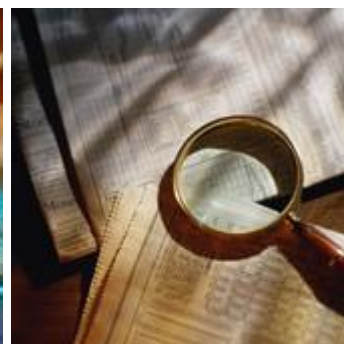




Relatório e Contas 2006



Sistemas de Informação Industriais e Consultoria, SA

Abril 2007

Página intencionalmente deixada em branco

Introdução

Senhores Accionistas

16 anos de actividade

Em cumprimento das disposições legais e estatutárias, temos a honra de submeter à Vossa apreciação o Relatório do Conselho de Administração, o Balanço e as Contas referentes ao exercício de 2006, o décimo sexto ano de actividade da SINFIC S.A. após a sua fundação em 1990.

Economia Internacional

O crescimento da economia mundial foi de 5,4% em 2006

A economia angolana cresceu acima dos 20%

Segundo dados do banco de Portugal, em 2006 a economia e o comércio mundial continuaram a crescer. A inflação permaneceu relativamente contida à escala mundial, num contexto de crescimento mais moderado do preço do petróleo. As condições nos mercados financeiros permaneceram globalmente favoráveis. O crescimento do produto mundial situou-se em 5,4% neste ano. A actividade acelerou na maioria das regiões, sendo de destacar a continuação do elevado dinamismo nas economias asiáticas, nomeadamente na China e na Índia e nos países produtores de petróleo do Médio Oriente e da Comunidade de Estados Independentes. Nas principais economias desenvolvidas observou-se uma redução dos diferenciais de crescimento, reflectindo a quase estabilização do crescimento dos Estados Unidos e o fortalecimento significativo da actividade na área do euro e, em menor grau, no Reino Unido e no Japão. Em África, destacou-se a economia angolana com crescimento do PIB acima dos 20%.

A forte procura de matérias-primas exerceu pressões de aumentos dos preços

A manutenção de uma forte procura mundial em 2006 continuou a exercer pressões inflacionistas sobre os preços em dólares das matérias-primas nos mercados internacionais. Os preços das matérias-primas não energéticas aumentaram 26% em 2006 e mantiveram ao longo do ano uma trajectória ascendente, particularmente os metais não ferrosos que registaram um aumento de preço de cerca de 62%. O preço do petróleo aumentou 20%, em média, neste ano, o que constituiu uma moderação face ao crescimento verificado no ano anterior e uma forte contribuição para acentuar os desequilíbrios globais em 2006. Nos países exportadores de petróleo o excedente da balança corrente voltou a aumentar de forma significativa, num contexto em que a política cambial destes países continuou a limitar as variações das taxas de câmbio. Em contrapartida, nos países importadores líquidos de petróleo a subida do preço traduziu-se numa deterioração dos termos de troca e num aumento do défice energético, embora em menor grau do que nos anos anteriores.

O ritmo de expansão da actividade da zona euro aumentou para 2,7% em 2006

As exportações da zona euro tiveram um contributo significativo para o crescimento da actividade

Verificou-se uma depreciação do USD face ao Euro

O PIB nacional teve um crescimento positivo de 1,3%

O crescimento da actividade económica nos principais parceiros comerciais da economia portuguesa, no quadro do forte crescimento económico a nível global e do elevado ritmo de expansão do comércio mundial, continuou a traduzir-se numa evolução favorável da procura externa dirigida a Portugal, que em 2006 acelerou face ao ano anterior. Na zona euro, o ritmo de expansão da actividade aumentou de 1,4 para 2,7% em 2006. O crescimento tornou-se mais abrangente em termos das componentes da despesa, reflectindo o fortalecimento da procura interna e um contributo positivo das exportações líquidas. O investimento, em particular, registou um elevado dinamismo, impulsionado pela manutenção de condições de financiamento favoráveis, bons resultados financeiros das empresas e perspectivas de expansão da procura, enquanto a melhoria das condições no mercado de trabalho contribuiu para um crescimento mais forte do consumo privado. As exportações tiveram um contributo significativo para o crescimento da actividade, à semelhança do que aconteceu em Portugal. No caso da zona euro, esta evolução traduziu um aumento das exportações para a Ásia e para os novos Estados-Membros, prosseguindo a tendência dos últimos anos.

As exportações portuguesas de mercadorias em volume registaram um ritmo de crescimento semelhante ao da procura externa, o que constituiu uma forte recuperação face ao ano anterior. Este comportamento decorreu, em grande medida, de um maior crescimento das exportações para os mercados de destino tradicionais, tendo beneficiado também de um aumento das vendas para mercados com menor peso nas exportações de Portugal, destacando-se em particular Angola e Singapura.

Nos mercados cambiais, a moderação do crescimento nos Estados Unidos e o fortalecimento da expansão da actividade na área do euro e no Reino Unido contribuíram para a depreciação do dólar face ao euro e à libra esterlina.

Assim, e tomando em consideração os principais parceiros comerciais da área do euro, a moeda europeia apreciou 5,1% em 2006 em termos nominais efectivos face ao final do ano anterior. O fortalecimento do euro reflectiu apreciações expressivas face ao dólar e ao iene e, em menor grau, ao franco suíço, que foram apenas em parte contrabalançadas pela depreciação relativamente à libra esterlina.

Economia Nacional

A evolução da economia portuguesa em 2006 foi mais favorável do que a observada nos anos anteriores, tendo havido uma ligeira retoma com um crescimento do PIB em 1,3%. Se bem que mantendo o processo de divergência real face à zona euro, a actividade económica acelerou, impulsionada pelas exportações de bens e serviços. As condições no mercado de

trabalho registaram uma melhoria ainda incipiente, tendo-se verificado uma variação positiva do emprego e a quase estabilização da taxa de desemprego. O défice orçamental apresentou uma redução significativa e superior à prevista, passando de 6,1% para 3,9% do PIB. Este resultado traduziu a melhoria do saldo estrutural, alcançada em igual medida através da contenção da despesa pública e do aumento da receita.

As exportações e o investimento estrangeiro são os motores da recuperação económica

A variação anual do PIB situou-se em 1,3%, tendo sido 0,5% em 2005. No entanto, em 2006, a economia portuguesa foi a que apresentou o menor crescimento entre os países da União Europeia tendo a aceleração da actividade assentado na forte expansão das exportações, verificando-se um crescimento nulo da procura interna. A manutenção de uma variação negativa do investimento foi o elemento mais desfavorável da evolução verificada em 2006. A reduzida sustentabilidade da economia portuguesa baseada só na procura interna, reforça a importância das exportações e do investimento estrangeiro, como motores para a recuperação económica.

No que respeita às empresas, a deterioração das perspectivas de procura interna num quadro de acumulação de desequilíbrios macroeconómicos na economia portuguesa, bem como a incerteza quanto à forma como estes desequilíbrios serão corrigidos, conduziram a uma redução das despesas de investimento. Por outro lado, as debilidades estruturais evidenciadas em termos de capital humano poderão também estar a limitar um desenvolvimento empresarial mais sustentável, nomeadamente dada a complementaridade entre capital físico e humano.

As exportações cresceram 9,1% face ao mesmo período o ano anterior e foram a principal contribuição para o crescimento do PIB

As exportações de bens e serviços foram a componente da procura global que apresentou o maior dinamismo em 2006, havendo no entanto alguma incerteza quanto à sustentabilidade deste comportamento. Com efeito, as actuais estimativas apontam para um crescimento das exportações de 9,1%, o que compara com 1,6% em 2005. A forte aceleração das exportações verificou-se quer para os bens quer para os serviços, sendo de destacar, neste último, caso não apenas o maior crescimento das exportações de turismo, como de outros serviços, tais como os relacionados com transportes, com a actividade no sector da construção e com a prestação de serviços técnico-profissionais. O aumento das exportações de mercadorias encontra-se próximo do registado pelo indicador habitualmente utilizado para medir a evolução da procura externa, ao contrário do verificado nos últimos dois anos, em que se registaram perdas substanciais de quotas de mercado. A taxa de crescimento das exportações de mercadorias em termos nominais situou-se em 12,4% em 2006 (2,8% em 2005).

A principal contribuição para o crescimento do Produto Interno Bruto em 2006 foi o aumento da procura externa líquida em

1,1 p.p., traduzindo sobretudo um forte aumento nas exportações.

Assim, confirma-se a tendência verificada no ano transacto de que não é sustentável a expansão da economia assente na procura interna e, sobretudo, no consumo privado, dado o elevado endividamento das famílias e a situação das finanças públicas.

Apenas um fortalecimento das exportações, suportado numa recuperação da competitividade externa, e o investimento nos sectores de bens transaccionáveis de elevado valor acrescentado, permitirá a recuperação gradual da economia e a retoma do processo de convergência real em relação à média da União Europeia.

A SINFIC

O ano de 2006 acentuou, neste enquadramento, a certeza da aposta na internacionalização e representou para a Sinfic a consolidação e o enorme desenvolvimento da sua estratégia de Internacionalização com especial destaque para o desempenho da empresa de direito angolano SINFIC SARL, que excedeu de forma clara as expectativas estabelecidas compensando inclusive a confirmação da tendência de retracção verificada no mercado português.

Sendo a inovação uma condição de sobrevivência, o desafio que se coloca às empresas é duplo: não só têm que garantir as condições para inovar, como têm também que maximizar a eficiência dessa inovação, minimizando os seus riscos e maximizando as probabilidades de sucesso. Em resumo, as empresas têm que saber gerir a inovação com êxito e saber posicionar-se nos mercados alvo.

2006 Representou para a Sinfic a consolidação na estratégia de internacionalização

Neste sentido, em 2006 a SINFIC concretizou o arranque do maior e mais complexo projecto desde a sua fundação. Estamos a falar dos sistemas de suporte ao Processo de Registo Eleitoral dos cidadãos da Republica de Angola, desafio extremo que implicou mais de oito meses de investimento e de trabalho de engenharia e o desenvolvimento de soluções inovadoras na área da biometria, e que foi decisivo ao CTE (Consórcio Técnico Eleitoral) para vencer o concurso público para o fornecimento desta solução em concorrência directa com empresas internacionais de créditos firmados, contra as quais apresentámos melhores propostas técnicas e financeiras

A inovação é condição para vencer nos mercados cada vez mais competitivos

Em 2006, a SINFIC atingiu o seu maior volume de negócios de sempre com um volume de negócios “record” de 16.560.447,53 euros (dezasseis milhões quinhentos e sessenta, quatrocentos e quarenta e sete mil euros cinquenta e três cêntimos) que representa um crescimento de 119% face à cifra de vendas do ano anterior, que tinha sido até então o melhor ano. O resultado operacional é de 798.607,47 euros e o EBITDA cresce

56% para 1.222.314 euros. O volume de proveitos e outros ganhos atingiram os 18.784.865,54 euros.

A rentabilidade bruta das vendas (mercadorias e serviços) tiveram uma margem de 24,25%.

Volume de negócios de 16.560.447,53 euros

Resultado operacional de 798.607,47 euros

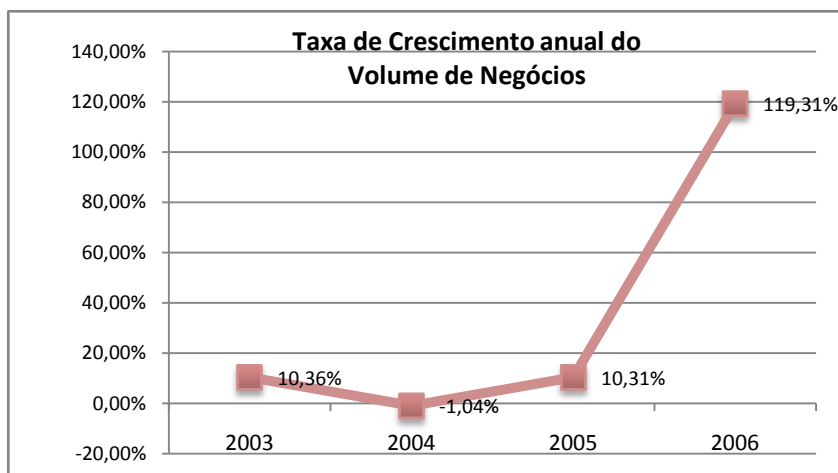
EBITDA: 1.222.314 euros

Em 2006 o volume de vendas em mercadorias ultrapassou os 10 milhões de euros, factor que ajudou a alcançar um volume de negócios histórico, enquanto a cifra de serviços manteve-se ao nível do ano anterior tendo um ligeiro decréscimo de 0,66%, ultrapassando pela 2 vez consecutiva a marca dos 6 milhões de euros anuais.

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

Indicadores	2002	2003	2004	2005	2006
Taxa de Crescimento Volume de Negócios		10,36%	-1,04%	10,31%	119,31%
Rendibilidade Bruta Vendas Mercadorias (Margem Vendas Merc. / Vendas Mercadorias)	27,89%	35,92%	30,62%	27,74%	24,25%
Rendibilidade Bruta das vendas (Margem Vendas Merc. / Volume Negócios)	6,82%	6,87%	4,91%	4,86%	15,19%
Rendibilidade Operacional das Vendas (R.Operacional / Vol. Negócios)	1,22%	9,93%	1,24%	5,09%	8,56%
Rendibilidade de Exploração (Resultados Exploração / Vol. Negócios)	0,34%	9,09%	0,03%	3,96%	4,82%

Taxa de crescimento do volume de negócios 119%



A estratégia numa base de gestão por projectos integra-se agora em Eixos de orientação estratégica que congrega a inovação em produtos e soluções orientadas a mercados específicos, baseados em projectos transversais.

Modernização Administrativa



No eixo **Modernização Administrativa**, a SINFIC reforça o investimento no mercado da Administração Pública, realizando em parceria com a sua participada INOVA - Engenharia de Sistemas, SA, empresa que tem assumido uma posição de liderança em projectos de Avaliação de Desempenho e de Modernização Administrativa, um conjunto de eventos centrados na vertente e problemática da modernização administrativa e que lhe trouxe um reforço da sua posição competitiva neste mercado, considerado, desde 2004, um eixo de acção estratégica.

Foram realizados 3 seminários orientados para a Administração Pública nesta vertente da Modernização Administrativa:



- Seminário Modernização Administrativa Lisboa - 2 dias;
- Seminário Modernização Administrativa Marinha Grande - 1 dia;
- Seminário Modernização Administrativa Coimbra - 1 dia

Biometria e Segurança (BIO MS - Biometric Identity & Authentication Management Systems)

O Eixo da Biometria e Segurança tem como objectivo desenvolver soluções de gestão de identidade recorrendo a tecnologia biométrica que possibilitem ligar a cada indivíduo uma identidade a associar direitos, privilégios e aceder a serviços, respondendo assim às necessidades de identificação, de acordo com a necessária mobilidade dos indivíduos nas sociedades actuais. No fundo pretendemos dar a cada indivíduo uma identidade, associando direitos, privilégios e acesso a serviços



A Sinfic esteve presente na GITEX 2006, certame das tecnologias de informação, realizado no Dubai, na área que consegue atrair mais de 100.000 visitantes, profissionais do sector e público em geral que pretende manter-se a par das últimas novidades neste sector, com um stand onde foi apresentada a solução tecnológica do Registo Eleitoral.

Consultoria Especializada de Integração



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



GIT- Gestão Integrada do Território

A Gestão Integrada do Território resulta da implementação de estratégias e instrumentos de planeamento e ordenamento, devidamente articulados entre si e representativos dos interesses e agentes intervenientes no desenvolvimento territorial, tendo por base estruturas, normativos e procedimentos administrativos especificamente orientados e integrados em sistemas desenvolvidos pela Sinfic, em parceria com a CNS e Inova.

Corporate Performance Management

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

Em 2006 a SINFIC confirma a sua vocação competitiva enquanto empresa de engenharia de concepção e integração de sistemas, sendo que o volume de proveitos decorrente de projectos excede claramente a prestação de serviços em regime "time & materials".

No contexto do desenvolvimento dos sistemas internos de gestão da SINFIC, merece especial destaque a consolidação da certificação do seu sistema de Qualidade de acordo com a norma ISO 9001:2000 e o reconhecimento pelo SEI¹, após realização de processo de avaliação, já em Janeiro de 2007, em como os processos de desenvolvimento de software apresentam uma maturidade nível 3 CMMi² (nível mínimo para estatuto de fornecedor OTAN³).

Senhores accionistas, é convicção da Administração que apesar dos sinais de melhoria que a economia portuguesa evidencia, tal como a europeia, os próximos anos não serão favoráveis ao desenvolvimento de um mercado interno que conduza aos níveis de crescimento e desenvolvimento que tem sido apanágio da Sinfic, sobretudo no último ano, e consequentemente aos nossos proveitos no mercado doméstico.

Portugal defronta-se com sérios problemas económicos: crescimento muito baixo, baixa produtividade, desemprego crescente, e elevados défices corrente e público.

"O nível de vida de qualquer nação é determinado em última instância pela produtividade dos seus trabalhadores, ou seja, pela quantidade de bens e serviços produzidos em cada hora de trabalho.

Dada a tecnologia disponível, esta produtividade depende essencialmente da quantidade e qualidade dos factores de produção e da eficiência com que são utilizados".

