

P10
CASE STUDY
GRUPO FDO

P13
INICIATIVAS
PRÉMIO "PME INOVAÇÃO"

P22
UTILIZADOR EM DESTAQUE
SEMANÁRIO "SOL"

NOVA V7

DISPONÍVEL EM DEZEMBRO

PARA APRECIADORES DE SOFTWARE

PUBLICAÇÃO DA **PRIMAVERA B55**
OUTUBRO 2006 / N. 17

V7

SUMÁRIO



P10 CASE STUDY GRUPO FDO

O Grupo FDO encontrou nas soluções PRIMAVERA a resposta às suas necessidades de gestão.

P04 PRIMAVERA EDITORIAL INOVAÇÃO – UM TRILHO OBRIGATÓRIO

P05 NOVIDADES 4DIGITALPEN FOR PRIMAVERA NOVO PRODUTO CERTIFICADO

P06 TEMA DE CAPA NOVA V7 DISPONÍVEL EM DEZEMBRO

P12 DISCURSO DIRECTO CONTINUIDADE ECOVALOR COM VERSÃO 6.40 DA GESTÃO COMERCIAL

P13 INICIATIVAS PRIMAVERA BSS CHEGA A ESPANHA NOVA FILIAL EM MADRID

P14 INICIATIVAS SESSÕES DE LANÇAMENTO V7 PROTOCOLO PRIMAVERA-CREDIBOM



P13 INICIATIVAS PRÉMIO “PME INOVAÇÃO” A COTEC distinguiu a PRIMAVERA BSS com o “Prémio PME Inovação”.

P15 INICIATIVAS PRIMAVERA EDUCATION FÓRUM MUNDIAL DE MARKETING

P16 FORMAÇÃO ESPECIAL PASSAPORTE DE 10 DIAS EXCLUSIVO REGIME DE CONTINUIDADE

P17 FORMAÇÃO SEMINARS’06 “ESTRATÉGIA PASSO-A-PASSO”

P18 EM PORMENOR FUNÇÕES DO UTILIZADOR AUTOMATIZAÇÃO DE TAREFAS COMUNS

P20 PARCEIROS PRIMAVERA OUTUBRO . 2006



P22 UTILIZADOR EM DESTAQUE SEMANÁRIO “SOL” Em entrevista à EDIT, José António Saraiva apresentou-nos o seu novo projecto.

P24 GESTÃO GESTÃO ESTRATÉGICA SEM ESTRATÉGIA...É UMA PÉSSIMA ESTRATÉGIA! PROF. FRANCISCO LOPES DOS SANTOS

P26 MARKETING PUBLICAÇÕES IMPRESARIAIS UMA SOLUÇÃO DE COMUNICAÇÃO COM CLIENTES E PARCEIROS

P30 LAZER ROTEIROS COIMBRA A CIDADE DOS ESTUDANTES

P32 GRANDES VIAGENS VIETNAME UM PARAÍSO NO ORIENTE

FICHA TÉCNICA

Direcção José Dionísio **Coordenação Editorial e Executiva** Ângela Fonseca . angela.fonseca@primaverabss.com **Redacção** . **Colaboração nesta Edição** Ângela Fonseca; Carlos Morais; Francisco Lopes dos Santos; Idalina Sousa; Mafalda Monteiro; Nuno Queirós; Rui Paupério **Design** Paleta de Ideias, Lda. **W** www.paleta-deideias.pt **Impressão** Multiponto - Rafael, Valente & Mota SA **Propriedade** PRIMAVERA Business Software Solutions, SA **Sede** Edifício Olympus II, Rua Cidade do Porto, 79 . 4709-003 Braga **T** 253 309 900 **F** 253 309 909 **Delegação** Edifício Miraflores Premium, Alameda Fernão Lopes, 16 -13º Miraflores 1495-136 Algés **T** 214 123 710 **F** 214 123 719 **Tiragem** 40 000 exemplares **Periodicidade** Trimestral **Distribuição** Gratuita **Depósito Legal** 217319/04



Carlos Morais
CARLOS MORAIS EXECUTIVE VP
 RESEARCH & DEVELOPMENT

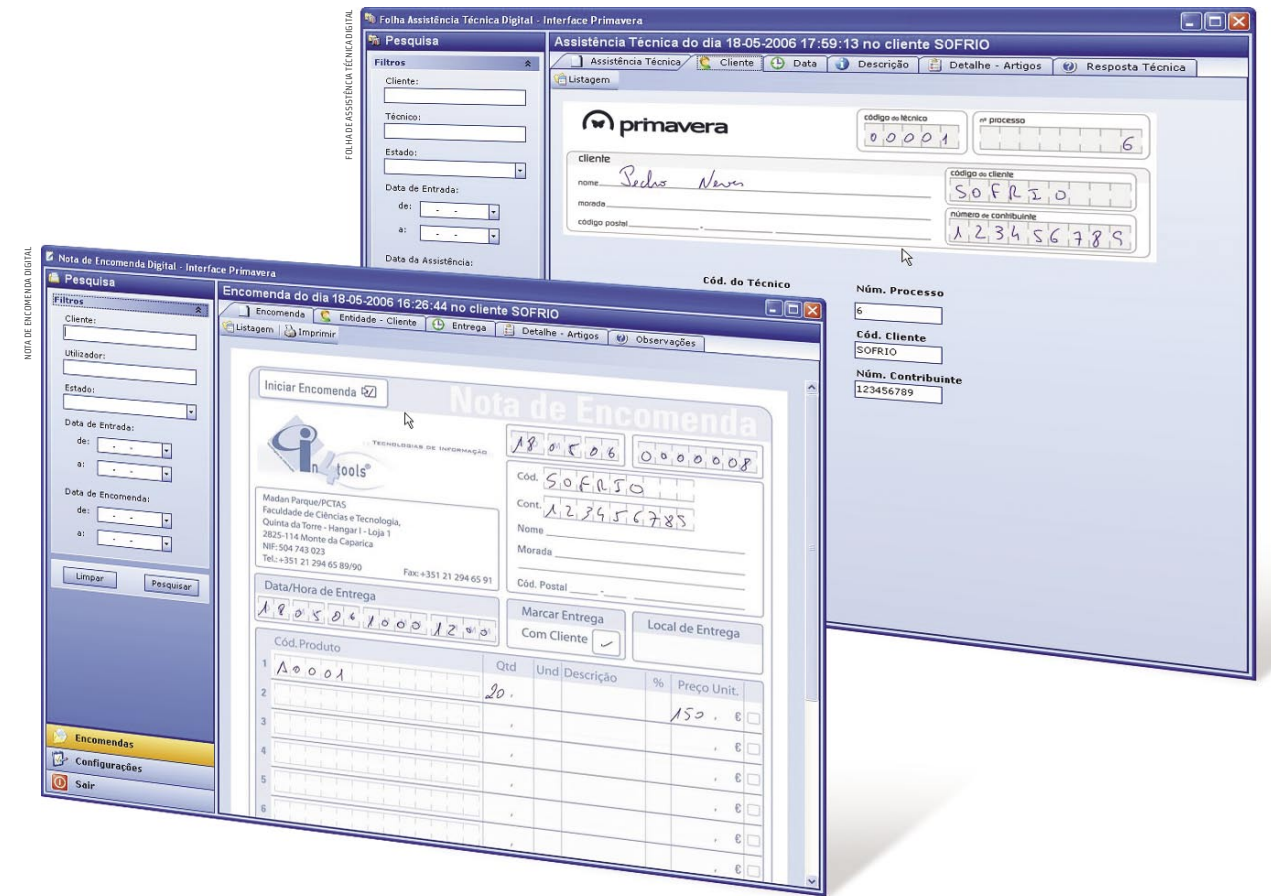
INOVAÇÃO – UM TRILHO OBRIGATÓRIO

A Inovação está já há algum tempo identificada como uma das principais preocupações dos vários stakeholders da nossa economia. É um daqueles raros temas em que empresários, gestores, sindicatos e Estado, parecem estar de acordo. Encontramos frequentemente afirmações defendendo que, “a aposta reforçada na Inovação e na Investigação e Desenvolvimento é imprescindível para o sucesso das nossas empresas na economia global onde hoje actuamos”. Também ouvimos e lemos com regularidade que “a diferenciação dos nossos produtos/serviços deve existir pelo lado do valor acrescentado e não pelo do baixo custo”. É por isso mesmo que o prémio “PME Inovação 2006”, recentemente atribuído à PRIMAVERA BSS, pela COTEC, em cerimónia presidida por Sua Excelência o Senhor Presidente da

República, nos provoca dois sentimentos distintos. Se por um lado representa o reconhecimento do nosso esforço dos últimos anos na Inovação nos produtos e nos processos, por outro lado traduz muito bem a responsabilidade que hoje assumimos nesta matéria. E essa, acreditamos nós, é a atitude desejável. Cada um de nós deverá assumir a sua responsabilidade nesta tão falada mudança cultural, que apregoamos como obrigatória. Aplica-se a todos nós, accionistas, gestores, colaboradores, governantes. Uma vez que, aparentemente, já estamos todos de acordo, é necessário agora passarmos das ideias à execução. Que “as Tecnologias de Informação e Comunicações (TIC) podem ser um importante aliado nesta cultura de Inovação”, também é consensual na generalidade das nossas conversas. A nossa própria estra-

tégia de Inovação na PRIMAVERA BSS está muito ligada ao contínuo desenvolvimento de soluções de software adequadas às necessidades da Gestão Empresarial, num contexto cada vez mais global e competitivo, como todos sabemos. Muitos dos artigos desta EDIT vão de encontro a esta ideia. Desde logo, no destaque à nova versão 7.0 do ERP que brevemente estará disponível. Acreditamos que, com esta versão, os novos módulos e funcionalidades permitirão, aos milhares de empresas que utilizam os nossos produtos diariamente, inovarem no sentido da modernização dos seus processos de negócio e na procura de ganhos de competitividade. Alguns exemplos simples: as funções de Marketing Estratégico e Marketing Relacional podem tirar partido do novo módulo de CRM; as funções de Logística, Compras, Vendas, Armazéns

podem tirar partido dum vasto conjunto de melhorias nas funcionalidades relacionadas com Logística, Distribuição e Mobilidade; a Comunicação institucional, interna e com parceiros de negócio pode ser melhorada com a nova versão do módulo de Portais Empresariais. Sectores verticais como a Indústria e a Construção Civil têm também agora disponível uma solução mais sofisticada. Quando falamos de Inovação associamos na maioria das vezes ao desenvolvimento de novos produtos. Menosprezamos a importância da Inovação nos nossos processos de negócio, e o papel das TIC na mesma. Com a v7.0 acreditamos estar a colocar à disposição das empresas uma solução de gestão que contribuirá para a adopção de novos modelos de negócio, naquele que é mais um passo da PRIMAVERA BSS rumo à Inovação.



NOVO PRODUTO CERTIFICADO

4DIGITALPEN FOR PRIMAVERA

SOLUÇÃO DE PAPEL E CANETA PARA RECOLHA REMOTA DE INFORMAÇÃO

A PRIMAVERA BSS acaba de atribuir o estatuto de “Produto Certificado PRIMAVERA” à solução 4DigitalPen for PRIMAVERA, desenvolvida pela In4Tools, Technology Partner da PRIMAVERA BSS. A linha 4DigitalPen apresenta soluções tecnológicas baseadas em papel e caneta para recolha remota de informação, que simplificam a interação com os clientes e aceleram a disponibilização da informação, integrando-a praticamente em tempo real no sistema informático da empresa. Actualmente a In4Tools disponibiliza interfaces de integração directa de Notas de Encomenda Digitais e Assistências Técnicas Digitais com o software da Linha Profissional da PRIMAVERA. A Nota de Encomenda Digital integra com o software de Gestão Comercial e permite que a informação manuscrita pelo comercial numa Nota de Encomenda seja rapidamente inserida como nova encomenda na Gestão Comercial. O processo da venda é optimizado e permite uma resposta mais eficaz. A Assistência Técnica Digital tem como principal objectivo melhorar o processo de recolha de informação relativo às assistências técnicas no cliente. Com esta tecnologia, o técnico pode preencher o formulário de Assistência Técnica com a caneta digital e, remotamente, enviar a informação para integração imediata no software de Assistências Técnicas da Linha Profissional. Em qualquer destas soluções é criado um arquivo digital automático de todos os formulários preenchidos, eliminando os problemas com

o processo de arquivo dos documentos originais ou com a posterior solicitação de segundas vias dos documentos. A linha 4DigitalPen inclui, ainda, os produtos Caderno Digital, Guia de Remessa Digital, Acta Digital, Briefing Digital, Guia Transporte Digital, Postal Digital, Contrato Digital e Inquérito Digital.

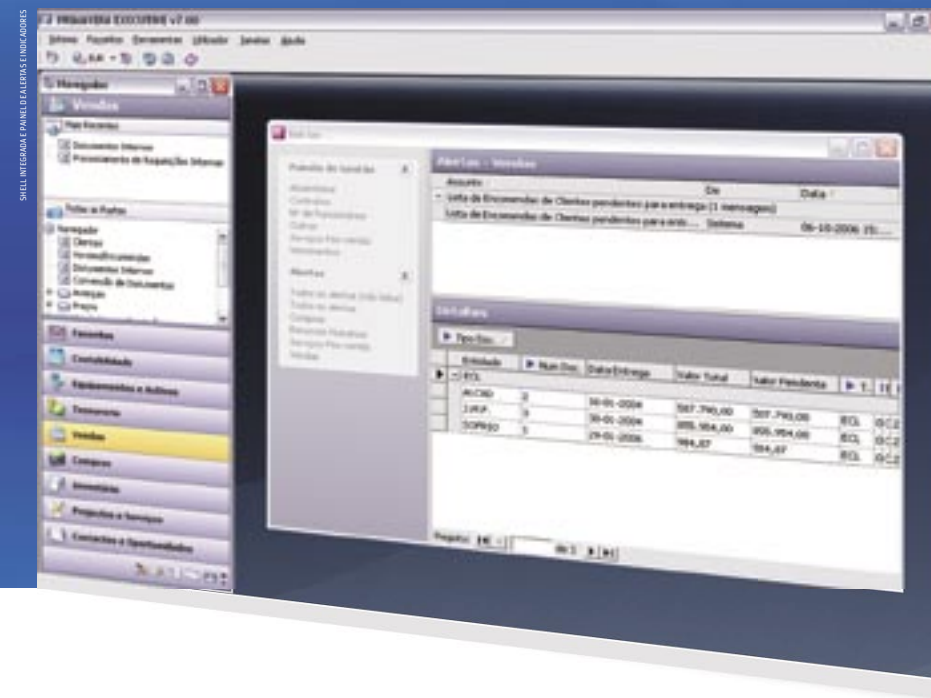
REQUISITOS DOS PRODUTOS 4DIGITALPEN FOR PRIMAVERA

PARA IMPLEMENTAR ESTAS SOLUÇÕES A EMPRESA NECESSITA DE:

- : CANETAS DIGITAIS (UMA POR UTILIZADOR);
- : TELEMÓVEL OU PDA COM BLUETOOTH E GPRS (UM POR UTILIZADOR);
- : FORMULÁRIO EM PAPEL DIGITAL;
- : LICENÇA DE UTILIZAÇÃO DA INTERFACE 4DIGITALPEN FOR PRIMAVERA DESENVOLVIDA PELA IN4TOOLS.

REQUISITOS DE BACK OFFICE:

- : PC LIGADO À INTERNET;
- : INTERFACE 4DIGITALPEN FOR PRIMAVERA ;
- : GESTÃO COMERCIAL PRIMAVERA 6.0 LINHA PROFISSIONAL; (NO CASO DA NOTA DE ENCOMENDA DIGITAL);
- : ASSISTÊNCIAS TÉCNICAS LP PRIMAVERA (NO CASO DA ASSISTÊNCIA TÉCNICA DIGITAL).



