

# eedit

Turn the tide

## **PRIMAVERA** *reforça liderança de mercado*

---

### *Novidades*

Nova versão  
do PRIMAVERA  
Fiscal Reporting



---

### *Zoom In*

Case Study Fundação  
Universidade do Porto  
Apoio ao empreendedorismo

---

### *Flash*

Open Day PRIMAVERA Cotec

## Sumário

- 
- 4** **Novidades**  
Mais celeridade no processo de Reporting Fiscal;  
Reforço da oferta na Cloud;  
Novo impulso para o setor industrial;  
Solução de construção mais robusta.
- 
- 8** **Em Foco**  
PRIMAVERA é a marca de software de gestão eleita pela maioria das empresas em Portugal, Angola, Cabo Verde e Moçambique
- 
- 14** **Flash**  
PRIMAVERA renova certificação da qualidade;  
Open Day PRIMAVERA Cotec;  
Apoio a instituições de solidariedade social que ajudam crianças com necessidades especiais.
- 
- 18** **Zoom In**  
Case Study Fundação Universidade do Porto
- 
- 20** *Education Challenge 2012*
- 
- 21** *Apoio ao empreendedorismo*
- 
- 22** FOCUS
- 
- 23** *Certificação de Software*
- 
- 24** *Parceiros PRIMAVERA, Maio 2012*
- 
- 26** **Pontos de Vista**  
Entrevista a Marcelo Ortega, um dos maiores especialistas brasileiros de gestão comercial
- 
- 28** **Tubo de Ensaio**  
Nova geração de produtos PRIMAVERA
- 
- 30** **Sinergias**  
Luxos para os pés

# edit

№ Número 29

**Direção** José Dionísio  
**Coordenação Editorial e Executiva**  
Rosa Peixoto,  
rosa.peixoto@primaverabss.com

**Redação** Colaboração nesta Edição:  
Ángela Fonseca, António Antunes, Edite Felgueiras,  
Idalina Sousa, Jorge Batista, Lara Costa,  
Natália Dias, Nuno Queirós, Miquel Marques,  
Paulo Dias, Rui Jorge e Susana Teixeira

**Rubrica Pontos de Vista** Entrevista a Marcelo Ortega, cortesia High Play Institute

**Design** Paleta de Ideias  
www.paletadeideias.pt

**Impressão** Gráfica Vilaverdense – Artes Gráficas Lda

**Propriedade** PRIMAVERA Business Software Solutions, SA

**Sede** Edifício Olympus II, Rua Cidade do Porto, 79  
4709-003 Braga  
Tel 253 309 900, Fax 253 309 909

**Delegação** Edifício Arquiparque II  
Av. Cáceres Monteiro nº10, 6º  
1495-192 Algés

**Tiragem** 30 000 exemplares

**Periodicidade** Quadrimestral

**Distribuição** Gratuita

**Depósito** Legal 217319/04

Esta publicação está associada à PRIMAVERA Business Software Solutions. É interdita a reprodução, total ou parcial, dos conteúdos, sem a devida autorização da PRIMAVERA BSS.

## Editorial

# Aposta contínua em inovação

**JORGE BATISTA**

Co-CEO  
Corporate Strategy,  
Financials, Innovation  
and R&D



*Investimento permanente em investigação e desenvolvimento de soluções inovadoras e antecipação das necessidades do mercado proporcionam resultados positivos.*

**A** PRIMAVERA reforça a sua liderança em todos os mercados onde atua segundo estudo de mercado com a chancela IDC; em 2011 o volume de negócio consolidado foi de 13,8MEuros com o EBITDA a crescer 47% para os 14,3%; vendas em mercados externos crescem para os 37%; ERP PRIMAVERA eleito melhor ERP 2012 em Espanha, segundo opinião dos leitores de prestigiada revista; PRIMAVERA integra European Exec Board ISV da Microsoft; Zarco, cliente da marca PRIMAVERA desde junho de 2000 alcança crescimento notável além fronteiras; Sonangol Indústria escolhe PRIMAVERA para fornecer 15 unidades industriais sedeadas em Luanda; Fundação Universidade do Porto é caso de estudo para uma implementação de grande dimensão com produtos PRIMAVERA; PRIMAVERA abre

as portas da Software Factory para receber PMEs Inovadoras Cotec e parceiros do Sistema Científico e Tecnológico Nacional para uma ampla exposição sobre os nossos processos de fabrico de software no Dia PRIMAVERA Cotec; PRIMAVERA lança em tempo recorde solução de faturação certificada para as pequenas empresas que se transforma num Best Seller de vendas....

