

SINFIC **pt**

Relatório&Contas 2011

RELATÓRIO&CONTAS

2011

INTRODUÇÃO

Encerrámos 2011 com um resultado histórico, equilibrámos as contas e comprámos futuro com o lucro e as receitas obtidas, mas os sinais para 2012 acentuam a necessidade de manter o rigor nos custos, a certeza nos investimentos realizados e o arrojo na abordagem ao mercado, capitalizando o investimento concretizado em anos anteriores.

ÍNDICE

00. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO	4	Modelo Comercial (EIXOS)	65
01. PRINCIPAIS INDICADORES DE ACTIVIDADE E RESULTADOS	9	Estrutura Organizacional	66
02. AMBIENTE MACROECONÓMICO	17	Rede de Unidades de Negócio	66
Enquadramento Internacional	17	Recursos Humanos	68
Angola	22	Formação	70
Brasil	24	Segmentação de Mercado	72
Moçambique	26	Certificações Técnicas	73
Guiné-Bissau	29	Marcas Registadas	75
Economia Nacional	29	Empresas Participadas	76
Enquadramento Sectorial	32	Modelo de Desenvolvimento	77
03. PRINCIPAIS FACTOS 2011	34	07. POLÍTICA DA QUALIDADE	95
Desempenho Económico	34	08. PERSPECTIVAS PARA 2012	101
Resumo da Actividade	35	Tendências das TIC para 2020	101
Desenvolvimento de Competências	36	Perspetivas para os Negócios	102
Investimentos	37	09. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS	106
Produtos e Mercados	39	Balanço	106
Estratégia de Internacionalização	39	Mapa de Demonstração de Fluxos de Caixa	108
Actividades e Eventos	41	Demonstração das Alterações no Capital Próprio	109
04. ANÁLISE DE CONTAS	43	Demonstração das Alterações no Capital Próprio 2010	110
Análise Económica e Financeira	43	10. CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS	112
Análise de Rendimentos e Gastos	44	11. ANEXOS ÀS CONTAS	116
Análise do Balanço	55	Anexo ao Relatório de Gestão	116
05. INTENTO ESTRATÉGICO	63	Proposta de Aplicação de Resultados	117
Visão	63	Anexo ao Balanço e Demonstração dos Resultados	118
Missão	63		
Valores	63		
Posicionamento	63		
06. PERFIL CORPORATIVO	65		
Governança	65		
Órgãos Sociais	65		

00. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO



00. MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Assistimos em 2011 a um ano terrível para economia portuguesa. Foi o ano em que se reconheceu a incapacidade do país cumprir com os seus compromissos sem ajuda externa, com as consequências que esta ajuda trouxe à soberania nacional. Constatou-se também que vivíamos muito acima das nossas possibilidades e que a riqueza que criamos não chega para o nível de vida que aspirávamos a ter pelo facto de estarmos integrados numa união monetária, união que asseguraria a cobertura dos seus membros como iguais. Verificou-se mais uma vez que qualquer intervenção externa tem custos dramáticos para quem a solicita e que o remédio aplicado foi o arrefecimento da economia através do corte do investimento público e do consumo privado pela redução da massa salarial da função pública e do aumento das taxas de impostos. Tudo isto com o objetivo de redução do deficit da dívida pública e o reequilíbrio das contas externas.

Apesar de tudo, o sector exportador teve um comportamento meritório que atenuou o clima de depressão que se instalou em Portugal. Os mercados que mais traccionaram as exportações foram os de fora da Europa liderados por uma Angola absorvente e ávida de recuperar o tempo perdido com guerras e modelos políticos que colocaram o país num estágio de desenvolvimento muito baixo.

No actual contexto de dificuldades que marcam a conjuntura da economia portuguesa e que afecta muito sensivelmente as empresas e as famílias, a SINFIC conseguiu demonstrar a natureza flexível do seu modelo de negócio, através de uma forte capacidade de adaptação às actuais contingências do mercado.

É neste contexto que a SINFIC joga o seu papel enquanto actor numa peça com um roteiro incerto e em que a cena não é a dos mais fortes, mas dos mais ágeis,

não é dos que se sentam à sombra do sucesso passado, mas dos que procuram constantemente encontrar o seu futuro, desenhando-o, construindo-o com a consciência de que o lucro é o custo do futuro e que sem esse lucro não teremos futuro.

Estamos conscientes que a nossa realidade espelha também um pouco do retrato que fizemos para o país. Os problemas que este tem também os teríamos se não tomássemos os remédios certos na altura adequada. Tal como para o país, foram as exportações que atenuaram a quebra no mercado nacional e a redução do volume de negócios, tal como no país, antecipamos a contenção de custos e a renegociação do passivo com fornecedores que nos permitiu chegar ao fim do ano com a redução de 35% do passivo, tal como o país, foi para Angola que direccionámos as nossas exportações, mas congratulamo-nos de, ao contrário do país, termos solvidos todos os nossos compromissos, para com os colaboradores, a banca e os fornecedores, com recurso à nossa capacidade de gerar receitas no exterior que nos permitiu encarar 2012 com optimismo redobrado, cientes que estaremos a construir as bases de uma empresa sólida assente em modelos de gestão modernos, nas melhores praticas de produção de software e assim continuar a assegurar os nossos esforços de melhoria continua.

Nesta introdução, cabe também referir que a Administração da SINFIC, no cumprimento das disposições legais e estatutárias, vem submeter ao Conselho Fiscal e à Assembleia Geral o Relatório de Gestão, as Demonstrações Financeiras e os demais documentos de prestação de contas referentes ao exercício findo em 31 de Dezembro de 2011, incluindo-se a Certificação Legal das Contas, elaborada por Amável Calhau, Ribeiro da Cunha e Associados, Sociedade de Revisores Oficiais de Contas, Lda.

Estes documentos visam dar também público conhecimento sobre a evolução dos negócios, a situação económica e financeira e os aspectos mais relevantes da actividade da empresa durante o ano de 2011.

De referir, ainda, que o presente documento foi elaborado de acordo com as disposições legais em vigor e à luz dos princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal e expressa a situação económica e financeira e os resultados da actividade desenvolvida no exercício económico findo em 31 de Dezembro de 2011.

Senhores Accionistas,

O ano de 2011 começou confirmando os nossos piores receios e acentuou a necessidade de manter as políticas de contenção encetadas no ano anterior. O esforço de consolidação das contas face à perspectiva de uma tesouraria débil, pelo acumular das dívidas de clientes, levou a um clima interno de alguma insegurança. No entanto, as nossas certezas e apostas confirmaram a justeza dos audazes pois, apesar do risco existente, arrancámos novamente com o projeto de actualização do registo eleitoral em Angola sem termos garantido o recebimento das facturas entretanto vencidas e terminámos o ano com a redução da conta de fornecedores de 2,3 milhões de euros para 900 mil euros, dos empréstimos de curto prazo de 6,2 milhões de euros para 3,8 milhões de euros e com resultados líquidos positivos e históricos de 1,5 milhões de euros.

Confirmou-se também que actuamos em duas geografias com características bipolares, Portugal, com sintomas depressivos e Angola a retomar um forte crescimento. Com efeito, apesar das dificuldades sentidas no território nacional, os resultados vêm demonstrar a sustentabilidade do nosso modelo de desenvolvimento, tendo a empresa atingido a sua principal meta operacional para

2011 - o reequilíbrio financeiro e a manutenção da rentabilidade líquida das vendas.

Os custos operacionais, numa base comparável, decresceram em linha com as metas fixadas para o exercício. Tal resultado, numa conjuntura desfavorável, só foi possível atingir através do foco na eficiência operacional e na implementação de programas de gestão rigorosos dos custos e dos investimentos.

O bom desempenho global da organização, não impediu que os resultados financeiros contribuíssem de forma negativa para o resultado da empresa. A dificuldade em receber dos nossos clientes (em especial de Angola) até ao último trimestre induziu uma maior necessidade de recurso ao crédito bancário de curto prazo numa altura em que também o sector financeiro se encontra a cortar o crédito às empresas.

Apesar dos resultados líquidos terem subido 8,1% para 1.546.402 EUR, o volume de negócios teve uma quebra de 12,5%

Verificou-se uma acentuada redução de custos de 49,5% no Fornecimento e Serviços Externos, 25% dos Gastos com o Pessoal e de 30% no total dos custos. O equilíbrio da tesouraria obrigou a um esforço financeiro suportado em crédito de curto prazo que implicou um aumento de 14,5% dos juros suportados.

O volume de negócios foi mais uma vez realizado na sua maioria através de exportações para o mercado angolano. O mercado nacional teve apenas um peso de 23,2%.

O volume de negócios da participada em Angola atingiu os 47.332.511 USD, cerca de 35.000.000 EUR.

Os resultados líquidos, no valor de 1.546.402 EUR, foram obtidos numa percentagem de 25% com origem nas operações directas e em 75% com base nos resultados obtidos pelas participadas. O negócio da SINFIC gerou um resultado líquido de 381.882 EUR enquanto as participadas através do Método de Equivalência Patrimonial (MEP) geraram 1.164.520 EUR, com especial ênfase na SINFIC em Angola que, com a INOVA, cobriu os resultados negativos das participadas SINFIC LDA, NOVAGEO e QUATENUS.

O compromisso com as pessoas, com os accionistas, com parceiros, fornecedores e a banca que nos tem apoiado representam para nós valores basilares e inalienáveis na nossa actuação e é assumido pelo conselho de administração como um princípio que norteia as decisões que toma em nome dos accionistas que confiaram neste órgão a condução dos negócios onde investiram as suas poupanças. E é nesse compromisso que continuamente temos vindo a enriquecer o património e os recursos da empresa, aumentando os capitais próprios criando emprego, mantendo e desenvolvendo produtos de excelência.

Mais uma vez afirmamos que continuamos a acreditar que precisaremos de crescer no exterior para competir no interior. É nesse sentido que reforçamos a nossa estratégia de desenvolvimento de produtos e a presença no exterior, nomeadamente com a presença no Brasil, para onde deslocámos um administrador em permanência com a responsabilidade da condução dos negócios no continente sul-americano e onde criámos a Quatenus – Sistemas Inteligentes de Localização Global, Ltda num investimento estimado de R\$ 1.500.000.

O Brasil confirma-se hoje como uma potência económica mas com um mercado empresarial exigente e com uma dimensão adequada à rentabilização e alavancagem do nosso esforço de Inovação e Desenvolvimento. Sabemos que é

um mercado muito diferente de todos os outros onde autámos a nossa presença mas, assumidamente, cremos que temos produto, soluções e empenho para sairmos vencedores.

A nível interno procurámos reorganizar as fábricas de software alinhando as estratégias de produto e a sua interligação, criando entidades comuns e potenciando as vendas cruzadas. O processo de consolidação e de integração das empresas participadas em Portugal continuou sendo um objetivo a atingir através da potenciação das sinergias obtidas pela integração da INOVA; BIOGLOBAL e NOVAGEO e das suas competências nos nossos sistemas e processos de realização sem descartarmos oportunidades de crescimento que consolidem a nossa presença internacional.

Esta integração converge na estratégia assumida de um crescimento baseado na industrialização de produtos deixando a integração de projetos para as empresas participadas, particularmente para a SINFIC em Angola. Esta estratégia assenta naturalmente num modelo comercial baseado numa rede de parcerias nacionais e internacionais certificadas para a implementação de produtos powered by SINFIC.

Do ponto de vista de gestão interna acreditamos na necessidade de reforçar os instrumentos de comunicação, gestão e de reutilização do nosso Capital Intelectual, por forma a garantir a nossa capacidade de fabricar, promover e vender sistemas e soluções de software de classe mundial vocacionados para países em vias de desenvolvimento e economias emergentes. Alinhar os princípios que preconizamos com as estratégias assumidas internamente é o desafio que enfrentámos. Quebrar ideias preconcebidas e reforçar o compromisso com o rigor levou-nos a adoptar mecanismos de controlo recorrendo às ferramentas de software que produzimos, de onde destacamos a nova versão do

Tasklog e a aplicação do Quatenus na frota automóvel. Procurámos ainda, e sobretudo, assegurar a continuidade dos nossos esforços de melhoria contínua, alinhados com as melhores práticas ISO e CMMI e a adequação dos sistemas de gestão, nomeadamente no controlo de gestão, orçamentação e gestão de competências e objetivos.

Sabemos que os tempos difíceis que se vivem em Portugal continuarão a ter impacto no negócio. Apesar disso, baseados nas sucessivas provas dadas ao longo dos anos de eficiência e rigor na gestão e nos processos, temos confiança na capacidade do modelo SINFIC de conseguir manter um elevado nível de gestão eficiente dos custos e investimentos e de, simultaneamente, procurar oportunidades sustentáveis de crescimento futuro por via da diversificação, quer a nível doméstico, pelo desenvolvimento da nossa oferta em novos produtos / serviços, quer a nível internacional pelo desenvolvimento de novos mercados dos quais destacamos Angola, Brasil, Moçambique e Guiné Bissau.

Senhores accionistas,

Encerrámos 2011 com um resultado histórico, equilibrámos as contas e comprámos futuro com o lucro e as receitas obtidas, mas os sinais para 2012 acentuam a necessidade de manter o rigor nos custos, a certeza nos investimentos realizados e o arrojo na abordagem ao mercado, capitalizando o investimento concretizado em anos anteriores.

Agradecemos, em primeiro lugar, aos nossos accionistas e clientes pela confiança que têm demonstrado no sucesso do nosso projeto empresarial.

Às entidades financeiras o nosso respeito e agradecimento pela colaboração e pelo trabalho desenvolvido e por terem apostado em nós.

Aos colaboradores da SINFIC pela sua abnegação e empenho em fazer desta empresa um local onde todos se podem sentir felizes e realizados mesmo em anos de excepcional trabalho e onde a incerteza quanto ao futuro comum era uma constatação e onde finalmente se atingiram resultados que nos posicionam para melhor vencermos o futuro.

Certos de que continuaremos a honrar o compromisso de lutar para alcançar os objetivos e metas com que nos comprometemos, enfrentaremos o ano de 2012, talvez em face da crise verificada no meio próximo que nos rodeia, com uma expectativa redobrada e com a certeza de que com a aprendizagem do passado o futuro será outro... o que se apresentar à nossa frente, feito por outros ou o nosso, que soubermos construir por nós. Depende de muitos factores... mas depende sobretudo da nossa capacidade de realização e das pessoas que connosco quiserem levar esta companhia até ao futuro!

01. PRINCIPAIS INDICADORES DE ACTIVIDADE E RESULTADOS



01. PRINCIPAIS INDICADORES DE ACTIVIDADE E RESULTADOS

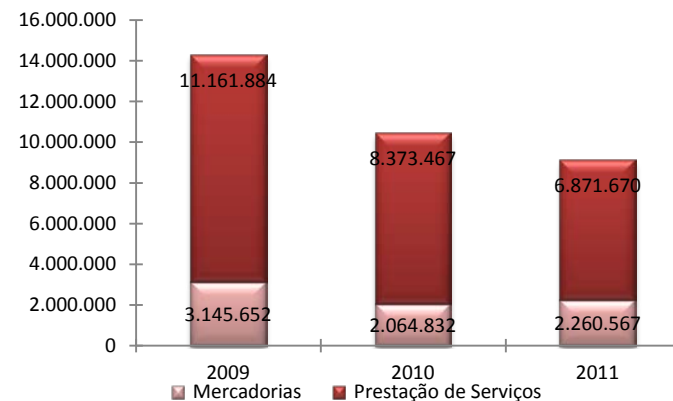
Volume de Negócios

As contas individuais da SINFIC reflectem em 2011 um volume de negócios (vendas de mercadorias e prestações de serviços) de 9.132.237,24 EUR tendo decrescido 12,5% face ao ano anterior.

O valor reflete a contração da atividade e a contínua aposta no desenvolvimento de produtos através dos quais foram imobilizados 414.539 EUR em Trabalhos para a Própria Entidade.

EUR	2009	2010	2011	VAR
71 - VENDAS	3.145.651,97	2.064.831,63	2.260.567,34	9,48%
72 - PRESTACOES DE SERVICOS	11.161.883,82	8.373.466,71	6.871.559,90	-17,94%
VOLUME DE NEGÓCIOS	14.307.535,79	10.438.298,34	9.132.237,24	-12,51%

As Prestações de Serviços atingiram, em 2011, 6.871.660 EUR, valor que corresponde a uma quebra de 18% face ao ano anterior. Em sentido inverso, as Vendas de Mercadorias tiveram um crescimento de 9,48%, explicadas pelo aumento das vendas para Angola e também viram o seu peso, no total do volume de negócios, subir para 24,75 % quando em 2010 tinha tido um peso de 19,78%.

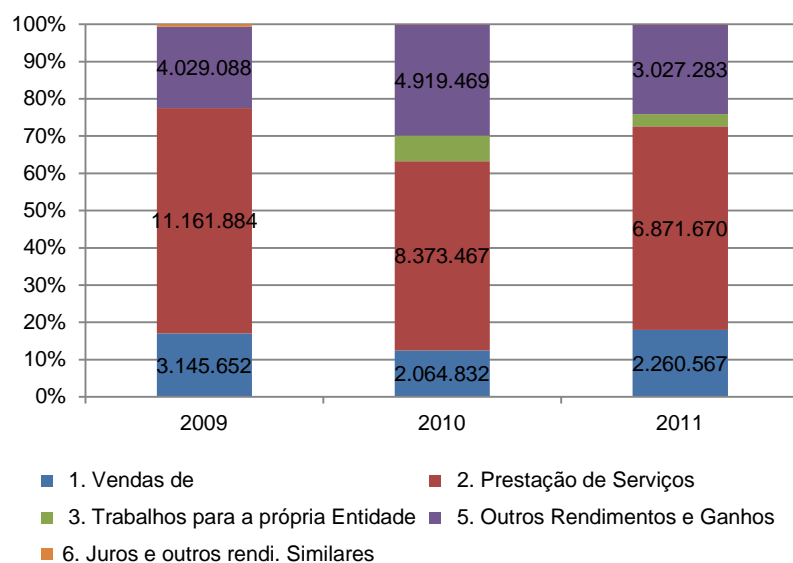


Rendimentos

O total de rendimentos cifra-se nos 12.596.048 EUR, contemplando também, para além das Vendas de Mercadorias e Prestações de Serviços, 414.539 EUR relativos a Trabalhos para a Própria Entidade e 3.027.208 EUR de Outros Rendimentos e Ganhos dos quais, 1.808.676 EUR referem-se a Prestações Suplementares com a compensação de custo dos colaboradores exclusivamente afetos à participada angolana; 1.117.729 EUR são referentes à equivalência dos resultados líquidos gerados nas participadas e 19.910 EUR referentes a diferenças de câmbio favoráveis.

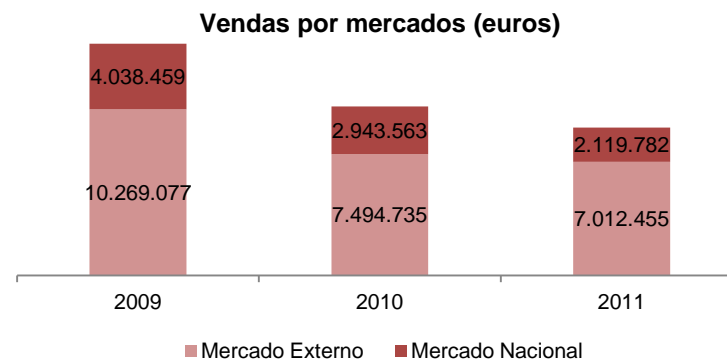
EUR	2009	2010	2011
7 - RENDIMENTOS	18.524.846,27	16.519.731,07	12.703.729,00
71 - VENDAS	3.145.651,97	2.064.831,63	2.260.567,34
72 - PRESTACOES DE SERVICOS	11.161.883,82	8.373.466,71	6.871.669,90
74 - TRABALHOS PARA A PROPRIA ENTIDADE	0,00	1.136.800,81	414.539,035

EUR	2009	2010	2011
76 - REVERSOES	58.315,43	11.236,61	16.236,62
78 - OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS	4.029.087,86	4.919.468,95	3.027.282,74
79 - JUROS E OUTROS RENDIMENTOS SIMILARES	129.907,19	13.926,36	5.752,64



MERCADOS

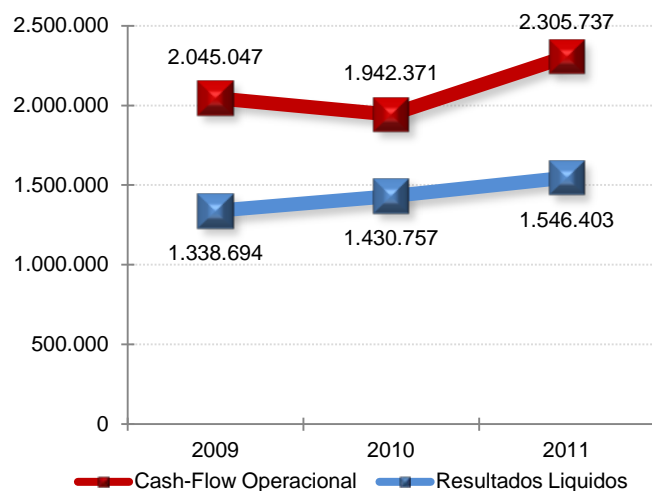
As exportações mantêm um peso de 77,25% do volume de negócios, tendo em 2011 sido vendidos para o exterior 7.012.455 EUR. Dos vários países para onde exportamos, Angola continua claramente a ser o nosso principal mercado.



Pelas razões conhecidas relacionadas com a conjuntura vivida em Portugal, o mercado nacional apresentou um decréscimo de 28,0% face a 2010, reduzindo igualmente o peso relativo no volume de negócios face ao ano anterior ficando próximo dos 2.119.000 EUR.

RESULTADOS

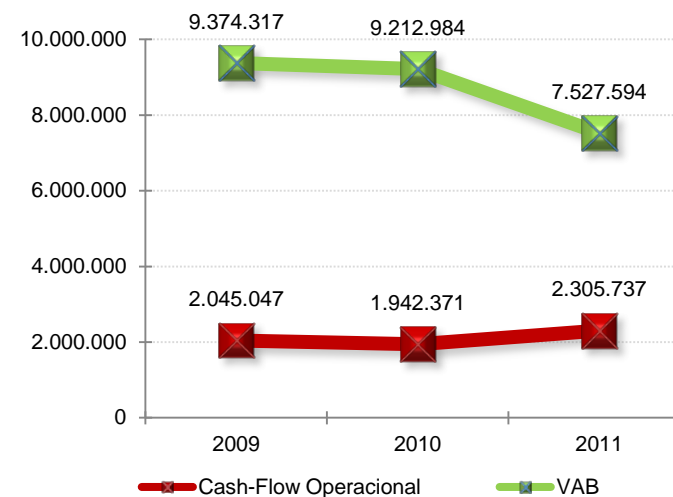
Os resultados líquidos apurados tiveram uma variação positiva de 8% face ao ano anterior alcançando um novo valor histórico de 1.546.403 EUR.



CASH-FLOW OPERACIONAL

Em 2011 foi retomada a tendência ascendente do Cash-Flow Operacional, uma vez que o mesmo atingiu 2.305.737 EUR face a 1.942.371 EUR registados em 2010, o que representa um acréscimo de 18,71%.

O Valor Acrescentado Bruto teve um decréscimo de 18,29%, para 7.527.594 EUR, face a 2010, representando o valor mais baixo dos últimos 3 anos.



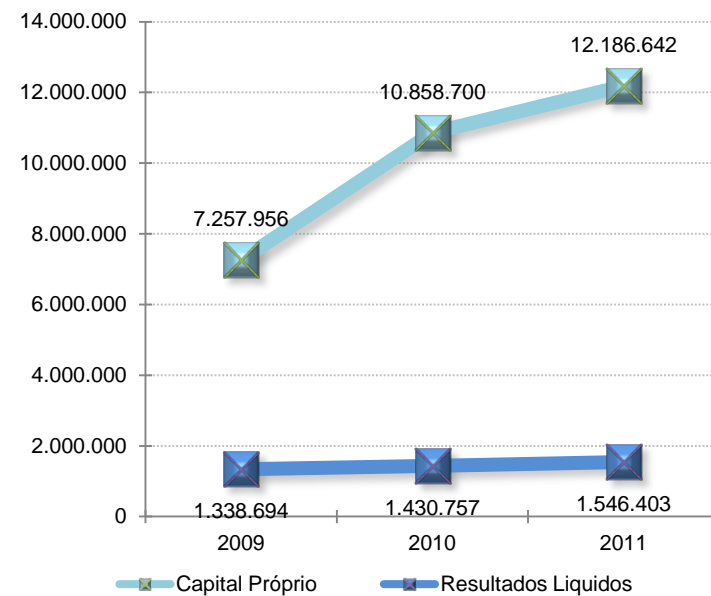
RENTABILIDADE

Em 2011 os capitais próprios subiram mais 12,2% para 12.181.641 EUR fruto da incorporação dos resultados líquidos que, na sua totalidade, não foram distribuídos.

INDICADORES	2009	2010	2011
Capitais Próprios	7.257.956	10.858.700	12.186.641
Capital Alheio Estável = Dívidas M/L Prazo + Prov. Riscos Enc.	4.977.455	4.316.520	3.231.939
Capitais Permanentes	12.235.411	15.175.220	15.418.581
Ativo Fixo = Imobilizado Líquido + Dívidas de Terc. M/L Prazo	8.974.143	11.397.511	12.511.224
Fundo de Maneio	3.261.268	3.777.708	2.907.356

INDICADORES	2009	2010	2011
Liquidez Geral	1,23	1,18	1,34
Liquidez Reduzida	1,19	1,15	1,30
Prazos Médios de Recebimentos (dias)	177	261	232
Prazos Médios de Pagamentos (dias)	140	123	73
Autonomia Financeira = Capitais Próprios / Capitais Totais	29,21%	38,66%	52,13%
Solvabilidade	41,27%	63,03%	108,91%
Endividamento = Passivo / [Capital Próprio + Passivo]	70,79%	61,34%	47,87%
Estrutura do Endividamento = Passivo C/P / Passivo Total	73,43%	82,07%	72,61%
Rotação do Ativo	0,58	0,37	0,39
Rotação do stock de Mercadorias	7,15	5,92	5,94

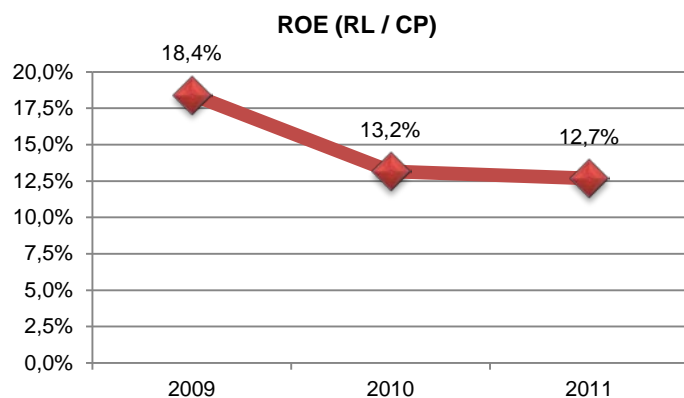
Desde 2004, os capitais próprios registam um crescimento acentuado tendo, ao longo deste período, se multiplicado por 6,4 vezes.



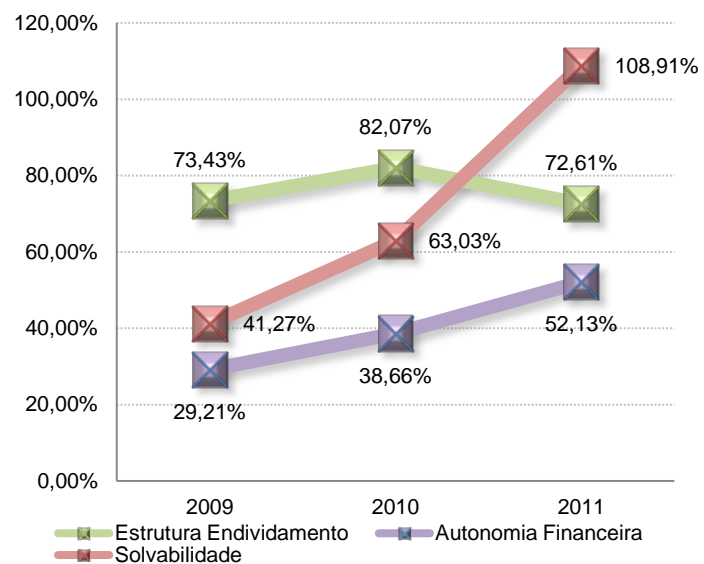
Em 2011, a Rentabilidade dos Capitais Próprios decresceu para os 12,7% em virtude dos capitais próprios (+12,23%) terem crescido mais do que os resultados líquidos do exercício (+8,08%)

O rácio de Autonomia Financeira melhorou, tendo subido para 52,13% em 2011 o que representa um salto de 14 pontos percentuais face ao ano anterior.

A Solvabilidade, por sua vez, também subiu de 63,03% para 108,91%, ou seja, os Capitais Próprios superaram o Passivo.

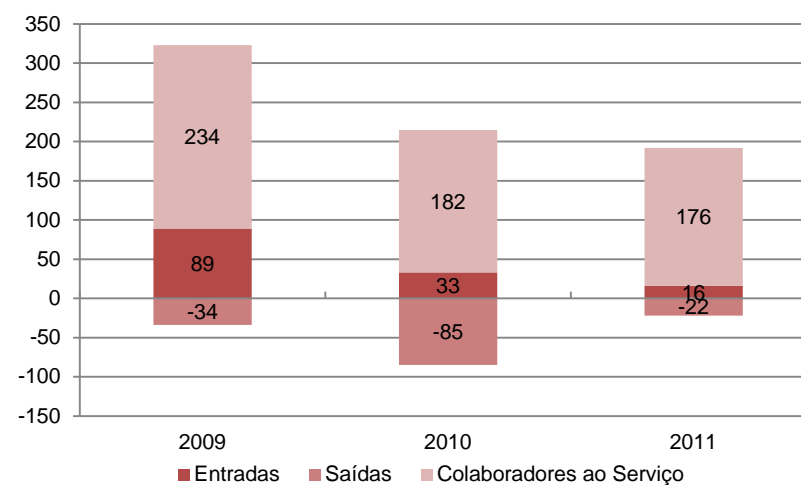


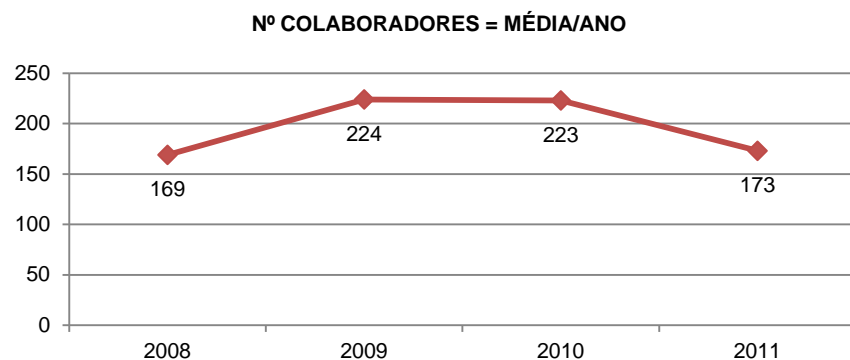
A estrutura de endividamento melhorou, passando o Passivo de Curto Prazo para 72,61% do total do Passivo quando comparado com os 82,07% do ano anterior.



Colaboradores

Em 2011, o quadro de pessoal fixou-se nos 176 colaboradores, sendo o valor médio do ano de 173, menos 6 do que em 2010. O movimento de colaboradores foi menos acentuado que no exercício anterior tendo neste período saído do quadro de pessoal 22 colaboradores e entrado 16 novos.

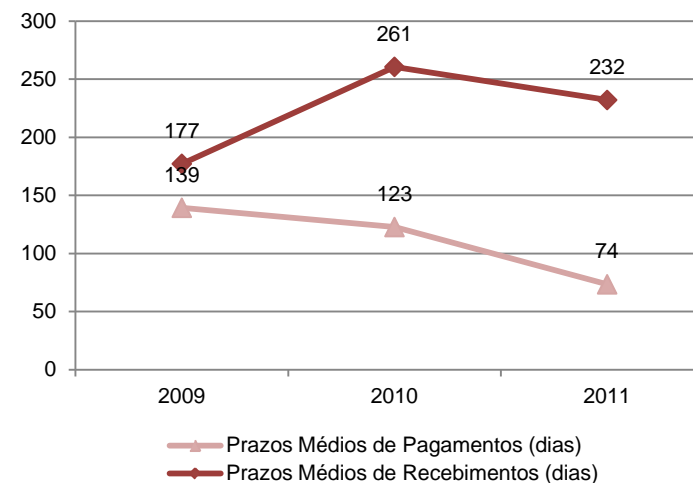




Prazo Médio de Recebimento e de Pagamentos

O saldo de clientes diminuiu, reduzindo o prazo médio de recebimentos que se situou nos 232 dias, menos 29 dias que ano anterior. Este decréscimo explica-se com a redução da conta de clientes da SINFIC AO que viu o seu saldo descer para 7.222.379 EUR (85% do total das dívidas de clientes).

Por seu lado, o prazo médio de pagamentos (PMP) teve igualmente uma variação positiva, reduzindo-se 49 dias, o que evidencia um esforço na redução da conta de fornecedores, mas também uma redução do volume de compras verificado no exercício.



Resumo

EUR

	2009	2010	2011
Volume de negócios (VN)	14.307.536	10.438.298	9.132.237
Mercadorias	3.145.652	2.064.832	2.260.567
Prestação de Serviços	11.161.884	8.373.467	6.871.670
Cash-Flow Operacional	2.045.047	1.942.371	2.558.907
Resultados Antes de Impostos	1.413.389	1.508.738	2.183.201
Resultados Líquidos	1.338.694	1.430.757	1.934.257
Colaboradores (nºmédio anual)	224	223	173
Total do Ativo	24.844.490	28.085.827	23.675.810
Capital Próprio	7.257.956	10.858.700	12.532.330

EUR	2009	2010	2011
Passivo	17.586.534	17.227.126	11.143.480
ROE (RL / CP)	18,4%	13,2%	15,4%
VAB	9.374.317	9.212.984	7.635.357
VAB / Colaboradores	41.850	41.314	44.135
INDICADORES	2009	2010	2011
Taxa de Crescimento Volume de Negócios	0,54%	-27,04%	-12,51%
Cash Flow Liquido	1.970.352	1.864.389	2.116.976
Cash Flow Liquido / Volume negócios	13,77%	17,86%	23,18%
V.A.B. / Emprego	41.849	41.313	43.512
V.A.B. / Volume Negócios	66%	88%	82%
Volume Negócio / Emprego	63.873	46.809	52.787
Custos c/ pessoal / Emprego	33.753	32.830	31.770

02. AMBIENTE MACROECONÓMICO



02. AMBIENTE MACROECONÓMICO

ENQUADRAMENTO INTERNACIONAL

O ano de 2011 foi marcado pelo agravamento da crise da dívida soberana na Zona Euro e pelo abrandamento do crescimento da economia mundial.

A actividade económica mundial abrandou ao longo de 2011 influenciada pela conjunção de fenómenos conhecidos, como sejam os desequilíbrios estruturais das economias desenvolvidas, a normalização da política monetária e as dinâmicas próprias do ciclo produtivo e pela ocorrência de perturbações imprevistas, como o terramoto no Japão, as alterações políticas e sociais profundas em alguns países árabes, a incerteza no quadro institucional europeu e a instabilidade nos mercados financeiros.

Este contexto teve como consequência o aumento das tensões nos mercados financeiros internacionais e a quebra de confiança dos agentes económicos, levando também a uma deterioração do clima de sentimento económico dos consumidores.

A economia mundial enfrenta um período de incerteza muito acima do habitual, com deterioração relevante nas perspetivas de crescimento dos países desenvolvidos e moderação da atividade nos países emergentes.

Nesse ambiente, os riscos para a estabilidade financeira global, financeiros e fiscais, entre outros, ampliaram-se devido à exposição de bancos internacionais a dívidas soberanas de países com desequilíbrios fiscais, principalmente na Zona do Euro. Nos últimos meses houve uma redução na classificação de risco de dívidas bancárias e soberanas.

A crise da dívida europeia assumiu-se como foco de risco predominante, mas não único. Antes constituiu uma manifestação dos insuficientes progressos na correção dos desequilíbrios macroeconómicos globais, como sejam o excessivo endividamento das economias desenvolvidas face ao seu potencial de crescimento económico limitado.

Sobre este ponto, haverá que destacar o programa de ajustamento negociado para a economia portuguesa e as vulnerabilidades dos processos de desenvolvimento das economias emergentes associadas a uma procura interna incipiente e a estruturas sociais em transformação. Da resolução destes constrangimentos estruturais e dos desafios de natureza económica, social e política resultará a robustez e a sustentabilidade do crescimento económico mundial futuro.

Entretanto, a conceção, a negociação e a concertação de políticas económicas globais consistentes com esses fins continuará a influenciar o curso da atividade económica e o apetite pelo risco ao longo de 2012. Ressalve-se que os níveis de aversão ao risco – por exemplo, os medidos pelas taxas dos CDS - Credit Default Swaps de bancos da Zona do Euro – atualmente são comparáveis aos observados durante a crise de 2008/2009.

A acrescer a este facto, as taxas de desemprego elevadas por longo período, aliadas à necessidade de ajustes fiscais, bem como um limitado espaço para ações de política monetária, têm contribuído para reduzir as projeções de crescimento dos países desenvolvidos, ou mesmo do seu crescimento potencial, indicando um ciclo económico mais amplo e volátil.

As projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI), disponíveis no final de 2011, apresentam um crescimento da economia mundial de 3,8%, contra os 5,2% registados em 2010. Embora fosse previsto um abrandamento do crescimento

económico mundial, decorrente do processo de consolidação orçamental e da acumulação de produção excessiva, a retração económica foi maior do que se estimava, agravada pelo problema de confiança dos consumidores.

De facto, os indicadores divulgados pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) reforçaram no final do ano os sinais de inflexão da atividade nas principais economias, com perspetivas de menor crescimento neste e nos próximos semestres e, em alguns casos, de possíveis situações de recessão.

Os indicadores desagregados do Purchasing Managers Index (PMI) do final do ano, referentes à atividade na indústria e no sector de serviços, em geral são consistentes com este cenário. Também tem havido redução nas projeções de crescimento para importantes economias emergentes.

Contrariamente ao inicialmente antecipado, o amadurecimento do processo de retoma económica iniciado em 2010 foi interrompido, particularmente a partir do segundo trimestre de 2011, evoluindo para um quadro de maior incerteza e de volatilidade na atividade económica. As estimativas para o crescimento económico mundial foram revistas no sentido descendente, para um nível inferior a 4% no período 2011-13, um ritmo menor face à média de longo prazo e ao registado em 2010. O ajustamento dos desequilíbrios orçamentais e estruturais da economia está a ter um efeito de contração a curto prazo, mas a médio prazo deverá contribuir para um novo modelo de crescimento eficaz.

A divergência de desempenho entre economias avançadas e em desenvolvimento acentuou-se ainda mais. O ritmo de crescimento previsto para o triénio 2011/13 para as economias emergentes é mais do triplo do valor equivalente para o grupo dos países desenvolvidos (valores médios de 5,8% e 1,6%, respetivamente).

Actividade Económica		
Ano	Economias Avançadas	Economias em Desenvolvimento
2010	3,2	7,3
2011	1,6	6,2
2012 (P)	1,2	5,4
2013 (P)	1,9	5,9

Fonte: Eurostat; (P) Previsional

Desempenho Área do Euro		
Ano	PIB	Desemprego
2010	1,9	10,1
2011	1,6	10
2012 (P)	-0,5	10,1
2013 (P)	0,8	10

Não obstante esta prestação superior, a sensibilidade aos ciclos do comércio internacional confere relevância a políticas de estímulo da procura interna nas economias em desenvolvimento, em parte já adotadas ao longo do último trimestre de 2011 através de condições monetárias menos restritivas. Nas economias avançadas, os parâmetros tradicionais de política económica encontram-se limitados pela restrição orçamental ativa, pela disciplina exacerbada dos mercados financeiros e por taxas de juro diretoras já bastante reduzidas e próximas do limiar de eficácia.

Donde decorrente da necessidade em termos de dimensão estratégica de alguma criatividade na condução da política económica devido à sua maior flexibilidade e rapidez de atuação, os principais Bancos Centrais têm adotado estratégias inovadoras, de cedência de liquidez, de suporte à dívida, na gestão de expectativas, na comunicação ao mercado; perante a escassez de recursos a política orçamental enfrenta o desafio da influência indireta, na motivação e incentivo à iniciativa privada, em detrimento de realização de despesa pública indiscriminada, cujo custo económico implícito se revela inconsistente com a condição financeira das economias desenvolvidas.

Embora em níveis elevados, no final do ano as pressões inflacionistas diminuiram em virtude da moderação no preço das matérias-primas de base a um nível global, da ausência de pressões inflacionistas subjacentes relevantes nas economias

desenvolvidas e dos efeitos desfasados da maior restritividade da política monetária nos países emergentes.

Taxa de Inflação

Descritivo	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
European Union	2,1	2,0	2,0	2,2	2,2	2,3	3,7	1,0	2,1	3,1
Portugal	3,7	3,3	2,5	2,1	3,0	2,4	2,7	-0,9	1,4	3,6
Spain	3,6	3,1	3,1	3,4	3,6	2,8	4,1	-0,2	2,0	3,1
Greece	3,9	3,4	3,0	3,5	3,3	3,0	4,2	1,3	4,7	3,1
United States	1,6	2,3	2,7	3,4	3,2	2,8	3,8	-0,4	1,6	2,0
Japan	-0,9	-0,3	0,0	-0,3	0,3	0,0	1,4	-1,4	-0,7	0,5

Evolução da Taxa de Inflação (Fonte: Eurostat)

Os núcleos persistem em níveis moderados no G3 (EUA, Zona do Euro e Japão), com alguma deterioração marginal na Zona do Euro. Nas economias emergentes, de modo geral, a política monetária é expansionista.

Todavia, o aumento de impostos indiretos e similares impediram a total repercussão destes efeitos sobre os preços finais ao consumidor. As taxas de inflação nas economias desenvolvidas deverão descer no decurso de 2012, constituindo a evolução do preço das matérias-primas de base o principal fator de risco.

O clima de aversão ao risco intensificou-se ao longo do segundo semestre na sequência da redução da notação de “rating” dos EUA e da maior tensão nos mercados europeus, que resultou da complexidade do processo negocial e da exigência implícita nas medidas de estabilização financeira da área do euro. Rumores sobre uma eventual redefinição do grupo de países da moeda única foram relativamente comuns contribuindo para um ciclo perverso de instabilidade nos mercados europeus e, por efeito de contágio, nos mercados mundiais.

Os mercados acionistas acentuaram perdas, designadamente nos mercados europeus e no segmento das instituições financeiras; os “spreads” de crédito tenderam a alargar em função do grau de exposição aos países com maior vulnerabilidade financeira; e o euro depreciou-se, retomando valores inferiores a 1,30 dólares. Em contrapartida, investimentos de refúgio, como a dívida pública alemã e norte-americana, o ouro e as aplicações de curto prazo em moedas como o franco suíço ou o iene registaram um aumento inusitado de procura.

A forte perturbação no clima de confiança prejudicou o regular funcionamento dos mercados financeiros com riscos muito significativos para o financiamento das economias europeias. A inoperância crescente dos mercados interbancários e a reduzida atividade nos mercados de dívida diversa justificaram a alteração da política monetária. O Banco Central Europeu reduziu as taxas de juro para 1% e ampliou os prazos das operações de cedência de liquidez até três anos, entre outras medidas, com o propósito de repor uma maior eficácia no mecanismo de transmissão da política monetária à economia.

Esta medida extraordinária de cedência de fundos a 3 anos levou os bancos a aderirem em massa, tomando um total de €489 mil milhões. O sistema termina, assim, o ano com bastante mais liquidez, mas as Euribor 3 e 6 meses apenas recuaram 12 e 9 bps respetivamente para os 1.36% e 1.62%.

O facto de as Euribor se encontrarem muito acima dos valores de há um ano, sendo que a taxa de referência é a mesma, é um sinal claro das distorções no mercado monetário europeu. As cotações implícitas nos mercados de futuros sugerem a manutenção de taxas de juro baixas por um período prolongado de tempo.