NOVA V7

DISPONÍVEL EM DEZEMBRO

A PRIMAVERA BSS prepara-se para disponibilizar, a partir de Dezembro, uma nova versão das suas soluções, fruto de um trabalho de prospecção e análise que envolveu uma partilha de conhecimentos entre diversas entidades e um estudo aprofundado dos mercados internacionais.

Ao longo de dois anos, a equipa de Desenvolvimento da PRIMAVERA BSS trabalhou em uníssono com o objectivo de disponibilizar aos seus utilizadores, actuais e futuros, uma solução de gestão assente na mais recente tecnologia, que potencie a fluidez de processos e que responda às exigências do mercado empresarial. Nesse sentido, a v7.0 representa o maior investimento de sempre da PRIMAVERA BSS no lançamento de um novo produto. Funcionalmente mais rica e fiscalmente mais completa, a nova versão oferece uma cobertura de processos mais abrangente, permitindo um incremento da produtividade e performance das soluções. Com localização fiscal e legal para Portugal, Espanha e PALOP, e disponível de raiz em Português, Castelhana e Inglês, a v7.0 é a primeira versão multi-idioma do software PRIMAVERA, que permite, a qualquer momento, e num curto espaço de tempo, adaptar a solução a um novo idioma.

REESTRUTURAÇÃO DA OFERTA

Nos últimos anos, e desde que a PRIMAVERA BSS ampliou a sua oferta para as empresas de maior dimensão, a responsabilidade da empresa perante o mercado aumentou significativamente. Nesse sentido, a equipa tem vindo a focalizar a sua actividade para as necessidades específicas dos seus clientes, de modo a responder ao mais alto nível às suas exigências. Assim, a PRIMAVERA BSS aproveita o lançamento desta nova versão para reestruturar a sua oferta, como reflexo desse novo enfoque da sua actividade, estruturando a sua gama em dois produtos: o PRIMAVERA PROFESSIONAL e o PRIMAVERA EXECUTIVE, sendo o primeiro destinado às PME e o segundo às empresas de maior dimensão.

Dentro do PRIMAVERA PROFESSIONAL existe a versão "Starter", uma versão "light" para as pequenas empresas, que acabam por aceder desse modo às funcionalidades de um produto tecnologicamente su-

perior. Por último, e porque as micro-empresas continuam a fazer parte da atenção dedicada pela PRIMAVERA BSS, a empresa disponibilizou, recentemente, uma versão gratuita do seu software: o PRIMAVERA EXPRESS. Com esta aposta, a PRIMAVERA BSS acredita poder fornecer a estas empresas o acesso a uma tecnologia de topo, numa fase em que a capacidade de investimento destas empresas é reduzida.

PLATAFORMA MAIOR INTEGRAÇÃO E FACILIDADE DE EXPLORAÇÃO DE DADOS

Na base das soluções de gestão PRIMAVERA encontra-se uma plataforma tecnológico-funcional, transversal a todos os produtos, que na v7.0 foi alvo de melhoramentos significativos nomeadamente ao nível da consolidação e flexibilização das ferramentas de administração; da integração entre os vários módulos do ERP e do desenvolvimento de novas tecnologias que permitem uma exploração mais rica e intuitiva da informação. A simplicidade de utilização e a navegabilidade são alguns dos critérios mais evidentes no primeiro contacto com a v7.0.

Ambiente Integrado

Uma das alterações mais significativas para o utilizador diz respeito à Shell Integrada, que permitirá disponibilizar a grande maioria dos módulos do ERP numa única aplicação. A Shell dotou a Plataforma de um nível superior de integração entre os vários módulos, simplificando, simultaneamente, a programação de tecnologias de extensibilidade.

Navegador

O Navegador passa a disponibilizar um Menu da Aplicação, através do qual o utilizador poderá aceder a todas as opções de menu dos vários módulos integrados na Shell. O Navegador permite, ainda, configurar atalhos para opções da aplicação, listas, funções, documentos, etc. (Menu Favoritos), assim como aceder às últimas operações executadas (Mais Recentes). As opções disponíveis no Navegador são dinâmicas, respeitando as permissões de cada utilizador, o que confere à v7.0 uma grande simplicidade.

Drill-down

Esta nova característica dos produtos facilita a exploração de dados e navegação entre janelas e dados relacionados, sendo possível efectuar drill-down nas Listas (Entidades e Valores), Grelhas e Campos. O Drill-down permite, por exemplo, visualizar uma lista de valores que justificam o total em débito em conta corrente a partir de uma lista ou da ficha de clientes.

Multi-Idioma

A plataforma Multi-idioma tem como principal objectivo permitir a disponibilização do "user interface" a cada utilizador no seu idioma preferido, entre um conjunto de idiomas predefinidos (Português, Português do Brasil e Castelhana). Com esta nova funcionalidade é possível que vários utilizadores usem idiomas diferentes dentro do mesmo sistema.

Alertas e Indicadores

Uma plataforma de calendarização de tarefas, especificamente desenhada para este efeito, permitirá ao utilizador, por exemplo, agendar a execução dos processos necessários para enviar alertas aos vários utilizadores do sistema; agendar a execução dos cálculos de indicadores de gestão; configurar cada alerta e/ou indicador de acordo com o binómio perfil do utilizador e empresa, entre outros.

Windows Scheduler

Este novo módulo substitui a aplicação de Gestão de Processos PRIMAVERA (GPP). Sendo um serviço Windows, oferece uma elevada robustez, assim como uma maior facilidade de configuração e controlo por parte do utilizador. Este serviço é responsável pela execução periódica do Cálculo de Alertas e Indicadores, Processos do Utilizador, Tarefas do PRIMAVERA BI e pelo envio de mensagens de email ou SMS.

LOGÍSTICA

ELEVADA COBERTURA E FLUIDEZ DE PROCESSOS

Esta foi uma das áreas onde a PRIMAVERA BSS efectuou o maior investimento na v7.0, de forma a suportar um conjunto mais alargado de pro-

cessos, melhorar a performance, robustez e visibilidade da informação de gestão e garantir a fluidez de processos. Neste sentido, os processos operacionais dos diferentes módulos receberam dezenas de melhorias e novas funcionalidades das quais uma boa parte assenta em novos conceitos. É exemplo disto, o conceito de documentos internos que garantem o suporte a processos como: requisições internas, folhas de projectos, oportunidades de venda, pedidos de preços, planos de produção, registos de consumos, entre outros.

Os módulos de Compras/Vendas foram complementados com novas funcionalidades que garantem uma maior abrangência em processos logísticos de maior complexidade. Cada tipo de documento disponibiliza novas operações e informações de contexto de um ou vários módulos, que acrescentam flexibilidade e facilitam a operação ao utilizador. A performance também foi alvo de investimento. O redesenho dos métodos de gravação dos motores destes módulos permitiu otimizar a gravação de documentos com milhares de linhas.

Gestão de Projectos

Um novo módulo de Gestão de Projectos permitirá responder de modo simples, mas eficaz, a organizações que necessitem de gerir estes processos. Desde a definição do orçamento de custo (materiais e mão de obra), passando pelo orçamento de venda, consumos (materiais e mão de obra), requisições internas, entregas, facturação, controlo de stocks, controlo financeiro, pedidos de cotação, encomendas a fornecedores e compras, todas as fases do processo foram previstas. O novo módulo de Gestão de Projectos integra com todos os restantes módulos do ERP PRIMAVERA.

ÁREA FINANCEIRA

TRATAMENTO FISCAL E LEGAL APROFUNDADO

As intervenções nesta área tiveram como principais objectivos aprofundar o tratamento fiscal e legal, facilitar a exploração de dados, permitir o suporte total das Normas Internacionais de Contabilidade e melhorar o nível de integração de processos. Entre as novas funcionalidades introduzidas, destacamos as seguintes:



Definição dos vários planos por exercício

Possibilidade de, na Contabilidade, definir vários planos, com uma estrutura diferente em cada exercício contabilístico. Esta funcionalidade aplica-se a Planos de Contas, Planos de IVA, Planos de Selo, Planos de Fluxos de Caixa e de Centros de Custo, assim como a Planos de Funções e Planos Alternativos.

Registo Contabilístico ao câmbio histórico

Esta nova funcionalidade permite efectuar o registo de toda a informação contabilística, movimentos e orçamentos, identificando o câmbio na data de cada movimento. Os lançamentos na moeda base e alternativa passam a ser geridos separadamente, dando resposta às necessidades das empresas com documentos em várias moedas, nomeadamente nas situações de flutuação cambial. É também dada resposta às organizações que necessitam de ter a Contabilidade na moeda do país e uma moeda de gestão (como é o caso dos PALOP ou empresas multinacionais). Todas as opções de consulta da Contabilidade podem ser emitidas na moeda base e na moeda alternativa através do câmbio histórico ou do câmbio actual.

EQUIPAMENTOS E ACTIVOS

ADEQUAÇÃO ÀS NIC

Com a v7.0, a PRIMAVERA BSS pretende colocar à disposição das empresas uma solução que permita realizar as operações contabilísticas sobre os activos de acordo com as Normas Internacionais de Contabilidade (NIC) e com a Directriz Contabilística 16 (DC16). Para responder a este objectivo foi implementado um conjunto de novas funcionalidades que contribuiram para uma melhoria significativa do tratamento contabilístico e fiscal nesta área.

Planos de Depreciação

O conceito de Plano de Depreciação constitui uma das principais novidades. Transversal a todas as operações relativas à gestão de activos, o Plano de Depreciação permite criar múltiplos cenários contabilísticos para a gestão de activos, para além do tratamento contabilístico e fiscal oficial. Os Planos de Depreciação podem ser definidos em qualquer moeda e aplicados a todos ou a parte dos activos, o que permite, por exemplo, gerir os activos associados a um projecto. Os vários processamentos de cada plano de depreciação poderão ser integrados de forma diferenciada na Contabilidade.

Adequação às NIC e DC16

A v7.0 introduz a possibilidade de alterar os critérios de amortização de um bem, em cada exercício (p.e. alteração do método de amortização e da taxa de processamento). Surge também uma nova forma de classificar os bens, agrupando-os em classes de bens, as quais traduzem-se numa classificação superior à classificação fiscal e têm como objectivo facilitar a execução de determinadas operações, para classes de bens, preconizadas nas NIC. É ainda possível definir critérios de amortização, por exercício, específicos para uma determinada classe de bens. Ao nível da gestão das reavaliações é possível realizar, para cada bem, várias reavaliações no mesmo ano, até um máximo de três, estando também disponíveis dois novos processamentos: pelo Valor Corrente de Mercado e pelo Custo de Reposição Depreciado. Para o cálculo das amortizações, a v7.0 permite, ainda, atribuir um valor base de depreciação de um bem diferente do valor de aquisição, sendo uma característica útil para políticas de contabilização de subsídios que não são considerados como activos.

RECURSOS HUMANOS

INFORMAÇÃO MAIS DETALHADA

A área de Recursos Humanos recebeu um conjunto de novas funcionalidades e melhorias que permitem uma melhor adequação da solução à realidade do utilizador. A capacidade de disponibilizar informação mais detalhada aos responsáveis de Recursos Humanos constituiu uma das preocupações desta versão, que se traduz, nomeadamente, no enriquecimento da informação constante da Ficha do Funcionário.

Processamento de Vencimentos

A tabela de Instrumentos de Regulamentação do Trabalho (IRT), em conjunto com a tabela de Dados de Processamento, constitui o repositório principal das regras de processamento. Existem dois novos tipos de remunerações: “Unitário Dias Calendário” e “Unitário p/ Dependente” e é possível efectuar o tratamento de remunerações unitárias por dependente (vulgo Abono de Família). Na tabela de IRT's foram implementadas as seguintes alterações:

: INDICAÇÕES DE QUAIS AS CATEGORIAS CONSTANTES NESTE IRT;

: DEFINIÇÃO DE REMUNERAÇÕES POR CATEGORIA. NA FICHA DE FUNCIONÁRIO ESTA INFORMAÇÃO É UTILIZADA POR “HERANÇA” APÓS A SELECÇÃO DA CATEGORIA;

: PROCESSAMENTO DA ANTIGUIDADE;

: INDICAÇÃO DE QUAIS AS FALTAS INJUSTIFICADAS ASSOCIADAS AO IRT. CONTEMPLAÇÃO DESTA INFORMAÇÃO NO ABATIMENTO DO SUBSÍDIO DE ALIMENTAÇÃO E NO DIREITO A FÉRIAS.

PRIMAVERA CRM

GESTÃO DE CONTACTOS E OPORTUNIDADES

O novo módulo de Contactos e Oportunidades (CRM), totalmente suportado em tecnologia PRIMAVERA, constitui uma verdadeira plataforma de gestão de relacionamentos para os utilizadores da solução PRIMAVERA. Este módulo permitirá gerir todos os tipos de contactos com que normalmente as empresas têm necessidade de lidar. Será possível em qualquer ponto do ERP PRIMAVERA aceder à informação dos contactos, criar novos contactos, registar actividades, anexar documentos e notas, criar lembretes, etc. O novo módulo permite registar e seguir as oportunidades de venda e dispõe de um conjunto alargado de *reports*, alertas e painéis de gestão totalmente configuráveis e personalizáveis que permitirão seguir de perto o pipeline de vendas. A integração com os restantes módulos da área de Logística e Tesouraria é uma das principais mais valias, nomeadamente ao nível das cobranças, documentos internos, propostas/orçamentos, documentos de venda e documentos de stock (ver EDIT 16).

PRIMAVERA ENTERPRISE PORTALS

NOVOS MECANISMOS DE ACESSO AO ERP

Um dos grandes objectivos da v7.0 passa por disponibilizar uma solução mais alargada que permita aos utilizadores dispor de melhores mecanismos de acesso ao ERP a partir da Internet. Na v7.0 dos PRIMAVERA Enterprise Portals surgiram novos módulos e as componentes de portais passam a ser totalmente web-based, sendo dotadas de inúmeras novas funcionalidades. Esta versão destaca-se, também, pela maior flexibilidade no design dos portais e pela administração simplificada através do Site Administrator. Para além das tarefas de criação e desenho de Portais, esta aplicação Windows permite administrar as entidades, a segurança, os parâmetros do sistema, entre outros.

Dentro das novas funcionalidades destaca-se a disponibilização de um Catálogo de

Produtos, que permite efectuar compras através de um catálogo online ligado ao ERP. Este Catálogo de Produtos está disponível para portais autenticados ou anónimos e permite disponibilizar informação sobre os produtos, organizar os artigos por categorias, colocar informação detalhada dos produtos, destacar produtos em promoção, registar encomendas directamente no ERP, etc.

GESTÃO DE PRODUÇÃO E CCOP

INTEGRAÇÃO TOTAL COM O ERP

Ao nível das soluções disponibilizadas pela PRIMAVERA BSS para os sectores da Indústria e Construção Civil e Obras Públicas, um dos grandes objectivos da v7.0 era dotar estas soluções de um nível superior de integração com o ERP, e responder de uma forma ainda mais eficaz às exigências das organizações que actuam nestes sectores de actividade. Nesse sentido, com a v7.0, a solução de Gestão de Produção passa a partilhar a mesma base de dados de todo o ERP e, consequentemente, as tabelas comuns. Os movimentos de stock, encomendas de clientes, encomendas a fornecedores e documentos internos estão totalmente integrados e a integração ao nível dos Documentos Internos permite generalizar os fluxos processuais. A solução passa, ainda, a integrar com a Contabilidade nomeadamente a ligação dos ordens de fabrico, operações e diários de trabalho para a Contabilidade Geral, de Gestão e Analítica. A solução PRIMAVERA CCOP faz parte das soluções que receberam maior investimento na v7. Entre as novidades destaca-se um módulo de Subempreitadas que permite controlar o Fornecimento de Serviços numa perspectiva temporal e de produtividade. Um novo módulo de Gestão de Concursos permite realizar o controlo de propostas recebidas e entregues; comparar propostas através de critérios de avaliação predefinidos; acompanhar as várias fases dos concursos; controlar custos em fase de concurso e aceder a dados estatísticos.