São estas e muitas outras notícias que nos fazem acreditar que as estratégias que definimos e os investimentos que as suportam acabam por dar frutos. Ao escolher manter os investimentos em inovação e em desenvolvimento de mercados com elevado potencial a PRIMAVERA vê crescer o negócio, a base de clientes, que se aproxima das 17.000 empresas em regime de Continuidade, e a quota de mercado. Reforça ainda a sua

visibilidade como empresa inovadora e parceiro de confiança.

A nova Administração, que passou a contar com dois CEO, na figura dos seus dois fundadores, está apostada em fazer crescer a presença da PRIMAVERA para novos mercados externos e em liderar a oferta de soluções baseadas na Cloud. Os lançamentos próximos de uma oferta de Cloud Services e das primeiras soluções desenvolvidas sob a plataforma Athena, a framework de desenvolvimento ágil nativamente desenhada para ambientes web, articulados com novos modelos de negócio e de parcerias, dão corpo a uma estratégia que esperamos poder vir a beneficiar todos os clientes da PRIMAVERA.

Bons negócios! 

## Novidades

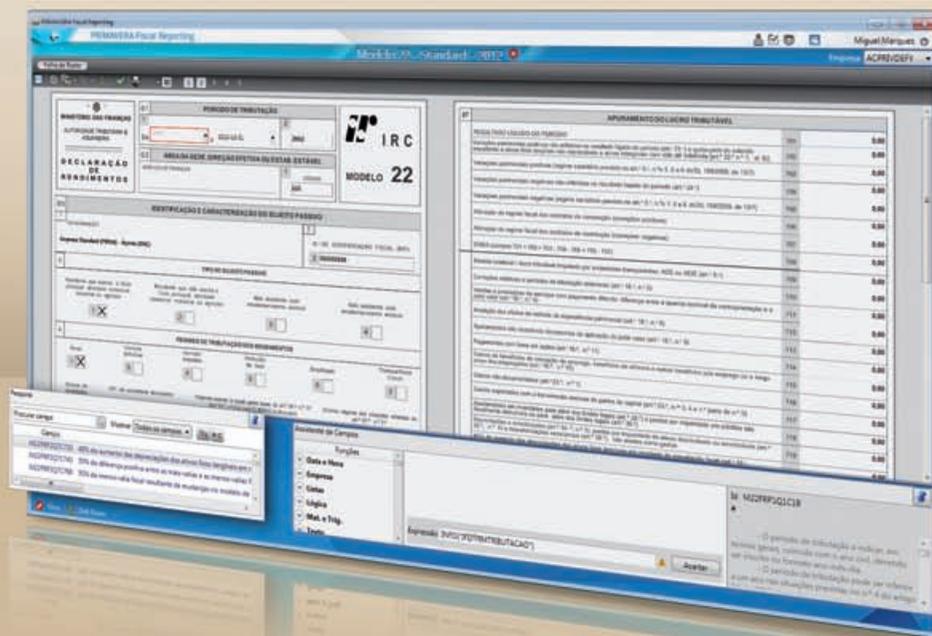
# Mais celeridade no reporting fiscal

*Nova versão do PRIMAVERA Fiscal Reporting promove melhorias significativas de usabilidade e produtividade, sendo de destacar o acesso privilegiado a informação com relevância fiscal disponível no twitter da PRIMAVERA e da Autoridade Tributária.*

A PRIMAVERA acaba de disponibilizar a versão 8 do Fiscal Reporting, uma ferramenta que agrega todos os mapas oficiais a que as empresas estão legalmente obrigadas, permitindo gerir facilmente os vários modelos/declarações de acordo com o mercado de localização e consoante a periodicidade de entrega dos mesmos.