Na área do euro o crescimento económico foi afetado pelo recrudescimento e disseminação do risco sistémico em resultado do receio de desenvolvimento de

mecanismos de influência recíproca entre risco soberano, o sistema financeiro e a economia. O nível de criação de riqueza na área do euro ainda se situa aquém do que se registava no início da atual crise em 2008. O lento crescimento das principais economias mundiais é causado, por um lado, pelos desequilíbrios macroeconómicos acumulados no período anterior à atual crise e que necessitam de ser corrigidos e, por outro, pelas consequências inerentes à própria crise, nomeadamente o ainda fraco dinamismo do mercado imobiliário nos Estados Unidos, a deterioração da situação das finanças públicas nos Estados Unidos, no Japão, e em alguns países da União Europeia e o contexto de crise e incerteza nos mercados de dívida soberana e no sistema financeiro.

A moderação em curso na procura externa, as condições financeiras desfavoráveis, a persistência de um clima de confiança volátil e a redução dos níveis de endividamento do sector privado e público indiciam a manutenção de um regime de crescimento económico muito baixo ao longo de 2012 - 2013, muito próximo de estagnação.

A deterioração na atividade económica foi acompanhada por uma maior heterogeneidade de desempenho entre os estados-membros em função do grau de debilidade das finanças públicas (sobretudo países latinos) e da exposição ao sector externo e ao ciclo global de investimento. Os países do Norte da Europa tenderam a apresentar maiores ritmos de crescimento e redução do desemprego num movimento quase simétrico ao verificado nos países do sul da Europa.

Taxa de Desemprego

Descritivo	JUN'07	DEZ'07	JUN'08	DEZ'08	JUN'09	DEZ'09	JUN'10	DEZ'10	JUN'11	DEZ'11
European Union	7,2	7,0	7,0	7,7	9,1	9,5	9,7	9,6	9,6	10,0
Portugal	9,0	8,5	8,6	8,9	10,7	11,2	12,1	12,3	12,6	14,6
Spain	8,1	8,8	11,0	14,9	18,0	19,2	20,2	20,5	21,2	23,1
Greece	8,3	7,9	7,5	8,3	9,3	10,3	12,4	14,4	17,2	21,0
United States	4,6	5,0	5,6	7,3	9,5	9,9	9,4	9,4	9,1	8,5
Japan	3,6	3,8	4,0	4,4	5,2	5,3	5,2	4,9	4,6	4,6

Evolução da Taxa de Desemprego em % (Fonte: Eurostat)

O aumento progressivo das tensões sociais, económicas e financeiras exigiu a revisão do quadro institucional europeu. A ratificação e posterior aplicação do novo pacto orçamental, que concretiza uma maior concertação e supervisão orçamental entre os estados membros da União Económica e Monetária e que institucionaliza limites adicionais à política orçamental, embora desejável sob a ótica de sustentabilidade orçamental a médio prazo, poderão ter efeitos restritivos no curto prazo e atuar em sentido contrário a políticas intraeuropeias tendentes a um maior nivelamento da condição financeira entre os estados membros.

As decisões relativas à sustentabilidade e estabilização da economia Grega, o suporte formal e tácito ao acordo intergovernamental negociado na Cimeira de Dezembro 2011 e a operacionalização dos fundos de estabilização financeiros europeus constituem oportunidades privilegiadas, no início de 2012, para alterar o clima de incerteza, para credibilizar as instituições europeias e para repor confiança no projeto europeu.

Ao longo de 2011, os mercados tornaram-se mais céticos em relação à capacidade real de vários países estabilizarem a sua dívida pública, não sendo apenas uma preocupação relativa aos países periféricos da Europa, mas também em relação ao Japão e aos Estados Unidos.

Esta preocupação fez disparar os juros dos títulos de dívida pública e aumentaram as dificuldades de financiamento do sistema bancário. O mercado dos ativos de risco caiu de forma acentuada ao longo de todo o ano, uma vez que os investidores decidiram conduzir os seus investimentos para ativos com risco mais controlado.

A economia norte-americana registou um crescimento de 1,7% em 2011, depois de uma evolução de 3,0% em 2010. A persistência de elevados desequilíbrios macroeconómicos (défices público e externo e dívida pública), a fragilidade do mercado imobiliário, as reformas necessárias no mercado de trabalho e as condições restritivas quanto à concessão de crédito são os fatores que têm provocado um fraco crescimento da procura interna privada, que também se encontra influenciada pela necessidade das famílias continuarem a ajustar a sua situação financeira, recorrendo ao financiamento em menor escala.

PIB										
Descritivo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (P)	2013 (P)
European Union	2,5	2,0	3,3	3,2	0,3	-4,3	2,0	1,5	0,0	1,5
Portugal	1,6	0,8	1,4	2,4	0,0	-2,9	1,4	-1,6	-3,3	1,1
Spain	3,3	3,6	4,1	3,5	0,9	-3,7	-0,1	0,7	-1,0	1,4
Greece	4,4	2,3	5,5	3,0	-0,2	-3,3	-3,5	-6,9	-4,4	0,7
United States	3,5	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3,0	1,7	1,5	1,3
Japan	2,4	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,4	-0,7	1,8	1,0

Evolução do PIB em % (Fonte: Eurostat); (P) Previsional

A economia da Zona Euro cresceu 1,5% em 2011, contra 2,0% em 2010. O processo de consolidação orçamental a decorrer em vários países da Zona Euro influenciou de forma muito significativa a procura interna. Após o pedido de ajuda financeira da Grécia e da Irlanda, em 2010, Portugal também se viu forçado a recorrer à assistência externa, em Abril de 2011.

No Verão de 2011, a crise da dívida soberana assumiu novas proporções, tendo

ficado definido, na cimeira europeia de 1 de Julho, o alargamento da atuação do Fundo Europeu de Estabilidade Financeira (FEEF) no sentido de poder comprar obrigações dos países em maior dificuldade no mercado secundário, para além de se poder oferecer linhas de crédito a esses países e ajudá-los no processo de recapitalização dos bancos. A sustentabilidade do pagamento da dívida por parte dos países intervencionados foi reforçada, com o alargamento das maturidades e a redução das taxas de juro. As medidas foram insuficientes para a generalidade dos países que estavam em dificuldades. Na Grécia, a situação financeira agravou-se, culminando na atribuição de um segundo pacote de ajuda em Julho, no montante de 159 mil milhões de euros.

Os Governos de Espanha e Itália viram-se forçados a tomar um conjunto de medidas de consolidação orçamental em resultado das progressivas dificuldades na obtenção de financiamento junto dos mercados e que se manifestaram numa subida das taxas de juro a partir de Julho. Igualmente, em Portugal, iniciou-se a implementação de medidas de consolidação orçamental. Nestes países, as medidas adotadas poderão, no entanto, condicionar o crescimento e desenvolvimento económicos.

A agência S&P acabou por colocar, já em Dezembro, os ratings de 15 dos 17 países-membros da Zona Euro em outlook negativo, incluindo os seis países com notação máxima.

No final de 2011 foram tomadas algumas medidas para conter o contágio da crise, designadamente uma ação coordenada entre seis bancos centrais mundiais para impulsionar o sistema financeiro global, a antecipação da entrada em vigor do Mecanismo Europeu de Estabilidade para Julho de 2012 (com uma capacidade de 500 mil milhões de euros) e o aumento dos fundos do FMI em 200 mil milhões de euros.

Nos EUA as LIBOR a 3 e 6 meses subiram 6 bps para 0.58% e 0.81% respetivamente. Apesar do FED manter as políticas de taxas quase a 0%, a dificuldade por parte dos bancos europeus em conseguir financiamento em dólares, levou a esta subida nas taxas do dólar praticadas fora dos EUA. A inflação em termos globais está a moderar, resultado de um clima de fraca procura e de preços de matérias-primas mais baixas.

As economias emergentes e em desenvolvimento têm conseguido passar imunes a estes desenvolvimentos, seja através do aumento da procura interna, seja através das suas políticas monetárias, que permitiram um crescimento de 6,2% em 2011, em linha com o previsto.

Para além dos bens alimentares, o petróleo, que atingiu o seu valor mais elevado em Abril de 2011, foi um dos principais responsáveis pela subida dos preços das matérias-primas. Esta evolução foi potenciada pela forte procura de matérias-primas em algumas economias emergentes, como a China e a Índia, onde o crescimento económico tem sido muito forte. Na Ásia esta queda nos preços é mais evidente, o que poderá dar espaço a que chineses e indianos avancem para adicionais cortes na taxa de referência.

ANGOLA

Entre 2005 e 2008 a economia angolana foi uma das que mais cresceu em todo o mundo, tendo-se assistido a um crescimento médio do PIB de 19,4%, o que resultou numa duplicação do tamanho da economia nesse curto espaço de tempo. O colapso dos preços do petróleo em 2009 teve repercussões acentuadas, tendo-se verificado um crescimento médio de apenas 3,1% entre 2009 e 2011. A recuperação que se tem entretanto vindo a verificar nos preços do petróleo tem sido significativa, mas o crescimento tem sido afetado pela necessidade de liquidar as obrigações entretanto assumidas pelo governo em projetos de construção e obras públicas. Apesar da

retoma dos programas públicos de investimento e da estabilidade dos preços do petróleo, o crescimento do PIB em 2011 manteve-se nos 3,4%, o mesmo que em 2010, consequência de uma atividade económica global abaixo do esperado, que resultou numa procura de petróleo abaixo do previsto. Prevê-se que o crescimento nas economias exportadoras de petróleo acelere para 7,3% em 2012, em comparação com 6,3% em 2011, largamente devido a novas explorações de petróleo que vão entrar em funcionamento em Angola e que se espera resultem numa variação real do PIB neste país de 9,7% em 2012 e 6,8% em 2013.

Apesar de os valores de três dígitos verificados durante o período da guerra pertencerem ao passado, a inflação mantém-se uma preocupação relevante, com o índice de preços ao consumidor a oscilar entre os 11% e os 16% no último triénio. Segundo o FMI, a taxa de inflação deverá situar-se em 11.1% em 2012, devendo descer para 8.3% em 2013, com tendência para se manter em valores abaixo dos 10% a partir daí. No entanto, esta tendência poderá ser contrariada por vários constrangimentos que se manterão relevantes, nomeadamente no sector dos transportes e distribuição de mercadorias.

Como resultado da necessidade de estabilizar o kwanza, as reservas de divisas sofreram um decréscimo acentuado em 2009. Como consequência, foram introduzidas na nova Constituição aprovada em Fevereiro de 2010, novas provisões relativas à política monetária do país. As políticas cambiais e monetárias são agora estabelecidas em conjunto pelo Banco Nacional de Angola e pelos ministérios do Planeamento e das Finanças. Com a evolução positiva da balança de pagamentos e das finanças públicas, os juros fixados pelo Banco Central têm vindo a baixar, de modo a fomentar o financiamento no sector privado. Apesar disso, o acesso a financiamento continua restritivo, não tendo ainda atingido a dimensão desejável.

A atividade económica mantém-se concentrada no sector petrolífero, que continua a expandir-se acentuadamente. O sector da construção e obras públicas continua largamente dependente dos planos públicos de investimento, enquanto o sector agrícola ainda está a recuperar dos efeitos da guerra civil, que terminou em 2002. O sector extrativo continua a ser dominado pelo ouro e pelos diamantes, estando-se a retomar algumas explorações suspensas durante a guerra civil, de minério de ferro, ouro e cobre. O comércio informal, que teve um crescimento explosivo durante o período da guerra, foi severamente afetado em 2010 devido ao encerramento do mercado de Roque Santeiro, um dos maiores de África. Quanto ao sector industrial, este encontra-se largamente concentrado nas atividades relacionadas com o sector petrolífero.

A expansão das multinacionais no território africano é relativamente recente, motivada pelo desejo de aceder a novas fontes de matérias-primas e novos mercados, com os grandes bancos e grupos mineiros a liderar a ofensiva. Por exemplo, a RusAl, o maior produtor mundial de alumínio tem operações em Angola, na Guiné, Nigéria e África do Sul, enquanto a Alrosa, o maior produtor mundial de diamantes, está a construir uma barragem hidroelétrica em Angola, em conjugação com uma licença de exploração de petróleo e gás natural.

O petróleo representa cerca de 95% das exportações angolanas, que foram assim fortemente afetada pelo crash dos preços do petróleo em 2008/2009. Com a recuperação dos preços, a balança de pagamentos corrente tem vindo a recuperar, prevendo-se que tenha atingido um superavit 1.800 milhões de dólares em 2011, um valor no entanto ainda longe dos 6.400 milhões de dólares de 2008. O FMI prevê que o saldo da balança de pagamentos corrente em 2012 se situe em 9.7% do PIB, face a 8.1% em 2011, o que reflete o desempenho mais positivo da balança comercial, através do aumento das exportações petrolíferas.

Os maiores destinos do petróleo bruto angolano são a China, seguida pelos EUA e Índia. Angola é o segundo maior fornecedor de petróleo bruto da China, a seguir à Arábia Saudita. Também as importações têm sofrido quebras, devido à acumulação dos pagamentos devidos ao sector privado. Angola continua estruturalmente dependente das importações para as suas necessidades alimentares, que representam mais de 50% do total de importações. A importação de derivados de petróleo continua a aumentar significativamente. A construção da nova refinaria do Lobito, que se prevê esteja concluída em 2015, deverá contribuir para inverter essa tendência. Os maiores credores comerciais de Angola são o Reino Unido (4.500 milhões de dólares), Portugal (2.100 milhões), Espanha (1.200 milhões) e China (1.000 milhões).

O rácio da dívida externa em relação às exportações cresceu de uma média de 21% em 2006-2008 para 38,8% em 2009, e deverá estabilizar à volta dos 33% no período 2010-2012. Esta deterioração é explicada pelo crescimento verificado da dívida pública durante a crise do petróleo. A dívida pública de curto prazo representa menos de 1% do total de dívida pública. Apesar disto, o governo angolano tem tido algumas dificuldades em obter linhas de financiamento no exterior. As linhas de crédito obtidas permitem apenas obter bens e serviços e não financiamento direto. A ajuda externa de dadores é limitada, uma vez que Angola tem capacidade de gerar receitas significativas com a exportação de petróleo.

Com a recuperação dos preços do petróleo, o investimento direto estrangeiro (IDE) deverá ter aumentado mais de 50% em 2011. A repatriação de lucros deverá ter atingido cerca de 500 milhões de dólares em 2011, um valor semelhante ao de 2010. O Banco Nacional de Angola é a única instituição autorizada a lidar com divisas em moeda estrangeira. Angola é membro da Southern African Development Community (SADC), mas o governo decidiu desenvolver a infraestrutura do país antes de abrir o seu mercado à SADC.

Angola e a África do Sul assinaram vários acordos de cooperação, nomeadamente no domínio energético. Apesar de Angola ser membro da Economic Community of Central African States (ECCAS), as relações comerciais com os outros estados membros baseiam-se quase exclusivamente em acordos bilaterais. Existe um diferendo continuado com o Congo e a República Democrática do Congo relativamente a fronteiras marítimas que contêm potenciais explorações de petróleo.

A constituição de 2010 estabeleceu um limite de dois mandatos de cinco anos para o cargo de Presidente da República, estando as eleições agendadas para 31 de Agosto de 2012.

É de esperar no futuro próximo uma continuação da estabilidade política que se tem verificado desde o fim da guerra. Os principais desafios para o governo são a gestão dos recursos do sector petrolífero de forma mais eficiente e transparente e a criação de empregos. Uma melhor gestão pública só se tornará possível com o fortalecimento das instituições e uma maior dispersão do poder político e económico.

O governo angolano tem superado vários desafios sociais e económicos de monta desde o fim da guerra de 2002, sem que se tenham registado episódios de violência. Um dos maiores constrangimentos para as perspetivas de crescimento a médio prazo continua a ser a escassez de recursos humanos qualificados. Também a falta de serviços básicos continua a ser uma preocupação, que o governo tem procurado resolver com um plano ambicioso de melhoramento da infraestrutura do país, suportado por financiamento externo.

A burocracia governamental continua a ser um dos impedimentos principais ao crescimento, problema agravado pelo facto de a economia ser largamente dependente do investimento público. Existe a necessidade de coordenar as políticas

de obras públicas a nível nacional e de diminuir a dependência da economia do investimento estatal.

Como pontos favoráveis registam-se a dimensão relativamente grande do mercado angolano, o nível de proteção garantido aos investidores externos e os Orçamentos de Estado equilibrados, que têm garantido um nível de dívida pública sustentável.

BRASIL

No Brasil admite-se que a atual deterioração do cenário internacional cause um impacto sobre a economia brasileira equivalente a um quarto do impacto observado durante a crise internacional de 2008/2009. Além disso, supõe-se que a atual deterioração do cenário internacional seja mais persistente do que a verificada em 2008/2009, porém, menos aguda, sem observância de eventos extremos.

No cenário central, entre outras repercussões, espera-se uma moderação da atividade económica doméstica, os preços das “commodities” nos mercados internacionais e a taxa de câmbio mostram uma certa estabilidade. Mesmo com um ajuste moderado ao nível da taxa básica de juros, a taxa de inflação no horizonte relevante posiciona-se em torno da meta em 2012 (4,5%), em patamar inferior ao que seria observado caso não fosse considerado o supracitado efeito da crise internacional. A deterioração da conjuntura externa, a evolução do comércio internacional e do investimento direto estrangeiro e os efeitos desfasados das ações de política económica justificam o abrandamento verificado no andamento da economia brasileira.

Nos últimos meses do ano os riscos para a estabilidade financeira global ampliaram-se e contribuíram para a continuidade do processo de deterioração do cenário internacional, que, já no final do primeiro semestre, contemplava reduções generalizadas e de grande magnitude nas projeções de crescimento para os

principais blocos económicos. As restrições às quais hoje estão expostas diversas economias desenvolvidas permanecem elevadas e são cada vez maiores as hipóteses de se prolongarem por um período de tempo maior que o antecipado.

Nessas economias, parece ser limitado o espaço para a utilização de política monetária e prevalece um cenário de restrição fiscal. Além disso, em importantes economias emergentes, apesar da resiliência da procura doméstica, o ritmo de atividade tem sido moderado, em parte, por consequência de medidas políticas e do enfraquecimento da procura externa, via canal do comércio exterior.

Para as autoridades brasileiras, acumulam-se evidências que suportam a influência dos desenvolvimentos externos sobre a economia brasileira por diversas vias, entre outras, redução da corrente de comércio, moderação do fluxo de investimentos, condições de crédito mais restritivas e degradação do sentimento dos consumidores e dos empresários. A complexidade que envolve o ambiente internacional contribuirá para intensificar e acelerar o processo em curso de moderação da atividade doméstica, que já se manifesta, por exemplo, no recuo das projeções para o crescimento da economia brasileira neste e no próximo ano.

Dito de outra forma, o processo de moderação em que se encontra a economia – decorrente das ações de políticas implementadas desde o final do ano passado – tende a ser potencializado pela fragilidade da economia global.

As autoridades entendem que embora esteja em curso a moderação da expansão da procura doméstica, ainda são favoráveis as perspectivas para a atividade económica. Essa avaliação encontra suporte em sinais que, apesar de indicarem um arrefecimento, apontam para a expansão da oferta de crédito que tende a persistir tanto para as pessoas como para as empresas, bem como na confiança dos consumidores que se encontra em níveis ainda elevados. Entendem ainda que a

atividade doméstica continuará a ser favorecida pelas transferências públicas, bem como pelo vigor do mercado de trabalho que se reflete em taxas de desemprego historicamente baixas e no crescimento das remunerações salariais.

Existe a percepção de que a inflação acumulada em doze meses alcançou o pico no último trimestre de 2011, bem como que a mesma começa a recuar no trimestre corrente. Essa inversão de tendência contribuirá para melhorar as expectativas dos agentes económicos sobre a dinâmica da inflação nos próximos trimestres. Adicionalmente, essa melhoria de sentimento será potenciada pelo processo, ora em curso, de reavaliação do ritmo da atividade, doméstica e externa, neste e nos próximos semestres.

O processo desinflacionista deverá manter-se. Para 2012 e 2013 o Banco Central do Brasil estima uma taxa de inflação média de 4,7%, contra 6,5% em 2011. O principal risco advém das pressões salariais e respetivos efeitos de transmissão a demais preços da economia relevando, para este efeito, o aumento do salário mínimo previsto para os próximos anos. Os fatores de suporte da procura interna continuam a denotar alguma robustez, assente na melhoria do rendimento das famílias, expansão do emprego (taxa de desemprego no mínimo histórico de 6%) e disponibilidade de crédito às famílias.

Em suma, reconhece-se um ambiente económico em que prevalece um nível de incerteza muito acima do usual e o cenário prospetivo para a inflação acumulou sinais favoráveis. A taxa de inflação posiciona-se abaixo, mas à volta da meta definida para 2012 e um cenário em que a inflação convirja tempestivamente para o valor central da meta diminuiu de forma assinalável.

A procura doméstica ainda se apresenta robusta, especialmente o consumo das famílias, em grande parte devido aos efeitos de fatores de estímulo, como o

crescimento da renda e a expansão do crédito. Entretanto, iniciativas recentes reforçam um cenário de contenção das despesas do setor público. Também se apresentam como importantes fatores de contenção da procura agregada, a substancial deterioração do cenário internacional e ações macro-prudenciais implementadas. Esses elementos e os desenvolvimentos no âmbito parafiscal são parte importante do contexto no qual decisões futuras de política monetária serão tomadas, com o intuito de assegurar a convergência tempestiva da inflação para a trajetória de metas.

O PIB estagnou no terceiro trimestre de 2011, registrando o menor crescimento homólogo do ano (2,1% contra uma média de 3,8% nos trimestres anteriores). Estima-se um crescimento na ordem de 3,0 – 3,5% para 2011, inferior ao registrado nos anos anteriores, e uma aceleração ligeira para 2012, suportada na expectativa de dissipação de alguns focos de incerteza externos e na suavização da política monetária (redução de 1,5 p.p. na meta para a taxa SELIC para 11% no final de 2011 – 10,5% em Janeiro de 2012).

A proposta do governo para a Lei de Diretrizes Orçamentárias mantém a estimativa de crescimento do Produto Interno Bruto para 2012 em 4,5% – número bem acima das projeções de mercado, que rondam à volta de 3,2%, de acordo com o relatório Focus, divulgado pelo Banco Central. Para os anos seguintes, o governo espera um crescimento ainda maior: 5,5% em 2013, 6% em 2014 e 5,5% em 2015. As previsões otimistas foram explicadas pela geração de emprego e aumento do rendimento no país.

O Comité de Política Monetária entende que, ao tempestivamente mitigar os efeitos vindos de um ambiente global mais restritivo, ajustes moderados no nível da taxa básica são consistentes com o cenário de convergência da inflação para a meta em 2012. Diante dessa análise, podemos esperar que o governo deverá socorrer-se dos

instrumentos de política fiscal e monetária disponíveis, dentre os quais se encontra a Taxa Básica de Juros, de modo manter os índices de inflação em percentagens que não coloquem em risco o desenvolvimento do país, nem afectem o consumo interno, que possui a capacidade de manter dinâmica a produção industrial.

A sustentação do crescimento brasileiro e o acerto da política económica foram justificados com a elevação da nota de crédito soberano do Brasil por parte das principais agências de “rating” em 2011 (consolidando a posição de “low investment grade”) e com a redução do custo de financiamento soberano. Todavia, este desempenho não se refletiu na evolução dos mercados financeiros. O índice de bolsa brasileiro apresentou um dos piores desempenhos entre pares. A depreciação do real, embora comum entre as moedas dos mercados emergentes, poderá ter sido ampliada por alterações regulamentares que limitam a exposição cambial dos bancos brasileiros.

MOÇAMBIQUE

Em 2011, a economia moçambicana manteve uma performance assinalável, estimando-se um crescimento do PIB de cerca de 7,5%, valor idêntico ao crescimento apresentado do ano anterior (7,4%). Este crescimento é baseado na indústria extrativa (alumínio e carvão) e em quantidades maciças de investimento estrangeiro. A economia de Moçambique cresceu a uma taxa anual média de 7,9% entre 2001 e 2010, tendo sido a oitava economia que mais cresceu nesse período. O FMI prevê que Moçambique seja uma das cinco economias com maior crescimento do PIB no período 2011-2015, com uma taxa de crescimento anual média de 7,7%. Os megaprojetos de obras públicas e de exploração de carvão irão sustentar este crescimento continuado no médio prazo, com o apoio do Banco Mundial e de outros dadores internacionais. Segundo o Banco Mundial, Moçambique é o país que cresce de forma mais sustentada e diversificada em África.

A valorização do metical face ao euro (cerca de 8%, em termos médios), Dólar, Rand e restantes moedas estrangeiras, contribuiu de forma preponderante para o controlo da inflação, que registou uma queda substancial em 2011, fixando-se em 11,2% (menos 5,2% que no ano anterior). As previsões do Banco de Moçambique apontam que a Economia Moçambicana apresente em 2012 uma inflação média anual de 7,2%. Esta desaceleração será conseguida à custa de uma política monetária mais restritiva e um reforço da estratégia doméstica de produção alimentar. Existem, no entanto, vários riscos associados, de que se destacam a possibilidade de subidas pronunciadas no preço do petróleo ou más colheitas provocadas por condições climáticas adversas.

Os programas governamentais de obras públicas continuarão a ser um dos motores principais da economia e espera-se que contribuam para o alargamento do défice das contas públicas nos próximos anos. O novo modelo de desenvolvimento para os próximos anos assenta em parcerias público-privadas nos projetos de infraestruturas e na indústria extrativa. Espera-se que a agricultura e as PME's beneficiem da proximidade destes projetos nos corredores de desenvolvimento. Existe no entanto algum ceticismo em relação a este efeito, depois do falhanço do governo em promover a indústria e serviços nacionais associados a megaprojetos anteriores. A agricultura é a principal atividade económica, representando cerca de um terço do PIB, seguida pelo sector de transportes e comunicações, pelo comércio e pelos serviços financeiros. A indústria e o turismo são sectores com grande potencial mas encontram-se ainda subaproveitados. É necessário diversificar as exportações agrícolas, que se encontram limitadas à castanha de caju e ao algodão, e promover o processamento de matérias-primas, de modo a acrescentar mais valor. Este sector está muito exposto às contingências climáticas, que tiveram impactos muito negativos na produção nos anos de 2009 e 2010. Algumas províncias possuem um grande potencial agrícola, em virtude do tamanho elevado da população e da fertilidade dos solos, mas este continua por realizar.

Os megaprojetos no sector da indústria extrativa tornarão a breve trecho Moçambique no segundo maior produtor africano de carvão, a seguir à África do Sul. Estão em curso projetos em Benga (reservas estimadas de 4 mil milhões de toneladas), Zambézia (9 mil milhões) e Tete (11 mil milhões). Foram descobertos depósitos de petróleo na costa norte de Moçambique, mas a sua viabilidade comercial ainda se encontra por apurar. Os megaprojetos têm gerado investimentos consideráveis no sector de transportes e comunicações, que continuará ser a segunda maior fonte de crescimento económico, depois da agricultura. Encontra-se em construção a linha férrea Moatize-Beira, entre a província de Tete e o porto da Beira. As companhias mineiras estão também a construir linhas férreas, de modo a conseguir escoar a sua produção. Prevê-se a modernização do porto da Beira e a abertura de um novo terminal com capacidade para 21 milhões de toneladas, de modo a conseguir acompanhar a procura prevista de carvão que resultará dos megaprojetos. Encontra-se em construção um novo aeroporto em Nacala, que constituirá o projeto estruturante da nova Zona Económica Especial de Nacala. As estradas entre Beira e Inchope e entre Gaza e Maputo estão a ser reabilitadas, de modo a criar um corredor entre a Beira, Maputo e Zimbabwe, que ligará áreas com potencial turístico e agrícola.

O sector industrial está largamente ligado aos megaprojetos e é dominado por empresas estrangeiras, uma vez que as empresas nacionais não têm capacidade de produzir os outputs necessários. O turismo é dominado por investidores sul-africanos, portugueses e norte-americanos. Espera-se um maior dinamismo neste sector, apoiado tanto pela procura externa como interna.

Moçambique concilia os parceiros de desenvolvimento tradicionais, que mantêm o foco na infraestrutura e sector no agrícola, com vários países emergentes, nomeadamente a China, Brasil e Índia. A sua necessidade crescente de acesso a recursos naturais ajudou o país a sustentar a sua economia e a evitar o pior da

recessão mundial. O déficit da balança de pagamentos corrente atingiu os 10,3% do PIB em 2011, apesar do aumento das exportações, que foi contrariada por aumentos nas importações de petróleo e produtos alimentares, bem como aumentos de preços significativos nos cereais importados. As exportações atingiram os 30% do PIB em 2011, um valor semelhante a 2010. A alta dos preços de alumínio, açúcar e algodão contribuiu para o bom desempenho das exportações. Os megaprojetos são responsáveis por 75% das exportações e 20% das importações. A balança de pagamentos corrente continuará estruturalmente negativa no futuro próximo, devido à dependência das importações para a satisfação de necessidades alimentares, energéticas e de produtos manufaturados.

A controvérsia que rodeou as eleições de 2009 teve um efeito negativo na ajuda de dadores internacionais, e espera-se que a ajuda externa continue a diminuir gradualmente até 2015. Os megaprojetos têm atraído quantidades consideráveis de IDE, que atingiu um valor próximo dos 900 milhões de dólares, cerca do dobro do valor de 2007. O partido no poder, a Frente de Libertação de Moçambique (Frelimo), tem vindo a cimentar o seu controlo do poder político e a relegar o maior partido da oposição, a Resistência Nacional de Moçambique (Renamo) a um papel secundário. O regime democrático tem sofrido uma forte erosão durante os 24 anos de governos da Frelimo, o que tem afetado muito negativamente as relações com os dadores internacionais. Esta concentração de poder resulta de uma promiscuidade entre interesses económicos e políticos que tem resultado num descontentamento crescente da população. As próximas eleições nacionais e presidenciais estão agendadas para o fim de 2014.

Os distúrbios ocorridos em Setembro de 2010, de que resultaram 18 mortos, foram uma consequência dos aumentos constantes verificados nos preços dos produtos alimentares e da eletricidade, que têm vindo a erodir sistematicamente o poder de compra dos moçambicanos. Apesar de algumas medidas tomadas pelo governo

destinadas a aliviar a situação, é de esperar que se mantenha a instabilidade e a insatisfação da população, especialmente se os preços da alimentação continuarem a subir.

O Índice de Desenvolvimento Humano coloca Moçambique no 165º lugar, entre 169 países. Apesar de algum progresso nos últimos anos, a população moçambicana mantém-se altamente vulnerável. As colheitas irregulares, aliadas a constrangimentos estruturais de várias ordens, nomeadamente a nível de rede de transportes, afetam a segurança alimentar de grande parte da população. Apesar do crescimento verificado nos últimos anos, o nível de pobreza mantém-se elevado, com cerca de metade da população a viver num nível de subsistência, não sendo alfabetizada. A estratégia governamental de redução da pobreza consiste na criação de emprego, valorização do capital humano e aumento da produção agrícola. O objetivo de erradicar a pobreza extrema encontra-se no entanto comprometido por falta de capacidade administrativa para coordenar as várias iniciativas entre os diferentes ministérios e em linha com a política macroeconómica do governo. O sucesso das autoridades no cumprimento deste objetivo dependerá também de uma forma crucial da atração de IDE, por forma a promover a diversificação da economia, fortalecer a atividade exportadora e alargar a base tributária.

O país tem investido substancialmente na educação primária, atingindo já 92% da população em idade escolar, um aumento substancial em relação aos 76% de 2005. No entanto, o acesso à educação secundária continua muito limitado pela falta de pessoal no sector educacional e de escolas, não sendo possível absorver o elevado número de alunos que terminam o ensino primário. A falta de investimento em pessoal, infraestrutura e materiais educativos tem-se traduzido em níveis decrescentes de qualidade no ensino. Os dadores internacionais têm vindo a diminuir o seu apoio neste campo devido a alegações de falta de transparência e capacidade de absorção dos fundos.

O número de hospitais e centros de saúde tem vindo a crescer, mas Moçambique continua a ser um dos países do mundo com menor rácio de médicos por habitante. A malária é a principal causa de morte (29%), seguida da SIDA/HIV (27%). A mortalidade infantil e maternal continua elevada. A incidência de HIV na faixa etária 15-49 é 12%, colocando em risco o seu potencial produtivo. Apesar de tudo, o acesso a medicamentos antirretrovirais tem vindo a melhorar, assim como a coordenação do esforço internacional nesta área.

GUINÉ-BISSAU

2010 e 2011 foram anos de evolução positiva na situação social e política da Guiné-Bissau, o que, aliado ao aumento das exportações e do preço da castanha de caju, o principal produto de exportação guineense, contribuiu para um desempenho económico positivo nesse período. Também os projetos em curso de construção e obras públicas têm contribuído acentuadamente para esta melhoria. No entanto, a sua execução depende quase exclusivamente de dadores internacionais, que poderão retirar os seus apoios em caso de retorno da instabilidade política que tem caracterizado o país.

Prevê-se que o PIB real tenha crescido 4,5% em 2011 e que mantenha a tendência de crescimento dos últimos anos, atingindo 4,8% em 2012. A médio prazo, espera-se que a inflação se mantenha abaixo do objetivo de 3,0% fixado pelo Banco Central dos Estados Africanos Ocidentais (BCEAO), mantendo a boa performance de 2009 e 2010.

A normalização de relações como FMI iniciada em 2008 tem-lhe valido o acesso a linhas de crédito para apoio a vários programas governamentais. A União Europeia, pelo contrário, retirou grande parte do seu apoio orçamental, o que se tem traduzido numa deterioração da balança de corrente e em orçamentos deficitários.

O país continua dependente em grande medida de uma agricultura de subsistência, da exportação de castanha de caju e da ajuda externa. Para induzir o crescimento da economia necessita de reorganizar o seu sector público, aumentar a produtividade da sua agricultura e investir fortemente nos sectores energético e de transportes. O aproveitamento dos seus recursos minerais, largamente inexplorados, poderá constituir a fonte de financiamento necessária para estes projetos de modernização. Nada disto será possível sem a criação de condições para uma estabilidade política permanente, o que dependerá largamente da implementação de reformas no sector da defesa nacional e da eliminação do tráfico de estupefacientes no seu território.

ECONOMIA NACIONAL

Em 2011, a situação económica em Portugal foi condicionada por vários fatores, com destaque para: a contração económica mundial; a crise das dívidas soberanas europeias; o Programa de Ajustamento Económico e Financeiro (PAEF), associado ao pedido de ajuda financeira externa; e a desalavancagem do sector privado, com condições mais restritivas de acesso ao financiamento bancário.

Nos últimos meses as atenções a nível internacional, e sobretudo em Portugal, têm estado centradas no problema da dívida soberana e na União Económica e Monetária. Estas questões, embora sejam da maior importância, podem provocar alguma miopia relativamente a tendências de médio e longo prazo que estejam em vigor e que acabam também por afetar a todos.

As mais recentes projeções do Banco de Portugal apontam para uma contração da economia portuguesa ao longo de 2011 e 2012, seguidas de uma ténue recuperação em 2013. Segundo o Boletim Económico de Inverno, publicado em janeiro de 2012, esta contração da atividade económica não tem precedente na economia portuguesa, sendo principalmente marcada por uma quebra expressiva da

procura interna, a qual não é compensada pelo aumento esperado das exportações.

O enquadramento externo, exposto nos pontos anteriores, conjugado com os desequilíbrios macroeconómicos da economia Portuguesa contribuíram para a perda de acesso do Sector Público português a financiamento de mercado em condições regulares. O agravamento das tensões nos mercados de dívida, refletido no aumento dos prémios de risco exigidos aos emitentes portugueses para níveis incomportáveis, tornou inevitável o pedido de assistência financeira internacional endereçado pelo Governo português à União Europeia, ao Banco Central Europeu e ao Fundo Monetário Internacional em Abril de 2011.

Durante 2011, no seguimento da formalização do Programa de Ajustamento Económico e Financeira, a economia nacional deu início ao processo de ajustamento dos desequilíbrios macroeconómicos e de carácter estrutural que se vinham a agravar ao longo dos últimos anos.

Para tal, o governo português comprometeu-se a adotar diversas medidas que no médio longo prazo irão potenciar o crescimento da economia, mas que terão um efeito de contração no curto prazo. As previsões para a atividade económica nacional têm subjacente um enquadramento internacional de desaceleração da atividade económica em 2012, fruto da intensificação da crise da dívida soberana na área do euro, o que terá o seu impacto negativo na procura dirigida às empresas nacionais.

O Programa de Ajustamento Económico e Financeiro (PAEF) negociado e definido no âmbito desse pedido, enquadra as opções de política económica e determina reformas estruturais diversas e transversais aos sectores económicos a introduzir até 2014. Visa um maior crescimento potencial a prazo, com maior representatividade do sector externo no produto interno. Não se encontra isento de

riscos: destacam-se as implicações que poderão advir do desfasamento entre os efeitos a longo prazo (e incertos) do programa e o grau de suporte político e social, num contexto de aumento expressivo da taxa de desemprego, de maior precariedade no mercado de trabalho e de deterioração da condição financeira das famílias.

O Programa comporta três pilares fundamentais - a consolidação das finanças públicas; a melhoria dos fatores de crescimento e a estabilidade do sistema financeiro - com o propósito final de assegurar um crescimento mais sustentado a par com a redução das necessidades crónicas de financiamento externo da economia portuguesa. Em contrapartida, Portugal acede a um financiamento de 78 mil milhões de euros a desembolsar faseadamente e condicional ao cumprimento das metas negociadas. A implementação do programa iniciou-se no terceiro trimestre de 2011, mas os seus principais efeitos estão sobretudo a ocorrer em 2012. A meta orçamental de um défice público igual ou inferior a 5,9% do PIB para 2011 foi atingida, mas com recurso a medidas excecionais e pontuais. Nesse sentido, transitou para 2012 um esforço de consolidação orçamental acrescido para a consecução do objetivo de um défice de 4,5% do PIB.

Não obstante o PAEF se assumir como um mecanismo indispensável para o financiamento da economia portuguesa em 2011, o seu impacto económico e social a curto prazo tem sido expressivo. A correção nas contas públicas, com impacto muito significativo no rendimento disponível das famílias e na procura dirigida às empresas, está a contribuir para um agravamento da conjuntura recessiva em 2012. De acordo com o Banco de Portugal, em 2011 registou-se uma contração do PIB de 1,6%, após um crescimento de 1,4% em 2010. Este comportamento reflete uma desaceleração da procura interna e uma queda generalizada do investimento parcialmente compensadas pelo aumento das exportações, o qual tem contribuído para atenuar a dimensão da queda do PIB. Já para 2012 prevê-se um agravamento

do indicador, com um crescimento negativo de 3,1%, devido à quebra das previsões da procura interna e às medidas mais austeras aprovadas no Orçamento de Estado de 2012. Para 2013 prevê-se que o PIB tenha uma recuperação ténue, crescendo 0,3%.

As dificuldades internas e a incerteza do contexto externo refletiram-se numa deterioração da avaliação de “rating” pelas principais agências de notação financeira, colocando a dívida soberana num patamar de “speculative grade”. Apesar do financiamento público provir maioritariamente do canal institucional, esta avaliação impacta negativamente no sector privado, nas condições de financiamento das empresas de maior dimensão e do sistema financeiro e dificulta o regresso aos mercados financeiros a partir de 2013.

As taxas de juro de curto prazo terminaram o ano com tendência decrescente e em Dezembro de 2011, o Conselho do Banco Central Europeu decidiu baixar a taxa diretora em 0,25 pontos percentuais (pp) para 1,00%, a segunda descida do ano, recolocando-a aos níveis historicamente baixos, que vigoraram entre Maio de 2009 e Abril de 2011. Devido à deterioração da situação financeira nacional e ao consequente pedido de ajuda externa, o custo da dívida soberana portuguesa agravou-se consideravelmente ao longo do ano, subindo cerca de 620 pontos base nas obrigações com maturidade a 10 anos. Portugal foi também penalizado na perceção de risco de crédito, conforme medida pelo pricing dos seus Credit Default Swaps(CDS), que atingiram níveis de 1093 pontos base no final de 2011, uma subida de 593 pontos relativamente ao início do ano.

Relativamente à evolução dos preços, a inflação homóloga na União Europeia foi de 3,1%. As taxas de inflação apresentaram níveis elevados desde o final de 2010, impulsionadas sobretudo pelos preços dos produtos energéticos e de outras matérias-primas. Em Portugal, para o aumento generalizado dos preços, contribuiu

ainda o aumento da taxa normal do IVA, de 21% para 23%, em Janeiro de 2011, bem como a eliminação da taxa reduzida de IVA para a eletricidade e gás, em Outubro, colocando a inflação homóloga em 3,6%. A taxa de inflação volta a registar valores anuais superiores a 3%, em grande parte motivada pelas alterações ao nível da tributação indireta. Desse modo, dada a debilidade do mercado de trabalho, a ausência de pressões salariais e o empenhamento na moderação dos custos de produção dos bens e serviços nacionais, estima-se que o esgotamento progressivo dos efeitos da fiscalidade conduza a uma redução significativa da taxa de inflação a partir do último trimestre de 2012.

Ao nível da procura interna, que registou uma queda de 5,2%, o consumo privado terá apresentado uma contração de 3,6%, superior à do PIB, sendo de destacar a redução de 1,9% do consumo de bens correntes e serviços, que representa cerca de 90% do consumo privado total, após um aumento de 1,4% em 2010, e o investimento terá sofrido uma redução superior a 10%. As vendas de bens duradouros terão apresentado uma queda próxima de 20%, após um aumento de cerca de 11% em 2010. O consumo público terá registado um decréscimo, em termos reais, de 3,2% (+1,5% em 2010). Segundo as previsões do Banco de Portugal, entre 2011 e 2013 o consumo privado atingirá valores negativos sem precedentes, com uma queda acumulada de 11%, abaixo dos valores previstos para a área euro. A evolução deste indicador é determinada pela também significativa quebra do rendimento disponível real das famílias, o qual tem sido afetado pelas medidas de consolidação orçamental, aumento do desemprego, contenção salarial e condições de financiamento restritas. A evolução da componente privada refletiu, entre outros fatores, as limitações decorrentes da fraca solvabilidade das famílias, imposta não só pelas condições restritivas ao financiamento bem como pelo agravamento da tributação (como, por exemplo, a sobretaxa de IRS que implicou a retenção de 50% do subsídio de Natal), e a perspetiva de manutenção de condições adversas no mercado de trabalho. Neste contexto, destacam-se ainda os níveis de

confiança historicamente baixos dos consumidores portugueses. A incerteza face à situação do mercado de trabalho, conjugada com a poupança forçada principalmente pelas amortizações do crédito à habitação, poderá fomentar o aumento gradual da poupança das famílias ao longo dos próximos anos.

No entanto, a diminuição do rendimento disponível real poderá pôr em causa esta tendência. Por outro lado, a poupança poderá também ser promovida por via da atual política de captação de depósitos dos bancos nacionais, cujas taxas de juro se têm revelado muito atrativas, fruto da escassez de liquidez na economia e da necessidade de capitalização dos bancos.

ENQUADRAMENTO SECTORIAL

O mundo actual é globalizado, o comércio internacional assume um papel decisivo e a concorrência ocorre cada vez mais entre países. Neste cenário, são as economias mais dinâmicas que conseguem efetivamente estabelecer uma posição favorável no mercado mundial. Num contexto como este uma das saídas para países como Portugal, que atravessam um período difícil, reside no investimento em inovação e na criação de novas tecnologias que podem gerar o aumento da produtividade interna e com isso melhorar a sua competitividade a nível internacional.

O setor das TIC ganha destaque em todos os segmentos da economia. As Tecnologias de Informação e Comunicação representam inquestionavelmente um dos motores mais importantes para aumentar a eficiência e produtividade no seio da vertiginosa economia mundial.

As tendências em tecnologia analisadas para 2012 baseiam em "quatro pilares": mobilidade com dispositivos cada vez mais sofisticados (smartphones, tablets, TVs), cloud computing, negócios relacionados com as redes sociais e gestão de Big Data (volume imenso de dados com que as empresas se deparam atualmente), soluções

já conhecidas, mas que anunciam novas interações para os próximos anos. Estas tecnologias são indispensáveis para a sobrevivência das empresas no mercado e devem absorver a maior parte dos orçamentos dos CIOs.