SESSÕES DE LANÇAMENTO V7

A PRIMAVERA BSS VAI PROMOVER SESSÕES DE APRESENTAÇÃO DA V7.0. SAIBA MAIS SOBRE ESTAS SESSÕES NA PÁGINA 14.

CASE STUDY

GRUPO FDO



TEATRO DE VILA REAL - PROJECTO FDO



ESTÁDIO MUNICIPAL DE BRAGA - PROJECTO FDO



SHOPPING FORUM THARIM - BRAGA - PROJECTO FDO

LINHA EMPRESARIAL

GRUPO FDO IMPLEMENTA ERP PRIMAVERA

UM DOS MAIS IMPORTANTES GRUPOS DE CONSTRUÇÃO CIVIL EM PORTUGAL

Com um volume de negócios de 116 milhões de euros, o GRUPO FDO, um dos mais importantes grupos do sector da Construção Civil e Obras Públicas em Portugal, pretendia otimizar recursos, obter informação actualizada em tempo real e responder às necessidades prementes de integração de processos entre a área administrativa da empresa e à área de produção. Num projecto liderado pela PRIMAVERA Consulting, em parceria com a BIT – Soluções de Informática de F3M, Lda, o GRUPO FDO constitui mais um caso de sucesso na implementação de soluções PRIMAVERA.

As necessidades

“O crescimento dos últimos anos tem despertado necessidades por parte dos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e demais parceiros, tanto a nível de hardware, como de software”, explica Manuel Ferreira Dias, Presidente do Grupo FDO. Nesse sentido, o Grupo FDO pretendia “conseguir estruturar o back office, permitindo que o acesso à informação fosse realizado de forma simples e rápida, não importando o local onde se encontra o utilizador”, acrescenta o responsável. Simultaneamente, a empresa esperava encontrar nas soluções PRIMAVERA a resposta às necessidades de integração de processos entre a área administrativa e de produção, e privilegiar o relacionamento com os seus parceiros.

A escolha do fornecedor

Após um longo e exigente processo de selecção, no qual a PRIMAVERA BSS, juntamente com o seu parceiro BIT, esteve em concorrência com reconhecidas soluções internacionais, o Grupo FDO optou pela implementação das soluções de Linha Empresarial da PRIMAVERA BSS. “A selecção do consórcio PRIMAVERA BSS/Bit para a implementação do ERP visou preparar o Grupo FDO para os muitos desafios que se irão colocar às nossas empresas”, explicou Manuel Ferreira Dias. A solução adoptada assenta no ERP PRIMAVERA para as áreas Admi-

nistrativa, Financeira, Recursos Humanos e Logística; CRM PRIMAVERA para a gestão de relacionamentos com clientes; PRIMAVERA Enterprise Portals para a implementação dos portais de Funcionários e de Clientes, e o PRIMAVERA CCOP, a solução da PRIMAVERA para o sector da Construção Civil e Obras Públicas.

A implementação

Num projecto implementado pela PRIMAVERA Consulting, em parceria com a BIT, foram operacionalizados, durante o primeiro semestre de 2006, e naquela que constituiu a 1ª fase deste projecto, os módulos do núcleo central de gestão do ERP PRIMAVERA nas empresas FDO Construções, FDO Imobiliária e EUROLUGUER.

Tratou-se de um projecto de implementação de elevada exigência e complexidade, devido à dimensão das empresas no âmbito da implementação e a alguns dos objectivos traçados à partida, designadamente as necessidades de optimização e automatização de processos, sobretudo nas áreas de Compras, Inventário, Vendas, Tesouraria, Contabilidade e Activos e Equipamentos.

“A implementação decorreu com algumas contrariedades, que foram sendo ultrapassadas pela heterogeneidade das equipas da PRIMAVERA, Bit e do Grupo FDO, mas aquela que foi mais premente relacionou-se com o facto da actividade das empresas não poder parar”, explica Manuel Ferreira Dias.

Em alguns períodos mais activos desta primeira fase de implementação, nos quais decorreram paralelamente actividades de implementação e roll-out nas várias empresas, o projecto chegou a envolver, em simultâneo, mais de uma dezena de Consultores, distribuídos em tarefas distintas, desde a análise de processos à configuração e customização, desenvolvimento, formação e acompanhamento aos utilizadores, cujas funções e processos já estavam suportadas no novo ERP.

Neste momento, a equipa de consultores da PRIMAVERA BSS está a ter-



minar a análise que levará à execução da segunda fase de implementação do projecto, e que compreende a implementação do PRIMAVERA CCOP, solução de gestão para o sector da Construção Civil e Obras Públicas e que constitui a área nuclear de negócio do GRUPO FDO. Com a implementação da solução de CCOP, o Grupo FDO pretende acima de

as aplicações futuras será a de melhorar toda a gestão da obra suportada pela aplicação, pois até agora tal não era possível a partir da obra. A participação directa dos colaboradores em obra, quer por acesso remoto, quer através do PRIMAVERA Enterprise Portals, trará celeridade a muitos processos que até agora se tornavam morosos”.

“A participação directa dos colaboradores em obra, quer por acesso remoto, quer através do PRIMAVERA Enterprise Portals, trará celeridade a muitos processos que até agora se tornavam morosos”

tudo conseguir a “interligação de todas as áreas do Grupo, desde a operacional, à administrativa, como ainda o controlo da gestão numa única ferramenta”, salienta o responsável da empresa.

A segunda fase de implementação ficará marcada, ainda, pela disponibilização do novo portal público do Grupo FDO, bem como da Intranet de Colaboradores e Extranet de Parceiros, portais que serão disponibilizados com recurso ao PRIMAVERA Enterprise Portals.

Vantagens e Expectativas

A implementação do ERP PRIMAVERA permitiu, à FDO, otimizar recursos e agilizar processos, através de uma solução global e totalmente integrada. “Atendendo à evolução da tecnologia e à globalização cada vez maior dos negócios, aliada à forte concorrência do sector, sentimo-nos na contingência de concentrar numa única ferramenta de gestão todos os softwares que utilizávamos no dia-a-dia, e de ter a informação acessível em tempo real, em qualquer local e momento em que nos encontrarmos”, explica Manuel Ferreira Dias.

O responsável do Grupo FDO acrescenta, ainda, que “a expectativa para

Sobre o Grupo FDO

Com 25 anos de actividade, o Grupo FDO emprega cerca de 500 trabalhadores e é constituído por 26 empresas, distribuídas por 4 áreas de actividade: Construção Civil e Obras públicas; Promoção Imobiliária; Construção, Gestão e Promoção de Centros Comerciais e Parques de Estacionamento e Serviços.

A actuar em todo o território nacional (Continente e Ilhas) e já nos mercados de Angola e França, o Grupo FDO prepara o seu alargamento a Espanha, países do Magreb (Marrocos, Argélia, e Líbia), Brasil e países do leste europeu (Hungria, República Checa, Polónia, Ucrânia, Eslováquia, Roménia e Bulgária).

Nos últimos anos, o Grupo FDO esteve presente em obras de grande relevo, nomeadamente: Estádio Municipal de Braga; Pavilhão Multiusos de Guimarães; Teatro de Vila Real; Conservatório de Música de Vila Real; Hotel Vila Galé, Madeira, entre outras.

DISCURSO DIRECTO

CONTINUIDADE



EM RESPOSTA À PORTARIA N.º 572/2001

ECOVALOR COM VERSÃO 6.40 DA GESTÃO COMERCIAL

Ao abrigo do Decreto de Lei n.º 62/2001, de 19 de Fevereiro, a Portaria n.º 572/2001, de 6 de Junho, veio determinar que todas as pilhas e acumuladores colocados no mercado nacional, individualmente ou incluídas em qualquer produto, deverão ter acrescido ao seu preço uma parcela referente ao Ecovalor.

O Ecovalor é uma contribuição a pagar pelos produtores e importadores de pilhas/acumuladores e de equipamentos que os contenham, destinado a cobrir os custos necessários para a recolha selectiva, transporte e tratamento das pilhas e acumuladores usados. O valor desta taxa é definido pelo tipo de pilha/acumulador e pelo respectivo peso.

Aos produtores e importadores caberá debitar esse custo aos distribuidores, que por sua vez deverão cobrar o Ecovalor ao cliente final, de modo a que fique evidenciada a co-responsabilização dos diferentes intervenientes no ciclo de vida das pilhas e acumuladores. Na prática, esta obrigação implica que ao adquirir um produto para revenda em que seja cobrado o Ecovalor, este deverá ser igualmente cobrado na factura da venda seguinte e assim sucessivamente até ao consumidor final.

Para que a correcta implementação do sistema de gestão seja assumido e reconhecido por todo o ciclo económico, o montante do Ecovalor deverá ser evidenciado de forma clara e individualizada em cada factura de venda, conforme referido na alínea b) do n.º 3 do anexo II da Portaria 572/2001, de 6 de Junho.

Com a versão 6.40 da Gestão Comercial, disponível sem qualquer custo para todos os utilizadores em Regime de Continuidade, a PRIMAVERA BSS permitirá efectuar o correcto tratamento do Ecovalor nos documentos de compra e venda. A versão 6.40 da Gestão Comercial permite activar as funcionalidades, ao nível desta aplicação, que possibilitam o tratamento do Ecovalor e a emissão dos respectivos mapas legais, respondendo, desta forma, às novas exigências impostas pela nova legislação.

Para mais informações contacte o seu Parceiro PRIMAVERA.

OUTRAS VANTAGENS EXCLUSIVAS PARA O REGIME DE CONTINUIDADE

NOVA VERSÃO 7.0

A PRIMAVERA BSS IRÁ DISPONIBILIZAR, EM PRIMEIRA-MÃO, AOS CERCA DE 7200 UTILIZADORES EM REGIME DE CONTINUIDADE, A VERSÃO 7.0 DOS SEUS PRODUTOS, DISPONÍVEL NO MERCADO A PARTIR DE DEZEMBRO (VER PAG. 6 A 9).

PASSAPORTE ACADEMIA

A PRIMAVERA ACADEMY ESTÁ A PROMOVER, ATÉ AO FINAL DO MÊS DE NOVEMBRO, UMA CAMPANHA ESPECIAL EXCLUSIVA PARA OS UTILIZADORES EM REGIME DE CONTINUIDADE, QUE LHE OFERECE A POSSIBILIDADE DE ADQUIRIR O PASSAPORTE ACADEMIA (5 E 10 DIAS) A UM PREÇO VANTAJOSO (VER PAG. 16).

INICIATIVAS

DISTINÇÃO ATRIBUÍDA PELA COTEC

PRIMAVERA BSS RECEBE PRÉMIO “PME INOVAÇÃO” PELAS MÃOS DO PRESIDENTE DA REPÚBLICA

A PRIMAVERA BSS recebeu, no passado mês de Maio, o prémio “PME Inovação”, atribuído pela COTEC – Associação Empresarial para a Inovação, galardão que distingue anualmente uma PME que se tenha destacado no panorama nacional pela sua atitude e actividade inovadoras.

O prémio “PME Inovação” foi entregue por sua Excelência, o Senhor Presidente da República, Prof. Aníbal Cavaco Silva, ao Presidente da PRIMAVERA BSS, José Dionísio, no decorrer do 3º Encontro Nacional de Inovação COTEC, que teve lugar na Culturgest Lisboa, com o tema “Inovar mais e melhor”.

A PRIMAVERA BSS integra a Rede de PMEs Inovadoras da Associação COTEC desde 2005, rede, que tem como principais objectivos promover o reconhecimento publico de um grupo de PMEs que, pela sua atitude e actividade inovadoras constituem exemplos de criação de valor para o país, e fomentar a cooperação entre as empresas da Rede e entre estas e as associadas da COTEC.

Na sequência deste prémio, a PRIMAVERA BSS teve ainda a honra de receber, no passado dia 28 de Julho, nas suas instalações em Braga, a visita do presidente da COTEC, Dr. Artur Santos Silva.



NOVA FILIAL EM MADRID

PRIMAVERA BSS CHEGA A ESPANHA UM INVESTIMENTO DE 3 MILHÕES DE EUROS

No seguimento da sua estratégia de expansão internacional, a PRIMAVERA BSS abriu, no passado dia 3 de Outubro, a sua filial em Madrid, num investimento de cerca de 3 milhões de euros, através do qual a empresa pretende reforçar a sua aposta no mercado espanhol.

O plano de implantação da PRIMAVERA BSS em Espanha está projectado para três anos, sendo este o primeiro ano de estabelecimento e arranque. A filial espanhola, liderada por Rafael Cortés, contará no final de 2007 com uma equipa de 20 pessoas.

A PRIMAVERA BSS está também a trabalhar na criação de uma rede qualificada de parceiros que comercializem e suportem as suas soluções em Espanha. A constituição do canal será, mesmo, uma das prioridades máximas para o ano de 2007.

Após a abertura, no primeiro trimestre deste ano, da delegação de Luanda, reforçando a presença nos PALOP, a PRIMAVERA dá agora um novo passo rumo à internacionalização com a abertura da filial em Madrid.

INICIATIVAS

EM LISBOA, PORTO, FUNCHAL E PONTA DELGADA

SESSÕES DE LANÇAMENTO V7 A DECORRER DURANTE O MÊS DE NOVEMBRO

Com o objectivo de apresentar a nova versão das suas soluções de gestão, a PRIMAVERA BSS vai realizar, em Novembro, duas sessões de apresentação da v7.0.

As sessões, que terão lugar em Lisboa e no Porto, nos dias 15 e 22 de Novembro, respectivamente, pretendem dar a conhecer as principais novidades e mais-valias introduzidas pela v7.0.



PORTO
Data: 15 de Novembro
Local: Edifício da Alfândega



LISBOA
Data: 22 de Novembro
Local: Centro de Congressos de Lisboa

PROTOCOLO PRIMAVERA BSS - CREDIBOM

FINANCIAMENTO ATÉ 12 MESES SEM JUROS NA AQUISIÇÃO DE SOFTWARE PRIMAVERA

A PRIMAVERA BSS e a Credibom assinaram, recentemente, um protocolo que possibilitará, às empresas interessadas em adquirir software PRIMAVERA, aceder a uma linha específica de crédito em condições vantajosas. Com este novo protocolo, e tratando-se de uma instituição especializada em processos de financiamento, a PRIMAVERA BSS coloca à disposição das empresas uma solução de financiamento simples e de fácil acesso, que lhe permitirá modernizar e actualizar o seu sistema de gestão. A Credibom disponibiliza às empresas interessadas em adquirir software PRIMAVERA três modalidades de financiamento:

- : 6 MESES SEM JUROS
- : 12 MESES SEM JUROS
- : ENTRE 12 A 36 MESES (COM JUROS DE 11, 5% PARA O CLIENTE FINAL)

O protocolo com a Credibom apresenta, como principal vantagem, a agilidade dos processos de concessão de crédito, permitindo obter, num curto espaço de tempo, junto do seu Parceiro PRIMAVERA, uma resposta ao seu pedido de crédito. Aproveite as condições excepcionais deste protocolo para modernizar a sua organização, investindo em sistemas de gestão inovadores que lhe permitem otimizar processos e dinamizar o seu negócio. Para mais informações consulte, por favor, o seu Parceiro PRIMAVERA.



Primavera Education

UM PROJECTO PARA A EDUCAÇÃO

PRIMAVERA EDUCATION COM O APOIO DO PLANO TECNOLÓGICO DO GOVERNO

A PRIMAVERA BSS tem procurado, desde sempre, manter uma ligação estreita com as instituições de ensino secundário e universitário, antecipando aos jovens as necessidades e expectativas do mercado profissional. Nesse sentido, prepara-se para lançar um novo projecto, o “PRIMAVERA Education”, com o objectivo de promover a inovação no ensino e fomentar o uso de sistemas de informação no meio escolar.