Esta versão, que substitui a anterior, contempla um leque abrangente de novas funcionalidades, assim como um ambiente de trabalho mais ergonómico e intuitivo, permitindo ao utilizador maior agilidade no acesso às ferramentas e ganhos significativos de produtividade associados à atividade de reporting fiscal. É ainda contemplado um serviço inovador com recurso a tecnologia Web 2.0 que promove um ambiente de interação com os utilizadores do produto, facultando-lhes o acesso a mensagens da Autoridade Tributária e da PRIMAVERA com relevância fiscal para as empresas, através da rede social twitter.

FR



Possibilidade de dupla visualização de modelos e nova barra de ferramentas

### Melhorias no Painel de Controlo

Com a introdução de uma nova Barra de Ferramentas no Painel de Controlo da aplicação a navegabilidade entre os diversos modelos/empresas/cenários foi otimizada, bastando para tal selecionar as opções desejadas na grelha disponível. Desta forma, o utilizador pode configurar o *dashboard* de acordo com as suas necessidades de trabalho, agrupando modelos/ empresas, entre outros. No sentido de evitar perdas de informação, foi ativada uma funcionalidade que grava automaticamente as definições selecionadas pelo utilizador, garantindo que as mesmas sejam exibidas aquando de nova entrada na aplicação. É de destacar igualmente a dinâmica introduzida no produto ao nível da criação de novos cenários sobre os modelos/empresas, o que facilita a simulação de valores a endereçar ao Estado, permitindo delinear a estratégia de resposta à fiscalidade mais adequada para cada empresa.

### Novos painéis auxiliares

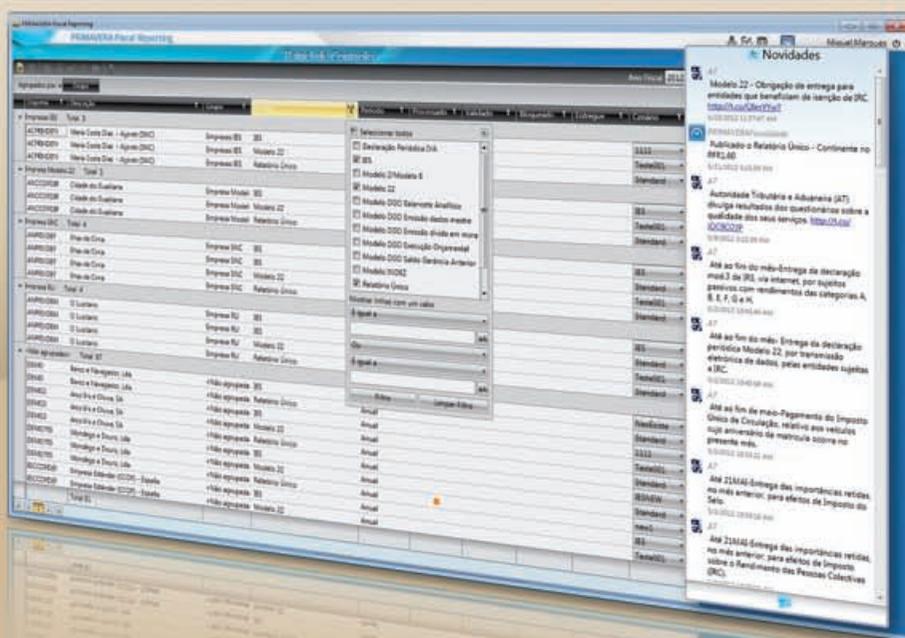
A incorporação de painéis auxiliares e uma nova forma de apresentação promovem um melhor aproveitamento do espaço do ecrã e uma leitura facilitada da descrição do campo e visualização alargada das grelhas. Estes painéis incorporam um conjunto de novas funções, sendo de destacar a consulta dos erros de validação, através da qual o sistema alerta para a existência de informação incorreta. Esta nova função traduz-se em vantagens evidentes ao nível da produtividade, na medida em que avisa o utilizador no momento do preenchimento dos modelos/declarações, caso os dados sejam inválidos.

