2 dígitos (11,18%).

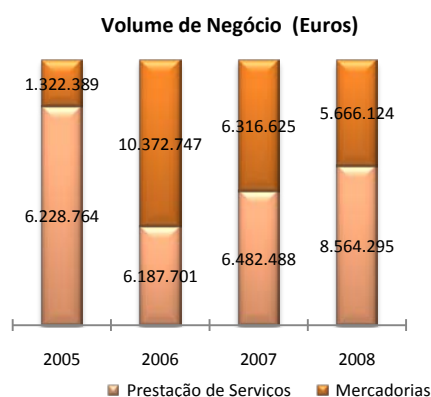
Destacam-se, pelo seu volume, os proveitos suplementares que atingiram um valor de 2.008.255,64 euros, mais 55,40% face ao ano anterior. Este valor corresponde à compensação de



custos incorridos pela SINFIC Portugal por conta da SINFIC Angola, nomeadamente com pessoal expatriado.

No seu global, os Proveitos de Exploração atingiram a cifra de **16.774.498,02** euros, contribuindo para este montante os proveitos suplementares de 2.008.255,64 euros, as diferenças cambiais no valor de 349.414,80 euros (apesar de haver também operações com diferenças de cambio negativas reflectidas nas rubricas de custos) e os ganhos em empresas do grupo, nomeadamente INOVA - Engenharia de Sistemas, SA que contribuiu com 2.400,01 euros e a BIOGLOBAL que contribuiu com 48.221,58 euros.

Nas rubricas de custos salientamos aquelas cuja variação face ao ano anterior é notória, com particular destaque para o Custo com o Fornecimento de Serviços Externos - Subcontratos que teve um acréscimo de 97%, tal como Combustíveis e Ferramentas e Utensílios de Desgaste Rápido com acréscimos na ordem dos 34%. Realce também para os livros e Documentação Técnica com um incremento de 407% (resultado do esforço de I&D), bem como para Rendas e Alugueres (+ 58%) e Transporte de Mercadorias que sofreu um aumento de 102%. Nota de destaque também para um acréscimo de 138% nos Alugueres Operacionais e de (38%) na Conservação e Reparação. Em sentido contrário (decrecente) há



a destacar a rubrica de honorários (- 49%) e a rubrica de Trabalhos Especializados (-26%), este último representa em valor absoluto uma redução de -321.681,80 Euros.

As Deslocações e Estadas mantêm um peso importante nos custos e continuam a crescer com alguma expressão face às constantes deslocações dos nossos técnicos para Angola (+ 23%).

RUBRICAS	2006	2007	2008	Var (%)
CMVMC	7.856.916,86	4.845.058,88	4.839.730,95	-0,11%
Trabalhos Especializados	1.376.040,53	1.253.764,46	932.082,66	-25,66%
Subcontratos	730.485,24	557.228,02	1.100.062,50	97,42%
Deslocações e Estadas	387.993,28	384.267,56	473.108,55	23,12%
Transporte de Mercadorias	357.183,37	249.710,63	504.203,03	101,91%
Publicidade e Propaganda	139.883,89	191.792,14	160.367,10	-16,38%
Comunicação	937.941,50	125.796,19	115.248,47	-8,38%
Outras Rendas e Alugueres	53.946,40	56.473,62	55.322,69	-2,04%
Alugueres Operacionais	35.048,24	34.915,02	83.232,59	138,39%
Combustíveis	62.054,99	52.219,36	70.453,50	34,92%
Conservação e Reparação	70.302,52	41.833,51	57.844,27	38,27%
Conservação e Reparação de Viaturas	40.042,20	32.597,48	33.918,80	4,05%
Seguro Automóvel	36.968,06	31.670,89	27.771,07	-12,31%
Electricidade	18.262,19	20.636,25	20.199,78	-2,12%
Outros Seguros	17.412,27	16.382,06	27.044,41	65,09%
Ferramentas e utensílios de Desgaste Rápido	25.104,25	12.994,42	17.333,25	33,39%
Artigos para Oferta	24.129,31	9.369,79	24.397,28	160,38%
Outros C. Conservação e Reparação	30.260,32	9.236,03	23.925,47	159,04%

Realce ainda para a rubrica de custos com pessoal (+28%) que reflecte o significativo crescimento do número de pessoas no quadro de pessoal da empresa e consequente crescimento da rubrica de Amortizações (73%) que reflecte o investimento da organização no proporcionar aos seus colaboradores as condições e recursos técnicos necessários ao bom desempenho da sua actividade.

Os Custos com Pessoal cresceram 27,61%, acima da variação real do pessoal que aumentou apenas 14,9%, de 147 para 169 colaboradores directos, número médio ao longo do ano. Este crescimento

RUBRICAS	2006	2007	2008	Var
Custos com o Pessoal	4.453.726	4.502.639	5.745.865	27,61%

de custos ocorreu pela actualização de vencimentos acima dos valores médios da inflação e do aumento de colaboradores ao serviço no exterior, o que implica custos com pessoal mais elevados.

Os resultados operacionais estabilizaram face ao período anterior.

Os resultados financeiros reflexos do esforço de tesouraria, gestão de fornecedores e de descontos financeiros e de diferenças cambiais contribuíram significativamente para a melhoria dos resultados financeiros.

Os resultados líquidos cresceram 14,04% influenciados pelo incentivo à inovação ao abrigo do programa SIFIDE.

menor contribuição para o valor acrescentado bruto

Os indicadores de VAB e de Volume de Negócios por colaborador assumem valores mais elevados que os verificados em 2007, pelas razões já apresentadas. No entanto, ainda abaixo no nosso objectivo

A empresa continua a apresentar uma relação VAB/Volume de Negócios bastante interessante tendo subido de 47,8% para 55,5%, o que mais uma vez se justifica com o incremento dos serviços.

Assim, a empresa continua a ter como prioridade os mercados de elevado valor acrescentado mas oferecendo uma panóplia integrada de produtos e serviços através da criação de marcas próprias que garantam soluções melhores que as existentes no mercado.

RENDIBILIDADE

Os resultados operacionais, em função do volume de negócios, tiveram uma depreciação passando atingiram de um rácio de 9,51%, em 2007 para 5,81% em 2008. Já a Rentabilidade de Exploração que exclui os resultados extraordinários e financeiros extra-exploração atingiu um rácio de 10,76% acima dos 7,0% do verificado em 2007

Os resultados líquidos face ao volume de negócios tiveram uma melhoria de um ponto percentual para 7,93%. Esta evolução positiva espelha o cuidado nos mecanismos de gestão que aplicamos bem como a a eficiente gestão dos recursos disponíveis e o incentivo fiscal à Investigação e Inovação

O cash-flow operacional ultrapassou 1,72 milhões de euros, crescendo 35,1% face ao ano anterior e representa 12,2% do volume de negócios.

Em 2008, em valor absoluto o VAB⁴ teve um comportamento positivo tendo subido 29,1% para 7,9 milhões de euros.

A recuperação face aos resultados do ano anterior devem-se à maior contribuição dos sistemas e da engenharia da SINFIC nos serviços prestados face ao menor peso das mercadorias que têm uma

INDICADORES	2005	2006	2007	2008
Rendibilidade Bruta Vendas Mercadorias (Margem Vendas Merc. / Vendas Mercadorias)	27,74%	24,25%	23,30%	11,18%
Rendibilidade Bruta das vendas (Margem Vendas Merc./Volume Negócios)	4,86%	15,19%	11,50%	14,58%
Rendibilidade Operacional das Vendas (R Operacional/Vol. Negócios)	5,09%	8,56%	9,51%	5,81%
Rendibilidade de Exploração (Resultados Exploração/Vol. Negócios)	3,96%	4,82%	7,00%	10,76%
Rentabilidade Líquida	3,90%	3,33%	6,97%	7,93%

⁴ VAB – Valor Acrescentado Bruto

Análise do Equilíbrio e do Ciclo Financeiro	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Capitais Próprios	1.978.753	1.894.920	2.094.539	2.645.747	3.538.003	4.555.509
Capital Alheio Estável = Dív M/L Prazo + Prov. Riscos Enc.	1.184.127	983.079	810.514	1.059.249	924.991	1.161.542
Capitais Permanentes	3.162.880	2.878.000	2.905.053	3.704.996	4.462.994	5.717.051
Activo Fixo = Imobilizado Líquido + Dív de Terc. M/L Prazo	2.859.543	2.623.771	2.090.666	2.429.445	2.436.437	4.070.700
Fundo de Maneio	303.337	254.228	814.387	1.275.551	2.026.557	1.646.351
Liquidez Geral	1,12	1,09	1,25	1,41	1,72	1,55
Liquidez Reduzida	1,10	1,04	1,20	1,28	1,65	1,47
Prazos Médios de Recebimentos (dias)	104	108	129	52	99	61
Prazos Médios de Pagamentos (dias)	113	128	124	50	68	45
Autonomia Financeira = Capitais Próprios / Capitais Totais	30,99%	30,12%	29,60%	34,41%	43,32%	46,16%
Solvabilidade	44,92%	43,10%	42,04%	52,47%	76,44%	85,75%
Endividamento = Passivo / [Capital Próprio + Passivo]	69,01%	69,88%	70,40%	65,59%	56,68%	53,84%
Estrutura do Endividamento = Passivo C/P / Passivo Total	68,89%	73,14%	80,16%	74,73%	75,20%	71,87%
Rotação do Activo	1,08	1,09	1,07	1,07	1,57	1,44
Rotação do stock de Mercadorias	19	5	6	20	24	19

ANÁLISE DA SITUAÇÃO FINANCEIRA

A adjudicação do projecto do registo eleitoral em Angola, em fins de 2005 e a execução das actualizações do mesmo em 2007 e em 2008, trouxeram à empresa uma fluidez financeira que nos permitiu recuperar a maior parte dos indicadores financeiros. Este projecto foi a alavanca de muito outros que surgiram e que trouxeram fôlego à empresa que permite ambicionar novos sonhos e encetar um crescimento mais acelerado com base em compras de participações de empresas que

	2005	2006	2007	2008
Emprego total (nº Médio)	123	129	147	169
Valor Acrescentado Bruto	4.924.541	6.308.255	6.120.755	7.901.783
V.A.B. / Emprego	40.036	48.901	41.637	46.756
V.A.B. / Volume Negócios	65%	38%	48%	55,5%
Volume Negócio / Emprego	61.391	128.376	87.069	84.204
Custos c/ pessoal / Emprego	32.869	34.525	30.630	33.999

tecnologicamente nos tragam competências para as quais temos capacidade de gerar mercado.

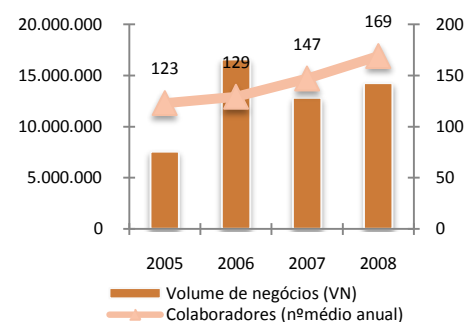
Os capitais próprios saem reforçados neste exercício, e têm sido estes os motores do investimento, alavancados agora com o apoio da banca.

Este reforço de fluidez financeira bem como o esforço de cobrança dos projectos em Angola, apesar do atraso ainda verificado nos recebimentos da segunda fase de actualização do Registo Eleitoral decorrido 2008 levou a que o prazo médio de recebimentos se tivesse baixado para 61 dias, o que se traduz em 38 dias menos que o ano anterior. De igual modo procuramos

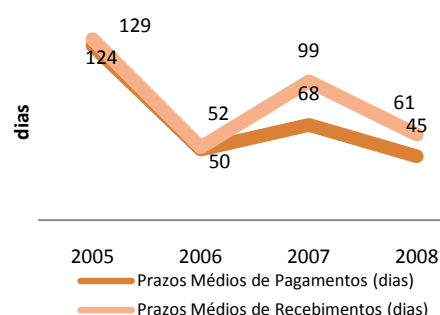
baixar os prazos de pagamento usufruindo de descontos de antecipação dos pagamentos que justificam os resultados financeiros. Este indicador baixou para 45 dias. Este dado, se por um lado, traduz uma maior eficiência na gestão da tesouraria, por outro, evidencia ainda as fragilidades que o mercado nacional apresenta, visto grande parte da actividade ter sido desenvolvida nos mercados externos o que nos faz manter uma atenção redobrada para as contas nacionais e agora também relativamente às contas externas, visto o nosso principal mercado começar a sentir os efeitos da escassez de fluxos financeiros.

O ano de 2008 acentuou a capacidade financeira da empresa para enfrentar os anos difíceis que aí vêm e aumentando a capacidade de financiamento junto das instituições financeiras.

Quanto às fontes de financiamento, observamos que são os capitais próprios a suportar o



Prazo médio de Recebimentos e Pagamentos

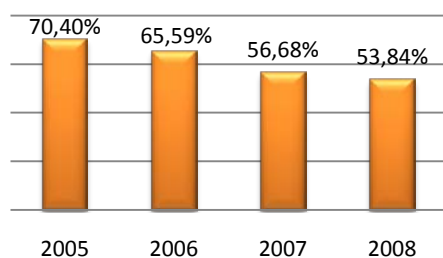


crescimento do activo mais do que os capitais alheios. O passivo total subiu 14,78% de 4.628.570,69 euros para 5.312.590,25 euros ao mesmo tempo que os capitais próprios subiam 28,76% para 3.538.003,74 euros. As disponibilidades líquidas também subiram. Para além disso, verificamos também que o saldo de fornecedores correntes baixou apesar do passivo de curto prazo ter subido 5,8%.

No que respeita à saúde financeira da empresa, esta evidencia a boa evolução económica verificada ao longo dos exercícios e, em particular, neste em análise. Como tal, os indicadores de autonomia financeira e solvabilidade apresentaram melhorias significativas.

A **Autonomia Financeira** voltou a subir agora para 46,16% acima dos 43,32% verificados no fim de 2007 enquanto a **Solvabilidade** atingiu 85,75% em 2008, que incrementaram a tendência crescimento do ano anterior e que dão uma dimensão da melhoria da saúde financeira da empresa e uma ascensão consistente desde 2002, atestado também pelo **nível de Endividamento** que tem vindo a reduzir-se atingindo, em 2008, 53,84% quando em 2007 representava 56,68% do total do Passivo mais Capitais Próprios.

Evolução da taxa de endividamento

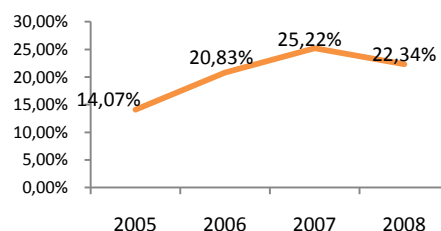


O peso que os capitais alheios de curto prazo têm baixou em 2008, retomando uma tendência interrompida em 2007.

Os capitais próprios tiveram um crescimento de 28,76% atingindo um volume de 4.555.509 euros, com uma rentabilidade de 22,32%, fruto da continuada política de reinvestimento dos lucros.

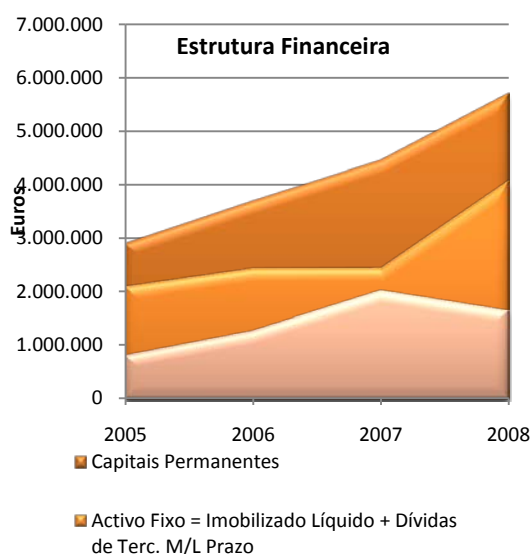
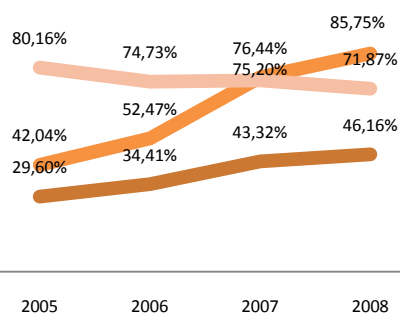
fixando-se no fim do ano em 1.446.960,58 euros. A necessidade de fundo de maneo também baixou.

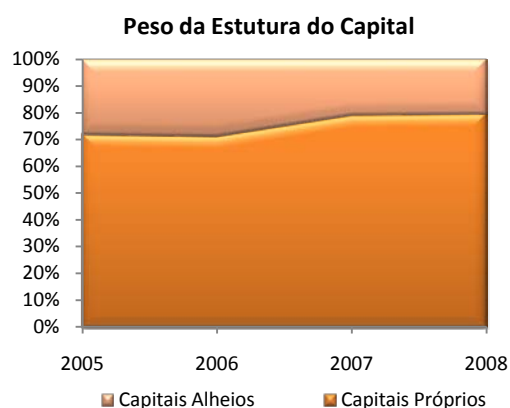
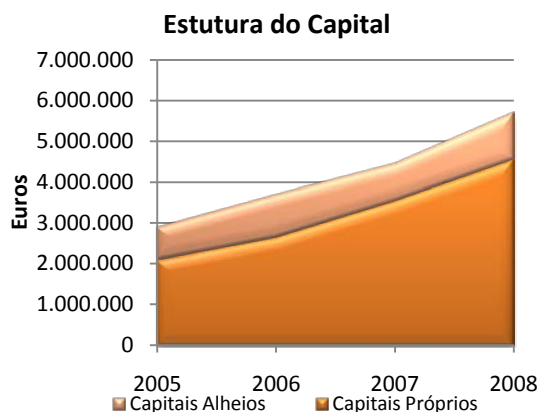
Rendibilidade Capital Próprio



O fundo de maneo inverteu a sua caminhada ascendente ultrapassando baixando para 1,646 milhões de euros, menos 18,7% do que no ano anterior.

Racios financeiros





O total do activo líquido atingiu os 9,868.099 euros tendo registado também um crescimento de 20%%.

Em resumo, e de uma forma geral, a evolução dos principais indicadores financeiros é positiva, com especial referência para a evolução das rubricas de fundo de maneo, cash-flow e liquidez.

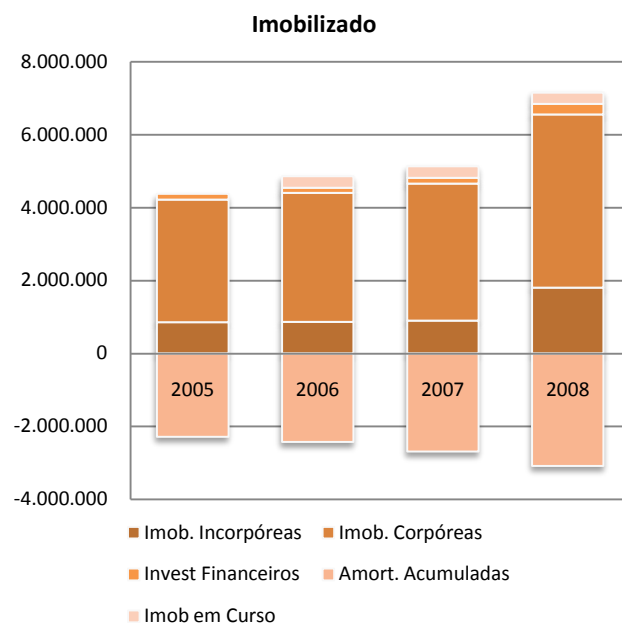
STOCKS E C.M.V.C

O método de custeio de mercadorias, normalmente denominado por “custo-específico” é o que a SINFIC utiliza sendo o que garante maior fiabilidade na contabilização dada a natureza muito particular, específica e padronizada dos produtos que são transaccionados, aliada ao objectivo geral de “existências zero”.

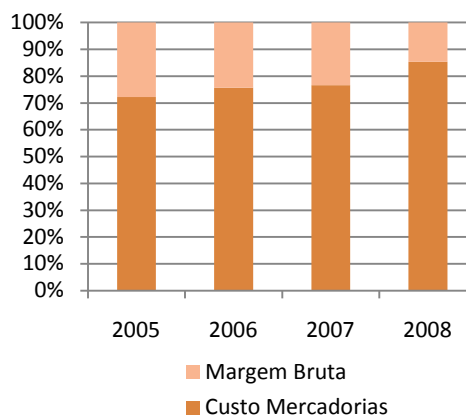
Na verdade, dada a excepcional “volatilidade” e “obsolescência” dos produtos e a maior eficiência dos canais de distribuição (a montante e a jusante), uma variável de gestão decisiva é a capacidade de lidar com

fornecimentos de produtos numa óptica “just-in-time”.