Olivier Blanchard

¹ SEI – Software Engineering Institute – prestigiada instituição norte americana que desenvolveu o modelo de referência CMMi e que outorga a certificação da maturidade dos processos de realização de sistemas que permite o acesso ao estatuto de fornecedor do DoD (Department of Defense), ou da OTAN

² CMMi – Capability Maturity Model (integrated)

³ OTAN – Organização do Tratado Atlântico Norte (também conhecida por NATO)

*Analistas referem
existirem duas e apenas
duas saídas: o
crescimento da
produtividade ou a
redução dos salários
nominais.*

*O desenvolvimento dos
negócios em Angola e
Moçambique é a
principal fonte de
crescimento da empresa
compensando as
quebras de receita
verificadas em
território Nacional*

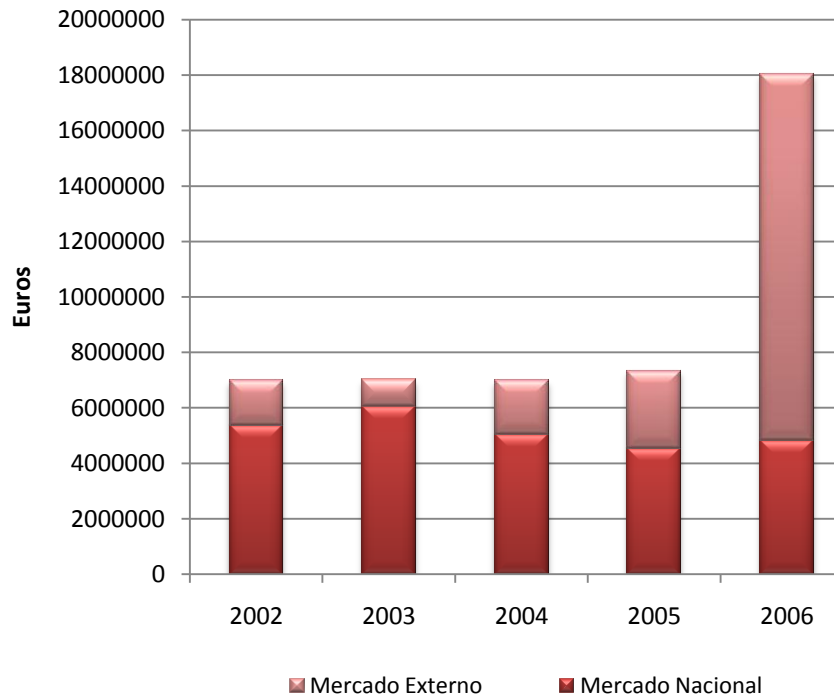
Portugal defronta-se com sérios problemas económicos: crescimento muito baixo, baixa produtividade, desemprego crescente e elevados défices corrente e público. Um dos responsáveis pela presente situação foi a contínua sobre apreciação registada desde 1995 e que se traduziu num aumento cumulativo dos custos do trabalho por unidade produzida face à média da área do euro de 22,3%. Os analistas apontam duas e apenas duas saídas: o crescimento da produtividade ou a redução dos salários nominais. Dado o baixo crescimento dos salários na área do euro, o mero congelamento dos salários nominais não produzirá ganhos significativos de competitividade num horizonte temporal razoável. Estas quedas salariais nominais, ainda que difíceis, não são, em tese, diferentes de uma desvalorização cambial e tenderão a ser inevitáveis se o desemprego continuar a aumentar. Existe também uma grande margem para aumentar a produtividade, mas esta via para o aumento da competitividade é necessariamente lenta. Ao contrário do que é comum pensar, os sectores produtores de transaccionáveis ou de alta tecnologia são aqueles onde esses ganhos têm necessariamente de ocorrer pois Portugal, em virtude, dos baixos níveis de educação e de I&D e da legislação de protecção ao emprego existente não tem vantagens comparativas em sectores de ponta. Ao contrário, mais promissores parecem os serviços em geral e, em particular, aqueles directa e indirectamente associados ao turismo, lazer e à terceira idade.

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

Sendo a competitividade de Portugal baixa, então a saída natural para todos os que dependem da boa saúde do sector empresarial passa pela capacidade de competição das empresas nos mercados globais, mas em particular naqueles em que existe uma vantagem competitiva auto-sustentável o que nos conduz inevitavelmente aos países em desenvolvimento e, em particular, aos de expressão portuguesa, merecendo especial destaque a economia Angolana cujos indicadores de crescimento tem excedido sucessivas expectativas.

Foi criada em Outubro de 2006 a Sinfic LDA, sociedade de direito moçambicano

Eis, portanto, Senhores Accionistas, defendida a bondade da tese que justifica a opção estratégica da SINFIC na Internacionalização nos Países em desenvolvimento de expressão portuguesa, com particular foco no mercado Angolano e subsidiariamente no mercado Moçambicano.



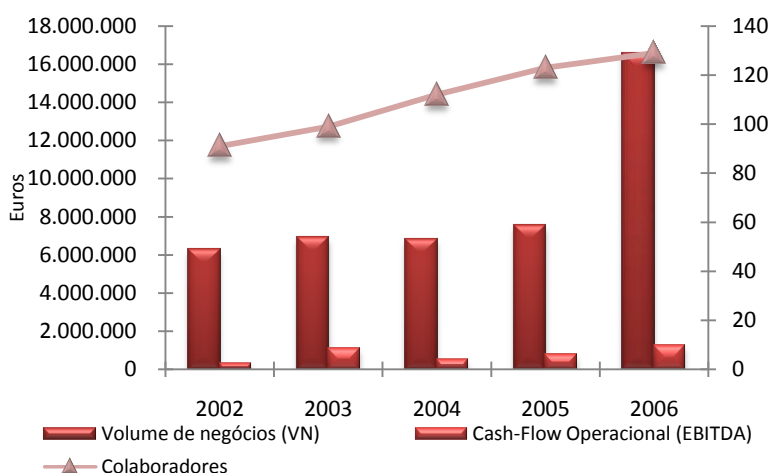
A confirmar isto, a SINFIC em 2006, reforçou o desenvolvimento da sua estratégia de internacionalização através da fundação da sua subsidiária moçambicana, Sinfic - Sistemas de Informação Industriais e Consultoria, LDA e manteve a posta clara no desenvolvimento das operações no mercado angolano através do reforço da cooperação com a Sinfic SARL.

A Administração da SINFIC, expressa a sua profunda confiança na capacidade da empresa para transformar as suas fragilidades em vantagem competitiva assumindo um papel de destaque nos mercados em que opera: enquanto empresa prestadora de serviços especializados, integradora de sistemas e com capacidade de gestão e desenvolvimento de projectos para os seus principais mercados (Banca, Seguros, Telecomunicações, Defesa e Estado); enquanto fornecedora de produtos e soluções verticais para mercados verticais (PME) e enquanto fornecedora de soluções de suporte a estratégias de luta contra a pobreza, nomeadamente nos sistemas de gestão de pessoas, de bens, do território e da propriedade.

Os últimos anos demonstram a nossa capacidade de operar esta transformação e evidenciam de forma clara a importância do

movimento de internacionalização (com especial destaque para Angola) sem o qual seria muito difícil, se não impossível, alcançar a escala económica que permitiu um processo de mudança com a maximização do capital intelectual da empresa e relançar uma nova visão mais alargada que permitirá a sustentabilidade e o reforço das vantagens competitivas da SINFIC e sobretudo a ambição de liderar de forma inequívoca os mercados em que opera e de assumir a capacidade para explorar nichos globais em torno dos seus produtos e soluções.

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



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

Visão & Missão



Visão da SINFIC SA

Ser, no mercado das TIC⁴, um referencial de excelência; um parceiro de Confiança, Credível, Competente e Competitivo (C4).

Missão da SINFIC SA

Colocar as tecnologias de informação, comunicação, gestão e qualidade ao serviço e no reforço da competitividade e flexibilidade dos seus clientes.

Política da Qualidade

A Qualidade na SINFIC é entendida como um dos pilares da sustentabilidade e governança do nosso Capital Intelectual

A Política da qualidade da SINFIC alinha com os seus objectivos e estrutura-se em 6 vectores:

- *Satisfação dos Clientes*
- *Orientação ao Resultado*
- *Desenvolvimento de Colaboradores de Competências e de Conteúdos*
- *Qualidade e Melhoria Contínua*
- *Inovação*
- *Avaliação de Desempenho e Risco*

Os objectivos de desenvolvimento dos

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

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

Satisfação dos Clientes

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

Orientação ao Resultado

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

Desenvolvimento de Colaboradores, de

⁴ TIC – Tecnologias de Informação e Comunicação

nossos colaboradores e o alinhamento do desenvolvimento de conteúdos com o desenvolvimento de competências permitem gerir conhecimento e colocar esse conhecimento ao serviço das comunidades que servimos

A SINFIC tem um compromisso com a excelência das suas entregas, procurando gerir a qualidade dos seus produtos de forma a satisfazer as legítimas expectativas dos seus clientes.

Acreditamos que esse reforço estratégico das nossas vantagens competitivas só é exequível através da Inovação e do desenvolvimento de soluções que sejam estratégicas para os nossos clientes.

Só ajudando os nossos clientes a reforçar a sua vantagem competitiva poderemos almejar o reforço da nossa.

Competências e Conteúdos

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

Qualidade e Melhoria Contínua

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

Inovação

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

Avaliação do Desempenho e Risco

A SINFIC implementa uma política de melhoria permanente dos seus Sistemas de Avaliação de desempenho, de forma a conseguir gerir mais risco e reagir mais rapidamente a alterações de contexto, desenvolvendo as iniciativas de mitigação eficazes e com custo mais eficiente que os nossos concorrentes directos.

Objectivos e Factores Críticos de Sucesso

Satisfação dos Clientes

Objectivos

As UEN alinham os seus objectivos com os da SINFIC, detalhando-os e especializando-os de acordo com o seu plano de negócio.

- Índice de Satisfação dos Clientes Sinfic superior a 85%
- 20% de Propostas Adjudicadas
- Crescer 10% acima do Mercado

Factores Críticos de Sucesso

É da responsabilidade das UEN a definição de estratégia de comunicação que transmita às suas comunidades os benefícios e o valor da sua oferta e potencie a criação de novas oportunidades de negócio

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

Cabe às UEN expandir estes objectivos no tempo e garantir a sua coerência com o plano orçamental

Orientação ao Resultado

Objectivos

- Resultado mínimo de 20% sobre custos afundados
- Prazo médio de recebimento de 75 dias
- VAB por trabalhador 75 K€

Inventariados os FCS⁵, cada UEN determina para cada grupo de objectivos quais os eventos de risco que podem ocorrer e comprometer o seu cumprimento. Pensados os eventos de risco então o passo seguinte consiste na determinação do Plano de Acção de Mitigação de Riscos; ou seja, o Plano de Acções da UEN

Factores Críticos de Sucesso

- Visão de Negócio
- Taxa de Ocupação (HH facturadas) da Equipa
- Motivação da Equipa
- Capacidade de Investimento dos Clientes (mercado)
- Vendas em clientes estratégicos
- Capacidade de Investimento até break-even
- Portfólio de UEN/produtos/serviços
- Gestão eficaz do risco de portfólio UEN/Produtos
- Capacidade de Geração de Oportunidades

⁵ FCS – Factores Críticos de Sucesso

Mensalmente, nas reuniões de acompanhamento de negócio dos GUN, são monitorizadas as métricas associadas a cada objectivo, bem como a probabilidade e o impacto dos eventos de risco e consequente necessidade de reformular o Plano de Acções.

Os objectivos de Qualidade e melhoria contínua focam-se no desenvolvimento da maturidade dos nossos processos de gestão e de realização e no estabelecimento dos mecanismos de gestão que assegurem a aprendizagem organizacional e a melhoria contínua.

O Sistema de Gestão da Qualidade torna-se portanto no coração da empresa. Do seu ser, do seu saber, mas também do seu futuro.

A satisfação dos objectivos de Inovação será cada vez mais importante para o garante da sustentabilidade da nossa vantagem competitiva.

Só uma estratégia orientada a produtos pode permitir maior VAB.

A estratégia de Inovação e Desenvolvimento visa a criação de produtos e soluções que viabilizem os nossos eixos de internacionalização e em particular o eixo das soluções de desenvolvimento orientadas ao combate à pobreza, onde

- Capacidade de Geração de Cash-Flow
- Capacidade de Fecho (Taxa de Sucesso das Propostas)
- Sistema de Incentivos Adequado à estratégia

Desenvolvimento de Colaboradores de Competências e Conteúdos

Objectivos

- Uma certificação por ano por trabalhador
- 300 assinantes por UEN para as Newsletters Sinfic
- Índice de Satisfação por colaborador 85%

Factores Críticos de Sucesso

- Visão, capacidade de planeamento e Liderança
- Concluir e documentar casos de sucesso
- Motivação e Empenhamento da Equipa
- Alinhar objectivos de desenvolvimento competências e conteúdos com objectivos de Marketing da UEN
- Taxa de ocupação efectiva em projectos superior a 70%
- Alinhar Sistema de Incentivos com Objectivos do colaborador e Entregas (conteúdos)
- Desenvolver uma Cultura de aprendizagem permanente
- Alinhar Plano de Desenvolvimento de Conteúdos com Plano de Comunicação da UEN
- Capacidade de liderança da comunidade que é servida pela UN (adequação dos conteúdos às necessidades)

Qualidade e Melhoria Contínua

Objectivos

- Eficácia em 80% das Iniciativas de Melhoria
- Certificação CMMi nível 3 até 2008
- Zero reclamações de Clientes

Factores Críticos de Sucesso

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

*ambicionamos trabalhar
fora dos PALOP's*

*O nosso ciclo de gestão
estrutura-se em:*

*0-Visão
1-Valor/Benefícios
2-Objectivos
3-Métricas
4-FCS
5-Eventos de Risco
6-Ações de Mitigação
7-Execução
8-Acompanhamento
9-Aprendizagem
10-Prospectiva*

*Tendo em conta que a
nossa organização se
estrutura em rede é ainda
mais relevante o papel
que os sistemas de suporte
têm na gestão do risco
económico das UEN, dos
projectos e dos
contributos das pessoas*

- Funcionamento da UN GQ

Inovação Empresarial

Objectivos

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

Factores Críticos de Sucesso

- Cultura organizacional de Inovação
- Desenvolver parcerias
- Sistema de Planeamento Estratégico
- Orientação estratégica para a inovação do cliente
- Investimento VV Novos produtos/Novos Mercados
- Acesso a Fundos de Investimento
- Desenvolvimento de Novos Produtos/Mercados

Avaliação da Performance e Risco

Objectivos

- Reporting económico-financeiro até ao dia 15 do mês com zero reparos ou observações
- Medir risco por projecto e rentabilidade por activo classificável a partir do 2º Semestre de 2007
- Implementar um sistema de gestão de Scorecard Individual e por equipa a partir do 2º Semestre de 2007

Factores Críticos de Sucesso

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

É em função dos nossos objectivos e factores de sucesso que anualmente, no contexto do balanço da qualidade estabelecemos o Plano de Acções (projectos) para a melhoria contínua da empresa.

Análise dos Indicadores de Gestão do SGQ

De uma forma geral os Indicadores do SGQ ilustram o correcto funcionamento do mesmo ou evidenciam alguma fragilidade que não é mais que uma oportunidade de melhoria

Dada a pressão sobre a capacidade de realização constata-se a dificuldade de SINFIC em implementar todos os planos de melhoria idealizados.

PGQ1-Interface com o Mercado

O volume de proveitos e ganhos no ano de 2006 foi de 18.047.161 euros, destes 405.872 euros foram em novos clientes, o que sendo um objectivo claramente por alcançar, demonstra que os clientes se mantiveram fiéis renovando e repetindo a compra. Por outro lado, importa referir que grande parte das vendas foi a parceiros, nomeadamente à Sinfic SARL, que trouxe novos clientes e novos projectos não contabilizados neste âmbito.

Foram estabelecidos, para o ano de 2006, 3 contratos de parceria com fornecedores. O objectivo foi atingido.

O total de investimento em Marketing no ano de 2006 foi de 139.884 euros, que representa 0,8% do volume de facturação abaixo dos 5% do Volume de vendas que estava previsto no orçamento do ano

PGQ2-Revisão do Sistema da Qualidade

O nosso Sistema de Gestão da Qualidade (SGQ) é fundamentado por aproximadamente 300 documentos. Todos os documentos foram revistos em Maio, com a revisão do SGQ, tendo sofrido alterações até ao mês de Dezembro, 153 documentos.

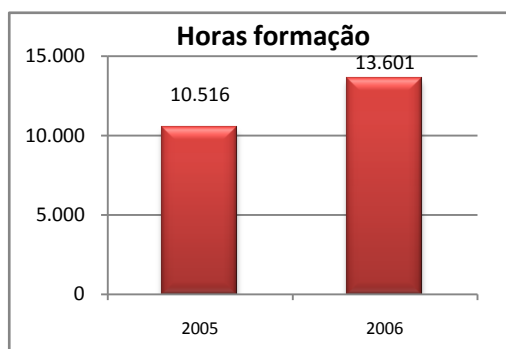
Das 36 acções para concretização dos objectivos da qualidade de 2006, fecharam-se até Dezembro 4, o que representa 11% do total das acções. As restantes encontravam-se em curso.

PGQ3-Gestão de Recursos Humanos

Foram realizadas 13.601 horas de formação em 2006, considerando a Auto-Formação, a formação em sala interna e externa, a Investigação e Desenvolvimento, o Auto-estudo, a presença em Conferências, os Seminários e os Workshops, o que representa um reforço de mais 29% que em 2005 (10.516 horas de formação) em grande medida justificado com a formação ministrada aos técnicos help desk que foram dar suporte técnico ao Registo Eleitoral.

Em 2006 os colaboradores registaram mais de 13.601 horas em desenvolvimento de competências

Não foi possível assegurar o volume de certificações técnicas pretendido



Em 2006, pertenciam aos quadros 129 colaboradores, mais 6 do que no fim de 2005.

Foram obtidas 19 certificações técnicas, longe das 120 previstas.

PGQ4-Compras

O volume de compras a parceiros estratégicos foi, em 2006, de 7.606.637 euros, a que corresponde 42,2% do Volume do Negócio.

PGQ5-Sistema de Informação

Foram identificadas 18 não conformidades nas auditorias realizadas no ano 2006 não existindo reincidências.

PGQ6-Gestão de Infra-estruturas

A Gestão de infra-estruturas no final do segundo Semestre assegurou a convergência com os objectivos traçados (métricas mensais)

Em 2006 foi necessário responder a 4 reclamações (2 no mesmo cliente)

Cumpridos que são três anos de funcionamento do SGQ, importa dizer que o mesmo começa, gradualmente a ser incorporado pela empresa, a entranhar-se nas práticas e, a pouco e pouco, a constituir-se como um Sistema de Aprendizagem e de Gestão do Risco de Negócio

PGQ7-Controlo do produto não conforme

Foram tratadas 4 reclamações, em 2006, claramente acima do objectivo de zero reclamações e uma mais do que em 2005. O que indica também que o nosso sistema de gestão de Qualidade está a actuar activamente no sentido de colmatar essas falhas.

PGQ9-Acções Correctivas e Preventivas

Em 2006, foram efectuadas 9 acções de divulgação e propostas 43 acções de melhoria. Considerando que o objectivo era de uma sugestão por cada dez colaboradores, este foi também um objectivo largamente ultrapassado.

PGQ10-Auditorias Internas

Foram realizadas 42 auditorias em 2006, sendo 15 a processos de suporte, 7 a processos de realização e 20 a projectos.

Até final de 2006 foram propostas 493 acções tendo sido fechadas com eficácia 289 representando 59% do total.