Através do “PRIMAVERA Education”, a PRIMAVERA BSS pretende, acima de tudo, estimular o pensamento criativo entre os estudantes e o gosto pela aprendizagem da Gestão, Economia, Contabilidade e Fiscalidade, através do recurso a sistemas de gestão inovadores. O projecto “PRIMAVERA Education” conta com o apoio do Plano Tecnológico do Governo e integra um conjunto de iniciativas:

Teaching with Software

Coloca à disposição das escolas aderentes, um pacote de software com as principais aplicações do sistema de gestão PRIMAVERA, permitindo uma melhor integração dos estudantes no mercado de trabalho.

Management Tools Classes

Aulas promovidas pela PRIMAVERA BSS na própria instituição de ensino e que pretendem dar a conhecer a importância dos Sistemas de Informação no desenvolvimento das organizações.

Study Visits

Esta vertente do projecto pretende oferecer aos alunos a oportunidade de conhecerem por dentro o projecto empresarial da PRIMAVERA BSS.

Education Challenge

O Education Challenge desafia os alunos das instituições de ensino utilizadoras de software PRIMAVERA, a participarem num desafio nacional sobre software de gestão, premiando os melhores com uma viagem.

COM O APOIO DA PRIMAVERA BSS

FÓRUM MUNDIAL DE MARKETING E VENDAS 20 E 21 DE NOVEMBRO, CENTRO DE CONGRESSOS, LISBOA

A PRIMAVERA BSS patrocina, mais uma vez, o Fórum Mundial de Marketing e Vendas, evento que se realiza pela segunda vez em Portugal e que conta com a presença dos mais conceituados “gurus” mundiais da área de Marketing e Vendas. O Fórum Mundial de Marketing e Vendas é um encontro exclusivo

no qual poderá conhecer as novas tendências da área, que lhe permitirão inovar e obter os melhores resultados na sua empresa. O evento conta, novamente, com a presença das mais prestigiadas autoridades do Marketing e Vendas, que analisarão em profundidade os últimos avanços neste sector:

- : MALCOLM GLADWELL - MARKETING E INOVAÇÃO
- : PACO UNDERHILL - CLIENTES
- : RENÉE MAUBORGNE - MARKETING ESTRATÉGICO
- : HERMAN SIMON - PREÇOS
- : PHILIP KOTLER - MARKETING E RESULTADOS
- : FILIPE PINHAL - CASO MILLENNIUM BCP

Após as conferências do primeiro dia, os participantes terão, ainda, a oportunidade de participar em

workshops com Renée Mauborgne e Philip Kotler, num ambiente exclusivo e privado (com lotação limitada), onde poderão aprofundar conceitos, colocar questões e interagir com estes especialistas.

Saiba mais sobre o Fórum Mundial de Marketing e Vendas através do endereço www.hsm-es.com/fmmv.



EXCLUSIVO REGIME DE CONTINUIDADE

ESPECIAL PASSAPORTE DE 10 DIAS

COMECE JÁ A ELABORAR O PLANO DE FORMAÇÃO DA SUA EQUIPA

A PRIMAVERA Academy oferece, até ao final de Novembro, aos utilizadores em Regime de Continuidade, uma oportunidade única de começar, desde já, a elaborar os seus planos de formação para 2007 em condições preferenciais e, simultaneamente, cumprir o estabelecido no novo Código de Trabalho, que estipula que as empresas devem assegurar

aos seus funcionários um nº mínimo de 35 horas anuais de formação certificada. O Passaporte de 10 dias oferece às empresas a possibilidade de adquirirem um plano de formação para os seus colaboradores por apenas 950€ + IVA, o equivalente a 95€/dia +IVA, o que, quando comparado com a inscrição nos mesmos cursos de forma isolada,

cujo custo é de 125€/dia, representa um desconto significativo. As empresas em Regime de Continuidade que, até ao final de Novembro, adquiram o Passaporte de 10 dias da PRIMAVERA Academy, poderão usufruir ainda de um desconto de 50€ sobre o valor do Passaporte e, desta forma, frequentar as acções de formação de nível 1

da em condições excepcionais. O Passaporte de 10 dias é válido por 12 meses e poderá ser utilizado por diferentes colaboradores da mesma empresa nas acções de formação de Nível 1 da PRIMAVERA Academy, realizadas em Braga ou Lisboa. Conheça aqui as datas disponíveis até ao final do ano e adquira já o seu Passaporte.

CALENDÁRIO DE FORMAÇÃO 4º TRIMESTRE. NÍVEL 1.

CURSO	DURAÇÃO	DATA	LOCAL
INSTAÇÃO E CONFIGURAÇÃO DO SISTEMA DE GESTÃO PRIMAVERA	1 DIA	6 NOV. 4 DEZ.	BRAGA
		27 OUT. 6 NOV. 4 DEZ.	LISBOA
GESTÃO COMERCIAL I	3 DIAS	23, 24, 25 OUT. 7, 8, 9 NOV. 5, 6, 7 DEZ.	BRAGA
		23, 24, 25 OUT. 7, 8, 9 NOV. 5, 6, 7 DEZ.	LISBOA
RECURSOS HUMANOS I	2 DIAS	30, 31 OUT. 7, 8, 9 NOV. 5, 6, 7 DEZ.	BRAGA
		30, 31 OUT. 13, 14 NOV. 11, 12 DEZ.	LISBOA
IMOBILIZADO I	1 DIA	23, 24, 25 OUT. 7, 8, 9 NOV. 5, 6, 7 DEZ.	BRAGA
		23, 24, 25 OUT. 7, 8, 9 NOV. 5, 6, 7 DEZ.	LISBOA
CONTABILIDADE I	2 DIAS	15, 16 NOV. 13, 14 DEZ.	BRAGA
		15, 16 NOV. 13, 14 DEZ.	LISBOA

INSCREVA-SE JÁ EM WWW.PRIMAVERABSS.COM

NÚMERO VERDE - 800 204 462

INSCRIÇÕES ATÉ
31 OUTUBRO
(15% DESCONTO)

SEMINARS'06 ESTRATÉGIA PASSO-A-PASSO FAÇA UMA "RETIRADA ESTRATÉGICA" E DÊ UM NOVO IMPULSO À SUA EMPRESA

Saiba como elaborar um plano estratégico de acção para a sua empresa.

Domine as técnicas que lhe permitem conhecer as capacidades e possibilidades da sua organização.

Saiba como mobilizar a sua equipa em torno de um objectivo estratégico

O crescimento sustentado das organizações depende cada vez mais dos seus líderes e da capacidade de estar a par das novas tendências e exigências ao nível da Gestão. Isto só é possível contactando com os melhores especialistas e frequentando programas de formação concebidos a pensar nas exigências de competitividade que o mercado coloca às empresas. Neste contexto, e porque a gestão estratégica é essencial para o bom desempenho empresarial, a PRIMAVERA Academy promove, nos dias 23 e 24 de Novembro, um seminário subordinado ao tema "Estratégia Passo-a-Passo", dirigido pelo Prof. Francisco Lopes dos Santos. Num conceito novo, que pretende juntar a melhor formação ao ambiente mais acolhedor, este seminário terá lugar na Pousada de Santa Cristina, em Condeixa-a-Nova, o local ideal para que possa adquirir novas competências e simultaneamente usufruir de momentos de puro relaxamento.

Objectivos

Dotar os participantes com hábitos de abordagem estratégica do meio envolvente e da actividade das organizações. Especificamente, os participantes ficam habilitados a:

- Utilizar técnicas e modelos de interpretação do contexto e dos desafios da sua organização;
- Elaborar um plano estratégico de acção, desenvolvimento e controlo das actividades;
- Mobilizar a organização e os seus actores em torno de um destino estratégico.

23 Novembro

- Recepção e apresentações
- O Processo e o Planeamento em Estratégia
- O Papel da Análise na Elaboração Estratégica
- Análise das Motivações
- Análise das Capacidades da Organização
- Análise das Possibilidades para a Organização
- Conclusões

24 Novembro

- Requisitos da Escolha Estratégica
- Os Pilares Centrais da Arquitectura
- Sistematização das Alternativas Estratégicas
- Avaliação das Alternativas Estratégicas e Formulação da Estratégia
- Conclusões
- Avaliação do seminário e encerramento

Seminário Estratégia Passo-a-Passo

Data: 23 e 24 de Novembro

Local: Pousada de Santa Cristina / Condeixa-a-Nova

Horário: 09:30h - 13:00h / 14:30h - 18:00h

Preço: 1100€ +IVA (935€+IVA até 31 de Outubro). Inclui coffee-break, almoços, uma noite de alojamento na Pousada, livro "Estratégia Passo-a-Passo" e documentação de apoio.

Inscrições: Através do endereço www.primaverabss.com ou pelo nº 253 309 241.

NÚMERO VERDE 800 204 462

FUNÇÕES DO UTILIZADOR

AUTOMATIZAÇÃO DE TAREFAS COMUNS

A rubrica “Em pormenor” tem como principal fundamento analisar de uma forma mais ampla funcionalidades ou áreas dos produtos PRIMAVERA que estão ao alcance de todos os utilizadores mas, por algum motivo, são subaproveitadas. Sentimos frequentemente que a não utilização de determinadas áreas de extrema produtividade é justificada pelo pouco esclarecimento acerca das mesmas. Neste último artigo referente à versão 6 decidimos abordar uma área que nasceu nesta versão, a qual, acreditamos ser de grande utilidade para a generalidade dos utilizadores, as Funções do Utilizador (FDU).

As Funções do Utilizador não são mais do que mecanismos que permitem automatizar tarefas comuns através de meios tecnológicos de utilização simplificada. Por outras palavras, através deste mecanismo torna-se possível configurar pequenos procedimentos de uma forma simples e mais acessível à generalidade dos utilizadores.

Uma gama completa de tipos de funções

É possível aceder à definição de FDU's através do menu [Ferramentas / Sistema / Funções do Utilizador]. Neste local encontra-se a lista de FDU's existentes, onde é possível, para além de muitas outras opções, criar uma nova. Para facilitar a criação de novas FDU's existe um conjunto de tipos de funções predefinidos: email, SMS, Aplicação Externa, Macro VBA, Mapa do Utilizador e User Defined Function. No âmbito da Linha Empresarial existem ainda os seguintes tipos de funções: Formulário do Utilizador, Stored Procedure e Query SQL.

Através destes tipos de FDU's, podem criar-se procedimentos que oscilam entre o mais básico e o mais avançado.

Exemplo: criação de um email predefinido

O envio de informação a um superior hierárquico, a um vendedor ou a outra entidade qualquer, é um procedimento habitual no dia-a-dia das organizações. Nestes processos, existem informações que são enviadas regularmente. São portanto, processos candidatos a serem tipificados. Vejamos o exemplo de um email de pendentes a enviar a um cliente. No separador “Geral” pode definir as propriedades principais da nova FDU, bem como o seu tipo.

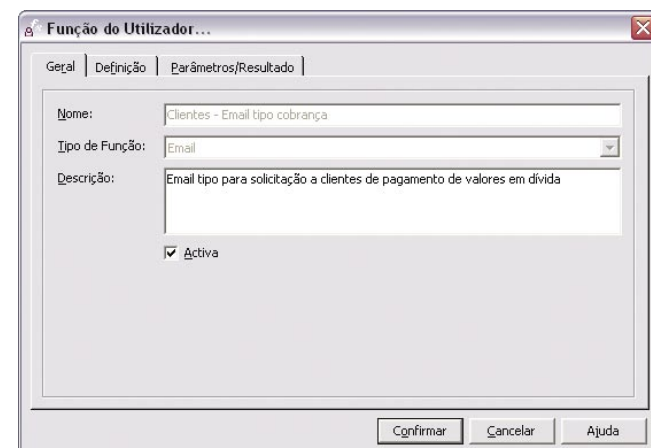


Fig.1 Dados principais de uma FDU

Através do separador “Definição” configura-se o comportamento da função. Neste caso, é possível preencher os campos do endereço de email, assunto da mensagem, texto da mensagem e anexos. Sempre que for pretendida a utilização de “variáveis”, é possível fazê-lo colocando o nome de uma variável segundo esta sintaxe: @@<nome da variável>@@.

Neste exemplo, colocámos várias, nomeadamente a variável @@Email@@. Isto permitirá a introdução manual ou a configuração de um conjunto de endereços de email predefinidos para o preenchimento da variável no momento da execução da função.

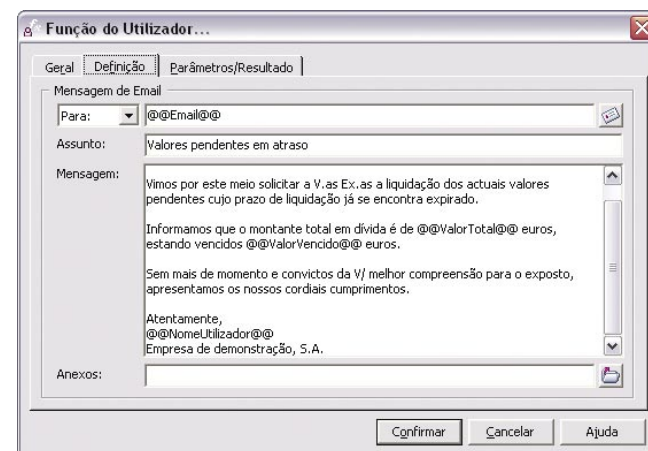


Fig.2 Configuração do comportamento da função

A última configuração é efectuada no separador “Parâmetros/Resultado” onde são definidos os âmbitos das variáveis. Neste caso as variáveis @@ValorTotal@@ e @@ValorVencido@@ são configuradas para serem solicitadas ao utilizador. A variável @@Email@@ é configurada da seguinte forma:

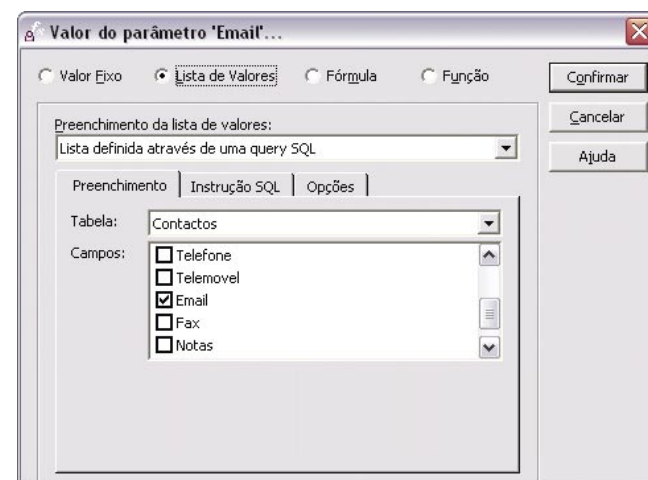


Fig.3 Configuração da variável @@Email@@

Para efectuar esta configuração foi apenas necessário escolher a tabela “Contactos” e o campo “Email”, onde está a lista de todos os emails associados às entidades. No separador “Opções” pode-se definir se o utilizador pode, ou não, inserir manualmente um novo endereço de email. A variável @@NomeUtilizador@@ foi configurada para ser preenchida por uma função de sistema conforme o seguinte exemplo:

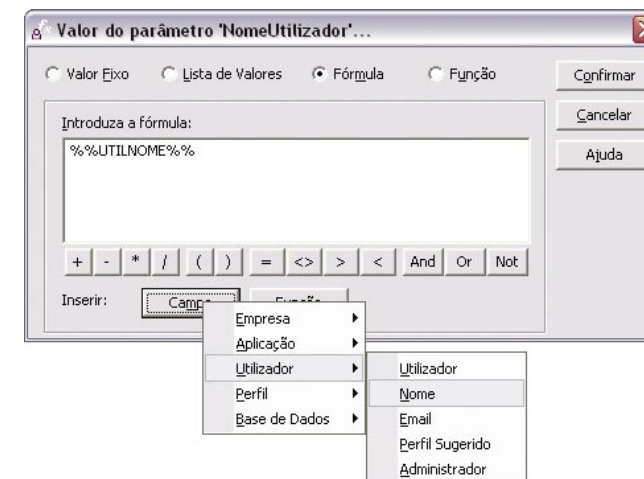


Fig.4 Configuração da variável @@NomeUtilizador@@

Após a conclusão destes passos, está concluída a criação de uma nova FDU, podendo adicionada ao “Menu do Utilizador” para que esteja facilmente acessível.