### Edição de modelos mais ágil

Também a edição dos modelos foi agilizada graças à possibilidade de navegação entre ecrãs e de alteração imediata de modelo e de empresa, sem necessidade de acesso ao painel de controlo, reduzindo o tempo consumido na execução desta atividade que requer um elevado rigor. Foi igualmente introduzida uma funcionalidade que permite ao utilizador bloquear os itens dos modelos à medida que são preenchidos, de acordo com vários níveis de bloqueio. Este é um mecanismo de grande utilidade no preenchimento dos vários modelos/declarações, designadamente nos mais extensos, evitando-se perdas de informação.

### Integração com o Twitter

Face à utilização crescente das redes sociais como meio privilegiado de acesso e partilha de informação, foi incorporado no PRIMAVERA Fiscal Reporting o acesso ao Twitter da PRIMAVERA e da Autoridade Tributária. A integração com esta rede social permite aos utilizadores conhecer em tempo oportuno toda a informação fiscal relevante com impacto na vida das empresas. Desta forma, os utilizadores serão alertados para novos mecanismos legais que entrem em vigor, aproximação da data de entrega de determinada declaração ou modelo, entre um vasto conjunto de conteúdos com relevância fiscal e impacto na rotina diária das organizações. 



Painel de controlo com novidades do Twitter visíveis

## Nova oferta na Cloud



*Com a disponibilização de novos produtos em regime de Cloud Computing as empresas beneficiam do acesso imediato a soluções de última geração reforçadas com as vantagens do modelo SaaS.*

São cada vez mais as empresas que optam pela utilização das soluções de gestão como um serviço, beneficiando das enormes potencialidades que a generalização do uso da internet trouxe ao mercado global. Para além do ERP PRIMAVERA, no mercado há cerca de um ano no modelo de Software-as-a-Service (SaaS), que conta já com um número elevado de empresas utilizadoras, a Cloud da PRIMAVERA acaba de ser reforçada com duas novas soluções: o PRIMAVERA Qpoint e o WebCentral. O primeiro é um produto orientado para a gestão da qualidade e desempenho empresarial que disponibiliza mecanismos de controlo interno, assentes em Boas Práticas de Gestão, que conduzem à melhoria da qualidade dos processos e a uma performance de excelência. No caso do PRIMAVERA WebCentral, trata-se de uma plataforma de desenvolvimento de aplicações de colaboração que promove a integração de todos os *stakeholders* nos processos organizacionais, permitindo a estruturação da

informação interna de acordo com a filosofia funcional de cada organização.

O reforço da oferta na Cloud da PRIMAVERA tem como objetivo promover a competitividade das empresas que, muitas vezes, não apostam na inovação pelos elevados investimentos que têm de realizar em soluções e infraestruturas. Graças a esta nova oferta, as organizações podem facilmente aceder a soluções inovadoras, alojadas num Datacenter certificado de máxima segurança, com um investimento muito reduzido, beneficiando ainda do acesso imediato às atualizações de software, ao armazenamento, ao storage, à manutenção e suporte.

### **Novas soluções Web-based disponíveis em breve**

Ainda no decorrer deste ano a PRIMAVERA vai disponibilizar um novo leque de serviços na Cloud. O primeiro destes serviços a ficar disponível será a solução

HR Self-Service, desenvolvida de forma nativa para a Web e assente numa plataforma tecnológica inovadora. Esta solução permite agilizar as relações de trabalho, dando aos colaboradores das organizações a possibilidade de gerirem toda a sua informação pessoal de forma centralizada numa aplicação acedida através de browser e, como tal, disponível a partir de qualquer lugar com acesso à internet. Assim, o colaborador poderá atualizar de uma forma muito simples os seus dados pessoais, consultar e imprimir os seus recibos de vencimento e declaração anual de rendimentos sempre que desejar, solicitar à gestão de recursos humanos a alteração da conta ordenado; efetuar a marcação de férias e consultar o calendário de dias gozados e dias por gozar, entre um sem-número de outras atividades associadas à relação entre os colaboradores e a entidade patronal.