PGQ11-Realização do Produto

Obtivemos um índice de 78,26% no inquérito anual para apuramento da satisfação global dos clientes, bastante abaixo do objectivo (85%), mas se considerarmos os clientes Importantes e Muito Importantes da Sinfic, esta percentagem sobe para 80,50%.

Já no tratamento dos inquéritos de satisfação que acompanham os termos de aceitação dos projectos, temos para 2006, um índice de satisfação de 82,17%.

Plano de Acções

Projectos de Desenvolvimento Organizacional

Durante 2006 a SINFIC manteve o investimento nos projectos de Desenvolvimento Organizacional, que consubstanciam a melhoria dos seus processos no contexto do seu SGQ⁶, dos quais salientamos:

Durante o exercício de 2006 a SINFIC manteve o seu empenho no seu inovador modelo organizacional, operacional e de gestão sendo observáveis melhorias significativas nos nossos sistemas de governo.

As principais iniciativas passaram pela consolidação e desenvolvimento dos Sistemas de suporte à governança

- Melhoria e evolução do Processo de Planeamento Estratégico e Controlo de Gestão (PPE&CG), procurando ganhar o alinhamento dos objectivos da SINFIC com os objectivos das UEN;
- Melhoria dos processos contabilísticos que suportam o Sistema de Governança, aumentando a transparência e o compromisso dos serviços a prestar pelas USN.
- Projecto para a Avaliação da maturidade dos seus processos de desenvolvimento de Sistemas de acordo com o modelo de referência CMMi
- Consolidação do projecto de reorganização da USN Administrativa e Contabilística e da USN Financeira e Gestão de Risco
- Implementação do novo sistema de incentivos e desenvolvimento do Capital Intelectual
- Projecto de desenvolvimento dos sistemas de registos de actividades em projectos (Task Log) e dos sistemas de gestão de portfolio de projectos.
- Projecto de Desenvolvimento de Competências de colaboradores
- Projecto de Desenvolvimento de Edições e Conteúdos

Acrescem ainda todas as iniciativas decorrentes de correcções de inconformidades ou iniciativas de melhoria contínua, desenvolvidas no contexto da gestão e desenvolvimento do nosso SGQ.

⁶ SGQ – Sistema de Gestão da Qualidade

Mercado das Tecnologias de Informação em Portugal

Os negócios em território Nacional continuam fortemente condicionados pelo contexto recessivo da economia, sendo o mercado da Administração Pública o que apresentou maior tendência de crescimento.

Espera-se nos próximos 5 anos que o mercado nacional das Tecnologias da Informação e Comunicação cresça cerca de 40% (8% ao ano).

Os crescimentos moderados verificados nos últimos anos têm favorecido as estratégias de consolidação do mercado TIC através de fusões e aquisições

O mercado nacional de Tecnologias de Informação deverá crescer nos próximos anos a uma taxa média de 8% sendo o crescimento acumulado esperado em cinco anos de cerca de 40%. Segundo a IDC, metade dos investimentos previstos deverá acontecer em hardware, deixando para o software e serviços taxas equivalentes de cerca de 25%. Estes valores só serão melhores em áreas específicas em que os índices de produtividade e de capacidade reflectam um posicionamento estratégico e de vantagem competitiva verdadeiramente diferenciador.

A Administração Pública, por exemplo, vai investir cerca de 339 milhões de euros em tecnologias de informação durante o ano de 2007. A Administração do Estado vai liderar este investimento com 97,4 milhões de euros, seguida pela Segurança Social com 69,4 milhões.

De acordo com o estudo da IDC, "Administração pública, central e local, saúde e educação: sondagem e previsões 2005-2010", o investimento da administração pública em tecnologias de informação entre 2005 e 2010, deverá crescer a uma taxa anual de cerca de 6%.

Em 2007, este investimento deverá chegar aos 339 milhões de euros, em 2008 aos 361,8 milhões de euros e em 2010 aos 406,1 milhões. A administração central vai receber a maior fatia do investimento, com cerca de 97,4 milhões de euros, seguida pela administração local com 96 milhões de euros.

Na análise feita pelo IDC, em 2007 o segmento com maior peso no investimento em tecnologias de informação vai ser o da administração do Estado (cerca de 40%), seguido pela Segurança Social (30%) e pelo sector da defesa (14%). Esta tendência mantém-se durante os cinco anos analisados.

No investimento da Administração Pública por produtos de tecnologias de informação o "hardware" continua a liderar. O IDC prevê que em 2010, o investimento em "hardware" ultrapasse os 192,7 milhões de euros.

Entre 2005 e 2010, o investimento em serviços deverá crescer a uma taxa média anual de 4,46% o que se traduz num investimento de quase 162,4 milhões de euros em 2010.

Desde 2005 que se tem verificado a continuação da tendência de redução dos custos unitários de Investimento em novas tecnologias e de renegociação dos contratos de outsourcing ("time & materials") em vigor, através de instrumentos centralizados de compras que dificultam o trabalho de diferenciação competitiva das competências e que favorecem as maiores empresas, uma vez que o factor preço é praticamente o

O nível de exigência e de expectativas em relação ao uso das tecnologias de informação não pára de aumentar.

Grandes empresas multinacionais de consultoria e integração de sistemas são os principais concorrentes da SINFIC e obrigam a que os nossos serviços se nivelem pelos mesmos padrões de competência, qualidade e preço.

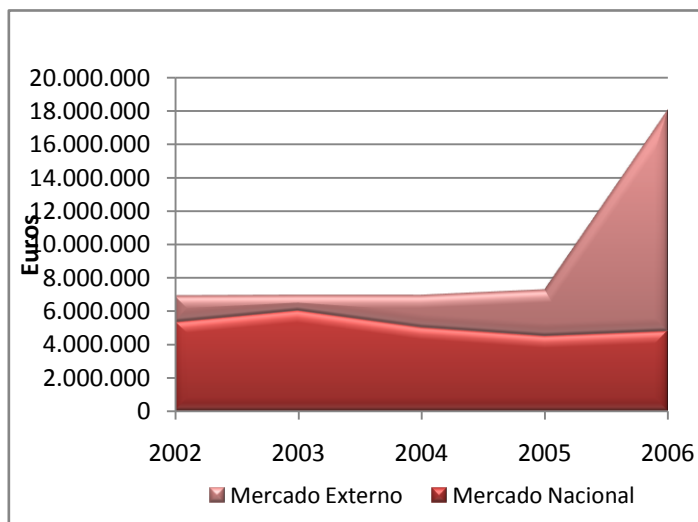
Dado o contexto interno é cada vez mais no exterior que se faz o futuro do nosso projecto empresarial.

Os projectos realizados no exterior acabam por nos dar uma escala económica de funcionamento que se transforma em vantagem competitiva auto-sustentável

único factor considerado, por outro lado a redução dos ciclos de inovação e a maior disponibilidade, ou maior mobilidade de recursos faz com que os custos de contratação baixem e consequentemente exista uma maior apetência pelas grandes empresas para reforçarem as suas equipas e melhorarem a maturidade dos seus processos de realização, reduzindo assim os projectos disponíveis no mercado.

Estamos convictos que o nosso futuro exige e exigirá de todos os colaboradores e todas as equipas, níveis crescentes de competência, profissionalismo, maturidade organizacional e capacidade para gestão de uma maior dimensão e complexidade e que o nosso futuro e sucesso dependerá em grande medida da nossa capacidade de inovação e desenvolvimento de soluções que proporcionem vantagens sustentáveis aos nossos clientes em nichos globais sustentáveis.

Nos últimos anos, acentuou-se a tendência para a economia portuguesa ficar cada vez mais permeável a influências externas, o que incute uma maior velocidade às transformações sociais e económicas, levando a uma crescente onda de fusões e aquisições. Verifica-se assim, por um lado, uma maior debilidade dos que lutam pela sobrevivência, com dificuldade em libertar recursos para investimento e, por outro, uma melhoria da maturidade e produtividade do tecido empresarial português, que se repercute no nível de exigência em relação ao uso das Tecnologias de Informação, se não como uma fonte de inovação e de geração de vantagem competitiva pelo menos como forma para redução de custos.



Por isso, continuamos a sentir que são as grandes empresas multinacionais e grandes empresas nacionais, dada as economias de escala que possuem na formação de novas competências, hoje os principais concorrentes da SINFIC e obrigam a que os nossos serviços se nivelem pelos mesmos padrões de competência, qualidade e preço, sem prejuízo da nossa agilidade e flexibilidade (que são a nossa principal vantagem competitiva).

Mercados da SINFIC

A SINFIC em virtude da sua estrutura organizacional ser estruturada por competências especializadas abrange muitos mercados sectoriais

O projecto do Registo Eleitoral em Angola, já é responsável por mais de metade do volume de negócios realizado em parceiros

Segmentação de mercado

A SINFIC trabalha em vários mercados e sectores o que contribui para um reduzido risco de exposição, no entanto, fruto dos excelentes resultados em Angola esse equilíbrio pende este ano mais para o lado dos “Parceiros” (que agrega as vendas aos parceiros externos, que na sua maioria dizem respeito a serviços e mercadorias vendidas à SINFIC SARL que tomou este ano um peso estruturante e estratégico).

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

A SINFIC continua a crescer no segmento “PME’s, sector onde tem consistentemente ganho quota.

Os segmentos “Banca e Seguros”, “Telecomunicações” e “Software-houses” verificaram uma tendência de decrescimento do seu contributo para os negócios da SINFIC; em particular devido à forte redução existente em contratos de prestação de serviços para clientes na área financeira, onde se verificaram fortes contrações no volume e valor de investimentos e uma forte redução nas tarifas horárias praticadas.

O mercado da “Administração Pública” (em particular, entidades da região Autónoma da Madeira), representou um contributo de crescimento claro.

O mercado com maior crescimento foi sem dúvida o mercado Angolano.

Marketing

A SINFIC é uma das 15 maiores integradoras de sistemas nacionais.

A grande vantagem táctica da autonomia e da rapidez de acção e adequação ao contexto (dada pela autonomia e empowerment concedida aos gestores) é por outro lado um obstáculo quando se pretendem criar marcas (que exigem persistência) ou desenvolver eixos de acção em que a oferta de todos faça sentido num enquadramento de complementaridade, ou que um dado produto num dado mercado precisa de uma abordagem um pouco diferente.

A SINFIC tem um leque de competências e capacidades, verdadeiramente ímpares para a sua dimensão.

O catálogo de Formação, a edição de conteúdos para a newsletter, a edição do site e os eventos, são encarados como veículos de consolidação da

Posicionamento da empresa

A SINFIC, tem procurado desde a sua fundação consolidar o seu posicionamento junto dos seus parceiros tendo como principal foco os valores que a norteiam: a Confiança, a Credibilidade, a Competência e a Competitividade (C4).

A SINFIC cresceu e ganhou quota nos dezasseis anos da sua existência através de acções de flaqueamento focalizadas em nichos de mercado. Por isso desenvolveu, ao longo destes anos, uma estrutura organizacional que lhe permite assegurar e conjugar a rapidez e agilidade necessárias a uma táctica de penetração em nichos de mercado com serviços de qualidade, factor essencial a quem tem a ambição de crescer de forma sustentada no mercado.

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

O desenvolvimento deste modelo de gestão tem, nos últimos anos permitido gerir o risco inerente a este portfólio de UEN. Temos, no entanto, ultimamente assistido à confirmação de uma tendência clara para ser cada vez mais difícil a sustentabilidade do nicho (quer por redução na procura de inovação, quer pela pressão sobre os custos da empresa) olhando apenas para o mercado nacional; ou seja, na sua maioria as Unidades de negócios incorporam já vendas no exterior e estas são importantes para garantir uma escala económica de funcionamento sustentável.

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

A Administração da SINFIC, na continuação do trabalho desenvolvido em 2005, estruturou em 2006 o esforço de desenvolvimento da sua marca e da geração de lides a partir dos seguintes instrumentos:

- Publicação semanal de uma newsletter em que é sempre referido uma referência de um cliente, ou de um caso de sucesso, um dossier tecnológico e a apresentação de uma Unidade de Negócio.

marca e posicionamento e do desenvolvimento da nossa comunidade O facto de terem sido adoptadas políticas que focalizam e alinham o desenvolvimento de conteúdos, com o desenvolvimento de competências e os resultados com os sistemas de incentivos, permitem por um lado criar um contexto de desafio constante aos nossos colaboradores e por outro lado dotá-los de uma grande flexibilidade que lhes permite uma grande capacidade de adaptação - de "fit" - às necessidades do cliente.

Estão programadas mais de 100 QQLC anuais, ocorrem Quartas ou Quintas praticamente todas as semanas do ano.

- Programa de workshops QQLC - Quartas ou Quintas no Local do Costume - pequenos eventos que se realizam todas as semanas e que são dedicados a tópicos que as UEN consideram relevantes / diferenciadores
- A utilização do catálogo de formação como instrumento de comunicação e de consubstanciação de competências especializadas.
- Desenvolvimento das marcas que agregam a comunicação nos seis eixos estratégicos da empresa

Publicação semanal do fascículo tecnologia e gestão do Jornal de Angola

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

Associação da marca SINFIC aos eixos de acção estratégica que a empresa pretende desenvolver:

- MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA
- CORPORATE PERFORMANCE MANAGEMENT
- SEGURANÇA E BIOMETRIA
- CONCEPÇÃO DESENVOLVIMENTO INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS
- CONSULTORIA ESTRATÉGICA E INTEGRAÇÃO
- GESTÃO INTEGRADA DO TERRITÓRIO

Oferta; Tecnologia; Produtos; Mercados; Geografia

A oferta da SINFIC estrutura-se em quatro dimensões estratégicas:

TECNOLOGIAS UTILIZADAS

- Sistemas, Tecnologias da Informação e de Comunicação;
- Sistemas de apoio à gestão e ao desenvolvimento de organizações.

Não é fácil explicar o posicionamento de produtos de uma empresa com diversas Unidades de Negócio em que cada gestor tem autonomia nas decisões sobre o desenvolvimento das suas competências, sobre as tecnologias que vai utilizar e sobre os produtos e soluções que vai conceber/vender e para que geografias é que o esforço é direccionado

PRODUTOS/SOLUÇÕES:

- Serviços Especializados (Gestão, Qualidade, Engenharia)
- Desenho, Construção, Implantação de SI/TI
- Soluções, Sistemas, Tecnologias de Informação e de Comunicação ao serviço da competitividade das Organizações;
- Soluções Sectoriais para a melhoria dos sistemas de gestão, monitorização, modernização e evolução da capacidade e maturidade das organizações.
- Produtos de suporte a estratégias de combate à pobreza

MERCADOS

- A SINFIC dadas as características da sua organização, focalizada na flexibilidade e eficácia das Unidades de negócio que funcionam em rede entre si e com os parceiros da empresa, independentemente da geografia em que operam.
- As soluções SINFIC, tem a capacidade para servir vários sectores tais como: Financeiro, Telecomunicações, retalho, Utilities, Indústria, Serviços, Educação, Saúde, Defesa, ...

GEOGRAFIAS

- A SINFIC actua em Portugal e nos países africanos de expressão portuguesa, com especial focalização em Angola e Moçambique.
- No futuro ambiciona uma presença mais agressiva nos países em vias de desenvolvimento.

A SINFIC detém o estatuto de IBM Premium Partner.

A SINFIC é oracle certified Partner

A SINFIC é Microsoft solution partner

A SINFIC é CA

business partner

*A SINFIC é SAP
Business partner*

*A SINFIC é HP
Business Partner*

*SINFIC é Associated
Consultant do
British Standard
Institute (BSI)*

*A SINFIC é training
Partner do British
Standard Institute
(BSI)*

*A SINFIC é o SAP
SERVICE CENTER
para os PALOP's*

*A SINFIC é o
distribuidor da ESRI
e AUTODESK no
território Angolano*

*A flexibilidade da
SINFIC no mercado
constata-se no leque
de mercados, de
clientes e de
soluções que temos
sabido entregar ao
longo de mais de 16
anos de actividade*

*Portanto temos uma
empresa que pode
ser tudo, pode ter
tudo e esta
plasticidade sendo
boa, num contexto
de crescimento e de
inovação, pode
também ser
considerada um
obstáculo se o foco
do mercado for a
eficiência e a
especialização
(tempos de crise).*

*Neste contexto a
mensagem da SINFIC*

TECNOLOGIA

Em termos de tecnologia a SINFIC realiza um esforço contínuo de melhoria e de Inovação tecnológica, procurando assegurar os mais elevados níveis de capacitação e desempenho da Indústria em termos de tecnologias de informação, onde as suas parcerias de referência, com a IBM, MICROSOFT, ORACLE, CA, L1, HP, CAPTIVA, CAST, GUPTA, SAP; COGNOS, E-PAGES ...e as inúmeras certificações dos seus quadros permitem assegurar uma elevada capacidade de Inovação que se consubstancia em Soluções e Sistemas que transportam vantagem competitiva para as organizações que servem.

Podemos citar, como exemplo a utilização das seguintes tecnologias Informáticas: ESRI, MSFT dot Net, SAP; MSFT Visual Basic, MSFT C++, MSFT C#, MSFT J++, MSFTSQLServer, MSFT BizTalk, EAI, IBM Content Manager, IBM Lotus Notes, IBM Websphere, IBM MQ Series, IBM Rational, IBM I-4GL, OS - Apache, OS - TomCat, SGBDR ORACLE, ORACLE WORKFLOW, UNIX, MSFT W2000; W2003, AS-400, INTELWARE (CACHE), LINUX, COGNOS , CISCO, TIBCO, MAGIC, ...entre outras...

Acresce ainda o alinhamento da empresa com as melhores práticas e modelos de referência quer em termos de uso e gestão de Tecnologias de Informação quer em termos de Sistemas de Gestão Empresarial, tais como: ISO 9001; Gestão de Requisitos, (TOGAF) Arquitectura de Aplicações, (PMBOK) Gestão de Projectos, ITIL, SM3 - CDII-SI; ISO 9001:2000; ISO 14001; EFQM, CAF; 6 SIGMA; IQNet 9004; PEX-PME; OHSAS 18001; HACCP; CMM; CMMI; BENCHMARKING; BSC; COBIT; SPICE - ISO15504; ISO 12207, ISO 27001; ISO 20000

OFERTA SOLUÇÕES E SERVIÇOS

Soluções e Tecnologias de Informação ao serviço da competitividade das Organizações

Melhoria dos Sistemas de gestão, monitorização, modernização e evolução da capacidade e maturidade das Organizações com o objectivo de consolidar e desenvolver a posição competitiva no mercado dos Serviços de Avaliação, Desenvolvimento, Melhoria de Capacidade e Maturidade dos Sistemas de Gestão e de Monitorização de Desempenho das Organizações

é demasiado alargada para facilitar a comunicação com o mercado (os clientes ficam indecisos, com dúvidas sobre com quem devem falar?