A mobilidade, em particular, promete aquecer o mercado de produtos. A tendência é que a conexão à Internet via soluções móveis aumente de forma enérgica nos próximos dois anos. Outra vertente com um incremento expressivo está associada aos televisores do futuro que terão conectividade e funcionarão como um portal, com integração aos dispositivos que estarão disponíveis na Internet, na dita nuvem. Com o cloud computing, qualquer arquivo ou documento ficará armazenado na Internet, possibilitando acesso instantâneo em qualquer lugar do mundo.

Entre outras novidades, que estão a movimentar o sector em 2012, estão as tecnologias que permitem a comunicação entre máquinas e o utilizador. Neste sentido, já existem projetos de telemetria, uma tecnologia que admite a monitorização e acompanhamento remoto de serviços como energia elétrica, água e rastreamento e localização de veículos. As informações circulam pelas redes das operadoras sem interação humana. Este é um mercado gigante que se desenha e necessita de investimentos de empresas que apostem em inovações para nesta área.

Cada vez mais as novas tecnologias chegam às empresas impulsionadas pelos seus colaboradores e clientes e não pelas áreas de TI. O sector de TI já não é mais o sector inovador na empresa. O mundo pós-PC implica mudanças culturais significativas neste sector. Há meros seis ou sete anos quem pensava num iPhone? Ou num tablet? Em 2007, surgiu o iPhone e em 2009, o tablet, e em poucos anos vender-se-ão muito mais que os PCs que surgiram 30 anos atrás.



03. PRINCIPAIS FACTOS 2011

03. PRINCIPAIS FACTOS 2011

O facto de a SINFIC manter a sua aposta no desenvolvimento de sistemas e produtos de software próprios, assegura-lhe a possibilidade de a prazo tornar os seus produtos facilmente diferenciáveis da concorrência em funcionalidade e preço. Em 2011 a topologia de UEN da SINFIC espelha de forma clara a aposta na nossa capacidade de desenvolvimento de serviços /sistemas que potenciem o desenvolvimento do nosso capital intelectual alinhado com os eixos estratégicos da empresa. Este ano foi também o ano em que se estruturou a organização para uma oferta de produtos à escala global, saindo do espaço territorial português e dos PALOP para encetar uma política de parcerias internacionais através da distribuição dos produtos de software de classe mundial gerados pela SINFIC.

O ano 2011 fica marcado pela confirmação da grave crise económica vivida no país, com consequências directas na gestão da empresa. As medidas tomadas em 2010 exigiram a harmonização conjugada da contenção da despesa (sobretudo de natureza corrente) com a sempre difícil tarefa de reestruturar a organização sem melindrar as condições capazes de prestar serviços de qualidade e assim garantir a contínua satisfação das necessidades dos nossos clientes e minorizaram o efeito que este ano adverso teria se não fossem antecipadas essas medidas de contenção no segundo semestre de 2010.

Enfrentar tal desafio implicou, desde logo, a introdução de mudanças do ponto de vista organizacional, no sentido de adequar a estrutura e os serviços a um contexto de grande rigor e contenção orçamental, procurando, no entanto, manter os níveis de motivação dos trabalhadores da empresa.

Mais uma vez foi-nos exigido um grande esforço e empenho, uma imensa dedicação e trabalho, mas acima de tudo, uma enorme capacidade de mudança e de inovação, que nos permite criar as condições para voltar a crescer, criando continuamente novas e mais oportunidades para todo o universo das empresas SINFIC. A aposta em novos produtos e em novos mercados é disso uma cabal demonstração. A estratégia de diversificação de produtos e mercados é a solução capaz de reduzir o risco cada vez maior associado aos actuais mercados português e angolano. Em 2011 foi consolidado a aposta no mercado português, manteve-se a aposta nos mercados guineense e brasileiro e encetaram-se diversas missões a mercados alternativos tendo sido constituída uma equipa capaz de assegurar a entrada em novos mercados em países com elevado potencial de crescimento.

DESEMPENHO ECONÓMICO

Os resultados líquidos cresceram 8,1% para 1.546.402 EUR tendo os resultados de exploração contribuído com 1.736.163 EUR. Os resultados das participadas reflectiram-se no resultado do exercício através do método de equivalência patrimonial sendo a grande fatia originária das operações em Angola O Volume de Negócios atingiu 9.132.237,24 EUR, uma redução de 12,5% face ao ano anterior mas o EBITDA cresceu 12,92% para 2.624.986 EUR.

A actividade gerou consumos intermédios de 3.827.858 EUR e um Valor Bruto de Produção de 11.355.452 EUR. O Valor Acrescentado Bruto, em 2011, foi de 7.527.593 EUR, o Excedente Bruto de Produção subiu para 2.842.499 EUR e o Autofinanciamento 2.116.976 EUR, um incremento de 13,55%

Apesar da contracção do volume de negócios os resultados são positivos e conseguiu-se ajustar o balanço baixando o risco da empresa através da redução

do endividamento e recuperando dívida de clientes. Estes resultados são ainda mais relevantes em função do contexto em que nos encontramos e da dificuldade de recebimentos que se sentiu até ao terceiro trimestre do ano em análise.

A dimensão económica da SINFIC corresponde a uma capacidade de consolidação da sua presença em três geografias dominantes: Portugal, Angola e Moçambique, sendo que a proporção do volume de negócios obtido fora de Portugal atingiu os 77%. No Brasil a operação ainda não tem expressão comercial.

A geração de resultados associada a esta actividade revela igualmente uma boa capacidade de manter as operações equilibradas tendo-se melhorando todos rácios e indicadores e obtido resultados de exploração positivos, não obstante termos absorvido os impactos da recessão económica e dos constrangimentos financeiros a ela associados.

O Ativo teve uma redução para 23.376.485 EUR fruto da redução do Ativo Corrente relativo à redução da conta de clientes e, em particular, com os recebimentos de Angola. Ao mesmo tempo o Capital Próprio fixou-se nos 12.186.641 EUR. O Passivo Total teve uma redução de 36% sendo que a conta de fornecedores desceu 76,1% % passando para 937.896 EUR

Neste exercício, o endividamento da SINFIC voltou a baixar, tendo reduzido 22% sendo que Passivo não Corrente reduziu-se 22,6% e os financiamentos corrente 38,6% facto que nos permitiu consolidar a capacidade de alavancar os capitais e apresentar melhores rácios, de autonomia financeira, que subiu para 52,13% e da Solvabilidade que ultrapassou o 100% sendo neste exercício de 108,91%. A Taxa de Endividamento voltou a descer situando-se nos 47,87%. O peso do Passivo de

Curto Prazo no Passivo Total também desceu situando-se nos 72,61%.

O Ativo Corrente reduziu em 34.9% e o Não Corrente aumentou 9,8%, fruto dos investimentos imobilizados feitos em produtos e na valorização das empresas participadas.

RESUMO DA ACTIVIDADE

A actualização do Registo Eleitoral em Angola teve um impacto na empresa pelo desafio que trouxe nomeadamente através do desenvolvimento de inúmeros produtos para o mesmo de onde se destaca com maior visibilidade a concepção do Posto de Móvel de Recenseamento que permitiu aos brigadistas deslocarem-se para junto das populações.

Este projeto trouxe à fábrica da Identidade e Biometria uma taxa de ocupação extremamente elevada que teve ainda atender não só ao recenseamento eleitoral como também a outros projetos igualmente emblemáticos, como o projeto da Caixa de Segurança Social das Forças Armadas de Angola.

Aquisição do BSEGUR

No final do ano foi decidida a aquisição do software BSEGUR para incorporar no nosso portfolio de produtos no eixo da Identidade e Biometria tendo isto significado um investimento de 450.000 EUR. Esta aquisição implicou a transferência dos técnicos de desenvolvimento que foram incorporados nas fábricas de software SINFIC.

O BSEGUR é um software de Gestão de Controlo de Acessos constituído por vários módulos dos quais destacamos o módulo de Visitas, de Cantina, de

Relatórios, de Parque e de Gestão de Ciclo de Vida dos cartões. Permite realizar uma efectiva gestão e controlo de acessos num edifício ou vários edifícios.

A aquisição do produto dá-lhe uma perspectiva de desenvolvimento de produto na óptica engenharia o que numa reduzida equipa dificilmente conseguiria alcançar. A BIOGLOBAL mantém os direitos de comercialização integral do produto e da marca e pode focalizar-se na vertente comercial e avançar para a internacionalização com uma solução realmente diferenciada das empresas que operam nesses mercados.

Programa de Referenciadores

Ainda em 2011 lançou-se o Programa de Referenciadores Eye Peak. Este programa é um modelo de parceria que oferece benefícios a quem apresentar novas oportunidades de negócio. Os membros Referenciadores não participam activamente nos processos de promoção, venda ou instalação do produto, mas agem como facilitadores do seu desenvolvimento.

Desenvolvimento em Android

Lançámos em 2011 as bases para a criação de equipas de desenvolvimento em Android, tendo como primeira fonte de recrutamento os academistas saídos das Academia SINFIC.

DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS



O Projeto ACADEMIA SINFIC surge com a preocupação que a companhia tem em ter do seu lado os melhores colaboradores de modo a poder prestar um serviço de excelência aos seus clientes.

A SINFIC sabe também que é nos jovens que reside o futuro e por isso aposta em, desde logo, formá-los e prepará-los de forma a complementar os conhecimentos já adquiridos pela via académica integrando posteriormente os melhores nos seus quadros de pessoal.

A primeira edição deste projeto de formação, sob o tema Arquitectura de Sistemas e Técnicas de Programação, com os módulos Patterns; UML; SCRUM; SGQ DSI/CSI Desenvolvimento Mobile, teve uma duração de 90 horas e decorreu em Linda-a-Velha de 12 a 30 de Setembro de 2011.

Estiveram presentes nesta acção de formação 9 participantes dos quais 4 foram convidados e aceitaram integrar as equipas de desenvolvimento da SINFIC.

NOVAS UNIDADES DE NEGÓCIO

USN Project Services (Serviços de suporte a projetos)

A USN SSP foi criada com a missão de manter uma orientação clara nas necessidades das UEN ao nível dos processos que suportam a cadeia de valor da organização, nomeadamente os de Engenharia de Software, garantindo a sua instanciação e respectiva execução no âmbito dos projetos.

A homologação de produtos é o principal serviço disponibilizado pela USN SSP que consiste na execução de uma bateria de testes ao produto que garanta a menor percentagem de erro possível antes da entrada em produção num determinado cliente. Sendo executados testes funcionais; de performance; usabilidade e regressivos.



Esta USN foi ainda criada tendo como objetivo garantir que os produtos desenvolvidos pela organização têm o nível de qualidade e de excelência adequado a qualquer cliente, estabelecendo um perfil de qualidade de produto que permita aferir a um dado momento o índice de qualidade de cada um dos produtos que fazem parte da oferta da organização e obter a homologação de produtos antes da entrada no mercado.

Esta USN adopta uma metodologia de trabalho baseada na instanciação dos processos da organização e na utilização de ferramentas que permitam aferir a qualidade de cada um dos produtos, independentemente da tecnologia ou arquitectura utilizada.

É constituída por uma equipa com 3 engenheiros seniores.

Quatenus Portugal

A separação da produção da implementação, gestão com parceiros e comercialização levou à criação da Unidade Estratégica Quatenus Portugal que tem como responsabilidade a criação de uma rede de parceiros nacionais para a comercialização de produtos da linha Quatenus.

Unidades Encerradas

Durante o ano de 2011 a UEN Integração e Desenvolvimento foi encerrada tendo o gestor transitado para a participada em Angola.

Durante o ano de 2011 a UEN Concepção e Desenvolvimento de Produtos foi integrada na nova UEN Sistemas de Identificação e Biometria.

Fruto da reorganização interna e de afectação dos recursos técnicos a outros projetos, a UEN Start Up entrou numa fase de hibernação até os recursos ficarem livres dos projetos actuais.

INVESTIMENTOS

Investigação e Desenvolvimento

A empresa realizou um total de 1.582.792,80 EUR de despesas de investigação e desenvolvimento em 2011, sendo 76.550,47 EUR respeitantes à aquisição de imobilizado, 1.117.202,12 EUR relacionadas com despesas com o pessoal directamente envolvido nesta área e 389.040,21 EUR respeitantes a despesas de funcionamento.

Neste ano foi deduzido o valor de 120.000,00 referente ao ano 2010, ficando ainda a transitar para os anos seguintes o valor de 716.595,51 EUR referente a este ano. No ano de 2011, no âmbito do SIFIDE, o valor do incentivo proposto foi de 678.535,86 EUR.

Internacionalização

A decisão relativa à candidatura entregue em 2007 ao ICEP, actual AICEP, ao abrigo do Código Fiscal do Investimento chegou em 2012. A candidatura tinha sido apresentada tendo em vista o aproveitamento dos benefícios fiscais resultantes do Projeto de Investimento Realizado em Angola desencadeado no âmbito do Processo Global de Internacionalização da SINIFIC.

Instalações

O processo de aquisição das Instalações adjacentes à sede em Alfragide mantém-se em contencioso jurídico e o processo decorre em tribunal.

Mantém-se a necessidade de reorganizar os espaços de forma a albergar as diferentes empresas que neste momento estão em locais distintos, rentabilizando desta forma um conjunto de recursos comuns.

Financiamento SOFID

A SINFIC em Angola, através da sua participada tem sido um operador de referência na área das TIC desde a sua constituição em 2001. O reforço da sua posição competitiva num mercado com novos operadores e a necessidade de promover a optimização da eficiência operacional do seu negócio, obrigou a SINFIC Angola a delinear um ambicioso projeto de investimento centrado na modernização das instalações em Luanda e no Lubango.

Neste sentido foi apresentado um projeto à SOFID, com um valor global de cerca de 6,6 milhões USD, tendo por base a construção do edifício sede da empresa e respectivo apetrechamento sobretudo ao nível de equipamentos informáticos, com o objetivo de otimizar a utilização de recursos humanos e técnicos que se encontravam dispersos por vários escritórios e aproveitar as oportunidades de negócio ao nível provincial.

A SOFID é a instituição financeira de desenvolvimento responsável por financiar e apoiar empresas portuguesas e seus parceiros em projetos de investimento sustentáveis em países emergentes e em vias de desenvolvimento.

O apoio da SOFID traduziu-se na emissão de uma garantia bancária correspondente a 50% do financiamento de 4 M USD concedido por um banco local parceiro.

Projetos internos

Instalação do Quatenus em toda a frota

Considerando que a gestão dos ativos ao dispor da empresa é uma constante preocupação e que importa separar o uso profissional dos meios do uso pessoal, situação que sem meios tecnológicos de controlo se torna de difícil implementação, foi decidida a instalação de um dispositivo de localização automático (GPS) com a base tecnológica Quatenus de toda a frota

A existência deste equipamento nos veículos, além de permitir monitorizar a localização do veículo, permite, acima de tudo, efectuar uma mais sustentada e eficaz gestão da frota, garantindo, igualmente uma maior protecção e segurança de pessoas e bens.

Os dados recolhidos são tratados, única e exclusivamente com o fim acima exposto e, antes de serem eliminados, são armazenados em ficheiros codificados e de acesso limitado.

Independentemente disso, o facto de permitir localizar os veículos, implica que serão recolhidos dados que, de uma ou outra maneira, em algumas situações e fora do horário de trabalho do trabalhador em causa, revelam a posição do veículo e, por maioria da razão, do seu utilizador autorizado. No entanto, está garantido o direito à privacidade pois o sistema tem um módulo VIP que codifica a localização dos ativos e apenas será visível através da inserção de um código PIN.

Foram instalados 37 unidades o que implicou um investimento inicial de 7.400 EUR e um custo mensal de 925 EUR.

Parcerias

Foi firmado um acordo de parceria master com a ICG Portugal, para os mercados português e dos PALOPS. Esta parceria realizou-se no âmbito de Soluções de Hotelaria e Retalho, em que o parceiro funciona numa óptica de entrega de leads e projetos aos parceiros implementadores.

PRODUTOS E MERCADOS

Após termos saído de 2010 com a convicção que este tinha sido um ano de extremas dificuldades, a crise internacional agravou-se ainda mais em 2011, com consequências económicas políticas e sociais que se irão projectar nos próximos anos. Na SINFIC, os primeiros meses do ano foram para procurar rentabilizar os recursos disponíveis, reduzindo as compras, transferindo custos para Angola ficando mais perto dos proveitos, reduzindo o risco na sua globalidade e da operação, em particular, em Portugal. Neste ano cimentou-se a estratégia de desenvolvimento de produtos e na procura de parceiros para a sua implementação noutras geografias.

Em face da redução da capacidade de produção e adequação do risco da empresa à capacidade e à maturidade dos nossos produtos, o crescimento em 2011 teve tendência a ser mais moderado e focalizado nos produtos e nas linhas de desenvolvimento que temos vindo a seguir nos últimos anos. Procurou-se nalguns casos construir de raiz e noutros dar novas utilizações através de novos dispositivos móveis.

ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

O ano de 2011 representa definitivamente a aposta da SINFIC em mercados fora do espaço lusófono. Para o efeito destacou-se uma equipa de pioneiros com a

missão de abordar e angariar parceiros em regiões e países com potencial de crescimento. A missão será encontrar em cada geografia parceiros com perfil para distribuir localmente os produtos SINFIC.

O mercado turco, polaco, magrebino. Na África Equatorial apresentam-se países como o Gabão e a Guiné-Equatorial onde as expectativas de entrar no mercado são altas.

Brasil

No Brasil, pela primeira vez na nossa história, abrimos uma subsidiária focalizada apenas no desenvolvimento de um dos nossos negócios: a Geolocalização e Gestão de Ativos em tempo real.

Depois de termos dado os primeiros passos na avaliação do mercado brasileiro em 2010 foi criada em 2011 a QUATENUS-SISTEMAS INTELIGENTES DE LOCALIZAÇÃO GLOBAL, LTDA empresa com sede em Joinville, Estado de Santa Catarina e que tem como missão gerir a marca QUATENUS no mercado brasileiro

Em 2011 iniciámos as actividades de prospecção, preparação da rede, legalização da empresa, realização integral do capital social, começámos a testar os produtos e avaliar a receptividade de forma a validar o modelo comercial em 2012 preparando, depois, a expansão deste negócio, na Região Sul e Centro-oeste nos cinco anos seguintes. Neste mercado, o nosso foco vai ser o de concepção e desenho de novos produtos mas sobretudo de promoção, comunicação e venda dos produtos/serviços.



O Brasil tem todo o potencial para ser para nós um mercado disruptivo, uma vez que para além da sua enorme dimensão se encontra num ciclo de crescimento que é sempre propício aos esforços de desenvolvimento de novos negócios.

SINFIC – São Paulo

Deu-se também início à preparação do caminho para a abertura da subsidiária da SINFIC em 2012, esta já com a missão de levar a oferta global da SINFIC.

O potencial do mercado brasileiro para uma empresa com as características da SINFIC, encanta e simultaneamente ofusca, tal é a multiplicidade das oportunidades e potencial do mercado.

O Brasil tem um mercado livre e uma economia exportadora. Medido por paridade de poder de compra, o seu produto interno bruto ultrapassa 1.6 trilhão de dólares, sendo hoje a oitava maior economia do mundo e a maior da América Latina. É considerado uma das futuras potências do mundo junto à Rússia, Índia e China.

O Brasil não é um país, é uma federação de Estados, na realidade tem uma dimensão continental. Sendo o quinto maior país do mundo com uma população na ordem dos 198 Milhões, a economia brasileira e os fundamentos que a sustentam são positivos e aparentemente auto sustentáveis, constituindo para a SINFIC um enorme desafio.

Guiné-Bissau

A SINFIC tem como objetivo nestas regiões desenvolver actividades comerciais não só na Guiné-Bissau como também alargar, estender e procurar oportunidades e desenvolver negócio na sub-região nomeadamente na CEDEAO, UEMOA, norte de África, Ásia e regiões nos quais possamos ter possibilidade de acrescentar

valor alavancando transversalmente as competências do grupo SINFIC em 2 eixos:

- Produtos próprios através do QUATENUS, TRULY, EYE PEAK, ÁGORA SYSTEMS
- Na integração de projetos através da capacidade, competência e experiência na realização de projetos noutras geografias onde a SINFIC está presente na CARTOGRAFIA, REGISTO ELEITORAL

A partir da Guiné-Bissau temos acesso a Cabo-Verde (país com uma ligação umbilical à Guiné) e a São Tomé e Príncipe que são os dois países africanos de língua portuguesa onde a SINFIC não tem ainda presença directa. Também por esta via pretendemos atingir outros países como a Guiné – Equatorial ou o Gabão.

A empresa criada em Bissau poderá operar em qualquer país da UEMOA, onde a SINFIC tenciona angariar parceiros que possam promover a sua oferta.

A CEDEAO agrega 15 países da África ocidental que no seu todo representam uma extensão de 5.1 milhões km² (17% de África) e uma população na ordem dos 280 milhões (cerca de 29% da população Africana) e um produto interno bruto na ordem dos 150 mil milhões USD.

Moçambique

A operação em Moçambique tem sido gerida com precaução nos últimos anos, tendo também um risco moderado. Em 2011, procedeu-se ao aumento do capital social desta empresa tendo a SINFIC PT ficado com 49% do capital, sendo 51% pertença de um cidadão moçambicano.

ACTIVIDADES E EVENTOS

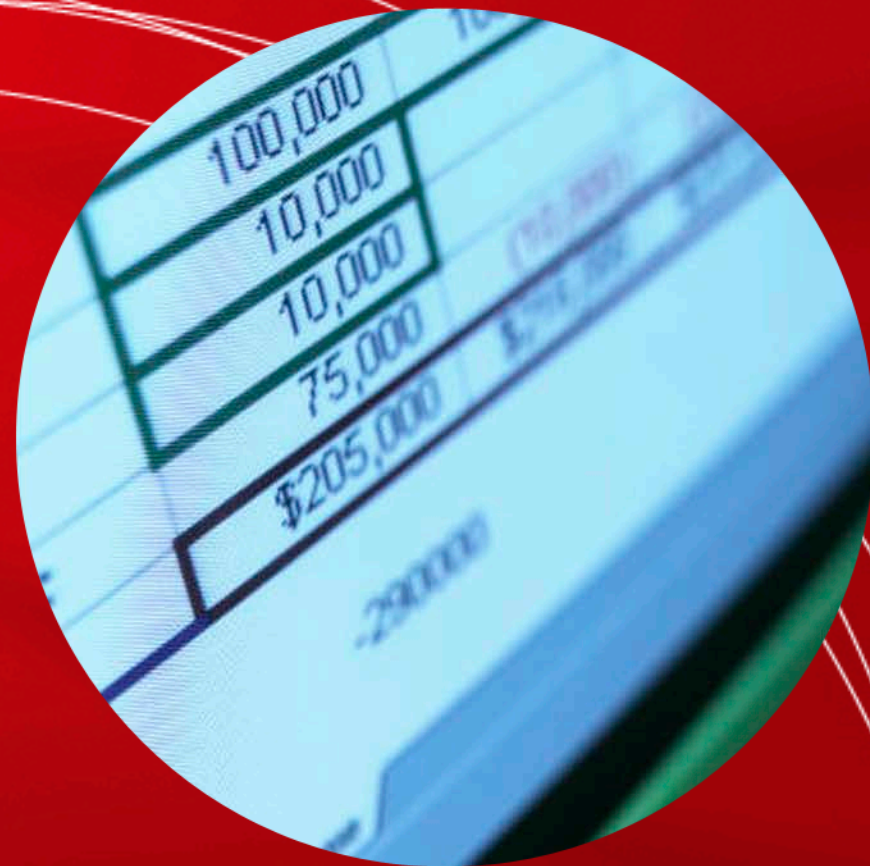
EVENTOS

Face à conjuntura recessiva reduzimos os eventos e as acções de marketing a um nível restrito tendo-se registado apenas algumas presenças em feiras especializadas. Não estivemos, como tinha sido hábito até aqui, na FILDA em Luanda.

Estivemos na Logistrans através da parceria EYE PEAK/Primavera e realizámos um seminário no âmbito desta parceria.

Estivemos ainda presentes no ESI@net, encontro anual de parceiros e no Euromed SPI – conferência de software process improvement

04. ANÁLISE DE CONTAS



04. ANÁLISE DE CONTAS

ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA

Os resultados obtidos em 2011 permitem encarar o futuro com optimismo redobrado, considerando que foram tomadas medidas de reajustamento da estrutura que tiveram impacto directo no volume de negócios, mas simultaneamente deram força ao projeto empresarial, consolidando uma política clara de investimento em produtos com que se inicia este novo ciclo de vida da companhia após 21 anos da sua fundação.

Se ao nível do volume de negócios se verificou uma quebra, esta foi compensada pela gestão eficaz de custos que permitiu o aumento dos resultados e assim, uma vez mais, consolidar e fortalecer a sua posição competitiva no sector das empresas de tecnologias de informação e comunicação, situando-se neste sector como uma das empresas mais dinâmicas e com um crescimento sustentado.

A SINFIC, em 2011, alcançou um volume de negócios de 9.132.237,24 EUR (nove milhões, cento e trinta e dois mil, duzentos e trinta e sete euros e vinte e quatro cêntimos), o que significa uma variação negativa de 12,51% face a 2010.

INDICADOR	2009	2010	2011
Taxa de Cresc. Volume de Negócios	0,54%	-27,04%	-12,51%

Os Resultados Antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Imposto tiveram um crescimento de 12,92,% fixando-se nos 2.624.986 EUR.

Vendas

Em 2011, o volume de Vendas em Mercadorias situou-se nos 2.260.567,34 EUR face aos 2.064.831.63 EUR de 2010. Esta ligeira recuperação das vendas justifica-se pelo aumento de vendas para Angola e, em particular, para o Projeto de Atualização do Registo Eleitoral.

A Prestação de Serviços, em 2011, pesou em 75,25% e contribuiu com 6.871.669,90 EUR para o volume de negócios. De qualquer forma, este volume de serviços teve uma quebra de 17,94% face ao alcançado em 2010 de 8.373.466,71 EUR quando representava 80,22% do Volume de Negócios.

A tendência de decréscimo do volume de vendas de mercadorias expressa também a maior autonomia e maturidade da empresa participada de direito angolano (SINFIC.AO) que já detém a capacidade de efectuar as suas aquisições directamente a vários fornecedores internacionais. Nem sempre se justifica um fluxo logístico que envolva a SINFIC em Portugal pelo que parte das vendas de mercadorias deixaram de ser registadas na SINFIC.

O total de Rendimentos ascendeu aos 12.596.048 EUR menos 23,75% do que o verificado em 2010 de 16.519.731 EUR.

ANÁLISE DE RENDIMENTOS E GASTOS

Rendimentos

A estrutura de vendas assenta em produtos de *software*, hardware e consumíveis. O maior peso continuam a ser o *hardware* e os consumíveis, especialmente relacionados com o Registo Eleitoral. Começa também a ter algum peso a venda de dispositivos de localização por GPS que incorporam o nosso serviço QUATENUS.

EUR	2009	2010	2011
711 - MERCADORIAS	3.283.569	2.134.731	2.386.302
71112 - ER - REGISTO ELEITORAL	997.064	14.746	1.307.312
71114 - HW - CONSUMIVEIS	827.099	984.160	301.061
71119 - ME - MATERIAL ELECTRICO	147.104	477.251	149.728
71113 - GPS - EQP DE LOCALIZACAO	0	15.400	130.564
71125 - PA - PARESA	315.148	214.680	110.348
71116 - HW - PERIFOS / ACESSORIOS	238.386	96.120	78.618
71115 - HW - ESTA DE TRABALHO	184.942	156.306	74.484
71135 - SW - LICENCIAMENTOS	8.669	20.326	59.580
71117 - HW - SERVIDORES	87.330	32.985	56.730
71134 - SW - FERRAMENTAS	62.039	26.496	35.287
71105 - CG - COGNOS	38.349	6.482	30.000
71132 - SAP	5.720	28.616	28.594
71131 - RN - RENOVA	4.797	1.845	18.669

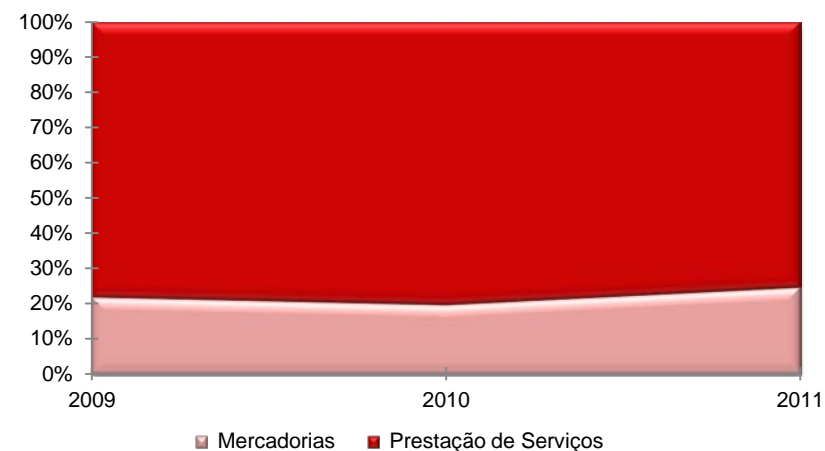
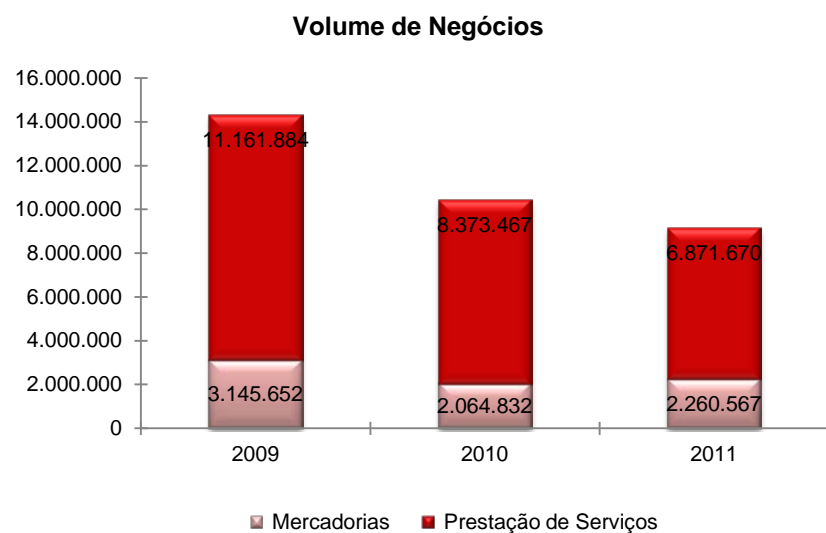
71136 - SW - SISTEMAS OPERATIVOS	13.798	3.855	2.680
71104 - CA - COMPUTER ASSOCIATES	0	9.398	2.590
OUTROS	353.123	48.245	58

Em relação aos serviços é claramente a Gestão de Projetos TI que se destaca com 67,6% do volume dos serviços prestados. Os contratos de manutenção de Software representam 925.464 EUR e teve uma quebra de 3%.

Os contratos de Outsourcing continuam a ter uma redução no nosso volume de negócio e os serviços secundários (transportes relacionados com as exportações de mercadoria) que apenas representam 2,49% do total. Toma de novo relevo o Desenvolvimento de Software com 99.164 EUR.

	2009	2010	2011
72 - PRESTACOES DE SERVICOS	11.161.884	8.373.467	6.871.670
721 - PRESTACOES DE SERVICOS	10.986.232	8.179.884	6.701.119
72112 - GESTAO PROJETOS TI	7.396.724	5.598.411	4.534.505
72105 - CONT MAN SOFTWARE	897.195	954.429	925.464
72103 - IMPLM E.R.P.	373.067	437.727	424.881
72113 - BUSINESS INTELL	143.352	303.876	329.103
72107 - OUTSOURCING	1.201.908	395.395	171.784
72101 - CONSUL/FORMACAO TI	812.824	414.751	165.499
72110 - DESENV SOFTWARE	42.752	0	99.164
72123 - ASSISTENCIA TECNICA	87.907	53.390	49.898

72115 - DESENV WEB-SITES	3.801	0	823
OUTROS	26.701	21.906	0
725 - SERVICOS SECUNDARIOS	181.379	202.391	171.191
728 - DESC E ABATIMENTOS	-5.727	-8.808	-641



EUR	2009	2010	2011
7 - RENDIMENTOS	18.524.846,27	16.519.731,07	12.703.729,00
71 - VENDAS	3.145.651,97	2.064.831,63	2.260.567,34
72 - PRESTACOES DE SERVICOS	11.161.883,82	8.373.466,71	6.871.669,90
74 - TRABALHOS PARA A PROPRIA ENTIDADE	0,00	1.136.800,81	414.539,03
76 - REVERSOES	58.315,43	11.236,61	16.236,62
78 - OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS	4.029.087,86	4.919.468,95	3.027.282,74
79 - JUROS E OUTROS RENDIMENTOS SIMILARES	129.907,19	13.926,36	5.752,64

Para além das Vendas e Prestações de Serviços contribuem também para os Rendimentos os Trabalhos para a Própria Entidade referente ao investimento direto realizado em produtos de software. Em 2011, manteve-se o investimento no

Truly+ bem como no Quatenus, se bem que este já tendo vendas não foi imobilizado como TPE. No entanto, abrem-se neste momento novos desenvolvimento de soluções verticais sobre a plataforma Quatenus que implicam investimento elevados e com previsão para sair em 2012; e na investigação de linha de novos produtos na área da gestão. Em 2011, o volume de Trabalhos para a Própria Entidade foi de 414.539,03 EUR.

Na conta de OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS destacam-se os Rendimentos Suplementares que atingiram um valor 1.808.676,06 EUR o que compara com 3.393.182,60 EUR de 2010 (-46,70%). Este valor corresponde à compensação de custos incorridos pela SINFIC Portugal por conta da SINFIC Angola, nomeadamente com pessoal expatriado e a sua quebra prende-se com o facto da SINFIC Angola ter absorvido diretamente parte dos colaboradores que estavam no quadro da SINFIC Portugal e obviamente dos respetivos custos que lhe estão inerentes.

Há ainda a destacar os rendimentos obtidos com as empresas participadas através do método da equivalência patrimonial que alcançou um total de 1.117.728,94 EUR tendo esta contribuição para os resultados da empresa subido 45,92%.

No seu global, o total dos Rendimentos de Exploração atingiram a cifra de 12.596.048,27 EUR.

GASTOS

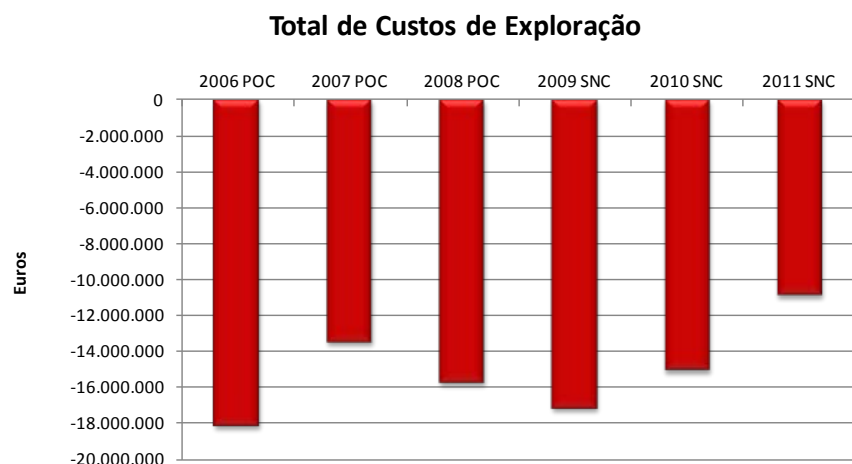
ESTRUTURA DE CUSTOS DE EXPLORAÇÃO

Descrição	2007 POC	2008 POC	2009 SNC	2010 SNC	2011 SNC
61 - CMVMC	-4.845.058,88	-4.839.730,95	-2.954.862,35	-1.910.616,61	-1.881.105,98
62 - FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS	-3.359.410,02	-3.963.680,06	-5.591.224,73	-3.831.473,15	-1.936.283,35
63 - GASTOS COM O PESSOAL	-4.502.639,69	-5.745.865,02	-7.560.741,84	-7.321.163,46	-5.496.324,57
64 - GASTOS DE DEPRECIACAO E DE AMORTIZACAO	-355.335,80	-373.205,39	-438.185,18	-387.486,70	-525.599,48
65 - PERDAS POR IMPARIDADE	-38.147,87	-240.081,39	-193.473,23	-46.146,25	-44.974,02
68 - OUTROS GASTOS E PERDAS	-241.158,96	-382.136,90	-200.833,81	-1.020.823,34	-434.082,59
69 - GASTOS E PERDAS DE FINANCIAMENTO	-104.757,30	-152.077,86	-172.136,47	-493.283,49	-542.515,09
TOTAL DE CUSTOS DE EXPLORAÇÃO	13.446.508,52	-15.696.777,57	-17.111.457,61	-15.010.993,00	-10.860.885,08

Durante o ano de 2011, a globalidade dos custos de exploração teve um comportamento favorável. As exceções verificaram-se nas rubricas “Gastos de Depreciação e de Amortização” e “Gastos e Perdas de Financiamento” que serão objeto de análise mais adiante com maior detalhe.

A evolução histórica dos custos de exploração tem acompanhado o crescimento da organização. O ano de 2006 foi o ano mais expressivo atendendo ao CMVMC associadas ao projeto Registo Eleitoral em Angola.

Depois desse ano os valores têm oscilado entre os 11 e os 17 milhões de euros. O ano de 2011 registou o valor mais baixo desde 2006, atingindo um total de custos de exploração de 10.860.885 EUR, menos 27,65% do que no exercício anterior.



Atendendo à perspetiva de um ano de grandes dificuldades, face à grave crise económica vivida no país, encetou-se um grande esforço de racionalização dos recursos disponibilizados tendo em vista a redução do valor global dos custos de exploração. Esta racionalização visou também uma melhor estruturação da organização e foi reflexo das medidas estratégicas definidas e postas em prática no início do segundo semestre de 2010 e concretizadas em 2011.

O contexto económico reconhecidamente desfavorável que atravessou todo este exercício, exigiu a harmonização conjugada da contenção da despesa da empresa (sobretudo de natureza corrente) com a difícil tarefa de reestruturar a organização

sem afetar as condições capazes de prestar serviços de qualidade e assim garantir a continua satisfação das necessidades dos nossos clientes.

Por múltiplas razões, antecipámos dificuldades e procurámos adotar medidas que fossem ao encontro do reequilíbrio financeiro e organizacional. O impacto da carência de liquidez financeira no mercado nacional impôs restrições ao investimento (exceção feita para o realizado no desenvolvimento de produtos), ao mesmo tempo que se manteve em grande parte do ano a incerteza do comportamento no mercado angolano, nomeadamente no sector Estado.

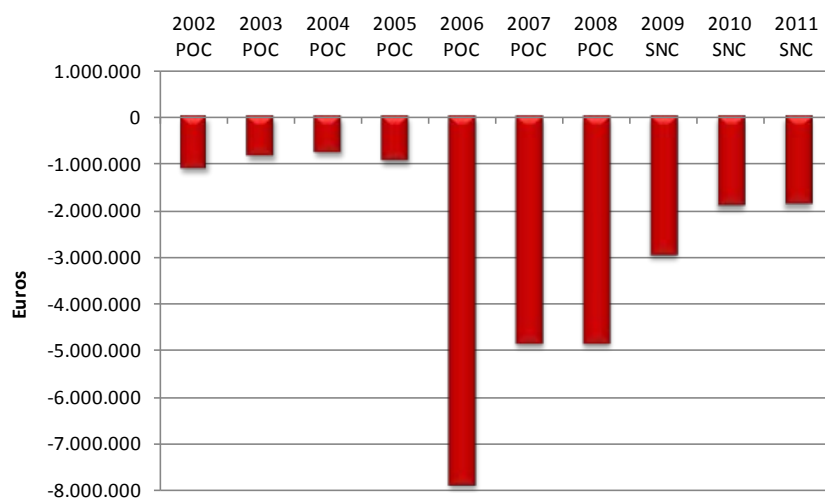
Estes factos conjugados induziram-nos à adoção de medidas preventivas no sentido de limitar o risco global das operações pela redução da capacidade de produção em Portugal e, como consequência, do volume de negócios. Contudo, do ponto de vista estritamente económico, originou as condições propícias à adoção de princípios de reengenharia que permitiram racionalizar a organização / gastos que se traduziram numa melhor rentabilização dos recursos existentes. A estratégia definida permitiu à empresa torná-la mais robusta, coesa, rentável e assim consolidar a sua posição no mercado das Tecnologias de Informação e Comunicação.

Como já havíamos mencionado em anos anteriores, o valor de 2006 está relacionado com o início de um ciclo de crescimento alicerçado no mercado angolano e na necessidade de nesse ano criar / estruturar uma organização capaz de abraçar projetos de grandes dimensões. Nessa altura e para alcançar esse objetivo foi necessário todo o esforço e empenho disponível para que a empresa como um todo passasse a ter capacidade de resposta à concretização do projeto do Registo Eleitoral dos Cidadãos da República de Angola. Tratou-se de um

projeto não recorrente em dimensão e proporção nos anos seguintes, mas sem dúvida alguma, o maior e mais complexo desde a fundação da empresa.

Analisando rubrica a rubrica e começando pelo Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas, a tendência de redução / estabilização mantem-se. Em 2011, o custo da Mercadorias teve uma quebra de 1,54% situando-se nos 1.881.106 EUR.

CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E MATÉRIAS CONSUMIDAS



A empresa nos últimos anos tornou-se fortemente exportadora e muitos dos negócios são orientados para o mercado Angolano. Nos últimos anos parte importante da mercadoria adquirida visa satisfazer as solicitações das Unidades de Negócio a atuarem naquele território. Contudo, em 2012, fruto da estratégia de diversificação adotada, pensamos estarem reunidas as condições para em breve exportarmos também para o mercado brasileiro.

ESTRUTURA DE GASTOS EM FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS

DESCRIÇÃO	2007	2008	2009	2010	2011	VAR
621 - SUBCONTRATOS	-568.106,23	-1.109.255,96	-2.559.945,01	-803.471,67	-307.523,86	62%
622 - SERVIÇOS ESPECIALIZADOS	-1.671.227,67	-1.270.248,66	-1.104.012,09	-1.334.273,52	-649.785,46	51%
623 - MATERIAIS	-49.021,67	-86.957,44	-123.330,97	-60.305,00	-39.221,05	35%
624 - ENERGIA E FLUIDOS	-73.815,01	-91.564,68	-100.796,11	-110.225,79	-126.219,82	-15%
625 - DESLOCACOES, ESTADAS E TRANSPORTES	-636.551,79	-980.172,33	-1.199.732,14	-976.701,00	-233.517,82	76%
626 - SERVIÇOS DIVERSOS	-360.687,65	-425.480,99	-503.408,41	-546.496,17	-580.015,34	-6%
TOTAL DE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS	-3.359.410,02	-3.963.680,06	-5.591.224,73	-3.831.473,15	-1.936.283,35	49%

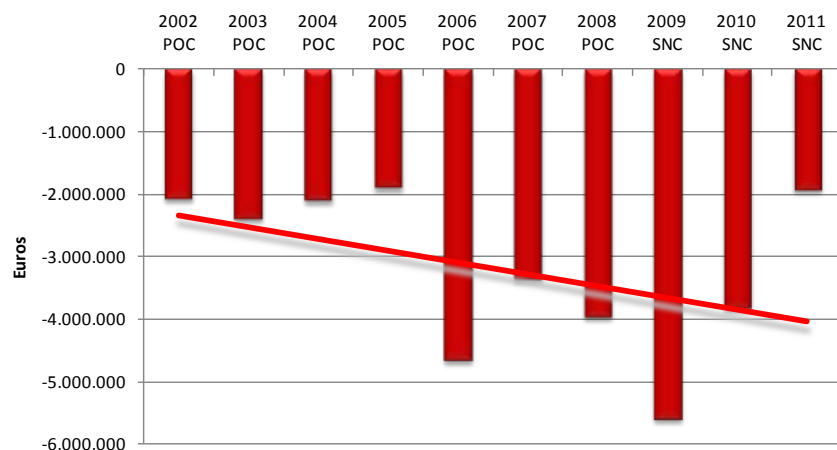
À semelhança do verificado no CMVMC, a evolução da rubrica de fornecimento e serviços externos ao longo dos últimos anos tem sido proporcional ao crescimento da organização. Mais uma vez, o marco atrás referido determina a mudança de paradigma e foi no ano de 2006 que se iniciou um novo ciclo e se consolidou o processo de internacionalização para Angola que contribuiu de forma decisiva para o expressivo incremento desta rubrica.