O valor das existências, em 2008, foi de 255.475,11 euros acima do valor de 2007 que se situou nos 204.727,20. As vendas de mercadoria no mercado interno por norma processam-se sem o recurso a stocks.



O ano de 2008 voltou a não ter um volume de vendas tão expressivo quanto o ano de 2006 tendo as margens brutas das vendas quebrado mais vez, acentuando-se também a tendência de uma variação negativa na margem bruta de vendas de mercadorias que se fixou nos 14,58% em 2008 abaixo dos 24,25% em 2007. Esta diminuição de margem resultou essencialmente de um esforço de alinhamento com a concorrência e do elevado conjunto de artigos que foram necessários adquirir e que saíram da órbita do modelo de compras tradicional.



IMOBILIZADO E PROVISÕES

Os investimentos realizados dirigiram-se à dotação da empresa e dos seus colaboradores de equipamentos e infra-estruturas tecnológicas de acordo com os elevados padrões de qualidade a que nos impomos aquando da nossa actuação ao serviço dos nossos clientes e parceiros.

O imobilizado bruto cresceu cerca de 2 milhões de euros, justificado pela aquisição da BIOGLOBAL que gerou um Good-Will imobilizado em imobilizações incorpóreas com um valor líquido em 2008 de 668.529,10 euros.

	2005	2006	2007	2008
Imobilizado Bruto	4.375.847	4.859.552	5.129.439	7.150.747
Imob. Incorpóreas	858.728	862.766,26	904.376	1.799.842
Imob. Corpóreas	3.362.384	3.538.695,82	3.755.415	4.752.563
Invest. Financeiros	154.735	144.903,28	156.460	285.155
Imob. em Curso		313.186,49	3.131.869	313.186
Amort. Acumuladas	-2.285.181	-2.430.107	-2.693.002	-3.080.047
Imobilizado Líquido	2.090.666	2.429.444	2.436.436	4.070.700

Merece também destaque o adiantamento por conta de imobilizações corpóreas no valor de 800.000 euros pela compra de um escritório novo em Alfragide.

Para além destes equipamentos manteve-se o esforço na renovação da frota automóvel e do parque de máquinas, servidores e software que pelo seu custo foi devidamente imobilizado.

O total de amortizações acumuladas registadas é de 3.080.047 euros tendo subido 14,7%.

O imobilizado líquido sobe 67% para 4.070.700 euros.



INTENTO ESTRATÉGICO

VISÃO

Ser, no mercado das TI's, um referencial de excelência e um parceiro:

de Confiança,
Credível,
Competente e
Competitivo.



Que desenvolva **Relações de Compromisso**.

Os segredos da marca:

O modo de estar – **CUSTOMER INTIMACY**
A aposta – **ACOMPANHAR OS LÍDERES TECNOLÓGICOS**
O maior activo – **APOSTAR NAS PESSOAS**
O trunfo – **RAPIDEZ NA CAPTAÇÃO DE COMPETÊNCIAS**
O segredo – **COMPROMISSO COM O SUCESSO DOS PARCEIROS**
O compromisso – **GARANTIR A QUALIDADE**
Modelo de negócio – **DESENVOLVIMENTO SUSTENTADO DO CAPITAL INTELECTUAL**

MISSÃO

Colocar as tecnologias de informação, gestão e qualidade, ao serviço e no reforço da competitividade e flexibilidade das Organizações e dos Territórios.

“ Colocar as tecnologias de informação, gestão e qualidade, ao serviço das organizações visando o

reforço da sua competitividade e a sustentabilidade do desenvolvimento social e económico das nações”

A MISSÃO DA MARCA:

MANTER UMA ORIENTAÇÃO CLARA NA FORMAÇÃO E SUSTENTABILIDADE DO SEU CAPITAL INTELECTUAL, DEMONSTRANDO VANTAGEM COMPETITIVA NUMA PERSPECTIVA DE TRANSPORTAR INOVAÇÃO E QUALIDADE AOS SEUS CLIENTES NAS DIFERENTES ÁREAS GEOGRÁFICAS E NUM ENQUADRAMENTO DE PARTILHA DE VALOR COM AS SUAS EQUIPAS E PARCEIROS

VALORES

- Aprender mais com o futuro do que com o passado;
- Desenvolver a equidade;
- Ser solidário no risco;
- Ser ético e ter espírito cívico;
- Promover a autonomia e partilhar o conhecimento;
- Ser compreensivo e cooperativo;
- Promover a responsabilidade social;
- Construir inovação;
- Estar próximo das comunidades;
- Estar orientado para o resultado;

POSICIONAMENTO DA EMPRESA

A SINFIC tem procurado desde a sua fundação consolidar o seu posicionamento junto dos seus parceiros tendo como principal foco os valores que a norteiam: a **Confiança**, a **Credibilidade**, a **Competência** e a **Competitividade** (C4). 2008 marcou também o assumir do **Compromisso** como um factor intrínseco no seu posicionamento do mercado. O o compromisso com o cliente, com os parceiros, com os colaboradores, com os accionistas e com o Estado foi, é e será um mote que orienta a execução da nossa missão.

A SINFIC cresceu e alcançou um patamar de desenvolvimento nos dezoito anos da sua existência através de acções de flaqueamento focalizadas em nichos de mercado. Por isso desenvolveu, uma estrutura organizacional que lhe permite assegurar e conjugar a rapidez e agilidade necessárias a uma tática de penetração em nichos de mercado com serviços de qualidade, factor essencial a quem tem a ambição de crescer de forma sustentada no mercado tal como tem acontecido.

MAIS DO QUE A DIMENSÃO É A COMPLEXIDADE O PRINCIPAL PONTO DE DIFERENCIAÇÃO

O modelo de negócio foi ajustado à visão de uma rede de equipas auto-dirigidas, de equipas autónomas com uma liderança clara sobre colaboradores e clientes e com a capacidade de projectar uma visão no seu segmento agregadora da comunidade que o constitui.

O desenvolvimento deste modelo de gestão permite gerir o risco inerente a este portfólio de Unidades Estratégicas de Negócio (UEN). Temos, no entanto, ultimamente assistido à confirmação de uma tendência clara: ser cada vez mais difícil

a sustentabilidade do nicho (quer por redução na procura de inovação, quer pela pressão sobre os custos da empresa) olhando apenas para o mercado nacional; ou seja, na sua maioria as Unidades de Negócio incorporam já vendas no exterior e estas são importantes para garantir uma escala económica de funcionamento sustentável.

A estrutura organizacional da empresa é, portanto, uma limitação em mercados onde a escala é um factor competitivo importante, no entanto, é uma enorme vantagem sempre que conseguimos projectos de dimensão e complexidade; ou seja, projectos onde a concorrência directa tem dificuldade de reagir com tanta flexibilidade. Podemos assumir que mais do que a dimensão, a capacidade de gerir complexidade é talvez o nosso principal ponto de diferenciação.

NOVA IMAGEM

É percepção da Administração que a estratégia para aumentar a notoriedade da marca passa por estimular novos mecanismos que despertem os sentidos do mercado.

Considerando estes aspectos e que existe já uma considerável notoriedade da imagem da marca, especialmente em termos cromáticos, com relevo para o vermelho e para as bolas, principalmente no mercado Angolano, que os diferentes eixos estratégicos/áreas de intervenção têm marcas próprias, que funcionam depois em comunicação com o endosso da marca Sinfic determinou-se executara apenas um restyling da marca.

Pretende-se com a renovação da imagem imprimir sensações de Evolução, Crescimento e mais Notoriedade e como objectivos:

- Aumentar a notoriedade da Marca
- Desenvolver a presença nos mercados, permitindo aumentar o seu potencial em Volume; Valor; Good-Will
- Dotar a marca de uma vantagem competitiva com potencial para ser cotada na bolsa de valores.

ORIENTAÇÕES ESTRATÉGICAS DA MARCA:

Um objectivo claro centra-se em capitalizar valor na marca mãe – SINFIC – não dispersando em

sub-marcas fortes que dão identidades, próprias a cada eixo estratégico.

Isto toma especial relevância considerando que:

- Precisamos elevar o valor da marca SINFIC (futura cotação em bolsa);
- temos targets transversais a mais de um eixo estratégico, pelo que é fundamental dar-lhes uma visão global e do potencial da oferta SINFIC

EIXOS ESTRATÉGICOS

Poderão ter uma identificação própria mas coerente entre si e não retirar protagonismo à marca mãe.

Âmbito geográfico:

A marca deve poder funcionar com declinações que identifiquem geograficamente cada uma das empresas SINFIC Portugal / SINFIC Angola / SINFIC Moçambique

RESTYLING / EVOLUÇÃO DA LOGOMARCA MARCA SINFIC

Equacionámos a evolução da marca SINFIC em duas perspectivas:

Um eixo comum – Capitalizar a notoriedade e reconhecimento que a marca adquiriu ao longo do tempo através:

Reforço da marca mãe, esclarecendo o global da sua oferta: *Restyling da logomarca*

Marcar um ponto de evolução. Uma marca que dá um passo em frente, preparando-se para o futuro: *Evolução da logomarca*

BRAND

Neste sentido, simplificou-se o símbolo e inverteu-se a sequência dos círculos com o decrescimento a passar a ser crescimento e com uma tipografia mais consistente, mais institucional e sofisticada.



Relações de compromisso.

Para além desta alteração gráfica, a Administração da SINFIC, na continuação do trabalho desenvolvido desde há alguns anos, continuou, em 2008, a estruturar o esforço de desenvolvimento da sua marca e da geração de potenciais negócios a partir dos seguintes instrumentos:

Publicação semanal de uma **NEWSLETTER** com a referência de um cliente, ou de um caso de sucesso, um dossier tecnológico e a apresentação de uma Unidade de Negócio;

PROGRAMA DE WORKSHOPS QQLC - Quartas ou Quintas no Local do Costume – pequenos eventos que se realizam todas as semanas e que são dedicados a tópicos que as UEN consideram relevantes e/ou diferenciadores, este ano com uma cadencia mais irregular;

A utilização do **CATÁLOGO DE FORMAÇÃO** como instrumento de comunicação e de consubstanciação de competências especializadas;

Desenvolvimento das marcas que agregam a comunicação nos eixos estratégicos da empresa;

Utilização da marca TIM (e da sua newsletter) no segmento dos especialistas em desenvolvimento de software.

FILDA

Em Julho de 2008, decorreu em Angola a Feira Internacional de Luanda – FILDA, onde a SINFIC esteve presente com um stand de 190 m², que mereceu a visita do Primeiro-Ministro de Angola. Neste salão apresentou as várias soluções tecnológicas, entra elas, a Solução de Gestão do Risco e Conformidade “Risk Manager”, as soluções biométricas e os eixos de actuação: Gestão Integrada do Território; Modernização Administrativa; Consultoria Estratégica – Governança, Soluções de Negócios e Defesa e Segurança

PARCERIAS

Fujitsu

Fujitsu (Ex-Fujitsu-Siemens Computers) para a implementação de um field services em Angola e com o estreitar das operações no mercado nacional através da UEN Infra-estruturas e Serviços Técnicos.

BSI Management Systems

Continuidade de negócio. Parceria que se estende a Angola e Moçambique

Watchguard

Com esta parceria a SINFIC desfruta de uma oferta mais abrangente no âmbito da infra-estrutura de rede e segurança.

Esta aplicação oferece aplicações de segurança unificadas a milhares de empresas. As principais vantagens destas aplicações são a inspecção de todas as sete camadas de comunicação de dados nos servidores proxy a disponibilização de uia

PROTOCOLO PROJECTO DE INOVAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

Com vista a potenciar a capacidade de desenvolvimento das nossas universidades foi estabelecido um protocolo com a Fundação da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa através do Departamento de Informática (DI) o qual visa o aproveitamento das potencialidades das Universidade nova e da Sinfic para o desempenho das tarefas específicas de cada uma, valorizando-se assim a acção de ambas, ao serviço do País. Essa cooperação terá a forma de projectos conjuntos de investigação aplicada no domínio da Engenharia Informática.

Estima-se um investimento de 120.000 euros neste projecto por parte da SINFIC sob a forma do pagamento de bolsas de investigação de membros da equipa da FFCT,

BEI (BPM EDITOR FOR IPDMS)

O projecto BEI tem como objectivo principal dotar o sistema IPDMS (Integrated Process Design and Management System), que tem vindo a ser desenvolvido pela SINFIC, de um editor gráfico para a modelação de processos de negócio.

EIXOS ESTRATÉGICOS

A estratégia numa base de gestão por projectos integra-se agora em Eixos de Orientação Estratégica que congrega a inovação em produtos e soluções orientadas a mercados específicos, baseados em projectos transversais e associando a marca SINFIC aos eixos de acção estratégica que a empresa pretende desenvolver:

MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA LOCAL
MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA CENTRAL
SOLUÇÕES DE NEGÓCIO
DEFESA E SEGURANÇA
CONCEPÇÃO DESENVOLVIMENTO INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS
ESTRATÉGIA, GOVERNAÇÃO e OPERAÇÕES
GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO
ENGENHARIA DE SOFTWARE e DISTRIBUIÇÃO TECNOLOGIA
HOTELARIA E TURISMO

MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

No eixo Modernização Administrativa, a SINFIC reforça em 2008, o investimento no mercado da Administração Pública, realizando em parceria com a sua participada INOVA – Engenharia de Sistemas, SA um investimento conjunto no desenvolvimento da plataforma de produtos GIP-MUNICIPIUM® tendo em vista a consolidação.

O Investimento no desenvolvimento desta linha de produtos permitiu o alargamento do portfólio de produtos de software, baseados no IPDMS® que permite a gestão integrada de transacções, documentos conexos e sistemas de informação geográfica.

SEGURANÇA E DEFESA

O Eixo da Defesa e Segurança tem como objectivo estratégico desenvolver Sistemas e Soluções destinadas ao mercado da “Segurança e defesa nas geografias seguintes: Portugal, Angola, Moçambique, Brasil e União Europeia.

Merecem referência e desenvolver soluções de gestão de identidade recorrendo a tecnologia biométrica que possibilitem ligar a cada indivíduo uma identidade a associar direitos, privilégios e aceder a serviços, respondendo assim às necessidades de identificação, de

acordo com a necessária mobilidade dos indivíduos nas sociedades actuais. No fundo, pretendemos desenvolver sistemas e dispositivos que ajudem a estabelecer sistemas automáticos, de identificação e autenticação biométrica.

A marca BIOMS® faz parte da oferta integrada da SINFIC na área da Biometria integrado no Eixo Segurança e Defesa.

A aposta neste eixo reforçou-se particularmente com a participação na **BIOGLOBAL** no fim de 2008, empresa especialista em soluções biométricas.

GOVERNANÇA E ESTRATÉGIA - CONSULTORIA ESPECIALIZADA DE INTEGRAÇÃO

Queremos ajudar a preparar as organizações para os desafios da sua governação estratégica, rumo ao desenvolvimento sustentado do modelo de capital intelectual, através da promoção da inovação organizacional que responda a “drivers” e objectivos da estratégia de SI/TIC, alinhando e integrando o mix de competências, pessoas, processos e tecnologias.

GIT- GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO

A Gestão Integrada do Território resulta da implementação de estratégias e instrumentos de planeamento e ordenamento, devidamente articulados entre si e representativos dos interesses e agentes intervenientes no desenvolvimento territorial, tendo por base estruturas, normativos e procedimentos administrativos especificamente orientados e integrados.

A SINFIC concentra em Angola a sua oferta na área da Gestão Integrada do Território que compreende equipas multi-disciplinares e especializadas em:

- Topografia
- Cartografia,
- Desenvolvimento e Ordenamento do Território
- Ambiente e Georecursos;

O CRESCIMENTO EM PORTUGAL É BAIXO, EXISTE BAIXA PRODUTIVIDADE E UMA TAXA DE DESEMPREGO PREOCUPANTE

- Sistemas de Informação Geográficos e
- Engenharia, Estudos e Projectos
- Sistemas de Gestão de Programas de Investimento Público

SOLUÇÕES DE NEGÓCIO

Ganhar capacidade de desenvolver soluções de negócio e produtos para mercados verticais com foco nas PME's.

Consolidação do portfólio de produtos e alargamento da gama de serviços; passando a prestar serviços de "disaster recovery"; de assistência técnica de funcionamento e sobretudo a disponibilização da nossa capacidade para resolver problemas técnicos e proporcionar ao cliente soluções inovadoras que possam induzir vantagem competitiva nos nossos clientes.

HOTELARIA E TURISMO

Em 2008 a SINFIC desenvolveu uma oferta completa de produtos e serviços dedicada ao sector de Hotelaria e Turismo, compreendendo desde a gestão técnica de edifícios, às infra-estruturas de rede e centro de processamento de dados e gestão de conteúdos, às soluções de distribuição de conteúdos e entretenimento; Gestão de acessos e controle de portas; sistemas POS e front-office e Sistemas de Back-Office...ou seja uma oferta completa e integrada para o sector do Turismo.

O VOLUME DE PROVEITOS DECORRENTES DE PROJECTOS INCORPORA, EM 2008, O VALOR DOS PRODUTOS DE SOFTWARE PRODUZIDOS NA SINFIC

Merece especial destaque o desenvolvimento de melhoramentos funcionais nas soluções de Portal, de Gestão Ponto; assim como a integração com sistemas de computação móvel

ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Em 2008 a SINFIC não efectuou quaisquer esforços de promoção desta oferta no mercado, uma vez que a procura interna consumiu a capacidade de produção de Sistemas.

A SINFIC, enquanto empresa de engenharia de concepção e integração de sistemas, reforça a sua vocação enquanto integradora de Sistemas.

O MOVIMENTO DE INTERNACIONALIZAÇÃO PERMITIU À SINFIC, ALCANÇAR UMA MAIOR ESCALA ECONÓMICA QUE ALAVANCOU UM PROCESSO DE MUDANÇA EM TORNO DOS SEUS PRODUTOS E SOLUÇÕES TORNANDO VIÁVEL UMA ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO SOMPLEMENTADA POR AQUISIÇÕES SELECIONADAS.

A melhoria que se observa nas margens de comercialização, advém da incorporação de produtos de software, desenvolvidos na SINFIC.

É convicção da Administração que a crise financeira que se abateu nos mercados internacionais onde a crise do sub-prime é a sua face mais visível assim como a escassez de crédito disponível e a redução da procura mundial ameaçam enormemente a economia internacional e sobretudo a europeia, não será favorável ao desenvolvimento de um mercado interno que conduza aos níveis de crescimento e desenvolvimento que tem sido apanágio da SINFIC, e consequentemente aos nossos proveitos no mercado doméstico.

Portugal continua a defrontar-se com problemas económicos: crescimento muito baixo, baixa produtividade, desemprego crescente e elevados défices corrente e público. Um dos responsáveis pela presente situação foi a contínua sobre

A TENDÊNCIA PARA A ESTAGNAÇÃO TORNARÁ INEVITÁVEIS OS PROGRAMAS DE MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

apreciação registada desde 1995 e que se traduziu num aumento cumulativo dos custos do trabalho por unidade produzida face à média da zona euro. O crescimento da produtividade ou a redução dos salários nominais são as

duas saídas que se vislumbram. Dado o baixo crescimento dos salários na área do euro, o

mero congelamento dos salários nominais não produzirá ganhos significativos de competitividade num horizonte temporal razoável. Estas quedas salariais nominais, ainda que difíceis, não são, em tese, diferentes de uma desvalorização cambial e tenderão a ser inevitáveis se o desemprego continuar a aumentar. Existe também uma grande margem para aumentar a produtividade, mas esta via para o aumento da competitividade é necessariamente lenta. Ao contrário do que é comum pensar-se, os sectores produtores de transaccionáveis ou de alta tecnologia são aqueles onde esses ganhos têm necessariamente de ocorrer pois Portugal, em virtude, dos baixos níveis de educação e de I&D e da legislação de protecção ao emprego existente não tem vantagens comparativas em sectores de ponta.

A SAÍDA NATURAL PASSA PELA CAPACIDADE DE COMPETIÇÃO DAS EMPRESAS NOS MERCADOS GLOBAIS

Ao contrário, mais promissores parecem os serviços em geral e, em particular, aqueles directa e indirectamente associados ao turismo, lazer e à terceira idade.

A resolução do problema da nossa competitividade no mercado europeu e mundial não será fácil sobretudo e se ainda tivermos em conta a actual rigidez da despesa pública e as implicações das alterações esperadas no contexto do próximo quadro comunitário, concluímos que o inevitável ajuste económico terá que ser realizado no contexto empresarial que obviamente terá grandes dificuldades em vencer a tendência de estagnação o que nos levará a uma, ainda maior, pressão para o aumento das receitas de impostos e consequentemente tornará inevitáveis os programas de modernização administrativa e de reforma do estado.