Hoje trabalhamos com tantos mercados que nem sempre é fácil gerir a nossa marca.

A marca SINFIC estrutura-se em volta dos valores do C4 - Competência, Confiança, Credibilidade e Competitividade

Angola e também Moçambique são hoje encaradas por todas as UEN como extensões naturais da geografia portuguesa.

MERCADOS – DOMÍNIOS SECTORIAIS DE APLICAÇÃO

Merecem referência, os seguintes Domínios Sectoriais de Aplicação:

- Administração Pública
- Defesa e Segurança
- Gestão e Ordenamento do Território
- Construção Civil e Obras Públicas
- Distribuição a Retalho e Grossista
- Educação
- Banca
- Seguros
- Outras Instituições Financeiras
- Tecnologias de Informação
- Software Houses
- Indústria - Obras
- Indústria - Processos
- Telecomunicações
- Transportes
- Utilities (Energia e Águas)

GEOGRAFIAS

Portugal

Em Portugal actuamos através das empresas SINFIC SA, pela nossa participada INOVA SA e ainda com os parceiros CNS SA e SNSI SA.

Angola

Em ANGOLA a nossa actuação é desenvolvida pela nossa subsidiária SINFIC SARL e pela participada OMATAPALO assim como através da EDUQ, SA, empresa instituidora da Universidade PANGEIA na cidade do Lubango.

Moçambique

Em Moçambique a nossa actuação desenrola-se através da parceria estratégica estabelecida com a empresa EXI Lda e agora com a presença no terreno da Sinfic Lda, empresa de direito moçambicano, fundada em 2006.

Satisfação de Clientes

A análise dos dados e a recolha do Índice de Satisfação dos Clientes da SINFIC (ISCS) diz respeito aos termos de aceitação dos projectos terminados, em virtude de até ao momento não termos dados do inquérito anual de 2007.

Esta análise foi realizada tendo em consideração três dimensões de análise

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

Assim obtivemos os seguintes índices:

ISC Sinfic Termos de Aceitação 2006		Muito Bom	Bom	Aceitavel	Insuficiente	Mau	Total da classificação
Critérios	Muito Importante	34,39%	25,48%	5,73%	3,18%	0,64%	69,43%
	Importante	8,92%	13,38%	5,73%	2,55%	0,00%	30,57%
	Total do valor para o cliente	43,31%	38,85%	11,46%	5,73%	0,64%	100,00%

Na dimensão do valor para o cliente, obtivemos 82,17% no conjunto dos critérios classificados como Muito Bom e Bom, nos projectos de 2006. Merece referência o facto de 34% dos clientes considerarem o desempenho da SINFIC de Muito Bom, nos critérios que são Muito Importantes para o Cliente

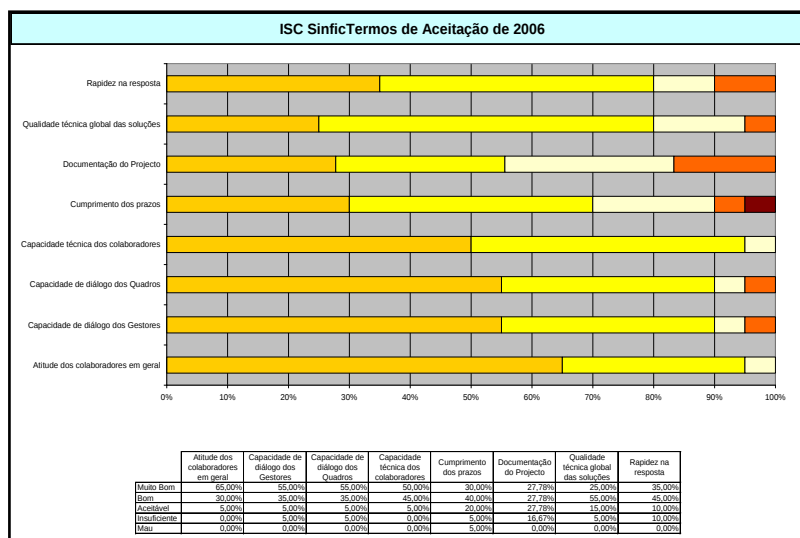
Acresce ainda que se detectaram situações em que o cliente classificou o nosso desempenho como MAU em 2006 Esta situação foi analisada e foram identificadas as causas desta insatisfação.

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

Em 2006 houve clientes (0,64%) que classificaram o desempenho da SINFIC como MAU

A SINFIC continua a manter um elevado ISCS, se bem que registou uma redução no número de clientes que consideram o nosso desempenho como Muito Bom e parecer estar a confirmar-se a tendência para uma redução na percepção da Qualidade Técnica das soluções entregues

Os mecanismos de avaliação da satisfação dos clientes têm-se revelado úteis no contexto da melhoria contínua da organização



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

Serviços

Os serviços representam 37% do nosso volume de negócios

Hoje o desafio consiste em produtizar os serviços e as soluções

No mercado da Administração Pública a SINFIC conta com a INOVA para alargar o seu âmbito de actuação á gestão de processos de mudança e modernização administrativa.

A SINFIC tem como objectivo estratégico realizar o registo de 5 patentes anuais

A rubrica Prestação de Serviços, em 2006, representa 37%, do volume de negócio, quando em 2005 teve um peso de 85% do volume de negócios.

Esta inversão na composição da estrutura de proveitos compreende-se pelo peso que as vendas de mercadorias assumiram para o território angolano assim como uma cada vez maior “produtização” da nossa oferta ao contrário do que aconteceu nos últimos anos em que se assistiu a uma redução dos proveitos em serviços “time & materials”⁷ substituídos por proveitos realizados em projectos, nomeadamente na Administração Pública.

Hoje o nosso desafio, consiste em, cada vez mais, conseguirmos produtizar os serviços realizados em projectos; ou seja, mais do que uma forte orientação aos serviços, o nosso futuro passará certamente por uma aposta na Inovação através da criação de produtos e pela melhoria dos sistemas de gestão de risco dos projectos de CDIS⁸.

Desenvolveu também um esforço de desenvolvimento de competências que visa incorporar serviços de georeferenciação nas suas soluções de Gestão do Território.

O reforço na área da Consultoria Especializada, integrando sistemas, processos segundo referenciais de excelência.

Reforço e intensificação do investimento em Investigação e Desenvolvimento no eixo Biometria e segurança

A SINFIC no reforço de capacidade de resposta à procura de projectos de modernização administrativa, estreitou as operações com a empresa, INOVA - ENGENHARIA DE SISTEMAS SA.

A parceria com a INOVA, provou, no terreno, ser capaz de se consubstanciar em forte vantagem competitiva para ambas as empresas no mercado da Administrativo, onde a INOVA tem vindo a fazer uma forte aposta desde há mais de 5 anos, o que é patente na sua excelente lista de referências, onde se verifica uma clara liderança na prestação de serviços de modernização dos Sistemas de Gestão Administrativa.

⁷ “time & materials” – designação normalmente dada aos contratos de longa duração em que o cliente compra serviços com uma taxa de ocupação de 100%, ou seja é o cliente que suporta o custo de toda a infra-estrutura

⁸ CDIS Conceção Desenvolvimento Integração de Sistemas

Estrutura Organizacional

Pela primeira vez neste século a SINFIC reduz o seu número de UEN

A SINFIC efectua a fusão de duas UEN, EPIS e SA, centralizando o negócio ERP, num único gestor.

O desafio da internacionalização e uma maior orientação a mercados vão obrigar a um movimento de fusões ou de especialização que ajustem as UEN às suas escalas económicas sustentáveis.

Em função do alargamento explícito das geografias e dos negócios foi necessário proceder ao alargamento do Conselho de Administração por forma a aumentar a flexibilidade de cada um dos Administradores.

A estrutura da SINFIC em 2006 é composta por 14 UEN⁹ e 7 USN¹⁰

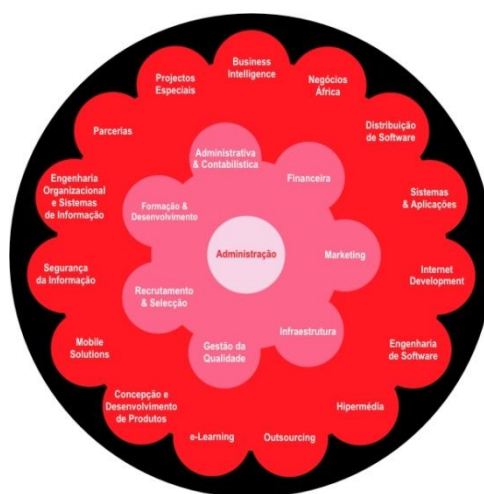
Cada UEN consubstancia uma cadeia de valor e um programa de acções que visa obter a sua sustentabilidade estratégica e o sucesso da comunidade que serve.

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

O líder é o responsável pelo desenvolvimento dos seus sistemas produtivos e pela sustentabilidade do seu negócio, ou seja, pelo desenvolvimento da sua comunidade.

As UEN terão de reforçar os mecanismos de colaboração e as sinergias entre si de forma a conseguirem ganhar a escala para liderar mercados e proporcionar vantagem competitiva aos seus clientes

A figura seguinte representa uma abstracção da nossa estrutura organizacional em 2006



⁹ UEN – Unidade Estratégica de Negócio

¹⁰ USN – Unidade de Suporte ao negócio

Outro movimento táctico que poderá permitir às UEN adquirir a escala económica suficiente para competir no mercado actual, passa pelo estabelecimento de planos de acção comuns repartindo custos e benefícios.

As acções de cooperação são as mais difíceis de estabelecer pois implicam que os líderes não compitam entre si, o que mesmo que não seja explícito nem sempre é fácil de gerir.

Foi decidido encerrar a UEN EPIS no final de 2006 e integrar na UEN Sistemas e Aplicações que passa a integrar a capacidade de desenho e implantação de soluções de negócio.

A UEN Negócios Africa passou a incorporar apenas os custos inerentes aos recursos contratados para a realização de projectos em Africa.

Foi criada a UEN RE - Registo Eleitoral que incorpora todos os custos e proveitos referentes a este projecto.



As USN passaram a partir de 2006 a elaborar orçamento e a estabelecer um contrato de prestação de serviços (à USN SP - Serviços Partilhados) onde são definidas as suas responsabilidades e as entregas/serviços que prestam. Estas entregas são valorizadas e o cumprimento do SLA permite às UEN facturar os serviços prestados.

Esta mudança nas USN colide com as práticas apresentadas, mas apresenta a vantagem de permitir medir a eficiência das USN, e desta forma a criar Sistemas de Incentivos alinhados com o resultado.

A SINFIC replica o seu modelo de negócio noutras geografias, tendo a SINFIC SARL, um conjunto de UEN que estruturam a acção táctica da empresa em Angola

Desenvolvimento da Organização Interna

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

As UEN (todas) vão ter de fazer um esforço de produtização dos seus projectos. Vão ter de inovar, de criar produtos.

Cada gestor de negócio é livre de potenciar sinergias ou ambientes de cooperação com outras UEN ou com outras empresas.

O sistema é completamente aberto e não existem outras restrições para o gestor do que a responsabilidade pelas suas decisões; ou seja, uma estrutura em rede, baseada em competências e aberta ao exterior.

- Ausência de perspectivas de forte crescimento no mercado português que inviabiliza um modelo de crescimento focalizado em competências vendidas em regime Time & Materials; ou seja um modelo baseado na construção da capacidade e numa procura crescente e superior à oferta.
- O nosso motor de crescimento e desenvolvimento actual baseia-se na Internacionalização, com especial destaque para a evolução dos negócios em Angola.
- O ataque aos mercados verticais e a ligação destes com as Unidades Estratégicas de negócio, com capacidade de produção de soluções, que deve continuar a reforçar-se através de PRODUTOS/SOLUÇÕES que permitam maior intensidade de capital intelectual e o desenvolvimento de redes de parceiros.
- Os nossos produtos e soluções e esforço de inovação, que devem abraçar uma estratégia orientada para a erradicação da pobreza; (“BOTTOM OF PYRAMID”)
- São considerados pilares da nossa estratégia de inovação tecnológica a GEOREFERENCIAÇÃO, BIOMETRIA, MOBILIDADE, e em termos da nossa estratégia de desenvolvimento da capacidade e maturidade das organizações os modelos de referência em termos de sistemas de gestão de negócio e de gestão de TI
- A SINFIC tem de ganhar através do Marketing a FORÇA de criar estratégias de comunicação com IMPACTO em mercados verticais que possibilitem economias de escala significativas em todos os territórios em que actuamos.
- As UEN tem de abraçar uma orientação forte à inovação que permita a sustentabilidade da vantagem competitiva ganha pela escala económica e pela janela proporcionada pelo crescimento explosivo no mercado Angolano.
- As UEN têm de (a partir do Sistema de Incentivos e Desenvolvimento do Capital Intelectual) aumentar a partilha e a transparência dos objectivos da UN e desta forma alinhar os mesmos com os objectivos dos colaboradores; ou seja, com os seus compromissos de entregas de conteúdos, competências e empenhamento em projectos.
- As UEN deverão tendencialmente utilizar cada vez mais os mecanismos de remuneração variável, previstos no Sistema de Incentivos, de forma a garantir uma maior

O nosso funcionamento nos mercados externos baseia-se num funcionamento em rede, com complementaridade de competências e divisão do VAB de acordo com o contributo de cada interveniente.

Os sistemas de suporte à gestão terão que evoluir de forma a permitir uma gestão cabal do risco por projecto e por colaborador.

capacidade de adaptação da UEN ao contexto e assegurar o desenvolvimento de uma cultura de risco nos seus colaboradores.

Um aspecto verdadeiramente importante, no contexto do desenvolvimento dos nossos sistemas de gestão, e que necessita de consolidação rápida, tem a ver com a necessidade de conseguirmos passar a gerir risco por projecto e por colaborador; ou seja, a necessidade de fazer especializar os actuais sistemas, primeiro da UEN, segmentando a informação, primeiro por projectos e depois por colaborador. Este passo vai implicar mudanças grandes quer ao nível dos sistemas actuais quer no ERP-S4.

Paralelamente, mas de forma integrada, pretende-se reforçar os Sistemas EPM¹¹ de forma a garantir uma maior facilidade e rapidez no acesso à informação; e no fundo termos a capacidade de logo ao nível da aplicação conseguir acompanhar as melhores métricas inerentes à execução. Acrescem ainda a contabilização de TODOS OS CUSTOS associados a despesas com o projecto.

Perante tudo isto impõe-se que as UEN e os projectos sejam analisados segundo uma óptica de gestão do risco, antecipando ameaças e desenvolvendo mecanismos de atenuar riscos que coloquem em causa a viabilidade do projecto e das unidades.

¹¹ EPM . Enterprise Project Management

Recursos Humanos

As políticas de Gestão de Recursos Humanos têm permitido à SINFIC observar uma baixa rotação de quadros face à média do sector, o que se tem verificado extremamente relevante no contexto dos seus esforços de desenvolvimento sustentado do seu Capital Intelectual

Uma equipa sólida, consistente, competente e de confiança, é indispensável para uma correcta gestão do risco decorrente da entropia natural do processo de Internacionalização.

Os nossos custos por colaborador têm evoluído de forma moderada, ainda assim proporcionando a todos os que trabalham connosco uma melhoria sustentável do seu nível de vida.

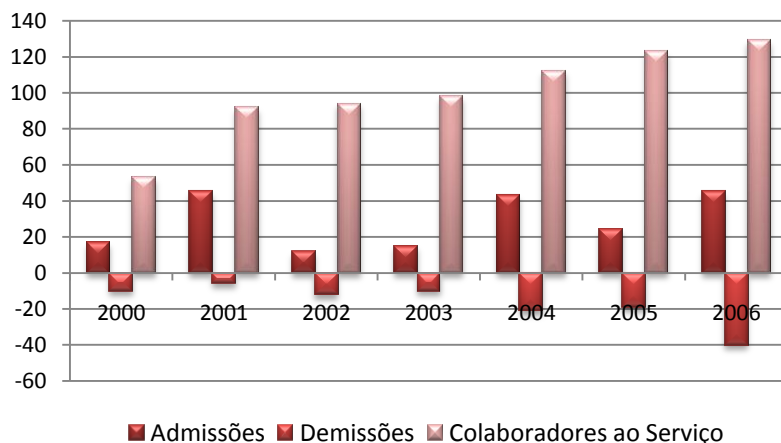
Na SINFIC, os aumentos salariais são indexados sobretudo às evoluções das competências, das capacidades e sobretudo com os resultados obtidos pelos colaboradores, não existindo uma política de aumento salarial correlacionado com as variações do IPC

A capacidade de treinarmos novos recursos no enquadramento das equipas actuais permite baixar o custo de

O exercício de 2006 foi mais uma vez modesto na evolução do número de colaboradores que passou de 123 para 129 colaboradores (saldo positivo de 6 colaboradores).

A manutenção e alargamento da capacidade da nossa equipa, num contexto de redução de mercado são explicados pela convicção que sempre tivemos da expansão de negócios, nomeadamente ligadas a projectos internacionais em Angola e Moçambique. Hoje sabemos que tínhamos razão e que a nossa decisão se veio a revelar acertada e permitir que tivéssemos “equipa disponível” para agir e preparar aquele que veio a tornar-se o maior projecto de sempre da SINFIC - O projecto do Registo Eleitoral em Angola

Movimentos de Colaboradores (Totais)



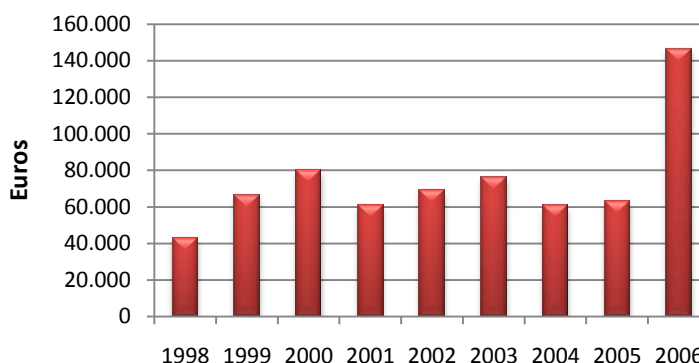
Os indicadores de produtividade mostram que o Volume de Negócio por colaborador teve uma subida acentuada em 2006 e acompanhado de um crescimento do VAB¹² por colaborador.