A sua evolução é diretamente proporcional ao forte incremento do número de colaboradores, bem como ao significativo aumento do número de viagens e de estadias que anualmente são suportadas. Este facto deve-se à internacionalização dos serviços prestados e por inerência ao número considerável de colaboradores do quadro expatriados que naturalmente se deslocam com frequência entre Portugal e Angola e desde 2011 também entre Portugal e Brasil.

A análise temporal dos últimos 3 anos é fortemente influenciada pelo esforço de contenção de custos já mencionado atrás e que levou em 2011 a uma redução de 49,46% dos custos face a 2010 para 1.936.283,35 EUR.

O gráfico seguinte evidência bem o crescimento assinalável até 2009 e de então para cá a racionalização de gastos para níveis semelhantes aos registados antes do arranque do processo de internacionalização.

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS



Numa análise em maior detalhe à decomposição desta rubrica, verifica-se que as maiores contribuições no decréscimo de custos estão nas contas de Deslocações, Estadas e Transportes (-76%) e em Subcontratos (-62%).

A redução em Deslocações, Estadas e Transportes deve-se à deslocalização destes custos para Angola. No passado, por contingências múltiplas (em alguns casos por imposição dos fornecedores), até 2010 as faturas eram emitidas à SINFIC PT que por sua vez debitava esse mesmo valor à SINFIC AO, ou seja, era feita uma compensação de custos incorridos pela SINFIC Portugal por conta da SINFIC Angola.



As razões primordiais para a redução da rubrica Subcontratos devem-se a uma generalizada contenção de pedidos destes serviços, bem como à transição relativamente pacífica da subcontratação de uma outra empresa (COUGGI) em detrimento da ALTIS. Sobre este ponto, haverá a salientar que a grande maioria dos colaboradores da COUGGI eram ex-quadros da ALTIS.

A redução desta rubrica face a 2009 e 2010 reflete também o facto dos dados de 2009 estarem muito empolados pela subcontratação no Brasil da ALTIS para apoio ao projeto SMPN – Sistema de Monitorização do Plano Nacional e pela subcontratação da BIOGLOBAL no âmbito do projeto do CAN 2010 - Campeonato Africano das Nações de 2010.

FORNECIMENTOS E SERVIÇOS

EUROS	2008	2009	2010	2011	VAR
622 - SERVIÇOS ESPECIALIZADOS	-1.270.248,66	-1.104.012,09	-1.334.273,52	-649.785,46	-51%
6228 - OUTROS	-30.730,18	-42.635,04	-26.920,01	-18.165,27	-33%
6221 - TRABALHOS ESPECIALIZADOS	-935.808,95	-679.083,94	-1.017.189,71	-547.356,38	-46%
6222 - PUBLICIDADE E PROPAGANDA	-160.367,10	-236.489,61	-179.830,03	-9.659,88	-95%
6223 - VIGILANCIA E SEGURANCA	-8.148,75	-8.003,56	-8.355,26	-8.521,22	2%
6224 - HONORARIOS	-77.349,41	-87.456,84	-72.103,78	-34.665,31	-52%
6225 - COMISSOES	0	0	-1.376,04	0,00	-
6226 - CONSERVACAO E REPARACAO	-57.844,27	-50.343,10	-28.498,69	-31.490,70	100%

Na rubrica Serviços Especializados houve uma diminuição de 51,30% associada maioritariamente, em termos absolutos, à subcontratação de Trabalhos

Especializados. Em termos relativos, foi a rubrica de publicidade e propaganda a que averbou maior descida, com menos 94,63 %. Este diferencial deve-se em grande medida ao investimento não recorrente realizado em 2010 a propósito da mudança de imagem gráfica da empresa.

MATERIAIS

EUROS	2008	2009	2010	2011	VAR
623 - MATERIAIS	-86.957,44	-123.330,97	-60.305,00	-39.221,05	-35%
6231 - FERRAMENTAS E UTENSÍLIOS DE DESGASTE RAP	-17.333,25	-72.228,83	-18.725,88	-15.264,89	-18%
6232 - LIVROS E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA	-21.229,53	-13.209,65	-5.048,43	-1.721,58	-66%
6233 - MATERIAL DE ESCRITÓRIO	-23.997,38	-10.294,69	-13.287,66	-7.602,77	-43%
6234 - ARTIGOS PARA OFERTA	-24.397,28	-27.597,80	-23.243,03	-14.631,81	-37%

Relativamente à conta de Materiais houve uma redução de 34,99% essencialmente devido ao corte generalizado nos consumos de materiais.

ENERGIA E FLUÍDOS

EUROS	2008	2009	2010	2011	VAR
624 - ENERGIA E FLUIDOS	-91.564,68	-100.796,11	-110.225,79	-126.219,82	15%
6241 - ELECTRICIDADE	-20.199,78	-34.553,43	-29.325,36	-54.589,90	86%
6242 - COMBUSTÍVEIS	-70.453,50	-64.114,90	-76.983,43	-66.659,97	-13%
6243 - ÁGUA	-911,4	-2.005,59	-3.132,69	-3.684,84	18%
6248 - OUTROS	0	-122,19	-784,31	-1.285,11	64%

Os gastos registados na rubrica energia e fluídos agravaram-se em 14,51% para 126.219,82 EUR. Este aumento justifica-se em larga medida pelo incremento dos custos com electricidade em mais 86,15%, bem como os gastos com o escritório de Linda-a-Velha que já tiveram impacto em 2011.

DESLOCAÇÕES, ESTADAS E TRANSPORTES

EUROS	2008	2009	2010	2011	VAR
625 - DESLOCAÇÕES, ESTADAS E TRANSPORTES	-980.172,33	-1.199.732,14	-976.701,00	-233.517,82	-76%
6251 - DESLOCAÇÕES E ESTADAS	-473.108,55	-855.404,20	-805.944,12	-102.633,40	-87%
6252 - TRANSPORTE DE PESSOAL	-2.860,75	-2.978,90	-3.026,55	-3.398,79	12%
6253 - TRANSPORTE DE MERCADORIAS	-504.203,03	-341.349,04	-167.730,33	-127.485,63	-24%

Esta rubrica teve um significativo decréscimo de 76% para 233.517 EUR. Este comportamento deve-se à expressiva redução dos custos com deslocações e estadas para um valor de 102.633 EUR (-87%) quando comparado com os 805.944 Euros registados no ano anterior.

Conforme já referido, a redução desta rubrica nas contas da SINFIC PT justifica-se pela alteração do procedimento de compra de viagens que passou a ser feita diretamente às empresas participadas, em especial à SINFIC AO.

SERVIÇOS DIVERSOS

EUROS	2008	2009	2010	2011	VAR
626 - SERVICOS DIVERSOS	-425.480,99	-503.408,41	-546.496,17	-580.015,34	6%
6261 - RENDAS E ALUGUERES	-179.787,32	-216.864,11	-283.703,31	-353.352,87	25%
6262 - COMUNICACAO	-115.248,47	-128.797,81	-121.394,38	-127.720,54	5%
6263 - SEGUROS	-54.815,48	-59.679,27	-38.566,53	-21.690,98	-44%
6265 - CONTENCIOSO E NOTARIADO	-20.493,74	-13.224,37	-7.854,23	-3.868,77	-51%
6266 - DESPESAS DE REPRESENTACAO	-33.206,40	-43.766,51	-43.894,60	-20.489,49	-53%
6267 - LIMPEZA HIGIENE E CONFORTO	-19.745,46	-37.565,95	-44.539,40	-43.433,40	-2%
6268 - OUTROS SERVICOS	-2.184,12	-3.510,39	-6.543,72	-10.183,32	56%

A compra de Serviços Diversos contribuiu com 580.015,34 EUR para o total dos Gastos, tendo-se verificado um agravamento na ordem dos 6%.

A maior variação em termos absolutos verificou-se nas Rendas e Alugueres com mais 69.649,56 EUR. Este valor justifica-se devido ao custo suportado com o armazém de São Marcos (próximo do TagusPark), pelo arrendamento em Alfragide de um apartamento usado como Guest House para colaboradores que estão deslocados e com o arrendamento do escritório de Linda-a-Velha.

GASTOS COM O PESSOAL

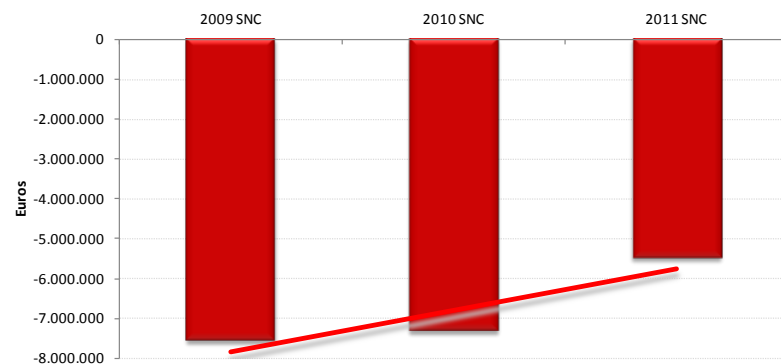
Em resultado da reestruturação do quadro de pessoal efetuado no ano anterior e



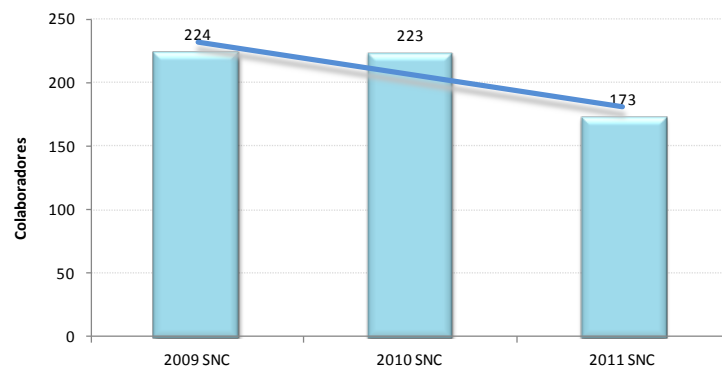
do contínuo esforço de adequação da capacidade de produção ao mercado, os gastos com pessoal tiveram uma redução de 24,93%, face a 2010, havendo impactos diretos nos gastos nas remunerações do pessoal, com menos 1.317.217,74 EUR (-23,66%) e nos encargos relacionados com remunerações com menos 161.631,70 EUR (-15,50 %).

EUROS	2008	2009	2010	2011	VAR
63 - GASTOS COM O PESSOAL	-5.745.865,02	-7.560.741,84	-7.321.163,46	-5.496.324,57	-25%
636 - SEGURO ACID. TRABALHO E DOENCAS PROF.	-43.935,29	-38.457,51	-97.414,64	-62.953,21	-35%
631 - REMUNERACAO DOS ORGAOS SOCIAIS	-95.887,27	-140.913,72	-158.512,10	-145.963,19	-8%
632 - REMUNERACAO DO PESSOAL	-4.429.376,97	-5.841.477,42	-5.567.577,04	-4.250.359,30	-24%
633 - BENEFICIOS PÓS-EMPREGO	0,00	0,00	0,00	-8.897,72	ss
634 - INDEMNIZACOES	-74.702,27	-48.089,14	-204.245,01	-2.470,00	-99%
635 - ENCARGOS SOBRE REMUNERACOES	-827.043,22	-1.077.395,76	-1.042.823,08	-881.191,38	-15%
637 - GASTOS DE ACCAO SOCIAL	-2.328,53	-3.020,44	-1.574,41	-1.297,40	-18%
638 - OUTROS GASTOS COM O PESSOAL	-272.591,47	-411.387,85	-249.017,18	-143.192,37	-42%

O comportamento da rubrica “Gastos com o Pessoal” confirma a concretização da estratégia de ajustamento dos recursos definida tendo em vista o equilíbrio financeiro da organização. Os seguintes gráficos corroboram o exposto.



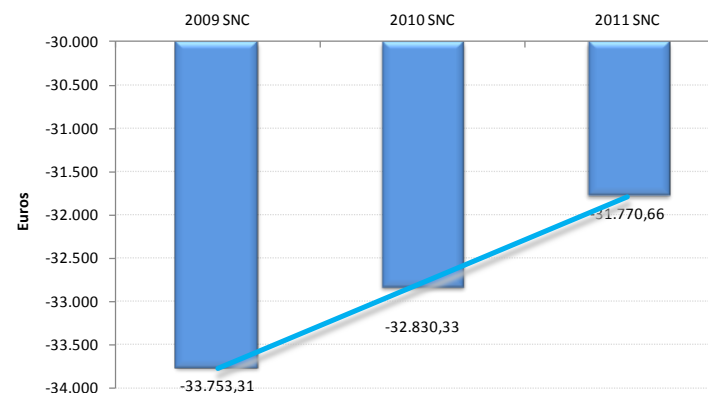
Em cima apresentamos a evolução de custos suportados pela empresa com o pessoal e em baixo a evolução do número médio anual de pessoas que se encontra no quadro nos últimos 3 anos.



Como se pode ver pela análise dos dois gráficos, existe uma relação direta entre a evolução do número médio anual de pessoas e os gastos globais com o Pessoal.

De 2010 para 2011 houve uma redução do número médio de pessoas (-50 pessoas) que foi acompanhado por uma redução de gastos com pessoal (-1.824.839 EUR).

Para melhor se perceber a evolução desta rubrica haverá que dividir os gastos globais com o pessoal pelo número médio de pessoas do quadro obtendo-se assim uma remuneração anual média. Essa oscilação dos últimos 3 anos varia entre os 34 mil e os 32 mil euros de encargos anual média por colaborador.



No cômputo global, e como já era de esperar, a redução do quadro de pessoal implicou, igualmente, a redução de 35,38 % nos gastos com seguros de acidentes de trabalho, totalizando menos 34.461,43 EUR. Haverá igualmente aqui a referir que a reestruturação do quadro de pessoal, em 2011, não gerou os encargos ocorridos em 2010 em termos de indemnizações, reduzindo-se estes gastos em 201.775 EUR (-98,79%).

As medidas de contenção adotadas refletiram-se também na redução dos gastos

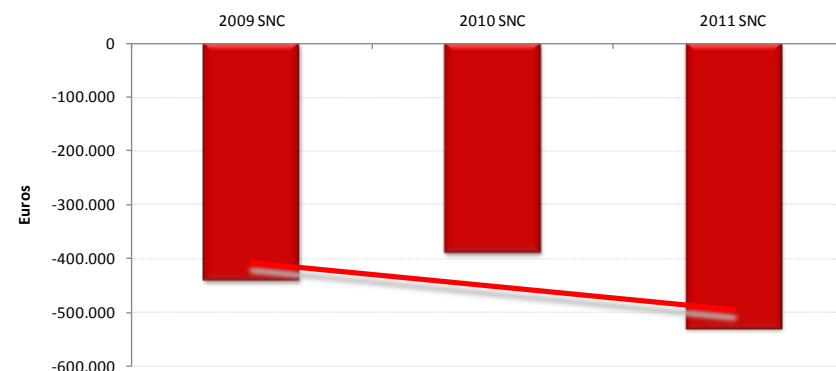
associados à formação, confraternização do pessoal, consumos diversos do pessoal e seguro coletivo de saúde, o que conferiu uma redução de 42,50 % nos outros gastos com pessoal.

Nesta vertente, de salientar também a criação de um seguro de vida generalizado aos colaboradores da empresa.

GASTOS DE DEPRECIAÇÃO E DE AMORTIZAÇÃO

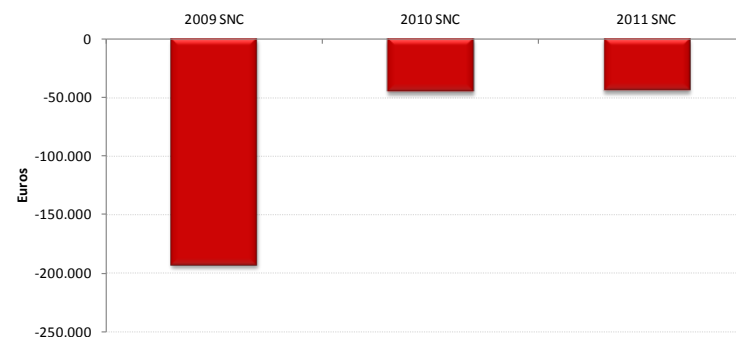
Quando comparados os últimos 3 anos os “Gastos de Depreciação e de Amortização”, bem como as “Perdas por Imparidade” não apresentam flutuações anormais dignas de grande destaque.

O incremento controlado da rubrica de gastos de depreciação e de amortização verificado em 2011 para 525.599 EUR resultam do natural crescimento da organização e consequente renovação do parque de máquinas e equipamentos bem como à amortização dos TPE relativo aos produtos que iniciaram o seu ciclo comercial.



PERDAS POR IMPARIDADE

Quanto às perdas por imparidade não se verificaram oscilações. O valor manteve-se estável em 44.974 Euros face aos 46.146 Euros verificados no ano transato de 2010.

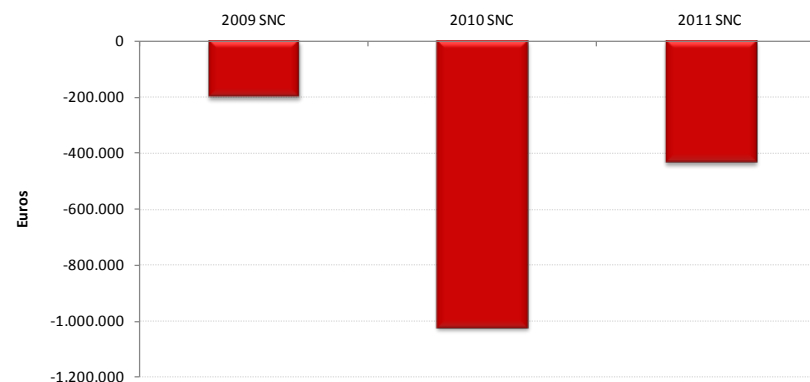


OUTROS GASTOS E PERDAS

No que se refere à conta “Outros Gastos e Perdas”, a mesma apresenta uma redução de 57% face a 2010, atingindo os 434.083 EUR, valor mais próximo da média histórica da empresa desde o início efetivo (2006) do processo de internacionalização da empresa.

Convém aqui salientar, que é nesta rubrica que se processa à incorporação na contabilidade da SINFIC Portugal da quota-parte (percentagem de participação no capital social) dos resultados negativos das empresas participadas (equivalência patrimonial). O ano de 2011 não foi fácil para as participadas que atuam no mercado nacional e em especial com o setor público, mas foi positivamente compensado pela participação SINFIC Angola.

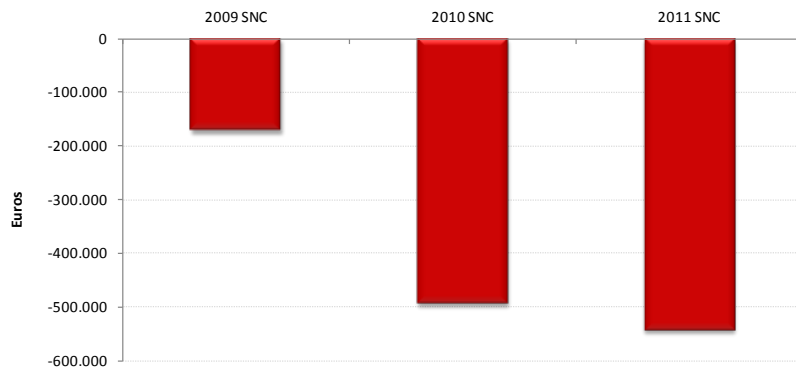
Ainda nesta rubrica convém realçar que o valor registado em 2010 não é recorrente e deveu-se ao registo de diferenças cambiais associadas ao não recebimento da SINFIC Angola em tempo devido da verba associada ao projeto CAN 2010. Esta operação financeira tendo em vista o suporte deste projeto traduziu-se numa diferença cambial desfavorável. De salientar ainda que esta diferença cambial desfavorável para a SINFIC Portugal traduziu-se numa diferença cambial favorável para a SINFIC Angola, pelo que no final do projeto foi emitida uma nota de débito que regularizou este custo nas contas da SINFIC Portugal.



GASTOS E PERDAS DE FINANCIAMENTO

A generalidade das empresas envolvidas no tecido financeiro português atravessa um período muito difícil. O mercado financeiro não apresenta liquidez e as empresas precisam de dinheiro para investir ou, simplesmente, para cobrir a sua tesouraria. A manutenção desta situação nos últimos meses induziu no mercado um diferencial generalizado em termos de pagamento a fornecedores versus recebimento de clientes.

A acrescer a este enquadramento haverá a salientar que a atividade da SINFIC nos últimos anos foi fortemente alavancada pelo mercado angolano e a dificuldade de saída de divisas conjugado com a contração da economia angolana durante o ano de 2009 e parte de 2010 não nos ajudaram a resolver plenamente a nossa situação.



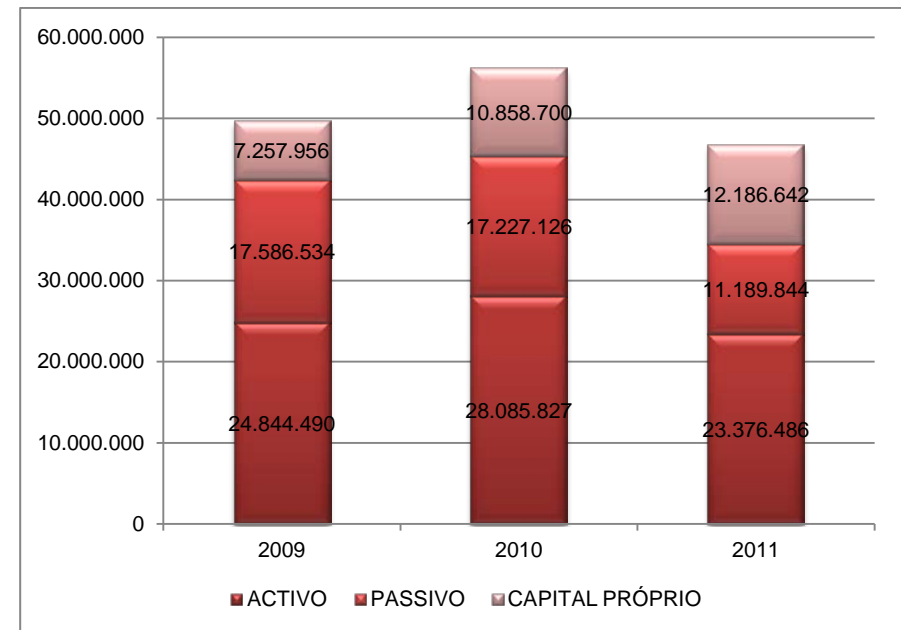
Os Gastos e Perdas de Financiamento representaram em termos de custos 542.515,09 EUR, dos quais 436.812,65 EUR dizem respeito a Juros Suportados, mais 14,46% face a 2010. Este valor deveu-se à contínua necessidade de recorrer ao crédito bancário para ajustar as necessidades de financiamento da atividade e isso induziu em 2011 a um natural incremento da conta de “Gastos e Perdas de Financiamento” em 9,98%.

Com todas as medidas adotadas o equilíbrio da estrutura financeira foi alcançado. Ultrapassados os fortes condicionamentos havidos em Angola durante o ano de 2009 e 2010, os recebimentos ocorreram a uma cadência mais estável a partir do último trimestre de 2011 e o endividamento está agora no bom caminho e esperamos em 2012 dar continuidade à expressiva redução da dívida e assim reduzir os custos desta rubrica.

ANÁLISE DO BALANÇO

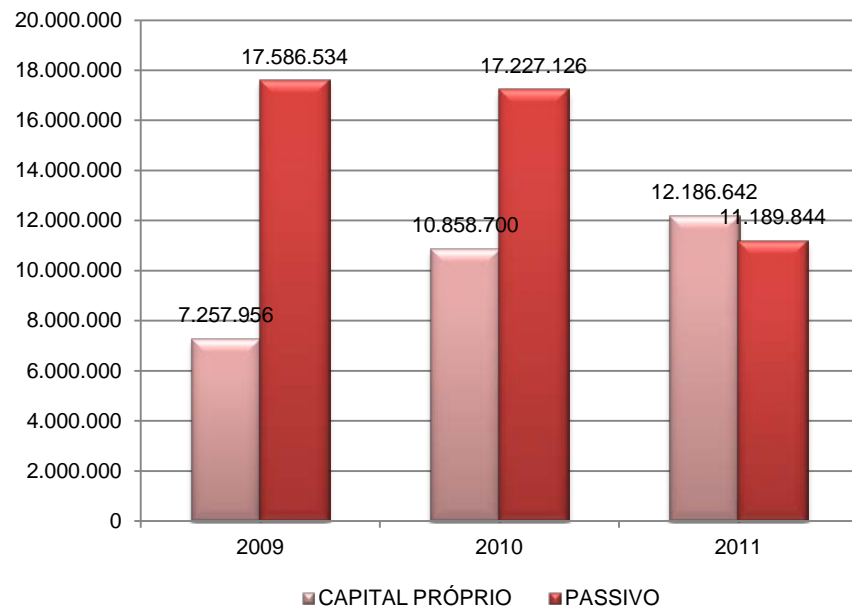
Análise das Grandes Rubricas do Balanço

A análise da estrutura do Balanço, em especial nos dois últimos anos, reflete um expressivo incremento nas principais rubricas – Ativo, Capital Próprio e Passivo.

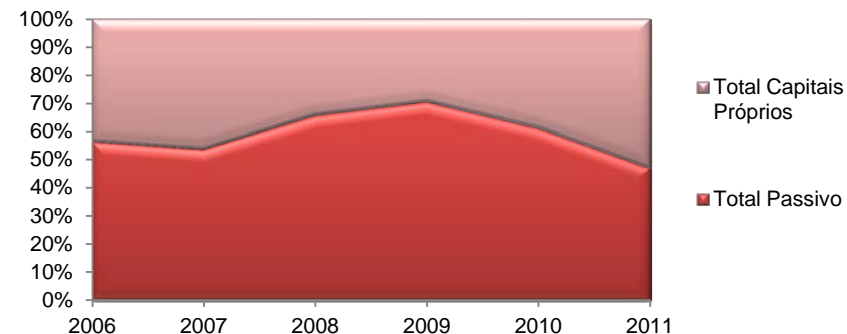


O Ativo teve em 2009 um aumento superior a 152% e, em 2010, superior a 13%, mas em 2011 verificou-se uma redução em 16,77%, atingindo 23.376.486 EUR.

Ainda sobre estas rubricas do Balanço, convém salientar o contínuo incremento do Capital Próprio (12,23% em 2011, 50% em 2010 e 59% em 2009) e a importante redução do Passivo em 2011 no valor de -6.037.282 Euros (-35,05%).

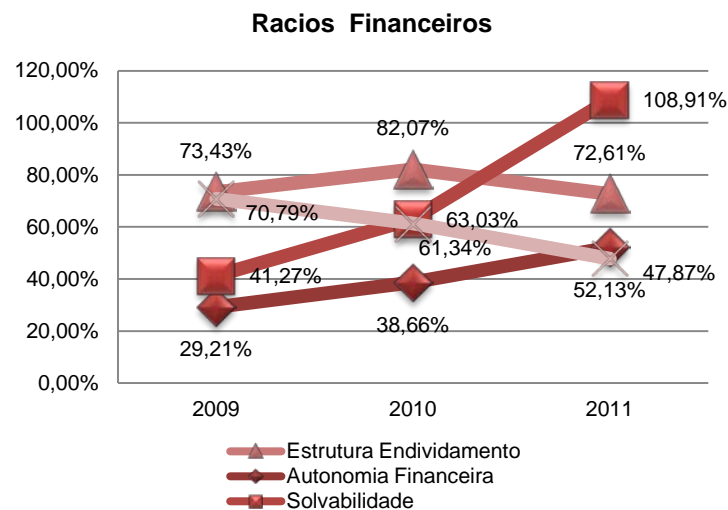


Estrutura do Balanço



Em valores absolutos, os registos de 2011 evidenciam que o Ativo passou de 28.085.827 Euros para 23.675.810 Euros. Em termos desagregados, os Capitais Próprios passaram de 10.858.700 Euros para 12.532.330 Euros e o Passivo de 17.227.126 Euros para 11.143.480 Euros.

Há que salientar que este incremento das fontes de financiamento teve sempre associado a preocupação de preservar o equilíbrio financeiro da empresa. Se analisarmos o gráfico verificamos que os rácios de autonomia financeira (52%) e de solvabilidade (108,9%) recuperaram e estão bem acima dos valores teóricos de referência. Ainda sobre este ponto, haverá que destacar o excelente desempenho verificado ao nível do endividamento. Num ano de 2011, tão difícil como o de 2010, conseguiu-se uma redução na ordem dos 23%. O indicador passou de 61% para 47%, o que representa uma importante redução do peso do Passivo no Ativo da empresa.



Quanto à estrutura de endividamento, historicamente o indicador tem-se mantido estável entre os 70% e os 80%. O valor de 2011 voltou a aproximar-se do limite inferior.

EUROS	2009	2010	2011	VAR
Capitais Próprios	7.257.956	10.858.700	12.186.642	12,23%
Total do Passivo	17.586.534	17.227.126	11.189.844	-35,05%
Total do Ativo	24.844.490	28.085.827	23.376.486	-16,77%
Autonomia Financeira	29,21%	38,66%	52,13%	34,84%
Solvabilidade	41,27%	63,03%	108,91%	72,78%
Endividamento	70,79%	61,34%	47,87%	-21,96%
Estrutura de Endividamento	73,43%	82,07%	72,61%	-11,53%

Importa salientar que o decréscimo do Ativo se deve muito mais a fatores relacionados com o Ativo Corrente que passou dos 16.688.315 Euros para os 10.865.261 Euros (-31,5%) do que ao Ativo Não Corrente que cresceu 9,8%, passando de 11.397.512 Euros para 12.511.224 Euros.

BALANÇO	2010	2011	Var (%)
ATIVO			
ATIVO NÃO CORRENTE	11.397.511,50	12.511.221,840	9,80%
1.1 Ativos Intangíveis	1.216.166,78	1.401.117,11	15,20%
1.2 Ativos Fixos Tangíveis	3.114.597,25	2.926.775,80	-6,03%
1.4 Investimentos Financeiros	6.853.747,47	7.970.331,936	16,3%
1.5 Outros Ativos Financeiros	213.000,00	213.000,00	0,00%

Relativamente ao Ativo Não Corrente o incremento deve-se à contabilização como Ativos Intangíveis em Curso dos trabalhos para a própria empresa desenvolvidos em 2011 e à valorização das participações especialmente na SINFIC Angola.

Os ativos fixos tangíveis tiveram uma redução de 6,0% e os Investimentos financeiros, que refletem a posição acionista nas empresas participadas teve um incremento de 16,2%.

De realçar ainda se mantém o investimento de 213.000 EUR referente a um depósito a prazo como colateral de um aval bancário prestado pelo MillenniumBCP a uma empresa do grupo.

ATIVO CORRENTE	16.688.315,01	10.865.261,03	-34,89%
2. Inventários	322.509,61	316.496,31	-1,86%
2.1 Mercadorias	322.509,61	316.496,31	-1,86%
3. Dívidas de Terceiros - Curto Prazo	15.574.659,36	10.121.215,76	-35,01%
3.1 Clientes C/C e C/ Letras	11.853.797,72	8.489.222,21	-28,38%
3.2 Estado Outros Entes Públicos	128.454,39	307.475,74	139,37%
3.3 Outros Contas a Receber	3.592.407,25	1.324.517,81	-63,13%
4. Caixa e Depósitos	568.650,26	254.107,94	-55,31%
5. Diferimentos	222.495,78	173.448,52	-22,04%
5.1 Gastos a Reconhecer	222.495,78	173.448,52	-22,04%
6. TOTAL DO ATIVO	28.085.826,51	23.376.485,873	-16,80%

A conta de Clientes representa a maior rubrica do Ativo Corrente com 8.489,222 EUR dos quais o maior devedor é a SINFIC AO. Esta conta desceu 28,4% fruto dos recebimentos de Angola verificados no último trimestre do exercício. No entanto, o saldo de clientes ainda significa quase um ano de volume de negócios.

A conta de mercadorias teve uma quebra de 2% tendo sido feita uma atualização de stocks.

A conta de Estado e Outros Entes Públicos teve uma subida de 139,37%.

A conta Outros Contas a Receber apresenta também um saldo de 1.324.518 EUR e diminuiu 63,13% face ao ano anterior. Esta conta resulta de débitos não operacionais a empresas participadas da qual a SINFIC AO é a principal devedora.

CAPITAL PRÓPRIO

7. Capital Social	5.000.000,00	5.000.000,00	0,0%
8. Prémio de emissão de ações	100.000,00	100.000,00	0,0%
9. Reservas	272.610,77	344.148,60	26,24%
10. Resultados Transitados	3.431.270,93	4.024.435,32	17,29%
11. Ajustamentos em Ativos Financeiros	616.699,85	1.164.520,01	88,8%
12. Outras Variações no Capital Próprio	7.362,00	7.135,46	-3,08%
13. Resultado Líquido do Exercício	1.430.756,58	1.546.402,58	8,01%
IRC	-77.981,49	-188.760,61	142,1%
14. TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	10.858.700,13	12.186.641,97	12,2%

Como não houve distribuição de resultados aos resultados transitados cresceram 17,29% para 4.024.435 EUR.

Total do Capital Próprio teve um incremento de 12,2% neste período.

PASSIVO NÃO CORRENTE	4.318.974,24	3.340.941,00	-22,61%
15. Provisões	0	106.622,73	
16. Financiamentos Obtidos	4.316.520,25	3.231.939,80	-25,13%
17. Passivos por Impostos Diferidos	2.453,99	2.378,47	-3,08%

O Passivo Não Corrente teve um decréscimo de 22,61% essencialmente devido à amortização dos empréstimos obtidos.

Foi constituída uma provisão decorrente do método de equivalência patrimonial relativo à SINFIC Moçambique.

PASSIVO CORRENTE	12.908.152,14	7.848.902,908	-39,20%
17. Fornecedores	2.318.380,48	937.896,29	-59,55%
18. Estado Outros Entes Públicos	525.458,81	437,164,887	-10,00%
19. Financiamentos Obtidos	6.284.678,13	3.859.672,95	-38,59%
20. Outras Contas a Pagar	2.279.936,65	2.197.907,72	-3,60%
21. Diferimentos	1.499.698,07	380.336,15	-74,64%
22. TOTAL DO PASSIVO	17.227.126,38	11.189.843,90	-35,00%
23. TOTAL DO PASSIVO+CAPITAL PRÓPRIO	28.085.826,51	23.376.485,87	-16,80%

O Passivo Corrente teve um decréscimo de 39,2% influenciado pela redução em 59,55 % da conta de fornecedores.

Os Financiamentos de Curto Prazo, nomeadamente Contas Correntes Caucionadas e Livranças tiveram uma descida de 38,59%.



Numa outra óptica, o Fundo de Maneio decresceu para 2.953.728 EUR uma vez que o aumento dos Capitais Permanentes na ordem de 3,9% para 15.764.270 EUR não foi acompanhado na mesma proporção pelo aumento do Ativo Fixo, que cresceu 12,4% para 12.810.542 EUR.

Análise do Equilíbrio / Ciclo Financeiro	2009	2010	2011
Capitais Próprios	7.257.956	10.858.700	12.186.642
Capital Alheio	4.977.456	4.316.520	3.231.940
Capitais Permanentes	12.235.412	15.175.220	15.418.582
Ativo Fixo	8.974.144	11.397.512	12.511.225
Fundo de Maneio	3.261.268	3.777.709	2.907.357

Análise do Prazo Médio de Recebimentos / Pagamentos

O final do ano alterou completamente a situação referida no relatório e contas de 2010, tendo-se verificado recebimento de Angola que reduziram os prazos médios de recebimentos e nos permitiu solver as contas com os fornecedores.

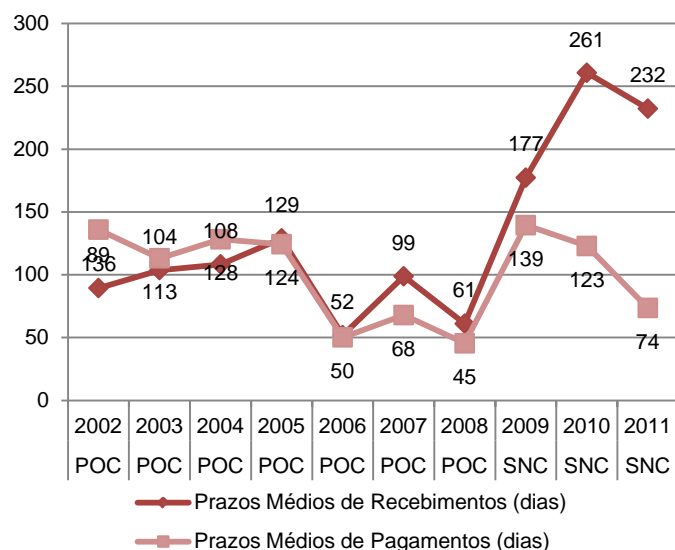
O prazo médio de recebimentos ainda se mantém elevado mas reduzimos 29 dias, de 261 para 232 dias.

A folga de tesouraria verificada através dos recebimentos de Angola permitiu reduzir o PMP 49 dias, de 123 dias para 74 dias.

Em virtude dos constrangimentos sentidos em 2009 e 2010, altura em que os prazos médios de pagamentos se situaram em valores não atingidos

anteriormente, em 2011 foi possível melhorar os relacionamentos com os nossos fornecedores, mediante uma continua racionalização e esforço na negociação das condições de aquisição de compras e com o suporte de financiamento bancário, reduzindo 40% o prazo médio de pagamentos, fazendo-o situar no final do exercício nos 74 dias.

DESCRIÇÃO	2009 SNC	2010 SNC	2011 SNC
Prazo Médio de Recebimento (dias)	177	261	232
Prazo Médio de Pagamento (dias)	139	123	74
Liquidez Geral	1,23	1,18	1,33
Liquidez Reduzida	1,19	1,15	1,29



Análise de Rendibilidade

DESCRIÇÃO	2009	2010	2011
Volume de Negócios	14.307.535	10.438.298	9.132.237
Resultado Líquido	1.338.693	1.430.756	1.546.403
Rendibilidade dos Capitais Próprios (ROE)	18,44%	13,18%	12,7%
Rendibilidade do Ativo (ROA)	5,39%	5,09%	6,62%
Rendibilidade Líquida das Vendas	9,36%	13,71%	16,93%

Como se pode ver na tabela, o resultado líquido de 2011 conservou a tendência positiva dos anos anteriores (1.546.402 Euros). O ano embora difícil manteve a evolução favorável e é em grande medida resultado do esforço global da organização.

A rendibilidade líquida das vendas traduz uma melhoria importante na racionalização dos recursos disponíveis, bem como a implementação de mecanismos de gestão que permitem uma melhor rentabilização das vendas.

Exemplo disso reside na utilização dos benefícios fiscais instituídos pelo programa SIFIDE. O valor pago de IRC corresponde essencialmente ao pagamento da Derrama e das Tributações Autónomas. O valor da colecta é totalmente suportado pelo benefício fiscal que nos tem sido atribuído em resultado das candidaturas entregues no âmbito do Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial referente a projetos de inovação.

No que se refere à rendibilidade dos capitais próprios, verificou-se um aumento dos resultados líquidos (8,1%) não acompanhado, proporcionalmente pelo aumento do capital próprio (12,2%) gerando uma descida do rácio de 13,18%

verificado em 2010 para 12,7% em 2011. Quanto à rentabilidade do Ativo, o rácio cresceu para 6,62%.

O cash-flow operacional e líquido tiveram em 2011 um acréscimo significativo na ordem dos 18,71% e 13,5%, respetivamente, e representam em termos absolutos 2.305.736 EUR e 2.116.976 EUR respetivamente. Este ano registou-se um crescimento na tendência e o cash-flow líquido já representa 23,1% do volume de negócios.

DESCRIÇÃO	2009	2010	2011
Cash-Flow Operacional	2.045.047,07	1.942.371,02	2.305.736,69
Cash-Flow Líquido	1.970.352,22	1.864.389,53	2.116.976,08
Cash-Flow Líquido / Volume negócios	13,77%	17,86%	23,18%

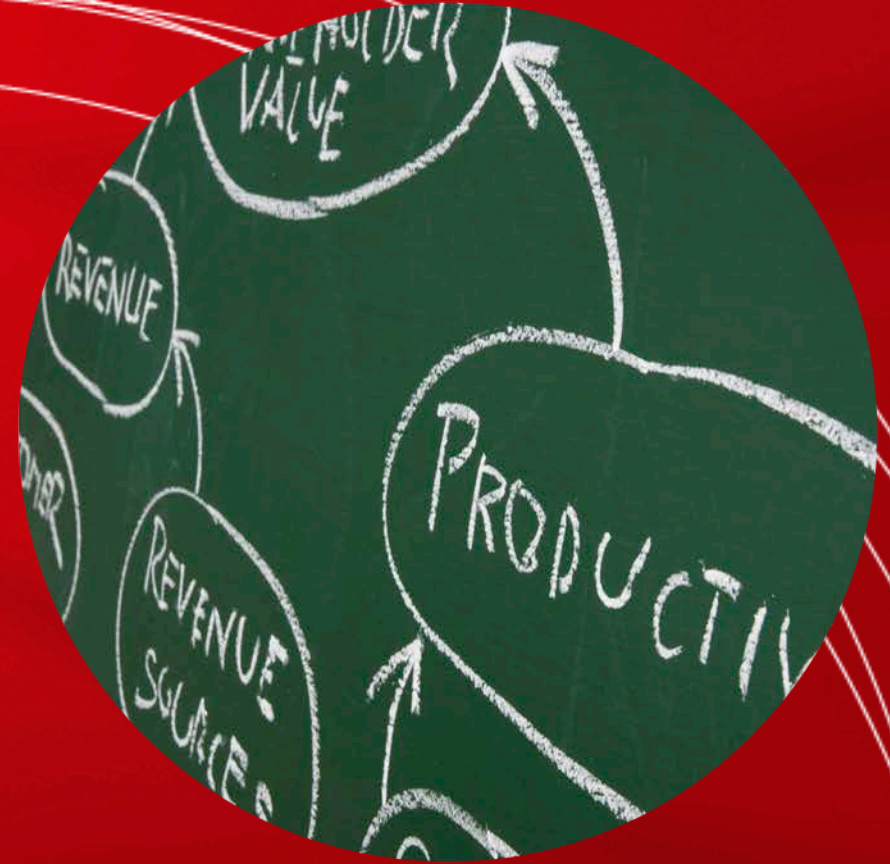
No que diz respeito ao Valor Acrescentado Bruto, em 2011 o valor foi de 7.527.593 Euros. O valor ficou significativamente abaixo dos 9.212.984 EUR registados em 2010 (-18,29%).

DESCRIÇÃO	2009	2010	2011
Volume de Negócios	14.307.535,79	10.438.298,34	9.132.237,24
Emprego Total (Nº Médio)	224	223	173
Valor Acrescentado Bruto	9.374.316,76	9.212.984,19	7.527.593,77
Gastos com Pessoal	7.560.741,84	7.321.163,46	5.496.324,57
VAB / Emprego Total	41.849,63	41.313,83	43.512,10

VAB / Volume Negócios	65,52%	88,26%	82,43%
Volume Negócios / Emprego Total	63.872,93	46.808,51	52.787,50
Gastos c/ Pessoal / Emprego Total	33.753,31	32.830,33	31.770,66

À semelhança dos anos anteriores o rácio VAB / Volume de Negócios continua a apresentar valores bastante interessantes, apesar de registar uma pequena descida. O rácio decresceu dos 88% para 82,4%.

05. INTENTO ESTRATÉGICO



05. INTENTO ESTRATÉGICO

VISÃO

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. Ser, no mercado das TI's, um referencial de excelência e um parceiro: de Confiança, Credível, Competente e Competitivo. Que assume Compromissos com os clientes e parceiros, com a sociedade e a comunidade, com o capital humano, a inovação e com o futuro.