OPÇÃO ESTRATÉGICA DE INTERNACIONALIZAÇÃO DA SINFIC PASSA POR ÁFRICA

EXISTE, EM PORTUGAL, UMA ELEVADA MARGEM PARA AUMENTAR A PRODUTIVIDADE

Sendo a competitividade de Portugal ainda baixa, então a saída natural passa pela capacidade de competição das empresas nos mercados globais, em particular naqueles em que existe uma vantagem competitiva auto-sustentável o que nos conduz inevitavelmente aos países em desenvolvimento e, em particular, aos de

expressão portuguesa, merecendo especial destaque a economia angolana cujos indicadores de crescimento tem excedido sucessivas expectativas, agora ajudados pela alta do preço do petróleo nos mercados internacionais associados à necessidade de reconstrução de todo o seu parque produtivo e social.

É com base nestes pressupostos que é por nós defendida a tese que justifica a opção estratégica da SINFIC na Internacionalização nos Países em desenvolvimento de expressão portuguesa, com particular foco no mercado angolano e subsidiariamente no mercado moçambicano, procurando em 2009 alargar este esforço ao Brasil, Cabo Verde e S. Tomé e Príncipe.

No entanto, está também presente que as dificuldades financeiras chegam à economia angolana e que isso afectará indubitavelmente as nossas operações nesse mercado. O mercado de Moçambique demonstra, por seu lado, sinais do retomar de oportunidades de negócio que estavam adormecidas e que isso irá intensificar aí as nossas operações.

A Administração da SINFIC expressa a sua profunda confiança na capacidade da empresa para transformar as suas fragilidades em vantagem competitiva assumindo um papel de destaque nos mercados em que opera.

Os últimos anos demonstram a nossa capacidade de operar esta transformação e evidenciam de forma clara a importância do movimento de internacionalização sem o qual seria muito difícil alcançar a escala económica que permitiu um processo de mudança com a maximização do capital intelectual da empresa e relançar uma nova visão mais alargada que permitirá a sustentabilidade e o reforço das

vantagens competitivas da SINFIC e, sobretudo, a ambição de liderar de forma inequívoca os mercados em que opera e de assumir a capacidade para explorar nichos globais em torno dos seus produtos e soluções.

Assim como a capacidade de adquirir e gerir participações noutras empresas com modelos de negócio e produtos complementares potenciando processos e produtos comercializáveis num mesmo mercado ou segmento.

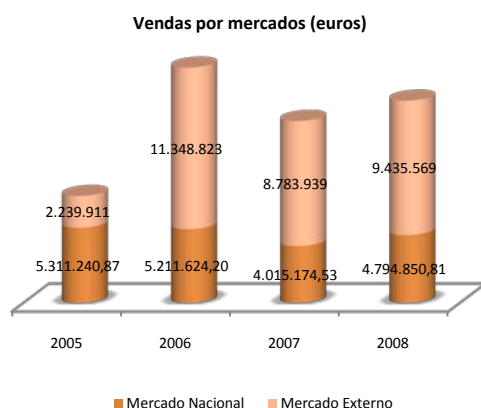
Reforçamos assim o nosso empenho no desenvolvimento do binómio crescimento-rentabilidade e da nossa capacidade para sermos mais agressivos nos mercados em que operamos apostados que estamos na rentabilização dos investimentos que os Accionistas realizaram na Sociedade.

É com redobrada confiança e optimismo, que encaramos e enfrentamos o futuro, como um desafio crescente para a nossa afirmação enquanto protagonistas no mercado da concepção, desenvolvimento e integração de sistemas e, em particular, no fornecimento de soluções e sistemas de suporte a estratégias de combate à pobreza, onde temos a ambição de assumir um papel ainda mais alargado.

O FUTURO DA SINFIC PASSA PELO MAIOR PROTAGONISMO NO MERCADO DA CONCEPÇÃO, DESENVOLVIMENTO E INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS E NO FORNECIMENTO DE SOLUÇÕES E SISTEMAS DE SUPORTE A ESTRATÉGIAS DE COMBATE À POBREZA

“O NÍVEL DE VIDA DE QUALQUER NAÇÃO É DETERMINADO EM ÚLTIMA INSTÂNCIA PELA PRODUTIVIDADE DOS SEUS TRABALHADORES, OU SEJA, PELA QUANTIDADE DE BENS E SERVIÇOS PRODUZIDOS EM CADA HORA DE TRABALHO. DADA A TECNOLOGIA DISPONÍVEL, ESTA PRODUTIVIDADE DEPENDE ESSENCIALMENTE DA QUANTIDADE E QUALIDADE DOS FACTORES DE PRODUÇÃO E DA EFICIÊNCIA COM QUE SÃO UTILIZADOS”

OLIVIER BLANCHARD



DESENVOLVIMENTO DA ORGANIZAÇÃO INTERNA

PROJECTO DE GESTÃO DE COMPETÊNCIAS

A Administração da SINFIC em 2008 com o desenvolvimento do seu Capital, adquirindo um Sistema de Gestão de Talentos – PLATEAU – que lhe permitirá de forma eficaz gerir o conhecimento da empresa; permitindo o estabelecimento de fichas de objectivo, relatórios de avaliação, gestão integrada de carreiras; entre muitas outras funcionalidades

AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Uma melhoria MUITO importante, no contexto do desenvolvimento dos nossos sistemas de gestão, é a capacidade de gerir o risco por projecto

As UEN em 2008 passaram a ser analisadas mensalmente, segundo uma óptica de gestão do risco, antecipando ameaças e desenvolvendo mecanismos de atenuar riscos que coloquem em causa a viabilidade dos projectos e das unidades.

Foi realizado, no contexto do projecto de preparação para a certificação CMMI, a especificação e implementação de um conjunto de novas funcionalidades no Task-log;

Foram ainda desencadeadas um conjunto de iniciativas de melhoria ao nível dos sistemas de suporte (ERP e Intranet);

Este eixo de trabalho (melhorias dos Sistemas de Suporte à Gestão do Risco) prevê um segundo projecto focalizado na construção de scorecards individual.

CONCENTRAÇÃO DE UEN

No Kick Off de Outono 2008, foi decidida a fusão de Unidades com problemas de rentabilidade, ou sustentabilidade, procurando-se assim ganhar a massa critica necessária à sua competitividade.

Neste enquadramento procedeu-se à fusão das seguintes UEN que deram origem a uma nova Unidade Estratégica de Negócio: “GEO”;

- EOSI
- Sdl
- E-Learning

RENOVAÇÃO DA REDE DE UEN’S

Em 2008, realizaram-se algumas alterações na composição das UEN, tendo-se fundido três UEN numa (Engenharia Organizacional e Sistemas de Informação, Segurança de Informação e E-Learning na UEN Governança, Estratégia e Operações) e realizado um spin-off da UEN Hipermedia.

Em 2008, foram extintas a UEN Engenharia de SW e UEN Hipermedia, devido à impossibilidade demonstrada pelos seus gestores para inverter uma longa série de resultados negativos.

SENTE-SE A NECESSIDADE DE SE CONSEGUIR GERIR O RISCO POR PROJECTO E POR COLABORADOR

Foi consumada, por mútuo acordo, a rescisão do contrato de trabalho com o gestor de negócio da UEN Engenharia de SW. Os colaboradores da UEN foram incorporados na SINFIC.

Foi dada a oportunidade ao Gestor da UEN Hipermedia a possibilidade de desenvolver a sua própria empresa a partir do portfólio de clientes da sua UEN. Os colaboradores da UEN Hipermedia, foram incorporados na nova empresa.

ESFORÇO DE INOVAÇÃO (SIFIDE)

Face à mudança do contexto estratégico da SINFIC importa ter em consideração:

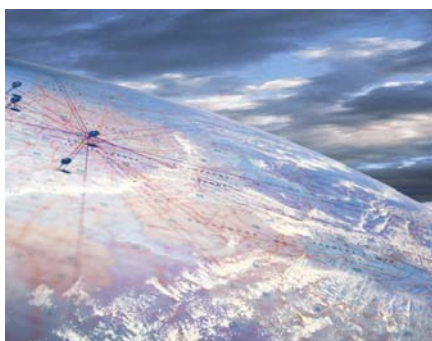
- Ausência de perspectivas de forte crescimento no mercado português
- Pressão sobre a margem nos contratos “Time & Materials”;
- Estabelecimento da nossa capacidade em mercados Internacionais com especial destaque para Angola;
- Necessidade de desenvolver Produtos/Soluções inovadores que permitam maior intensidade de capital intelectual uma vez que estes permitem o estabelecimento de modelos económicos baseados no desenvolvimento de redes de parceiros;
- Os nossos produtos e soluções devem alinhar com estratégia global de desenvolvimento de Sistemas que potenciem o sucesso de políticas de erradicação da pobreza;
- São considerados pilares da nossa estratégia de inovação tecnológica a GEO-REFERENCIAÇÃO, BIOMETRIA,

MOBILIDADE e ORIENTAÇÃO A PROCESSOS;

- A SINFIC tem de ganhar através do Marketing a FORÇA de criar estratégias de comunicação com IMPACTO em mercados verticais que possibilitem economias de escala significativas em todos os territórios em que actua;

Desta forma a SINFIC implementou uma política de desenvolvimento de produtos alicerçada em protocolos de colaboração com Universidades e Institutos R&D. Neste contexto assume particular importância a parceria com a UNL/FCT, através do Departamento de Informática (DI) e a SINFIC, o qual visa o aproveitamento das potencialidades das duas entidades para o desempenho das tarefas específicas de cada uma, valorizando-se assim a acção de ambas, ao serviço do País. Essa cooperação terá a forma de projectos conjuntos de investigação aplicada no domínio da Engenharia Informática.

O esforço de Inovação da SINFIC abrange em 2008, 28 quadros da empresa que afectaram a actividade de I&D, mais de 23.500 horas; facto que consubstancia a realização da política de orientação á Inovação e ao desenvolvimento de produtos ao serviço do sucesso do seu processo de Internacionalização.



PERFIL CORPORATIVO

A SINFIC ENCONTROU NO MODELO DE GESTÃO, ASSENTE NUMA REDE DE UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGÓCIO AUTÓNOMAS A MELHOR FORMA DE RESPONDER ÀS EXIGÊNCIAS DO MERCADO

A SINFIC prossegue a actividade de desenvolvimento, implantação e consultoria em sistemas. Encontrou no modelo de gestão assente numa rede de unidades estratégicas de negócio autónomas, especializadas em competências específicas, quer tecnológicas, quer de serviços, a melhor forma de responder, por um lado, às exigências do mercado, dos clientes, dos parceiros e dos seus colaboradores e, por outro, assegurar a prossecução dos objectivos externos e internos da organização como um todo.

Desde 1990 temos vindo a crescer e ganhar quota, de forma endógena, sistemática e sustentada, sendo hoje uma empresa de referência e líder em muitos dos segmentos em que opera. Temos vindo a aumentar a nossa oferta de serviços, a desenvolver novas competências e a estabelecer alianças estratégicas com parceiros com quem partilhamos a nossa visão e o nosso entendimento das necessidades do mercado em geral e das exigências particulares de cada cliente, cuja confiança e satisfação nos motivam a fazer sempre mais e melhor e ao melhor preço.

FAZER MAIS COM MENOS

Dezoito (18) anos de sucesso baseados em trabalho sério e consistente permitem que os nossos clientes saibam e sintam que somos uma empresa Credível, de Confiança, com Competência, e sempre Competitiva.

Estabelecemo-nos em 1982, segundo um modelo de negócio clássico, organizado por departamentos e baseado em fornecedores tecnológicos circunstanciais.

Em 1990, com 20 colaboradores, centrámo-nos na competência de desenvolvimento e implementação de sistemas integrados de gestão financeira baseada numa parceria tecnológica.

Em 1994, com 40 colaboradores, expandimos a nossa oferta orientada a competências tecnológicas e de negócio, baseado num novo modelo de Unidades Estratégicas de Negócio.

Em 1997, com 50 colaboradores, continuámos a nossa expansão, abraçámos novas competências.

Apresentamo-nos ao cliente com uma força centrada em Unidades Estratégicas de Negócio que, em si, encerram competências quer, tecnológicas quer, de negócio, geridas autonomamente, com estratégias alinhadas de desenvolvimento dos negócios.

Estabelecemos compromissos formais com os nossos parceiros tecnológicos, promotores de visões, líderes dos mercados internacionais, desenvolvemos planos de negócio conjuntos de médio e longo prazo, com propostas de valor alinhadas com as estratégias, com o pensamento nos clientes e em nós.

Somos orientados à cadeia de valor dos clientes. Neste foco, reside a chave do nosso sucesso. Estabelecemos parcerias estratégicas com quem connosco partilha valores, culturas e práticas focalizadas no profissionalismo orientado às expectativas do cliente. Desde Março de 2006, a SINFIC é IBM Premier Partner.

NA ORIENTAÇÃO À CADEIA DE VALOR DOS CLIENTES RESIDE A CHAVE DO NOSSO SUCESSO

A SINFIC é certificada CMMI para os processos de desenvolvimento de software, certificação atribuída a nível internacional pelo SEI Software Engineering Institute, Universidade Carnegie Mellon (EUA) que habilita empresas de software a operar com entidades como a NATO e a Agência Espacial Europeia.

A SINFIC é parceira da BSI - British Standard Institution (organismo internacional que deu origem às normas ISO).

Desde Julho de 2004, a SINFIC é certificada pela APCER - Associação Portuguesa de Certificação (Certificado nº 2004/CEP.2334) segundo a NP EN ISO 9001:2000. A nossa oferta e os nossos sistemas de realização estruturam-se em grandes eixos estratégicos, que constituem o intento estratégico da empresa.

Em 2007, o IAPMEI atribuiu à SINFIC o estatuto de PME Líder, ao abrigo do programa FINCRESCER. Este programa tem como destinatários as pequenas e médias empresas (PME) líderes - empresas que pelas suas qualidades de desempenho e perfil de risco se posicionam como motor da economia nacional em

diferentes sectores de actividade, prosseguindo estratégias de crescimento e liderança competitiva.

O programa visa ainda estimular a eficiência do processo de intermediação bancária e o alargamento do mercado de capitais a empresas de dimensão intermédia e, desde logo, preparar estas empresas para o novo modelo de gestão do financiamento, decorrente da entrada em vigor do Acordo de Basileia II.

Integrado no INOFIN (Programa Quadro para a Inovação Financeira no Mercado das PME do IAPMEI), o FINCRESCCE assenta na constituição de parcerias público-privadas com um conjunto de agentes financeiros e não financeiros, a actuar no suporte ao segmento empresarial alvo.

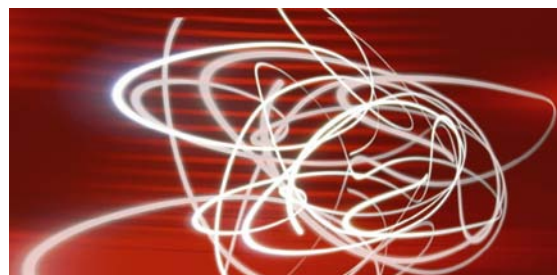
Enquadramento da nossa competência face aos principais Referenciais Internacionais

A metodologia utilizada pela **SINFIC** para a prestação dos seus serviços de consultoria no âmbito deste projecto será baseada nos seguintes referenciais:

- SM3 - Metodologia SINFIC de desenvolvimento dos trabalhos;
- NP EN ISO 19011:2003 - Linhas de orientação para auditorias a sistemas de gestão da qualidade e/ou de gestão ambiental;
- NP EN ISO 9001:2000 - Sistemas de gestão da qualidade.
- NP EN ISO 9004:2000 - Sistemas de gestão da qualidade. Linhas de orientação para a melhoria do desempenho;
- EFQM - European Foundation for Quality Management
- CAF - Common Assessment Framework :2002 - Estrutura Comum de Avaliação - Edição Portuguesa.
- COSO - Risk Management
- COBIT - IT Governance
- CMMI - Capability Maturity Model
- PMI - Project Management Institute
- PMBOK - Project Management Book of Knowledge
- MAIS - Metodologia de Avaliação de Investimentos em SI/TI na Administração Pública
- BS ISO/IEC 17799:2005 - Information Technology - Security techniques - Code

of practice for information security management

- BS ISO/IEC 27001:2005 - Information Technology - Security techniques - Information security management systems - Requirements
- BS ISO 20000-1:2005 - IT Service Management - Specification for service management
- BS ISO 20000-2:2005 - IT Service Management - Code of practice for service management
- BS 7858:2004 - Security Screening of Individuals employed in a security environment - Code of practice
- NP 4397:2001 - Sistemas de gestão da segurança e saúde do trabalho - Especificações



ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Modelo de Desenvolvimento

O Capital Intelectual de uma organização é Constituído pelo seu Capital Humano e pelo Capital Estrutural.

A SINFIC aposta no Capital Humano, valorizando e investindo nos seus Recursos Humanos para potenciar o crescimento do Capital Intelectual, e assim, gerar valor.

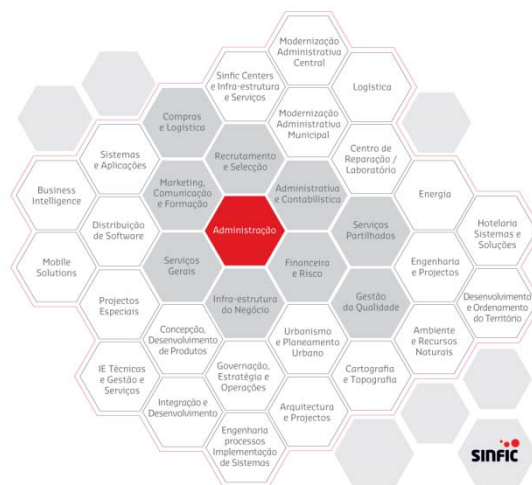
EVOLUÇÃO DO MODELO ORGANIZACIONAL E DA DIFERENCIAÇÃO COMPETITIVA DA SINFIC

Reforçar o modelo organizacional da SINFIC e a maturidade do nosso Capital intelectual garantindo:

- Definição e o alinhamento dos objectivos da SINFIC com os das UEN e os destas com os dos colaboradores;
- Estabelecer objectivos de desenvolvimento de competências, conteúdos, negócio e de realização de projectos para todos os colaboradores;
- Consolidar o Sistema de Incentivos e desenvolvimento do capital Intelectual da SINFIC;
- Dar maior relevo à função de coordenador de equipas/competência, desenvolvendo uma especificidade no sistema de incentivos, criando um Regulamento próprio;
- Alargar a mais colaboradores a partilha da informação de gestão da SINFIC;
- Melhoria dos Sistemas de Gestão das Comunidades de clientes;
- Maior alinhamento das estratégias de comunicação Nacional e Internacional;
- Melhoria dos Sistemas de Geração de Lides;
- Implementação do Sistema de Gestão de Oportunidades e processo de vendas;
- Maior leitura da informação sobre o ISCS;
- Consolidação do sistema de gestão da produção com métricas por projecto e por colaborador;
- Consolidar o esforço de Inovação e de desenvolvimento de Soluções/productos;

- Investir no alargamento das instalações (aluguer de lojas superiores e compra de 50% do edifício anexo às actuais instalações... ou seja, aumento de 125% da área actual);
- Continuar a implementação dos processos CMMI nível 3 de maturidade;
- Certificarmo-nos como fornecedor do Ministério da Defesa e obter certificação NATO para o desenvolvimento de sistemas;
- Criar uma oferta específica para o mercado de Hotelaria e Turismo;
- Integrar e enriquecer os Sistemas e Soluções actuais através da incorporação de tecnologia de georeferênciação; SOA, BPM+BAM e de mobilidade;
- Desenvolver produtos para suporte a políticas de desenvolvimento sustentado;
- Planear alargamento do SGQ para incorporar NP 4457:2007;

A estruturação das competências detidas pela SINFIC está na base do sucesso, nas respostas que damos aos desafios que os nossos clientes nos apresentam e que constituem o garante do valor que acrescentamos na sequência da nossa intervenção.



REDE DE UEN

A SINFIC estruturou a sua organização a partir do conceito de especialização da cadeia de valor; ou seja, a partir da ideia simples de criar equipas auto-dirigidas com o objectivo de conseguirem uma eficácia auto-sustentada nos seus nichos,

proporcionando às comunidades que servem uma oferta especializada e única. Cada unidade de negócio está centrada num núcleo de competências tecnológicas e de soluções de negócio, que garante aos clientes que servem a competitividade e a qualidade dos serviços que presta.