¹² VAB- Valor Acrescentado Bruto

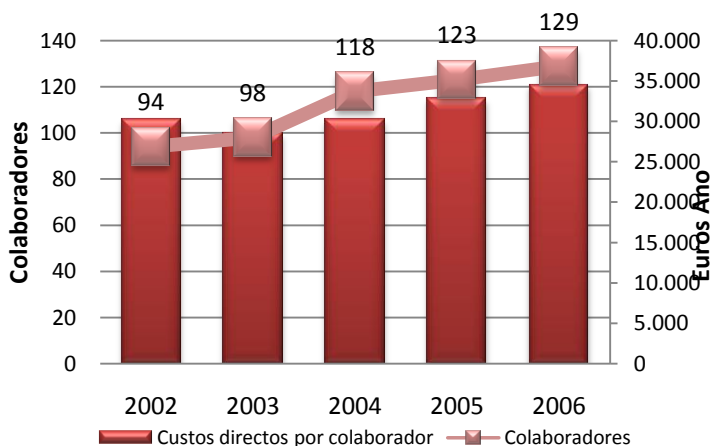
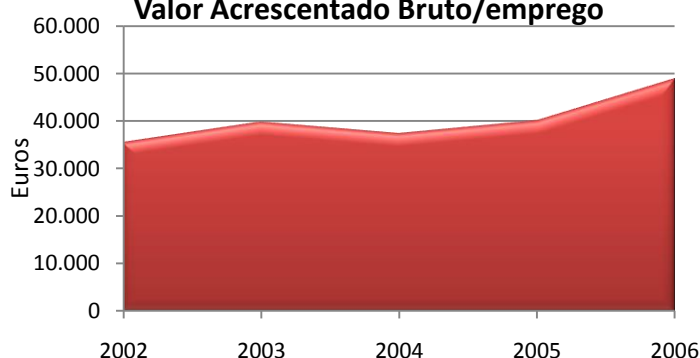
desenvolvimento de competências e ao mesmo tempo contribuir para a consolidação da cultura, da alma da SINFIC

A SINFIC tem ainda assim renovado os seus sistemas de incentivos, alinhando-os com os resultados gerados e de uma forma transparente partilhar com os colaboradores a necessidade de redução dos custos salariais de forma a conseguirmos manter a competitividade das nossas competências.

Proveitos por Colaborador



Valor Acrescentado Bruto/emprego



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

Indicadores pessoas	2002	2003	2004	2005	2006
Emprego total (nº Médio)	91	99	112	123	129
Valor Acrescentado Bruto	3.226.601	3.934.643	4.181.146	4.924.541	6.308.255
V.A.B. / Emprego	35.457,15	39.743,87	37.331,66	40.036,92	48.901,20
V.A.B. / Volume Negócios	51%	57%	61%	65%	38%
Volume Negócio / Emprego	68.876	69.872	61.117	61.391	128.376
Custos c/ pessoal / Emprego	31.177,95	28.241,92	31.872,96	32.869,32	34.525,01

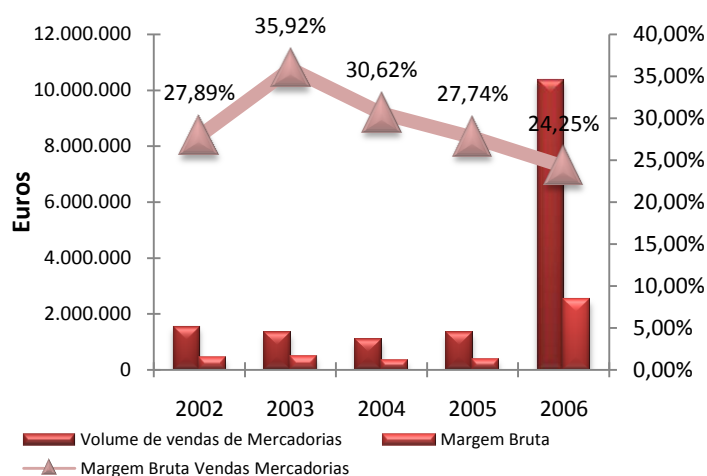
Num sector que tradicionalmente se caracteriza pela dificuldade na retenção dos Colaboradores, a SINFIC tem obtido sucesso, mercê do empenho continuado na implementação do sistema de Cultura e Valores entre muitos outros mecanismos orientados para a valorização pessoal e profissional de todos os que connosco trabalham.

Stocks e C.M.V.C.

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

Na verdade, dada a excepcional “volatilidade” e “obsolescência” dos produtos e a maior eficiência dos canais de distribuição (a montante e a jusante), é uma variável de gestão decisiva a capacidade de lidar com fornecimentos de produtos numa óptica “just-in-time”.

A margem nas vendas de mercadorias tem-se degradado continuamente nos últimos 3 anos.



Acreditamos que a margem em produtos tenha a tendência para baixar, à excepção é claro dos produtos desenvolvidos internamente.

O ano de 2006 destacou-se pelo incremento que as vendas tiveram no volume de negócios acompanhadas por um aumento absoluto das margens brutas. Acentuou-se também a tendência de uma variação negativa na Margem Bruta de Vendas de Mercadorias que se fixou nos 24,25% em 2006, contra 27,74% de 2005 e os 30,6% em 2004. Esta diminuição de margem resultou essencialmente de um esforço de alinhamento com a concorrência e do elevado conjunto de artigos que foram necessários adquirir e que saíram da órbita do modelo de compras tradicional.

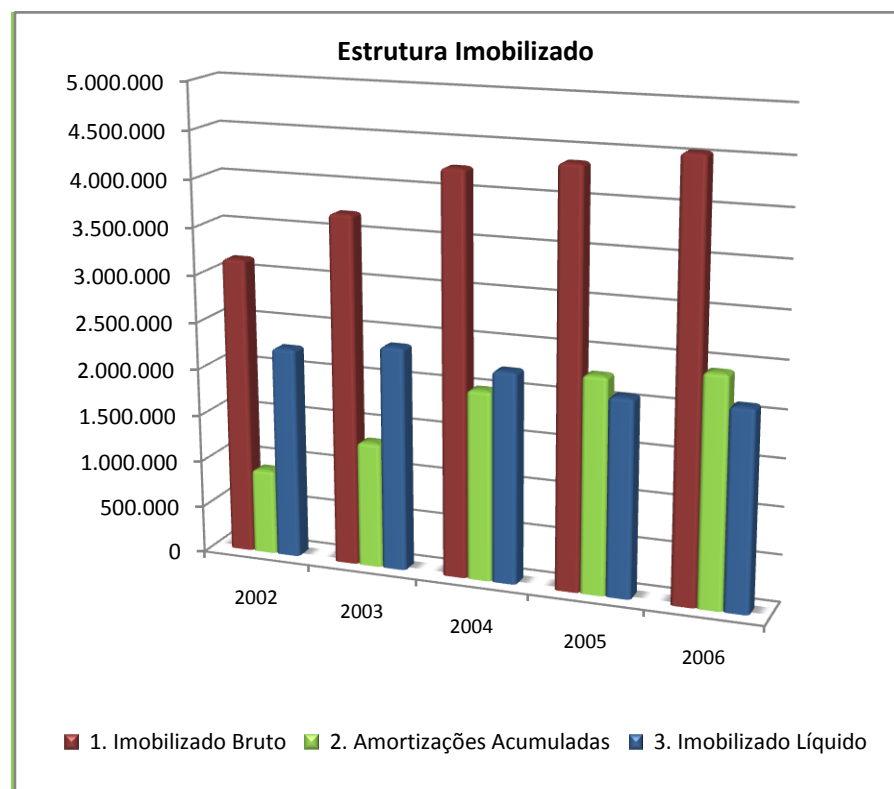
O valor das existências em 2006 foi de 401.783,92 euros enquanto que em 2005 se tinha situado nos 154.519,26 euros, fruto de um novo enquadramento proporcionado pelo projecto do registo eleitoral e algumas operações de exportação de mercadorias, cuja logística obriga a um maior período de stocks. As vendas de mercadoria no mercado interno por norma processam-se sem o recurso a stocks.

Imobilizado e Provisões

Ao abrigo do investimento estrangeiro foi aprovado pela ANIP¹³ a participação da Sinfic no capital social da Sinfic SARL

Em 2006, foi canalizado para Angola um investimento financeiro para a participação no aumento do capital social da Sinfic SARL no valor de 293.293,57 euros, que se irá realizar durante o ano de 2007. O restante imobilizado, apesar do efeito das amortizações, fixa o seu total líquido em 2.429.444,58 euros. Os investimentos realizados dirigiram-se à dotação da empresa e dos seus colaboradores de equipamentos e infra-estruturas tecnológicas de acordo com os elevados padrões de qualidade a que nos impomos aquando da nossa actuação ao serviço dos nossos clientes e parceiros.

Nos próximos dois anos a SINFIC necessitará de fazer melhorias significativas nas suas infra-estruturas de suporte ao negócio, que evidenciam alguns sinais de esgotamento



Perspectiva-se em 2007 um incremento do investimento, quer em instalações, quer na infra-estrutura do negócio, nomeadamente no melhoramento das condições de trabalho, na montagem do Datacenter assim como a renovação da frota automóvel, estando previsto até ao fim do ano a aquisição de 11 novas viaturas, para substituir as que completam, em 2007, 5 ou mais anos.

¹³ ANIP – Agência angolana que gere o investimento privado - Agencia Nacional Investimento Privado

Rendibilidade

A SINFIC apresenta melhorias nos principais indicadores de rendibilidade

Merece particular destaque a evolução do EBITDA, depois de um claro retrocesso em 2004.

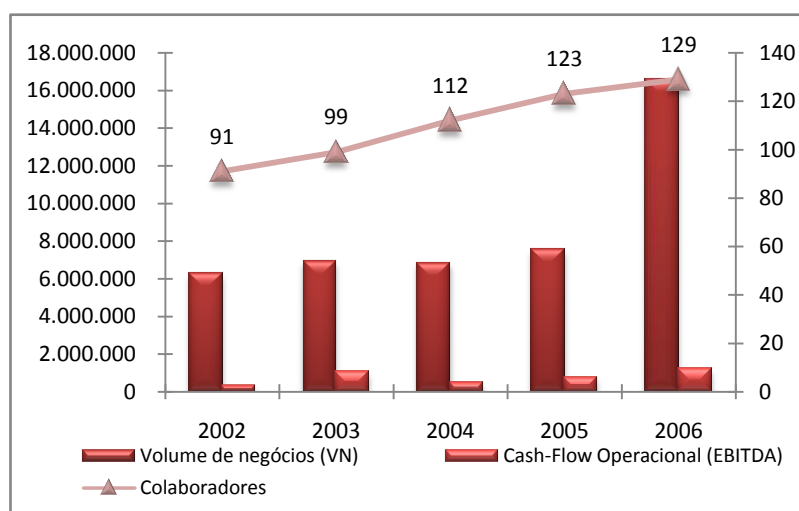
O VAB da empresa representa já 65% do seu volume de negócios o que evidencia claramente o potencial competitivo da SINFIC e da sua capacidade para competir nos mercados naturais das grandes consultoras e integradoras de sistemas.

A SINFIC apresentou em 2006 uma melhoria na conta de resultados assinalável face a 2005. Os resultados operacionais em função do volume de negócios atingiram os 8,56% muito acima do verificado em 2005, o que reflecte boa performance alcançada pela empresa.

Rendibilidade Vendas e Prestação Serviços				
Resultados Operacionais / Volume Negócios				
2002	2003	2004	2005	2006
1,22%	9,93%	1,24%	5,09%	8,56%

	2006
Resultados operacionais	542.113,27
Resultados financeiros	256.494,19
Resultados correntes	798.607,46
Resultados antes de impostos	800.829,92
Resultado líquido do exercício	551.207,34

O gráfico seguinte ilustra a evolução dos indicadores de volume de negócio e do EBITDA que apresentaram uma evolução favorável

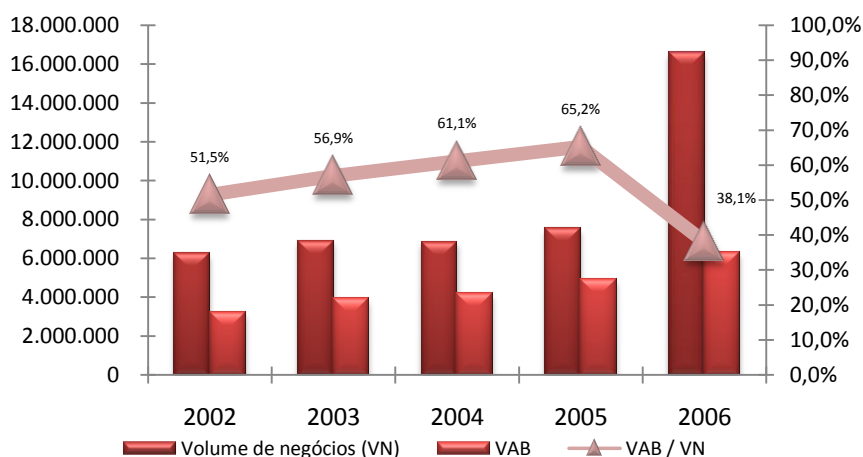


Outro indicador que evoluiu favoravelmente foi o VAB¹⁴, que em

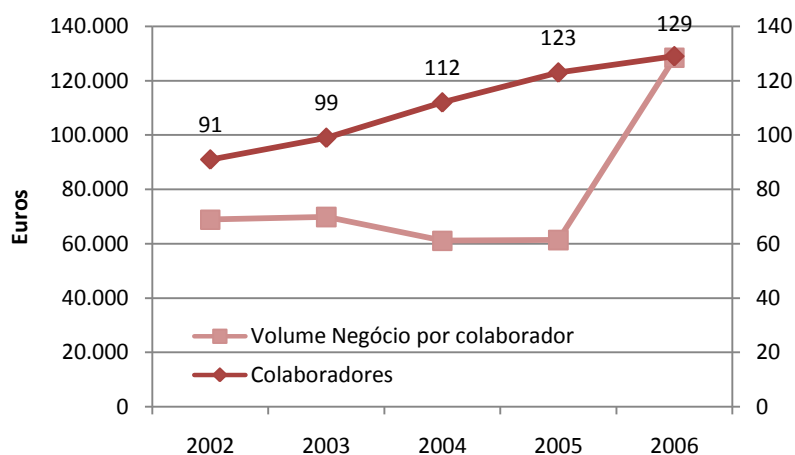
¹⁴ VAB – Valor Acrescentado Bruto

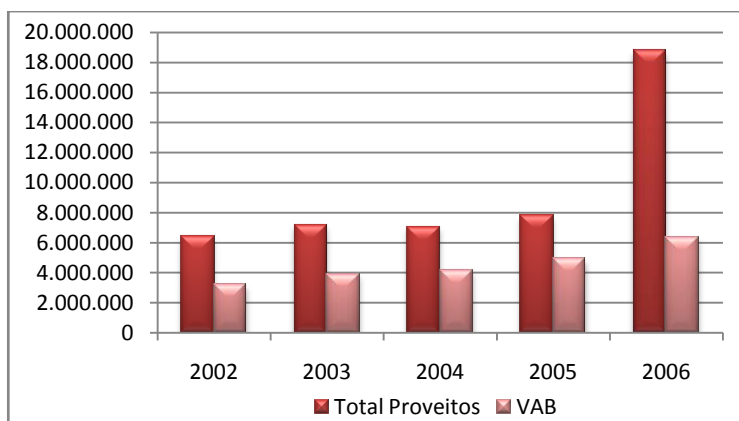
valor absoluto aumentou para os 6.308.255 euros, o que representa um crescimento de 28% quando comparado com 2005.

Em 2006, face ao volume de negócios este valor (VAB) desceu para 38% das vendas, pela forte componente de vendas de produtos que se verificou e que não apresentam a complexidade nem o valor que os sistemas fornecidos pela engenharia da SINFIC têm conseguindo vir a incorporar na sua cadeia de valor



Os indicadores de VAB e de Volume de Negócios por colaboradores têm uma evolução positiva, tendo a facturação por colaborador duplicado para os 128.376 euros /ano.





De facto, embora a empresa continue a apresentar uma relação VAB / volume de negócios bastante interessante (38,1%), a composição dos seus proveitos reflecte bem o novo posicionamento estratégico, baseado na oferta integrada de tecnologias e de serviços, tendo sempre em consideração a inovação e a adequação à medida das necessidades de cada projecto a desenvolver.

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

Marcas próprias registadas:

- Sistema integrado de gestão empresarial - S4;
- Sistemas biométricos - BIOMS;
(Biometric Identification & Authentication Management Systems)
- Gestor
(Sistema Integrado de Gestão)
- KCMS;
(Knowledge and Content Management System)
- Gestão urbanística - GIPURB;
(Gestão Integrada de Processos Urbanísticos);
- Sinergos; (Sistema de Gestão de Pessoas);
- Berílio; (Sistema de Gestão de Conteúdos)
- IPDMS; (Integrated Process Design Management System)
- SINPROJ; (solução de gestão de projectos -Add-on SAP)
- MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA;

Análise da Situação Financeira

Os indicadores financeiros apresentam um comportamento positivo

Os indicadores de liquidez melhoram face a 2005

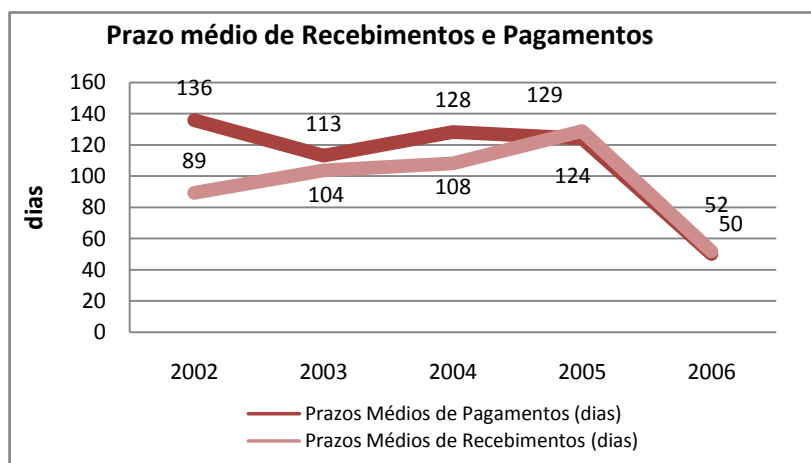
O Fundo de maneo apresenta uma variação positiva muito apreciável

O prazo médio de recebimentos desceu para 50 dias, fruto dos adiantamentos do projecto do Registo Eleitoral

O capital próprio ultrapassou os 2,6 milhões de euros

A adjudicação do projecto do registo eleitoral em Angola trouxe no princípio do ano a fluidez financeira que nos permitiu recuperar a maior parte dos indicadores financeiros.