MISSÃO

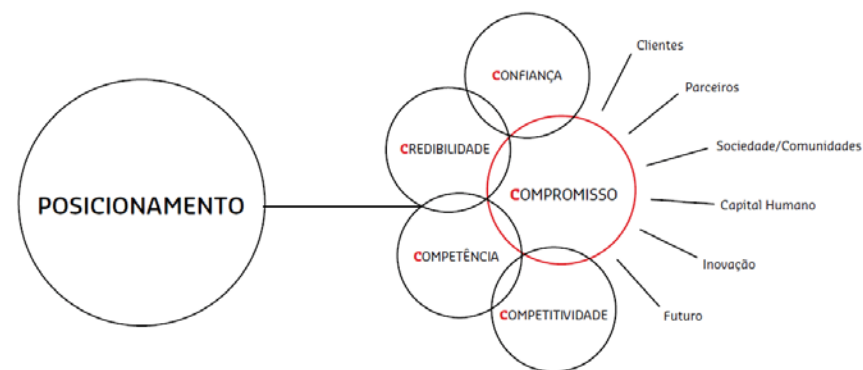
Manter uma orientação clara na formação e sustentabilidade do Capital Intelectual, demonstrando vantagem competitiva numa perspetiva de transportar inovação e qualidade aos clientes nas diferentes áreas geográficas e num enquadramento de partilha de valor com as suas equipas e parceiros.

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 do futuro.

POSICIONAMENTO



06. PERFIL CORPORATIVO



06. PERFIL CORPORATIVO

GOVERNAÇÃO

O modelo de governação da SINFIC é baseado num Conselho de Administração de seis elementos nomeados pela assembleia-geral em mandatos de 4 anos; em gestores de unidade de negócio com autonomia executiva e em gestores de suporte ao negócio.

As empresas participadas têm por sua vez um Conselho de Administração próprio ou de gerência autónomo e com autonomia para a gestão dos negócios.

O Conselho de Administração reúne-se mensalmente (RCA = Reunião do Conselho de Administração) para análise do negócio e acompanhamento da atividade.

Ao nível dos Gestores de Unidade de Negócio existem 3 momentos de gestão que se concretizam com a realização de:

- Reuniões de Acompanhamento de Negócio com todos os gestores com a periodicidade trimestral;
- Kick-off de gestores anual onde são programados e aprovados os planos de negócio;
- Kick-Off técnico que tem como objetivo a passagem de conhecimento entre as diferentes unidades, promovendo as potencialidades e posicionamento do mercado das diferentes famílias de produto da SINFIC, bem como o estabelecimento de uma base de conhecimento na organização de componentes, interfaces, padrões, roadmaps de produtos

e estratégias de expansibilidade a nível de mercado promovendo a reutilização, sinergias de esforço e possibilitar ofertas combinadas para o mercado externo.

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

Paulo Cardoso do Amaral

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.

MODELO COMERCIAL (EIXOS)

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.

Embora se tenham registado algumas alterações ao nível do modelo comercial mantém-se intacta a forma como é dado a conhecer a oferta da SINFIC, atualmente estruturada em torno de grandes eixos estratégicos de negócio:



ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

REDE DE UNIDADES DE NEGÓCIO

Do ponto de vista operacional, a busca permanente do alinhamento entre as competências dos nossos técnicos e as estratégias de Tecnologias de Informação e Comunicação dos nossos clientes levou-nos a estruturar a SINFIC em Unidades de Negócio.

Cada unidade de negócio está centrada num núcleo de competências tecnológicas e de soluções de negócio, que garante aos clientes que serve a competitividade e a qualidade dos serviços que presta.

Com esta premissa em mente, a SINFIC estruturou a sua organização e os seus processos de realização com base no conceito de especialização da cadeia de valor, ou seja, a partir da ideia simples de criar equipas auto-dirigidas com o objetivo de conseguirem uma eficácia auto-sustentada nos seus nichos.

Cada Unidade de Negócio tem um líder, com uma visão, uma estratégia, um programa de ações, objetivos, 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, ou seja, pelo desenvolvimento da mesma.

Este modelo proporciona às comunidades que servem uma oferta especializada e única. A estrutura da SINFIC em 2011 foi composta por um total de 27 Unidade de Negócio:

1. 14 UEN - Unidades Estratégicas de Negócio (orientadas para o cliente externo); e
2. 13 USN - Unidades de Suporte ao Negócio (orientadas para o cliente interno).

Unidades de Produção / Implementação

A cadeia de valor da SINFIC está alicerçada no seguinte conjunto de Unidades Estratégicas de Negócio (UEN) que comportam as seguintes unidades de produção e de implementação:

- | | |
|---------------------------------------|------------------------------|
| • Governança, Estratégia e Operações; | • Identificação e Biometria; |
| • Sistemas e Aplicações; | • Negócios Angola; |
| • Infraestrutura e Serviços; | • Negócios Moçambique; |
| • Sistemas BPMS; | • Negócios Brasil; |
| • Distribuição de Software; | • Projetos Partilhados; |
| • Consultores Estratégicos; | • Soluções de Transporte; |
| • Soluções de Mobilidade; | • Sistemas de Fidelização. |

Unidades de Suporte ao Negócio

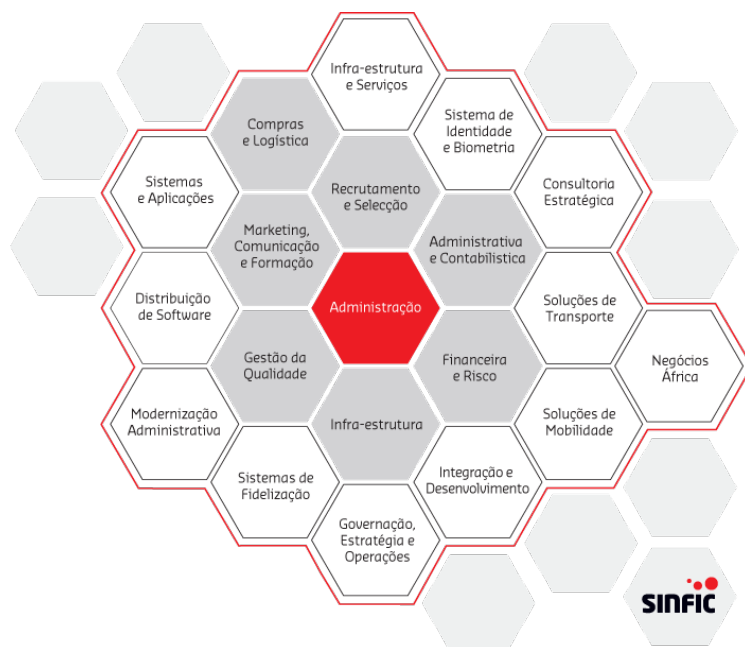
As USN, por outro lado, desenvolvem atividades de apoio às UEN numa ótica de serviço tendo igualmente de elaborar os seus orçamentos e estabelecer um contrato de prestação de serviços (à USN SP – Serviços Partilhados ou diretamente às UEN) onde são definidas as suas responsabilidades e as entregas / serviços que prestam. Estas entregas são valorizadas e o cumprimento do SLA – Service Level Agreement permite a faturação dos serviços prestados.

Este modelo apresenta a vantagem de permitir a medição da eficiência das mesmas e, desta forma, criar um Sistema de Incentivos alinhados com o resultado. Durante 2011 estiveram ativas as seguintes (USN) Unidades de Suporte ao Negócio:

- | | |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| • Compras e Logística; | • Projetos Globais; |
| • Recrutamento e Seleção; | • Serviços Partilhados; |
| • Administração da Empresa; | • Serviços de Suporte a Projetos; |
| • Marketing; | • Infraestrutura de Negócio; |
| • Eficiência Financeira; | • Startups; |
| • Administrativa e Contabilística; | • Gestão da Qualidade. |
| • Financeira e Risco; | |

A SINFIC replica este modelo de negócio nas várias geografias em que atua diretamente (Angola, Brasil, Moçambique, Guiné Bissau).

Em cada território existe uma estratégia, um plano de ação global e dependendo da sua complexidade e dimensão é definido um conjunto de UEN / USN que estruturam a ação tática da empresa no local.



RECURSOS HUMANOS

Vivemos numa época em que ganha cada vez maior relevo a necessidade de reinventar a empresa. Conjugam-se neste sentido os novos valores emergentes e a necessidade económica. Na SINFIC consideramos que estamos num período dinâmico em que o imperativo económico de uma força de trabalho mais competitiva e mais produtiva nos faz voltar aos valores humanistas, tais como a confiança, a liberdade e o respeito pelo indivíduo.

Neste contexto, a Gestão de Recursos Humanos assume-se como uma preocupação estratégica prioritária. O avanço tecnológico e o desenvolvimento do conhecimento humano, por si só, não produzirão efeitos se a qualidade da gestão realizada sobre os grupos organizados de pessoas não permitir uma aplicação efetiva desses recursos.

No entanto, é importante reter que uma organização acolhe e desenvolve no seu seio múltiplas variáveis (tarefas, estruturas, pessoas, tecnologia e ambiente) cujo comportamento é sistemático e complexo, de tal forma que a sua adequação resulta para o gestor numa tarefa difícil, exigindo dele um desempenho com crescente autonomia, capacidade de confiar em si mesmo, no referencial interno; capacidade de trocar e interagir com a assertividade para lidar, simultaneamente, com questões diversas como os problemas humanos, tecnológicos e políticos.

A profunda alteração anunciada abre para a gestão um mundo de novos e sempre mais complexos desafios. O futuro já está à nossa volta ainda que poucos se tenham já questionado sobre o que isto significa para o seu próprio trabalho e para a sua própria empresa. Merecem admiração os que ontem e hoje começaram a sentir já o reinventar da empresa, criando uma nova estrutura que ainda não somos capazes de definir. É o período em que a sociedade industrial vai gradualmente cedendo o lugar à sociedade da Informação.

Caminha-se para a "Sociedade do Saber", uma sociedade onde o valor da informação tende a suplantar a importância do capital. A diferença decisiva que distingue o actual dos anteriores períodos de mudança, para além da natureza e da escala das transformações, é a extraordinária velocidade com que as mesmas se produzem. Foram libertadas forças sociais totalmente novas e a corrente de mudança é tão acelerada que influencia o nosso sentido do tempo, revoluciona o

ritmo de vida quotidiana e afeta até o nosso modo como "sentimos" o mundo à nossa volta. Tantas e tão rápidas as mudanças que, hoje, já mal podemos imaginar a vida dos nossos pais e muito menos ainda, os nossos filhos podem avaliar a vida dos seus avós. É esse o problema fundamental do atual período de vida e é isso que, por assim dizer, constitui, para todos nós, um desafio à nossa capacidade humana de adaptação.

O mundo empresarial está a ser afetado por tendências poderosas que obrigam as empresas a reinventarem-se a si próprias. Estamos a assistir a uma incontestável alteração do recurso estratégico: as pessoas assumem na sociedade de informação um papel vital e crucial. A informação, o conhecimento, a criatividade, o sentido de oportunidade, são recursos estratégicos nesta era que assumem uma redobrada importância. A empresa só pode aceder com sucesso a esses bens através das pessoas. O pressuposto básico da empresa reinventada é que as pessoas são o seu bem mais escasso e precioso, que constituem a pedra angular da competitividade de qualquer organização. As relações de trabalho são também neste contexto alteradas no sentido em que o posto de trabalho é gerido pelas próprias pessoas que geram proveitos, gastos e partilham resultados.

Na SINFIC encaramos as pessoas como elemento essencial e crítico para o sucesso da organização. 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 uma Unidade de Suporte ao Negócio de Recrutamento e Selecção de Recursos Humanos.

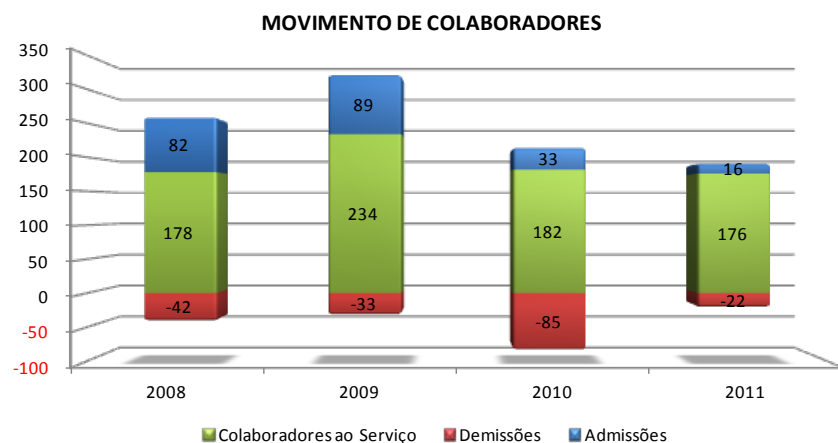
Num sector que tradicionalmente se caracteriza pela dificuldade na retenção dos colaboradores, a SINFIC tem, mercê do empenho continuado na implementação do sistema de Cultura e Valores (entre muitos outros mecanismos orientados para

a valorização pessoal e profissional de todos os que connosco trabalham), conseguido assegurar equipas coesas e manter competências internas que permitem abraçar os projetos com a confiança de anos de experiência.

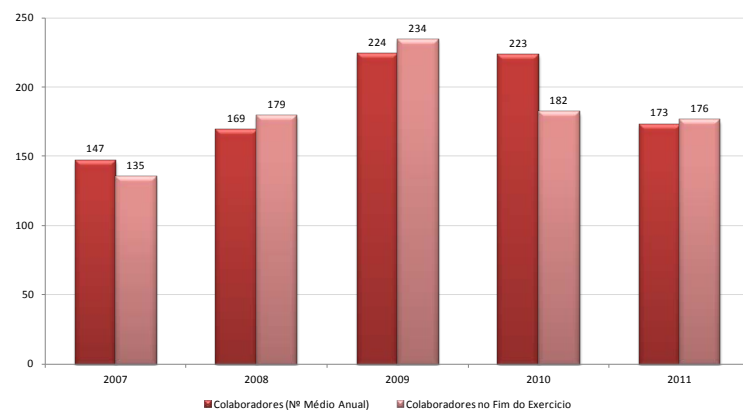
O ano de 2011 ficou, no entanto, marcado pela necessária redução no número de colaboradores fruto da estratégia de adequar a capacidade de produção da empresa à conjuntura vivida no mercado. Deu-se também continuidade à transferência de alguns dos quadros da SINFIC Portugal para a SINFIC Angola que passaram apenas a ter vínculo com esta participada.

ANO	2010	2011
EMPREGO TOTAL (Nº MÉDIO)	223	173
Valor Acrescentado Bruto	9.212.984	7.527.593
V.A.B. / Emprego	41.314	43.512
V.A.B. / Volume Negócios	88%	82%
Volume Negócio / Emprego	46.809	52.787
Custos c/ pessoal / Emprego	32.830	31.771

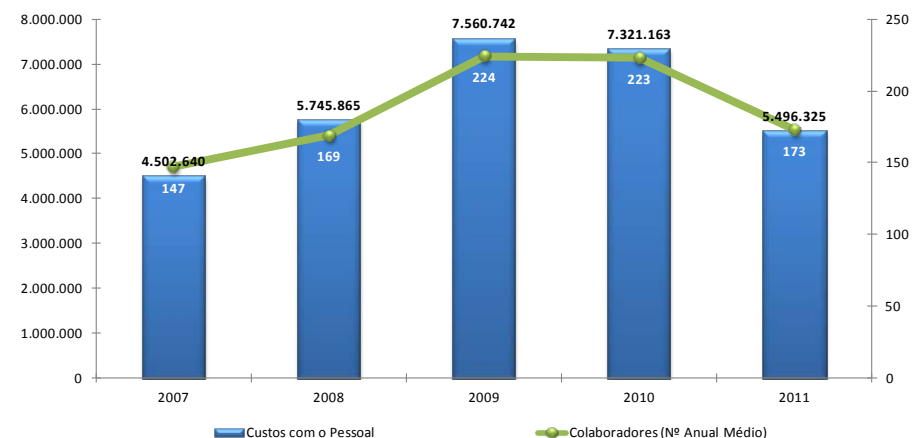
O número de colaboradores no final de 2010 era de 182 e em 2011, mantendo-se o contexto de contração da economia nacional houve alguma estabilidade nesta vertente reduzindo-se ligeiramente o número de pessoas no quadro para 176 colaboradores. Contabilizando as entradas e saídas ao longo do ano, o número médio de colaboradores fixa-se nos 173, menos 50 pessoas do que em 2010.



Os indicadores médios de produtividade mostram que o Volume de Negócios por colaborador teve uma melhoria face a 2010 explicada pela expressiva redução do número de colaboradores quando comparado com o Volume de Negócios.



O custo médio por colaborador manteve-se dentro do intervalo histórico, mas é por demais evidente o encolher da rubrica gastos com pessoal (-25%) com o intuito de atingir o equilíbrio capaz de suportar as vicissitudes associadas à conjuntura que vivemos, bem como racionalizar a organização tornando-a mais eficiente.



FORMAÇÃO

Os dois mapas seguintes (por semestre) contemplam as ações de formação desenvolvidas em formato inter empresa e intra empresa para cliente externo, as ações de formação desenvolvidas internamente (sejam elas com formadores internos ou adquiridas a fornecedores externos).

	AÇÕES INTERNAS	AÇÕES EXTERNAS	TOTAL
JAN	2	1	3
FEV	0	0	0
MAR	2	1	3
ABR	1	1	2
MAI	0	1	1
JUN	0	1	1
Total do Semestre			10

	AÇÕES INTERNAS	AÇÕES EXTERNAS	TOTAL
JUL	0	0	0
AGO	0	0	0
SET	2	0	2
OUT	0	2	2
NOV	1	0	1
DEZ	12	1	13
Total do Semestre			18

No cômputo global do ano de 2011 foram realizadas 28 ações de formação, das quais 20 internas e 8 externas. Durante todo o ano de 2011 foram ministradas 2.644 horas de formação = 1.139,5 + 1.504,5, respetivamente no primeiro e

segundo semestre. O registo global de assiduidade mantém-se a bom nível com um índice de 99%.

Quando comparado com o ano anterior, o número de horas de formação ministradas corresponde a uma expressiva redução de 1.884 horas, ou seja, de cerca de 42%.

Fruto de toda a envolvente económica e financeira que atravessa, não só a SINFIC mas também todo o mercado nacional e internacional, este foi o primeiro ano em que se notou um decréscimo tão acentuado na atividade formativa. Apesar do crescente interesse na formação à medida, já em 2010 este sentimento se tinha evidenciado com o registo de uma diminuição no número de propostas adjudicadas.

Do ponto de vista interno, face ao previsto, foram realizadas menos ações de formação, não porque houve uma redução da oferta, mas devido a falta de adesão dos colaboradores que, atendendo à pressão vivida, se estão a centrar muito mais no desenvolvimento e tentativa de recuperação de negócio.

Outro facto que teve interferência está relacionado com a redução estruturada do quadro de pessoal e a natural perda de algumas competências. As medidas estratégicas adotadas de contenção e de equilíbrio do negócio, bem como a procura do core-business teve como consequência a saída de recursos certificados e especializados em áreas de atuação da formação, nomeadamente a Gestão de Projetos.

O calendário planeado para 2011 não se cumpriu na sua totalidade, mas importa realçar a aposta nas Academias de Formação SINFIC, tendo-se realizado a primeira Academia de Programadores com sucesso.

SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

Ao longo dos últimos anos a SINFIC tem trabalhado em vários mercados e sectores distintos o que tem contribuído para uma redução do risco. Em consequência da contração do mercado nacional e fruto dos excelentes resultados em Angola esse pretendido equilíbrio pende novamente para o mercado angolano que consolida a posição e assume-se como estruturante e estratégico.

No entanto, em resultado de múltiplas decisões estratégicas tomadas ao longo de 2009 e especialmente no 2º semestre de 2010, o ano de 2011 foi profícuo na concretização de medidas que visam a diluição do risco da empresa. Criou-se a base que sustenta o processo de diversificação:

1) Desenvolvimento de Novos Mercados:

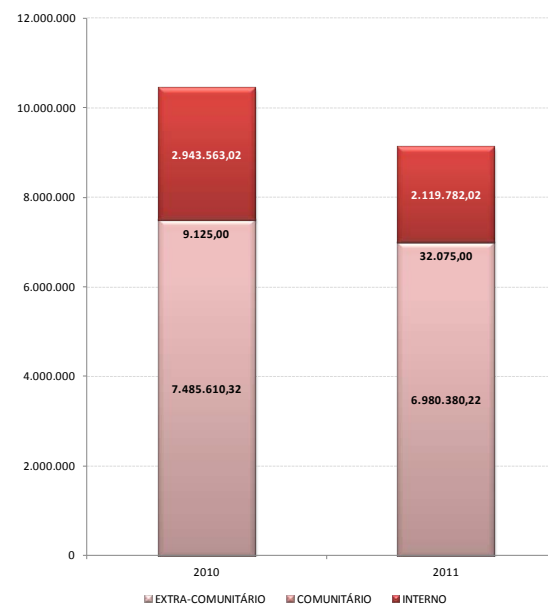
- a) Angola:
 - i) Maior aposta nas Administrações Municipais em “detrimento” da Administração Central (foi atribuída autonomia financeira de verbas específicas a estas entidades);
 - ii) Maior aposta no sector privado.
- b) Moçambique;
- c) Brasil (deu-se início efetivo à sua exploração no 2º semestre ‘11);
- d) Guiné Bissau;

2) Desenvolvimento de Produtos:

- a) IPDMS (ÁGORA SYSTEMS);
- b) TRULY +;
- c) SPE - Sistema de Processamento Eleitoral;
- d) TASKLOG;
- e) EYE YPEAK;
- f) QUATENUS.

O peso mercado externo teve em 2011 um pequeno incremento face ao registado no ano anterior, pesando agora 76% do volume de negócios.

Volume de Vendas (2010 e 2011)



Nos últimos 5 anos a SINFIC tem efetuado um esforço consistente de construção de um portfólio de produtos / sistemas alinhados com os Eixos Estratégicos estabelecidos tendo chegado a altura de agilizar e reforçar as atividades de promoção e vendas e de distribuição nos mercados alvo atrás referidos.

Como consultora especializada em TIC e integradora de Soluções, a estratégia de diversificação da SINFIC consubstancia-se cada vez mais na criação de uma rede dispersa de parceiros de negócio capaz de forma célere alavancar a nossa oferta transversal de produtos a muitos mercados.

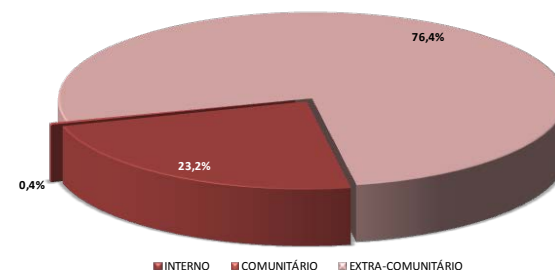
A estratégia adotada de “produtização” - desenvolvimento de produtos informáticos alicerçados nas necessidades do mercado - já contempla a hipótese de customização linguística, permitindo assim uma exploração sinérgica de mercados diversificada / global não restrita apenas a um espaço geográfico ou a um sector específico, mas sim orientada para um mundo globalizado.

Tal como referido no ano passado, a tendência mantém-se e os segmentos “Banca e Seguros”, “Telecomunicações” e “Software houses” continuaram a reduzir o seu contributo para os negócios da SINFIC PT. Curiosamente, em Angola, são precisamente estes os segmentos com maior potencial.

Em resumo, nos últimos dois anos fizemos um imenso esforço no sentido de reduzir o risco global da empresa, em especial a excessiva dependência para com o projeto do registo eleitoral associado ao Ministério de Administração do Território Angolano. Os números de 2011 parecem contradizer este facto. Todavia, embora se tenha verificado um pequeno incremento do peso relativo do volume de negócios para Angola, a verdade é que a composição da carteira de clientes foi diversificada estando agora menos exposta à Administração Central.

A empresa continua com a sua atividade fortemente vocacionada para os PALOP em especial para os países africanos onde possui subsidiárias, designadamente Angola e Moçambique, mas cremos, com base na sua dimensão e potencial, que em breve o Brasil se irá afirmar como o terceiro vértice do triângulo.

Peso Relativo por Mercado Geográfico



CERTIFICAÇÕES TÉCNICAS

A empresa continua a sua caminhada no incentivo ao desenvolvimento de competências individuais e organizacionais. Nesse sentido, a empresa mantém o seu esforço contínuo na certificação de qualidade no âmbito da norma ISO 9001:2008, bem como na certificação nível 2 de acordo com o modelo de referência mundial CMMI no âmbito das tecnologias de informação, estando alguns processos já certificados com o nível 3.

A certificação de nível 3, irá permitir à empresa competir 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 do turismo (por exemplo, serve de referência à NATO e ao departamento de defesa americano, na contratação de fornecedores de TI / SI).

Para além disso é feito um constante esforço no estímulo da certificação de colaboradores, havendo uma forte iniciativa para motivar os recursos humanos na sua formação contínua em áreas específicas das tecnologias de informação assim como, em áreas genéricas da gestão através da concretização de mestrados e doutoramentos.

Diversos referenciais nacionais e internacionais que a empresa se baseia na realização dos seus processos de trabalho:

- 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 9004:2008 - 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;
- SCRUM – Processo de desenvolvimento iterativo e incremental para gestão de projetos e desenvolvimento ágil de software;
- CMMI – Capability Maturity Model Integration;
- PMI – Project Management Institute;
- COSO – Risk Management;
- COBIT – IT Governance;
- TOGAF – The Open Group Architecture Framework;
- PMBOK – Project Management Book of Knowledge;
- MAIS – Metodologia de Avaliação de Investimentos em SI/TI na Administração Pública;

- BS ISO/IEC 17799:2005 - Code of practice for information security management;
- BS ISO/IEC 27001:2005 - 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.

Para além do desenvolvimento interno de competências, a SINFIC mantém ativo um protocolo de cooperação com a Universidade Nova de Lisboa para a realização de projetos conjuntos de investigação no domínio da engenharia informática estando este protocolo abrangido pelo Estatuto do Mecenato Científico.

Ainda relativamente ao capital intelectual e, assumindo que os recursos humanos qualificados são a base do sucesso das organizações que se pretendem assumir como competitivas através do desenvolvimento de competências únicas, a gestão estratégica dos recursos humanos tornou-se vital. Por isso, são várias as iniciativas que visam garantir o acesso aos melhores profissionais e o seu consequente desenvolvimento na organização. Temos como exemplos:

- Profissionalização das áreas de recrutamento e seleção, levando também ao aumento da reflexão sobre as competências críticas associadas ao desenvolvimento de cada negócio. Em simultâneo, tem sido também prática crescente, a constituição de bolsas de candidatos com o perfil desejado, que vão sendo recrutados à medida do crescimento da empresa;
- Acordo entre a SINFIC e escolas do ensino superior (por exemplo, a Escola de Ciências Empresariais do Instituto Politécnico de Setúbal) que visam garantir o acesso a recursos humanos qualificados e alinhados com as necessidades da empresa. Para tal, organizam diversas ações conjuntas: colocação progressiva de alunos através de estágios profissionais que finalizam com o recrutamento definitivo; elaboração de conteúdos programáticos de unidades curriculares e de cursos, com a participação de profissionais da empresa, aproximando cada vez mais o ensino à prática empresarial; lecionação de unidades curriculares por profissionais das empresas, garantindo, a transmissão do conhecimento e o respetivo alinhamento das competências dos alunos face às necessidades da empresa;
- Assumir que a formação contínua é um pilar para o sucesso das empresas a médio e longo prazo. Por isso, a capacidade de obtenção de certificações da empresa e colaboradores, como são os casos do CMMi (capability maturity model integration) e do ITIL (Information Technology Infrastructure Library), que representam as melhores praticas no desenvolvimento de software e de serviços, garantem aos clientes que a empresa detém as competências necessárias para a realização dos projetos de maior complexidade, contribuindo para aumentar os seus níveis globais de diferenciação e o acesso aos mercados de maior valor;

- Alteração da lógica da remuneração, tornando variável uma parte dos custos com pessoal, em função da contribuição dos colaboradores para os objetivos estratégicos. Deste modo, as remunerações estão articuladas com o desenvolvimento das carreiras, que supostamente estarão em sintonia com o crescimento da organização. Por isso, para além da componente fixa do salário, existem incentivos que são pagos de acordo com a realização de objetivos nas mais diversas áreas estratégicas: cumprimento de objetivos comerciais ou de rentabilidade, capacidade para trabalhar em equipa e contribuição para o valor dos projetos globais da empresa, capacidade de inovação e de satisfação dos clientes, etc.

MARCAS REGISTRADAS

- S4
- SINERGOS
- TIM PLAYER
- YOU ARE A TIM PLAYER
- RH ONE
- 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
- GIPURB - GESTÃO INTEGRADA DE PROCESSOS URBANÍSTICOS
- GIPPIP - GESTÃO INTEGRADA DE PROCESSOS PROGRAMA DE INVESTIMENTO PUBLICO
- GIPEXPEDIENTE - GESTÃO INTEGRADA DE PROCESSOS DE EXPEDIENTE
- GIPARQUIVO - GESTÃO INTEGRADA DE PROCESSOS DE ARQUIVO
- GIP - GESTÃO INTEGRADA DE PROCESSOS
- BIOSTAMP
- SELO BRANCO DIGITAL
- SINFIC
- QUATENUS
- MEDICAL OBSERVATION VEHICLE EQUIPMENT – MOVE
- EYE PEAK

EMPRESAS PARTICIPADAS

INOVA (2005)

INOVA – ENGENHARIA DE SISTEMAS, SA

Garante competências no âmbito do mercado da administração pública e da modernização administrativa.

Sinfic Moçambique (2006)

SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, LDA

Garante a presença e capacidade de resposta a todas as províncias de Moçambique.

BIOGLOBAL (NOVEMBRO 2008)

BIOGLOBAL – BIOMETRIA E COMUNICAÇÕES GLOBAIS, SA

Garante competências mais alargadas na área da biometria de modo a reforçar o eixo estratégico da segurança e defesa.

NOVAGEO (DEZEMBRO 2009)

NOVAGEO SOLUTIONS, SA

Garante competências na área dos sistemas de informação geográficos e na cartografia.

SINFIC ANGOLA

SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS, SA

Garante a presença e capacidade de resposta a todas as províncias de Angola.

TUAMUTUNGA (2010)

TUAMUTUNGA TRADING, LDA

Garante competências mais alargadas em outras atividades (não TIC) de modo a reforçar e dar capacidade de resposta ao processo logístico de exportação de mercadorias para Angola. Tem como um dos seus principais objetivos assegurar as exportações de mercadorias não TIC para Angola.

Principais Participações da SINFIC PT



MODELO DE DESENVOLVIMENTO

Hoje, a SINFIC é uma das maiores empresas de prestação de serviços, desenvolvimento e integração de sistemas e soluções a operar em Angola, Portugal, Moçambique e agora, também no Brasil.

Somos orientados à formação de valor e ao reforço da competitividade e eficiência dos nossos clientes. Neste foco reside a chave do nosso sucesso. Estabelecemos parcerias de negócio com quem connosco partilha conhecimento, tecnologia, valores, culturas e práticas que colocamos ao serviço do desenvolvimento e integração de soluções e sistemas e no fornecimento de serviços profissionais adequados e orientados à satisfação das expectativas dos clientes.



O modelo de negócio da SINFIC visa o desenvolvimento sustentado do seu Capital Intelectual em prol do desenvolvimento sustentável das sociedades. O Capital Intelectual de uma organização é constituído pelo seu Capital Humano e pelo seu 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.

Os conhecimentos e competências adquiridos (Capital Humano) pelos nossos colaboradores são a principal fonte de valor da organização. É através deles e da eficiência do seu desempenho que conseguimos prestar melhores serviços e/ou oferecer melhores produtos, e assim alargar a nossa influência (Capital Estrutural).

Num mundo onde é essencial que as organizações tirem o melhor partido dos recursos e rentabilizem os seus investimentos, acreditamos que há uma diferença entre quem faz e quem sabe e garante o que faz e, por isso, temos os nossos sistemas de gestão e de realização certificados e alinhados com os referenciais ISO 9001, CMMI nível 3 e DGERT, dando aos nossos clientes a garantia da melhor qualidade possível em todas as nossas entregas.

Contudo, tendo em conta a realidade dos nossos dias, só isto não é suficiente. Num mundo em constante mudança e com múltiplas solicitações, as organizações são obrigadas a um esforço contínuo de inovação rumo a uma maior competitividade e aumento da produtividade.

Nesta vertente a SINFIC é atualmente uma referência sólida graças à sua postura de inovação em termos de ideias e soluções apresentadas ao mercado. Isto tem sido conseguido através do concurso de pessoal técnico altamente qualificado, da utilização das melhores metodologias de desenvolvimento de software e da

adoção de ferramentas comprovadas pela indústria.

Durante o segundo semestre de 2010 e parte de 2011, reduzir os custos de funcionamento e melhorar a eficiência da organização foram o primado da organização. A organização atravessou e ainda atravessa um período de transformações, mas entretanto reduzir custos deixou de ser uma prioridade, pois entendemos que os potenciais benefícios do ajustamento foram atingidos e são finitos.

Adaptada a estrutura, o desafio agora voltou a ser a maximização dos lucros, pela diversificação sólida e controlada de produtos / mercados – redução do risco, pelo aumento da produtividade e pela garantia da satisfação dos nossos clientes externos e internos.

Entendemos que o principal segredo para que esse desafio seja alcançado, mantendo o novo cenário saudável e duradouro, é a inovação. Face à rápida mutação do mundo, é ela a arma competitiva mais poderosa que uma organização pode deter. Cada vez mais deve ser encarnada, ser um estado mental desenvolvido a todos os níveis e alimentado por administradores, gestores, colaboradores e parceiros.

A Inovação – O “Cloud Computing”

Vivemos atualmente num mundo tão globalizado, que uma crise nos chamados “países ricos” ou “países industrializados” tem um efeito dominó nos restantes países.

Hoje em dia os produtos são fabricados com componentes de todas as partes do mundo e as novas tecnologias são absorvidas e disseminadas numa velocidade

impressionante. Por isso, cada vez mais e especialmente no nosso sector, para sobreviver no longo prazo e ser sustentável uma empresa necessita de ser muito competitiva.

Ser-se competitivo significa ter condições para competir com as suas concorrentes a nível mundial, ou seja, ser uma empresa capaz que oferecer ao mercado produtos e serviços de elevada qualidade, baixo custo e inovadores.

No entanto, a qualidade e a eficiência produtiva já quase se tornaram commodities e não são condições suficientes para diferenciar a empresa e impulsionar o seu crescimento. Os países industrializados e alguns países em desenvolvimento já entenderam que a inovação será, daqui em diante, o principal pilar do seu crescimento. As empresas que disponibilizam ao mercado soluções inovadoras têm condições de se diferenciar das concorrentes e atingir uma posição de vantagem competitiva.

A inovação é cada vez mais encarada como uma das questões centrais das estratégias de negócio das organizações. Compete aos líderes incentivar (ou em alguns casos até criar) um clima de inovação tão interiorizado que faça parte da cultura organizacional. Essa mentalidade traduz o reconhecimento de que a inovação tem que se tornar parte integrante do pensamento individual e organizacional. A sobrevivência e a prosperidade das organizações no cenário atual dependem disso.

Para inovar, uma empresa deve ir além da eficiência operacional. Deve-se colocar no lugar dos seus clientes, entender bem o seu mercado e, acima de tudo, ter pessoas qualificadas e um processo sistematizado de gestão da inovação.

É pois, neste ambiente de mutação acelerada com novas solicitações do mercado em que nos encontramos e ao qual nos estamos a adaptar. Os produtos que colocamos no mercado ou o desenvolvimento de serviços resultam da identificação de necessidades e de problemas do mercado (consumidor) para transformá-los em produtos ou serviços que representem soluções. Inovar para nós significa criar soluções para os nossos clientes e não novos problemas!

As organizações pressionadas por um contexto recessivo aliado a uma concorrência à escala global, começam a equacionar seriamente a adoção de serviços de “cloud computing” - públicos e privados - como ferramenta que possibilita um maior alinhamento entre o negócio e as tecnologias.

Gradualmente, devido à crescente maturidade tecnológica das tecnologias envolvidas, questões como a segurança, a disponibilidade dos serviços, a qualidade do serviço começam a não ser um obstáculo à adoção de serviços de “cloud computing”.

Paralelamente, e apesar das organizações privilegiarem maioritariamente a adoção de serviços privados de “cloud computing”, a oferta tecnológica no território nacional tem vindo a diversificar-se nos últimos meses.

Na SINFIC impulsionamos a geração de novas ideias e o desenvolvimento de inovações. Implementámos as “techtalks” (pequenas sessões internas de discussão de assuntos relacionados com manipulação de tecnologia) e estimulamos a implementação de mecanismos de incentivo à criatividade dos colaboradores.

A inovação é parte integrante da estratégia, temos parcerias com universidades e

centros de pesquisa para o desenvolvimento de tecnologias, investimos na capacitação das pessoas e acompanhamos constantemente o mercado em busca de novas oportunidades.

Encaramos a inovação como um grande desafio. Como um novo “modelo de produção” que está alinhado aos preceitos do mundo globalizado e dos diversos tipos de mercado para os quais o capital intelectual é a moeda mais valiosa do mundo.

Esse modelo é simples na sua definição, mas não na sua essência. No nosso ponto de vista a inovação vai tornar-se num dos paradigmas reinante nas organizações. Um paradigma de competitividade, o qual deve estar atrelado a uma nova maneira de observar o desenvolvimento da organização, pautada na cultura organizacional que deve ser de inovação, sempre!

Acreditamos que a implementação de uma filosofia de gestão da inovação é essencial para que a empresa esteja melhor preparada para enfrentar as crises e para conquistar o seu espaço no futuro.

Estratégia de crescimento baseada em produtos (industrialização)

Nos últimos anos fizemos uma forte aposta na inovação e queremos que inconscientemente a “investigação e desenvolvimento” faça parte da cultura da empresa. Investir nesta vertente motiva, estimula, capacita e envolve as pessoas, no desenvolvimento de novas tecnologias, seja internamente ou com parceiros estratégicos. Permite a implementação de mecanismos de gestão que vão desde a identificação de novas oportunidades até o lançamento de novos produtos.

Tendo este contexto como referência desenvolvemos um conjunto de produtos

que se orientam para necessidades concretas dos nossos clientes. São produtos que procuram tirar partido do Cloud Computing e assim democratizar o acesso a soluções TI capazes de libertar recursos para o enfoque no negócio core dos nossos clientes.

A implementação dos serviços de Cloud Computing irá permitir às empresas uma redução significativa nos custos de investimento inicial incorridos em tecnologias de informação e acelerar a inovação através da adoção de novos serviços à escala global.

O Cloud Computing é um novo paradigma tecnológico em que recursos de TI passam a ser escaláveis de forma dinâmica e oferecidos como um serviço. É um serviço que assegura o acesso, via uma infraestrutura de comunicação, a recursos IT. Esta forte proposta de valor para as empresas vai permitir a adaptação contínua ao nível de actividade de cada empresa - escalabilidade “infinita” de capacidade e flexibilidade de redução de capacidade; aumenta a rapidez de resposta ao mercado; permite a redução de custos e diminui o risco. Estes serviços inovadores vão permitir aos nossos clientes adotarem modelos de negócio mais eficientes.

O desenvolvimento das nossas aplicações visa aproveitar esta nova realidade e proporcionar aos nossos clientes que gozem de serviços alicerçados no conceito de Cloud Computing com um modelo de negócio SaaS – Software as a Service, que acelera a inovação e aumenta a produtividade dos seus negócios. Por outras palavras, pretendemos oferecer soluções de computação-como-um-serviço, garantindo, assim, uma maior flexibilidade e custos mais baixos para os nossos clientes, quando comparado com a aquisição, instalação e manutenção de servidores novos in-house.

Os Produtos / Serviços

Fruto deste desafio e da necessidade de nos adaptarmos à realidade que nos rodeia surgiram, entre outros, os seguintes principais produtos que passamos a destacar:

- 1) IPDMS – ÁGORA SYSTEMS
- 2) TRULY +
- 3) Eleições 360º - Sistema de Processamento Eleitoral
- 4) TASKLOG
- 5) QUATENUS
- 6) EYE PEAK

IPDMS – ÁGORA SYSTEMS

Ao longo das últimas décadas, as empresas e mais especificamente os seus processos têm evoluído de forma bastante considerável. Onde antes era tudo manual, quer ao nível das atividades de gestão, quer ao nível de produção, hoje é em grande parte informatizado e automatizado.

A crescente necessidade das empresas em ter sistemas que permitissem armazenar, tratar e visualizar informação, originou o aparecimento de várias ferramentas, das quais se destaca o ERP. Este foi um marco no mundo empresarial, sendo muito poucas as empresas dos dias de hoje que não possuem uma ferramenta destas.

Graças a essa evolução, e à adoção destes sistemas de informação, aspetos quantificáveis como os materiais e financeiros, são hoje geridos de forma bastante precisa e eficiente por aplicações informáticas que permitiram reduções de custos e tempo brutais. No entanto, as empresas frutos de um panorama atual cada vez mais global e competitivo procuram novas formas de otimização.

Com novos desafios que o mercado coloca, tornando-se cada vez mais exigente e competitivo, o pormenor passa a fazer a diferença e se uma pequena diferença não faz diferença então não é uma diferença. Como tal, as empresas são obrigadas a inovar de forma a conseguir uma diferenciação da sua concorrência. No centro desta evolução está o objetivo de conseguir uma visão cada vez mais integrada das organizações e da sua atividade.

Esta visão passa não só pelo tratamento adequado de materiais e recursos financeiros. É preciso ir mais além. Refira-se a título de exemplo o recurso humano. Este é visto cada vez mais como um ativo valioso que as empresas possuem. Outro aspeto essencial das empresas são os seus processos de trabalho. O seu sucesso depende em muito destes. É, assim, fundamental que se adequem as competências dos recursos às necessidades dos processos de trabalho e do mercado. É necessário que recursos humanos, sistemas de informação e recursos organizacionais comecem a ser geridos de forma semelhante aos recursos materiais e financeiros, caminhando para uma visão completa e totalmente integrada de toda a empresa e respetivos recursos, sejam estes humanos, materiais ou outros.

O Business Process Management é uma área tecnológica em expansão. O crescimento tem aumentado à medida que as Organizações começam a preocupar-se com a qualidade, monitorização e estabilização dos seus processos. Atualmente as empresas procuram adotar soluções que permitam de forma integrada, incorporar práticas de gestão orientadas a processos, que possam ser pilotadas e monitorizadas em tempo real, de forma a assegurar a indução de práticas de melhoria contínua e criando uma cada vez maior qualidade no nível de serviço apresentado às empresas, seus utilizadores e respetivamente aos seus clientes.

O que estamos a desenvolver consiste num Sistema de Gestão de Processos de Negócio, uma solução BPMS altamente configurável e parametrizável, limitando a necessidade de intervenção de uma equipa técnica de informática ao mínimo, e ainda um conjunto de sistemas de gestão integrado por processos os quais irão alterar a forma de trabalhar das organizações, uma vez que serão produtos verticalizados por área de negócio/departamento, revelando-se soluções transversais e representadas por processo, pois a visão do negócio é uma consequência de um conjunto de processos articulados de acordo com o tempo, negócio, pessoas e documentos.

O objetivo da solução BPMS da SINFIC, de nome ÁGORA Systems é que este se caracterize por ser um sistema de gestão de processos de negócio que pode suportar uma ou várias Organizações e que permita o controlo de processos, entidades, pessoas, documentos, informação e tempo. O que se pretende é dotar este sistema de informação com capacidades altamente flexíveis, configuráveis e que permita sustentar a constante mutação dos processos de negócio.

TRULY +

Hoje em dia uma estratégia que passe apenas pelo desenvolvimento de um produto, aferição correta do seu preço e disponibilização do mesmo no mercado está completamente desadequada da realidade e não subsiste no mercado. Neste contexto, as empresas são obrigadas a possuir uma constante preocupação e fomentar o relacionamento com os clientes, mediante investimentos em programas contínuos e estruturados de comunicação. Estes programas devem ser os mais eficientes e eficazes possíveis, pois todos os produtos e ações de uma empresa comunicam algo com o exterior (cliente) e é necessário levar a cabo uma construção de "laços" duradouros, baseados em valores reais e numa comunicação verdadeiramente eficiente. Como tal, é necessário adotar políticas e

estratégias baseadas no chamado marketing de relacionamento de forma a conseguir a satisfação total do seu cliente.