A estrutura da SINFIC em 2008 é composta por 11 UEN⁵ e 7 USN⁶.

Cada UEN consubstancia uma cadeia de valor e um programa de acções que visa obter a sua sustentabilidade estratégica e o sucesso da comunidade que serve.

Cada UEN tem um líder, com uma visão, objectivos, uma equipa e os recursos necessários à entrega de soluções que servem o sucesso de uma comunidade de clientes.

O líder é o responsável pelo desenvolvimento dos seus sistemas produtivos e pela sustentabilidade do seu negócio.

As USN desenvolvem actividade de apoio às UEN numa óptica de serviço tendo igualmente de elaborar orçamento e estabelecer um contrato de prestação de serviços (à USN SP – Serviços Partilhados ou directamente às UEN) onde são definidas as suas responsabilidades e as entregas/serviços que prestam. Estas entregas são valorizadas e o cumprimento do SLA permite às UEN facturar os serviços prestados.

Este modelo apresenta a vantagem de permitir medir a eficiência das mesmas e, desta forma, a criar um Sistema de Incentivos alinhados com o resultado.

A SINFIC replica o seu modelo de negócio noutras geografias tendo a SINFIC em Angola um conjunto de UEN que estruturam a acção táctica da empresa no local.



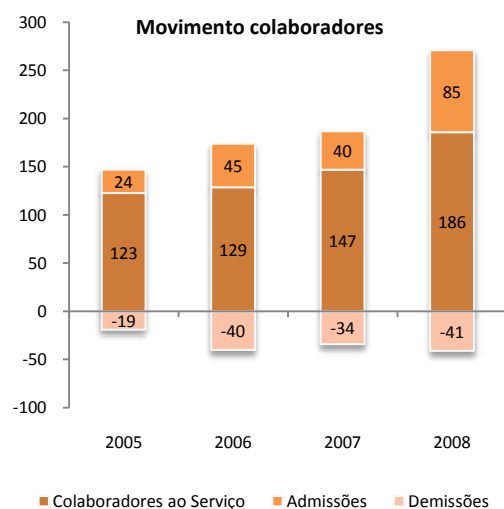
⁵ UEN – Unidade Estratégica de Negócio

⁶ USN – Unidade de Suporte ao negócio

RECURSOS HUMANOS

Indicadores	2005	2006	2007	2008
Emprego total (nº Médio)	123	129	147	169
Valor Acrescentado Bruto	4.924.541	6.308.255	6.120.755	7.901.783
VAB / Emprego	40.037	48.901	41.637	46.756
VAB / Volume Negócios	69%	38%	48%	55%
Volume Negócio / Emprego	58.048	128.376	87.069	84.204
Custos c/ pessoal / Emprego	32.869	34.525	30.630	33.999

A gestão dos Recursos Humanos é, principalmente neste sector, um factor essencial e crítico para o sucesso das organizações. A capacidade de atrair e manter os melhores e mais capazes colaboradores constitui um foco de atenção e investimento permanente na SINFIC, sendo tal evidenciado pela existência de um Unidade de Suporte ao Negócio de Recrutamento e Selecção de Recursos Humanos.



Num sector que tradicionalmente se caracteriza pela dificuldade na retenção dos colaboradores, a SINFIC tem, mercê do empenho continuado na implementação do sistema de Cultura e Valores (entre muitos outros mecanismos orientados para a valorização pessoal e profissional de todos os que conosco trabalham), conseguido assegurar equipas coesas e manter competências internas que permitem abraçar os projectos com a confiança de anos de experiência.

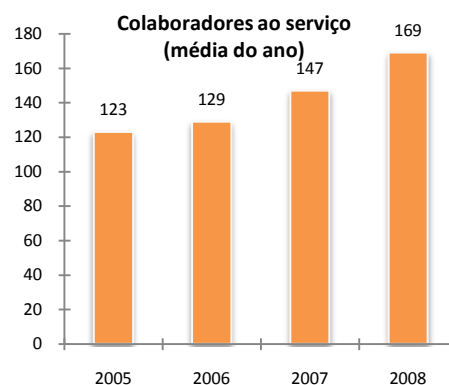
O exercício de 2008 registou um número médio de 169 colaboradores. No exercício anterior havia 147 colaboradores no quadro. O ano terminou com 183 colaboradores activos.

Para assegurar a capacidade competitiva e de produção mantém um acordo com uma empresa no Brasil onde estão 25 programadores a colaborar em exclusivo nos projectos da SINFIC.

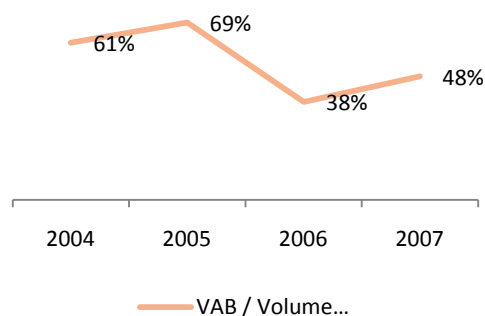
Os indicadores de produtividade mostram que o Volume de Negócios por colaborador teve uma quebra face em 2007 de 3,29%.

A melhoria da rentabilidade também se mede através de uma redução de custos por colaborador explicado pela saída de colaboradores com experiência e a entrada de jovens saídos de estágios e das universidades cujos custos são mais baixos. Não entram nestes valores os custos indirectos com os colaboradores como sejam os custos de infra-estrutura e de posto de trabalho entre outros.

Acresce dizer que a leitura deste indicador é prejudicado pelos cerca de 70 colaboradores



expatriados que tem contribuição praticamente nula para o VAB da empresa em Portugal.



SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

A SINFIC trabalha em vários mercados e sectores o que tem contribuído para um reduzido risco de exposição, no entanto, fruto dos excelentes resultados em Angola esse equilíbrio pende novamente este ano mais uma vez para o lado do mercado angolano, que já tomou um peso estruturante e estratégico.

O MERCADO COM MAIOR CRESCIMENTO FOI SEM DÚVIDA O MERCADO ANGOLANO

A necessidade de manter a dispersão de mercados prende-se com a abordagem ao mercado enquanto consultora especializada em TIC e Integradora de Soluções, onde a mesma oferta é transversal a muitos mercados.

Os segmentos “Banca e Seguros”, “Telecomunicações” e “Softwarehouses” continuaram a verificar tendência de redução do seu contributo para os negócios da SINFIC em Portugal, sendo no entanto segmentos de potencial elevado em Angola (sobretudo os sectores de Telecomunicações e o Financeiro).

Nos últimos 3 anos a SINFIC tem efectuado um esforço consistente de construção de um portefolios de produtos/sistemas alinhados com os Eixos Estratégicos Estabelecidos tendo chegado a altura de agilizar e reforçar as actividades de promoção e vendas e de distribuição, nos mercados alvo.



POLÍTICA DA QUALIDADE

Mudança Organizacional e Gestão da Qualidade

A SINFIC com a implementação do seu sistema da Qualidade, implementou um sistema de aprendizagem que lhe permite hoje, gerir projectos de muito maior complexidade e risco; ou seja, que lhe permite hoje desenhar, construir, validar e implementar Sistemas de muito maior complexidade e risco, entregando hoje muito mais valor aos seus clientes e alcançando níveis históricos de rentabilidade (se bem que ainda longe do nosso objectivo). Esta capacidade é evidenciada pelo crescimento da sociedade e pela capacidade de internacionalização que tem demonstrado nos últimos anos.

A combinação entre o clima recessivo que se vive no mercado nacional, com as fortes mudanças nas linhas de orientação estratégica da empresa, em particular, o sucesso do seu processo de Internacionalização, induziram a necessidade de continuar o esforço de adequação da estrutura da SINFIC tanto a nível das competências, como no aumento da capacidade produtiva e na mudança da topologia das Unidades de Negócio.

O desenvolvimento do SGQ da SINFIC, conseguiu canalizar a energia criativa e inovadora das suas

A QUALIDADE NA SINFIC É ENTENDIDA COMO UM DOS PILARES DA SUSTENTABILIDADE E GOVERNANÇA DO NOSSO CAPITAL INTELECTUAL

19 Unidades de Negócio 12 UEN em PT (+10 UEN em Angola) e 7 USN - Unidades de Suporte para que se pudessem maximizar sinergias melhorando substancialmente a eficiência uma vez que a nossa perspectiva

estratégica apontava para a redução forte da procura de novas tecnologias/inovação em Portugal, assim como uma redução forte no valor dos serviços, prestados sobretudo em regime de time & materials (T&M); ou seja uma diminuição da procura sustentada em Portugal, contrabalançada felizmente por uma forte procura do mercado Internacional que oferece uma maior valorização do Capital Intelectual da SINFIC.

O crescimento da procura Internacional da SINFIC, deslocou a empresa de uma estrutura

produtiva centrada na prestação de serviços para uma estrutura e sistema de realização orientado à integração de sistemas (projectos de grande complexidade e valor) e ao desenvolvimento da capacidade de engenharia de produto, ou seja, uma orientação com maior incorporação de valor acrescentado.

Por todas estas razões o SGQ da SINFIC é o instrumento de operacionalização das mudanças organizacionais que são necessárias face à alteração do contexto estratégico da empresa.

A adopção do SGQ, relevou-se fundamental num primeiro estágio, enquanto veículo indutor de aprendizagem necessária ao alargamento da nossa capacidade de realização de projectos de maior complexidade e dimensão, e hoje enquanto instrumento de gestão de mudança da nossa estrutura de UEN, de forma a ganharmos uma maior orientação ao desenvolvimento de produtos, o que obriga a uma maior especialização de funções e uma maior exigência de conformidade com os processos de realização. Isto permite uma maior facilidade na operacionalização das mudanças necessárias da empresa de forma a assegurar o seu sucesso nos novos palcos competitivos que tem pela frente.

Pensamos que foi um sucesso e hoje mais do que um factor de redução de risco o nosso SGQ é um instrumento de aprendizagem e geração de sinergias, facilitando a interoperabilidade de recursos e melhorando as sinergias internas. Mas sabendo que mais do que a ISO, para ter o respeito do mercado, no que concerne ao fabrico de sistemas, a empresa precisava de iniciar um novo desafio que consistia no estabelecimento da maturidade nível 3 nos processos de realização CMMI (modelo de referência do DoD, NATO, ESA, entre outras) e brevemente na NP 4457:2007

Por essa razão reforçámos a nossa aposta em Angola e em Moçambique e, sobretudo em Angola, vimos as nossas operações crescer de forma vertiginosa... e se em 2003 África representaria 30% do nosso negócio, hoje África representa mais de 70% do nosso negócio e com perspectivas de continuação de crescimento, agora directamente a partir da nossa subsidiária.

O caminho traçado é o da consolidação dos passos dados em 2008:

SIMPLIFICAR a formalização do SGQ tendo em conta a sua exequibilidade e eficácia (leia-se maior facilidade e velocidade de aprendizagem/adopção) no contexto dos projectos de desenvolvimento de sistemas e de produtos;

MELHORAR a capacidade de concepção de sistemas e de gestão integrada de projectos/programas de projectos,

REFORÇAR as competências na concepção e desenho de produtos;

MELHORAR a maturidade dos sistemas de suporte e de gestão;

Ou seja, gerir mais complexidade e risco e alargar a cadeia de valor, ambicionando um incremento da eficiência, da eficácia e da maturidade da empresa.

Seguramente, mais um ano pleno de desafios para todos nós.

POLÍTICA DA QUALIDADE

A Qualidade é parte integrante e nuclear dos sistemas de gestão, de aprendizagem, de produção e de desenvolvimento do nosso projecto. A Política de Qualidade norteia a gestão das relações com a sociedade, com os parceiros com os nossos colaboradores e clientes a quem dirigimos os frutos do nosso trabalho e cuja satisfação norteia a nossa acção e intento. Tem sido esta filosofia pela qual se rege a empresa, sendo por isso parte integrante dos seus objectivos.

A Política (da Qualidade) da SINFIC consubstancia-se nas seguintes orientações:

SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

A estrutura organizacional da SINFIC, a sua cultura e valores o seu sistema de gestão e as competências dos seus colaboradores, visam assegurar a máxima flexibilidade e eficácia dos nossos produtos, soluções e serviços no serviço das necessidades e expectativas dos nossos clientes.

ORIENTAÇÃO AO RESULTADO

Na SINFIC existe uma política clara de orientação ao resultado, pois este é entendido como a melhor expressão da satisfação dos nossos clientes, colaboradores, parceiros e accionistas. O Resultado é o custo do nosso futuro e o garante da sobrevivência sustentada do nosso projecto empresarial.

DESENVOLVIMENTO DE COLABORADORES, DE COMPETÊNCIAS E CONTEÚDOS

A SINFIC assume um compromisso claro com o desenvolvimento das competências dos seus colaboradores e das suas equipas e acredita que estas devem ser consubstanciadas em entregas (conteúdos) colocadas ao serviço das comunidades que servimos com o objectivo de elevar o contexto dos desafios que o mercado nos coloca.

QUALIDADE E MELHORIA CONTÍNUA

Sensibilizamos activamente todos os nossos colaboradores para a importância que a Gestão da Qualidade assume na construção do nosso futuro e em particular as responsabilidades de todos na melhoria e evolução dos sistemas e das infra-estruturas internas, que devem assegurar a nossa máxima capacidade de satisfação actual e futura das necessidades e expectativas dos nossos clientes.

INOVAÇÃO

A SINFIC assume uma política de Inovação e Desenvolvimento de novos produtos e serviços que consolidem a diferenciação competitiva dos seus clientes actuais, mas que também possibilitem servir novos clientes e novos mercados. Acreditamos que a Investigação e o Desenvolvimento de produtos e soluções inovadoras são determinantes para a velocidade e sucesso do nosso projecto de Internacionalização e sustentação estratégica.

AValiação DO DESEMPENHO E RISCO

A SINFIC implementa uma política de melhoria permanente dos seus Sistemas de Avaliação de desempenho, de forma a conseguir gerir mais

O Resultado é o custo do nosso futuro!

risco e reagir mais rapidamente a alterações de contexto, desenvolvendo as iniciativas de mitigação eficazes e com custo mais eficiente que os nossos concorrentes directos.

OBJECTIVOS ESTRATÉGICOS

SATISFAÇÃO DOS CLIENTES

Objectivos

- Índice de Satisfação dos Clientes SINFIC> 85%
- Rácio de Propostas Adjudicadas / Propostas Entregues> 20%;
- Crescimento do Volume de Negócios> 10% acima do Mercado;

Factores Críticos Sucesso

- Orientação aos clientes e devoção aos clientes estratégicos;
- Gerar oportunidades de negócio;
- Perceber as necessidades dos clientes;
- Assegurar repetição de compras em clientes actuais;
- Fazer propostas adequadas às necessidades;
- Aumentar as vendas cruzadas das UEN;
- Cumprir com os compromissos estabelecidos;
- Conhecer bem os nossos clientes;
- Ter uma boa imagem no mercado;

ORIENTAÇÃO AO RESULTADO

Objectivos

- Resultado mínimo de 20% sobre custos afundados;
- Prazo médio de recebimento de 75 dias;
- VAB por trabalhador> = 75 K euros;

Factores Críticos de Sucesso

- Visão de negócio
- Taxa de Ocupação (HH facturadas) da equipa
- Motivação da Equipa
- Capacidade de investimento dos clientes (mercado)
- Vendas em clientes estratégicos
- Capacidade de Investimento até break-even

- Portfólio de UEN/produtos/serviços
- Gestão eficaz do risco de portfólio UEN/Produtos
- Capacidade de Geração de Oportunidades

DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS E CONTEÚDOS

Objectivos

- Horas de desenvolvimento de competências por ano por trabalhador> = 100 Horas
- N.º de certificações/ano por trabalhador> =1
- N.º assinantes por unidade de negócio para as Newsletters ou grupos de discussão> = 300
- Índice de satisfação por colaborador> = 85%

Factores Críticos de Sucesso

- Visão, capacidade de planeamento e Liderança
- Concluir e documentar casos de sucesso
- Motivação e empenhamento da equipa
- Alinhar objectivos de desenvolvimento competências e conteúdos com objectivos de marketing da UEN
- Taxa de ocupação efectiva em projectos superior a 70%
- Alinhar sistema de incentivos com objectivos do colaborador e entregas (conteúdos)
- Desenvolver uma Cultura de aprendizagem permanente;
- Alinhar plano de desenvolvimento de conteúdos com plano de comunicação da UEN;
- Capacidade de liderança da comunidade que é servida pela UN (adequação dos conteúdos às necessidades);

QUALIDADE E MELHORIA CONTÍNUA

Objectivos

- Zero não conformidades
- Manter a Certificação ISO 9000
- Maturidade de processos CMMI N2 e N3 - 2009
- Zero reclamações de Clientes

Factores Críticos de Sucesso

- Cultura Empresarial e orientação à política da Qualidade
- Motivação das equipas
- Infra-estrutura de trabalho adequada
- Conhecimento do funcionamento do SGQ
- Maturidade organizacional
- Funcionamento da UN GQ

INOVAÇÃO

Objectivos

- 20% das vendas em novos produtos/serviços
- 20% das vendas em novos clientes
- 5 registos de propriedade intelectual ou equivalente por ano

Factores Críticos de Sucesso

- Cultura organizacional de inovação
- Desenvolver parcerias
- Sistema de planeamento estratégico
- Orientação estratégica para a inovação do cliente
- Investimento volume de vendas novos produtos/novos mercados
- Acesso a fundos de investimento
- Desenvolvimento de novos produtos e mercados

AVALIAÇÃO DA PERFORMANCE E RISCO

Objectivos

- Reporting económico-financeiro até ao dia 15 do mês com zero reparos ou observações
- Medir risco por projecto e rentabilidade por activo classificável
- Implementar um sistema de gestão de Scorecard Individual e por equipa

Factores Críticos de Sucesso

- Liderança e funcionamento das USN AC e FR
- Funcionamento dos Sistemas de Informação de Suporte
- Formalização dos Processos de trabalho
- Organização e coordenação da realização dos processos de trabalho.

ANÁLISE DOS INDICADORES DE GESTÃO DO SGQ

PGQ1-INTERFACE COM O MERCADO

O volume de proveitos e ganhos no ano de 2008 foi de 16.940.041 euros, o que demonstra que os clientes se mantiveram fiéis renovando e repetindo a compra.

Foram estabelecidos, para o ano de 2008, 3 contratos de parceria com fornecedores. Em Maio de 2008 foi feita uma parceria tecnológica com a Magic Software, em Junho foi estabelecida uma parceria entre a Unidade Estratégica de Negócio (UEN) Infra-Estrutura e Serviços e a Watchguard e em Outubro a UEN elearning realizou uma parceria com a GRAVIC.

O total de investimento em Marketing no ano de 2008 foi de 313.418 euros, que representa 1,9% do volume de facturação.

PGQ2-REVISÃO DO SISTEMA DA QUALIDADE

O nosso Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) é fundamentado por aproximadamente 300 documentos. Todos os documentos foram revistos em Maio, com a revisão do SGQ e no âmbito do projecto de agilização do SM3 estão a ser revistos todos os processos e templates relativos à realização do produto. Até ao final do mês de Dezembro foram alterados 78 documentos.

Das acções para concretização dos objectivos da qualidade, encontravam-se em curso no final de Dezembro de 2008, 15 acções das 29 acções despoletadas aquando do Balanço da Qualidade, o que representa 52% do total.

PGQ3-GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

Foram realizadas 8.972 horas de formação em 2008, considerando a Formação em Sala, Eventos da Empresa, Auto-Formação e Auto-Estudo, Presença em Conferências, Formação Externa Autorizada, a Investigação e Desenvolvimento, Desenvolvimento de

Competências, o que representa um crescimento de 78% relativamente a 2007.

Relativamente a certificações Técnicas, foram realizadas em 24 certificações.

PGQ4-COMPRAS

O volume de compras a parceiros estratégicos foi, em 2008, de 2.364.425 euros, a que corresponde 15,5% do Volume do Negócio.

PGQ5-SISTEMA DE INFORMAÇÃO

Foram identificadas 82 não conformidades nas auditorias realizadas no ano 2008, das quais 12 reincidências.

PGQ6-GESTÃO DE INFRA-ESTRUTURAS

A Gestão de infra-estruturas assegurou a convergência com os objectivos traçados (métricas mensais)

PGQ7-CONTROLO DO PRODUTO NÃO CONFORME

Em 2008 foi tratada uma reclamação, muito próximo do objectivo a que nos propusemos, o de zero reclamações. O nosso Sistema de Gestão de Qualidade tem estado a actuar activamente no sentido de ir ao encontro do que foi acordado com o cliente.