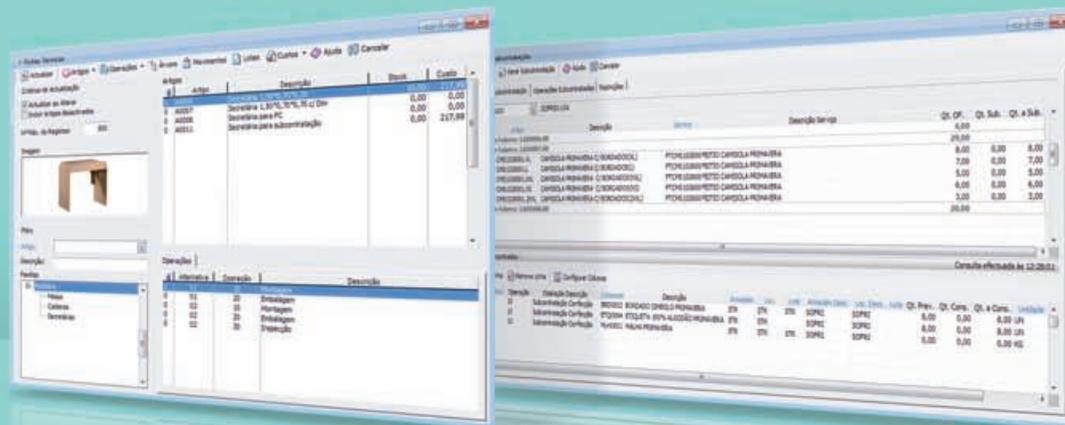
Outro dos serviços que irá integrar a oferta da PRIMAVERA resulta de uma parceria com o líder no mercado de informação para negócios. Totalmente integrado com a versão 8 do ERP PRIMAVERA, este serviço permitirá, a partir do próprio ERP, a consulta de informação financeira relevante e indicadores de risco associados a clientes ou fornecedores e a atualização automática dos seus dados. **e**

# Novo impulso para o setor industrial

Mf

Fichas técnicas permitem visualizar o artigo selecionado

Gestão de subcontratações



*Plataforma tecnológica mais produtiva, ambiente de trabalho intuitivo e novas ferramentas de apoio à Subcontratação são algumas das novidades da versão 8 do PRIMAVERA Manufacturing.*

Assente numa plataforma tecnológica moderna, revestida de um *layout* mais atrativo e dotada de novas funcionalidades que tornam o ambiente de trabalho mais rico e intuitivo, a versão 8 disponibiliza mecanismos de elevada produtividade para as empresas do setor industrial, graças às novas funcionalidades incorporadas na solução PRIMAVERA Manufacturing. Do conjunto de novidades são de destacar os mecanismos de suporte à gestão de subcontratações, que permitem deter um maior controlo sobre todo o processo de contratualização externa, desde o apoio à encomenda, expedição e receção. Todas as operações realizadas neste âmbito têm integração direta no módulo de Logística do ERP, facilitando os processos de gestão e controlo logísticos associados à subcon-

tratamento. Desta forma, a informação sobre os materiais que deram saída/entrada em armazém com vista à realização do trabalho subcontratado têm reflexo imediato nos movimentos de stocks.

Na ficha técnica dos artigos foi introduzida uma funcionalidade que permite ver a imagem real do produto selecionado. Desta forma, as empresas que trabalham com um elevado número de artigos podem efetuar facilmente a sua identificação. Foi igualmente adicionada uma nova funcionalidade que permite valorizar a produção de um artigo numa ordem de fabrico a Custo Real Calculado.

#### Mais novidades em breve

A PRIMAVERA continua a sua aposta no setor industrial, encontrando-se neste momento a desenvolver novas ferramentas

de auxílio ao processo de gestão da produção, estando previsto o lançamento de mais novidades no último trimestre de 2012. Do leque de novidades previstas, são de destacar o novo módulo de Planeamento, assim como os Quadros de Controlo que permitirão ao responsável de produção acompanhar em tempo real o processo produtivo através de um conjunto de explorações sobre as ordens de fabrico, os artigos produzidos e as encomendas de clientes. e

“ Com o software PRIMAVERA Manufacturing conseguimos reduzir os erros de produção em 30% e poupar três horas por dia no processo de movimentação de stocks.”