Ao executar a FDU criada nos passos anteriores, aparece a seguinte janela para o utilizador preencher os dados em falta:



Fig.5 Solicitação de dados ao utilizador

No caso em questão, aparece uma lista de endereços de correio electrónico para escolher (no entanto, é permitido ao utilizador introduzir um novo de forma manual) e os campos com os valores.

Preenchidos estes dados obter-se-ia o seguinte resultado:

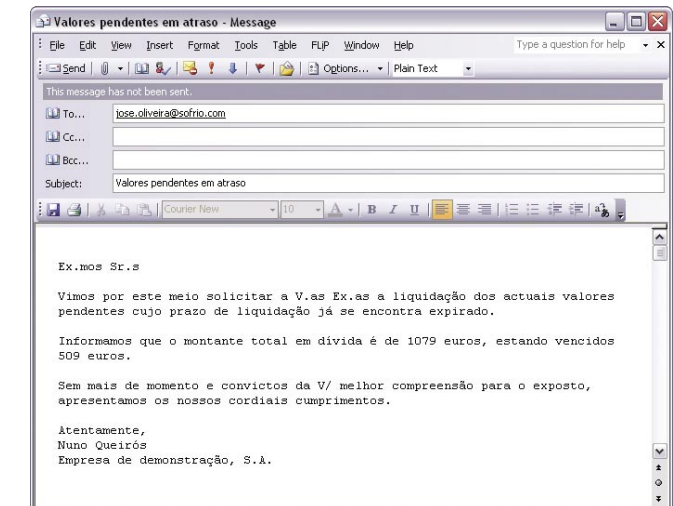


Fig.6 Email gerado pela FDU

O exemplo aqui abordado é uma das muitas possibilidades de simplificação de uma tarefa que, através das funções do utilizador, pode ser pré-definida e utilizada sempre que necessário. Através dos menus do utilizador, tema já abordado nesta rubrica, podem adicionar-se acessos fáceis às FDU's resultando num ambiente de extensibilidade integrado de forma transparente no ambiente standard das aplicações.

Numa perspectiva mais avançada, é possível passar valores entre funções. A função criada como exemplo neste artigo poderia recolher dados provenientes de funções anteriores, por exemplo, funções do tipo Macro VBA, que devolvessem os valores das variáveis que o email necessita. Esta possibilidade de passagem de valores entre funções permite chegar a uma situação de automatização completa, ou seja, a execução de uma função sem que haja necessidade de solicitar a introdução de valores por parte do utilizador.

PARCEIROS PRIMAVERA

OUTUBRO 2006

EXECUTIVE PARTNERS

PARCEIRO	LOCALIDADE	TELEFONE	ESPECIALIZAÇÕES
ALGARDATA - SISTEMAS INFORMÁTICOS, LDA.	QUARTEIRA - ALGARVE	289300180	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS
APRIGER - INFORMÁTICA E GESTÃO, LDA.	LISBOA	217271600	
B25 - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA.	LISBOA	213850109	EXTENSIBILIDADE
BIT - SOLUÇÕES DE INFORMAÇÃO DE F3M, LDA	BRAGA	253250300	
EXPERT.EXP - SERV. EM SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA	LISBOA	217110190	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS
EXPOSIS, LDA.	LISBOA	800789789	EXTENSIBILIDADE
INCENTEA - TECNOLOGIA DE GESTÃO, S.A.	LEIRIA	244800700	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS, GESTÃO DE PRODUÇÃO, EXTENSIBILIDADE
INFORMAGEM - INFORMÁTICA E PUBLICIDADE, LDA	LISBOA	213540843	
INIS - INSTITUTO DE FORMAÇÃO E SERVIÇOS, S.A.	SETÚBAL	265543840	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS, GESTÃO DE PRODUÇÃO, EXTENSIBILIDADE
INSC, LDA	FUNCHAL	291228060	
KEYVALUE - SOLUÇÕES DE GESTÃO, LDA	MAIA	229476757	
MEGATRÓNICA - INFORMÁTICA E ELECTRÓNICA, LDA	BRAGA	253250340	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS
PR INFORMÁTICA, LDA	VALONGO	224219494	
PT - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, S.A.	PORTO SALVO	215019801	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS
RICMADE - REDES, INFORMÁTICA E COMUNICAÇÕES, LDA	FUNCHAL	291740400	
RIS2048 - SIST. INFORM. E COM., LDA.	AVEIRO	234301550	CONSTRUÇÃO CIVIL E OBRAS PÚBLICAS
SNN - SERVIÇOS DE GESTÃO APLICADA, LDA	PONTINHA	214787460	EXTENSIBILIDADE

PROFESSIONAL PARTNERS

PARCEIRO	LOCALIDADE	TELEFONE
2VD - INFORMÁTICA E SERVIÇOS, LDA	BRAGA	253679760
3KMF - CONSULTORIA E GESTÃO DE TECNOLOGIAS, LDA	CANEÇAS	219333589
ÂMBITO - DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL, LDA	LISBOA	218453578
ANPHIS - NOVAS TECNOL. EM INFORM. E TELECOM., LDA.	MARINHA GRANDE	244561702
BMS INFORMÁTICA - MANUTENÇÃO E SERVIÇOS, LDA	PÓVOA DE VARZIM	252688980
CARLOS CRESPO INFORMÁTICA, LDA	MASSAMÁ	214389510
CIBERLOJA - SIST. DE INFORMÁTICA, LDA.	VILA DAS AVES	252873365
DEXTRA CONSULTING - CONSULTORIA DE GESTÃO, LDA	PÓVOA DE LANHOSO	253635014
DUOCLIC - COMÉRCIO DE MATERIAL INFORMÁTICO, LDA	SANTA MARIA DA FEIRA	256738641
FAMCORP - TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO, LDA	SETÚBAL	265720010
FAUNA - GESTÃO E INVESTIMENTOS, LDA	ÓVAR	256575305
FILES & BYTES	BRAGA	253618555
FOCAGEM - SOLUÇÕES DE GESTÃO, LDA	LISBOA	213930083
FORMA - ASSISTÊNCIA INFORMÁTICA, LDA	OURÉM	249540980
FERRERIA & SANCHES, LDA	MOREIRA DA MAIA	229419684
INTERPONTO - COM. INTERN. DE EQUIP. DE INFORMÁTICA, LDA	MAIA	229439540
JOSÉ ALEXANDRE DA CUNHA BRITO	GUIMARÃES	253514795
JOÃO TEIXEIRA DA CRUZ	VILA REAL	259378735
MAXSOURCE - CONSULTORES DE GESTÃO, LDA	ALGÉS DE CIMA	214127974
MICROLÓGICA, LDA	PORTO	228300848
MICROREGIO - SOLUÇÕES INFORMÁTICAS, LDA	ÁRVORE - VILA DO CONDE	252638330
MAIA LOURO & Cª., LDA	ARCOZELO VNG	227531946
NOVITEC, LDA	VISEU	232430990
PARSISPLAN - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA	ÉVORA	266752920
PONTUAL - SOLUÇÕES INFORMÁTICAS INDUSTRIAIS	SANTA MARIA DA FEIRA	256379510
PORTAL LIBRE - CONS. DE INFORMÁTICA E GESTÃO, LDA	FEIRA	256287495
S3MEG - ASSISTÊNCIA TÉCNICA DE EQUIPAMENTOS INF., LDA	MARINHA GRANDE	244504023
SEG - SERVIÇOS DE ECONOMIA E GESTÃO, LDA	MOÇAMBIQUE	0025821485188
SINGESTE - BEIRA, LDA	FUNDÃO	275750730
SULNETPRO - SOLUÇÕES PROF. PARA EMPRESAS, LDA	BEJA	284312120
TRIMATRIZ - INFORMÁTICA, LDA	AVEIRO	234380500
VENTOS DE FUTURO, LDA	MATOSINHOS	229363174
VIRTUAL, LDA	MONTE DA CAPARICA	212946080
VISÃO LÓGICA, LDA	TORRES VEDRAS	261338320

AUTHORIZED PARTNERS

PARCEIRO	LOCALIDADE	TELEFONE
6P - CONSULTORIA, GESTÃO E TECNOLOGIAS, LDA	COIMBRA	239499010
AGEIS - TECNOLOGIAS DE INF. UNIPessoal, LDA	REBORDOSA	224110304
ALFASYS - CONSULTORES E SISTEMAS INF.	LISBOA	217973175
ARISIA - INFORMÁTICA E SERVIÇOS, LDA	AMADORA	214992430
ASG, LDA.	VILA NOVA DE GAIA	223745463
ATLÂNTICO NORTE, LDA	ESPINHO	227345652
AZIP - INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES, LDA	HORTA	292292288
BRAGAConta - GABINETE DE CONTABILIDADE, LDA	BRAGA	253600020
CÓDIGO BINÁRIO - SERVIÇOS DE INFORMÁTICA, LDA	MAFRA	261819735
CDR INFORMÁTICA, LDA	ALMADA	212747460
CFAI, LDA	ALCOBAÇA	262597572
CARREIRO & MORAIS, LDA	PONTA DELGADA	296630130
CMS - CAROLINA MARIA SOUSA UNIPessoal, LDA	MAFRA	261819995
CONCISO - SISTEMAS INFORMÁTICOS, LDA	ALCOBAÇA	262597667
CONNECTIX - SOLUÇÕES INFORMÁTICAS, LDA	LISBOA	218483291
DCI DE DANIEL SILVA CARNEIRO	DELÃES VNF	252905350
DIGINFOR - SOC. DIST. DE EQUIPAMENTO INFORMÁTICO, LDA	SACAVÉM	219402475
DOMUSNET - INFORMÁTICA, PRODUTOS E SERVIÇOS, LDA	FÁTIMA	249534641
EDUARDO PAULO NOGUEIRA CASTRO	GONDOMAR	224837153
ESPAÇO DIGITAL - INFORMÁTICA E SERVIÇOS, LDA	MAFRA	261819561
ERUDIS INFORMÁTICA E MULTIMÉDIA, LDA	BRAGA	253267604
ESPECTRO - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA	COIMBRA	239792354
FORMIDEIA - FORMAÇÃO, PUBLICIDADE E SERVIÇOS, LDA	PONTA DELGADA	296383636
GOODMEMORY-EQUIPAMENTOS DE INF. E TELECOM., LDA	SANTO TIRSO	252891728
INFOENERGIA - EQUIPAMENTO DE ESCRITÓRIO, LDA	LEIRIA	244850060
INFORHARD - SOLUÇÕES INFORMÁTICAS, LDA	AMORA	212256480
INFORLANDIA	AVEIRO	234340800
INFORMURÇA-COM.EQUIP.INFORMÁTICO, UNIPessoal, LDA	MURÇA	259518231
INFOVERVE - INFORMÁTICA, LDA	VALE DE CAMBRA	256472223
JOÃO CRISÓSTOMO FIGUEIRA DA SILVA S.A.	FUNCHAL	291200490
LERACSOFT - COM. DE SIST. INF. E TELECOM., LDA	V. N. FAMILICÃO	252371346
LFV INFORMÁTICA - SOC. UNIPessoal, LDA.	ÉVORA	966205757
MEGALF - INFORMÁTICA E SERVIÇOS, LDA	MARCO DE CANAVEZES	25521521
MEGAPC - INFORMÁTICA E SOFTWARE, LDA	ALBURITEL	249561092

MEGASTOCK INFORMÁTICA, LDA	CARVALHOS VNG	227835079
MELO & COUTO INFORMÁTICA, LDA	LOUSADA	255813320
MELOS, LDA.	BORBA	268894685
MICROCLIP-INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES, LDA	FELGUEIRAS	255311519
MICROCONDE - INFORMÁTICA, UNIPessoal, LDA.	VILA DO CONDE	252631207
MICRODEV UNIPessoal, LDA	GUIMARÃES	253527184
MICROMADE, LDA	FUNCHAL	291236816
MICROTAMEGA - INFORMÁTICA E SERVIÇOS, LDA	AMARANTE	255433530
MICROTEC - SIST. DE INFORMÁTICA, LDA	ALCABIDECE	214847680
MINFO-COM. DE MICRO INFORMÁTICA, LDA	VILA REAL	259309220
MOBIMAQUE - EQUIPAMENTOS PARA ESC. LDA	PAÇOS DE FERREIRA	255861785
MANUEL S. CARVALHO, LDA	ALCOBAÇA	262590240
NOTAL, LDA	LEIRIA	244824570
OFICINA DE SOLUÇÕES DE INFORMÁTICA, LDA	SÃO JOÃO DA MADEIRA	256832547
PACARSOFT-PROD. E COMERCIALIZAÇÃO DE SOFTWARE, LDA	CHAVES	276331765
POLO SUL INFORMÁTICA, LDA	FARO	289819613
PORLANDE - INFORMÁTICA, LDA	MAIA	229441901
PROANÁLISE - CONSULTORIA E SERVIÇOS, LDA	PORTO	226161609
PRODÍGIO - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA	VALENÇA	251822554
REGICOM SOLUÇÕES INFORMÁTICAS, LDA	GRÂNDOLA	269498310
RENTASOFT - SISTEMAS INTEGRADOS DE SOFTWARE, LDA	PORTO	226077011
RUI FONTELAS - INFORMÁTICA E SERVIÇOS, LDA	VILA REAL	259378940
SEIATRONICA - COMPUTADORES, LDA	SEIA	238311244
SINTRANET - SERVIÇOS E INFORMÁTICA, LDA	MEM MARTINS	219266314
SISOPÇÃO - SOLUÇÕES INFORMÁTICAS, LDA	LOURINHÃ	261417350
SOLEMP - INFORMÁTICA, LDA	PAÇOS DE FERREIRA	255861522
SOPRESI - SOC. PREST. SERV. INFORMÁTICOS, LDA	MEM-MARTINS	219200089
SURRIMÁTICA - SISTEMAS INFORMÁTICOS, LDA	ÁGUAS SANTAS - MAIA	229758962
TELPX - SERVIÇOS E TELEMANTENÇÃO, LDA	PORTO	220175505
TELES & PEREIRA - CONSULT. TECN. DE INFORMAÇÃO, LDA	SINES	269630023
TRIGÉNIUS - SISTEMAS INFORMÁTICOS, LDA	FÁTIMA	249534468
TURBOTEL - COMÉRCIO E SERVIÇOS TELEMÁTICOS, LDA	MINDE	249849080
ULTRAFORMA - TEC. E SERVIÇOS INFORMÁTICOS, LDA	FAFE	253490540
VERDEDATA, LDA	VILA VERDE	253310260
VIMAPONTO - EQUIPAMENTOS E SERV. INFORMÁTICOS, LDA	GUIMARÃES	253424570
VIMOSOFT - CONSULT. E SOLUÇÕES EM INF. DE GESTÃO, LDA	MOZELOS VFR	227419624
WEBB - GESTÃO E TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO, LDA	ANGRA DO HERÓISMO	918584370