O Marketing de Relacionamento refere-se ao trabalho desenvolvido na área de marketing orientado, como o próprio nome indica, para o relacionamento com clientes e fornecedores. Este conceito significa construir e sustentar toda a infraestrutura dos relacionamentos com os clientes. Traduz-se na integração destes mesmos na própria empresa desde a fase de projeto, passando pelo desenvolvimento de processos e/ou produtos até à venda dos mesmos. De uma maneira geral, o marketing de relacionamento consiste numa estratégia de negócios que visa a construção pró-ativa de relacionamentos duradouros entre a organização e os seus clientes (fidelização), contribuindo assim para o aumento do desempenho desta e para resultados sustentáveis da mesma.

Para se alcançar uma fidelização eficaz e duradoura de clientes, o marketing de relacionamento possui um papel chave, pois constitui-se como uma ferramenta focada no cliente e na sua valorização que está ao dispor das empresas/organizações.

A obtenção da fidelização é conseguida através da criação de estratégias que chamem a atenção e conquistem a fidelidade. Todos os produtos têm um certo valor para o cliente, o importante é conseguir chamar a atenção do mesmo para que ele compre uma vez e/ou repetidas vezes o produto/serviço daquela empresa, satisfazendo as suas necessidades e conseguindo obter a sua fidelização.

As estratégias de fidelização utilizadas pelas empresas passam atualmente por programas de pontos, ou descontos, oferta de vouchers, brindes ou cedência de certos benefícios aos seus clientes. No contexto atual, estes programas tem vindo

a ganhar cada vez mais aderência e são cada vez mais valorizados. Mas a fidelização de um cliente não passa apenas por oferecer estes descontos ou benefícios, a fidelização de clientes é uma questão que vai muito para além destas simples ofertas.

O objetivo da SINFIC com o desenvolvimento do Truly + é disponibilizar às empresas/organizações uma solução completa e integrada, assente em diversos suportes (Web e móvel), para a realização dos seus planos de fidelização. Tem-se como objetivo macro desenvolver um produto que irá ao encontro das necessidades dos vários segmentos de mercado, inclusivamente disponibilizando o suporte ao desenvolvimento de comunidades sociais ou empresariais.

Trata-se de uma ferramenta que cobre a quase totalidade dos mercados, disponibilizando às empresas/organizações um produto integrado composto por novas e inovadoras funcionalidades, capaz de efetuar a total implementação e gestão de planos de fidelização, tendo por base diversos meios de comunicação.

O produto desenvolvido visa permitir às organizações criarem e gerirem campanhas de fidelização sem terem que recorrer às equipas de TI.

No decorrer dos últimos anos a SINFIC reuniu e orientou as suas competências nucleares na área da fidelização para a criação deste produto inovador e competitivo, o qual se prevê que venha a ter uma rápida capacidade de penetração no mercado, num cenário económico atual em que os descontos (pontos) são cada vez mais valorizados.

Este produto pretende assim inovar em vários campos, quer pelo suporte a modelos de negócio inovadores, quer pelos canais de comunicação ubíquos e

pela introdução de novas funcionalidades - num único bundle configurado de acordo com as necessidades do negócio de cada cliente.

O produto suporta a implementação de programas de fidelização alicerçados por um de três modelos de negócio possíveis: Modelo "mono-Marca", Modelo "Parcerias" e Modelo "Comunidades", correspondendo a cada modelo, um nível de interação de parceiros gradualmente mais colaborativo.

ELEIÇÕES 360º - SISTEMA DE PROCESSAMENTO ELEITORAL

Segundo a ONG "Freedom House", no final do ano 2004, existiam 199 países e territórios com um sistema eleitoral identificável. Esses países são os representantes da democracia, o que significa que mais de metade da população mundial vive em países com regimes considerados democráticos, baseados em instituições políticas cujos representantes são eleitos livremente pelo povo.

No entanto, numa altura em que um pouco por todo o mundo a sociedade da informação tem levado inúmeros povos a manifestarem-se por mais e melhor democracia, aumenta a necessidade de desenvolver processos eleitorais transparentes.

No que diz respeito à SINFIC, um conjunto de alianças com os líderes tecnológicos mundiais trouxeram-lhe a capacidade de desenvolver, apresentar e implementar as melhores e mais inovadoras soluções de mercado para aplicação nas atividades inerentes a todo o processo eleitoral.

Sendo o lema da empresa "colocar as tecnologias de informação, gestão e qualidade ao serviço e no reforço da competitividade e flexibilidade das organizações", o projeto da empresa tem vindo a ser construído sobre princípios e valores sólidos e, como tal, faz todo o sentido investir num produto que contribua

para a criação de uma área de negócios com um princípio tão nobre, como o de trazer transparência a uma área tão sensível e com consequências tão importantes em todo o mundo. Juntando esse facto, o pormenor de continuarmos envolvidos na criação / melhoria do sistema de registo eleitoral angolano, mais se compreende a ambição de criar uma solução global de processamento eleitoral.

Assim, a SINFIC apresenta uma enorme motivação tecnológica para a execução / desenvolvimento desta vertente, a qual visa apresentar ao mercado uma solução completa para Processos Eleitorais, capaz de tornar este processo verdadeiramente rigoroso, transparente, simples e capaz de garantir que todo o processo decorre dentro da legalidade e com sucesso. O nosso objetivo foi e mantém-se em desenvolver uma solução completa e integrada de um Sistema de Processamento Eleitoral, que não só minimize os riscos de fraude, mas também que permita simplificar os processos de votação e de contagem de votos, assegurando processos eleitorais rigorosos e transparentes.

O sistema atual resulta de vários anos de investigação e desenvolvimento nesta vertente e é algo que se encontra em constante evolução. Fruto da estratégia da SINFIC e da premência em apresentar ao mercado uma solução única que seja capaz de colmatar as profundas necessidades deste sector, demos, por um lado, início ao processo de integração dos vários módulos numa única ferramenta e, por outro, continuidade aos desenvolvimentos individuais necessários para assim oferecer ao mercado o seu máximo potencial.

Adicionalmente, de forma a tornar a solução ainda mais completa, abrangente e eficiente, encontram-se a ser desenvolvidos novos módulos, no sentido de colmatar as continuas necessidades que nos vão sendo solicitadas bem como sentidas no mercado.

Os módulos constituintes da solução "Sistema de Processamento Eleitoral":

BioChecker - permite a otimização de todas as operações biométricas;

Bio Analyser Web - permite que os registos recolhidos no processo de recenseamento e assinalados como suspeitos sejam verificados manualmente;

Sistema de Mapeamento Eleitoral - permite de forma colaborativa e descentralizada que a administração central dê indicações aos dirigentes autárquicos para analisarem a estrutura política / administrativa e sugerirem as alterações necessárias ao mapa central de modo a que a ferramenta reflita a realidade – divisão em regiões;

Colibri - dispositivo portátil que visa disponibilizar a verificação da identidade de um indivíduo a partir de impressões digitais e fotografias. Permite também captar impressões digitais através de um leitor autónomo que comunica via "bluetooth" com o dispositivo principal;

Análise de Fotografias – fornece as ferramentas necessárias para extrair, catalogar, armazenar e melhor gerir toda a informação existente em fotografias;

Posto Electrónico de Identificação Eleitoral - garante a disponibilização da comunicação entre eleitores e a Estrutura Governamental responsável pelas Eleições para que os cidadãos eleitores possam obter informação acerca do seu local de voto;

Sistema de Gestão de Identidades - disponibiliza um conjunto de serviços, equipamentos e licenças de software que possibilitam operacionalizar, gerir e

controlar o processo de atendimento a indivíduos que são, ou pretendem ser, membros de uma determinada organização.

É um produto em evolução continua e o esforço de desenvolvimento atual visa conciliar a melhoria de alguns destes módulos e ao mesmo tempo a criação dos mecanismos necessários para que estas aplicações interajam entre si, conseguindo-se dessa forma, apresentar ao mercado uma solução única e sem igual em termos mundiais. Com a sua disponibilização, serão colmatadas todas as necessidades que um país sente desde o recenseamento até ao processo eleitoral.

TASKLOG

O produto TaskLog insere-se na categoria de software de "Time Tracking". Este tipo de produtos permitem a gestão de tarefas e indivíduos, permitindo manter o registo do tempo gasto por cada indivíduo em cada tarefa e assim facilitar o controlo de custos de uma organização para efeitos, por exemplo, de cobrança de serviços a clientes.

Até recentemente todas as atividades de uma empresa eram geridas através de processos básicos e pouco desenvolvidos para os quais tiveram que ser adotadas técnicas que melhor servissem os propósitos das empresas. Foram desenvolvidas ferramentas que permitiram um efetivo controlo da informação desde o seu armazenamento e tratamento até à sua visualização.

No entanto uma empresa, no decurso das suas atividades diárias, precisa lidar com uma enorme diversidade de processos. Se os materiais, por exemplo, são essenciais ao seu trabalho diário, por ser com base nestes que a empresa produz, os recursos humanos também o são, na medida em que constituem o maior e mais valioso ativo intangível da empresa, onde reside todo o know-how e

conhecimento técnico dos processos e produtos aí desenvolvidos e comercializados.

Existe por isso, uma necessidade de controlar a gestão da atividade dos recursos humanos, de uma forma eficaz, eficiente e cómoda, tanto para a empresa como para os seus colaboradores. Neste contexto surgiu o relógio de ponto, com o objetivo de efetuar a gestão das entradas e saídas dos colaboradores das empresas. No entanto, esta ferramenta apenas permite saber e controlar as horas de entrada, saída e pausas dos colaboradores. O que estes fazem durante o dia, continua sem ser monitorizado ou gerido, de forma eficiente, não havendo ainda disponíveis no mercado ferramentas que verdadeiramente auxiliem os gestores das empresas neste aspeto.

Graças à adoção dos sistemas de informação, aspetos quantificáveis como os materiais e os dados financeiros, são hoje geridos de forma bastante precisa e eficiente por aplicações informáticas que permitem reduções de custos e tempo brutais. No entanto, as empresas cada vez mais confrontadas com um panorama atual global e competitivo procuram novas formas de otimização, gestão e controlo destes aspetos. Nesta ótica, uma das principais necessidades que os dias de hoje revelam é a necessidade de acompanhar a atividade dos vários colaboradores, sabendo em cada momento onde estes se encontram e a fazer o quê. Este problema é ainda acentuado pelo aumento da velocidade a que mundo empresarial caminha, onde gestores e chefias por vezes passam o dia em reuniões e ausentes da empresa em negócio, não conseguindo dar o acompanhamento necessário aos seus colaboradores.

Num mundo cada vez mais competitivo é necessário efetuar uma gestão cada vez mais completa e integrada de todos os ativos das empresas. Sendo os recursos

humanos o ativo mais valioso das empresas, é premente encontrar novas formas, que perante a realidade atual, permitam às empresas ter um verdadeiro conhecimento sobre o estado atual destes, o que estes se encontram a fazer e os tempos que demoram a executar as suas tarefas.

Por outro lado, surge agora um novo mercado com o aparecimento das soluções para gestão de projetos. Já estas, apesar de controlarem mais a atividade dos colaboradores das empresas, apenas o fazem numa ótica previsional. Além disso, apenas são adequadas à execução de projetos, não apresentando a capacidade para efetuar a gestão do dia-a-dia das empresas. Adicionalmente, os projetos podem apresentar um ciclo de vida longo, o que provoca maiores desvios, uma vez que quanto mais longínquo é o futuro, mais difícil é a sua predição.

Outro aspeto que importa referir é a notificação em tempo real ao gestor de projeto/departamento. É essencial garantir que após o colaborador definir a sua atividade, este tem logo conhecimento desse facto, podendo inclusive atuar em tempo real no sentido de não concordar, ou de ter planeado outras atividades para este.

Por outro lado, as várias ferramentas colaborativas e de gestão de projetos são normalmente disponibilizadas na Web. Caso a atividade de um colaborador esteja a ser efetuada sem a possibilidade de acesso à internet, este não pode aceder à mesma de forma a atualizar o seu estado e efetuar o report da sua atividade.

A SINFIC, fruto de uma visão e estratégia que passa por um controlo cada vez mais eficaz da sua atividade, procurou no mercado uma ferramenta que fosse capaz de cumprir com os requisitos e colmatar as suas necessidades. No entanto, nenhuma preencheu todos os requisitos necessários à sua adoção, visto que não

eram suficientemente parametrizáveis e extensíveis para suportar todas as particularidades pretendidas.

Assim, face aos vários problemas e limitações atuais, quer em termos funcionais, quer em termos tecnológicos, das várias ferramentas que preenchem o mercado, a SINFIC desenvolveu uma ferramenta capaz de colmatar todas estas necessidades, dotando-se de um conjunto de características inovadoras que permitam a colaboradores e gestores das empresas um efetivo meio de comunicação e gestão das suas atividades, quer diárias, quer ao nível de projetos, conseguindo dessa forma estreitar a sua relação, permitindo uma melhoria considerável na gestão da atividade da empresa. Estabeleceu-se desde o início que o produto a desenvolver, Tasklog, apesar de numa primeira aproximação ser adotado apenas pela SINFIC, deveria ser genérico e configurável para que facilmente conseguisse ser mapeado na realidade de qualquer organização.

No âmbito deste produto, a SINFIC pretende desenvolver uma aplicação que permita uma efetiva gestão de todas as atividades em curso por parte dos seus colaboradores. Este permite o registo de todas as atividades dos colaboradores inclusive as suas ausências. Daqui deverá resultar um mecanismo completo para registo das atividades dos colaboradores das empresas. Pretende-se que semanalmente o colaborador receba um mapa semanal com todas as tarefas que lhe foram atribuídas, permitindo o registo das horas executadas. Este mecanismo irá ainda incorporar funcionalidades que permitam ao gestor ser notificado após a submissão dos mapas dos colaboradores, podendo este efetuar a validação ou reprovação do mesmo.

No entanto, pretende-se inovar e permitir funcionalidades que vão além do registo das atividades. A ferramenta será dotada de todos os mecanismos e

funcionalidades necessárias para que seja possível definir todas as particularidades respeitantes a uma tarefa, incluindo os dados do cliente, os colaboradores participantes e as tarefas a executar dentro do projeto, com as respetivas datas ou grau de participação do colaborador.

Serão também desenvolvidos mecanismos que permitam que esta aplicação integre com outras ferramentas externas de gestão, possibilitando assim que os projetos/atividades do colaborador possam ser publicadas nesses sistemas. Através deste sistema poderá ser possível escrever na aplicação e atualizar informação.

Outro grande objetivo para a realização deste produto remete para a criação de uma componente offline. Pretende-se colmatar as necessidades das empresas que muitas das vezes não tem os seus colaboradores a operar em locais com acesso à internet. Assim, partindo desta necessidade, de uma empresa conseguirem registar as suas horas de trabalho, mesmo quando desprovidos de acesso à internet ou quando o Sistema de Informação distribuído Tasklog, não se encontra operacional, será criado um módulo inovador: Tasklog Offline.

Este permitirá aos colaboradores, gestores de projeto e departamento financeiro da empresa o preenchimento de horas numa aplicação mesmo que sem acesso à versão online do produto.

Por último, refira-se que o produto em causa visa oferecer uma resposta ao mercado de forma transversal, isto é, para qualquer sector independentemente da sua atividade e da forma como esta é processada, como tal é objetivo dotar esta ferramenta de grande flexibilidade e usabilidade para que a mesma cumpra com os requisitos e especificidades dos vários sectores de atividade.

QUATENUS

Muitas das operações ou serviços disponibilizados por uma empresa necessitam da existência de um meio de transporte na sua execução. Por exemplo, as operações de uma empresa industrial começam com o carregamento de matéria-prima a partir de um fornecedor e terminam quando o produto final é entregue ao consumidor final. Desde a compra inicial de matéria-prima até à entrega do produto final ao consumidor, retalhista ou outro cliente, os processos logísticos envolvidos têm influência no valor acrescentado do produto final. Outro exemplo diz respeito ao transporte de passageiros, onde o nível de cumprimento do horário e das viagens programadas dos autocarros podem afetar seriamente a satisfação e a imagem que o passageiro tem acerca da empresa. Em empresas onde o grau de satisfação do cliente tem cada vez mais relevância, estes são fatores que não podem ser descurados.

Em muitos casos as instalações dos produtores, distribuidores, fornecedores, retalhistas e dos consumidores finais, localizam-se em diferentes pontos do país, ou mesmo do mundo. Torna-se então necessário a racionalização adequada do transporte para fazer chegar os materiais e mercadorias aos respetivos destinos, ou entregar e recolher a tempo e horas os passageiros no local desejado.

Independentemente do tamanho do produtor ou distribuidor as operações relacionadas com o transporte e distribuição, consistem em transportar milhares de toneladas de materiais ou mercadorias e gerir centenas de operações de transporte. A não entrega destas mercadorias "quando" e "onde" forem necessárias pode resultar num decréscimo da qualidade do produto (no caso de um bem perecível), ou na perda de um contrato de serviços e consequente afetação da imagem, ou mesmo da anulação do contrato de serviços. Para o produtor, o transporte das mercadorias tem assim uma importância e impacto

elevado na sua atividade dado que o transporte envolve custos que devem ser bem controlados, sob pena de contribuírem para a redução do lucro da empresa ou causar elevados desperdícios.

Atualmente, os problemas relacionados com os transportes têm-se tornado cada vez mais vastos e graves, tanto nos países industrializados como nos países em vias de desenvolvimento. Desde cedo que o controlo da execução do serviço de transporte, de mercadorias ou de passageiros, em muitos casos não recorre a tecnologias, baseia-se antes em meios humanos espalhados por pontos estratégicos da área de serviço. Tal ainda hoje é muito frequente, especialmente nos pequenos operadores ou operadores de longo curso. Por exemplo, ainda hoje se encontra em diversos serviços de transporte de passageiros, a existência de meios humanos fiscais, a registar as saídas dos mesmos.

Neste cenário confuso, influenciado pelos atuais padrões de mobilidade, cada vez com uma maior fatia de padrões irregulares, os operadores começam a oferecer um conjunto de serviços diferenciados, que obviamente também têm soluções tecnológicas diferentes. O grande problema está, atualmente, em como gerir em tempo real toda a informação produzida por estes sistemas, quer centralmente, quer nas áreas de um operador que também necessitam de informação em tempo real, como piquetes de intervenção, estações (expedição) e manutenção, com a perspetiva de garantir um funcionamento integrado entre todos estes elementos garantindo informação de qualidade. É algo bem conhecido e tem sido abordado de diversas formas, nomeadamente através de definição de standards ao nível dos modelos de dados.

No entanto este problema, apesar dos esforços nunca foi solucionado, discutem-se inúmeras razões e procuram-se soluções. Mas é um facto que não se

encontraram também grandes esforços no sentido de esquematizar uma solução completa integradora de sistemas e aplicações, exceto algumas referências do USDOT (United States Department Of Transportation), mas que na prática promovem sempre um funcionamento desintegrado que não se coaduna com as necessidades de gestão em tempo real. Os serviços de transporte suportados por uma plataforma tecnológica que gerem informação em tempo real, tiveram durante muitos anos como grande variável para o seu sucesso (ou insucesso) precisamente a componente tecnológica, nomeadamente a qualidade e capacidade das comunicações e mecanismos de resposta e recuperação a falhas associados.

Assim, independentemente da dimensão da empresa e do tipo de negócio, tanto a gestão do transporte em si como da frota que o realiza, é fundamental para o bom desenrolar deste processo. A garantia de entrega de mercadorias, ou de passageiros, no local e hora definidas são essenciais para este processo. Desse modo, gerir corretamente os transportes ou as frotas de veículos em tempo real é cada vez mais um fator essencial para estas empresas. Os impostos associados aos veículos são elevados e os preços dos combustíveis não param de aumentar. Também os custos associados ao pessoal que assegura a operacionalidade de um transporte, os custos associados aos próprios veículos e à sua manutenção são extremamente elevados. Combinados, estes vários fatores representam os principais encargos suportados por uma empresa que tem de gerir uma frota de viaturas ou uma operação de transporte.

Para gerir as operações de transporte com eficiência é essencial ter o controlo de todos os parâmetros que nelas intervêm. Só assim será possível a uma empresa ter a visão global das suas operações de transporte, do seu parque de viaturas (quer este exista fisicamente ou não) e dos indicadores que a entidade consome

ou gera com as suas operações de transporte. Para tal, não só é necessário um bom plano logístico, mas também uma boa ferramenta que permita o controlo e registo de todas os dados relacionados com as operações de transporte, quer em termos da operação em si, quer em termos da frota que realiza este mesmo transporte. Todo este conhecimento abrangente e detalhado do que se definiu e planeou relacionado com o conhecimento do que realmente acontece no terreno, adquirido de forma instantânea e eletrónica, também se reflete numa melhor qualidade da informação.

Atualmente existem no mercado diversas soluções que possibilitam às empresas que disponibilizam estes tipos de serviços, realizar o controlo e gestão das respetivas atividades. As soluções existentes são diversificadas. Desde a solução que gere o transporte em si, isto é, as mercadorias partem do ponto X e têm de chegar ao ponto Y, ou o passageiro parte do ponto X e chega ao ponto Y, passando pela solução que gere a frota, isto é, o número de viaturas, a sua localização, o condutor entre outras questões, até às ferramentas para a gestão das questões relacionadas com a manutenção das viaturas, passando pelas ferramentas de ERP (Enterprise Resource Plannig), o mercado disponibiliza assim um vasto leque de soluções.

No entanto, verifica-se uma falta de interligação entre os vários sistemas, bem como a falta de abrangência, ou especificidade de cada uma. Este problema é transversal às restantes soluções de gestão dos serviços de transporte: a gestão de manutenção só gere a manutenção das viaturas, não interligando com a gestão da frota, a gestão de recursos só gere os recursos, etc.

Existem também algumas soluções mais globais e abrangentes implementadas a nível internacional. Estas soluções são principalmente o resultado de

desenvolvimentos realizados à medida e em resposta a requisitos de grandes empresas. Não são por isso soluções produtizáveis, nem acessíveis à maioria dos prestadores destes serviços. No entanto, mesmo nas soluções mais abrangentes, o facto de estas gerirem o serviço de transporte apenas como um transporte e não como uma operação revela-se extremamente limitativo e ineficiente. Esta mera gestão do transporte do ponto A para o ponto B não possibilita a total visão da operação e, consequentemente, o correto controlo e gestão da mesma.

Face ao exposto, o caminho a seguir terá perentoriamente de passar pelos sistemas de gestão em tempo real e pela criação de uma infraestrutura de suporte. Só assim será possível ir de encontro às necessidades sentidas pelo mercado. Estes permitem que os operadores nos processos de tomada de decisões operacionais, tenham acesso a um conjunto de informações de gestão que possibilitem decidir de forma mais eficaz e num espaço de tempo mais curto.

Nestas aplicações de gestão de operações que manipulam informação em tempo real, são variadas as formas como são apresentadas as respostas a questões como as anteriormente referidas. Desde a representação geográfica num mapa, aos dashboards operacionais, diagramas de apoio à exploração, mensagens de alerta, entre outros tipos de representação, sendo que os tipos mencionados são os considerados no desenvolvimento das aplicações apresentadas. É também de se referir a importância de uma recolha correta e consistente dos dados, por forma a permitir uma análise posterior que contribua para os necessários ajustes à operação.

Tendo em conta a crescente globalização da economia e o consequente aumento da concorrência, os clientes passaram a exigir uma maior rapidez, mais qualidade e melhores serviços. Os serviços de transporte não fogem a esta realidade. Pelo

contrário, estes serviços estão intimamente ligados a esta globalização da economia, tendo inclusive um papel fundamental para tal. Assim torna-se indispensável implementar mecanismos e disponibilizar ferramentas que permitam otimizar e automatizar os processos de gestão das operações e capazes de gerar e apresentar informação de serviço de qualidade e em tempo útil. Estes mecanismos são reconhecidos pelos gestores como uma fonte de melhoria da organização, podendo levar à criação de vantagens competitivas sustentáveis e fulcrais para o sucesso das organizações.

A SINFIC desenvolveu o QUATENUS, uma plataforma integrada, capaz de gerir todos os aspetos relacionados com os ativos frota destes, atribuindo ao cliente uma vantagem competitiva, na vanguarda do seu negócio. A solução Quatenus - WorldWide Intelligent Location é uma plataforma de Gestão de frota (FMS) inovadora e totalmente integrada, capaz de satisfazer as necessidades das empresas que possuam bens móveis no exterior da organização, sendo que o principal âmbito inicial da solução é a localização e gestão de frotas de qualquer tipo de viaturas (motociclos, ligeiros, pesados, valores, reboques, etc.), permitindo a integração nativa com os sistemas centrais da organização (ERP's tipo SAP, S4, portais), mas também apresentando a capacidade de gestão integral da frota (seguros, condutores, pneus, etc.).

Esta solução utiliza as tecnologias mais recentes (GPS, Satélite, GSM, GIS, etc.), com recurso a profissionais especializados, utilizando as melhores metodologias de desenvolvimento (CMMI) e metodologias de desenvolvimento ágeis (RAD), satisfazendo todas as principais necessidades de gestão de frota das grandes organizações, bem como garantindo o mais elevado nível de rigor na produção, flexibilidade na configuração e desenvolvimento adicional (SDK).

Recorrendo às novas plataformas de internet e localização online GPS, este sistema foi integralmente concebido para empresas com necessidades específicas na área da administração operacional e gestão técnica de frotas. Está especialmente orientado a gestores que exijam trabalhar com informação credível e formatada no sentido de lhes proporcionar uma ajuda à decisão eficaz e eficiente. A solução apresenta funcionalidades inovadoras como gestão de informação base da empresa, de uma forma georeferenciada, plataforma integrada, arquivo de histórico (5 anos), sistema de segurança, multi-empresa, multi-utilizador e possibilidade de integração nativa na estrutura da organização.

Para se conseguir alcançar as vantagens enunciadas e dependendo do nível de serviço desejado, o sistema pode estar dotado de um conjunto de sensores adequados às aplicações em causa que permitem perceber se as tarefas estão a ser executadas corretamente, por quem de direito, como por exemplos, sensores de calor - aplicados às pessoas, sensores de velocidade - aplicados aos veículos, sensores de vapor - aplicados a combustíveis e mercadoria; etc.

Em 2011 foram criados novos módulos, refeitos processos, inovada a tecnologia e desenvolvidos novos algoritmos que tornaram a solução ainda mais flexível e completa. Adicionalmente, foi enriquecida no sentido de passar a disponibilizar aos utilizadores a possibilidade de uma gestão completa e eficaz de toda a sua atividade, bem como o acesso móvel à informação por tablets e/ou por smartphones.

A versão QUATENUS Fleet Edition foi concluída em 2011 e já ingressou no mercado, quer em termos nacionais, quer em termos internacionais (Angola e Brasil). Está em marcha o desenvolvimento da versão Quatenus Team Edition que visa a gestão de pessoas / equipas.

EYE PEAK

A qualidade de serviço, a rentabilização dos espaços nos armazéns, a gestão dos stocks, controlo de qualidade dos artigos/bens, rastreabilidade e as normas impostas pela CE são fatores preponderantes que obrigam as empresas com responsabilidade de gerir bens e mercadorias, próprias ou de terceiros, a investir em soluções informáticas. Nenhuma tecnologia permite uma resolução perfeita de todos os problemas, mas pode ajudar a reduzir drasticamente os erros humanos e a aumentar a produtividade de todos os processos de uma empresa logística.

O EyePeak é um software concebido para integrar soluções de gestão de redes de fornecimento com uma abrangência de 360º para que, desde a recolha, passando pelo armazenamento até à entrega no destino final, tudo seja seguro e eficaz.

Disponibiliza todas as funcionalidades necessárias para a gestão eficiente do armazém e da cadeia logística. Permite várias opções para a receção de mercadoria, arrumação, gestão de inventário, processamento de documentos, alocação de espaço e picking, inventários cíclicos e por zona.

O Eye Peak Distribution Management disponibiliza ainda um conjunto de funcionalidades necessárias para o controlo efetivo da distribuição.

Modelo Comercial Baseado numa Rede de Parceiros

No decorrer dos últimos anos, a SINFIC passou a ser muito mais orientada para uma fábrica de concepção e de desenvolvimento de software. Tornou-se numa empresa que à medida das necessidades dos mercados onde actua, adapta e orienta os seus produtos actuais e futuros para a contínua satisfação das carências do mercado em geral e para o solucionar das necessidades específicas dos seus clientes.

Na sequência da estratégia delineada tendo em vista um crescimento alicerçado no desenvolvimento de produtos, bem como da estrutura organizacional atrás descrita, em 2011, foi chegado o momento de idealizar um modelo comercial que melhor se adaptasse a este novo enquadramento. Os últimos anos serviram para consolidar o modelo de negócio e com a materialização dos produtos / serviços resultantes da investigação e desenvolvimento, sentiu-se a necessidade de criar uma estrutura de supervisão que assegure e potencie a possibilidade de expansão rápida e a baixo custo. Como seria de esperar esta nova e complementar forma de oferta, teve também implícita a necessidade de criar um modelo comercial que estivesse em sintonia com esta nova forma de nos posicionarmos no mercado.

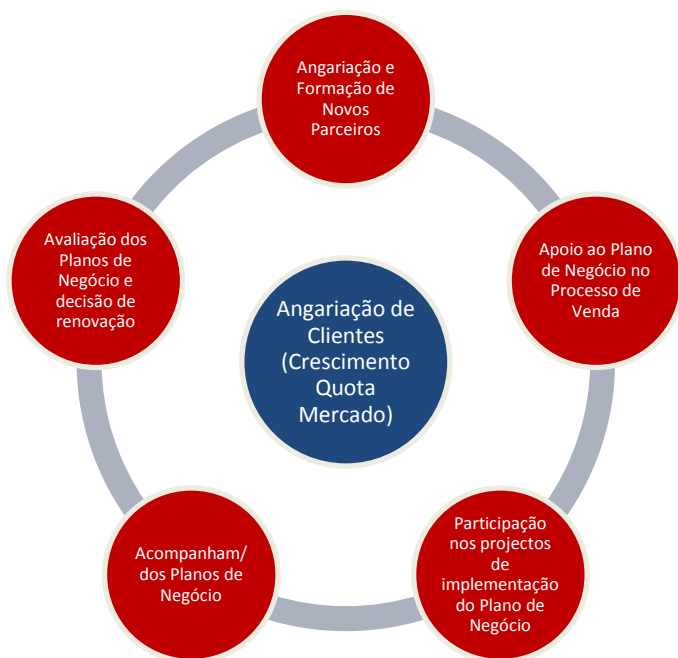
Assim, com o intuito de tirar partido desta oportunidade e com o desígnio de querer crescer de forma rápida nos vários mercados em que já nos encontramos (Portugal, Angola, Moçambique, Guiné Bissau, Brasil) e em futuros, (Espanha, Turquia, Guiné-Equatorial, Gabão ...), deu-se início à estruturação de um modelo de comercialização em rede próximo do conceito Franchising.

No nosso entender, a adopção deste modelo de comercialização, ao ter uma rede de parceiros e não empregados, permite ter um imenso ganho de agilidade e diminui o risco associado aos custos fixos do crescimento. Um crescimento alicerçado na abertura de sucursais espalhadas pelos diversos territórios do globo não permitia uma total e linear delegação de responsabilidades, provavelmente não teria os mesmos resultados (cada mercado tem as suas especificidades próprias) e, acima de tudo, implicaria um esforço desmesurado de tesouraria que perante as atuais contingências de mercado seria impossível de concretizar. Com a adopção de um modelo comercial assente num conjunto de parceiros isso é minimizado e torna-se tudo bem mais fácil e interessante para todos.

Além disso, o responsável pela gestão nesse território também será um dono, que estará sempre preocupado com o bom desempenho do negócio. Existe um interesse mútuo na concretização dos objetivos a que ambas as partes se propõem alcançar. O nosso resultado baseia-se no conceito de "Success Fee", ou seja, numa margem de sucesso sobre o seu sucesso. O seu sucesso é o nosso sucesso!

A escolha do parceiro assume então um papel crítico pelo que a forma como estamos a seleccionar estes parceiros está e será sempre exigente, porque são a peça nevrálgica para o sucesso deste modelo de negócio. O que pretendemos é adequar essas estruturas de negócio com as competências necessárias ao seu bom desempenho. Iremos formar as pessoas / os empregados e dar todo o apoio de consultoria necessário à implementação com sucesso do seu negócio.

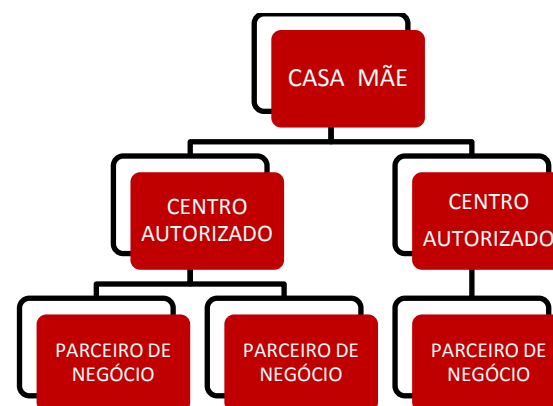
A imagem seguinte traduz de forma simplista o processo de formação / consultoria / acompanhamento / avaliação dos novos parceiros e qual a sua capacidade de angariação de clientes.



O modelo comercial é algo parecido com o Franchising, ou seja, a SINFIC que licencia a sua marca / know-how denomina-se de 'Casa Mãe' ou 'Centro Autorizado' (dependendo do território) e a empresa que adquire esses direitos denomina-se de 'Parceiro de Negócio'.

É uma relação win-win, porque, por um lado, para a SINFIC 'Casa Mãe', permite uma expansão / internacionalização mais célere com menos capital investido, por outro, para os 'Centros Autorizados' e para os 'Parceiros de Negócio' (tendencialmente empresas de menor dimensão) permite-lhes usufruir de um modelo de negócio / produto(s) com provas dadas no mercado e, assim, que um investidor ou empresa use a nossa marca / know-how para comercializar os

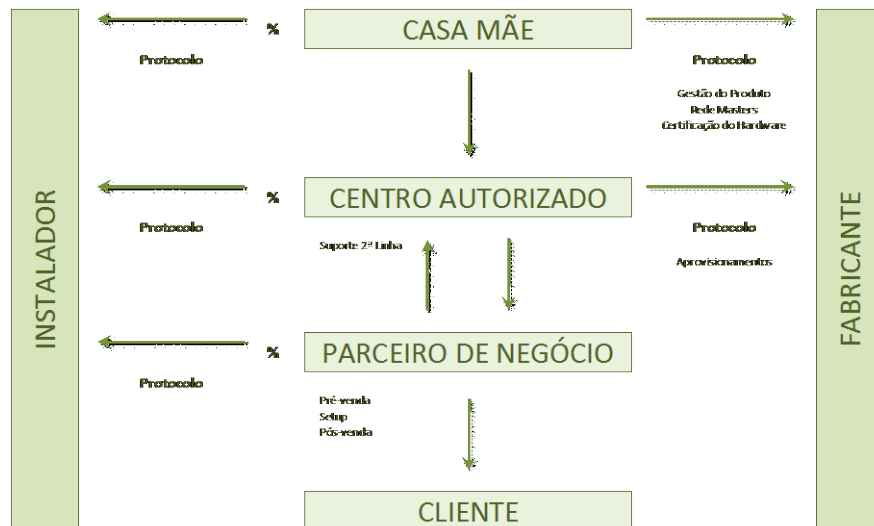
nossos produtos / tecnologia no território / mercado em que se sente mais confortável.



O 'Centro Autorizado' cobra um direito de entrada para transmitir esses direitos e, na maior parte dos casos, royalties que variam em função do volume de negócios do 'Parceiro de Negócio'. O 'Centro Autorizado' é responsável por definir as regras de funcionamento da 'Rede de Parceiros de Negócio' e por apoiar a rede, através de formação dos empregados, software especializado e organização de processos.

No nosso sistema adotámos o conceito SaaS, um modelo de negócio utilizado para comercialização de produtos / serviços, como diz a sigla ("Software as a service") – Software como um serviço.

Modelo de Subscrição de Serviços SaaS



Para o cliente é uma solução interessante já que ao invés de ter que construir uma estrutura (caro), comprar uma quantidade determinada de licenças e ficar preso a elas (caro), entre outros gastos, ele mensalmente paga basicamente pelo que usa.

07. POLÍTICA DA QUALIDADE



07. POLÍTICA DA QUALIDADE

Mudança Organizacional e Gestão da Qualidade

A Administração é a primeira responsável por assegurar a implementação, o funcionamento, o desenvolvimento e aprofundamento do Sistema de Gestão da Qualidade no sentido de proporcionar condições para o envolvimento de toda a organização no processo de melhoria contínua, através:

- Da comunicação da importância das expectativas e necessidades dos clientes e dos requisitos regulamentares e legais aplicáveis;
- Do estabelecimento de uma Política da Qualidade;
- De assegurar o estabelecimento dos Objetivos da Qualidade, que traduzem a concretização de uma Política da Qualidade;
- Da condução das revisões de gestão;
- Da avaliação dos recursos disponíveis.

Na SINFIC, a Qualidade é entendida como parte integrante e nuclear dos sistemas de gestão e de desenvolvimento do nosso projeto empresarial, quer no que concerne ao desenvolvimento dos nossos sistemas de aprendizagem, de produção e de gestão; quer, na gestão das relações com a sociedade, com os nossos parceiros e, em particular, com os nossos clientes a quem dirigimos os frutos do nosso trabalho e cuja satisfação norteia toda a nossa ação e intento.

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 acionistas. O Resultado é o custo do nosso futuro e o garante da sobrevivência sustentada do nosso projeto 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 objetivo de elevar o contexto dos desafios que o mercado nos coloca.

Qualidade e Melhoria Contínua

Sensibilizamos ativamente 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 infraestruturas internas, que devem assegurar a nossa máxima capacidade de satisfação atual 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 atuais, 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 projeto 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 risco e reagir mais rapidamente a alterações de contexto, desenvolvendo as iniciativas de mitigação eficazes e com custo mais eficiente que os nossos concorrentes diretos.

A SINFIC, com a implementação do seu Sistema da Qualidade, implementou um sistema de aprendizagem que lhe permite hoje gerir projetos 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 muito mais valor aos seus clientes e alcançando níveis históricos de rentabilidade se bem que ainda longe do nosso objetivo. 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, induziu 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 Unidades Estratégicas de Negócio (UENs) e Unidades de

Suporte (USN) para que se pudessem maximizar sinergias melhorando substancialmente a eficiência uma vez que a nossa prospectiva 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 (projetos de grande complexidade e valor) e ao desenvolvimento da nossa 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 projetos 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, permitindo 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, passados 21 anos da fundação da SINFIC, 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 incorporação da metodologia ágil SCRUM (para alguns contextos de projetos) e 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 perspetivas de continuação de crescimento, agora diretamente a partir da nossa subsidiária.

O caminho traçado é o da sistemática consolidação dos passos dados:

- SIMPLIFICAR a formalização do SGQ tendo em conta a sua exequibilidade e eficácia (leia-se maior facilidade e velocidade de aprendizagem/adoção) no contexto dos projetos de desenvolvimento de sistemas e de produtos;
- MELHORAR A CAPACIDADE DE CONCEPÇÃO DE SISTEMAS e de GESTÃO INTEGRADA DE PROJETOS/ PROGRAMAS de PROJETOS;
- REFORÇAR AS COMPETÊNCIAS NA CONCEPÇÃO E DESENHO DE PRODUTOS;

- AUMENTAR 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.

Resultados dos inquéritos dos Termos de Aceitação de 2011

A análise dos dados e a recolha do Índice de Satisfação diz respeito aos termos de aceitação dos projetos terminados em 2011.

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

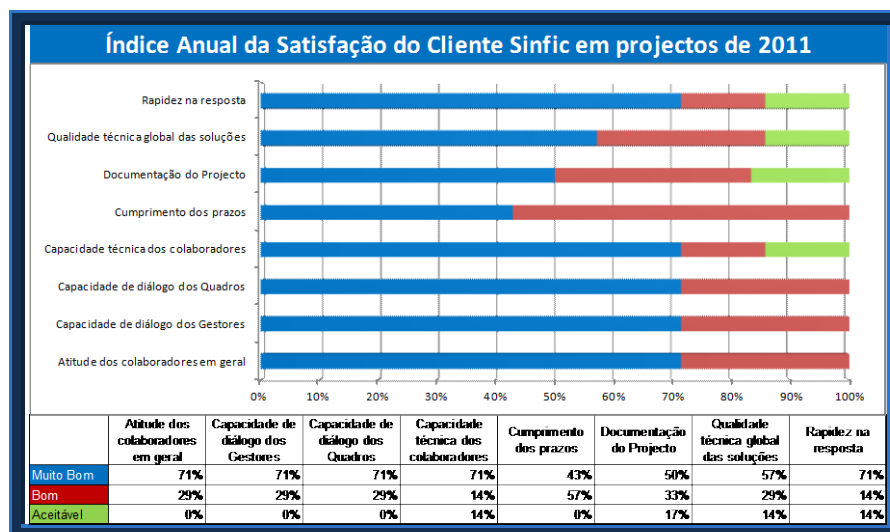
- valor para o cliente,
- avaliação do desempenho da SINFIC
- importância do cliente para a SINFIC

Assim obtivemos os seguintes índices:

ISC TA 2011		Muito Bom	Bom	Aceitável	Total da Classificação
Critérios	Muito Importante	52,73%	16,36%	5,45%	74,55%
	Importante	10,91%	12,73%	1,82%	25,45%
	Total	63,64%	29,09%	7,27%	100,00%

Na dimensão do valor para o cliente, obtivemos 92,73% no conjunto dos critérios classificados como Muito Bom e Bom. Este valor foi apurado para todos os Termos de Aceitação dos projetos avaliados pelos clientes da SINFIC em 2011.

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



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.

Verificamos neste gráfico que todos os critérios foram avaliados com Muito Bom e Bom acima dos 80%.

Resultados dos inquéritos anuais de Satisfação dos Clientes 2012

Foi enviado na primeira quinzena do mês de Maio de 2012 um inquérito anual de avaliação da satisfação do serviço, para aproximadamente sessenta clientes, com o objetivo de auscultar a sua satisfação no que diz respeito aos serviços prestados pela nossa empresa.

Obtivemos, até ao final do mesmo mês, 15 inquéritos respondidos. Assim, com uma taxa de respostas de 29%, obtivemos os seguintes índices:

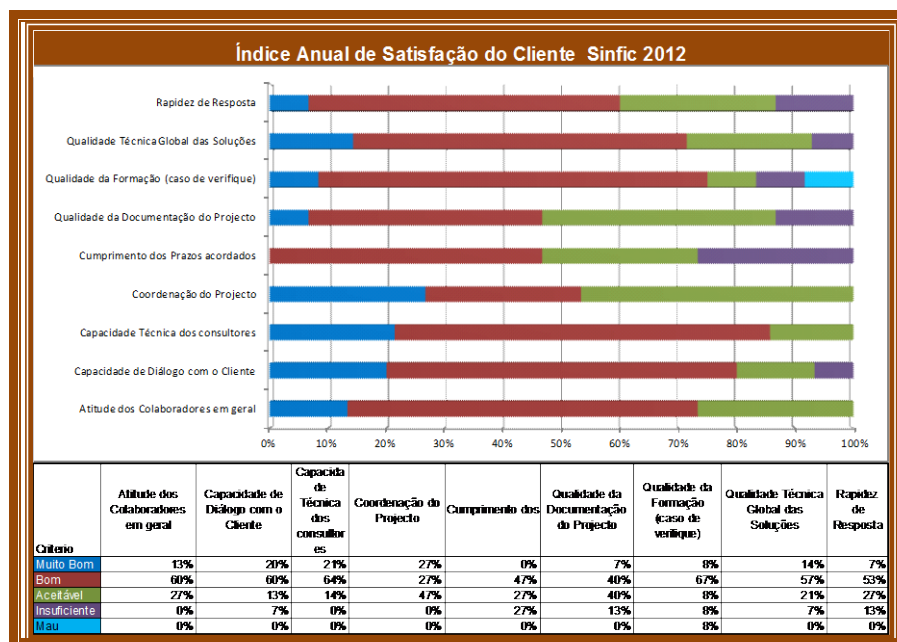
ISC Sinfic 2012		Muito Bom	Bom	Aceitável	Insuficiente	Mau	Total da Classificação
Critérios	Muito Importante	11,54%	25,38%	11,54%	6,15%	0,77%	55,38%
	Importante	1,54%	26,92%	13,85%	2,31%	0,00%	44,62%
	Total	13,08%	52,31%	25,38%	8,46%	0,77%	100,00%

Na dimensão do valor para o cliente, obtivemos 65,38% 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 detetaram situações em que o cliente classificou o nosso desempenho como Insuficiente chegando mesmo um dos clientes ter considerado mau a qualidade da formação.