**Pedro Hora**, Diretor de Produção, Logística e Qualidade da Horainox

## Solução de Construção mais robusta

*Novos mecanismos de gestão operacional, ferramentas adicionais de controlo de execução e análise, apoio à orçamentação e subempreitadas, são as principais novidades para o setor da Construção Civil e Obras Públicas.*

No âmbito do lançamento da versão 8 dos produtos PRIMAVERA, toda a gama de oferta beneficiou de um conjunto de melhorias de usabilidade subjacentes a uma plataforma tecnológica mais dinâmica e flexível, bem como à incorporação de novas funcionalidades promotoras de índices de produtividade mais elevados. Por força das profundas alterações inculcadas em diversos produtos, a disponibilização das novidades da V8 irá prolongar-se ao longo de 2012, com especial incidência na solução para o setor da Construção Civil e Obras Públicas. Este produto foi alvo de melhorias muito significativas ao nível da componente de gestão operacional, com o intuito de impulsionar a produtividade e otimizar a capacidade de análise. A versão 8 do PRIMAVERA Construction será disponibilizada este ano, contemplando novidades no módulo de Orçamentação, melhor controlo nas requisições internas, maior flexibilidade na criação de propostas e gestão de subempreitadas.



---

### **Maior capacidade de execução e controlo**

A disponibilização de mecanismos promotores de um controlo rigoroso de execução de obras é determinante neste setor. Com o intuito de auxiliar as empresas a deterem um total controlo sobre as diversas obras e empreitadas serão reforçados os mecanismos de controlo de requisições internas e disponibilizados vários mapas de controlo adicionais que permitem o total acompanhamento da obra. Por conseguinte, será disponibilizada informação sobre o estado atual da produção, comparativo dos valores orçamentados, autos de medição e custos reais; comparação entre versões de orçamentos, bem como a possibilidade de detalhar no quadro resumo de controlo da obra os movimentos que deram origem aos valores apresentados.

---

### **Orçamentação dotada de ferramentas de apoio à decisão**

Toda a área de orçamentação será otimizada passando a incorporar um conjunto de mecanismos que integram os custos indiretos na estrutura do orçamento, permitindo ao utilizador tirar partido de funcionalidades como pedidos de preços, requisições internas e subcontratação de trabalhos que constam dos custos indiretos. A possibilidade de duplicar propostas para um concurso, a definição do número de casas decimais a utilizar no orçamento ou ainda a capacidade de vários utilizadores operarem simultaneamente sobre o mesmo orçamento são novidades que irão dar um forte contributo para o aumento de produtividade. Sendo a produtividade e a competitividade as principais palavras-chave para o negócio, o produto irá contemplar igualmente mecanismos que tornam os autos de medição mais eficazes, um fator de elevado valor acrescentado nesta área de atividade, assim como um apuramento mais imediato da rentabilidade do valor faturado ao cliente.

Também o processo de consulta a fornecedores irá contemplar melhorias operacionais nos vários processos, assumindo especial destaque a possibilidade do utilizador selecionar um conjunto de fornecedores para os quais pretende enviar automaticamente uma solicitação de proposta. O processo complementa-se com a comparação de propostas recebidas, promovendo a rápida identificação da melhor opção e imediata adjudicação.

---

### **Gestão de subempreitadas**

A gestão de subempreitadas foi alvo de atenção especial nesta versão, através do reforço dos mecanismos de controlo, assim como de diversas funcionalidades que tornam esta área da solução mais ágil e flexível. A disponibilização de um assistente de criação de subempreitadas irá simplificar não só o processo de criação, como de alteração das mesmas. Outras funcionalidades como a possibilidade de criação da subempreitada diretamente do articulado da obra, a visualização integrada no orçamento e a orientação ao item proporcionam uma significativa agilização de um processo de elevada importância neste setor de atividade. **e**

## Em Foco

# A marca eleita em todos os mercados

*Estudo da analista de mercado IDC revela que a maioria dos gestores em Portugal, Angola, Cabo Verde e Moçambique preferem as soluções PRIMAVERA para gerirem os seus negócios.*

De acordo com um estudo realizado pela analista de mercado IDC – líder mundial na área de *market intelligence*, serviços de consultoria e organização de eventos para os mercados das Tecnologias de Informação, Telecomunicações e Eletrónica de Consumo – as soluções de gestão da PRIMAVERA são as mais utilizadas pelas empresas em Portugal, Angola, Cabo Verde e Moçambique. O estudo realizado entre os meses de fevereiro e abril teve como principal objetivo auscultar as organizações dos referidos mercados sobre a utilização de *software* de gestão, as soluções usadas, níveis de satisfação e qualidade do suporte técnico prestado.