TECHNOLOGY PARTNERS

PARCEIRO	LOCALIDADE	TELEFONE
ALGARDATA - SIST. INFORMÁTICOS, LDA.	QUARTEIRA - ALGARVE	289300180
ANPHIS - NOVAS TECNOL. EM INFORM. E TELECOM., LDA.	MARINHA GRANDE	244561702
ARQUIVAGEST - GESTÃO DOCUMENTAÇÃO E ARQUIVOS, S.A.	LISBOA	218367020
B25 - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA.	LISBOA	213850109
CACHAPUZ - EQUIPAMENTOS PARA PESAGEM, LDA.	BRAGA	253603480
CARLOS CRESPO INFORMÁTICA, LDA	MASSAMÁ	214389510
CIBEN - CENTRO DE INFORMÁTICA DE BENAVENTE, LDA.	BENAVENTE	263516098
CMC/IN2 - SOC. PARA A COM. DE EQUIP. INFORMÁTICOS, SA	LISBOA	219179500
COMPTA - EQUIP. E SERVIÇOS DE INFORMÁTICA, S.A.	ALGÉS	214134200
DATABASE - CENTRO DE PROC. MICROGRÁFICO, LDA	SINTRA	214448470
DECISÃO LÓGICA - CONS. DE INFORMÁTICA E GESTÃO, LDA	AMADORA	210107907
EBS - ENTERPRISE BUSINESS SOLUTIONS - UNIP. LDA	AMADORA	214956483
ELO A INFORMÁTICA NA GESTÃO DA INFORMAÇÃO, LDA	VILAR DO PINHEIRO	229279990
ESCRITA DIGITAL - PUBLICAÇÕES ELECTRÓNICAS, SA	LISBOA	213811710
EXPERT.EXP - SERV. EM SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, LDA	LISBOA	217110190

EXPOSIS, LDA.	LISBOA	800789789
EXTRABITE - SISTEMAS INFORMÁTICOS, LDA.	S. JOÃO DA MADEIRA	256830840
FILES & BYTES	BRAGA	253618555
HPG - CONSULTORIA DE NEGÓCIOS E GESTÃO, LDA	LISBOA	217101100
ICS - INTEGRATED CUSTOM SOFTWARE	ANGOLA	2,44222E+11
IN4TOOLS - TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO, LDA	CAPARICA	212946589
INCENTEA - TECNOLOGIA DE GESTÃO, S.A.	LEIRIA	244800700
INIS - INSTITUTO DE FORMAÇÃO E SERVIÇOS, S.A.	SETÚBAL	265543840
INTIS - SOFTWARE, SA	BRAGA	253201120
LOCAL INFORMÁTICO, UNIPessoal, LDA	VENDA DO PINHEIRO	219667540
LOGIC - LOGISTICA INTEGRADA, SA	PÓVOA DE STA IRIA	219568300
MAEIL - CONSULT. TECN. INTEGRAÇÃO DE EMPRESAS, LDA	LISBOA	214222017
MAIA LOURO & Cª., LDA	ARCOZELO VNG	227531946
MANUEL FERREIRA PINTO & FILHOS, LDA	BRAGA	253605730
MEGATRÓNICA - INFORMÁTICA E ELECTRÓNICA, LDA	BRAGA	253250340
METHODUS - SISTEMAS DE INFORMAÇÃO, S.A.	OEIRAS	214228870
MUNDO AQUÁTICO, SA	GUJA	289560300
MUNDO DIGITAL, LDA	CALDAS DA RAINHA	262843355
NAVALTIK PORTUGAL, LDA	MASSAMÁ	214309100
NOVITEC, LDA	VISEU	232430990
PC-BYTE PEREIRA & BARROS, LDA	FREAMUNDE	255870664
PCCONTROL - AUTOMAÇÃO E TECN. DE COMPUTADORES, SA	VISEU	232467995
PLI - PLANEAMENTO INFORMÁTICO, LDA	BATALHA	244769420
PR INFORMÁTICA, LDA	VALONGO	224219494
RENTASOFT - SISTEMAS INTEGRADOS DE SOFTWARE, LDA	PORTO	226077011
RICMADE-REDES, INFORMÁTICA E COMUNICAÇÕES, LDA	FUNCHAL	291740400
RIS2048 - SIST. INFORM. E COM., LDA.	AVEIRO	234301550
RPGSI-REENG. PROCESSOS, GESTÃO E SIST. INF., S.A.	LISBOA	217800567
SIFC - SIST. INFORM., FORM. E CONS. UNIPessoal, LDA	VALENÇA	251821191
SISQUAL, LDA	MATOSINHOS	229397790
SNN - SERVIÇOS DE GESTÃO APLICADA, LDA	PONTINHA	214787460
SOFT4U - SOFTWARE, LDA	REGUEIRA DE PONTES	244861799
SOLEMP - INFORMÁTICA, LDA	PAÇOS DE FERREIRA	255861522
TEKEVER - TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO, S.A.	LISBOA	213304300
TELWARE - TELECOMUNICAÇÕES E SOFTWARE, LDA	LISBOA	217121120
TRIMATRIZ - INFORMÁTICA, LDA	AVEIRO	234380500
UNICÓDIGO - ENG. E TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO, LDA	LISBOA	218407033
VIRTUAL, LDA	MONTE DA CAPARICA	212946080

INTERNATIONAL MARKETS

PARCEIRO	LOCALIDADE	TELEFONE
CMS	S. TOMÉ E PRÍNCIPE	002 392 222 81
ICS - INTEGRATED CUSTOM SOFTWARE	LUANDA - ANGOLA	002 442 370 702
MICROMAT, LDA	PRAIA - CABO VERDE	002386 261 35
MICROTÉCNICA	SAL - CABO VERDE	002382 412 246
SEG - SERVIÇOS DE ECONOMIA E GESTÃO, LDA	MOÇAMBIQUE	002 581 485 184
VMX BRASIL - CONSULTORES DE GESTÃO	SALVADOR - BAHÍA	007 134 511 074

ESTA LISTA INSCREVE APENAS OS PARCEIROS PRIMAVERA ATUALIZADOS NO ÂMBITO DA CERTIFICAÇÃO DA PRIMAVERA ACADEMY,

À DATA DE 02 DE OUTUBRO, NÃO INCLUINDO OS PARCEIROS EM PROCESSO DE CERTIFICAÇÃO DE NOVO ESTATUTO.

PARA CONHECER A LISTA COMPLETA DE PARCEIROS, CONSULTE P.F. WWW.PRIMAVERABSS.COM

UTILIZADOR EM DESTAQUE

ENTREVISTA

POR ÂNGELA FONSECA

SEMANÁRIO “SOL”

O NOVO DESAFIO DE JOSÉ ANTÓNIO SARAIVA

Chegou às bancas no mês de Setembro um novo semanário que pretende, no espaço de três anos, transformar-se no maior e mais influente semanário nacional. Dirigido por José António Saraiva, ex-director do “Expresso”, o “Sol”, uma publicação da editora “O Sol é Essencial, S.A.”, aposta na inovação dos conteúdos e na proximidade com os leitores. Em entrevista à EDIT (ainda antes da saída do semanário para as bancas), o director apresentou-nos o novo jornal.

EDIT: Como surgiu a ideia de lançar no mercado um novo semanário?

José António Saraiva: Surgiu há dois anos e meio, quando eu ainda era director do “Expresso”. Achava que fazia falta um semanário mais leve, mais agressivo, mais ágil, e propus-me fazer esse projecto dentro da Impresa. Se, como eu pensava, iria necessariamente surgir um novo semanário, então era preferível ser o nosso grupo a lançá-lo. Mas o Dr. Balsemão achou que era um tiro no pé e o projecto não avançou.

EDIT: Como é composta a estrutura accionista deste projecto?

J.A.S: O nosso capital não é anónimo. Conta com accionistas de que nos orgulhamos, disponíveis, empenhados, identificados com o projecto e desejosos de colaborar para que tudo corra bem. Além da equipa fundadora composta pelos quatro directores (eu próprio, José António Lima, Mário Ramires e Vítor Rainho) e por Ana Paula Azevedo e Manuel Boto, que detém 25% do capital, são também accionistas, em partes iguais, o BCP-Capital, representado por Paulo Azevedo; a JVC, representada por Joaquim Coimbra; e a Imosider, cujo representante é José Paulo Fernandes. O administrador-delegado é José Marquitos, que tem uma longa carreira como gestor da área dos media.

EDIT: O “Sol” surge com um objectivo ambicioso de no espaço de três anos liderar o mercado dos semanários em Portugal. Como pensam conseguir atingir este objectivo?

J.A.S: De forma natural, sem oferecer nada para além do jornal. Não damos brindes. Temos, simplesmente, o melhor projecto, a melhor equipa, os melhores colunistas, um espírito alegre, jovem e positivo.

EDIT: O que é que os leitores poderão encontrar nesta publicação?

J.A.S: O jornal é composto por um caderno principal com 64 páginas, um suplemento de economia denominado “Confidencial” (com 16 páginas), a revista “Tabu” (com 100 páginas) e o guia de espectáculos “Essencial” (40 páginas).



O “Sol” tem uma lógica de organização diferente que nos permite tratar todo o género de temas com vários ritmos de escrita e estilos de linguagem, distintos grafismos e ambientes cromáticos. As notícias políticas, a investigação e a opinião serão escritas de um modo mais clássico e terão um grafismo mais convencional. A área aberta às emoções utilizará uma linguagem mais solta, cores mais fortes e fotografias exuberantes. A área lúdica e cultural terá um código próprio, com cores alegres ou sóbrias consoante as circunstâncias.

Num mesmo caderno teremos, assim, temas e grafismos exclusivos, nuns casos, dos jornais de referência, noutros casos dos tablóides e noutros, ainda, de revistas. O caderno de Economia, pela sua especificidade, assumirá os moldes convencionais, em cor salmão e será destacável.

EDIT: O “Sol” assume como público-alvo não só os leitores do “Expresso” mas também outro tipo de leitores que procuram novos temas e publicações mais irreverentes. Esta busca pela diversidade não poderá constituir um risco de “tabloidização” do jornal?

J.A.S: O risco que neste momento existe é o contrário. Os jornais de referência é que estão todos os dias a perder leitores. Por isso é preciso encontrar outros modelos, outras fontes de inspiração, outros grafismos. Não queremos fazer um jornal para os amigos e conhe-



cidos. Queremos um jornal capaz de cativar os jovens, as mulheres, pessoas que não lêem jornais. E isso exige um modelo novo e não a insistência em modelos em declínio.

EDIT: A opinião terá um espaço de relevo no semanário?

J.A.S: Temos o melhor naipe de colunistas e cartoonistas do país, desde os que fazem parte do próprio jornal até aos colaboradores externos: Marcelo Rebelo de Sousa, Miguel Coutinho, António Pedro Vasconcelos, Paulo Portas, Margarida Marante, Miguel Portas, Augusto CID, Luís Afonso, Pedro d’Anunciação, Margarida Rebelo Pinto, Luís Filipe Borges, Carla Quevedo. E muitos destes colunistas irão escrever sobre áreas imprevistas. Por exemplo, Margarida Marante escolherá a figura da semana, Paulo Portas escreverá sobre livros e cinema e Marcelo Rebelo de Sousa assinará um diário.

EDIT: Este projecto editorial conta, certamente, com uma vasta equipa de trabalho. Foi difícil reunir o “elenco” que dará vida ao jornal?

J.A.S: Somos cerca de 100 pessoas, 75 das quais na redacção (entre jornalistas, fotógrafos, gráficos, infográficos e secretárias) e 25 nos serviços. A redacção tem uma idade média de 30 anos. Saliente-se o facto de as mulheres representarem 64% do total de jornalistas.

EDIT: O “Sol” afirma pretender ter em cada leitor um colaborador. De que forma pretendem envolver os leitores neste projecto?

J.A.S: Teremos um site inovador na Internet que abrigará blogues dos principais colunistas e também de leitores anónimos. Cada leitor do “Sol” será, desta forma, um po-

tencial repórter do jornal. O que se torna dia a dia mais fácil com o desenvolvimento de novas tecnologias que facilitam a comunicação.

EDIT: Será este um momento de viragem no jornalismo português?

J.A.S: Sem dúvida. E nós somos os protagonistas desse tempo novo. Pelo que já se percebeu, nada será como dantes no jornalismo em Portugal.

Um semanário ambicioso

O semanário “Sol” é um projecto da editora “O Sol é Essencial, S.A.” que envolveu um investimento inicial de entre quatro a cinco milhões de euros. O novo jornal entrou nas bancas no passado dia 16 de Setembro com o objectivo ambicioso de atingir uma média de vendas, no primeiro ano, de 50 mil exemplares. A editora “O Sol é Essencial, S.A.” é utilizadora das soluções de Linha Profissional da PRIMAVERA desde Agosto de 2006.



GESTÃO ESTRATÉGICA

“NÃO HÁ NADA MAIS ESTÚPIDO DO QUE FAZER NA PERFEIÇÃO ALGO QUE NÃO PRECISA OU NÃO DEVA SER FEITO!”

PETER F. DRUCKER

PROF. FRANCISCO LOPES DOS SANTOS

SEM ESTRATÉGIA ... É UMA PÉSSIMA ESTRATÉGIA!

Há mitos que sorrateiramente têm limitado a evolução das empresas e organizações públicas deste nosso pequeno mas forte País, para não dizer dos próprios cidadãos enquanto indivíduos.

Um desses mitos constitui-se na ideia que a estratégia é um luxo de alguns poderosos, que actuam em espaços geográficos amplos e se dirigem a mercados enormes. Existe, por detrás desta percepção, a ideia que para realizar uma estratégia é preciso dimensão e poder sobre o Mundo Global. Quem os não tem, terá que ater-se aos bocados que lhe são deixados por esses poderosos e enveredar por uma navegação à vista seguindo alguma intuição.

O outro mito é que, mesmo considerando que uma estratégia é possível e legítima em qualquer organização, não é extensível à maior parte da organização. Nem na concepção, nem na sua implantação. Antes é foro da alta direcção e deve constituir um precioso segredo que servirá para iluminar decisões de topo quando é necessário.

Um terceiro mito baseia-se na ideia de que estratégia é uma orientação vaga e genérica sobre o rumo a dar à empresa e que, por isso, não tem nem aderência, nem utilidade para as actividades do dia a dia. Nada disto é verdade nem sequer aceitável.

A estratégia é essencial para qualquer organização onde quer que se situe porque é através dela que se pesquisa e decide sobre o valor a criar e a repartir, não só quanto à forma de conseguir tal valor, mas sobretudo sobre a sua viabilidade.

Em consequência, é por via de uma estratégia que se desenham as formas de distribuir dois recursos essenciais: O Tempo e o Talento. Recursos, que no fim do processo determinam o Capital a alocar e os níveis de retorno minimamente aceitáveis.

Por isto, a Estratégia orienta sobre o que se deve fazer e como, mas é ainda mais importante quando alerta claramente para o que se não deve fazer. Quanto mais os princípios de uma estratégia estão desdobrados nas variáveis Tempo e Trabalho, mais o futuro se constrói e desenha de forma virtuosa para a organização e mais consolidadas são as fases do seu progresso.

Há indícios nítidos da falta de uma estratégia numa organização, que são detectáveis em determinadas frases que se ouvem frequentemente:

: “A ÚNICA MANEIRA DE VENDER É BAIXAR O PREÇO”;

: “ENQUANTO NÃO AUMENTARMOS O NÚMERO DE PESSOAS NÃO HÁ NADA A FAZER”;

: “NO MEU CASO NÃO EXISTE UMA SEGUNDA MANEIRA DE FAZER AS COISAS, AS COISAS FORAM SEMPRE ASSIM E SEMPRE SERÃO”;

: “SE NÃO TIVERMOS UMA MELHORIA NOS PROCESSOS, NÃO VAMOS CHEGAR A LUGAR ALGUM”.

A primeira reflecte a muito vulgar tentação de comprar mercado e clientes. Paga-se-lhes para que nos aceitem. De facto, nós não os merecemos. Por isso, pagamos para que nos aceitem. Questão grave esta. Quando deixarmos de comprar clientes eles partirão certamente porque nada os atrairá para nós a não ser o preço. Além disso, como é possível sobreviver baixando o preço se não tiver efeito pelo menos idêntico nos custos?