O esforço feito levou a que os prazos médios de recebimentos e de pagamentos descessem para números históricos, na casa dos 50 dias, valores abaixo da média nacional. Este dado, se por um lado, traduz uma maior eficiência na gestão da tesouraria, por outro, pela particularidade do ano em análise, pode esconder ainda as fragilidades que o mercado nacional apresenta, visto grande parte da actividade ter sido desenvolvida nos mercados externos o que nos faz manter uma atenção redobrada para as contas nacionais.



O ano de 2006, representou por isso um exercício de saneamento financeiro visto que os meios monetários provenientes dos novos mercados, em especial Angola, permitiram uma diminuição das várias rubricas do passivo, aumentando a capacidade de financiamento da empresa junto das instituições financeiras.

Os rácios apresentam uma significativa melhoria

Análise do Equilíbrio e do Ciclo Financeiro	2002	2003	2004	2005	2006
Capitais Próprios	1.277.121	1.978.753	1.894.920	2.094.539	2.645.747
Capital Alheio Estável = Dívidas M/L Prazo + Prov. Riscos Enc.	1.091.823	1.184.127	983.079	810.514	1.059.249
Capitais Permanentes	2.368.944	3.162.880	2.878.000	2.905.053	3.704.996
Activo Fixo = Imobilizado Líquido + Dívidas de Terc. M/L Prazo	2.917.528	2.859.543	2.623.771	2.090.666	2.429.445
Fundo de Maneio	-548.584	303.337	254.228	814.387	1.275.551
Liquidez Geral	0,78	1,12	1,09	1,25	1,41
Liquidez Reduzida	0,68	1,10	1,04	1,20	1,28
Prazos Médios de Recebimentos (dias)	89	104	108	129	52
Prazos Médios de Pagamentos (dias)	136	113	128	124	50
Autonomia Financeira = Capitais Próprios / Capitais Totais	23,98%	30,99%	30,12%	29,60%	35,10%
Solvabilidade	31,55%	44,92%	43,10%	42,04%	54,08%
Endividamento = Passivo / [Capital Próprio + Passivo]	76,02%	69,01%	69,88%	70,40%	64,90%
Estrutura do Endividamento = Passivo C/P / Passivo Total	69,88%	68,89%	73,14%	80,16%	74,73%
Rotação do Activo	1,18	1,08	1,09	1,07	2,20
Rotação do stock de Mercadorias	4	19	5	6	20

O rácio de Solvabilidade tem vindo a aumentar, situando-se nos 54%

Quanto às fontes de financiamento, observamos que as diminuições de acréscimos e diferimentos activos e das dívidas de terceiros fruto, dos menores prazos de recebimento praticados em Angola, motivaram uma maior disponibilidade financeira. Para além disso, verificamos também que o poder negocial junto dos fornecedores de exploração aumentou, favorecendo a tesouraria da empresa. Se a isto, juntarmos a retenção de resultados, percebemos como a empresa obteve a situação financeira sustentada que apresenta actualmente.

No que respeita, à saúde financeira da empresa, esta evidencia a boa evolução económica verificada ao longo dos exercícios e em particular neste em análise. Como tal, os indicadores de autonomia financeira e solvabilidade têm os mesmos valores que a média do sector, ou seja, 35,6% e 54% respectivamente. Quanto ao indicador cobertura dos encargos financeiros, verificamos o seu valor tem vindo a melhorar ao longo dos anos em análise.

Por outro lado, a autonomia financeira subiu para 35,1% acima dos 29,6% verificados no fim de 2005.

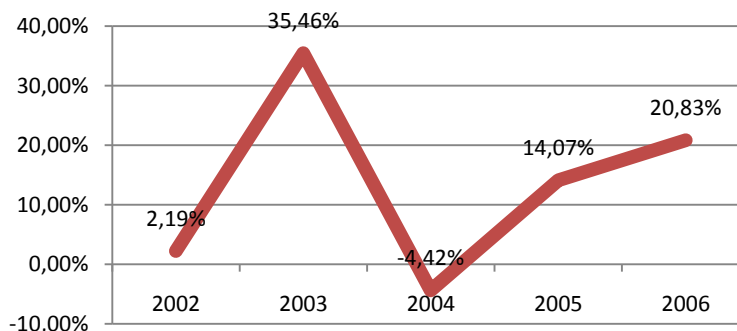
Autonomia Financeira				
2002	2003	2004	2005	2006
23,98%	30,99%	30,12%	29,60%	35,10%

O Fundo de Maneio era em 2006 de 1,2 milhões de euros

Os capitais próprios, tiveram um crescimento de 26% atingindo um volume de 2.645.746,78 euros e também tiveram um

incremento positivo na sua evolução, tendo atingido uma rentabilidade de 20,83%, uma substancial melhoria face a 2005 e sobretudo a 2004.

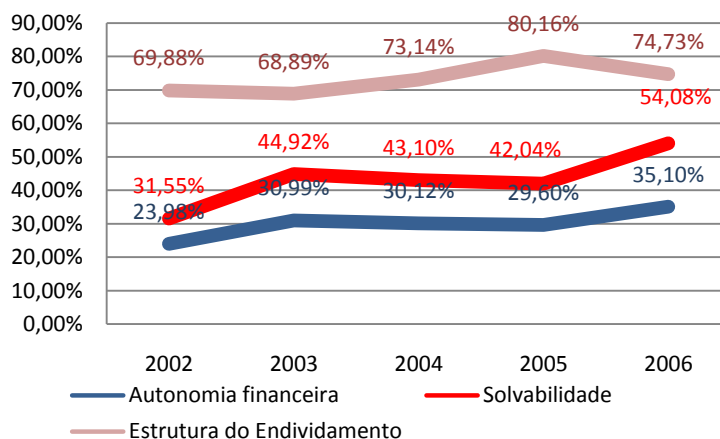
Rendibilidade Capital Próprio



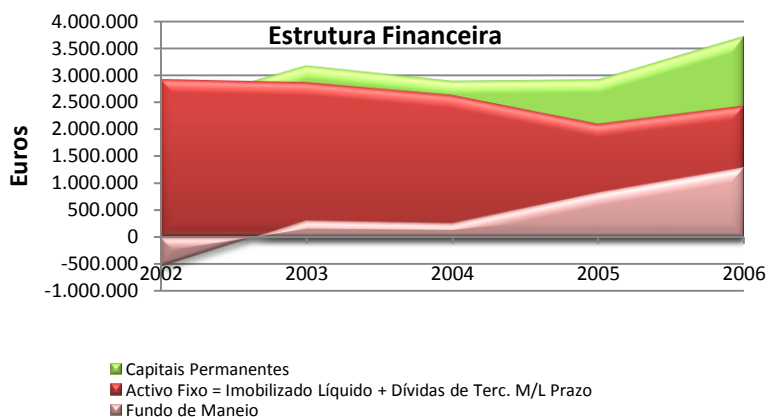
A taxa de endividamento reduziu-se significativamente

O fundo de maneo continuou a sua caminhada ascendente ultrapassando 1,2 milhões e euros.

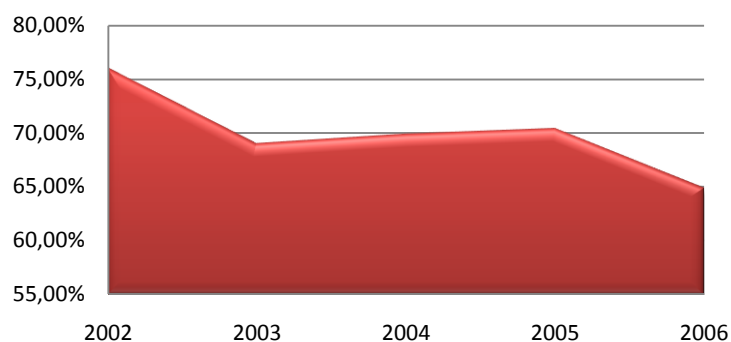
Racios financeiros



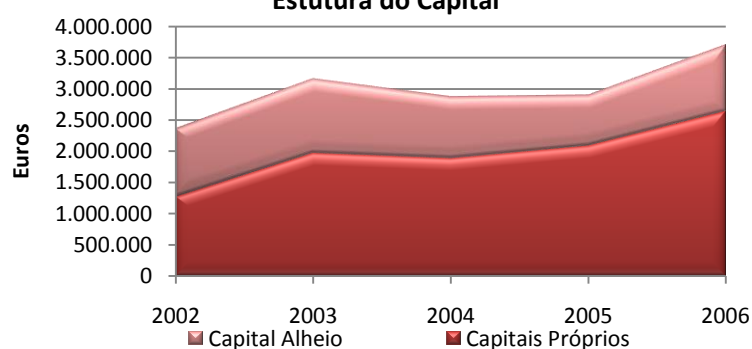
Houve um reforço do capital próprio



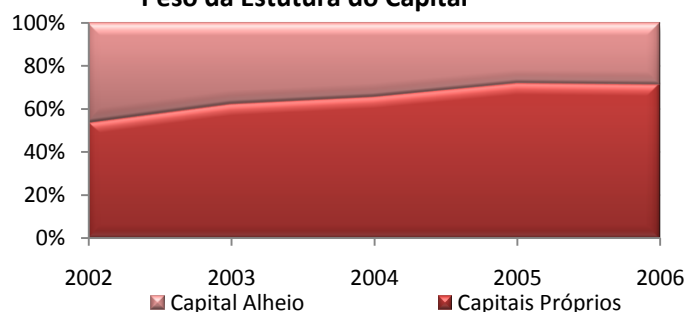
Evolução da taxa de endividamento



Estutura do Capital



Peso da Estutura do Capital

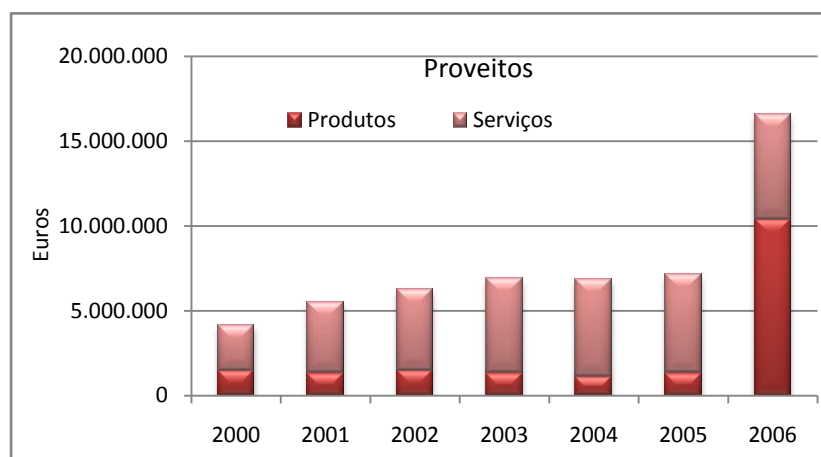


De uma forma geral a evolução dos principais indicadores financeiros é positiva, com especial referência para a evolução das rubricas de fundo de maneo, cash-flow e liquidez.

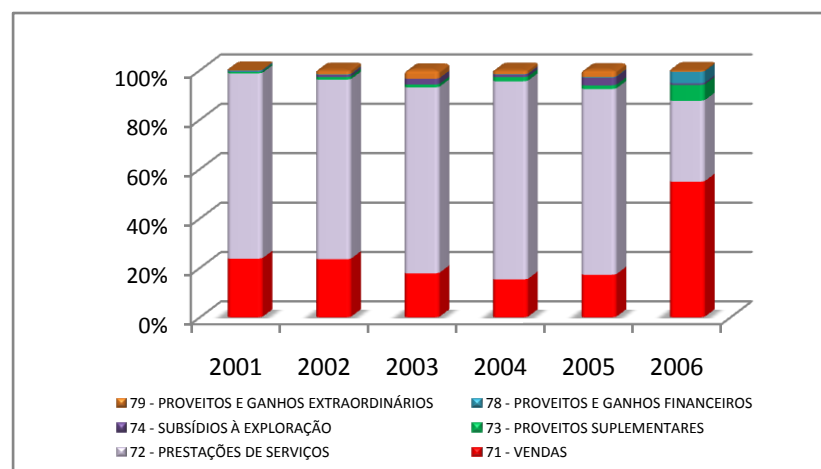
Análise de Custos e Proveitos

O Volume de Proveitos em 2006 apresenta um crescimento significativo face a 2005 (+141,06%), com todos as suas componentes a crescerem a um ritmo significativo à excepção da prestação de serviços que se manteve ao mesmo nível do ano anterior.

A SINFIC manteve o controlo das principais rubricas de custo, com excepção dos valores gastos em comunicações, que cresceram acima do esperado, mas alinhados com o desenvolvimento do esforço de internacionalização



Merece claro destaque as compras de mercadorias para o Registo Eleitoral



Dos restantes proveitos temos a destacar os proveitos financeiros, provenientes de uma melhor gestão de tesouraria, com os proveitos dos juros bancários a atingirem 177.212,79 euros e as diferenças cambiais positivas que se verificaram ao longo do ano e reflectidas nas diversas operações e cujo saldo final apurado atingiu os 214.288,20 euros.

Nas rubricas de custos salientamos as cujo crescimento face ao ano anterior é notório, com particular destaque, naturalmente, para o custo com mercadorias vendidas e os custos com os seguros de mercadorias e com o seu transporte para Angola. Realce também para os trabalhos especializados que sofreram um

A conta dos custos com pessoal, ainda assim cresceu de forma equilibrada

incremento de 121% e as Comunicações que aumentaram para 937.941,50 euros fruto da necessidade de aquisição de comunicações em Angola tal como os custos com Deslocações e Estadas que atingiram os 387.993 euros.

Os Custos com Pessoal cresceram 10,16%, um pouco acima da variação real do pessoal que aumentou apenas 4,80%

RUBRICAS	2004	2005	2006	Var (%)
CMVMC	762.203,01	955.542,19	7.856.916,86	722,2%
Trabalhos Especializados	600.931,70	622.322,53	1.376.040,53	121,1%
Comunicação	92.482,58	122.271,93	937.941,50	667,1%
Subcontratos	120.460,49	259.280,82	730.485,24	181,7%
Deslocações e Estadas	208.462,38	205.872,98	387.993,28	88,5%
Transporte de Mercadorias	24.682,84	20.204,21	357.183,37	1667,9%
Publicidade e Propaganda	433.667,69	79.886,73	139.883,89	75,1%
Conservação e Reparação	44.061,35	38.576,23	70.302,52	82,2%
Outras Rendas e Aluguers	56.548,17	33.611,20	53.946,40	60,5%
Conservação e Reparação de Viaturas	38.508,29	33.345,35	40.042,20	20,1%
Outros C. Conservação e Reparação	5.553,06	5.230,88	30.260,32	478,5%
Ferramentas e utensílios de Desgaste Rápido	17.466,66	18.183,70	25.104,25	38,1%
Artigos para Oferta	8.791,42	14.385,16	24.129,31	67,7%
Electricidade	12.574,25	14.065,29	18.262,19	29,8%
Outros Seguros	6.586,27	11.249,58	17.412,27	54,8%
Contencioso e Notariado	5.609,28	7.183,68	13.358,45	86,0%

Custos com pessoal	3.569.771,92	4.042.926,99	4.453.726,12	10,16%
--------------------	--------------	--------------	--------------	--------

Amortizações do Exercício	500.849,35	480.951,81	334.475,49	-30,46%
---------------------------	------------	------------	------------	---------

Perspectivar 2007

Segundo a APDC todas as empresas do sector vão reagir moderadamente a alguma expectativa de crescimento (5%) para o mercado das TIC/SW

No entanto, este aumento da procura é também desencadeado num contexto económico que condiciona o investimento em novos projectos e transporta uma grande pressão sobre o factor preço, ou seja, grande parte do investimento diz respeito à reposição de infra-estruturas, ou a melhorias nos sistemas existentes, o que não é a nossa especialidade.

A SINFIC pelo contrário é uma empresa focalizada na INOVAÇÃO, ou seja, em novos projectos de mudança que transportem vantagem competitiva às organizações, NOVOS INVESTIMENTOS e não manutenção e melhoria contínua.

A SINFIC opera num sector, (SI/TI¹⁵) sujeito a constrangimentos económicos de ajuste ao pico observado no final do século, sendo um palco muito competitivo não só em termos nacionais como mundiais e em permanente e acelerada mudança.

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

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

Perspectivas de Crescimento

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

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

¹⁵ SI/TI – Sistemas de Informação e Tecnologias de Informação

A nossa aposta na internacionalização potencia a nossa capacidade de inovação em novos mercados onde o crescimento económico explosivo (dois dígitos), permite estratégias agressivas e alinhadas com os nossos pontos fortes

A estratégia de crescimento passará pela capacidade de desenvolvimento de soluções e produtos alinhados com as necessidades dos nossos principais clientes.

É imperativo aumentar a produtividade dos nossos quadros e alinhar a mesma como os padrões de referência da nossa mais directa concorrência (grandes consultores internacionais e integradores de sistemas)

Em 2007 é esperada uma melhoria dos Sistemas operacionais que permitirão melhorar a gestão do risco decorrente de uma maior orientação a projectos

A mudança e evolução dos sistemas de gestão têm de ser mais rápida e consistente com a visão e

Desempenho

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

Prestação de Serviços: € 100.000,00 / Trabalhador

Vendas de mercadorias: € 500.000,00 / Trabalhador
(para as Unidades de Negócio de comercialização de mercadorias)

Procurar obter um peso relativo das Prestação de Serviços e venda de produtos de software (de produção SINFIC) no volume de vendas acima dos 65%, de modo a minimizar o risco associado à volatilidade tecnológica.

Alargar oferta e capacidade de realização

Capacitar actual sistema de governação para novos desafios, adaptando-o aos requisitos de uma empresa verdadeiramente multinacional.