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, para os quais temos de ter especial atenção no futuro. Para isso a USN GQ estudará estas questões de forma a detetar as causas e propor ações corretivas.



08. PERSPECTIVAS PARA 2012

08. PERSPECTIVAS PARA 2012

Setor dos TIC

Em 2011, vimos novas tecnologias utilizadas para rapidamente fornecer soluções de negócios inovadoras. Muitas delas não foram revolucionárias, mas mostraram-se abordagens simples e pragmáticas que não deixaram os CIOs receosos na sua adoção. Há indícios palpáveis de que o setor de TIC está mais receptivo em relação a estas tecnologias e pronto para superar antigos limites.

Das principais previsões do IDC para 2012 no setor de Tecnologias da Informação e Comunicação:

- Os investimentos mundiais em TI crescerão 6,9%, um crescimento surpreendentemente sólido numa economia frágil, em recuperação. Os dispositivos e as aplicações móveis, além dos mercados emergentes, serão os principais impulsionadores do crescimento;
- Os investimentos de TI em mercados emergentes irão crescer 13,8%. No segundo semestre de 2012, a China deve suplantará o Japão como segundo maior mercado de TI;
- A mobilidade será o tema mais quente do ano, com os dispositivos móveis tendo mais do que o dobro das vendas do que os PCs criando pela primeira vez mais receita;
- Os investimentos em serviços de nuvem pública e privada e o desenvolvimento desses serviços chegarão a US\$ 60 mil milhões;
- As tecnologias de Big Data iram-se juntar ao cloud computing e à mobilidade como a competência imprescindível à medida que o volume

de dados digitais caminhar para o patamar de 2,7 ZB (1 ZB = 1 bilhão de terabytes) em 2012 - um crescimento de 48% em relação a 2011 com uma perspectiva de atingir 8ZB até 2015. Deverá haver uma movimentação muito grande nesse cenário, liderada por fusões e aquisições;

- Os principais fornecedores de TI devem fazer aquisições nas áreas das redes sociais à medida que as tecnologias sociais se tornarem parte fundamental da próxima plataforma de crescimento;
- Como o número de dispositivos de comunicação inteligentes em rede deve superar os equipamentos de "computação tradicional" na proporção de quase 2 para 1, vai mudar a forma como as pessoas se irão interagir entre si e em rede. As redes sociais devem reunir não apenas pessoas, mas também "coisas inteligentes";
- Muito valor será gerado a partir de soluções verticais. O desenvolvimento dessas soluções - nas áreas de saúde, energia, governo e setor financeiro – será mais acelerado em 2012.

TENDÊNCIAS DAS TIC PARA 2020

Com o rápido desenvolvimento da tecnologia e a previsão de que o mercado mundial de TI alcance US\$ 3,5 milhões de milhão no fim do ano que vem, cada vez mais acredita-se que as TICs já não devem ser encaradas como uma preocupação exclusiva dos CIOs, e sim de todos os colaboradores e executivos das empresas.

Baseando-se nas estimativas de crescimento anual composto de 4% em cinco anos, a Gartner lista as principais prioridades das áreas de TIC das empresas até 2020:

- 1) Integrar as equipas de TIC com as equipas operacionais, de forma a facilitar a gestão desses grupos e aumentar a produtividade. A consultora acredita que colocando-os juntos, os executivos podem trabalhar melhor com orçamentos apertados e dessa forma estruturar melhor a verba disponível na compra de novos equipamentos e software;
- 2) Lidar com a produção e o acesso à informação das redes sociais. A consultora acredita que até 2015, 80% das empresas não saberão abordar a realidade colaborativa da internet, o que deve impulsionar os gastos nessa área;
- 3) Procurar tecnologias que identifiquem e consigam funcionar de acordo com os padrões de comportamento do mercado. O estudo acredita que os executivos precisam cada vez mais de ferramentas que prevejam os períodos de baixa procura, para que a produção possa ser ajustada;
- 4) Segundo a consultora até 2016 todas as empresas utilizarão o Cloud Computing - computação em nuvem. Segundo a pesquisa, nos próximos anos as relações de consumo de tecnologia vão alterar-se e cada vez mais as empresas procuraram a internet como meio de fornecimento. A consultora prevê que até 2014 o mercado de cloud computing terá uma receita de US\$ 148,8 mil milhões;
- 5) As tecnologias de georeferenciação / geolocalização serão uma grande oportunidade para o mercado de telecomunicações. A consultora acredita que o mercado de ferramentas deste tipo alcançará receita de US\$ 215 mil milhões até o fim de 2012;
- 6) Os assuntos relacionados com a sustentabilidade também atingirão o mercado de TI. A consultora acredita que a emissão dos gases causadores do efeito estufa será o principal gasto com conformidade das empresas do setor pelos próximos cinco anos;
- 7) A partir de 2020, acredita que as principais tendências serão tecnologias

cognitivas, ou que captam o movimento e interpretam as palavras de acordo com a busca feita on-line e dispositivos de energia sem fio. Cada um desses mercados deve movimentar US\$ mil milhões em 2020.

PERSPETIVAS PARA OS NEGÓCIOS

O exercício de 2011 trouxe contenção financeira à empresa. Os fluxos financeiros do último trimestre ajustaram o balanço, reduzindo o passivo e o ativo e tornaram a situação financeira mais sólida. Para 2012 enfrentamos a incerteza dos mercados internacionais, a instabilidade do Euro, a recessão económica em Portugal, a crise generalizada na Europa e a contenção acentuada do consumo e do investimento, quer público quer privado. Estima-se que as exportações possam atenuar um pouco a crise em que o país mergulhou e será também nas exportações que iremos apostar.

A aposta séria no Brasil com a criação de um grupo de empresas, tendo sido já iniciada com a Quatenus – Sistemas Inteligentes de Localização Global, Ltda e onde se prevê em 2012 a fundação da SINFIC Brasil e a incorporação de uma outra empresa na área da geolocalização com sede em S. Paulo. Paralelamente, a Quatenus irá continuar com o seu plano de investimentos que lhe permitirá obter recursos necessários para competir no imenso mercado que é o Brasil. A opção pela aquisição de uma sociedade prende-se com a certeza de que se ganha tempo e massa crítica para estar no mercado no espaço de tempo mais reduzido e assim obter capacidade de gerar fluxos financeiros positivos.

A internacionalização passa também por outros países como a Guiné-Equatorial, o Gabão ou a Turquia, geografias onde se tem vindo a desenvolver contactos com atores locais com alta probabilidade de se iniciar a expansão para esses mercados através de parceiros integradores.

Ao nível dos produtos iremos manter a aposta no QUATENUS, no TRULY+, no EYE PEAK, no redenominado ÁGORA SYSTEMS e no S4, onde se irá proceder à sua renovação gráfica.

Estão ainda na linha de montagem produtos como o Know It, o EBS - Enterprise Bus Service e a Consola de Monitorização bem como verticais da família ÁGORA Systems para o sector da Saúde.

No sentido de criar condições para potenciar a inovação e a reutilização de funcionalidades iremos convergir na integração das equipas de produção incluindo as das participadas e difundidos as competências através de formação cruzada e de techtalks de discussão tecnológica.

No sentido de potenciar a capacidade de desenvolvimento e inovação criou-se uma política de apoio a teses de mestrado e doutoramento seleccionadas seguindo linhas de investigação inovadoras que deem novas dimensões aos nossos produtos.

Em termos de organização manter-se-á o rigor nos gastos assegurando que os compromissos têm cobertura financeira. Procuraremos reduzir o risco financeiro da empresa atenuando a dívida de curto prazo, adequando a maturidade da dívida ao ciclo de desenvolvimento dos produtos e à sua introdução no mercado em exploração. Para o efeito contamos com a recuperação da dívida de clientes, em particular de Angola, que tem uma dívida de quase 7 milhões de euros e na redefinição da política de financiamento de cada produto em desenvolvimento. O esforço financeiro tem de estar distribuído ao longo do ciclo de produção para que o produto consiga chegar ao mercado e ter viabilidade financeira para subsistir.

Os produtos ganham em 2012 uma identidade própria materializada na imagem, processo de distribuição e na abordagem ao mercado. Fruto da necessidade de comunicar mais os produtos com o mercado e os parceiros foi criada a USN Gestão de Conteúdos que tem como missão dar corpo à identidade de cada um dos produtos colocados no mercado, inclusive adaptando às diversas línguas onde vão ser comercializados. Esta equipa tem em permanência 3 pessoas exclusivamente dedicadas.

No âmbito do projeto QREN aprovado em 2011 irá ser constituída uma equipa desenvolvimento que irá ficar sedeadada na filial da Marinha Grande inicialmente com 7 elementos recrutados a partir da Academia SINFIC Programadores 2012.

A Academia SINFIC continuará a ser uma aposta para renovar as equipas com jovens de alto potencial saído das universidades. Para além da referida Academia Programadores irá também acontecer a Academia SINFIC Financeiros que procura jovens quadros para reforçar a competência da nossa empresa em Angola.

Estamos convictos que 2012 irá ser um ano difícil, em que o volume de negócios poderá ajustar-se um pouco mais e inclusive cair. A conversão da empresa passando de uma entidade gestora de grandes projetos para gestora de produtos globais assim o indicia. É uma opção e um caminho que desenhámos e que queremos percorrer. A replicação de grandes projetos é limitada enquanto a replicação dos produtos podem ganhar uma escala global cujo limite é a capacidade que temos de inovar e saber colocar no mercado produtos que façam a diferença nos mercados que seleccionámos e onde detetamos as oportunidades de crescimento.


O objetivo centra-se em manter a posição competitiva e a estrutura de forma a estarmos presentes com respostas imediatas quando a retoma nacional chegar ao mesmo tempo que vamos calcando caminhos em mercados internacionais. Acima de tudo consideramos que estamos agora mais preparados para trilhar o nosso futuro e seguir na senda do sucesso que nos trouxe até aqui.

09. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS



09. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

BALANÇO

<div>  <div>Sinfic - Sistemas Informação Industriais e Consultoria, SA</div> </div>			
<div> BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011 </div>			
VALORES ACUMULADOS		UNIDADE MONETÁRIA (€)	
RUBRICAS	NOTAS	DATAS	
		31-Dez-2011	31-Dez-2010
ACTIVO			
ACTIVO NÃO CORRENTE			
ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS	8	2.926.775,80	3.114.597,25
ACTIVOS INTANGÍVEIS	7	1.401.117,11	1.216.166,78
PARTICIPAÇÕES FINANCEIRAS - MÉTODO DA EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL	11	7.882.011,03	6.780.426,57
PARTICIPAÇÕES FINANCEIRAS - OUTROS MÉTODOS	11	88.320,90	73.320,90
OUTROS ACTIVOS FINANCEIROS	19	213.000,00	213.000,00
		12.511.224,84	11.397.511,50
ACTIVO CORRENTE			
INVENTÁRIOS	12	316.496,31	322.509,61
CLIENTES	6/19	8.489.222,21	11.853.797,72
ESTADO E OUTROS ENTES PÚBLICOS	20/21	307.475,74	128.454,39
OUTRAS CONTAS A RECEBER	6/19	1.324.517,81	3.592.407,25
DIFERIMENTOS	19/21	173.448,52	222.495,78
CAIXA E DEPÓSITOS BANCÁRIOS	4/19	254.100,44	568.650,26
		10.865.261,03	16.688.315,01
TOTAL DO ACTIVO		23.376.485,87	28.085.826,51
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
CAPITAL REALIZADO	5/19	5.000.000,00	5.000.000,00
PRÉMIOS DE EMISSÃO		100.000,00	100.000,00
RESERVAS LEGAIS		344.148,60	272.610,77
RESULTADOS TRANSITADOS	5/15	4.024.435,32	3.431.270,93
AJUSTAMENTOS EM ACTIVOS FINANCEIROS	11	1.164.520,01	616.699,85
OUTRAS VARIAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO	15	7.135,46	7.362,00
		10.640.239,39	9.427.943,55
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	5	1.546.402,58	1.430.756,58
		12.186.641,97	10.858.700,13
INTERESSES MINORITÁRIOS			
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO		12.186.641,97	10.858.700,13
PASSIVO			
PASSIVO NÃO CORRENTE			
PROVISÕES	13	106.622,73	
FINANCIAMENTOS OBTIDOS	5/9/19	3.231.939,80	4.316.520,25
PASSIVOS POR IMPOSTOS DIFERIDOS	5/15/18	2.378,47	2.453,99
		3.340.941,00	4.318.974,24
PASSIVO CORRENTE			
FORNECEDORES	6/19	937.896,29	2.318.380,48
ESTADO E OUTROS ENTES PÚBLICOS	20/21	473.164,88	525.458,81
FINANCIAMENTOS OBTIDOS	5/9/19	3.859.672,95	6.284.678,13
OUTRAS CONTAS A PAGAR	6/19	2.197.832,63	2.279.936,65
DIFERIMENTOS	19/21	380.336,15	1.499.698,07
		7.848.902,90	12.908.152,14
TOTAL DO PASSIVO		11.189.843,90	17.227.126,38
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		23.376.485,87	28.085.826,51

A ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS N.º 83017

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS



Sinfic - Sistemas Informação Industriais e Consultoria, SA

Demonstração dos Resultados por Naturezas

PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011

VALORES ACUMULADOS

UNIDADE MONETÁRIA (€)


RENDIMENTOS E GASTOS	NOTAS	PERÍODOS	
		Dezembro 2011	Dezembro 2010
VENDAS E SERVIÇOS PRESTADOS	13	9.132.237,24	10.438.298,34
GANHOS / PERDAS IMPUTADOS DE SUBSIDIÁRIAS, ASSOCIADAS E EMPREENDIMENTOS CONJUNTOS	6/11	799.475,42	468.147,86
TRABALHOS PARA A PRÓPRIA EMPRESA	13	414.539,03	1.136.800,81
CUSTOS DAS MERCADORIAS VENDIDAS E DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS	12	-1.881.105,98	-1.910.616,61
FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS	20	-1.936.283,35	-3.831.473,15
GASTOS COM O PESSOAL	20	-5.496.324,57	-7.321.163,46
IMPARIDADE DAS DIVIDAS A RECEBER (PERDAS / REVERSÕES)	10	-28.737,40	-34.909,64
IMPARIDADE DE INVESTIMENTOS NÃO DEPRECIÁVEIS / AMORTIZÁVEIS (PERDAS / REVERSÕES)	10		
OUTROS RENDIMENTOS E GANHOS	19	1.909.553,80	4.153.490,11
OUTROS GASTOS E PERDAS	16/19	-115.829,07	-722.992,36
RESULTADO ANTES DE DEPRECIAÇÕES, GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS		2.797.525,12	2.375.581,90
GASTOS / REVERSÕES DE DEPRECIÇÃO E DE AMORTIZAÇÃO	7/8	-525.599,48	-387.486,70
RESULTADO OPERACIONAL (ANTES DE GASTOS DE FINANCIAMENTO E IMPOSTOS)		2.271.925,64	1.988.095,20
JUROS E RENDIMENTOS SIMILARES OBTIDOS	5/19	5.752,64	13.926,36
JUROS E GASTOS SIMILARES SUPOSTADOS	5/13/19	-542.515,09	-493.283,49
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS		1.735.163,19	1.508.738,07
IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO DO PERÍODO	5/15/18	-188.760,61	-77.981,49
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO		1.546.402,58	1.430.756,58
RESULTADO DAS ACTIVIDADES DESCONTINUADAS (LIQUIDO DE IMPOSTOS) INCLUÍDO NO RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO			
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO ATRIBUÍVEL A:			
DETENTORES DO CAPITAL DA EMPRESA-MÃE			
INTERESSES MINORITÁRIOS			
RESULTADO POR ACÇÃO BÁSICO			

A ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS N.º 83017



MAPA DE DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA



Sinfic - Sistemas Informação Industriais e Consultoria, SA

Demonstração de Fluxos de Caixa

PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011

VALORES ACUMULADOS


UNIDADE MONETÁRIA (R\$)

RUBRICAS	NOTAS	PERÍODOS	
		2011	2010
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS - MÉTODO DIRECTO			
RECEBIMENTOS DE CLIENTES		13.982.883,23	10.118.790,61
PAGAMENTOS A FORNECEDORES		5.276.471,98	6.962.159,04
PAGAMENTOS AO PESSOAL		5.692.668,51	6.649.041,70
CAIXA GERADA PELAS OPERAÇÕES		3.013.742,74	-3.492.410,13
PAGAMENTO / RECEBIMENTO DO IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO		-144.251,35	-38.143,52
OUTROS RECEBIMENTOS / PAGAMENTOS		1.003.628,14	3.422.989,93
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS (1)		3.873.119,53	-107.563,72
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO			
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS		125.488,17	155.190,11
ACTIVOS INTANGÍVEIS			6.590,40
INVESTIMENTOS FINANCEIROS		15.000,00	170.480,00
OUTROS ACTIVOS			213.000,00
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS		155,00	
ACTIVOS INTANGÍVEIS			
INVESTIMENTOS FINANCEIROS			
OUTROS ACTIVOS			530.000,00
SUBSÍDIOS AO INVESTIMENTO			
JUROS E RENDIMENTOS SIMILARES			
DIVIDENDOS			
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO (2)		-140.333,17	-15.260,51
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO			
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
FINANCIAMENTOS OBTIDOS		19.427.852,43	13.836.301,43
REALIZAÇÕES DE CAPITAL E DE OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO			1.974.869,33
COBERTURA DE PREJUÍZOS			
DOAÇÕES			
OUTRAS OPERAÇÕES DE FINANCIAMENTO			
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
FINANCIAMENTOS OBTIDOS		22.986.699,26	14.338.911,08
JUROS E GASTOS SIMILARES		493.302,22	435.927,68
DIVIDENDOS			
REDUÇÕES DE CAPITAL E DE OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO			165.229,17
OUTRAS OPERAÇÕES DE FINANCIAMENTO			
FLUXOS DE CAIXA DAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMENTO (3)		-4.052.149,05	871.102,83
VARIAÇÃO DE CAIXA E SEUS EQUIVALENTES (1 + 2 + 3)		-319.362,69	748.278,60
EFEITO DAS DIFERENÇAS DE CÂMBIO		4.812,87	-521.248,48
CAIXA E SEUS EQUIVALENTES NO INÍCIO DO PERÍODO		568.650,26	341.620,14
CAIXA E SEUS EQUIVALENTES NO FIM DO PERÍODO		254.100,44	568.650,26

A ADMINISTRAÇÃO

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS N.º 83017

DEMONSTRAÇÃO DAS ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO



Sinfic - Sistemas Informação Industriais e Consultoria, SA

Demonstração das Alterações no Capital Próprio

NO PERÍODO DE 1 DE JANEIRO DE 2011 A 31 DE DEZEMBRO DE 2011

VALORES ACUMULADOS


UNIDADE MONETÁRIA (€)

DESCRIÇÃO	NOTAS	CAPITAL PRÓPRIO ATRIBUÍDO AOS DETENTORES DO CAPITAL DA EMPRESA-MÃE												INTERESSES MINORITÁRIOS	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO
		CAPITAL REALIZADO	ACÇÕES (QUOTAS) PRÓPRIAS	PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES E OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO	PRÊMIOS DE EMISSÃO	RESERVAS LEGAIS	OUTRAS RESERVAS	RESULTADOS TRANSITADOS	AJUSTAMENTOS EM ACTIVOS FINANCEIROS	EXCEDENTES DE REVALORIZAÇÃO	OUTRAS VARIAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO	RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO	TOTAL		
POSIÇÃO NO INÍCIO DO PERÍODO N-1	1	5.000.000,00	0,00	0,00	100.000,00	272.610,77	0,00	3.431.270,93	616.699,85	0,00	7.362,00	1.430.756,58	10.858.700,13		10.858.700,13
ALTERAÇÕES NO PERÍODO															
OUTRAS ALTERAÇÕES RECONHECIDAS NO CAPITAL PRÓPRIO	5					71.537,83		593.164,39	547.820,16		-226,54	-1.430.756,58	-218.460,74		-218.460,74
	2	0,00	0,00	0,00	0,00	71.537,83	0,00	593.164,39	547.820,16	0,00	-226,54	-1.430.756,58	-218.460,74	0,00	-218.460,74
RESULTADO LIQUIDO DO PERÍODO	3											1.546.402,58	1.546.402,58		1.546.402,58
RESULTADO INTEGRAL	4 = 2 + 3											115.646,00	1.327.941,84	0,00	1.327.941,84
OPERAÇÕES COM DETENTORES DE CAPITAL PRÓPRIO NO PERÍODO															
REALIZAÇÕES DE CAPITAL	5/19														
	5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00
POSIÇÃO NO FIM DO PERÍODO N-1	6 = 1 + 2 + 3 + 5	5.000.000,00	0,00	0,00	100.000,00	344.148,60	0,00	4.024.435,32	1.164.520,01	0,00	7.135,46	1.546.402,58	12.186.641,97	0,00	12.186.641,97

A ADMINISTRAÇÃO

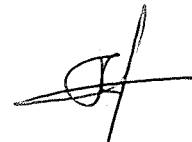
O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS N.º 83017

DEMONSTRAÇÃO DAS ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO 2010

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;">  <div> Sinfic - Sistemas Informação Industriais e Consultoria, SA Demonstração das Alterações no Capital Próprio NO PERÍODO DE 1 DE JANEIRO DE 2010 A 31 DE DEZEMBRO DE 2010 </div> </div>														
VALORES ACUMULADOS													UNIDADE MONETÁRIA (€)	
DESCRIÇÃO	NOTAS	CAPITAL PRÓPRIO ATRIBUÍDO AOS DETENTORES DO CAPITAL DA EMPRESA-MÃE											INTERESSES MINORITÁRIOS	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO
		CAPITAL REALIZADO	AÇÕES (QUOTAS) PRÓPRIAS	PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES E OUTROS INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO	PRÊMIOS DE EMISSÃO	RESERVAS LEGAIS	OUTRAS RESERVAS	RESULTADOS TRANSITADOS	AJUSTAMENTOS EM ACTIVOS FINANCEIROS	EXCEDENTES DE REVALORIZAÇÃO	OUTRAS VARIAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO	RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO		
POSIÇÃO NO INÍCIO DO PERÍODO N-1	1	3.025.130,67			100.000,00	210.100,67		2.256.704,68	318.376,55		8.949,80	1.338.693,81	7.257.956,18	7.257.956,18
ALTERAÇÕES NO PERÍODO														
PRIMEIRA ADOÇÃO DE NOVO REFERENCIAL CONTABILÍSTICO	5													
OUTRAS ALTERAÇÕES RECONHECIDAS NO CAPITAL PRÓPRIO	5					62.510,10		1.174.566,25	298.323,30		-1.587,80	-1.338.693,81	195.118,04	195.118,04
	2	0,00	0,00	0,00	0,00	62.510,10	0,00	1.174.566,25	298.323,30	0,00	-1.587,80	-1.338.693,81	195.118,04	195.118,04
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	3											1.430.756,58	1.430.756,58	1.430.756,58
RESULTADO INTEGRAL	4 = 2 + 3											92.062,77	1.625.874,62	1.625.874,62
OPERAÇÕES COM DETENTORES DE CAPITAL PRÓPRIO NO PERÍODO														
REALIZAÇÕES DE CAPITAL	5/19	1.974.869,33												
	5	1.974.869,33	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.974.869,33	1.974.869,33
POSIÇÃO NO FIM DO PERÍODO N-1	6 = 1 + 2 + 3 + 5	5.000.000,00	0,00	0,00	100.000,00	272.610,77	0,00	3.411.270,93	616.699,85	0,00	7.362,00	1.430.756,58	10.858.700,13	10.858.700,13
<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> A ADMINISTRAÇÃO <div>O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS N.º 83017</div> </div>														

10. CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS





RELATÓRIO E PARECER

DO FISCAL ÚNICO

- 1 - No cumprimento das disposições legais e estatutárias, apresentamos o nosso relatório sobre a acção fiscalizadora por nós exercida no decurso do exercício de 2011, na empresa **SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.**, bem como o nosso parecer sobre o relatório de gestão, o balanço, as demonstrações dos resultados por naturezas, dos fluxos de caixa e das alterações do capital próprio, e os respectivos anexos, relativos àquele exercício.
- 2 - Acompanhámos a Sociedade e mantivemo-nos informados sobre o seu desenvolvimento, devidamente explicitado no relatório de gestão elaborado sobre o exercício.
- 3 - As contas e o resultado do exercício foram apreciados nos termos da Certificação Legal das Contas por nós emitida sem excepções nem ênfases.
- 4 - Face ao exposto, somos de PARECER:
 1. Que sejam aprovados o relatório de gestão, o balanço, a demonstração dos resultados, e o respectivo anexo de **SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.**, referentes ao exercício de 2011,
 2. que seja aprovada a proposta de aplicação de resultados contida naquele relatório.

Lisboa, 31 de Maio de 2012

O FISCAL ÚNICO



Amável Alberto Freixo Calhau

Em representação de:

"Amável Calhau, Ribeiro da Cunha e Associados
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas"



CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS

INTRODUÇÃO

1. Examinámos as demonstrações financeiras de **SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.**, as quais compreendem o balanço em 31 de Dezembro de 2011, (que evidencia um total de 23.376.486 euros e um total de capital próprio de 12.186.642 euros, incluindo um resultado líquido de 1.546.403 euros), as demonstrações dos resultados por naturezas, dos fluxos de caixa e das alterações do capital próprio do exercício findo naquela data, e os correspondentes Anexos.

RESPONSABILIDADES

2. É da responsabilidade do Conselho de Administração a preparação de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira da Empresa, o resultado das suas operações e os fluxos de caixa, bem como a adopção de políticas e critérios contabilísticos adequados e a manutenção de um sistema de controlo interno apropriado.
3. A nossa responsabilidade consiste em expressar uma opinião profissional e independente, baseada no nosso exame daquelas demonstrações financeiras.

ÂMBITO

4. O exame a que procedemos foi efectuado de acordo com as Normas Técnicas e as Directrizes de Revisão/Auditoria da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, as quais exigem que o mesmo seja planeado e executado com o objectivo de obter um grau de segurança aceitável sobre se as demonstrações financeiras estão isentas de distorções materialmente relevantes. Para tanto o referido exame incluiu:
 - a verificação, numa base de amostragem, do suporte das quantias e divulgações constantes das demonstrações financeiras e a avaliação das estimativas, baseadas em juízos e critérios definidos pelo Conselho de Administração, utilizadas na sua preparação;





- a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adoptadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias;
 - a verificação da aplicabilidade do pressuposto da continuidade; e
 - a apreciação sobre se é adequada, em termos globais, a apresentação das demonstrações financeiras.
5. O nosso exame abrangeu também a verificação da concordância da informação financeira constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras.
6. Entendemos que o exame efectuado proporciona uma base aceitável para a expressão da nossa opinião.

OPINIÃO

7. Em nossa opinião, as referidas demonstrações financeiras apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materialmente relevantes, a posição financeira de **SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.**, em 31 de Dezembro de 2011 e o resultado das suas operações e os fluxos de caixa no exercício findo naquela data, em conformidade com os princípios contabilísticos geralmente aceites em Portugal.

RELATO SOBRE OUTROS REQUISITOS LEGAIS

8. É também nossa opinião que a informação constante do relatório de gestão é concordante com as demonstrações financeiras do exercício

Lisboa, 31 de Maio de 2012

Amável Alberto Freixo Calhau

Em representação de:

“Amável Calhau, Ribeiro da Cunha e Associados

- Sociedade de Revisores Oficiais de Contas -”

11. ANEXOS ÀS CONTAS



11. ANEXOS ÀS CONTAS

ANEXO AO RELATÓRIO DE GESTÃO

(n.º 5 art. 447.º e n.º 4 do art. 448.º do Código das Sociedades Comerciais)

Lista das acções possuídas pelos membros dos órgãos de administração à data de 31 de Dezembro de 2011:

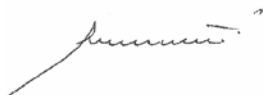
- Eurico Manuel Robim Santos – 68.875 (sessenta e oito mil, oitocentos e setenta e cinco) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de 344.375,00 (trezentos e quarenta e quatro mil, trezentos e setenta e cinco) euros.
- Luís Filipe da Conceição Nobre – 101.501 (cento e uma mil e quinhentas e uma) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de 507.505,00 (quinhentos e sete mil e quinhentos e cinco) euros.
- Fernando Feminim Santos – 551.879 (quinhentas e cinquenta e uma mil, oitocentas e setenta e nove) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de 2.759.395,00 (dois milhões setecentos e cinquenta e nove mil, trezentos e noventa e cinco) euros.

O Conselho de Administração

Fernando José Henriques Feminim dos Santos



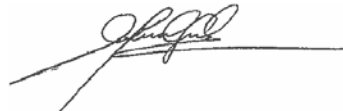
Eurico Manuel Robim dos Santos



Luís Filipe da Conceição Nobre



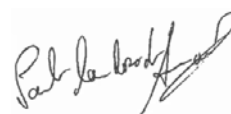
Carlos Manuel Santos Silva



José Luís Alves Pereira



Paulo Cardoso Amaral



PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

Nos termos das disposições legais e estatutárias, o Conselho de Administração propõe que os resultados líquidos no exercício de 2011 no valor de 1.546.402,58 EUR (um milhão, quinhentos e quarenta e seis mil, quatrocentos e dois euros e cinquenta e oito cêntimos) sejam distribuídos da seguinte forma:

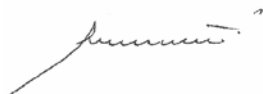
Dando cumprimento ao disposto na lei e nos Estatutos, um montante de 77.320,13 EUR (setenta e sete mil, trezentos e vinte euros e treze cêntimos) euros correspondente a 5% do resultado líquido do exercício, se destine ao reforço da reserva legal e 1.469.082,45 EUR (um milhão quatrocentos e sessenta e nove mil e oitenta e dois euros e quarenta e cinco cêntimos) para Resultados Transitados.

O Conselho de Administração

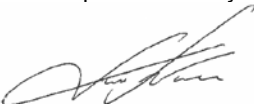
Fernando José Henriques Feminim dos Santos



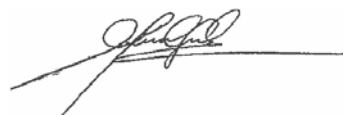
Eurico Manuel Robim dos Santos



Luís Filipe da Conceição Nobre



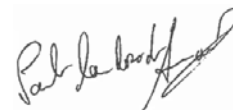
Carlos Manuel Santos Silva



José Luís Alves Pereira



Paulo Cardoso Amaral



ANEXO AO BALANÇO E DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS

EM 31 DE DEZEMBRO DE 2011

(Montantes expressos em Euros)

1. IDENTIFICAÇÃO DA ENTIDADE

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 objeto a produção, desenvolvimento, importação, exportação e comercialização de programas para computadores, comercialização de equipamentos informáticos e desenvolvimento de formação profissional. Há 21 anos no mercado das Tecnologias de Informação, é uma empresa certificada segundo as normas ISO 9001:2008.

2. REFERENCIAL CONTABILÍSTICO DE PREPARAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

2.1 Referencial contabilístico aplicável

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas no quadro das disposições em vigor em Portugal, o Decreto-Lei nº 158/2009, de 13 de Julho, e de acordo com a estrutura conceptual, normas contabilísticas e de relato financeiro e normas interpretativas, consignadas respectivamente, nos Avisos 15652/2009, 15655/2009 e 15653/2009, de 27 de Agosto de 2009.

2.2 Indicação e justificação das disposições do SNC que, em casos excecionais, tenham sido derogadas e dos respetivos efeitos nas demonstrações financeiras, tendo em vista a necessidade de estas darem uma imagem verdadeira e apropriada do ativo, do passivo e dos resultados da entidade:

Não foi derogada qualquer disposição do Sistema de Normalização Contabilística que afete a imagem verdadeira e apropriada do ativo, do passivo e dos resultados da empresa.

2.3 Indicação e comentário das contas do Balanço e da Demonstração de Resultados cujos conteúdos não sejam comparáveis com os do exercício anterior:

Não há contas do Balanço e da Demonstração dos Resultados cujos conteúdos não sejam comparáveis com os do exercício anterior.

3. PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

Bases de mensuração usadas na preparação das demonstrações financeiras:

3.1 Bases de mensuração usadas na preparação das demonstrações financeiras:

As principais bases de mensuração utilizadas na preparação das demonstrações financeiras foram as seguintes:

Ativos fixos intangíveis

Os ativos fixos intangíveis encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido das amortizações e eventuais perdas por imparidade acumuladas, e só são reconhecidos se for provável que venham a gerar benefícios económicos futuros para a empresa, se possa medir razoavelmente o seu valor e se a Empresa possuir o controlo sobre os mesmos.

Os ativos fixos intangíveis são constituídos basicamente por despesas com propriedade industrial e outros ativos fixos intangíveis, os quais são amortizados pelo método das quotas constantes durante o período de vigência das mesmas, entre 3 a 5 anos.

Goodwill

O goodwill, traduzido pelo excesso do gasto de uma concentração de atividades empresariais face ao justo valor líquido dos ativos e passivos identificáveis da sociedade adquirida, é mensurado pelo seu custo menos qualquer perda por imparidade acumulada. O goodwill não é amortizado, sendo anualmente testado quanto à imparidade.

Ativos fixos tangíveis

Os ativos fixos tangíveis encontram-se registados ao custo de aquisição deduzido das depreciações e eventuais perdas por imparidade acumuladas, e são depreciados através do método das quotas constantes em conformidade com o período de vida útil estimado e imputadas aos resultados do período numa base sistemática ao longo da vida útil estimada do bem, a qual é determinada tendo em consideração o período esperado de utilização do ativo. As taxas de depreciação utilizadas correspondem aos seguintes períodos de vida útil estimada:

	Vida útil
Edifícios e outras construções	50 anos
Equipamento básico	3 – 8 anos
Equipamento administrativo	3 – 8 anos
Equipamento de transporte	4 anos
Outros ativos fixos tangíveis	3 – 8 anos

Locações

Os ativos fixos adquiridos mediante contratos de locação financeira, bem como as correspondentes responsabilidades, são contabilizados pelo método financeiro, reconhecendo os ativos fixos tangíveis e as depreciações acumuladas correspondentes, conforme definido na Nota 3.1 b). De acordo com este método, o custo do ativo é registado nos ativos fixos tangíveis, sendo a correspondente responsabilidade registada no passivo. Os juros incluídos no valor das rendas e as depreciações dos ativos fixos tangíveis são reconhecidos como gastos na demonstração dos resultados do período a que respeitam.

Nas locações consideradas como operacionais, as rendas devidas são reconhecidas como gasto na demonstração dos resultados numa base linear durante o período do contrato de locação.

Investimentos financeiros

Os investimentos em associadas são contabilizados pelo método da equivalência patrimonial, exceto quando existem restrições severas e duradouras que prejudiquem significativamente a capacidade de transferência de fundos, caso em que é usado o método do custo. De acordo com o método da equivalência patrimonial, os investimentos em associadas são inicialmente reconhecidos pelo custo e as quantias escrituradas são aumentadas ou diminuídas para reconhecer a parte da empresa nos resultados das associadas após a data de aquisição. As quantias escrituradas são ainda ajustadas para fazer face a alterações no capital próprio das associadas sendo o ajustamento diretamente reconhecido no capital próprio da empresa. Os ganhos e perdas não realizados em transações com associadas são eliminados na proporção da empresa nas associadas.

Inventários

As mercadorias e as matérias-primas, subsidiárias e de consumo encontram-se valorizadas ao custo de aquisição ou do respetivo valor de mercado, utilizando-se o Custo Específico como método de custeio de saída. O custo dos inventários inclui todos os custos de compra, custo de transformação e outros custos incorridos para colocar os inventários no seu local e na sua condição atual.

Financiamentos Obtidos

A empresa reconhece a generalidade dos seus financiamentos pelo método do custo, uma vez que se financia às taxas de juro de mercado. No entanto, a empresa aplicou o método do custo amortizado, cujos encargos financeiros são calculados através da aplicação da taxa de juro efetiva, de acordo com as disposições da NCRF 10 – Custo dos Empréstimos Obtidos, a um financiamento que engloba bonificação de juros, ao abrigo do programa PME Invest. Para este financiamento foi atualizado o valor do mesmo na parcela correspondente ao ganho obtido pela bonificação dos juros.

Fornecedores e outras contas a pagar

As dívidas a fornecedores e de outras contas a pagar são mensuradas pelo seu valor nominal deduzido de eventuais perdas de imparidade acumuladas, de forma que as mesmas reflitam o seu valor realizável líquido.

Clientes e outras contas a receber

As dívidas de clientes e de outras contas a receber são mensuradas pelo seu valor nominal deduzido de eventuais perdas de imparidade acumuladas, de forma que as mesmas reflitam o seu valor realizável líquido.

Caixa e seus equivalentes

Os montantes incluídos na rubrica de “Caixa e seus equivalentes” correspondem aos valores de caixa e depósitos à ordem, assim como os investimentos financeiros a curto prazo de elevada liquidez.

3.2 Outras políticas contabilísticas relevantes:

Especialização de Exercícios

Os rendimentos e gastos são registados de acordo com o princípio de especialização dos exercícios, pelo qual estes são reconhecidos à medida em que são gerados, independentemente do momento em que são recebidos ou pagos.

Ativos e Passivos expressos em moeda estrangeira

Todos os ativos e passivos expressos em moeda estrangeira são convertidos para a moeda de apresentação funcional, utilizando-se a cotações oficiais vigentes na data de reporte. As diferenças de câmbio, favoráveis e desfavoráveis, originadas pelas diferenças entre as taxas de câmbio em vigor na data das transações e aquelas em vigor na data das cobranças, pagamentos ou à data do Balanço, são registadas como rendimentos e gastos na Demonstração dos Resultados do período.

Imposto sobre o Rendimento

O gasto relativo a “Imposto sobre o Rendimento do período” representa a soma do imposto corrente e do imposto diferido. O imposto corrente sobre o rendimento é calculado com base nos resultados tributáveis da empresa de acordo com as regras fiscais em vigor. O imposto diferido resulta das diferenças temporárias entre o montante dos ativos e passivos para efeitos de relato contabilístico (quantia escriturada) e os respetivos montantes para efeitos de tributação (base fiscal).

Rédito

O rédito proveniente da venda de bens é mensurado pelo justo valor da contraprestação recebida ou a receber, quando a empresa transfere para o comprador os riscos e benefícios inerentes à propriedade dos bens.

O rédito proveniente da prestação de serviços é reconhecido com referência à fase de acabamento da transação à data de relato, desde que todas as seguintes condições sejam satisfeitas:

- O montante do rédito pode ser mensurado com fiabilidade;
- É provável que benefícios económicos futuros associados à transação fluam para a empresa;
- Os custos incorridos ou a incorrer com a transação podem ser mensurados com fiabilidade;
- A fase de acabamento da transação à data de relato pode ser mensurada com fiabilidade.

Subsídios do Governo

Os subsídios do Governo apenas são reconhecidos quando uma certeza razoável de que a empresa irá cumprir com as condições de atribuição dos mesmos e de que os mesmos irão ser recebidos.

Os subsídios do Governo não reembolsáveis relacionados com ativos são inicialmente reconhecidos nos capitais próprios sendo subsequentemente imputados numa base sistemática como rendimentos durante os períodos necessários para relacioná-los com os gastos que se pretende que eles compensem.

3.3 Juízos de valor (excetuando os que envolvem estimativas) que o órgão de gestão fez no processo de aplicação das políticas contabilísticas e que tiveram maior impacto nas quantias reconhecidas nas demonstrações financeiras:

Na preparação das demonstrações financeiras, a empresa adotou certos pressupostos e estimativas que afetam os ativos e passivos, rendimentos e gastos relatados. Todas as estimativas e juízos de valor feitos pelo órgão de gestão foram efetuados com base no seu melhor conhecimento existente à data de aprovação das demonstrações financeiras, dos eventos e transações em curso. Contudo, poderão ocorrer situações em períodos subsequentes que, não sendo previsíveis à data, não foram considerados nessas estimativas, pelo que o referido procedimento não evita que os valores reais possam diferir das estimativas efetuadas.

Os principais juízos de valor e estimativas efetuadas pelo órgão de gestão na preparação das demonstrações financeiras anexas foram os seguintes:

- Valorização dos ativos intangíveis em curso;
- Reconhecimento do rédito de projetos em curso.

3.4 Principais pressupostos relativos ao futuro (envolvendo risco significativo de provocar ajustamento material nas quantias escrituradas de ativos e passivos durante o ano financeiro seguinte):

As estimativas contabilísticas para significativas refletidas nas demonstrações financeiras incluem:

- Vidas úteis dos ativos fixos tangíveis e intangíveis: a vida útil de um ativo é o período durante o qual uma entidade espera que um ativo esteja disponível para

seu uso e deve ser revista pelo menos no final de cada exercício económico, sendo definida de acordo com a melhor estimativa do órgão de gestão, e

- Análises de imparidade, nomeadamente de contas a receber: o risco de crédito dos saldos de contas a receber é avaliado a cada data de reporte, tendo em conta a informação histórica do devedor e o seu perfil de risco. As contas a receber são ajustadas pela avaliação efetuada dos riscos estimados de cobrança existentes à data do balanço, os quais poderão divergir do risco efetivo a incorrer.

As estimativas foram determinadas com base na melhor informação disponível à data da preparação das demonstrações financeiras e com base no melhor conhecimento e na experiência de eventos passados e/ou correntes. No entanto, poderão ocorrer situações em períodos subsequentes que, não sendo previsíveis à data, não foram consideradas nessas estimativas. As alterações a essas estimativas, que ocorram posteriormente à data das demonstrações financeiras, serão corrigidas na demonstração dos resultados de forma prospetiva.

4. FLUXOS DE CAIXA

4.1 Comentário da gerência sobre a quantia dos saldos significativos de caixa e seus equivalentes que não estão disponíveis para uso:

Não existem valores no saldo de “Caixa e seus equivalentes” que não estejam disponíveis para uso.

4.2 Desagregação dos valores inscritos na rubrica de caixa e em depósitos bancários:

UNIDADE MONETÁRIA (€)				
Quantia escriturada e movimentos do período	SALDO INICIAL	DÉBITOS	CRÉDITOS	SALDO FINAL
	(1)	(2)	(3)	(4)
CAIXA	1.548,89 €	169.441,71 €	169.620,42 €	1.370,18 €
DEPÓSITOS À ORDEM	567.101,37 €	53.222.250,55 €	53.536.621,66 €	252.730,26 €
OUTROS DEPÓSITOS BANCÁRIOS	- €	- €	- €	- €
TOTAL DE CAIXA E DEPÓSITOS À ORDEM	568.650,26 €	53.391.692,26 €	53.706.242,08 €	254.100,44 €
DOS QUAIS: DEPÓSITOS BANCÁRIOS NO EXTERIOR	- €	- €	- €	- €

5. PARTES RELACIONADAS

5.1 Remunerações do pessoal chave da gestão:

a) Total de remunerações:

O total de remunerações pagas ao pessoal chave da gestão, ou órgão social da empresa foi de 145.963,19 €.