A segunda segue a trágica mentalidade da quantidade. Tudo o que nos falta fazer - melhor ou mais - só pode ser conseguido com mais recursos. A lei dos rendimentos decrescentes fará valer os seus ditames. Quanto mais se aumentam os recursos mais baixará o valor criado por unidade de recurso. Assim se caminhará para a crise de Produtividade, tão mal cuidada no nosso mercado.

Para a terceira existe uma observação com algum humor, mas muito acutilante: - “Quem faz o que sempre fez, obtém cada vez menos do que sempre obteve”. Agrade ou não, estamos num contexto que obriga à mudança com inovação. A verdade, cruel mas certa, é que ou se encontra a tal segunda maneira ou se cristaliza em peça de museu.

A quarta, sendo muitas vezes acertada - já que a melhoria de processos é sempre bem vinda - pode cegar e muito frequentemente é isso que acontece. O desespero cego pela melhoria pode ocultar o grande erro de não vislumbrar que os processos já não são aqueles ou que não podem continuar a ser assim desenhados e concebidos.

Fazer estratégia é antes de tudo “criar sucesso futuro sendo diferente e diferenciador” e continuamente conseguir “obter mais com menos”. São estes os dois pilares da mente do Estratega e por isso ele será simultaneamente gestor e empreendedor.

Conceber e decidir por uma estratégia não é exclusiva, nem principalmente fruto de inspiração. Não há inspiração que chegue para superar a ignorância. O estratega sabe que, antes de tudo, tem de munir-se de informação e saber sobre técnicas, métodos, modelos, casos práticos de sucesso e processos de diagnóstico para que de uma forma sólida e sustentada aponte o caminho e o dia a dia da sua organização.

Ser estratega implica uma pré-qualificação de saber que se atinge apenas com estudo e formação. Depois obriga a uma constante actualização permanente.

Mas, nos tempos actuais a estratégia só o é se se realizar continuamente nas actividades do dia a dia. Por isso, a Estratégia tanto é formulação como execução e executá-la é tanto ou mais estratégico quanto formulá-la.

Por isso, nos tempos actuais, Estratégia é Mudança na Prática. Sobrevêm aqui alguns princípios fundamentais como sejam:

: “A CO-CRIAÇÃO É MAIS EFICAZ E EFICIENTE QUE A DECISÃO CENTRALIZADA COM DELEGAÇÃO”;

: “HÁ FACTORES ESTRATÉGICOS EM TODOS OS NÍVEIS E FUNÇÕES DA ORGANIZAÇÃO RECONHECÍVEIS ATRAVÉS DO DESENHO DOS PROCESSOS CENTRAIS ESTRATÉGICOS”;

: “TODOS SÃO RESPONSÁVEIS POR QUE A ESTRATÉGIA ACONTEÇA, POR ISSO TODOS DEVEM SABER A FORMA QUE UMA ESTRATÉGIA REVESTE NAS SUAS ACTIVIDADES E COMO A MONITORAR”.

Releva, então, que o processo de elaboração e implantação de uma estratégia se torne uma ferramenta decisiva, sobretudo se contiver as necessárias etapas de saber e uma metodologia descentralizável. Um processo composto por actividades subdivididas em tarefas. Enfim a Estratégia Passo-a-Passo (ver página 17).

“CONTOU-ME UM COLEGA AMERICANO QUE DURANTE A 2ª GUERRA MUNDIAL O QUARTEL GENERAL DE GENERAIS E ALMIRANTES DOS EUA ESTAVA REUNIDO PARA TENTAR ENCONTRAR UMA FORMA DE LOCALIZAR OS SUBMARINOS ALEMÃES NO ATLÂNTICO NORTE. APÓS VÁRIAS HORAS, UM GENERAL AVANÇA A IDEIA DE SE SUGAR A ÁGUA DO ATLÂNTICO PARA QUE OS TAIS SUBMARINOS FICASSEM EM SECO E FACILMENTE LOCALIZÁVEIS PELA AVIAÇÃO AMERICANA. UM OUTRO GENERAL QUE ESTAVA TÃO DISTRRAIDAMENTE ABSORTO NO TEMA DISPAROU: - BOA IDEIA, MAS COMO É QUE NÓS SUGAMOS A ÁGUA DO ATLÂNTICO? AO QUE O PRIMEIRO RESPONDEU PERANTE RISADA GERAL: - ISSO, NÃO É CO-MIGO. EU ELABORO A ESTRATÉGIA. A IMPLEMENTAÇÃO É COM OS OFICIAIS E SOLDADOS”.

MARKETING

AS PUBLICAÇÕES EMPRESARIAIS SÃO, CADA VEZ MAIS, UM MEIO PRIVILEGIADO DE COMUNICAÇÃO

POR MAFALDA SIMÕES MONTEIRO

PUBLICAÇÕES EMPRESARIAIS

UMA SOLUÇÃO DE COMUNICAÇÃO COM CLIENTES E PARCEIROS

A comunicação é essencial a empresas e organizações de todas as dimensões. De nada serve ter o melhor produto/serviço do mundo, se não se consegue passar a mensagem para os consumidores. A própria empresa, e não apenas os produtos, deve ser devidamente apresentada aos públicos internos e externos.

A publicidade é um dos meios de comunicar esses produtos/serviços, talvez a mais conhecida, mas está longe de ser a única. As disciplinas que se têm desenvolvido ao longo dos anos são variadas e cada vez mais específicas. Às vezes o difícil é escolher a forma indicada de comunicar.

Publicações Empresariais

Uma das opções mais em voga é a comunicação através de publicações empresariais, de que é exemplo a revista que está a ler. Esta comunicação pode ser dirigida aos colaboradores da empresa, aos clientes, aos fornecedores, aos parceiros em geral, aos associados, entre outros. Os formatos variam consoante as necessidades e objectivos da comunicação em questão. Podem ser boletins informativos (comumente chamados de newsletters), em papel ou em formato digital, ou revistas. Os conteúdos podem ser escritos internamente ou subcontratados a empresas especializadas, e o design e paginação é, regra geral, subcontratado, embora existam empresas que, pela sua dimensão, têm capacidade de produzir internamente estas publicações.

Paula Lopes, assessora de imprensa e professora universitária é mais concisa: «as diferentes técnicas de comunicação associadas às relações públicas, como as publicações empresariais, tornaram-se, cada vez mais, as ferramentas mais utilizadas pelas empresas. Por um lado, os custos são menores e, por outro, estas publicações são melhor direccionadas chegando com mais eficácia ao target seleccionado. Dadas estas características as mensagens empresariais são facilmente apreendidas. Esta

é uma forma de tornar a empresa mais conhecida no segmento de mercado pretendido, posicionando-a de forma correcta e aumentar a notoriedade».

Carla Chaves, web designer, da Mediaminds – Produções Multimédia, Lda, que produz newsletters e press releases para empresas, explica que as empresas estão a optar por esta forma de comunicação, porque «se podem dirigir preferencialmente a um target definido, cujos interesses se identificam com os produtos/actividades desenvolvidas pelas empresas, o que traz vantagens, na medida em que as mensagens transmitidas surtem efeito e não são “indesejadas”».

Por seu lado, Paulo Costa, designer gráfico, da Dreamscape, Lda, empresa que se dedica também à criação e produção de newsletters e revistas para terceiros, defende que «as publicações empresariais são uma forma de fazer chegar as diferentes mensagens ou novidades aos diversos públicos. As newsletters são eficazes, porque em poucas páginas se divulgam todas as notícias relevantes. As revistas têm um valor acrescentado, porque podem incluir-se textos de fundo, que podem ajudar os leitores no desempenho da sua actividade profissional. Se as empresas olharem para os destinatários da publicação, não só como clientes, mas também como leitores, que têm gostos variados, e que se interessam por outros assuntos, que não só a empresa que lhes está a escrever, isso ainda é mais visível».

Uma prioridade

Paula Lopes explica: «Actualmente é cada vez mais prioritário uma empresa comunicar de forma estratégica e contínua. Esta é a melhor forma de estabelecer e fortalecer relações com todos os públicos internos e externos». De acordo com esta investigadora, «o processo de comunicação tornou-se essencial nos dias de hoje influenciando positivamente o

DÊ UM NOVO ROSTO AO SEU SISTEMA INFORMÁTICO.

EM 6 E 12 MESES SEM JUROS

SOFTWARE PRIMAVERA, HARDWARE E SERVIÇOS PROTOCOLO CREDIBOM – PRIMAVERA BSS

O sucesso empresarial depende, cada vez mais, do uso de soluções de gestão inovadoras. Com o objectivo de proporcionar às empresas mecanismos de acesso às mais recentes ferramentas informáticas de gestão, a PRIMAVERA BSS e a Credibom instituíram uma parceria que prevê a aquisição de software de gestão, hardware e serviços em condições excepcionais. Com este protocolo, a PRIMAVERA e a Credibom oferecem-lhe a possibilidade de modernizar o seu sistema de informação sem pagar juros nos primeiros doze meses.

Não perca esta oportunidade de investir na inovação.

Para mais informações sobre este protocolo, consulte o site www.primaverabss.com ou o seu Parceiro PRIMAVERA.

Credibom

Primavera

Nº VERDE
T 800 204 462



desenvolvimento económico de uma empresa. As publicações empresariais tornaram-se cada vez mais frequentes, porque permitem comunicar aos públicos internos e externos das empresas não só as mensagens da empresa, como as suas notícias». Além disso, explica Paula Lopes, «estas publicações reflectem, tanto graficamente, como a nível de conteúdo, a imagem e a cultura da empresa».

O efeito da concorrência

Paula Lopes explica ainda que «a publicidade começou por ser mais utilizada pelas empresas para divulgarem os seus produtos, pois tornou-se numa ferramenta eficaz não só para comunicar, mas também para vender os produtos. No entanto, a elevada concorrência entre marcas, produtos e serviços levou a que outras ferramentas de comunicação fossem utilizadas e tornadas essenciais no processo de comunicação. Desta forma as relações públicas começaram a surgir para divulgar mensagens mais complexas que permitem distinguir eficazmente os produtos da concorrência. Actualmente a publicidade está a ser preterida a favor das Relações Públicas por duas razões essenciais: As relações Públicas proporcionam maior notoriedade e posicionam a marca na mente do consumidor e as suas acções tornam-se mais económicas», conclui Paula Lopes.

ALGUNS CASOS

Em formato de revista ou newsletter, produzidas internamente, externamente ou num modelo misto, são vários os exemplos de publicações empresariais que se podem encontrar no mercado. Ficam aqui três casos de sucesso.

Wise_up News – Wise_up Weddings

A Wise_up Weddings, empresa que se dedica à criação de convites para casamentos, festas, aniversários, entre outros eventos, comunica com os seus públicos através de uma newsletter digital. Fazem-no porque «é um meio mais apelativo, eficaz e criativo de divulgação de novos produtos, actualizações do sítio na Internet e promoções», explica Susana Pinto, gestora de projecto. O boletim digital destina-se a colaboradores, clientes, subscritores e potenciais novos clientes.

A empresa não faz publicidade, porque «o retorno é dúbio... Existe? Não existe? Não se vê e é muito mais dispendioso. Uma newsletter pode ser

reenviada várias vezes, a cada cliente novo, a conhecidos, a amigos, que reencaminham, se for apelativa e interessante. A publicidade esgota-se na edição para que foi feita», explicou Susana Pinto.

FICHA TÉCNICA

NOME	WISE_UP NEWS
PROPRIEDADE	WISE_UP WEDDINGS
TIPO DE PUBLICAÇÃO	NEWSLETTER DIGITAL
PERIODICIDADE	4 A 6 POR ANO
PÚBLICOS	CLIENTES, AMIGOS, FORNECEDORES, SUBSCRITORES, FORNECEDORES
TEMAS	PRODUTOS E PROJECTOS NOVOS, PROMOÇÕES
PRODUÇÃO	CONTEÚDOS INTERNAMENTE, WEB DESIGN EXTERNAMENTE

Suicultura – Federação Portuguesa de Associações de Suicultores

A Federação Portuguesa de Associações de Suicultores (FPAS) tem, há 25 anos, uma revista, que «se destina a informar os suicultores, em particular, e todos os agentes ligados ao sector tanto a montante como a jusante, sobre o que se passa no mundo da suicultura, bem como todas as actividades ligadas a essa actividade», explica Simões Monteiro, secretário-geral daquela Federação. A revista tem conteúdos diversificados, incluindo textos informativos, técnicos e didácticos, sendo financiada pela publicidade. Inicialmente era publicada irregularmente, mas desde 1998 passou a ter uma periodicidade trimestral. Em 2001 a comunicação com os associados foi reforçada com a criação de um portal na Internet.

FICHA TÉCNICA

NOME	SUICULTURA
PROPRIEDADE	FEDERAÇÃO PORTUGUESA DE ASSOCIAÇÕES DE SUICULTORES
TIPO DE PUBLICAÇÃO	REVISTA
PÁGINAS	CERCA DE 100
PERIODICIDADE	TRIMESTRAL
PÚBLICOS	ASSOCIADOS; EMPRESAS DO SECTOR; TÉCNICOS; ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Word File Edit View Insert Format Font Tools Table Window Work Help

Find
Replace

Undo ▶ Perda de Informação
Perda de Tempo
Perda de Negócios

PROTEJA A SUA EMPRESA E O SEU TRABALHO.

Proteja a informação da sua empresa contra vírus, falhas nas aplicações, acidentes, roubos e tudo mais que possa correr mal. Com as Soluções Integradas de Segurança, garantimos-lhe a protecção total dos PCs e respectivos dados através de backups online, firewalls e os anti-vírus mais avançados. A sua empresa fica protegida contra todos os imprevistos.

PT PRIME. SOLUÇÕES INTEGRADAS QUE MELHORAM O TRABALHO DAS EMPRESAS E A VIDA FORA DELAS.

Ligue 16206 www.ptprime.pt

ROTEIROS



"PÁTEO DA UNIVERSIDADE"

COIMBRA

A CIDADE DOS ESTUDANTES

O negro das capas começa a repovoar as ruas. É Outubro e a cidade enche-se de novas caras - e de outras mais "veteranas"- ganhando um novo fulgor e alegria. Degrau a degrau, os caloiros, acompanhados dos "doutores", vão subindo as Escadas Monumentais e pousando para as câmaras fotográficas dos turistas. A cidade dos estudantes e dos amores de Pedro e Inês prepara-se para mais um ano académico, repleto de folia e tradição.

Os amores de Pedro e Inês

Reza a história que Inês de Castro, uma dama galega filha bastarda de Pedro Fernandez de Castro, um dos homens mais poderosos de Espanha e que era neto de Sancho IV, Rei de Castela, terá conhecido D. Pedro nos paços Reais da Alcáçova de Coimbra. Nesse mesmo dia, o príncipe herdeiro ficou perdidamente apaixonado por D. Inês, a quem passou a enviar cartas que, segundo a lenda, eram transportadas por um pequeno cano que levava as águas da fonte situada na Quinta das Lágrimas, até ao Paço do Convento de Santa Clara -a-Velha, onde D. Inês residia. Mas as conturbadas relações entre Portugal e Castela ditaram um fim trágico para o romance de Pedro e Inês. A 7 de Janeiro de 1355, Inês é morta a mando de D. Afonso IV quando se encontrava nas matas da Quinta das Lágrimas, e terão sido as lágrimas que Inês nessa altura derramou que fizeram nascer a Fonte das Lágrimas, onde o sangue do seu corpo ainda hoje está gravado numa rocha.

A Quinta das Lágrimas, palacete do séc. XIX, adaptado a hotel, ainda hoje atrai diariamente centenas de turistas, e é aqui, do outro lado do Mondego, que começa a nossa viagem pela cidade de Coimbra.

Da Baixa à Universidade

A travessia do Mondego leva-nos até uma nova Coimbra à beira-rio plantada. O Programa Polis deu às margens do "basófilas" um novo rosto e animação, com a criação de um novo espaço de lazer, onde o

verde predomina, e a ligação da cidade ao rio renasce. O Parque Verde do Mondego é a face mais visível de uma Coimbra moderna e jovem, que contrasta com as ruelas da Baixa da Cidade e com a centenária Universidade, fundada em 1290 por D. Dinis, e que ainda hoje constitui o "coração" da cidade.