Consolidar e desenvolver posição no mercado interno (Portugal)

Apostar FORTE na Internacionalização (em 2010, 75% do nosso negócio será realizado em países em desenvolvimento)

Ganhar posição dominante no mercado Angolano

Colocar o Capital Intelectual da empresa ao serviço do desenvolvimento de produtos e sistemas desenhados para a base da pirâmide (“bottom of pyramid”) e ser motor de desenvolvimento dos países em vias de desenvolvimento, com foco nos PALOP’s

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

Hernando de Soto, “O mistério do Capital”

Problemas que queremos ajudar a resolver

- Gestão Identidade e Autenticação de pessoas
- Registo da propriedade
- Localização e Gestão de Activos
- Modernização Administrativa

intento estratégico da empresa.

Garantir a capacidade de inovação. Desenvolver produtos e estratégias de comunicação.

Manter o rigor na gestão de custos é essencial para manter a competitividade

Não abrandar, nem um minuto a aposta no desenvolvimento do nosso SGQ, pilar da coesão do nosso modelo empresarial.

Melhorar e refinar o controlo sobre o risco de projectos. Assegurar a visibilidade dos custos por colaborador.

Desenvolver a plataforma de gestão de projectos da SINFIC.

Continuar o esforço de desenvolvimento da maturidade dos nossos processos de realização de produto, aumentando a nossa diferenciação face à concorrência.

- Segurança de Perímetros
- Ordenamento e Gestão do Território
- Gestão da Água e Recursos Naturais
- Educação e Qualificação
- Sistemas de Gestão

Evolução do modelo organizacional e da diferenciação competitiva da SINFIC

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

- Definição e o alinhamento dos objectivos da SINFIC com os das UEN e os destas com os dos colaboradores.
- Estabelecer objectivos de desenvolvimento de competências, conteúdos, negócio e de realização de projectos para todos os colaboradores
- Uniformizar mecanismos de gestão e sistemas de suporte da INOVA e SINFIC SARL
- Implementar mecanismos de gestão de risco e uma filosofia de gestão de rigor, com contenção de custos e canalizar essas poupanças para investimentos produtivos
- Consolidar a Implementação do Sistema de Incentivos e desenvolvimento do capital Intelectual da SINFIC
- Melhoria dos Sistemas de Gestão das Comunidades de clientes
- Melhoria dos Sistemas de Geração de Oportunidades de negócio
- Implementação do Sistema de Gestão de Oportunidades e processo de vendas
- Implementação do sistema de gestão da produção com métricas por projecto e por colaborador.
- Consolidar o esforço de Inovação e de desenvolvimento de Soluções/produtos a partir do desenvolvimento de novos produtos (especialmente á volta dos grandes clientes e dos grandes projectos que mantemos actualmente)
- Investir no alargamento das instalações
- Continuar a implementação dos processos CMMi nível 3.
- Avaliar a concorrência global nos sectores em que actua
- Certificarmo-nos como fornecedor do Ministério da Defesa, obter certificação NATO para o desenvolvimento de sistema e o estatuto de fornecedor do Banco Mundial.
- Integrar e enriquecer os Sistemas e Soluções actuais através da incorporação de tecnologia de

georeferenciação e de mobilidade.

Sistema de Gestão da Qualidade

Uma parte significativa do investimento previsto relaciona-se com a aquisição de ferramentas e formação nas mesmas e em Qualidade. Estas permitirão o controlo do processo exigido pela nova Norma ISO 9001:2000 e abrangem todo o ciclo de desenvolvimento (desde as especificações do cliente à entrega do produto final) com o objectivo de capacitar os processos de CDII-SI de acordo com referenciais de maturidade com maior exigência processual, como será o caso do CMMI¹⁶.

Sistemas de Suporte à Gestão

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

- maior integração do Sistema de Planeamento e Controlo de Gestão;
- desenvolvimento dos sistemas de gestão de projecto EPM
- garantir que o S4 passa a assegurar mais uma dimensão de análise - A FOLHA DE OBRA - que permitirá especializar custos (e proveitos), proveitos e custos.

CMMi

Merece especial referência o projecto de capacitação da empresa de acordo com o modelo de referência mundial CMMi. A SINFIC tem como objectivo estratégico conseguir a certificação CMMi nível 3 até 2008, agora que conseguiu a certificação do nível 2 para todas as UEN com capacidade de produção de sistemas e alguns processos para o nível de maturidade 3

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

Esta certificação abrirá também as portas a mercados externos, mais desenvolvidos, conforme será o caso do Mercado Espanhol, ou Americano.

CRM - gestão de comunidade de clientes e de processo de marketing e vendas

Estão previstos o desenvolvimento de capacidades e práticas que permitam a melhoria da maturidade dos processos de gestão do ciclo de vendas, o investimento numa plataforma que permitirá à

O sucesso da aposta em África permite à SINFIC desenvolver soluções e produtos competitivos e capacidade de inovação que também pode ser utilizada em Portugal.

Os produtos desenvolvidos no contexto do combate à pobreza têm o potencial para permitir o ataque a nichos mundiais

O projecto do Registo Eleitoral é o maior projecto de sempre realizado pela SINFIC.

O Projecto do registo eleitoral consumiu mais de 8 meses de Investimento em concepção e desenvolvimento de protótipos de soluções inovadoras à escala mundial.

O Projecto do registo Eleitoral é

¹⁶ CMMI – Capability Maturity Model Integrated, modelo de maturidade de processos de desenvolvimento de SW desenvolvido pelo SEI – Software Engineering Institute (EUA)

*um marco
estratégico para a
SINFIC*

empresa melhorar substancialmente a integração e partilha de informação comercial, com o grande objectivo de melhorar as suas estruturas de gestão de clientes e em particular os seus mecanismos de geração de vendas cruzadas.

*Encaramos com
grande
determinação o
próximo
quinquénio,
almejando um
reforço da nossa
capacidade
competitiva ao
serviço dos nossos
clientes.*

Internacionalização

2007 será novamente um ano em que as operações externas são superiores às internas. 2007 será uma vez mais, um ano pleno de desafios, um ano em que a SINFIC certamente, consolidará o seu projecto empresarial e as suas operações e negócios fora de Portugal; evidenciando de forma clara a importância das nossas operações internacionais e em particular no mercado de Angola.

Fazer das operações em Angola um sucesso e tirar partido do volume crescendo das oportunidades existentes implica também que desenvolvamos a nossa capacidade para assegurar maiores níveis de colaboração e alinhamento entre a rede de UEN, fazendo com que estas funcionem independentemente da geografia. Moçambique assume também um papel de crescente dinamismo, com a perspectiva de alguns projectos a iniciar em 2007 e outros em carteira de dimensão considerável.

Para as UEN centradas no exterior as UEN com mais experiência e maturidade na gestão do negócio, representam a capacidade de realização e de diferenciação face à concorrência e do outro lado a oportunidade clara de alargar escala de ganhar dimensão e a partir desta reforçar a competitividade no mercado nacional.

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

Ordenamento do Território e regularização fundiária

O trabalho que a UEN GIT¹⁷ da SINFIC SARL tem realizado, com uma história de mais de 10 anos, tem permitido consolidar nas Províncias do sul de Angola um trabalho sério, consistente e inovador que tem merecido o apreço de dirigentes e responsáveis políticos, mas que, sobretudo, tem permitido fazer a diferença na visão estratégica e no desenvolvimento auto-sustentado do território evidenciado por crescentes níveis de progresso e de desenvolvimento económico que são modelo para todas as restantes Províncias.

Esta realidade e sobretudo o Capital de confiança conquistado

¹⁷ GIT – Gestão Integrada do Território

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

Luta contra a pobreza e registo eleitoral

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

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

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

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

Sabemos que é possível assegurar o desenvolvimento económico e fazer com que este contribua para a melhoria das condições de vida da população civil de uma forma sustentável e equilibrada. Acreditamos também convictamente que existe uma oportunidade gigantesca nos mercados BOP¹⁸.

¹⁸ BOP – “Bottom of Pyramid” (os pobres entre os pobres, os que não existem)

Senhores Accionistas,

2007, perspectiva-se como um ano pleno de desafios e de oportunidades e na SINFIC já sabemos há muito tempo que as segundas surgem sempre ligadas aos primeiros e que dada a natureza e carácter fortemente empreendedor desta Administração, agora mais alargada, cremos convictamente que conseguiremos tirar partido das enormes oportunidades que estão disponíveis por este Mundo fora todos quantos ousem realizá-las.

Prezados Accionistas, resta-nos agradecer a solidariedade e o Conforto da Vossa confiança em momentos em que tantos desafios nos são colocados e a certeza que TODA A NOSSA EQUIPA dará o seu melhor para consubstanciar em resultados o fruto da Vossa Aposta neste projecto empresarial.

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Manuel Santos Silva

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

José Luís Alves Pereira

Luís Filipe da Conceição Nobre

Anexo ao Relatório de Gestão

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

Lista das acções possuídas pelos membros dos órgãos de administração à data de 31 de Dezembro de 2001:

- Eurico Manuel Robim Santos - 9.500 (nove mil e quinhentas) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de quarenta e sete mil e quinhentos euros.
- Luís Filipe da Conceição Nobre - 14.000 (catorze mil) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de setenta mil euros.
- Fernando Feminim Santos - 110.585 (cento e dez mil e quinhentas e oitenta e cinco) acções no valor nominal de cinco euros com o valor total de quinhentos e cinquenta e dois mil e novecentos e vinte e cinco euros.

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Manuel Santos da Silva

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

José Luís Alves Pereira

Luís Filipe da Conceição Nobre

Proposta de aplicação de resultados

O Conselho de Administração da Sinfic - Sistemas de Informação Industriais e Consultoria SA, propõe a seguinte aplicação dos resultados obtidos no exercício de 2006 no valor de 551.207,34 euros:

27.560,37 euros para a constituição de reservas legais

523.646,97 euros em resultados transitados

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Manuel Santos da Silva

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

José Luís Alves Pereira

Luís Filipe da Conceição Nobre

Demonstração de Resultados



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

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZA PARA O PERÍODO DE DOZE MESES FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006

(Montantes expressos em Euros)

CUSTOS E PERDAS		2006	2005	PROVEITOS E GANHOS		2006	2005
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas:				Vendas:			
Mercadorias		7.856.916,86	955.542,19	Mercadorias		10.372.746,56	1.322.388,59
Matérias		0,00	0,00	Produtos		0,00	0,00
		7.856.916,86	955.542,19	Prestações de serviços		6.187.700,96	6.228.763,58
Fornecimentos e serviços externos		4.609.719,30	1.897.839,71			16.560.448	7.551.152,17
Custos com o pessoal:				Variação da produção		0,00	0,00
Remunerações		3.536.114,94	3.194.187,25	Trabalhos para a própria empresa		0,00	0,00
Encargos sociais:				Proveitos suplementares		1.213.668,22	114.894,51
Pensões		0,00	0,00	Subsídios à exploração		130.415,80	80.710,80
Outros		917.611,18	848.738,67	Outros proveitos e ganhos operacionais		0,00	0,00
		4.453.726,12	4.042.925,92	Reversões de Amortizações e Ajustamentos	(B)	4.877,49	195.605,31
						17.909.409,03	7.746.757,48
Amortizações do imobilizado corpóreo e incorpóreo		334.475,50	432.040,56	Ganhos em empresas do grupo e associadas		10.061,05	11.093,75
Ajustamentos		89.230,71	48.910,25	Rendimentos de participações de capital		0,00	0,00
		423.706,21	480.950,81	Rendimentos de títulos negociáveis e de outras aplicações financeiras:			
Impostos		12.726,05	17.281,39	Relativos a empresas do grupo		0,00	0,00
Outros custos e perdas operacionais		10.501,22	13.776,06	Outros		0,00	0,00
	(A)	23.227,27	31.057,45	Outros juros e proveitos similares:			
		17.367.295,76	7.408.316,08	Relativos a empresas do grupo		0,00	0,00
Perdas em empresas do grupo e associadas		0,00	0,00	Outros	(D)	865.395,57	45.695,77
Amortizações e provisões de aplicações e investimentos financ.		0,00	0,00			18.784.865,65	7.792.453,25
Juros e custos similares:							
Relativos a empresas do grupo		0,00	0,00				
Outros		618.962,43	118.892,21				
	(C)	17.986.258,19	7.527.208,29				
Custos e perdas extraordinários	(E)	107.692,45	111.696,64				
		18.093.950,64	7.638.904,93				
Impostos sobre o rendimento do exercício	(G)	249.622,58	38.940,15				
		18.343.573,22	7.677.845,08				
Resultado líquido do exercício		551.207,34	294.778,47	Proveitos e ganhos extraordinários	(F)	109.914,91	180.170,30
		18.894.780,56	7.972.623,55			18.894.780,56	7.972.623,55
				Resultados operacionais	(B)-(A)	542.113,27	338.441,40
				Resultados financeiros	(D-B)-(C-A)	256.494,19	-73.196,44
				Resultados correntes	(D)-(C)	798.607,46	265.244,96
				Resultados antes de impostos	(F)-(E)	800.829,92	333.718,62
				Resultado líquido do exercício	(F)-(G)	551.207,34	294.778,47

Balanço

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



BALANÇO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006

(Montantes expressos em Euros)

ACTIVO	2006			2005		CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO	2006	2005
	Activo Bruto	Amort e Prov	Activo líquido	Activo líquido				
IMOBILIZADO:								
Imobilizações incorpóreas:								
Despesas de instalação	83.064,80	83.064,80	0,00	24.195,25		Capital	700.000,00	700.000,00
Despesas de investigação e desenvolvimento	0,00	0,00	0,00	0,00		Acções (quotas) próprias-valor nominal	0,00	0,00
Propriedade industrial e outros direitos	779.701,43	743.514,13	36.187,33	66.263,84		Acções (quotas) próprias-descontos e prémios	0,00	0,00
Trespasse	0,00	0,00	0,00	0,00		Prestações suplementares	0,00	0,00
Imobilizações em curso	0,00	0,00	0,00	0,00		Prémios de emissão de acções (quotas)	100.000,00	100.000,00
Adiantamentos por conta de imobilizações incorpóreas	0,00	0,00	0,00	0,00		Ajustamentos de partes de capital em filiais e associadas	-84.065,75	-95.159,50
	862.766,26	826.578,93	36.187,33	90.459,09		Reservas de reavaliação	0,00	0,00
Imobilizações corpóreas:								
Terenos e recursos naturais	0,00	0,00	0,00	0,00		Reservas:	87.052,18	72.313,26
Edifícios e outras construções	1.729.019,67	217.579,03	1.511.440,64	1.516.882,43		Reservas legais	0,00	0,00
Equipamento básico	415.011,26	401.856,83	13.154,43	17.727,63		Reservas estatutárias	0,00	0,00
Equipamento de transporte	821.155,58	582.567,47	238.588,11	159.896,83		Reservas contratuais	0,00	0,00
Ferramentas e utensílios	6.750,17	5.795,93	954,24	1.908,49		Outras reservas	0,00	0,00
Equipamento administrativo	562.004,58	391.781,49	170.223,09	147.845,86		Resultados transitados	1.291.553,01	1.022.607,21
Taras e vasilhame	0,00	0,00	0,00	0,00		Resultado líquido do exercício	551.207,34	294.778,47
Outras imobilizações corpóreas	4.754,56	3.947,59	806,97	1.210,57		Dividendos antecipados	0,00	0,00
Imobilizações em curso	0,00	0,00	0,00	0,00		Total do capital próprio	2.645.746,78	2.094.539,44
Adiantamentos por conta de imobilizações corpóreas	0,00	0,00	0,00	0,00				
	3.538.695,82	1.603.528,34	1.935.167,48	1.845.471,81				
	4.401.462,08	2.430.107,27	1.971.354,81	1.935.930,90				
Investimentos financeiros:								
Partes de capital em empresas do grupo	125.915,30	0,00	125.915,30	115.854,25		PASSIVO		
Empréstimos a empresas do grupo	0,00	0,00	0,00	0,00		PROVISÕES PARA RISCOS E ENCARGOS		
Partes de capital em empresas associadas	18.987,98	0,00	18.987,98	18.987,98		Provisões para pensões	0,00	0,00
Empréstimos a empresas associadas	0,00	0,00	0,00	0,00		Provisões para impostos	0,00	0,00
Títulos e outras aplicações financeiras	0,00	0,00	0,00	0,00		Outras provisões para riscos e encargos	0,00	0,00
Outros empréstimos concedidos	0,00	0,00	0,00	0,00				
Imobilizações em curso	0,00	0,00	0,00	0,00		DÍVIDAS A TERCEIROS - médio e longo prazo:		
Adiantamentos por conta de investimentos financeiros	313.186,49	0,00	313.186,49	19.892,92		Dívidas a instituições de crédito	824.537,24	670.193,34
	458.089,77	0,00	458.089,77	154.735,15		Estado e outros entes públicos	8.054,67	12.257,34
						Outros empréstimos obtidos	0,00	0,00
						Fornecedores de imobilizado, conta corrente	226.657,38	128.063,29
CIRCULANTE:								
Existências:								
Matérias-primas, subsidiárias e de consumo	0,00	0,00	0,00	0,00			1.059.249,29	810.513,97
Produtos e trabalhos em curso	0,00	0,00	0,00	0,00		DÍVIDAS A TERCEIROS - curto prazo:		
Subprodutos, desperdícios, resíduos e refugos	0,00	0,00	0,00	0,00		Empréstimos por obrigações:		
Produtos acabados e intermédios	0,00	0,00	0,00	0,00		Convertíveis	0,00	0,00
Mercadorias	401.783,92	0,00	401.783,92	154.519,26		Não convertíveis	0,00	0,00
Adiantamentos por conta de compras	0,00	0,00	0,00	0,00		Empréstimos por títulos de participação	0,00	0,00
	401.783,92	0,00	401.783,92	154.519,26		Dívidas a instituições de crédito	481.382,84	1.181.513,99
Dívidas de terceiros - médio e longo prazo	0,00	0,00	0,00	0,00		Adiantamentos por conta de vendas		
Dívidas de terceiros - curto prazo:						Fornecedores, conta corrente	2.069.708,20	1.088.144,41
Cientes, conta corrente	3.053.717,36	0,00	3.053.717,36	3.246.014,30		Fornecedores - facturas em recepção e conferência	1.798,70	53.976,48
Cientes - títulos a receber	0,00	0,00	0,00	2.084,52		Fornecedores - títulos a pagar	0,00	23.355,60
Cientes de cobrança duvidosa	245.948,54	132.510,63	113.437,91	74.837,94		Fornecedores de imobilizado - títulos a pagar	0,00	0,00
Empresas do grupo	0,00	0,00	0,00	0,00		Empresas do grupo	0,00	0,00
Empresas participadas e participantes	0,00	0,00	0,00	0,00		Empresas participadas e participantes	0,00	0,00
Outros accionistas (sócios)	0,00	0,00	0,00	0,00		Outros accionistas (sócios)	0,00	143.187,99
Adiantamentos a fornecedores	0,00	0,00	0,00	0,00		Adiantamentos de clientes	0,00	2.110,00
Adiantamentos a fornecedores de imobilizado	0,00	0,00	0,00	0,00		Outros empréstimos obtidos	0,00	0,00
Estado e outros entes públicos	193.689,86	0,00	193.689,86	8.954,67		Fornecedores de imobilizado, conta corrente	112.959,51	189.423,20
Outros devedores	528.249,17	0,00	528.249,17	532.976,67		Estado e outros entes públicos	292.470,03	349.147,39
Subscritores de capital	0,00	0,00	0,00	0,00		Outros credores	173.871,66	252.638,54
	4.021.604,93	132.510,63	3.889.094,30	3.866.952,72			3.132.190,94	3.283.497,60
Títulos negociáveis:								
Acções em empresas do grupo	0,00	0,00	0,00	0,00		ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS:		
Obrig. e títulos de participação em empresas do grupo	0,00	0,00	0,00	0,00		Acrescimos de Custos	468.452,99	523.011,85
Acções em empresas associadas	0,00	0,00	0,00	0,00		Proveitos Diferidos	382.246,28	374.524,12
Obrig. e títulos de participação em empresas associadas	0,00	0,00	0,00	0,00			850.699,27	897.535,97
Outros títulos negociáveis	0,00	0,00	0,00	0,00				
Outras aplicações de tesouraria	0,00	0,00	0,00	0,00				
	0,00	0,00	0,00	0,00				
Depósitos bancários e caixa:								
Depósitos bancários	703.822,78	0,00	703.822,78	168.808,51				
Caixa	1.253,16	0,00	1.253,16	2.801,55				
	705.075,94		705.075,94	171.610,06				
ACRÉSCIMOS E DIFERIMENTOS:								
Acrescimos de Proveitos	0,00		0,00	659.560,41				
Custos Diferidos	262.487,54		262.487,54	142.778,48				
	262.487,54		262.487,54	802.338,89				
Total de amortizações		2.430.107,27						
Total de provisões		132.510,63						
Total do activo	10.250.504,18	2.562.617,90	7.687.886,28	7.086.086,98		Total do passivo	5.042.139,50	4.991.547,54
						Total do capital próprio e do passivo	7.687.886,28	7.086.086,98