PGQ9-ACÇÕES CORRECTIVAS E PREVENTIVAS

Em 2008, foram efectuadas 6 acções de divulgação e propostas 33 acções de melhoria. Considerando que o objectivo era de uma sugestão de melhoria por cada dez colaboradores, ficámos muito acima do objectivo.

Relativamente às Acções de Correctivas, foram fechadas até final de 2008, 588 das 904 acções abertas desde 2005, o que corresponde a 65%.E

PGQ10-AUDITORIAS INTERNAS

Foram realizadas 35 auditorias em 2008, sendo 6 a processos de suporte, 3 a processos de realização e 26 a projectos.

PGQ11-REALIZAÇÃO DO PRODUTO

No tratamento dos inquéritos de satisfação que acompanham os termos de aceitação dos projectos, temos para 2008, um índice de satisfação de 87,44%.

Obtivemos um índice de 73,63% no inquérito anual para apuramento da satisfação global dos clientes, bastante abaixo do objectivo (85%). Este será analisado no ponto abaixo.

SATISFAÇÃO DE CLIENTES

Foi enviado na 2ª quinzena do mês de Abril de 2009 um inquérito anual de avaliação da satisfação do serviço, para aproximadamente uma centena de clientes, com o objectivo de auscultar a sua satisfação no que diz respeito aos serviços prestados pela nossa empresa. Obtivemos, até ao final do mesmo mês, 34 inquéritos respondidos. Assim, com uma taxa de

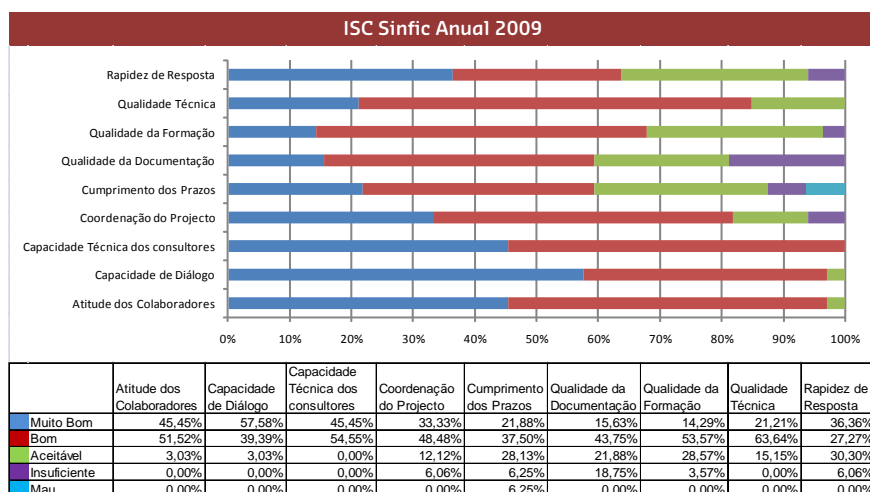
ISC Sinfic 2009		Muito Bom	Bom	Aceitável	Insuficiente	Mau	Total da Classificação
Critérios	Muito Importante	28,28%	21,03%	10,00%	3,79%	0,69%	63,79%
	Importante	4,48%	25,17%	5,52%	0,69%	0,00%	35,86%
	Pouco Importante	0,00%	0,34%	0,00%	0,00%	0,00%	0,34%
	Total do Valor para o Cliente	32,76%	46,55%	15,52%	4,48%	0,69%	100,00%

respostas de 34%, obtivemos os seguintes índices:

Na dimensão do valor para o cliente, obtivemos 78,97% nos critérios Importante e Muito Importante e classificados como Muito Bom e Bom. Este valor é apurado para todos os clientes da Sinfic.

Acresce ainda que se detectaram situações em que o cliente classificou o nosso desempenho como Insuficiente e mesmo Mau. Esta questão irá ser analisada em detalhe pela equipa da USN GQ.

Na dimensão Avaliação de Desempenho da Sinfic, obtivemos os seguintes resultados:



Através deste gráfico é evidente quais os critérios que estão avaliados como insuficiente e mau, para os quais temos de ter especial atenção no futuro. Para isso a USN GQ estudará estas questões de forma a detectar as causas e propor acções correctivas.

A análise dos dados e a recolha do Índice de Satisfação diz respeito aos termos de aceitação dos projectos terminados em 2008.

Esta análise foi realizada tendo em consideração três dimensões de análise:

- valor para o cliente,
- avaliação do desempenho da SINFIC
- importância do cliente para a SINFIC

Assim obtivemos os seguintes índices:

ISC Sinfic Termos de Aceitação 2008		Muito Bom	Bom	Aceitável	Insuficiente	Total da Classificação
Critérios	Muito importante	20,10%	32,16%	2,01%	0,50%	54,77%
	Importante	4,52%	30,65%	8,04%	0,50%	43,72%
	Pouco importante	1,51%	0,00%	0,00%	0,00%	1,51%
	Total do Valor para o Cliente	26,13%	62,81%	10,05%	1,01%	100,00%

Na dimensão do valor para o cliente, obtivemos 87,44% nos critérios Muito Importante e Importante classificados como Muito Bom e Bom. Este valor foi apurado para todos os Termos de Aceitação dos projectos avaliados pelos clientes da Sinfic em 2008.

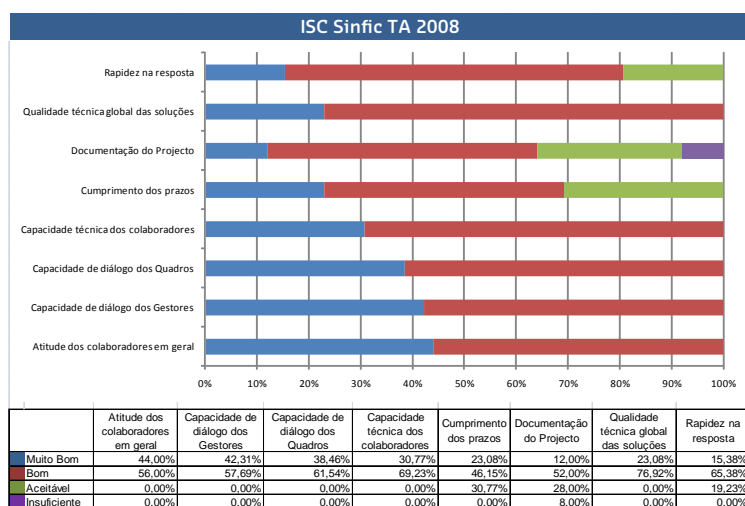
Acresce ainda que se detectaram situações em que o cliente classificou o nosso desempenho como Insuficiente em 2008 esta situação refere-

se à documentação do projecto, pelos clientes SCRIPTUS e JULAR.

Esta situação foi analisada e foram identificadas as causas desta insatisfação.

Na dimensão Avaliação de Desempenho da Sinfic (INQUÉRITOS), obtivemos os resultados no quadro abaixo:

Através deste gráfico é evidente quais os critérios que estão avaliados de forma mais deficiente, para os quais temos de ter especial atenção no



futuro.

EIXOS ESTRATÉGICOS

GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO

No eixo Gestão Integrada de Território (GIT) de Modernização e Capacitação Administrativa (MA)



contribuímos em 3 eixos de acção fundamentais para a prossecução das políticas públicas nesta área:

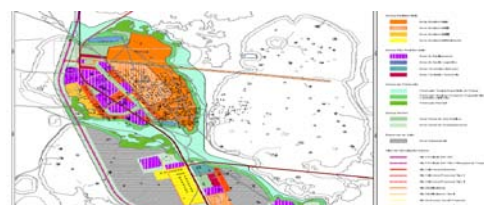
- O alinhamento da orgânica, capacidades e competências dos Municípios para efeitos da monitorização das políticas de ordenamento do território na aproximação aos munícipes.
- Definição de um modelo de referência geo-espacial e respectivo Regulamento que permita a integração da informação da informação pertinente dos Planos de Ordenamento e dos Sistemas de Gestão do Cadastro que permitirá uma visão e gestão integrada do Território
- Desenvolvimento de programas de combate à pobreza, baseadas no cruzamento da informação Geográfica do Território com a informação predial e a identificação civil (registo eleitoral), assim como a interoperabilidade com outros organismos e entidades que beneficiarão deste enorme activo e pilar de soberania

As principais referências da SINFIC neste eixo dizem respeito à elaboração de Estudos e Planos Estratégicos ao nível provincial, Estudos Sectoriais; levantamentos cartográficos, Planos Directores, Planos Urbanísticos, Planos de Pormenor, Definição de Regulamentos e Procedimentos de Trabalho, Implementação de Sistemas Informáticos para a gestão de operações urbanísticas, Implementações de

Sistemas para a gestão de Programas de projectos e Eixos de desenvolvimento; Sistemas Informáticos para a gestão de Operações Urbanísticas e Licenciamento ao nível municipal, entre muitos outros projectos.



A visão da SINFIC para a GIT reflecte a nossa crença no enorme potencial sócio-económico do país, razão pela qual desenvolvemos instrumentos e capacidades para a base da pirâmide, estratégias e conceitos para novos produtos, serviços e negócios capazes de gerar desenvolvimento económico sustentável nos musseques urbanos, nas zonas rurais, pesqueiras para criar as condições para o desenvolvimento sustentável que não está focada em soluções baseadas na caridade, mas no aproveitamento do espírito empreendedor latente nos musseques urbanos acoplado ao suporte financeiro e à energia do investimento privado.

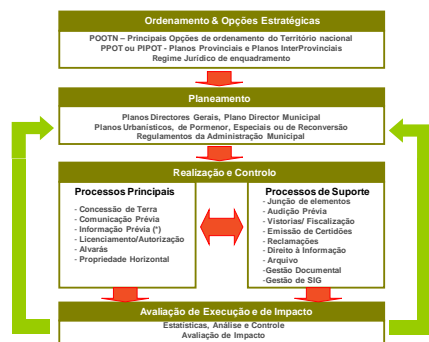


Fruto desta experiência e capacidade de viver as especificidades do Território, somos hoje uma das entidades com reconhecidas competências nesta área, e talvez a única com um leque de competências tão alargado, desde a topografia aos modernos Sistemas de Processamento de Informação.

Na área dos estudos estratégicos a SINFIC tem demonstrado ter capacidade para entender a realidade multidisciplinar e sectorial de um país como Angola onde este eixo tem mais impacto, granjeando a confiança de inúmeros decisores em variados projectos e realizações.

Ao nível dos estudos sectoriais realizados para a realização de Planos Estratégicos da Província, ou Planos Directores de Cidade, a SINFIC realiza inúmeros estudos Sectoriais, onde intervém com especialistas em desenvolvimento sustentável, com especialistas em áreas técnicas, com agrimensores e técnicos de recolha de informação, para além do processamento de imagens de satélite e cartografia de base.

Os Planos Estratégicos, representam um modelo de desenvolvimento para o território em estudo e este futuro é implementado a partir de programas de projectos estruturados em linhas programáticas (que casam com orientações políticas).



A SINFIC idealiza os resultados e impactos destes investimentos de forma a poder propor a sua priorização e calendarização.

A monitorização dos programas de investimento faz-se pela gestão da execução de realização e financeira dos PIP - Programa de Investimentos Públicos - tendo a SINFIC desenvolvido uma solução de gestão integrada de processos que implementa um programa de modernização dos serviços públicos. Este sistema informático permitiu, a partir do regulamento estabelecido, definir procedimentos e operações para a execução programática dos programas de investimento, integrando a gestão processual com os Sistemas de Informação Geográfica e assegurando o controlo e visualização on-line e em tempo real das políticas de investimento e ordenamento do Território.



De igual forma, ao nível Municipal a oferta, contempla para além da realização dos instrumentos de planeamento e ordenamento como os Planos Directores Municipais, os Planos de Urbanísticos ou Planos de Pormenor, os serviços de consultoria e de Assistência Técnica ao nível da sua implementação, assim como os sistemas de suporte à realização e gestão dos procedimentos que asseguram o cumprimento do regulamento e da missão dos Municípios.

O Sistema de Gestão Urbanística está estruturado por processos e permite a sua parametrização de forma rápida e eficaz. A gestão de operações urbanísticas é realizada em integração com os SIG; ou seja, os instrumentos

de ordenamento são actualizados automaticamente permitindo desta forma a sua monitorização em tempo real.



A SINFIC desenvolveu em Angola inúmeros trabalhos na área da cartografia e levantamento de temas de Sistemas de Informação Geográfica, casando em pleno as suas valências no contexto das TIC com as de ordenamento e gestão do Território.

MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

No início do século XXI, é defendido pelo governo a necessidade de uma administração pública centralizada no cidadão. Perante esta linha governativa a administração pública central, local e regional tem actualmente como grande desafio a actualização e a inovação do seu funcionamento.



Nos dias de hoje, existe uma necessidade premente por parte de todas as pessoas de ter acesso à informação de uma forma rápida, fácil e controlada. Esta mudança de paradigma faz-se reflectir na Administração Pública, pois cada vez mais o cidadão tem menos tempo para despendar em deslocações às instituições, recorrendo a meios alternativos como a Internet, fax, SMS,...

Assim, as instituições têm realizado verdadeiras revoluções internas, optimizando procedimentos de trabalho, definindo e gerindo processos, sempre com o objectivo de prestar cada vez mais um melhor serviço. A melhoria e optimização do serviço prestado ao cidadão passam ainda pela optimização dos processos, pela redução de tempos de execução das actividades e por melhoramentos nos circuitos internos realizados pelos processos. Torna-se, portanto, fundamental a implementação de projectos de interoperabilidade entre sistemas de informação, estando estes numa mesma organização ou inter-organizações.

A SINFIC, em parceria com INOVA - Engenharia de Sistemas, SA desenvolveu uma metodologia de modernização administrativa direccionada

para a capacitação e modernização de organismos e entidades da Administração Pública.

Esta metodologia que é certificada ISO:9001 tem permitido a realização de inúmeros casos de sucesso há já mais de quatro (4) anos quer em projectos de reestruturação e reorganização quer de optimização e melhoria continua. Em qualquer dos casos a metodologia apresentada, mais do que a implementação de sistemas, permite o estabelecimento ou modernização dos FAZER MAIS com MENOS RECURSOS”, o desafio da Administração Pública mecanismos de governação “estatuto orgânico” e “regulamento” e a partir destes detalha e estabelece os manuais de procedimentos ou tramitação processual que a organização deve seguir de forma a garantir o cumprimento da sua missão.

A realização dos processos é normalmente acompanhada

de forte mudança no contexto dos sistemas de suporte, onde a SINFIC propõe uma moderna solução de Gestão Integrada de Processos que é suportada pela plataforma IPDMS – “Integrated Process Design Management System”. Este sistema informático orientado para o suporte aos processos, assegura a integração e o controlo da informação manipulada pelos processos (instrução do processo), da informação de controlo da tramitação (workflow), e com a informação de suporte documental à execução do processo (documentos, minutas, ofícios...) tendo uma visão completa e integrada do ciclo de vida dos processos; desde a entrada de correspondência ao arquivo.



FAZER MAIS COM MENOS RECURSOS”, O DESAFIO DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA



O IPDMS assegura ainda uma gestão flexível dos procedimentos de trabalho, permitindo a sua alteração a partir da gestão da orgânica, da gestão da segurança da informação e das alterações na própria tramitação processual e foi desenvolvido para assegurar a interoperabilidade com outros sistemas Departamentais ou Governamentais e assegurar a disponibilização

de canais de comunicação electrónicos com os utentes da instituição (cidadãos ou empresas).

O IPDMS implementa os conceitos de Guichet do Cidadão e Guichet do Serviço, permitindo ainda a automatização do envio de notificações por sms (ou e-mail) ou a integração com serviços de call-center.

Por ser totalmente orientada a processos e à gestão de fluxos de natureza documental, o IPDMS está também preparado para a mudança contínua dos processos através de mecanismos de fácil parametrização, na procura da melhoria contínua da organização.

No Domínio da Modernização Administrativa a SINFIC assegura ainda a entrega de serviços e produtos de trabalho, de acordo com os requisitos estabelecidos pela norma NP EN ISO 9001:2000, sendo a metodologia, assim como as suas entregas e produtos, certificadas ISO 9001:2000.

Esta experiência acumulada permite deter a capacidade para efectuar consultoria nos seguintes domínios:

- ✓ Modernização da Administração Pública
- ✓ Diagnósticos
- ✓ Gestão da Qualidade
- ✓ Gestão Ambiental
- ✓ Reengenharia dos Processos
- ✓ Gestão da Mudança



SEGURANÇA E DEFESA

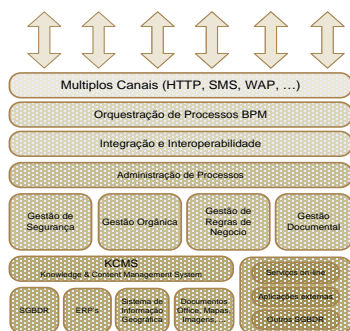
Este eixo tem como mercados preferenciais a administração pública, central e local, as forças de segurança e defesa e os serviços financeiros.



A Segurança e Defesa integra soluções de gestão de identidade recorrendo a tecnologia biométrica associando a cada indivíduo uma identidade, direitos, privilégios e acesso a serviços, respondendo assim ao aumento das necessidades de segurança, identificação e autenticação das sociedades e mobilidade de cada indivíduo.

A SINFIC começou a desenvolver a sua oferta na área da Biometria e Segurança no ano 2000, quando a desenvolveu uma base de dados biométrica de pensionistas do Instituto Nacional de Segurança Social de Angola que permitiu a sua associação a um cartão de identificação que passou a permitir a autenticação biométrica para efeitos de pagamento de pensões.

Este sistema de autenticações foi implementado de forma distribuída, facultando às entidades pagadoras – neste caso Instituições bancárias – a autenticação dos pensionistas a partir da recolha de informação biométrica lida por sensores de impressão digital.



O desenvolvimento deste sistema, que ainda hoje é extremamente actual e avançado permitiu à SINFIC incorporar competências e capacidade de desenvolvimento e de Integração de componentes Biométricos que acabaram por levar ao desenvolvimento da marca BIO-MS (Biometric Identification & Authentication management Systems).

O objectivo é desenvolver soluções de gestão de identidade de forma a dar a cada indivíduo uma identidade associando-lhe direitos, privilégios e acesso a serviços.

O EIXO ESTRATÉGICO SEGURANÇA E DEFESA AGREGA UM CONJUNTO DE SOLUÇÕES E SISTEMAS BIOMÉTRICOS E SEGURANÇA QUE SE ESTRUTURAM EM 4 GRANDES EIXOS DE OFERTA:

- ✓ Segurança e Defesa
- ✓ Gestão de Fronteiras e Perímetros
- ✓ Sistemas preventivos de fraude de identidade
- ✓ Credenciação; Identificação e Autenticação
- ✓ Comunicação segura e CIFRA de dados

Credenciação e Identificação Civil

- BIO-MS ID ENROLLMENT KIT
- BIO-MS STANDARD CHECK
- BIO IDMS
- BIO-MS CHECKER
- BIO-MS FACES
- BIO FINDER
- BIO IPDMS

Autenticação e Identificação

- BIO-MS DOC
- BIO IDREADER
- BIO IDMOBILE
- BIO ID-CHECK
- BIO-MS ID eVOTING

Gestão de Fronteiras

- BIO-MS BORDER CONTROL
- BIO TRAVELER VISA-CARD
- BIOKIOSK
- BIO IDMS GATE

Segurança e Defesa

- BIO KCMS
- BIO IDMS CHECKPOINT
- BIO-MS SECURITY & SURVEILLANCE
- BIO-MS MILITAR PROTECTION
- BIO-MS CRIMINAL ID STATION
- BIO-MS CRIMINAL INVESTIGATION
- INFORMATION SECURITY MANAGEMENT

SOLUÇÕES DE NEGÓCIO



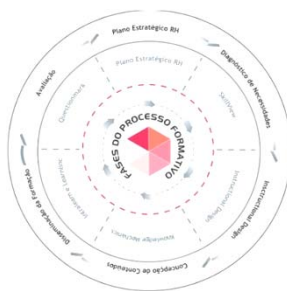
O eixo de desenvolvimento CPM – Sistemas de Gestão Corporativa - Soluções de Negócio foi o primeiro a ser desenvolvido na SINFIC e integra hoje toda a oferta referente aos chamados **Sistemas Integrados de Gestão**, ou seja, aos sistemas informáticos que também se denominam habitualmente por ERP⁷, CRM⁸ ou SCM⁹ e Sistemas conexos ou complementares: tais como os Portais corporativos, a gestão de fornecedores, a gestão de sistemas de qualidade, enfim, soluções de negócio.