Já em plena Baixa, atravessamos o Arco de Almedina, um dos vestígios da antiga muralha árabe que em tempos protegia a cidade e que nos leva à Alta da cidade. A subida é íngreme e implica passar pelas famosas "Escadas do Quebra-Costas". Já com pouco fôlego, chegamos à Sé Velha. De estilo Românico e construída em 1162, esta igreja alberga um conjunto notável de esculturas e jacentes dos séc. XII, XIV e XVI, destacando-se também a sua Porta "Especiosa", da autoria de João Ruão. É nas escadas da Sé Velha que em Maio, ao som das doze badaladas, o fado enche de lágrimas os milhares de estudantes que preenchem as estreitas ruelas da Alta de Coimbra.

Pelo caminho que nos leva até à Universidade, tempo ainda para apreciar algumas das Repúblicas de Coimbra, residências estudantis, algumas centenárias, onde a vida académica é vivida ao máximo. Atravessamos a Porta Férrea, entrada nobre do edifício principal da Universidade. A tradição académica dita que ao atravessarem esta porta, os estudantes trajados envergarem a sua Capa traçada.

No "Pátio da Universidade" podemos ver a Via Latina, colonata maneirista edificada no séc. XVIII, e a famosa Torre da Universidade, mais conhecida por "Cabra", um edifício do Barroco Mafrense, erigido entre 1728 e 1733, com 34 metros de altura e que está desde sempre associado à vida académica.

Ainda no "Pátio da Universidade" podemos visitar a Biblioteca Joana, uma construção do séc. XVIII, de estilo barroco, onde as paredes cobertas de estantes de dois andares, em madeiras exóticas, douradas e policromadas executadas por Manuel da Silva, albergam cerca de 250 mil obras.



SÉ VELHA



JARDIM DA SEREIA

Do Jardim da Sereia ao Botânico

Descidas as Escadas Monumentais chegamos a um dos principais pontos de encontro da cidade e talvez o verdadeiro centro de Coimbra: a Praça da República. Daqui, partimos para o Parque de Santa Cruz, mais conhecido por Jardim da Sereia, onde se destaca o Terreiro da Péla com a sua bela cascata. Ao cimo das escadas podemos ver a Fonte da Nogueira com uma estátua representando um Tritão abrindo a boca a um golfinho, de onde corre a água para a fonte, motivo pelo qual o jardim é conhecido por "Jardim da Sereia." A uns escassos 500 metros encontramos o Jardim Botânico de Coimbra, projecto da autoria do arquitecto William Elsdon e dos professores de História Natural Domingos Vandelli e Dalla Bella. O Jardim Botânico

de Coimbra é internacionalmente conhecido pelos vastos estudos que elaborado sobre a flora. No Jardim existem árvores originárias de todo o globo. As árvores mais antigas são a Ciptomeria Japonica, a Cunninghamia Sinensis e a Erythrina Crista-Gali. É possível, ainda, admirar uma sequóia gigante da Califórnia, a figueira da Austrália, araucárias, 50 espécies de Eucaliptos, entre outras árvores.

E porque Coimbra é sinónimo de Fado, uma visita à "Cidade dos Estudantes" não poderia acabar sem ouvir o choro sentido das guitarras. No bar "À Capela", uma capela do séc. XIV recuperada e transformada em casa de fados ou no mítico "Diligência", o silêncio dá lugar à música e deixa a todos vontade de um dia regressar a Coimbra.



VISTA PANORÂMICA DA CIDADE

GRANDES VIAGENS



VIETNAME

UM PARAÍSO NO ORIENTE

Localizado na extremidade sudeste da península da Indochina, o Vietname entrou recentemente na rota do turismo. Com uma vasta riqueza natural e cultural, este paraíso do Oriente é cada vez mais procurado por turistas de todo o mundo, que procuram nas paisagens verdejantes dos campos de arroz deste país, conhecer um pouco mais da cultura asiática.

O Vietname estende-se em forma de “S” por mais de 1600 km e faz fronteira com o Laos, a China e o Camboja. Grande parte do país é preenchida por florestas e montanhas e a população concentra-se nas planícies do litoral, onde a concentração demográfica chega a ser de 1000 habitantes por quilómetro quadrado.

Cerca de 80% da população do Vietname é composta por vietnamitas mas existem inúmeras etnias que vivem nas montanhas do oeste e junto à fronteira com o Laos e o Camboja.



Hanói

A nossa viagem começa em Hanoi, a capital do Vietname, uma cidade com cerca de 4 milhões de habitantes e que mantém ainda hoje o charme de outros tempos, com a sua arquitectura colonial francesa. Embora marcada pela destruição, e palco de várias guerras e calamidades, Hanoi preserva um vasto conjunto de edifícios históricos de grande valor, tais como o Templo da Literatura, construído durante o século XI e dedicado a Confúcio, o Mausoléu do Presidente Ho Chi Minh ou a sua antiga residência, o Pagode de Um Pilar, construído no séc. XIV. Mas a beleza de Hanói não se cinge aos edifícios históricos, destacando-se também pelos 18 lagos que serpenteiam a cidade e que, juntamente com os jardins que os rodeiam refrescam a paisagem de Hanói. A não perder, também, um passeio de riquexó pelo bairro antigo, um verdadeiro centro comercial ao ar livre com as suas 36 ruas que em tempos correspondiam a 36 profissões diferentes.

A Baía de Halong

Partimos rumo à Baía de Halong, uma das maiores atracções turísticas do Vietname, reconhecida pela UNESCO como Património Mundial da Humanidade devido às mais de 3 mil ilhas naturais que a povoam. A paisagem é verdadeiramente única e vale a pena um pequeno passeio de barco nas águas de cor esmeralda desta baía, percorrendo algumas das centenas de grutas de diferentes tamanhos e formas que transportam qualquer pessoa para um mundo de sonhos e fantasia.

Hué

Na cidade imperial de Hué, encontramos a Cidade Proibida Púrpura, um local em tempos reservado à vida privada do Imperador e repleta de palácios, templos e lagos, num conjunto arquitectónico de beleza ímpar. Hué foi, entre 1802 e 1945, a capital política do Vietname e o maior centro cultural, religioso e educacional do país, durante a dinastia Nguyen e a vigência do 13º Imperador. Um passeio de barco pelo Rio do Perfume leva-nos a visitar os mausoléus dos imperadores Tu Duc e Kai Dinh, ou o pagode Thuen Mu, numa viagem de cor e fantasia, num rio percorrido por barcos carregados de vegetais e povoado de pescadores.

NOVAS IMPRESSORAS OKI

OKI
PRINTING SOLUTIONS

Apresentamos as novas gamas de impressoras a cores



**A OKI Printing Solutions apresenta
as suas novas gamas de impressoras a cores**

O líder em qualidade de impressão laser a cores Digital LED renovou a sua gama de impressoras **C3000** e **C5000**. Com uma magnífica qualidade de impressão graças aos seus **1200x600 dpi**, e com uma velocidade insuperável de **26ppm a cores** e **32ppm a mono**, chegam ao mercado com um design totalmente renovado. **Doze novos equipamentos** que vão continuar a marcar a diferença por mais um ano.

Mais informações
21 470 42 00
www.oki.pt



BAIA DE HA LONG

Hoi An

A caminho de Hoi An, uma vila pitoresca que até ao séc. XVIII albergava um dos mais importantes portos do mar da China, a paisagem é preenchida por extensos arrozais e palmeirais. Situada nas margens do rio Thu Bon, Hoi An transporta-nos para um outro Vietname, repleto de tradição e história. Junto à marginal é possível observar as centenárias casas dos antigos mercadores chineses e que agora deram lugar a restaurantes e a lojas de artesanato. Em 1999 a UNESCO atribuiu a esta pacata cidade vietnamita o título de Património da Humanidade, na sequência de um longo projecto que teve por objectivo recuperar o centro histórico da cidade com os seus típicos pagodes. Entre as atracções da Hoi An encontra-se, também, a famosa ponte Lai Vien Kieu, uma verdadeira obra de arte construída em madeira.

Ho Chi Minh

A Cidade de Ho Chi Minh, designada de Saigão até 1975, é uma das maiores cidades do Vietname, contando com mais de 6 milhões de habitantes. Ho Chi Minh tornou-se, em 1954, na capital do Vietname do Sul tendo sido o quartel-general das tropas americanas durante a guerra do Vietname. A cerca de 75 quilómetros desta cidade é ainda possível visitar os túneis de Cu Chi, usados durante a Guerra do Vietname.

Ho Chi Minh é actualmente não só um grande centro económico e industrial, mas também um importante centro científico e tecnológico. Entre as principais atracções turísticas desta cidade encontram-se o mercado de Bem Thanh, o Museu da Guerra e a Catedral de Notre Dame.

Os sabores vietnamitas

O Vietname conta com uma cozinha bastante diversificada, existindo cerca de 500 pratos tradicionais diferentes que incluem carnes exóticas e criações vegetarianas fantásticas. Entre os principais pratos da cozinha vietnamita encontramos o arroz branco simples ou disfarçado com uma superabundância de verduras, peixe, carne, temperos e molhos. Os rolos de mola, talharim e bolinhos cozidos em vapor constituem algumas das iguarias do país.

Entre as frutas, destaque para a fruta verde de dragão, o jujube, o longan cáqui, o mangosteen, a cereja de três-semente e a maçã de água.



TEMPLO NA CIDADE DE HUE

OPORTUNIDADE ÚNICA

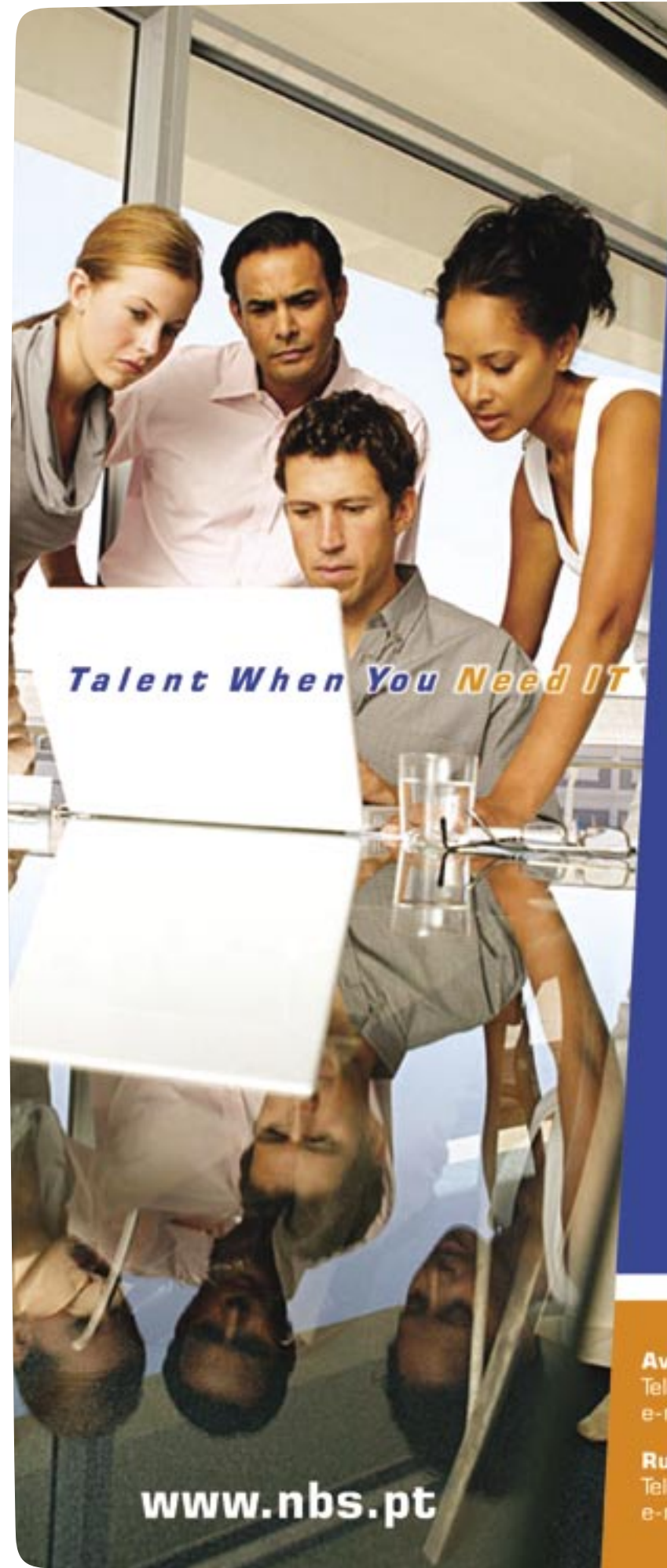
VISITE O VIETNAME COM A TOP ATLÂNTICO

A TOP ATLÂNTICO DISPONIBILIZA REGULARMENTE VIAGENS PARA ESTE DESTINO E OFERECE, ATÉ AO PRÓXIMO DIA 19 DE DEZEMBRO, UM CIRCUITO DE 9 DIAS QUE PERCORRE OS PRINCIPAIS DESTINOS TURÍSTICOS DO VIETNAME.

ESTE PACOTE, DISPONÍVEL A PARTIR DE 1599€ POR PESSOA, INCLUI:

- PASSAGEM AÉREA LISBOA / MADRID / BANGKOK / HANOI / HO CHI MINH / BANGKOK / MADRID / LISBOA EM CLASSE 0 COM A THAI
- TOUR DE 7 NOITES EM REGIME DE ALOJAMENTO E PEQUENO ALMOÇO EM HOTÉIS DE 4 ESTRELAS;
- QUATRO ALMOÇOS E DOIS JANTARES
- TRANSPORTES EM TODOS OS PONTOS DA VIAGEM
- VOO HANOI / DANANG / HUE / HANOI

PARA MAIS INFORMAÇÕES CONTACTAR, POR FAVOR, ATRAVÉS DO Nº 252 920 350 OU DO E-MAIL FAMILIAO.PSARAMAGOS@TOPATLANTICO.COM



Avaliação de Competências Técnicas IT

Avaliação Psicológica

Consultadoria de Recursos Humanos

Executive Search

Helpdesk

Recrutamento e Selecção

Outsourcing de Processos de Gestão de Recursos Humanos

BPO - Business Process Outsourcing

SFO - Sales Force Outsourcing


Av. João Crisóstomo, 64 A . 1069-079 Lisboa
 Telefone 210 105 400 . Fax 210105 430
 e-mail: nbs@nbs.pt

Rua Gonçalo Cristovão, 183 . 4000-269 Porto
 Telefone 220 102 000 . Fax 220 102 001
 e-mail: nbs.porto@nbs.pt

www.nbs.pt

An iceberg floating in a blue sea under a blue sky. The tip of the iceberg is above the water, while the much larger, submerged part is below the surface.

Nem tudo o que existe está à vista

A large, dense, and somewhat chaotic mass of white handwritten scribbles on a dark blue background, representing hidden complexity or data.

Todos os nossos produtos oferecem o apoio, a atenção personalizada, a experiência e a confiança necessária para o desenvolvimento do seu negócio. São mais de 200 profissionais à sua disposição para que possa oferecer o melhor serviço aos seus clientes, com a maior tranquilidade e melhor rentabilidade.

**Comprove-o em arsys.pt,
porque arsys é internet.**

arsys.pt
arsys é internet

Domínios

Domínios Genéricos • Domínios .pt
Domínios .eu • Domínios Territoriais

Alojamento

Alojamento Web • Alojamento E-mail • Alojamento Multimédia
Alojamento Bases de Dados • Alojamento DNS

Servidores Dedicados

Dedicado Genérico • Dedicado Administrado
Dedicado de Correio

www.arsys.pt / 808 78 1000