5.2 Transações entre partes relacionadas:

A empresa detém participações nas empresas que se seguem:

- Inova 52,04%
- Bioglobal 80,00%
- Novageo 72,03%
- Sinfic Angola 99,78%
- Tuamutunga Trading 73,68%
- Quatenus 95,00%
- Sinfic, Lda. 48,00%

a) Natureza do relacionamento com as partes relacionadas:

Subsidiárias

b) Transações e saldos pendentes:

As transações e saldos pendentes constam do quadro seguinte:

Empresa-Mã	Subsidiárias	Outras partes relacionadas
TRANSACÇÕES		
Vendas	1.914.031,12 €	- €
Prestações de Serviços	4.318.253,41 €	- €
Compras	212,50 €	- €
Serviços Recebidos	40.174,24 €	- €
	6.272.671,27 €	- €
SALDOS		
Clientes	7.626.418,05 €	- €
Outras Contas a Receber	484.019,51 €	- €
Fornecedores	80.402,21 €	- €
Outras Contas a Pagar	1.320.418,10 €	- €
	9.511.257,87 €	- €
Ajustamentos de dívidas de cobrança duvidosa		
Gastos do período (incobrabilidade)		

6. ATIVOS INTANGÍVEIS:

6.1 Divulgações para cada classe de ativos intangíveis, distinguindo entre os ativos intangíveis gerados internamente e outros ativos intangíveis:

a) Se as vidas úteis são indefinidas ou finitas e, se forem finitas, as vidas úteis ou as taxas de amortização usadas:

Todos os ativos intangíveis da empresa têm vida útil finita estimada de 3 anos, o que corresponde a uma taxa amortização de 33,33%.

b) O método de amortização usado para ativos intangíveis com vidas úteis finitas:

O método de amortização usado é o método das quotas constantes.

c) A quantia bruta escriturada e qualquer amortização acumulada (agregada com as perdas por imparidade acumuladas no começo e fim do período:

Ver quadro da alínea e) deste ponto

d) Os itens de cada linha da demonstração dos resultados em que qualquer amortização de ativos intangíveis esteja incluída:

Todas as amortizações de ativos intangíveis encontram-se incluídas no item "Gastos/Reversões de Depreciação e de Amortização.

e) Uma reconciliação da quantia escriturada no começo e fim do período que mostre separadamente as adições, as alienações, os ativos classificados como detidos para venda, as amortizações, as perdas por imparidade e outras alterações.

A reconciliação da quantia escriturada no começo e fim do período consta do quadro seguinte:

DESCRIÇÃO		Goodwill	Projectos de desenvolvimento	Programas de computador	Propriedade industrial	Outros activos intangíveis	Activos intangíveis em curso	Adiantamento por conta de activos	TOTAL
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
COM VIDA ÚTIL INDEFINIDA:									
1	QUANTIA BRUTA ESCRITURADA FINAL								- €
2	PERDAS POR IMPARIDADE ACUMULADAS								- €
3	QUANTIA LÍQUIDA ESCRITURADA FINAL (3 = 1 - 2)	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
COM VIDA ÚTIL FINITA:									
4	QUANTIA BRUTA ESCRITURADA INICIAL		761,71 €		1.088.393,75 €	83.064,80 €	1.136.800,81 €		2.309.021,07 €
5	AMORTIZAÇÕES ACUMULADAS INICIAIS		507,76 €		1.009.281,73 €	83.064,80 €			1.092.854,29 €
6	PERDAS POR IMPARIDADE ACUMULADAS INICIAIS								- €
7	QUANTIA LÍQUIDA ESCRITURADA INICIAL (7 = 4 - 5 - 6)	- €	253,95 €	- €	79.112,02 €	- €	1.136.800,81 €	- €	1.216.166,78 €
8	MOVIMENTOS DO PERÍODO: (8 = 8.1 - 8.2 + 8.3 + + 8.6)	- €	389.540,13 €	- €	34.466,94 €	- €	170.122,86 €	- €	184.950,33 €
8.1	TOTAL DAS ADIÇÕES	- €	- €	- €	52.775,00 €	- €	414.539,03 €	- €	467.314,03 €
ADIÇÕES	AQUISIÇÕES EM 1.ª MÃO				52.775,00 €				52.775,00 €
	AQUISIÇÕES ATRAVÉS DE CONCENTRAÇÕES DE ACTIVIDADES EMPRESARIAIS								- €
	OUTRAS AQUISIÇÕES								- €
	TRABALHOS PARA A PRÓPRIA ENTIDADE						414.539,03 €		414.539,03 €
	ACRÉSCIMO POR REVALORIZAÇÃO								- €
	OUTRAS								- €
8.2	TOTAL DAS DIMINUIÇÕES	- €	195.121,76 €	- €	87.241,94 €	- €	- €	- €	282.363,70 €
DIMINUIÇÕES	AMORTIZAÇÕES		195.121,76 €		87.241,94 €				282.363,70 €
	PERDAS POR IMPARIDADE								- €
	ALIENAÇÕES								- €
	ABATES								- €
	OUTRAS								- €
8.3	REVERSÕES DE PERDAS POR IMPARIDADE								- €
8.4	TRANSFERÊNCIAS DE INTANGÍVEIS EM CURSO		584.661,89 €				584.661,89 €		- €
8.5	TRANSFERÊNCIAS DE/PARA ACTIVOS NÃO CORRENTES DETIDOS PARA VENDA								- €
8.6	OUTRAS TRANSFERÊNCIAS								- €
9	QUANTIA LÍQUIDA ESCRITURADA FINAL (9 = 7 + 8)	- €	389.794,08 €	- €	44.645,08 €	- €	966.677,95 €	- €	1.401.117,11 €
10	QUANTIA DA GARANTIA DE PASSIVOS E/OU TITULARIDADE RESTRINGIDA								- €

7. ATIVOS FIXOS TANGÍVEIS:

7.1 Divulgações sobre ativos fixos tangíveis.

a) Base de mensuração usada para determinar a quantia escriturada bruta:

Foi utilizado o modelo do custo para mensurar todos os ativos fixos tangíveis da empresa.

b) Métodos de depreciação usados:

O método da linha reta ou das quotas constantes foi utilizado para todos os ativos fixos tangíveis da empresa.

c) Vidas úteis ou as taxas de depreciação usadas:

	Vidas úteis
Edifícios e outras construções	50 e 10 anos
Equipamento básico	3 – 8 anos
Equipamento administrativo	3 – 8 anos
Equipamento de transporte	4 anos
Outros ativos fixos tangíveis	3 – 8 anos

d) Quantia escriturada bruta e depreciação acumulada (agregada com perdas por imparidade acumuladas) no início e no fim do período; e

Ver quadro da alínea seguinte.

e) Reconciliação da quantia escriturada no início e no fim do período mostrando as adições, as revalorizações, as alienações, os ativos classificados como detidos para venda, as amortizações, as perdas de imparidade e suas reversões e outras alterações.

A reconciliação da quantia escriturada no começo e fim do período consta do quadro seguinte:

DESCRIÇÃO		Terrenos e recursos naturais	Edifícios e Outras Construções	Equipamento básico	Equipamento de transporte	Equipamento administrativo	Equipamentos biológicos	Outros AFT	AFT em curso	Adiantamento por conta de AFT	TOTAL
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1	QUANTIA BRUTA ESCRITURADA INICIAL		2.271.546,45 €	800.611,07 €	634.297,92 €	612.106,76 €		12.743,33 €		959.060,14 €	5.290.365,67 €
2	DEPRECIACÕES ACUMULADAS INICIAIS		438.405,38 €	718.578,96 €	440.001,67 €	566.658,13 €		12.124,28 €			2.175.768,42 €
3	PERDAS POR IMPARIDADE ACUMULADAS INICIAIS										- €
4	QUANTIA LÍQUIDA ESCRITURADA INICIAL (4 = 1 - 2 - 3)	- €	1.833.141,07 €	82.032,11 €	194.296,25 €	45.448,63 €	- €	619,05 €	- €	959.060,14 €	3.114.597,25 €
5	MOVIMENTOS DO PERÍODO: (5 = 5.1 - 5.2 + 5.3 + 5.4 + 5.5 + 5.6)	- €	42.725,30 €	42.456,80 €	99.534,02 €	2.950,50 €	- €	154,83 €	- €	- €	187.821,45 €
5.1	TOTAL DAS ADIÇÕES	- €	8.243,65 €	33.267,95 €	2.666,60 €	12.132,44 €	- €	- €	- €	- €	56.310,64 €
ADIÇÕES	AQUISIÇÕES EM 1.ª MÃO		8.243,65 €	33.267,95 €	2.666,60 €	12.132,44 €					56.310,64 €
	AQUISIÇÕES ATRAVÉS DE CONCENTRAÇÕES DE ACTIVIDADES EMPRESARIAIS										- €
	OUTRAS AQUISIÇÕES										- €
	ESTIMATIVA DE CUSTOS DE DESMANTELAMENTO E REMOÇÃO										- €
	TRABALHOS PARA A PRÓPRIA ENTIDADE										- €
	ACRÉSCIMO POR REVALORIZAÇÃO										- €
5.2	TOTAL DAS DIMINUIÇÕES	- €	50.968,95 €	75.724,75 €	102.200,62 €	15.082,94 €	- €	154,83 €	- €	- €	244.132,09 €
DIMINUIÇÕES	DEPRECIACÕES		50.968,95 €	74.027,70 €	8.995,61 €	15.082,94 €		154,83 €			131.238,81 €
	PERDAS POR IMPARIDADE										- €
	ALIENAÇÕES			1.697,05 €	111.196,23 €						112.893,28 €
	ABATES										- €
	OUTRAS										- €
5.3	REVERSÕES DE PERDAS POR IMPARIDADE										- €
5.4	TRANSFERÊNCIAS DE AFT EM CURSO										- €
5.5	TRANSFERÊNCIAS DE/ PARA ACTIVOS NÃO CORRENTES										- €
5.6	DETIDOS PARA VENDA										- €
6	QUANTIA LÍQUIDA ESCRITURADA FINAL (6 = 4 + 5)	- €	1.790.415,77 €	39.575,31 €	94.762,23 €	42.498,13 €	- €	464,22 €	- €	959.060,14 €	2.926.775,80 €
7	QUANTIA DA GARANTIA DE PASSIVOS E/OU TITULARIDADE RESTRINGIDA										- €

7.2 Depreciação, reconhecida nos resultados ou como parte de um custo de outros ativos, durante um período.

O total de depreciações reconhecidas, no resultado de 2011, ascendeu a 243.235,78 €.

7.3 Depreciação acumulada no final do período.

O total de depreciações acumuladas no final do período corrente foi de 2.307.007,23 €.

8. LOCAÇÕES:

8.1 Locações financeiras — locatários:

a) Quantia escriturada líquida à data do balanço, para cada categoria de ativo:

Os contratos de locação financeira em vigor respeitam a bens reconhecidos como ativos fixos tangíveis, cuja quantia escriturada líquida, à data de 31.12.11, era de 436.329,04.

b) Reconciliação entre o total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço, e o seu valor presente:

O total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço ascende a 370.396,31€, que incorpora 14.882,91 € de juros, o que significa um valor presente de 355.513,40 €

c) Total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço, e o seu valor presente, para cada um dos seguintes períodos:

Futuros pagamentos mínimos de Locação	Valor Presente	Valor Futuro
NÃO MAIS DE UM ANO	10.525,96 €	10.246,69 €
MAIS DE UM ANO E NÃO MAIS DE CINCO ANOS	54.242,41 €	58.577,02 €
MAIS DE CINCO ANOS	290.745,03 €	301.572,60 €
TOTAL	355.513,40 €	370.396,31 €

8.2 .Locações operacionais — locatários:

a) Total dos futuros pagamentos mínimos da locação nas locações operacionais não canceláveis para cada um dos seguintes períodos:

Futuros pagamentos mínimos de Locação	Valor Futuro
NÃO MAIS DE UM ANO	140.276,04 €
MAIS DE UM ANO E NÃO MAIS DE CINCO ANOS	80.319,03 €
MAIS DE CINCO ANOS	
TOTAL	220.595,07 €

b) Pagamentos de locação e de sublocação reconhecidos como um gasto no período, com quantias separadas para pagamentos mínimos de locação, rendas contingentes, e pagamentos de sublocação:

No período de 2011, foram reconhecidos gastos relativos a pagamentos de locação, associados a pagamentos mínimos de locação, no valor total de 177.752,84 €

9. IMPARIDADE DE ATIVOS:

9.1 Para cada classe de ativos:

a) Quantia de perdas por imparidade reconhecidas nos resultados durante o período (com indicação das linhas de itens da demonstração dos resultados em que essas perdas por imparidade estão incluídas):

DESCRIÇÃO	Perdas por imparidade	Reversões de perdas por imparidade	Total
	(1)	(2)	(3)= (1-2)
DÍVIDAS A RECEBER DE CLIENTES	44.974,02 €	16.236,62 €	28.737,40 €
OUTRAS DÍVIDAS A RECEBER			- €
INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO E OUTROS TÍTULOS			- €
OUTRAS			- €
TOTAL	44.974,02 €	16.236,62 €	28.737,40 €

10. CONCENTRAÇÕES DE ACTIVIDADES EMPRESARIAIS:

10.1 Para cada concentração de atividades empresariais (como adquirente) efetuada durante o período (as informações seguintes podem ser divulgada em conjunto no caso de concentrações de atividades empresariais, efetuadas durante o período de relato, que sejam individualmente imateriais):

a) Nomes e descrições das entidades ou atividades empresariais concentradas:

As participações financeiras em empresas subsidiárias, proporção de capital e suas atividades detidas em 31 de Dezembro de 2011 são as seguintes:

Empresas Subsidiárias	Data Aquisição	Percentagem Capital detido	Valor Contabilístico	Informação financeira da empresa conjuntamente controlada					Principal Actividade
				Activos	Passivos	Rendimentos	Gastos	Resultado Líquido	
INOVA	Mar-05	52,04%	270.204,32 €	904.552,75 €	385.328,48 €	569.572,96 €	560.493,01 €	9.079,95 €	Prestação de serviços relativos a projectos e sistemas industriais, soluções tecnológicas
BIOGLOBAL	Jun-08	80%	77.721,67 €	1.854.514,93 €	1.757.362,85 €	1.437.224,47 €	1.598.648,76 €	- 161.424,29 €	Comercialização e instalação de equipamentos de biometria, identificação e segurança, bem como prestações de serviços associadas, e comunicações globais
NOVAGEO	Nov-09	72,03%	240.950,00 €	1.742.468,62 €	1.408.955,22 €	1.007.260,10 €	1.187.888,20 €	- 180.628,10 €	Sistemas de informação geográfica, cartografia, cadastro, controlo de qualidade, sistemas Web-Based, gestão de dados e informação espacial, sistemas de suporte à decisão, integração de sistemas, consultoria, formação presencial e e-learning
SINFIC ANGOLA	Dez-09	99,78%	6.729.621,50 €	80.402.291,79 €	73.657.840,93 €	38.003.670,47 €	34.892.075,39 €	1.102.386,02 €	Comercialização de software, sistemas informáticos, estudos viabilidade económica e financeira. Assistência técnica nas áreas de geologia, ordenamento pecuário, contratos de gestão de empreendimentos industriais e comerciais, contratos de resprentação
TUAMUTUNGA TRADING	Mar-10	73,68%	15.020,57 €	711.522,96 €	691.136,74 €	836.538,56 €	818.813,89 €	17.724,67 €	Comércio, importação e exportação de máquinas agrícolas e industriais, materiais de construção, equipamentos de hotelaria, electrodomésticos e mobiliário bem como a prestação de serviços conexos
SINFIC, LDA	Fev-11	48%		212.685,97 €	434.816,65 €	107.417,30 €	195.263,94 €	- 87.846,64 €	
QUATENUS	Jun-11	95%	47.096,14 €	61.979,56 €	49.574,89 €	- €	17.727,66 €	- 17.727,66 €	Atividades de monitoramento e rastreamento, serviços de rastreamento via satélite, desenvolvimento e venda da licença de uso de software com customizações, desenvolvimento de programas de computador sob encomenda, consultoria em tecnologia de informação.
TOTAL			7.380.614,20 €	85.890.016,58 €	78.385.015,76 €	41.961.683,85 €	39.270.910,85 €	2.690.773,00 €	

O valor de Goodwill existente à data de 31 de Dezembro de 2011 ascende a 501.396,83 € e diz respeito ao valor gasto em excesso na concentração de atividades empresariais face ao justo valor líquido dos ativos e passivos identificáveis da empresa Bioglobal.

11. INVENTÁRIOS:

11.1 Políticas contabilísticas adotadas na mensuração dos inventários e fórmula de custeio usada.

As mercadorias e as matérias-primas, subsidiárias e de consumo encontram-se valorizadas ao custo de aquisição ou do respetivo valor de mercado, utilizando-se o Custo Específico como método de custeio de saída.

11.2 Quantia total escriturada de inventários e quantia escriturada em classificações apropriadas.

Em 2011, a quantia escriturada de inventários foi de 316.496,31 €, conforme se pode verificar no quadro seguinte:

DESCRIÇÃO		Mercadorias	Matérias primas, subsidiárias e de consumo	TOTAL
		(1)	(2)	(3)
1	INVENTÁRIOS INICIAIS	322.509,61 €	- €	322.509,61 €
2	COMPRAS	1.875.092,68 €	- €	1.875.092,68 €
3	RECLASSIFICAÇÃO E REGULARIZAÇÃO DE INVENTÁRIOS	- €	- €	- €
4	INVENTÁRIOS FINAIS	316.496,31 €	- €	316.496,31 €
5	CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS: (5 = 1+2+3-4)	1.881.105,98 €	- €	1.881.105,98 €
OUTRA INFORMAÇÃO RELATIVA A MERCADORIAS, MATÉRIAS PRIMAS, SUBSIDIÁRIAS E DE CONSUMO:				
6	AJUSTAMENTOS/PERDAS POR IMPARIDADE DO PERÍODO EM INVENTÁRIOS	- €	- €	- €
7	AJUSTAMENTOS/PERDAS POR IMPARIDADE ACUMULADAS EM INVENTÁRIOS	- €	- €	- €
8	REVERSÃO DE AJUSTAMENTOS/PERDAS POR IMPARIDADE DO PERÍODO EM INVENTÁRIOS	- €	- €	- €
9	INVENTÁRIOS ESCRITURADOS PELO JUSTO VALOR MENOS OS CUSTOS DE VENDER	- €	- €	- €
10	INVENTÁRIOS DAADOS COMO PENHOR DE GARANTIA A PASSIVOS	- €	- €	- €
11	INVENTÁRIOS QUE SE ENCONTRAM FORA DA EMPRESA	- €	- €	- €
12	ADIANTAMENTOS POR CONTA DE COMPRAS	- €	- €	- €

12. RÉDITO:

12.1 Políticas contabilísticas adotadas para o reconhecimento do rédito incluindo os métodos adotados para determinar a fase de acabamento de transações que envolvem a prestação de serviços.

A empresa reconheceu o rédito de todas as receitas e despesas de acordo com o regime do acréscimo, pelo que são reconhecidas à medida que são geradas, independentemente do momento em que são recebidas ou pagas.

12.2 Quantia de cada categoria significativa de rédito reconhecida durante o período incluindo o rédito proveniente de:

a) Venda de bens:

Em 2011, a empresa reconheceu rédito da Venda de bens no valor de 2.260.567,34 €.

b) Prestação de serviços

Em 2011, a empresa reconheceu rédito de Prestação de Serviços no valor de 6.871.669,90 €.

c) Juros:

A empresa reconheceu em 2011, 5.752,64 € em Juros e Outros Rendimentos Similares

13. PROVISÕES, PASSIVOS CONTINGENTES E ATIVOS CONTINGENTES:

13.1 Divulgações para cada classe de provisão:

À data de 31.12.2011 foi constituída uma provisão de 106.622,73 € devido à aplicação do método de equivalência patrimonial sobre a participada Sinfic, Lda.

14. SUBSÍDIOS DO GOVERNO E APOIOS DO GOVERNO:

14.1 Política contabilística adotada para os subsídios do Governo, incluindo os métodos de apresentação adotados nas demonstrações financeiras.

A política contabilística adotada pela empresa, relativamente aos subsídios recebidos no âmbito de programas do Governo, depende da natureza dos mesmos quanto ao facto de serem reembolsáveis ou não. Assim sendo:

- Subsídio não reembolsável: reconhecido diretamente em Capital Próprio, nomeadamente em Outras Variações de Capital Próprio, sendo o mesmo imputado a resultados na mesma proporção das amortizações dos ativos com que está relacionado. São assim reconhecidos impostos diferidos associados ao valor do subsídio, sendo os mesmos regularizados na mesma proporção da imputação do subsídio ao investimento.

14.2 Natureza e extensão dos subsídios do Governo reconhecidos nas demonstrações financeiras e indicação de outras formas de apoio do Governo de que diretamente se beneficiou.

O subsídio a que a empresa teve direito, atribuído pelo SIME – Sistema de Incentivos à Modernização Empresarial, está relacionado com incentivos ao investimento, ao abrigo do Programa Operacional da Economia. A finalidade dos subsídios e o valor imputado a rendimento do período estão descritos no quadro seguinte:

DESCRIÇÃO		Subsídios do Estado e outros entes públicos		Subsídios de outras entidades	
		Valor atribuído no período ou em períodos anteriores	Valor imputado ao período	Valor atribuído no período ou em períodos anteriores	Valor imputado ao período
		(1)	(2)	(3)	(4)
1	SUBSÍDIOS RELACIONADOS COM ACTIVOS/AO INVESTIMENTO: (1 = 1.1 + 1.2 + 1.3)	332.594,91 €	302,06 €	- €	- €
1.1	ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS (1.1 = 1.1.1 + 1.1.2 + + 1.1.7)	249.530,11 €	302,06 €	- €	- €
1.1.1	TERRENOS E RECURSOS NATURAIS				
1.1.2	EDIFÍCIOS E OUTRAS CONSTRUÇÕES	158.091,77 €	302,06 €		
1.1.3	EQUIPAMENTO BÁSICO	91.438,34 €			
1.1.4	EQUIPAMENTO DE TRANSPORTE				
1.1.5	EQUIPAMENTO ADMINISTRATIVO				
1.1.6	EQUIPAMENTOS BIOLÓGICOS				
1.1.7	OUTROS				
1.2	ACTIVOS INTANGÍVEIS (1.2 = 1.2.1 + 1.2.2 + + 1.2.4)	83.064,80 €	- €	- €	- €
1.2.1	PROJECTOS DE DESENVOLVIMENTO				
1.2.2	PROGRAMAS DE COMPUTADOR	83.064,80 €			
1.2.3	PROPRIEDADE INDUSTRIAL				
1.2.4	OUTROS	- €			
1.3	OUTROS ACTIVOS				
2	SUBSÍDIOS RELACIONADOS COM RENDIMENTOS/À EXPLORAÇÃO				
3	VALOR DOS REEMBOLSOS NO PERÍODO RESPEITANTES A: (3 = 3.1 + 3.2)	- €	- €	- €	- €
3.1	SUBSÍDIOS RELACIONADOS COM ACTIVOS/AO INVESTIMENTO				
3.2	SUBSÍDIOS RELACIONADOS COM RENDIMENTOS/À EXPLORAÇÃO				
4	TOTAL (4 = 1 + 2 - 3)	332.594,91 €	302,06 €	- €	- €

A imputação do subsídio não reembolsável aos rendimentos do período é facto gerador de passivos por impostos diferidos. Os efeitos do reconhecimento e imputação dos impostos diferidos são apresentados no quadro seguinte:

Subsídio não Reembolsável	Valores
RECONHECIMENTO DO SUBSÍDIO	10.008,33 €
ANTES DE IMPOSTOS DIFERIDOS	12.991,60 €
IMPOSTOS DIFERIDOS	- 2.983,27 €
RECONHECIMENTO EM RESULTADOS	226,54 €
ANTES DE IMPOSTOS DIFERIDOS	302,06 €
IMPOSTOS DIFERIDOS	- 75,52 €
SALDO FINAL EM 31.12.11	9.513,93 €
ANTES DE IMPOSTOS DIFERIDOS	11.892,40 €
IMPOSTOS DIFERIDOS	- 2.378,47 €

15. EFEITOS DE ALTERAÇÕES EM TAXAS DE CÂMBIO:

15.1 Quantia das diferenças de câmbio reconhecidas nos resultados (com exceção das resultantes de instrumentos financeiros mensurados pelo justo valor através dos resultados).

Todas as diferenças de câmbio apuradas no período foram reconhecidas em resultados e reportam-se à atividade operacional da empresa. A decomposição é a seguinte:

DIFERENÇAS DE CÂMBIO	
Reconhecidas em resultados do período	Valor
DIFERENÇAS DE CÂMBIO DESFAVORÁREIS	17.069,57 €
DIFERENÇAS DE CÂMBIO FAVORÁREIS	19.910,09 €
LIQUIDAS E RECONHECIDAS EM CAPITALS PRÓPRIOS NO PERÍODO	- €

16. ACONTECIMENTOS APÓS A DATA DO BALANÇO:

16.1 Autorização para emissão:

a) Data em que as demonstrações financeiras foram autorizadas para emissão e indicação de quem autorizou:

A autorização para a emissão das Demonstrações Financeiras foi dada a 31.03.12, por indicação do Presidente do Conselho da Administração da empresa.

b) Indicação sobre se os proprietários, ou outros, têm o poder de alterar as demonstrações financeiras após esta data.

Após a data de emissão das Demonstrações Financeiras, não há a possibilidade das mesmas serem alteradas.

16.2 Atualização da divulgação acerca de condições à data do balanço.

Indicação sobre se foram recebidas informações após a data do balanço acerca de condições que existiam à data do balanço. Em caso afirmativo, indicação sobre se, face às novas informações, foram atualizadas as divulgações que se relacionam com essas condições.

Entre 31.12.11 e 31.03.12, não ocorreram acontecimentos que justificassem quer ajustamentos às Demonstrações Financeiras do período findo a 31.12.11, quer divulgações sobre esses acontecimentos.

17. IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO:

17.1 Divulgação separada dos seguintes principais componentes de gasto (rendimento) de impostos:

a) Gasto (rendimento) por impostos correntes:

O gasto por impostos correntes do período de 2011 é de 188.836,13 €.

Este valor inclui 69.015,35 € associados a tributações autónomas.

b) Quantia de gasto (rendimento) por impostos diferidos relacionada com a origem e reversão de diferenças temporárias:

Quanto aos gastos (rendimentos) associados à origem de impostos diferidos e a sua imputação no tempo, o valor imputado a resultados em 2011 foi de 75,52 €.

DESCRIÇÃO		Valor
1	RESULTADO CONTABILÍSTICO DO PERÍODO (ANTES DE IMPOSTOS)	1.735.163,19 €
2	IMPOSTO CORRENTE	- 188.836,13 €
3	IMPOSTO DIFERIDO	75,52 €
4	IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO DO PERÍODO (4 = 2 + 3)	- 188.760,61 €
5	TRIBUTAÇÕES AUTÓNOMAS	- 69.015,35 €
6	TAXA EFECTIVA DE IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO [6 = (4 + 5) / 1 X 100]	14,86%

17.2 Imposto diferido e corrente agregado relacionado com itens debitados ou creditados ao capital próprio.

Em resultado da atribuição do subsídio não reembolsável no âmbito de programas do Governo, a empresa reconheceu como passivos por impostos diferidos que afetaram diretamente o Capital Próprio. Em 2010, o Capital Próprio foi diminuído com o reconhecimento inicial do incentivo em 2.453,99 €. Em 2011 este valor diminui para 2.378,47 € com a imputação do imposto diferido a resultados em 75,52 €.

17.3 Relacionamento entre gasto (rendimento) de impostos e lucro contabilístico (em uma ou em ambas das seguintes formas):

a) Reconciliação numérica entre gasto (rendimento) de impostos e o produto de lucro contabilístico multiplicado pela(s) taxa(s) de imposto aplicável(eis) e indicação da base pela qual a taxa(s) de imposto aplicável(eis) é (são) calculada(s); ou

Os encargos de imposto (rendimento) registados no período, face ao resultado antes de impostos, podem ser justificados do seguinte modo:

Descrição	Base Fiscal	Imposto
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	1.735.163,19 €	
DIFERENÇAS PERMANENTES	- 710.776,80 €	
VARIAÇÕES PATRIMONIAIS POSITIVAS	17.592,49 €	
CORREÇÕES RELATIVAS A PERÍODOS ANTERIORES	33.389,37 €	
DEPRECIAÇÃO DE VIATURAS	26.040,65 €	
IMPOSTOS DIFERIDOS	105,85 €	
MULTAS, COIMAS, JUROS COMPENSATÓRIOS	3.513,18 €	
ENCARGOS COM VIATURAS	7.603,87 €	
MAIS VALIAS FISCAIS	62.773,12 €	
ANULAÇÃO EFEITOS DO MEP	- 799.475,42 €	
MAIS VALIAS CONTABILÍSTICAS	- 43.724,13 €	
BENEFÍCIOS FISCAIS	- 18.595,78 €	
SUBTOTAL	1.024.386,39 €	
APLICAÇÃO TAXAS IMPOSTO		270.400,14 €
TAXA ATÉ 12.500 € (12,5%)		1.562,50 €
TAXA NORMAL ACIMA DOS 12.500 € (25%)		253.474,35 €
DERRAMA (1,5%)		15.363,29 €
DEDUÇÕES - SIFIDE		120.000,00 €
DEDUÇÕES - APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO		30.579,36 €
IMPOSTO CORRENTE		119.820,78 €
TRIBUTAÇÕES AUTÓNOMAS		69.015,35 €
IMPOSTO ESTIMADO		188.836,13 €
IMPOSTO DIFERIDO		75,52 €
GASTO DE IMPOSTO NO PERÍODO		188.760,61 €

18. INSTRUMENTOS FINANCEIROS:

Políticas contabilísticas:

18.1 Bases de mensuração utilizadas para os instrumentos financeiros e outras políticas contabilísticas utilizadas para a contabilização de instrumentos financeiros relevantes para a compreensão das demonstrações financeiras.

A empresa utilizou, para todos os ativos e passivos financeiros, o método do custo, com exceção dos financiamentos em que foi aplicado o método do custo amortizado, tal como indicado na nota 3.1 deste documento. Categorias de ativos e passivos financeiros:

Categorias de ativos e passivos financeiros:

18.2 Quantia escriturada de cada uma das categorias de ativos financeiros e passivos financeiros, no total e para cada um dos tipos significativos de ativos e passivos financeiros de entre cada categoria.

O quadro seguinte mostra a quantia escriturada das categorias de ativos e passivos financeiros, distinguidos pelos métodos de mensuração adotados e indicando as quantias de perdas por imparidade reconhecidas para cada categoria:

DESCRIÇÃO	Mensurados ao justo valor através de resultados	Mensurados ao custo amortizado	Mensurados ao custo	Imparidade acumulada
	(1)	(2)	(3)	(4)
ACTIVOS FINANCEIROS:	- €	- €	10.761.764,72 €	73.219,94 €
CLIENTES			8.489.222,21 €	73.219,94 €
ADIANTAMENTOS A FORNECEDORES				
ACCIONISTAS/SÓCIOS				
OUTRAS CONTAS A RECEBER			1.324.517,81 €	
ACTIVOS FINANCEIROS DETIDOS PARA NEGOCIAÇÃO				
DOS QUAIS: ACÇÕES E QUOTAS INCLuíDAS NA CONTA "1421"				
OUTROS ACTIVOS FINANCEIROS			948.024,70 €	
DOS QUAIS:				
ACÇÕES E QUOTAS INCLuíDAS NA CONTA "1431"				
OUTROS INSTRUMENTOS FINANCEIROS INCLuíDOS NA CONTA "1431"				
PASSIVOS FINANCEIROS:	- €	2.545.119,87 €	8.502.637,58 €	- €
FORNECEDORES			937.896,29 €	
ADIANTAMENTOS DE CLIENTES				
ACCIONISTAS/SÓCIOS				
FINANCIAMENTOS OBTIDOS		2.545.119,87 €	4.532.856,46 €	
DOS QUAIS:				
EMPRÉSTIMO POR OBRIGAÇÕES CONVERTÍVEIS QUE SE ENQUADRAM NA DEFINIÇÃO DE PASSIVO FINANCEIRO				
PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES QUE SE ENQUADRAM NA DEFINIÇÃO DE PASSIVO FINANCEIRO:				
AUMENTOS OCORRIDOS NO PERÍODO				
DIMINUIÇÕES OCORRIDAS NO PERÍODO				
OUTRAS CONTAS A PAGAR			2.197.832,63 €	
PASSIVOS FINANCEIROS DETIDOS PARA NEGOCIAÇÃO				
OUTROS PASSIVOS FINANCEIROS			834.052,20 €	
GANHOS E PERDAS LÍQUIDOS RECONHECIDOS DE:				
ACTIVOS FINANCEIROS			2.635.217,28 €	
PASSIVOS FINANCEIROS				
TOTAL DE RENDIMENTOS E GASTOS DE JUROS EM:				
ACTIVOS FINANCEIROS			8.064,87 €	
PASSIVOS FINANCEIROS		- 102.603,80 €	- 320.391,34 €	

Elementos de rendimentos, gastos, ganhos e perdas:

18.3 Ganhos líquidos e perdas líquidas reconhecidas de:

a) Passivos financeiros mensurados ao custo amortizado

Os rendimentos e gastos de juros reconhecidos de passivos financeiros mensurados ao custo amortizado ascendem a 102.603,80 €, resultante de gastos de juros.

18.4 Total de rendimento de juros e total de gasto de juros (calculado utilizando o método da taxa de juro efetiva) para ativos e passivos financeiros não mensurados ao justo valor com contrapartida em resultados.

O total de rendimentos de juros de passivos financeiros, utilizando o método da taxa de juro efetiva, foi de 5.752,64 €, em 2011.

O total de gastos de juros de passivos financeiros, utilizando o método da taxa de juro efetiva, foi de 436.812,65 €, em 2011.

18.5 Quantia de perda por imparidade reconhecida para cada uma das classes de ativos financeiros.

A empresa apenas tem reconhecidas perdas por imparidade em dívidas a receber de clientes, tal como indicado no quadro seguinte:

DESCRIÇÃO	Perdas por imparidade	Reversões de perdas por imparidade	Total
	(1)	(2)	(3)= (1-2)
DÍVIDAS A RECEBER DE CLIENTES	44.974,02 €	16.236,62 €	28.737,40 €
OUTRAS DÍVIDAS A RECEBER			- €
INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO E OUTROS TÍTULOS			- €
OUTRAS			- €
TOTAL	44.974,02 €	16.236,62 €	28.737,40 €

Instrumentos de capital próprio:

18.6 Indicação das quantias do capital social nominal e do capital social por realizar e respetivos prazos de realização.

O capital social da empresa encontra-se totalmente realizado no valor de 5.000.000 €.

18.7 Número de ações representativas do capital social, respetivas categorias e valor nominal.

O capital social é representado por 1.000.000 de ações com o valor nominal de 5 € cada.

19. DIVULGAÇÕES EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS:

19.1 Dívidas em mora ao Estado e Outros Entes Públicos

Ao abrigo do artigo 2º do Decreto-Lei nº 534/80 de 7 de Novembro, a empresa não tem dívidas em mora ao Estado.

Ao abrigo do artigo 21º do Decreto-Lei nº 411/91 de 17 de Outubro, a empresa não tem dívidas em mora à Segurança Social (Revogado pelo artigo 210º do Código Contributivo).

19.2 Sistema de Incentivos Fiscais em Investigação e Desenvolvimento

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.

A empresa realizou um total de 1.582.792,80 € de despesas de investigação e desenvolvimento em 2011, sendo 76.550,47 € respeitantes à aquisição de imobilizado, 1.117.202,12 € relacionadas com despesas com o pessoal diretamente envolvido nesta área e 389.040,21 € respeitantes a despesas de funcionamento.

Neste ano foi deduzido o valor de 120.000,00 referente ao ano 2010, ficando ainda a transitar para os anos seguintes o valor de 716.595,51 € referente a este ano.

No ano de 2011 o valor do incentivo proposto foi de 678.535,86 €. Estes valores serão deduzidos até ao 6º exercício imediato.

19.3 Informação por atividades económicas

No quadro seguinte apresenta-se a atividade económica da empresa segundo o seu CAE:

DESCRIÇÃO		Actividades Económicas	
		Actividade CAE - Rev 3 62010	TOTAL
		(1)	(2)
1	VENDAS: (1 = 1.1 + 1.2 + 1.3)	2.260.567,34 €	2.260.567,34 €
1.1	MERCADORIAS	2.260.567,34 €	2.260.567,34 €
1.2	PRODUTOS ACABADOS E INTERMÉDIOS, SUBPRODUTOS, DESPERDÍCIOS, RESÍDUOS E REFUGOS		- €
1.3	ACTIVOS BIOLÓGICOS		- €
2	PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	6.871.669,90 €	6.871.669,90 €
3	COMPRAS		- €
4	FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS	1.936.283,35 €	1.936.283,35 €
5	CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS: (5 = 5.1 + 5.2 + 5.3)	1.881.105,98 €	1.881.105,98 €
5.1	MERCADORIAS	1.881.105,98 €	1.881.105,98 €
5.2	MATÉRIAS-PRIMAS, SUBSIDIÁRIAS E DE CONSUMO		- €
5.3	ACTIVOS BIOLÓGICOS (COMPRAS)		- €
6	VARIAÇÃO NOS INVENTÁRIOS DA PRODUÇÃO		- €
7	NÚMERO MÉDIO DE PESSOAS AO SERVIÇO	173	173
8	GASTOS COM O PESSOAL: (8 = 8.1 + 8.2)	5.496.324,57 €	5.496.324,57 €
8.1	REMUNERAÇÕES	4.396.322,49 €	4.396.322,49 €
8.2	OUTROS (INCLUI PENSÕES)	1.100.002,08 €	1.100.002,08 €
9	ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS:		
9.1	QUANTIA ESCRITURADA LÍQUIDA FINAL	2.926.775,80 €	2.926.775,80 €
9.2	TOTAL DE AQUISIÇÕES		- €
9.3	DAS QUAIS: EM EDIFÍCIOS E OUTRAS CONSTRUÇÕES	1.790.415,77 €	1.790.415,77 €
9.4	ADIÇÕES NO PERÍODO DE ACTIVOS EM CURSO		- €
10	PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO:		
10.1	QUANTIA ESCRITURADA LÍQUIDA FINAL		- €
10.2	TOTAL DE AQUISIÇÕES		- €
10.3	DAS QUAIS: EM EDIFÍCIOS E OUTRAS CONSTRUÇÕES		- €
10.4	ADIÇÕES NO PERÍODO DE PROPRIEDADES DE INVESTIMENTOS EM CURSO		- €

19.4 Informação por mercados geográficos

Os rendimentos e gastos desdobrados por mercados geográficos, no período de 2011, estão apresentados no quadro seguinte:

DESCRIÇÃO		Mercados geográficos			
		Interno	Comunitário	Extra-Comunitário	TOTAL
		(1)	(2)	(3)	(4)
1	VENDAS	367.293,20 €	2.200,00 €	1.891.074,14 €	2.260.567,34 €
2	PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS	1.752.488,82 €	29.875,00 €	5.089.306,08 €	6.871.669,90 €
3	COMPRAS	1.577.782,05 €	192.973,25 €	104.337,34 €	1.875.092,64 €
4	FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS	1.521.022,98 €	201.548,17 €	213.712,20 €	1.936.283,35 €
5	AQUISIÇÕES DE ACTIVOS FIXOS TANGÍVEIS	56.310,64 €			56.310,64 €
6	AQUISIÇÕES DE PROPRIEDADES DE INVESTIMENTO				- €
7	AQUISIÇÕES DE ACTIVOS INTANGÍVEIS	52.775,00 €			52.775,00 €
8	RENDIMENTOS SUPLEMENTARES: (8 = 8.1 + + 8.5)	- €	- €	- €	- €
8.1	SERVIÇOS SOCIAIS				- €
8.2	ALUGUER DE EQUIPAMENTO				- €
8.3	ESTUDOS, PROJECTOS E ASSISTÊNCIA TECNOLÓGICA				- €
8.4	ROYALTIES				- €
8.5	OUTROS				- €
9	POR MEMÓRIA: VENDAS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇO (VALORES NÃO DESCONTADOS)	2.119.782,02 €	32.075,00 €	6.980.380,22 €	9.132.237,24 €
10	POR MEMÓRIA: COMPRAS E FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS (VALORES NÃO DESCONTADOS)	3.098.805,03 €	394.521,42 €	318.049,54 €	3.811.375,99 €

20. OUTRAS INFORMAÇÕES:

20.1 Estado e Outros Entes Públicos

Em 31 de Dezembro de 2011, a rubrica de «Estado e outros entes públicos» apresentava a seguinte decomposição:

DESCRIÇÃO	VALORES
ACTIVO	118.639,61 €
IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO	83.869,61 €
IMPOSTO SOBRE O VALOR ACRESCENTADO	34.770,00 €
PASSIVO	284.328,75 €
IMPOSTO SOBRE O VALOR ACRESCENTADO	- €
RETENÇÃO DE IMPOSTOS SOBRE O RENDIMENTO	95.189,28 €
CONTRIBUIÇÕES PARA A SEGURANÇA SOCIAL	185.594,38 €
OUTROS IMPOSTOS	3.545,09 €

20.2 Diferimentos

Em 31 de Dezembro de 2011, a rubrica de «Diferimentos» apresentava a seguinte decomposição:

DESCRIÇÃO	VALORES
GASTOS A RECONHECER	173.448,52 €
SEGUROS	45.092,68 €
CONTRATOS MANUTENÇÃO	115.644,05 €
OUTROS GASTOS	12.711,79 €
RENDIMENTOS A RECONHECER	380.336,15 €
PRESTAÇÕES SERVIÇOS	100.193,64 €
CONTRATOS MANUTENÇÃO	280.142,51 €

20.3 Devedores e Credores por Acréscimos

Em 31 de Dezembro de 2011, a rubrica de «Devedores e Credores por Acréscimos» apresentava a seguinte decomposição:

DESCRIÇÃO	VALORES
DEVEDORES POR ACRÉSCIMOS DE RENDIMENTOS	178.027,53 €
PRESTAÇÕES SERVIÇOS	178.027,53 €
CONTRATOS MANUTENÇÃO	- €
CREDORES POR ACRÉSCIMOS DE GASTOS	702.405,61 €
REMUNERAÇÕES A LIQUIDAR	685.053,47 €
PRESTAÇÕES SERVIÇOS	5.087,59 €
OUTROS ACRÉSCIMOS DE GASTOS	12.264,55 €

20.4 Outros Devedores

Em 31 de Dezembro de 2011, a rubrica de «Outros Devedores» apresentava a seguinte decomposição:

DESCRIÇÃO	VALORES
OUTROS DEVEDORES	1.026.113,34 €
ENTIDADES PÚBLICAS (SUBSÍDIOS)	2.067,99 €
ACIC	85.014,96 €
CNS HIPERMÉDIA	88.700,00 €
CNS SA	176.941,42 €
CNS NORTE	216.105,17 €
TUAMUTUNGA TRADING	219.474,65 €
NOVAGEO	157.896,17 €
TUAMUTUNGA ANGOLA	17.988,47 €
FRUTOS VETONIA	30.000,00 €
QUATENUS	22.259,79 €
DEVEDORES DIVERSOS	9.664,72 €

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

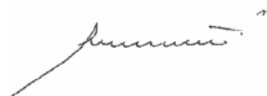
Fernando José H. F. Santos



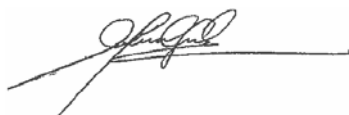
Luís Filipe da Conceição Nobre



Eurico Manuel Robim Santos



Carlos Manuel Santos Silva



José Luís Alves Pereira

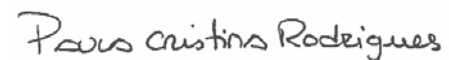


Paulo Fernando Vieira C. C. Amaral



O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS

Paula Cristina Oliveira Rodrigues



Estrada da Ponte, nº 2
Quinta Grande – Alfragide
2610-141 Amadora
Portugal
Tel: (+351) 210 103 900
Fax: (+351) 210 103 999

Rua Kwamme Nkrumah,
nº 10 - 3º, Maianga
Luanda
Angola
Tel: (+244) 222 398 210
Fax: (+244) 222 398 210

Av. Dr. Amílcar Cabral, Ed. Pangeia
Bairro Lalula, Apartado 184
Lubango
Angola
Tel: (+244) 261 226 110/3
Fax: (+244) 261 226 115

Av. Domingos Ramos, nº 7
Bissau
Guiné-Bissau
Tel: (+245) 644 77 23

Av. 25 de Setembro, nº1509
6º Andar, Maputo
Moçambique
Tel: (+258) 213 012 05
Fax: (+258) 213 012 05

www.sinfic.com