Sistemas de Suporte à Decisão (Business Intelligence)

Os sistemas de controlo e de reporting, são hoje consideradas indispensáveis para assegurar os níveis de conformidade e de redução do risco de gestão inerente à existência de informação inadequada ou desadequada ou incorrecta.

Sistemas de Ensino a Distância (e-learning)

Soluções de aprendizagem e Infra-estruturas e sistemas de suporte a ensino a distância e de certificação de competências, incluindo a produção de recursos didácticos, os sistemas de gestão de ambientes de formação a distância (LMS), a gestão de conteúdos, os sistemas de avaliação; os sistemas de comunicação síncrona; ou seja, uma oferta integrada e completa no domínio do e-learning.



Os serviços de e-learning da SINFIC têm dois grandes objectivos.

Pretende apoiar as organizações na análise das suas características específicas

Proceder à definição, estruturação e implementação da solução de formação mais adequada à realidade de cada caso.

Soluções Móveis

Soluções para a gestão de armazéns, gestão de frotas, rastreabilidade, de gestão de forças de vendas, de gestão de serviços de assistência, de controlo de inventários, Sistemas integrados de recolha de dados em campo (leitura de contadores, por exemplo); a informatização e controlo de empresas de segurança; a gestão e controlo de soluções de etiquetagem. etc. ...

As soluções móveis libertam o poder dos sistemas de informação directamente às equipas que estão no terreno assegurando desta forma maior eficácia e eficiência ao seu trabalho

O eixo estratégico CPM¹⁰, procura sedimentar vantagem competitiva, através do conhecimento detalhado da cadeia de valor dos seus clientes, procurando através das tecnologias de informação assegurar diferenciação aos seus clientes.

A SINFIC, trabalha neste eixo desde a sua fundação, granjeou ao longo deste período competências, sedimentou conhecimento e obteve a confiança de inúmeros clientes dos mais variados sectores empresariais,

Soluções Integradas de Negócio (ERP)

No eixo estratégico da Gestão de Sistemas Corporativos, a SINFIC para além da solução nativa (S4) que beneficia de duas décadas de conhecimento consolidado sobre mercados e especificidades dos mercados alvo, a SINFIC tem ainda soluções desenhadas com outros fabricantes de ERP, tais como a SAP, tendo também realizado projectos com integração de outras plataformas ERP/SIG.



Fruto desta experiência consolidada, ganhámos hoje a capacidade de providenciar um serviço de excelência com grande ajuste às especificidades

⁷ ERP – Enterprise Resource Planning

⁸ CRM – Customer Relationship Management

⁹ SCM – Supply Change Management

¹⁰ CPM – Corporate Performance Management – Soluções de Negócio

do sector económico e do contexto e, em particular, a capacidade de respondermos às especificidades inerentes aos mercados dos países emergentes. As nossas soluções internacionais implementam o princípio do registo dual de moeda através do registo das transacções simultaneamente em duas moedas, o que permite uma maior clareza na análise económica das empresas.

Mais do que implementar sistemas, a SINFIC fornece serviços e soluções de engenharia de processos e de implementação de sistemas de acordo com os requisitos específicos e complexidade de cada negócio - por exemplo, a necessidade de maior automatização da contabilidade, a elaboração de relatórios ou um maior controlo a nível da logística e das equipas de vendas.

Estas soluções de gestão corporativa, alinhadas com os processos de gestão da empresa, disponibilizam ferramentas que possibilitam maior controlo dos custos, uma gestão mais adequada dos recursos e a padronização dos procedimentos e também a formulação de indicadores que permitem um maior controlo e monitorização da empresa tendo em vista a sua melhoria contínua.



GOVERNANÇA E ESTRATÉGIA E OPERAÇÕES

A UEN GO – Governança, Estratégia e Operações tem o mercado africano como foco essencialmente. Transportando a experiência acumulada de anos noutras geografias, conta já hoje com clientes de referência nas áreas da banca, na defesa, na administração pública e na energia.

A relação de confiança conquistada e que estabelecemos com os clientes, permite olhar para o futuro com grande optimismo mas também com grande sentido de responsabilidade. O ano de 2008, continuará a ser um ano de investimento, vamos apostar no crescimento orgânico e no desenvolvimento de competências no seio dos elementos da equipa como veículo diferenciador e de posicionamento no mercado angolano em franca expansão e dinamismo, onde o factor de competitividade é cada vez mais uma prerrogativa exercida pelos clientes o que nos conduz a manter e desenvolver níveis de exigência cada vez mais elevados e moçambicano com um conjunto oportunidades interessantes.

A nossa oferta centra-se em ajudar as pessoas dentro das organizações, transportando para o seu seio, de forma adequada e contextualizada o que de mais actual as melhores práticas e referenciais internacionais ¹¹ podem aportar, dando respostas concretas aos seus desafios, no curto prazo, no médio e longo prazo (iniciativas estruturantes). De entre outras, destacam-se as seguintes principais iniciativas:

(a) Planeamento Estratégico de SI/TIC; (b) Plano de Continuidade de Negócio; (c) Diagnósticos e Auditorias Estratégicas e de SI/TIC; (d) Gestão de Risco de Negócio e de SI/TIC; (e) Planeamentos de Arquitecturas Organizacionais; (f) Reengenharia de Processos de Negócio e de SI/TIC; (g) Implementação de Estratégias BSC, PMO, SixSigma, SLA's, SIADAP, CAF; (h) Mentoring na Gestão da Mudança; (i) Implementação de Modelos Organizacionais e de Manuais de Processos.

¹¹ Cobit; COSO; ITIL; CAF; TOGAF; Sarbannes Oxley; Basel II; PMBOK; SIADAP; CMMI; ISO 9001:2000; ISO 20000; ISO 27000;

Segurança da Informação

A experiência de trabalho da SINFIC tem-se vindo a desenrolar em vários projectos, nomeadamente em i) Auditoria e consultoria para mitigação das vulnerabilidades de segurança da informação, (incidindo estas auditorias sobre a política de segurança; controlo e classificação de recursos; segurança dos elementos humanos; segurança física e ambiental; gestão de operações e comunicações; controlo de acessos e conformidades); ii) Consultoria para desenvolvimento de políticas de segurança e formação; iii) Desenvolvimento e disponibilização de formação à medida de segurança da informação

CONCEPÇÃO, DESENVOLV. E INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS

Este eixo (CDIS) desenvolve soluções à medida promovendo a criação de produtos alinhados estrategicamente com o mercado. São exemplo disso, o desenvolvimento da solução tecnológica de registo eleitoral, da gestão dos Programas de investimento Público e a Loja do Município

Loja do Município - é uma estrutura capaz de acolher lojas que implementam e disponibilizam serviços da Administração Central e Local aos utentes. Exemplo: Loja do MAT - Registo Eleitoral, Loja dos Correios, Loja da Conservatória do Registo Civil, de entidades bancárias, de seguradoras, etc.

A Loja disponibiliza uma infra-estrutura de serviços de suporte: Operadores (Registo, segurança, assiduidade e salários), Tesouraria (receitas, pagamentos e reembolsos), Impressão (papel, cartões, etc), Stocks de economato e consumíveis, Gestão de equipamentos, etc.

Os processos e actividades associadas ao Desenvolvimento da Solução, encontram-se certificados à luz da Norma ISO: 9001:2000. Todos os passos e entregas para cada uma das actividades, são alvo de especificação rigorosa e controlo quanto à sua qualidade e prazos de entrega, bem como também, ao nível das respectivas tarefas, participantes envolvidos e suas responsabilidades e técnicas e práticas associadas.

HOTELARIA E TURISMO



Este é um novo eixo, uma aposta clara da SINFIC e com ele criar uma linha de produtos e serviços para hotéis que estão em construção em Angola ao nível do melhor que se faz no Mundo e que nos permita garantir uma facturação ao minuto.

O Eixo Hotelaria e Turismo oferece sistemas e soluções tecnológicas para a indústria hoteleira que cobrem todas as necessidades de unidades hoteleiras, assegurando as condições apropriadas para a gestão hoteleira ocorrer ao mais alto nível, com o maior rendimento possível de exploração

Pretende-se uma oferta de serviço integrado para hotéis a serem construídos em Angola nas áreas das tecnologias de informação, comunicações e entretenimento. A oferta deve incluir consultoria em termos de especificação de projecto para os hotéis até à exploração de sistemas em regime de concessão. Poderemos fazer o investimento em substituição ao dono do Hotel e explorar os sistemas durante um determinado número de anos até que os mesmos se paguem com a taxa de retorno que pretendemos.

Sistemas [Hardware, Software, Serviços e Implantação, contratos de manutenção e Assistência Técnica]

Sistema Integrado de Gestão

FrontOffice [Newhotel]

- Recepção e Reservas (directas e online)
- Alojamento; Restauração e Bebidas
- Serviços
- BackOffice [SAP BUSINESS ONE, S4,?]
- Tesouraria; Contabilidade
- Gestão de Pessoal e de Imobilizado
- Buiding Management
- Controlo de Acessos [Pessoas e Viaturas]
- Sistema de Segurança
- Gestão da Energia
- Manutenção
- Sistema de Entretenimento
- Comunicações
- Infra-estruturas

Serviços de Exploração

- Serviço de Reservas e Pagamentos [Sinfic HS&S Reservation System]

- Exploração do Sistema de Entretenimento
- Exploração do Sistema de Comunicações
- Recrutamento, Selecção e Formação de Pessoal
- Aluguer de conteúdos

Serviços Time & Materials

- Formação de Pessoal
- Serviços de certificação do Sistema de Gestão da Qualidade e Auditorias
- Auditoria Energética aos Edifícios
- Consultoria de Gestão
- Consultoria de Marketing

No âmbito do Turismo, a SINFIC desenvolveu já dezenas de sistemas de informação baseados em tecnologia Internet, sites e portais para várias entidades, de que se podem citar Pousadas de Portugal, Sonae Turismo, Amazónia Hotéis, entre muitos outros; para companhias de aviação, como a Alitalia (site português); para Regiões de Turismo em Portugal (nomeadamente a Associação Nacional das Regiões de Turismo e a Região de Turismo do Algarve) e o FUTUR - Fundo de Turismo, em Moçambique.

A abordagem holística da empresa para a Indústria Hoteleira é assegurada através de uma equipa de gestores, quadros, colaboradores e técnicos altamente competentes; de uma rede de parcerias e alianças cuidadosamente seleccionadas e trabalhadas; e de uma capacidade de concretização e conhecimento de causa sem paralelo no mercado. A oferta da empresa neste eixo e dentro de este âmbito é disponibilizada através da UEN com nome de SINFIC HOSPITALITY SYSTEMS & SOLUTIONS (em português: SINFIC HOTELARIA: SISTEMA & SOLUÇÕES) dentro do Eixo Estratégico Hotelaria e Turismo.

No âmbito do eixo estratégico H&T, a SINFIC proporciona uma oferta integrada de produtos e serviços state-of-the-art nas áreas da gestão hoteleira de ponta, infra-estruturas inteligentes, tecnologias de informação, comunicações e entretenimento, de modo a garantir aos clientes a maior rentabilidade possível do seu investimento hoteleiro. A oferta inclui forçosamente uma componente significativa de consultoria e serviços, desde a especificação de projecto para os hotéis até à exploração de sistemas em eventual regime de concessão

PERSPECTIVAS PARA 2009

ENQUADRAMENTO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Mundo

As principais economias deverão registar uma contracção do Produto Interno Bruto (PIB) na ordem de 1% a 2%, em termos reais em 2009 e as economias em desenvolvimento deverão ver o seu contributo para o crescimento económico mundial substancialmente diminuído. Num ambiente caracterizado pela redução da disponibilidade de fundos e de elevada aversão ao risco, economias mais dependentes dos fluxos de financiamento externo, na forma de investimento de carteira, investimento directo estrangeiro ou transferências públicas tenderão a apresentar uma maior dificuldade na sustentação dos ritmos de crescimento anteriores.

O FMI, na actualização de Janeiro, antecipa um crescimento mundial de 0,5% (o mais baixo dos últimos 50 anos) e salienta que os indicadores de confiança dos Estados Unidos e da União Europeia estão próximos dos mínimos da crise de anterior.

O Comércio Mundial deverá registar uma contracção, a primeira desde 1982, de 2,8%.

Estados Unidos da América

Os diversos organismos internacionais estimam, em média, que o produto dos Estados Unidos da América se retraia 2,2% em 2009, após ter crescido 1,2% em 2008.

A erosão da riqueza das famílias, através da desvalorização do imobiliário e queda dos mercados de capitais, conjuntamente com o aumento do desemprego (8% em 2009 de 5,7% em 2008) e a perda de confiança, fazem esperar uma redução do consumo.

As restrições ao crédito e a grande incerteza sobre a recuperação económica levam a que as empresas cancelem ou adiem os seus investimentos, pelo que se espera um decréscimo de 10% nesta rubrica.

O ano de 2008 foi marcado pela escalada dos preços das matérias-primas e consequente inflação (3,9% em 2008), para 2009 espera-se

uma inversão de cenário para deflação na ordem dos 0,3%.

Com o agravar da crise económica e com os receios inflacionistas afastados a Reserva Federal tomou a decisão histórica de baixar a taxa de juro de referência para o intervalo de 0 a 0,25%, que é o valor mais baixo desde 1954. Devido ao seu estatuto de divisa segura, espera-se que o USD recupere algum terreno em relação ao euro em 2009 (13% segundo o Banco de Portugal).

União Europeia e Zona Euro

O ano de 2009 deve ser marcado pela expansão da crise financeira à economia real. A taxa de crescimento da união deverá abrandar de 1,1% em 2008, para -1,6% em 2009, na zona euro o cenário é ainda mais pessimista com estimativas de -2,3% em 2009 após 0,9% em 2008.

Estima-se que o desemprego na união económica vai aumentar 1,6% para 8,8% e na união monetária 1,1% para 7,7%, com principal destaque para a Espanha com um aumento de 4,3% para 15,4%.

A dívida pública vai ver o seu peso em relação PIB aumentar (de 60,6% para 67,4% na união e de 68,3% para 72,9% na zona euro) especialmente na República da Irlanda onde a dívida pública pesou 40,8% em 2008 e estima-se em 54,8% para 2009.

A taxa de inflação de 2009 é estimada em 0,7%. Note-se que a taxa de inflação da união monetária deve ser abaixo, mas próxima de 2%.

O Banco Mundial registou uma taxa de juro média a 6 meses de 4,9% em 2008 e, para o biénio seguinte, projecta taxas de 3,8% e 4,2%. A taxa de juro de referência do BCE foi fixada em 1,25% em Abril, o que garante bastante margem de manobra quando comparado com os Bancos Centrais das divisas comparáveis, USD e Libra Esterlina.

Angola

O Orçamento Geral do Estado de 2009 antecipa um crescimento do PIB de 11,8% para 2009. Note-se que prever o crescimento de Angola em 2009 e 2010 é um exercício complicado, várias instituições, que antes estimavam crescimento, agora apontam para uma queda do produto real em 2009 e imediata recuperação em 2010.

O EIU¹² estima taxas de inflação de 8,6% em 2009 e 12% em 2010.

O plano de reconstrução nacional, de modernização da administração pública, da aproximação do Estado aos cidadãos dão a garantia que a aposta do investimento privado continua a ser acertada neste contexto, mesmo considerando os efeitos da crise no tecido económico nacional. Por outro lado, ao nível político a estabilidade obtida pelo desenrolar do escrutínio eleitoral com uma vitória clara do partido do governo manteve a confiança empresarial e o incremento do potencial investimento externo no país.

Orçamento Geral do Estado 2009

Orçamento Geral do Estado (OGE) para 2009 está estimado em 3 triliões, 176 biliões, 126 milhões e 800 mil e 1 kwanza para receitas e despesas.

Cerca de 60 por cento da despesa total do OGE estão afectos às despesas correntes do Estado, enquanto os restantes 40 por cento à despesa de capital.

Na distribuição funcional da despesa, os sectores da Educação e da Saúde ficam com 34,6 por cento da despesa total, a maior porção do orçamento.

O sector da Administração (Serviços Públicos Gerais) vem a seguir com 29,2 por cento, enquanto o sector económico tem 14,7 por cento da despesa.

A despesa orçamentada será maioritariamente empregue no sector social (34,5%) e no Sector da Administração (28,9%).

O OGE para o próximo ano foi elaborado com base num quadro macro-fiscal com uma inflação global de 10 por cento e uma produção petrolífera anual de 739 milhões de baris de petróleo/dia. O preço médio do petróleo utilizado pelo Governo na elaboração do OGE é 55 dólares por barril. Entretanto, a previsão de crescimento do sector não-petrolífero é de 15,9 por cento. Devido ao actual panorama económico os ajustamentos do OE09 deverão ser efectuados maioritariamente através de cortes nas despesas de investimento, uma vez que as despesas

correntes além de inelásticas, têm implicações sociais graves.

Prevê um crescimento do PIB de 11,8 por cento. O OGE vai apresentar um deficit de 7,7 por cento do Produto Interno Bruto.

Os principais objectivos do orçamento de estado de 2009 são o crescimento económico, o aumento do emprego, a recuperação de infra-estruturas, a melhoria da qualidade de vida das populações e reformas do Estado.

Para atingir este objectivos o Governo definiu como principais linhas estratégicas a sustentabilidade, racionalização e eficácia da despesa pública e o progresso na arrecadação fiscal.

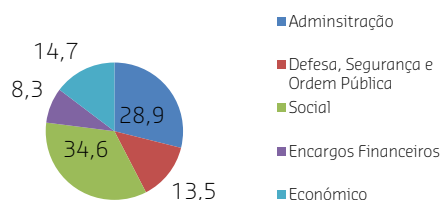
A nível de medidas específicas destacam-se:

- Institucionalização e regulamentação do Fundo de Reserva do Tesouro Nacional – fundo soberano para reunir e gerir as receitas excedentárias provenientes do aumento do preço do crude acima do orçamentado destinado a permitir manter o nível de despesa nos períodos em que o preço esteja abaixo do orçamentado.
- Actualização dos salários da função pública de acordo com a inflação esperada.
- Implementação de um programa de saneamento financeiro e reestruturação das empresas públicas tendo em vista a melhoria do seu desempenho.
- Censo dos funcionários públicos, forças policiais e militares, beneficiários de pensões e assistidos pelo Instituto Nacional de Segurança Social, Serviços de Antigos Combatentes e Veteranos de Guerra e Caixa de Segurança Social das Forças Armadas Angolanas.
- Criação de mecanismos para institucionalizar a realização de concursos públicos ou de consulta a, pelo menos, 3 fornecedores.
- Incremento de uma política de habitação prevendo a construção de 1 milhão de fogos no espaço da legislatura vigente
- Criação de uma Linha de crédito agrícola no valor de 350 milhões de USD destinado ao financiamento de pequenos e médio produtores e associações e cooperativas agro-pecuárias.

¹² EIU - Economist Intelligence Unit's

- Lançamento do projecto Aldeia Nova, no Kwanza Sul, que prevê a plantação de 44 mil hectares.
- Acordo com a empresa Lonrho Agriculture o desenvolvimento de 25 mil hectares de projectos agrícolas nas províncias de Uíge, Zaire e Bengo.
- O plano de renovação da frota pesqueira prevê a entrega anual de 600 navios ao longo dos próximos dez anos.
- O Ministério dos Transportes prevê investir 440 milhões de USDs na aquisição de 5.500 autocarros.
- A nível de obras públicas destaca-se a prioridade dada à aprovação do Plano Director de Saneamento de Luanda, a construção de novos parques de estacionamento, a reabilitação dos aeroportos de Catumbela (Benguela) e Lubango (Huila) e da rede eléctrica das cidades de Malange, Cacuso, Dundo e Saurimo.
- Início de um programa de faseado de emissão de dívida de médio prazo em kwanzas como meio de aumentar o prazo médio do financiamento estatal e criar uma estrutura temporal de taxas juro para o kwanza.

OE09



Autonomia Orçamental da Administração Local

A partir do próximo ano financeiro, cada município passa a dispor dum orçamento do Estado no valor de USD 5 milhões.

Desta forma os 167 municípios passam a ter o estatuto de unidade orçamental em 2009, gozando pela primeira vez no país da independência financeira.

A opção na perspectiva dos objectivos do Programa do Governo para 2009 visa estimular o auto-desenvolvimento socioeconómico das municipalidades e os municípios já não

precisarão de depender da província, permitindo que o desenvolvimento seja acelerado e equilibrado situação que irá exigir uma fiscalização com rigor e seriedade por parte do executivo local e os fundos serem aplicados para o bem do cidadão.