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

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

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

EM 31 DE DEZEMBRO DE 2006

(Montantes expressos em Euros)

NOTA INTRODUTÓRIA

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

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

3. BASES DE APRESENTAÇÃO E PRINCIPAIS CRITÉRIOS VALORIMÉTRICOS

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

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

a) Imobilizações incorpóreas

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

b) Imobilizações corpóreas

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

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

	<u>Anos</u>
Edifícios e outras construções	50 e 10
Equipamento básico	3 - 8
Equipamento de transporte	4
Ferramentas e utensílios	4 - 5
Equipamento administrativo	3 - 8
Outras imobilizações corpóreas	3 - 8

c) Locação financeira

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

d) Investimentos financeiros

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

e) Existências

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

f) Dívidas de e a terceiros

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

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

g) Disponibilidades

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

h) Especialização de exercícios

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

4. ACTIVOS E PASSIVOS EXPRESSOS EM MOEDA ESTRANGEIRA

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

- USD - 1.3170
- GBP - 0,6715

7. NÚMERO MÉDIO DE PESSOAL

Durante o exercício de 2006 o número médio de empregados ao serviço da empresa foi de 129.

10. MOVIMENTO DO ACTIVO IMOBILIZADO

Durante o exercício findo em 31 de Dezembro de 2006 o movimento ocorrido no valor das imobilizações incorpóreas, imobilizações corpóreas e investimentos financeiros, bem como nas respectivas amortizações acumuladas, foi o seguinte:

Activo Bruto

(valores em euros)

Rubricas	Saldo Inicial	Reavaliação/ Ajustamento	Aumentos	Alienações	Transferências e Abates	Saldo final
Imobilizações incorpóreas:						
Despesas de instalação	83.064,80					83.064,80
Despesas de investigação e desenvolvimento						
Propriedade industrial e outros direitos	775.663,01		4.038,45			779.701,46
Trespases						
Imobilizações em curso	0,00					0,00
Adiantamentos por conta de imobilizações incorpóreas						
	858.727,81	0,00	4.038,45	0,00	0,00	862.766,26
Imobilizações corpóreas:						
Terrenos e recursos naturais						
Edifícios e outras construções	1.701.159,43		33.491,10		-5.630,86	1.729.019,67
Equipamento básico	409.518,03		9.822,25	2.899,78	-1.429,24	415.011,26
Equipamento de transporte	795.801,78		211.954,25	186.600,45		821.155,58
Ferramentas e utensílios	6.750,17					6.750,17
Equipamento administrativo	444.400,19		118.026,60	447,37	25,16	562.004,58
Taras e vasilhame	0,00					0,00
Outras imobilizações corpóreas	4.754,56					4.754,56
Imobilizações em curso	0,00					0,00
Adiantamentos por conta de imobilizações corpóreas	0,00					0,00
	3.362.384,16	0,00	373.294,20	189.947,60	-7.034,94	3.538.695,82
Investimentos financeiros:						
Partes de capital em empresas associadas	0,00					0,00
Empréstimos a empresas do grupo	115.854,25	10.061,05				125.915,30
Partes de capital noutras empresas	0,00					0,00
Imobilizações em curso	18.987,98					18.987,98
Adiantamentos por conta de investimentos financeiros	0,00					0,00
	19.892,92		293.293,57			313.186,49
	154.735,15	10.061,05	293.293,57	0,00	0,00	458.089,77

Em Dezembro de 2006 foi feita uma transferência de 388.438 USD (293.293,57 €) para aquisição de 85% do capital da sociedade angolana SINFIC, S.A., cuja escritura apenas se vai realizar em 2007.

Amortizações e Ajustamentos

Rubricas	Saldo Inicial	Reforço	Regularizações	Saldo final
Imobilizações incorpóreas:				
Despesas de instalação	58.869,55	24.195,25		83.064,80
Despesas de investigação e desenvolvimento	0,00			0,00
Propriedade industrial e outros direitos	709.399,17	34.114,96		743.514,13
Trespases	0,00			0,00
	768.268,72	58.310,21	0,00	826.578,93
Imobilizações corpóreas:				
Terrenos e recursos naturais				
Edifícios e outras construções	184.277,00	39.049,89	-5.747,86	217.579,03
Equipamento básico	391.790,40	13.036,51	-2.970,08	401.856,83
Equipamento de transporte	635.904,95	126.755,45	-180.092,93	582.567,47
Ferramentas e utensílios	4.841,68	954,25		5.795,93
Equipamento administrativo	296.554,33	95.965,59	-738,43	391.781,49
Taras e vasilhame	0,00			0,00
Outras imobilizações corpóreas	3.543,99	403,60		3.947,59
	1.516.912,35	276.165,29	-189.549,30	1.603.528,34
Investimentos financeiros:				
Títulos e outras aplicações financeiras	0,00			0,00
Outros empréstimos concedidos	0,00			0,00
	0,00	0,00	0,00	0,00

15. BENS UTILIZADOS EM REGIME DE LOCAÇÃO FINANCEIRA

Em 31 de Dezembro de 2006, a empresa utilizava os seguintes bens em regime de locação financeira:

(valores em euros)

Bens em Locação Financeira	Activo Bruto	Amortizações Acumuladas	Valor Líquido
Equipamento informático (2004)	19.586,82	14.690,03	4.896,79
Equipamento informático (2005)	57.340,94	28.670,60	28.670,34
Equipamento informático (2006)	45.406,33	13.133,97	32.272,36
Viaturas	420.447,78	211.023,50	209.424,28
Fotocopiadora	8.780,17	7.024,12	1.756,05
Total	551.562,04	274.542,22	277.019,82

16. EMPRESAS DO GRUPO E ASSOCIADAS

Em 31 de Dezembro de 2006, as empresas do grupo e associadas eram como segue:

Empresa Associada	Fracção de Cap. Detida	Capital Próprio 2006	Resultado Líquido 2006
INOVA - Engenharia de Sistemas, S.A. Av. D. Dinis, nº15, 1º Marinha Grande	51%	€ 246.892,74	€ 19.727,54

21. MOVIMENTOS OCORRIDOS NOS AJUSTAMENTOS DAS RUBRICAS DO ACTIVO CIRCULANTE

Durante o exercício findo em 31 de Dezembro de 2006, ocorreram os seguintes movimentos nos ajustamentos das rubricas do activo circulante:

AJUSTAMENTOS

Rubricas	Saldo Inicial	Reforço	Reversões e Anulações	Saldo final
Dívidas de terceiros:				
Clientes de cobrança duvidosa.....	101.380,49	89.230,71	58.100,57	132.510,63

23. DÍVIDAS DE COBRANÇA DUVIDOSA

Em 31 de Dezembro de 2006 existiam dívidas de cobrança duvidosa no montante de 245.948,54 Euros relativas a dívidas de clientes.

25. DÍVIDAS ACTIVAS E PASSIVAS COM O PESSOAL

Em 31 de Dezembro de 2006, a empresa tinha as seguintes dívidas activas e passivas com o pessoal:

	Dívidas Activas	Dívidas Passivas
Remunerações a pagar aos Órgãos Sociais		11.100,00
Remunerações a pagar ao pessoal		32.342,30
Seguro de saúde suportado pelo colaborador	4.010,84	1,05
Despesas reembolsáveis a colaboradores	4.125,96	13.966,69
Adiantamentos ao pessoal	8.245,52	
	16.382,32	57.410,04

Os 32.342,30 € em dívida aos colaboradores, a título de remunerações, respeitam a:

- 20.153,93 € - Indemnização a pagar em 2007 pela rescisão de um contrato de trabalho;
- 10.364,19 € - Prémio de produtividade apurado mas pago em 2007;
- 1.824,18 € - Correções do processamento de salários pagas em 2007.

29. DÍVIDAS A MÉDIO E LONGO PRAZO

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

- Dívidas a instituições de crédito dizem respeito a dois empréstimos:
 - Montepio Geral - para a aquisição das instalações em Alfragide, cujo saldo a 31 de Dezembro de 2006 era de € 667.870,45 e que será totalmente amortizado até 2012, sendo € 577.870,45 de Médio e Longo Prazo;
 - BPI - para a compra da participação financeira na empresa INOVA e para obras num espaço arrendado próximo das instalações da empresa, cujo saldo a 31 de Dezembro de 2006 era de € 320.000,16 e que será totalmente amortizado até 2010, sendo € 246.666,79 de Médio e Longo Prazo;
- Estado e outros entes públicos - diz respeito a um acordo celebrado no âmbito do decreto-lei n.º 124/96 de 10 de Agosto (Plano Mateus), cujo saldo a 31 de Dezembro de 2006 era de € 12.257,31 e que será totalmente amortizado até 2010, sendo € 8.054,67 de Médio e Longo Prazo.

32. GARANTIAS PRESTADAS

Em 31 de Dezembro de 2006, a Empresa tinha assumido as seguintes responsabilidades com garantias prestadas a entidades bancárias:

- Livranças caução destinadas a garantirem o pagamento de crédito para apoio à tesouraria que, a 31 de Dezembro de 2006, ascendia a € 100.000;
- Hipoteca sobre o prédio, propriedade da empresa, e onde a mesma se encontra sedeada destinada a garantir o pagamento do correspondente empréstimo, contraído pela empresa junto do Montepio Geral.

36. COMPOSIÇÃO DO CAPITAL SOCIAL

Em 31 de Dezembro de 2006, o capital social da Empresa, totalmente subscrito e realizado, era de 700 mil euros, composto por cento e quarenta mil acções ordinárias com o valor nominal de cinco Euros cada.

40. VARIAÇÃO DAS CONTAS DE CAPITAL PRÓPRIO

O movimento ocorrido nas contas de capital próprio durante o exercício de 2006 foi como segue:

Rubrica	Saldo Inicial	Aumentos	Diminuições	Transferência	Saldo Final
Capital	700.000,00				700.000,00
Prémios de emissão de ações	100.000,00				100.000,00
Ajustamentos de partes Cap. Associadas	-95.159,50				-95.159,50
Reservas legais	72.313,26			14.738,92	87.052,18
Resultados transitados	1.022.607,21			280.039,55	1.302.646,76
Resultado líquido do exercício	294.778,47	551.207,34		-294.778,47	551.207,34
TOTAL	2.094.539,44	551.207,34	0,00	0,00	2.645.746,78

41. CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS E DAS MATÉRIAS CONSUMIDAS

O custo das mercadorias vendidas no exercício findo em 31 de Dezembro de 2006 foi determinado como segue:

Movimento	Mercadorias
Existências Iniciais	154.519,26
Compras	8.104.081,73
Regularização de existências	99,79
Existências finais	401.783,92
Custos no exercício	7.856.916,86

43. REMUNERAÇÕES ATRIBUÍDAS AOS MEMBROS DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

As remunerações atribuídas aos membros do Conselho de Administração, durante o exercício de 2006, totalizaram 59.914,08 Euros.

44. VENDAS E PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS POR MERCADOS GEOGRÁFICOS

Contas	Mercado Interno	Mercado Comunitário	Mercado Externo	Total
71 - Vendas Mercadorias	699.293,85		9.673.452,71	10.372.746,56
72 - Prestações de Serviços	4.506.330,35	10.318,00	1.671.052,61	6.187.700,96
TOTAL	5.205.624,20	10.318,00	11.344.505,32	16.560.447,52

45. DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS FINANCEIROS

Os resultados financeiros têm a seguinte composição:

Custos e Perdas	Exercícios		Proveitos e Ganhos	Exercícios	
	2006	2005		2006	2005
681 - Juros suportados	96.827,32	97.849,25	781 - Juros obtidos	177.212,79	489,75
682 - Perdas em empresas do grupo e associadas			782 - Ganhos em empresas do grupo e associadas	10.061,05	11.093,75
684 - Ajustamentos das aplicações financeiras			784 - Rendimentos Participação Capital		
685 - Diferenças de câmbio desfavoráveis	471.937,14	6.831,88	785 - Diferenças de câmbio favoráveis	686.325,35	34.112,27
686 - Descontos de pronto pagamento concedidos	520,00		786 - Descontos de pronto pagamento obtidos	1.797,73	
688 - Outros custos e perdas financeiras	49.677,97	14.211,08	788 - Outros proveitos e ganhos financeiros	59,70	
Resultados Financeiros	256.494,19	-73.196,44			
	875.456,62	45.695,77		875.456,62	45.695,77

46. DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS

Os resultados extraordinários têm a seguinte composição:

Custos e Perdas	Exercícios		Proveitos e Ganhos	Exercícios	
	2006	2005		2006	2005
691 - Donativos	2.000,00		791 - Restituição de Impostos		
692 - Dívidas Incobráveis	5.857,70	24.761,10	792 - Recuperação de dívidas		
693 - Perdas em Existências		482,01	793 - Ganhos em Existências	3,89	
694 - Perdas em Imobilizações	702,02	1.644,36	794 - Ganhos em imobilizações	43.004,85	19.000,00
695 - Multas e penalidades		676,21	795 - Benefícios de penalidades contratuais	28.583,78	5.798,33
696 - Aumentos de Amortizações			796 - Redução de Amortizações e provisões		11.414,18
697 - Correções relativas a exercícios anteriores	99.119,46	84.128,40	797 - Correções relativas a exercícios anteriores	26.289,44	104.111,41
698 - Outros custos e perdas extraordinários	13,27	4,56	798 - Outros proveitos e ganhos extraordinários	12.032,95	39.846,38
Resultados Excepcionais	2.222,46	68.473,66			
	109.914,91	180.170,30		109.914,91	180.170,30

48. OUTRAS INFORMAÇÕES:

a) O valor da rubrica de **outros devedores** respeita aos seguintes saldos:

Entidades públicas (Subsídios)	261.740,07
CNS Hipermédia	88.700,00
ACIC - Assoc. Comercial e Industrial Coimbra	85.014,96
Fornecedores C/C	45.858,78
Devedores diversos	46.935,36
	<u>528.249,17</u>

b) Os acréscimos de custos respeitam às seguintes rubricas:

Remunerações a Liquidar	€ 461.380,88
Prestações de Serviços	€7.072,11

O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Carlos Manuel Santos da Silva

Fernando José Henriques Feminim dos Santos

Eurico Manuel Robim Santos

José Luís Alves Pereira

Luís Filipe da Conceição Nobre

O TÉCNICO OFICIAL DE CONTAS

Nina Hansson Leite Fragoso dos Santos



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 2006, na empresa **SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.**, bem como o nosso parecer sobre o relatório de gestão, o balanço, a demonstração dos resultados por naturezas e o respectivo anexo, relativos àquele exercício.
- 2 - Acompanhámos a gestão da Sociedade, nos seus aspectos mais relevantes e mantivemo-nos informados sobre o desenvolvimento da Empresa.
- 3 - As contas e o resultado da gestão foram seguidos e apreciados nos termos da Certificação Legal das Contas, a cuja emissão procedemos.
- 4 - O relatório de gestão menciona os factos mais significativos, esclarecendo adequadamente a gestão do exercício.
- 5 - Face ao exposto, e tendo em atenção o referido na Certificação Legal de Contas, somos de PARECER:

Que sejam aprovados o Relatório de gestão, o Balanço, a Demonstração dos Resultados, a Demonstração dos Fluxos de Caixa e os respectivos Anexos de **SINFIC – SISTEMAS DE INFORMAÇÃO INDUSTRIAIS E CONSULTORIA, S.A.**, referentes ao exercício de 2006, bem como, a proposta de aplicação de resultados contida naquele relatório.

Lisboa, 10 de Maio de 2007

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 2006, (que evidencia um total de 7.687.886 euros e um total de capital próprio de 2.645.747 euros, incluindo um resultado líquido de 551.207 euros), a Demonstração dos resultados por naturezas e a Demonstração dos fluxos de caixa 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;



Amável Calhau, Ribeiro da Cunha e Associados

Sociedade de Revisores Oficiais de Contas

- a apreciação sobre se são adequadas as políticas contabilísticas adoptadas e a sua divulgação, tendo em conta as circunstâncias;
 - a verificação da aplicabilidade do princípio 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 2006 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.

Lisboa, 10 de Maio de 2007



Amável Alberto Freixo Calhau

Em representação de:

“Amável Calhau, Ribeiro da Cunha e Associados

- Sociedade de Revisores Oficiais de Contas -”