ECONOMIA NACIONAL

No contexto da maior crise económica mundial desde a Grande Depressão de 1930, Portugal iniciou no segundo semestre do ano passado um período recessivo que se antevê como o mais profundo e prolongado das últimas décadas. Se em 2008 a economia portuguesa foi marcada por um crescimento económico nulo, também para 2009 as projecções foram sujeitas a uma revisão muito significativa por parte do Banco de Portugal que prevê para este ano uma recessão de 3,5%, valor que deverá situar-se marginalmente abaixo da média da área do euro.

Os valores registados no 4º trimestre de 2008 alteraram radicalmente o panorama para Portugal como para o resto do mundo. O crescimento e o comércio mundial afundaram no final do ano. Para Portugal, isso representou no 4º trimestre uma queda do PIB de 1,8% no trimestre e uma redução de 8,9% das exportações e de 8,4 % do investimento.

Esta alteração levou à revisão da procura externa dirigida à economia portuguesa, em 2009, de uma redução de 2,5% para -13%. A recessão de 2009 é, assim, explicada essencialmente pela queda das exportações (-14,2%) e do investimento (-14,4%). Na situação actual da economia mundial todas as previsões estão rodeadas de enorme incerteza em quase todas as variáveis económicas, quer ao nível do investimento, quer à actual previsão de redução do consumo em 0,9%.

Em 2009, o défice da balança de pagamentos deverá reduzir-se de -10,5% em 2008 para -7,9% do PIB e o défice da balança de bens e serviços (exportações menos importações) passará de -8,9% para 6,6%.

O aumento do desemprego será um dos factores que contribui para a redução do consumo.

Contudo, o aumento do Rendimento Disponível real decorre fundamentalmente do crescimento previsto dos salários nominais e da redução dos preços em 2009 que deverá levar a uma inflação média de -0,2%. Um aspecto relevante da

desinflação em curso é o ganho de competitividade relativamente aos restantes países da área do euro, uma vez que desde Setembro de 2007 Portugal regista uma taxa de inflação inferior à média.

A estabilização da situação do sistema bancário do qual depende o fluir do crédito para a actividade económica será essencial para eliminar os problemas de liquidez que as empresas evidenciam já para este ano. e isso corresponde a uma resposta da política monetária de passar a fornecer liquidez aos bancos acompanhadas da descida da taxa central das operações monetárias que contribuíram para a significativa baixa das taxas de juro de mercado.

A recessão internacional será ainda agravada por uma quebra generalizada da procura pelo que as medidas para combater os riscos recessivos têm que se concentrar em produzir efeitos na expansão da procura no mais curto espaço de tempo possível.

Para Portugal, no actual contexto de dificuldades no acesso a financiamento externo e de diferenciação dos custos da emissão de dívida pública, a margem de manobra da política orçamental para implementar medidas orçamentais mais significativas depende da avaliação da sustentabilidade das finanças públicas. Isto implica necessariamente um agravamento do défice das contas públicas que segundo o Banco de Portugal, tenderá a agravar-se acima dos 4,6% do PIB verificado em 2008, perspectivando-se um novo aumento em 2009.

Aparece como particularmente preocupante para uma pequena economia aberta como é a portuguesa, o facto da recessão na Europa se apresentar como mais acentuada que nos Estados Unidos, país onde se originou a actual crise financeira e económica.

De acordo com o FMI, os programas europeus de estímulo à economia apenas terão um efeito expansivo do crescimento em 0,5 por cento em 2009 e terão mesmo um efeito negativo de - 0,2% em 2010.

A economia portuguesa está no fundo dependente para sair da recessão da retoma europeia.

Para uma economia da dimensão da portuguesa e no actual contexto, a recuperação tem que

começar pelas exportações e prosseguir com base no investimento.



PERSPECTIVAS PARA OS NEGÓCIOS

A SINFIC opera num sector sujeito a constrangimentos económicos de ajuste ao pico observado no final do século, sendo um palco muito competitivo não só em termos nacionais como mundiais e em permanente e acelerada mudança.

A crise internacional vai afectar o mercado Angolano e naturalmente as nossas operações.

Para fazer face a este contexto a SINFIC tem desenvolvido acordos de parceria ao nível de tecnologias e ferramentas de classe mundial, reforçando a sua vantagem competitiva em vários vectores:

- alargamento da oferta (georeferenciação, Sistemas de Modernização Administrativa; Sistemas de gestão de conteúdos; Sistemas de gestão estratégica de SI/TI);
- redução do custo de acesso à tecnologia;
- rapidez no acesso à inovação;
- captação de novas competências antes da concorrência (alinhamento por modelos de referência, consolidação e persistência do conhecimento);
- posicionamento de marketing (desenvolver marcas especializadas para eixos de oferta);
- reforço do posicionamento e da marca SINFIC (associar a marca SINFIC à capacidade de realização, à integração de sistemas, de gestão do risco de inovação e à facilidade com que nos relacionamos com os nossos clientes);
- reforço dos sistemas de suporte ao governo da realização dos projectos (conseguir gerir mais risco e complexidade a menor custo que a concorrência).

PERSPECTIVAS DE CRESCIMENTO

O motor de crescimento do negócio na SINFIC é a procura externa e, em particular, a gerada no mercado Angolano.

Manter uma taxa de crescimento das vendas acima da média do sector nos próximos 5 (cinco) anos aumentando a escala económica das Unidades Estratégicas de Negócio actuais e promovendo as sinergias nos eixos de acção onde podemos desencadear estratégias vencedoras alinhadas com a procura externa.

DESEMPENHO

Resolver o actual estrangulamento da produtividade iniciando um novo ciclo de desenvolvimento que possibilite (até 2010), garantir uma força de trabalho em média de 10 trabalhadores por unidade de negócio e aumentar as vendas por trabalhador para o nível de:

- Prestação de Serviços: 100.000,00 euros/trabalhador;
- Vendas de mercadorias: 500.000,00 euros /trabalhador (para as Unidades de Negócio de comercialização de mercadorias);
- Procurar obter um peso relativo das Prestação de Serviços e venda de produtos de software (de produção SINFIC) no volume de vendas acima dos 65%, de modo a minimizar o risco associado à volatilidade tecnológica;
- Alargar oferta e capacidade de realização;
- Capacitar actual sistema de governação para novos desafios, adaptando-o aos requisitos de uma empresa verdadeiramente multinacional;
- Consolidar e desenvolver posição no mercado interno (Portugal);
- Apostar FORTE na Internacionalização (75% do nosso negócio é já realizado em países em desenvolvimento);
- Ganhar posição dominante no mercado Angolano;
- Colocar o Capital Intelectual da empresa ao serviço do desenvolvimento de produtos e sistemas desenhados para a base da pirâmide e ser motor de desenvolvimento dos países em vias de desenvolvimento, com foco nos PALOP;

EVOLUÇÃO DO MODELO ORGANIZACIONAL E DA DIFERENCIAÇÃO COMPETITIVA DA SINFIC

Reforçar o modelo organizacional da SINFIC e a maturidade do nosso Capital intelectual garantindo:

- Definição e o alinhamento dos objectivos da SINFIC com os das UEN e os destas com os dos colaboradores;
- Estabelecer objectivos de desenvolvimento de competências, conteúdos, negócio e de realização de projectos para todos os colaboradores;
- Uniformizar mecanismos de gestão e sistemas de suporte da INOVA, da BIOGLOBAL e SINFIC em Angola;
- Implementar mecanismos de gestão de risco e uma filosofia de gestão de rigor, com contenção de custos e canalizar essas poupanças para investimentos produtivos;
- Consolidar a Implementação do Sistema de Incentivos e desenvolvimento do capital Intelectual da SINFIC;
- Melhoria dos sistemas de gestão das Comunidades de clientes;
- Melhoria dos sistemas de geração de oportunidades de negócio;
- Implementação do sistema de gestão de oportunidades e processo de vendas;
- Implementação do sistema de gestão da produção com métricas por projecto e por colaborador;
- Consolidar o esforço de Inovação e de desenvolvimento de soluções/produtos a partir do desenvolvimento de novos produtos (especialmente à volta dos

O Capital é a força motora de qualquer economia, é a força que faz aumentar a produtividade do trabalho e aumentar o bem estar das populações de qualquer território e o que impede um determinado território de crescer e beneficiar do “capitalismo” é a sua incapacidade de produzir Capital.”

Hernando de Soto, “O mistério do Capital”

grandes clientes e dos grandes projectos que mantemos actualmente);

- Investir no alargamento das instalações

Continuar a implementação dos processos CMMi nível 3;
Avaliar a concorrência global nos sectores em que actuamos;
Certificarmo-nos como fornecedor do Ministério da Defesa, obter certificação NATO para o desenvolvimento de sistemas e o estatuto de fornecedor do Banco Mundial;
Integrar e enriquecer os Sistemas e Soluções actuais através da incorporação de tecnologia de georeferenciação e de mobilidade;
Implementação de uma plataforma integrada de gestão de aprendizagem e performance.

SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE

Uma parte significativa do investimento previsto relaciona-se com a aquisição de ferramentas e formação nas mesmas e em Qualidade. Estas permitirão o controlo do processo exigido pela nova Norma ISO 9001:2008 e abrangem todo o ciclo de desenvolvimento (desde as especificações do cliente à entrega do produto final) com o objectivo de capacitar os processos de Concepção e Desenvolvimento de Sistemas de acordo com referenciais de maturidade com maior exigência processual, como será o caso do CMMI e DGERT

SISTEMAS DE SUPORTE À GESTÃO

Os Sistemas de suporte à gestão operacional e tática terão, como sempre, uma importância extrema no nosso desenvolvimento.

- maior integração do sistema de planeamento e controlo de gestão;
- desenvolvimento dos sistemas de gestão de projecto EPM;
- garantir que o S4 passa a assegurar mais uma dimensão de análise que permitirá especializar proveitos e custos.
- Novo paradigma na orçamentação dinâmica das operações, com o desenvolvimento de solução específica;

CMMI

Merece especial referência o projecto de capacitação da empresa de acordo com o modelo de referência mundial CMMi. A SINFIC tem como objectivo estratégico conseguir a certificação

CMMi nível 3 até 2009, tendo já a certificação do nível 2 para todas as UEN com capacidade de produção de sistemas e alguns processos para o nível de maturidade 3

A certificação CMMi habilita a SINFIC a concorrer em mercados de elevada exigência profissional, com especial enfoque para os mercados externos e em particular para o sector da Administração Pública, da Defesa, da Saúde e Turismo sectores em que a SINFIC conta realizar esforços de inovação significativos.

Esta certificação abrirá também as portas a mercados externos, mais desenvolvidos, conforme será o caso do mercado espanhol ou americano.

CRM – GESTÃO DE COMUNIDADE DE CLIENTES E DE PROCESSO DE MARKETING E VENDAS

Estão previstos o desenvolvimento de capacidades e práticas que permitam a melhoria da maturidade dos processos de gestão do ciclo de vendas, o investimento numa plataforma que permitirá à empresa melhorar substancialmente a integração e partilha de informação comercial, com o grande objectivo de melhorar as suas estruturas de gestão de clientes e em particular os seus mecanismos de geração de vendas cruzadas.

Foi integrada uma unidade internacional de Marketing e comunicação, congregando o esforço em Portugal e em Angola sob uma única política.

INTERNACIONALIZAÇÃO

O ano de 2009 será novamente um ano em que as operações externas são superiores às internas. E será uma vez mais, um ano pleno de desafios em que a SINFIC consolidará o seu projecto empresarial e as suas operações e negócios fora de Portugal; evidenciando de forma clara a importância das operações internacionais e, em particular, no mercado de Angola.

Fazer das operações em Angola um sucesso e tirar partido do volume alucinante das oportunidades existentes implica também desenvolver a capacidade para assegurar maiores níveis de colaboração e alinhamento entre a rede de UEN, fazendo com que estas funcionem independentemente da geografia.

As operações em Angola representaram em 2008 cerca de 45.000.000 USD de proveitos para a nossa participada angolana.

Moçambique assume também um papel de crescente dinamismo, com a perspectiva de alguns projectos a decorrer em 2009 e outros em carteira de dimensão considerável.

As assimetrias dos dois mercados possibilitam, é claro, oportunidades para todos e serão mais rápidas e fáceis de assegurar com espírito de cooperação e sobretudo se forem baseadas em produtos que permitem uma mais rápida assimilação e sobretudo potenciam novas formas de distribuição que poderá ser determinante num mercado com taxas de crescimento a dois dígitos.

ORDENAMENTO DO TERRITÓRIO E REGULARIZAÇÃO FUNDIÁRIA

O trabalho que a UEN GIT da SINFIC Angola tem realizado, com uma história de mais de 10 anos, tem permitido consolidar nas diversas províncias de Angola um trabalho sério, consistente e inovador que tem merecido o apreço de dirigentes e responsáveis políticos, mas que, sobretudo, tem permitido fazer a diferença na visão estratégica e no desenvolvimento auto-sustentado do território evidenciado por crescentes níveis de progresso e de desenvolvimento económico que são modelo para a generalidade das restantes Províncias.

Esta realidade e sobretudo o Capital de confiança conquistado pelos principais decisores quer ao nível político que ao nível dos quadros com responsabilidade de execução das mesmas possibilita o desenvolvimento de sistemas e soluções que estructurem este esforço e possam ser replicados noutras geografias com níveis de risco adequados.

LUTA CONTRA A POBREZA E REGISTO ELEITORAL

A conquista deste importante projecto preparou as bases para abarcar outros de dimensão semelhante. A sua dimensão e o seu impacto transportam-nos para uma nova dimensão competitiva onde as inovações e os sistemas que temos vindo a conceber, desenhar e desenvolver são motivo de orgulho para todos nós e garante de que um novo ciclo de desenvolvimento se avizinha.

Os sistemas de identificação de pessoas em países, como é o caso de Angola, em que grande parte dos cidadãos “não tem identidade” assume uma importância crescente e certamente que se irá constituir como um dos pilares para o desenvolvimento de estratégias de desenvolvimento sustentável, estratégias de erradicação da pobreza.

O mercado da erradicação da pobreza merece cada vez mais a atenção da SINFIC e será nos próximos anos alvo da nossa energia e intento esperando desta forma toda a nossa equipa contribuir não só para as legítimas expectativas dos nossos accionistas como também para tornar este mundo num lugar um pouco melhor, um bocadinho de cada vez.

Hoje grande parte das nossas equipas de engenharia e sistemas procura consubstanciar em produtos e sistemas as soluções que são necessárias para assegurar um eficaz combate à pobreza, mas sobretudo modelos económicos ambientalmente sustentáveis que permitam fazer o futuro acontecer.

Sabemos que é possível assegurar o desenvolvimento económico e fazer com que este contribua para a melhoria das condições de vida da população civil de uma forma sustentável e equilibrada.



CERTIFICAÇÕES TÉCNICAS

Âmbito	Entidades Certificadoras
Processos	
Cadeia de Valor	APCER
Desenvolvimento de Software	ESI - Engineering Software Institute
Formação	IQF - Instituto para Qualidade da Formação
Produtos	
IPDMS	Comissão Nacional
Plataforma Integrada por processos para Administração pública	Tecnologias de Informação AO
GIP - Municipium	
Sistema de Gestão Urbanística	
GIP PIP - Plataforma de Gestão de programas de investimento público	Microsoft SAP
Módulo Risk Manager	
Gestão do Risco e Auditoria	
Pessoas [Competências]	
Instalação e manutenção de equipamentos	IBM; HP; Fujitsu - Siemens; Microsoft; SAP; ORACLE;
Gestão e Administração de Sistemas	AUTODESK; ESRI; SUN; PMP - Project Management Professional
Instalação e Utilização de software	
Técnicas, Práticas e Experiência de Trabalho	
Comercialização de Sistemas (HW e/ou SW)	

KCMS
 BERILIO
 UX USER EXPERIENCE
 MODERNIZACAO ADMINISTRATIVA
 BIO MS BIOMETRIC IDENTIFY & MANAGEMENT SYSTEMS
 LOJAS NA.NET
 SINPROJ
 EASYSTOCK
 G - DOC SECURED DOCUMENTS
 GIP MUNICIPIUM GESTAO INTEGRADA DE PROCESSOS
 IPDMS
 SDOC - SECURED DOCUMENTS
 GIPARQUIVO
 GIPEXP
 GIPPIP
 GIPURB
 BIOSTAMP
 SELO BRANCO DIGITAL
 GIT
 SINFIC
 GIP

ÓRGÃOS SOCIAIS

Conselho de Administração

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

Luís Filipe da Conceição Nobre

Carlos Manuel Santos Silva

José Luís Alves Pereira

Mesa da Assembleia-Geral

José Miguel Moreira Lima

Conselho Fiscal (Fiscal Único)

Amável Calhau., Ribeiro da Cunha e Associados SROC, representado por Amável Alberto Freixo Calhau

MARCAS REGISTRADAS

S4
 SINERGOS
 SIEMP SISTEMAS DE INFORMACAO NAS EMPRESAS
 TIM PLAYER
 YOU ARE A TIM PLAYER
 RH ONE



DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

BALANÇO

Código das contas		Exercícios				Código das contas		Exercícios			
CEE	POC	2008			2007	CEE	POC	2008			2007
		AB	AA	AL	AL						
BALANÇO											
SINFIC - Sistemas de Informação Industriais e Consultoria, SA											
Exercício de 2008											
(Valores em Euros)											
Capital próprio e passivo											
Capital próprio:											

A ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS Nº 83017

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

SINFIC - Sistemas Informação Industriais e Consultoria, SA

Exercício de 2008
(valores em euros)

(valores em euros)

Código das contas			Exercícios			
CEE	POC		Dez-08		Dez-07	
A		Custos e Perdas				
2.a)	61	Custo das Mercadorias Vendidas e das matérias consumidas:				
		Mercadorias.....	4.839.730,95	4.839.730,95	4.845.058,88	4.845.058,88
2.b)	62	Fornecimentos e Serviços Externos.....		3.932.949,88		3.333.759,17
3		Custos c/Pessoal:				
3.a)	641+642	Remunerações.....	4.599.966,51		3.613.101,56	
3.b)		Encargos Sociais:				
	643 a 648	Outros.....	1.145.898,51	5.745.865,02	889.538,13	4.502.639,69
4.a)	66	Amortizações e Ajustamentos do Exercício.....	613.286,78		393.483,67	
4.b)	67	Provisões.....		613.286,78		393.483,67
5	63	Impostos.....	21.587,12		10.632,24	
5	65	Outros custos e Perdas Operacionais.....	8.533,65	30.120,77	5.557,10	16.189,34
		(A).....		15.161.953,40		13.091.130,75
6	682	Perdas em empresas do grupo e associadas.....				
7	681+685+ +686+688	Juros e custos similares:				
		Outros.....	402.656,71	402.656,71	320.607,75	320.607,75
		(C).....		15.564.610,11		13.411.738,50
10	69	Custos e Perdas extraordinárias.....		132.167,46		34.770,02
		(E).....		15.696.777,57		13.446.508,52
8+11	86	Imposto sobre o rendimento do exercício.....		60.214,99		35.517,12
		(G).....		15.756.992,56		13.482.025,64
13	88	Resultado líquido do exercício.....		1.017.505,46		892.256,96
				16.774.498,02		14.374.282,60
		Proveitos e ganhos				
B	71	Vendas:				
1		Mercadorias.....	5.666.123,93		6.316.624,99	
1	72	Prestação de serviços.....	8.564.295,44	14.230.419,37	6.482.488,43	12.799.113,42
4	73	Proveitos Suplementares	2.008.255,64		1.292.324,12	
4	74	Subsídios à exploração.....	510,30		19.833,56	
	77	Reversões de Amortizações e ajustamentos.....	19.129,61	2.027.895,55	70.424,30	1.382.581,98
		(B).....		16.258.314,92		14.181.695,40
5	782	Ganhos em Empresas do Grupo e Associadas.....	50.621,59		11.557,69	
7	7811+7818+785	Outros juros e proveitos similares:				
		Outros.....	384.457,89	435.079,48	114.473,13	126.030,82
		(D).....		16.693.394,40		14.307.726,22
9	79	Proveitos e ganhos extraordinários		81.103,62		66.556,38
		(F).....		16.774.498,02		14.374.282,60
Resumo:						
Resultados operacionais: (B) - (A) =.....				1.096.361,52		1.090.564,65
Resultados financeiros: (D - B) - (C - A) =.....				32.422,77		-194.576,93
Resultados correntes: (D) - (C) =				1.128.784,29		895.987,72
Resultados antes de impostos: (F) - (E) =.....				1.077.720,45		927.774,08
Resultado líquido do exercício: (F) - (G) =.....				1.017.505,46		892.256,96

A ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS Nº 83017

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA



DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA 2008

Método Directo

	2008		2007	
ACTIVIDADES OPERACIONAIS:				
Recebimentos de clientes	17.481.276,12		12.305.689,52	
Pagamentos a fornecedores	8.760.984,10		7.629.054,16	
Pagamentos ao pessoal	5.166.340,39		4.261.227,05	
Fluxo Gerado pelas operações	3.553.951,64		415.408,31	
Pagamento do Imposto s/ Rendimento	68.232,29		339.464,50	
Outros Recebimentos/Pagamentos relativos à actividade operacional:	867.760,27		97.150,32	
Fluxo Gerado antes das rubricas extraordinárias	2.617.959,08		-21.206,51	
Recebimentos relacionados com as rubricas extraordinárias	26.910,43		25.095,62	
Pagamentos relacionados com as rubricas extraordinárias	6.844,02		8.691,26	
Fluxo das actividades operacionais		2.638.025,49		-4.802,15
ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO:				
Recebimentos provenientes de:				
Dividendos				
Pagamentos respeitantes a:				
Investimentos financeiros	502.480,00			
Imobilizações corpóreas	973.301,38		132.142,54	
Empréstimos Concedidos				
Fluxo das actividades de investimento		-1.475.781,38		-132.142,54
ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO:				
Recebimentos provenientes de:				
Empréstimos obtidos	9.239.500,00		5.802.865,80	
Subsídios e doações	18.200,50		183.149,80	
Juros de Depósitos bancários	31.440,32		28.231,58	
	9.289.140,82		6.014.247,18	
Pagamentos respeitantes a:				
Empréstimos obtidos	8.874.358,86		5.972.078,45	
Amortização de contratos de locação financeira	126.904,41		143.893,66	
Juros e custos similares	180.779,41		127.534,50	
Fluxo das actividades de financiamento		107.098,14		-229.259,43
Variação de Caixa e seus equivalentes		1.269.342,25		-366.204,12
Efeitos das Diferenças de Câmbio		98.733,28		-54.823,45
Caixa e seus equivalentes no início		65.998,89		487.026,46
Caixa e seus equivalentes no fim do período		1.434.074,42		65.998,89

A ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS Nº 83017

ANEXO à DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS DE CAIXA 2008

Discriminação dos componentes de caixa e seus equivalentes	2008	2007
Numerário	6.994,30	859,22
Depósitos bancários imediatamente mobilizáveis	1.439.966,28	77.534,32
Descoberto bancários (Contas caucionadas)	-12.886,16	-12.394,65
Caixa e seus equivalentes	1.434.074,42	65.998,89
Descoberto bancários (Contas caucionadas)	12.886,16	12.394,65
Outras Aplicações de Tesouraria		
Disponibilidades constantes do balanço	1.446.960,58	78.393,54

ANEXO ÀS CONTAS

ANEXO AO RELATÓRIO DE GESTÃO

nº 5 do Art. 447º e nº 4 do Art. 448º do Código das Sociedades Comerciais

Lista das acções possuídas pelos membros dos órgãos de administração à data de 31 de Dezembro de 2008:

Eurico Manuel Robim Santos – 9.500 (nove mil e quinhentas) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de quarenta e sete mil e quinhentos euros.

Luís Filipe da Conceição Nobre – 14.000 (catorze mil) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de setenta mil euros.

Fernando Feminim Santos – 110.585 (cento e dez mil e quinhentas e oitenta e cinco) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de quinhentos e cinquenta e dois mil e novecentos e vinte e cinco euros.

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Manuel Santos da Silva

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

José Luís Alves Pereira

Luís Filipe da Conceição Nobre

PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

O Conselho de Administração da SINFIC – Sistemas de Informação Industriais e Consultoria SA, propõe a seguinte aplicação dos resultados obtidos no exercício de 2008 no valor de EUR 1.017.505,46 (um milhão, dezassete mil, quinhentos e cinco euros e quarenta e seis cêntimos);

EUR 50.875,27 (cinquenta mil, oitocentos e setenta e cinco euros e vinte e sete cêntimos) para a constituição de reservas legais

EUR 966.630,19 (novecentos e sessenta e seis mil, seiscentos e trinta euros e dezanove cêntimos) em resultados transitados

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Manuel Santos da Silva

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

José Luís Alves Pereira

Luís Filipe da Conceição Nobre

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.

EM 31 DE DEZEMBRO DE 2008

(Montantes expressos em Euros)

NOTA INTRODUTÓRIA

A SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A. (“Empresa”) é uma sociedade anónima, com sede em Alfragide, concelho da Amadora, constituída em 30 de Agosto de 1990, que tem por objecto a produção, desenvolvimento, importação, exportação e comercialização de programas para computadores, comercialização de equipamentos informáticos e desenvolvimento de formação profissional.

As notas que se seguem respeitam a numeração sequencial definida no Plano Oficial de Contabilidade. As notas cuja numeração se encontra ausente deste anexo não são aplicáveis à Empresa ou a sua apresentação não é relevante para a leitura das demonstrações financeiras anexas.

3. BASES DE APRESENTAÇÃO E PRINCIPAIS CRITÉRIOS VALORIMÉTRICOS

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas, no pressuposto da continuidade das operações, a partir dos livros e registos contabilísticos da Empresa, mantidos de acordo com os princípios de contabilidade geralmente aceites em Portugal.

Os principais critérios valorimétricos utilizados na preparação das demonstrações financeiras foram os seguintes:

a) Imobilizações incorpóreas

As imobilizações incorpóreas, que compreendem as despesas com propriedade industrial, encontram-se registadas ao custo de aquisição e são amortizadas pelo método das quotas constantes de forma consistente com os exercícios anteriores, sendo amortizadas entre 3 a 5 anos, de acordo com os limites previstos no Decreto Regulamentar 2/90 de 12 de Janeiro.

b) Imobilizações corpóreas

As imobilizações corpóreas encontram-se registadas ao custo de aquisição, e são amortizadas pelo método das quotas constantes de forma consistente com os exercícios anteriores.

As reintegrações são calculadas pelo método das quotas constantes, de acordo com as seguintes vidas úteis estimadas, de acordo com os limites previstos no Decreto Regulamentar 2/90 de 12 de Janeiro:

Anos

Edifícios e outras construções	50 e 10
Equipamento básico	3 – 8
Equipamento de transporte	4
Ferramentas e utensílios	4 – 5
Equipamento administrativo	3 – 8
Outras imobilizações corpóreas	3 – 8

c) Locação financeira

Os activos imobilizados adquiridos mediante contratos de locação financeira bem como as correspondentes responsabilidades são contabilizados pelo método financeiro. De acordo com este método, o custo do activo é registado no imobilizado corpóreo, a correspondente responsabilidade é registada no passivo e os juros incluídos no valor das rendas e a amortização do activo, calculada conforme descrito na Nota 3.b), são registados como custos na demonstração de resultados do exercício a que respeitam.

d) Investimentos financeiros

Os investimentos financeiros constantes nas demonstrações financeiras relativos a empresas associadas e/ou do grupo estão valorizadas pelo método da equivalência patrimonial sendo as participações relativas a outras empresas contabilizadas pelo custo de aquisição.

e) Existências

As mercadorias encontram-se valorizadas ao custo de aquisição, o qual é inferior ao respectivo valor de mercado, utilizando-se o Custo Específico como método de custeio de saída.

f) Dívidas de e a terceiros

As operações em moeda estrangeira são registadas ao câmbio da data das mesmas. À data do balanço, as referidas dívidas foram actualizadas ao câmbio constante à data de fecho.

Os ajustamentos de dívidas a receber, respeitantes a clientes, foram constituídos segundo os critérios fiscais.

g) Disponibilidades

As disponibilidades em moeda estrangeira à data do balanço foram actualizadas ao câmbio constante à data de fecho.

h) Especialização de exercícios

A Empresa regista os proveitos e custos de acordo com o princípio da especialização de exercícios, reconhecendo-os quando obtidos ou incorridos, independentemente do seu recebimento ou pagamento.

4. ACTIVOS E PASSIVOS EXPRESSOS EM MOEDA ESTRANGEIRA

As cotações utilizadas para conversão em euros das contas incluídas no balanço e na demonstração dos resultados, originariamente expressas em moeda estrangeira, foram as seguintes:

USD – 1,3917

GBP – 0,9525

7. NÚMERO MÉDIO DE PESSOAL

Durante o exercício de 2008 o número médio de empregados ao serviço da empresa foi de 169.

10. MOVIMENTO DO ACTIVO IMOBILIZADO

Durante o exercício findo em 31 de Dezembro de 2008 o movimento ocorrido no valor das imobilizações incorpóreas, imobilizações corpóreas e investimentos financeiros, bem como nas respectivas amortizações acumuladas, foi o seguinte:

Activo Bruto

(valores em euros)

Rubricas	Saldo Inicial	Reavaliação/ Ajustamento	Aumentos	Alienações	Transferências e Abates	Saldo final
Imobilizações incorpóreas:						
Despesas de instalação	83.064,80					83.064,80
Despesas de investigação e desenvolvimento						
Propriedade industrial e outros direitos	821.311,21		59.804,56			881.115,77
Trespases			835.661,37			835.661,37
Imobilizações em curso						
Adiantamentos por conta de imobilizações incorpóreas						
	904.376,01	0,00	895.465,93	0,00	0,00	1.799.841,94
Imobilizações corpóreas:						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e outras construções	1.846.262,42		45.202,53			1.891.464,95
Equipamento básico	493.875,44		147.344,51	8.334,98		632.884,97
Equipamento de transporte	831.052,27		179.850,29	175.598,05		835.304,51
Ferramentas e utensílios	6.750,17					6.750,17
Equipamento administrativo	571.482,24		18.067,50	9.384,26		580.165,48
Taras e vasilhame						
Outras imobilizações corpóreas	5.993,16					5.993,16
Imobilizações em curso						
Adiantamentos por conta de imobilizações corpóreas			800.000,00			800.000,00
	3.755.415,70	0,00	1.190.464,83	193.317,29	0,00	4.752.563,24
Investimentos financeiros:						
Partes de capital em empresas associadas	137.472,99	50.621,59	78.072,40			266.166,98
Empréstimos a empresas do grupo						
Partes de capital noutras empresas	18.987,98					18.987,98
Imobilizações em curso						
Adiantamentos por conta de investimentos financeiros	313.186,49					313.186,49
	469.647,46	50.621,59	78.072,40	0,00	0,00	598.341,45

Amortizações e Ajustamentos

Rubricas	Saldo Inicial	Reforço	Regularizações	Saldo final
Imobilizações incorpóreas:				
Despesas de instalação	83.064,80			83.064,80
Despesas de investigação e desenvolvimento				
Propriedade industrial e outros direitos	791.361,13	35.088,31		826.449,44
Trespases		167.132,27		167.132,27
	874.425,93	202.220,58	0,00	1.076.646,51
Imobilizações corpóreas:				
Terrenos e recursos naturais				
Edifícios e outras construções	268.269,80	54.709,05		322.978,85
Equipamento básico	436.031,71	75.566,77	-724,92	510.873,56
Equipamento de transporte	619.688,01	136.016,20	-143.183,96	612.520,25
Ferramentas e utensílios	6.750,17			6.750,17
Equipamento administrativo	483.330,77	71.266,64	-9.384,26	545.213,15
Taras e vasilhame				
Outras imobilizações corpóreas	4.506,02	558,42		5.064,44
	1.818.576,48	338.117,08	-153.293,14	2.003.400,42
Investimentos financeiros:				
Títulos e outras aplicações financeiras				
Outros empréstimos concedidos				
	0,00	0,00	0,00	0,00

15. BENS UTILIZADOS EM REGIME DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

Em 31 de Dezembro de 2008, a empresa utilizava os seguintes bens em regime de locação financeira:

(valores em euros)

Bens em Locação Financeira	Activo Bruto	Amortizações Acumuladas	Valor Líquido
Viaturas	540.479,54	321.009,22	219.470,32
Total	540.479,54	321.009,22	219.470,32

16. EMPRESAS DO GRUPO E ASSOCIADAS

Em 31 de Dezembro de 2008, as empresas do grupo e associadas eram como segue:

Empresa Associada	Fracção de Cap. Detida	Capital Próprio 2008	Resultado Líquido 2008
INOVA – Engenharia de Sistemas, S.A. Av. D. Dinis, nº15, 1º Marinha Grande	51%	€ 274.260,79	€ 4.705,91

21. MOVIMENTOS OCORRIDOS NOS AJUSTAMENTOS DAS RUBRICAS DO ACTIVO CIRCULANTE

Durante o exercício findo em 31 de Dezembro de 2008, ocorreram os seguintes movimentos nos ajustamentos das rubricas do activo circulante:

AJUSTAMENTOS

Rubricas	Saldo Inicial	Reforço	Reversões e Anulações	Saldo final
Dívidas de terceiros: Clientes de cobrança duvidosa	50.411,28	72.949,12	38.346,35	85.014,05

23. DÍVIDAS DE COBRANÇA DUVIDOSA

Em 31 de Dezembro de 2008 existiam dívidas de cobrança duvidosa no montante de 178.636,14 Euros relativas a dívidas de clientes.

25. DÍVIDAS ACTIVAS E PASSIVAS COM O PESSOAL

Em 31 de Dezembro de 2008, a empresa tinha as seguintes dívidas activas e passivas com o pessoal:

	Dívidas Activas	Dívidas Passivas
Remunerações a pagar aos Órgãos Sociais	0,00	0,00
Remunerações a pagar ao pessoal	60,45	0,00
Seguro de saúde suportado pelo colaborador	0,00	528,91
Despesas reembolsáveis a colaboradores	16.363,53	19.948,69
	<u>16.423,98</u>	<u>20.477,60</u>

29. DIVIDAS A MÉDIO E LONGO PRAZO

As dívidas a terceiros a mais de 5 anos figuram no balanço da empresa como dívidas a médio e longo prazo, nomeadamente:

Dívidas a instituições de crédito dizem respeito a dois empréstimos:

Montepio Geral - para a aquisição das instalações em Alfragide, cujo saldo a 31 de Dezembro de 2008 era de € 485.456,92 e que será totalmente amortizado até 2012, sendo € 387.250,51 de Médio e Longo Prazo;

BPI - para a compra da participação financeira na empresa INOVA e para obras num espaço arrendado próximo das instalações da empresa, cujo saldo a 31 de Dezembro de 2008 era de € 160.000,08 e que será totalmente amortizado até 2010, sendo € 80.000,04 de Médio e Longo Prazo;

Barclays Bank - para a compra da participação financeira na empresa BIOGLOBAL, cujo saldo a 31 de Dezembro de 2008 era de € 638.342,10 e que será totalmente amortizado até 2013, sendo € 510.229,03 de Médio e Longo Prazo;

32. GARANTIAS PRESTADAS

Em 31 de Dezembro de 2008, a Empresa tinha assumido as seguintes responsabilidades com garantias prestadas a entidades bancárias:

Hipoteca sobre o prédio, propriedade da empresa, e onde a mesma se encontra sedeada destinada a garantir o pagamento do correspondente empréstimo, contraído pela empresa junto do Montepio Geral.

36. COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

Em 31 de Dezembro de 2008, o capital social da Empresa, totalmente subscrito e realizado, era de 700 mil euros, composto por cento e quarenta mil acções ordinárias com o valor nominal de cinco Euros cada.

40. VARIAÇÃO DAS CONTAS DE CAPITAL PRÓPRIO

O movimento ocorrido nas contas de capital próprio durante o exercício de 2008 foi como segue:

Rubrica	Saldo Inicial	Aumentos	Diminuições	Transferência	Saldo Final
Capital	700.000,00				700.000,00
Prémios de emissão de acções	100.000,00				100.000,00
Ajustamentos de partes Cap. Associadas	-74.004,70	11.557,69			-62.447,01
Reservas legais	114.612,55			44.612,85	159.225,40
Resultados transitados	1.805.138,93			836.086,42	2.641.225,35
Resultado líquido do exercício	892.256,96	1.017.505,46		-892.256,96	1.017.505,46
TOTAL	3.538.003,74	1.029.063,15	0,00	-11.557,69	4.555.509,20

41. CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS

O custo das mercadorias vendidas no exercício findo em 31 de Dezembro de 2008 foi determinado como segue:

Movimento	Mercadorias
Existências Iniciais	204.727,20
Compras	4.891.689,40
Regularização de existências	-1.210,54
Existências finais	255.475,11
Custos no exercício	4.839.730,95

43. REMUNERAÇÕES ATRIBUÍDAS AOS MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

As remunerações atribuídas aos membros do Conselho de Administração, durante o exercício de 2008, totalizaram 95.887,27 Euros.

44. VENDAS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS POR MERCADOS GEOGRÁFICOS

Contas	Mercado Interno	Mercado Comunitário	Mercado Externo	Total
71 - Vendas Mercadorias	935.611,41	0,00	4.730.512,52	5.666.123,93
72 - Prestações de Serviços	3.859.987,40	4.152,00	4.700.156,04	8.564.295,44
TOTAL	4.795.598,81	4.152,00	9.430.668,56	14.230.419,37

45. DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS FINANCEIROS

Os resultados financeiros têm a seguinte composição:

Custos e Perdas	Exercícios		Proveitos e Ganhos	Exercícios	
	2008	2007		2008	2007
681 - Juros suportados	152.077,86	104.757,30	781 - Juros obtidos	31.284,92	28.145,85
682 - Perdas em empresas do grupo e associadas			782 - Ganhos em empresas do grupo e associadas	50.621,59	11.557,69
684 - Ajustamentos das aplicações financeiras			784 - Rendimentos Participação Capital		
685 - Diferenças de câmbio desfavoráveis	219.844,98	190.189,87	785 - Diferenças de câmbio favoráveis	349.414,80	62.703,81
686 - Descontos de pronto pagamento concedidos		0,74	786 - Descontos de pronto pagamento obtidos	3.758,16	23.611,73
688 - Outros custos e perdas financeiras	30.733,87	25.659,84	788 - Outros proveitos e ganhos financeiros	0,01	11,74
Resultados Financeiros	32.422,77	-194.576,93			
	435.079,48	126.030,82		435.079,48	126.030,82

46. DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS

Os resultados extraordinários têm a seguinte composição:

Custos e Perdas	Exercícios		Proveitos e Ganhos	Exercícios	
	2008	2007		2008	2007
691 - Donativos	42.950,00	1.000,00	791 - Restituição de Impostos		
692 - Dívidas Incobráveis	18.074,22		792 - Recuperação de dívidas		
693 - Perdas em Existências		452,50	793 - Ganhos em Existências		294,58
694 - Perdas em Imobilizações	34.524,15	3.420,34	794 - Ganhos em imobilizações	52.780,12	33.950,00
695 - Multas e penalidades	12,50	1.432,85	795 - Benefícios de penalidades contratuais	17.249,17	21.135,84
696 - Aumentos de Amortizações			796 - Redução de Amortizações e provisões		
697 - Correções relativas a exercícios anteriores	15.054,01	28.229,16	797 - Correções relativas a exercícios anteriores	8.755,51	2.284,67
698 - Outros custos e perdas extraordinários	21.552,58	235,17	798 - Outros proveitos e ganhos extraordinários	2.318,82	8.891,29
Resultados Extraordinários	-51.063,84	31.786,36			
	81.103,62	66.556,38		81.103,62	66.556,38

47. INFORMAÇÕES EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS

De acordo com a Lei 40/2005, de 3 de Agosto que cria o SIFIDE, Sistema de Incentivos Fiscais em Investigação e Desenvolvimento Empresarial, a Empresa deduziu ao montante apurado nos termos do artigo 83º do CIRC, e até à sua concorrência, o valor correspondente às despesas com investigação e desenvolvimento.

Neste ano foi deduzido o valor remanescente de 2007 (117.366,58 Euros) e por insuficiência de colecta, apenas foi deduzido ao valor aceite de 2006 (171.691,35 Euros), 138.646,38 Euros. O restante será deduzido até ao 6º exercício imediato.

OUTRAS INFORMAÇÕES:

Na rubrica de **outros devedores** temos como principais saldos devedores os seguintes:

Entidades públicas (Subsídios)	5.245,33
CNS Hipermédia	88.700,00
ACIC - Assoc. Comercial e Industrial Coimbra	85.014,96
Fornecedores C/C	20.704,81
Devedores diversos	20.904,26
	<u>220.569,36</u>

Os acréscimos de custos respeitam às seguintes rubricas:

Remunerações a Liquidar	€ 650.583,04
Prestações de Serviços	€ 8.455,88
Seguros	€ 1.914,86

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS Nº 83017

Fernando José Henriques Femenim dos Santos

Paula Cristina Oliveira Rodrigues

Eurico Manuel Robim Santos

Luís Filipe da Conceição Nobre

Carlos Manuel Santos da Silva

José Luís Alves Pereira

[página propositadamente deixada em branco]