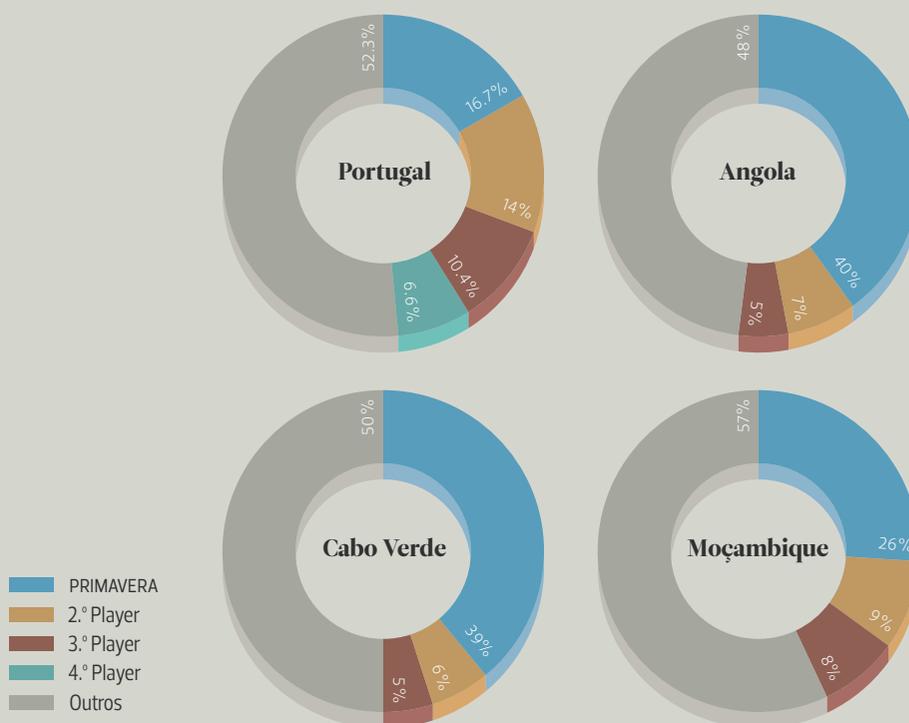
Em Portugal a marca PRIMAVERA assume uma posição de liderança, com uma quota de mercado de 16,7% das empresas portuguesas a utilizarem estas soluções de gestão, distando dois pontos percentuais

do segundo player. Já nos vários mercados africanos o estudo revela uma utilização massificada das soluções PRIMAVERA, particularmente em Angola, onde 40% das empresas suportam os seus processos de negócio nestas soluções, com uma incidência muito significativa no segmento das empresas de grande dimensão. Também em Cabo Verde sobressai uma forte preponderância da marca, registando uma quota de mercado de 39%; e em Moçambique assiste-se igualmente a uma liderança destacada, com 26% das empresas a laborar nesta região a recorrer às soluções

PRIMAVERA, surgindo em segundo lugar um fabricante que detém uma quota de mercado de 9%.

Uma rede de Parceiros sólida e com total cobertura das diversas geografias dos mercados africanos, assim como uma equipa de consultores que acompanha os processos de internacionalização dos seus clientes para o mercado externo são fatores que ao longo dos anos têm permitido reforçar a confiança das empresas nas soluções e nos serviços prestados pela PRIMAVERA, com uma incidência muito particular em Angola, Cabo Verde e Moçambique. A localização dos produtos para estes mercados, assim como uma resposta adequada às envolventes culturais, legais e fiscais vigentes são igualmente fatores que contribuem para os elevados níveis de confiança na marca. Apesar da forte presença nestes mercados revelada pela IDC, atualmente as soluções da PRIMAVERA são usadas em cerca de 20 países, totalizando mais de 40 mil empresas utilizadoras.

## Quota de mercado do software de gestão PRIMAVERA em Portugal, Angola, Cabo Verde e Moçambique



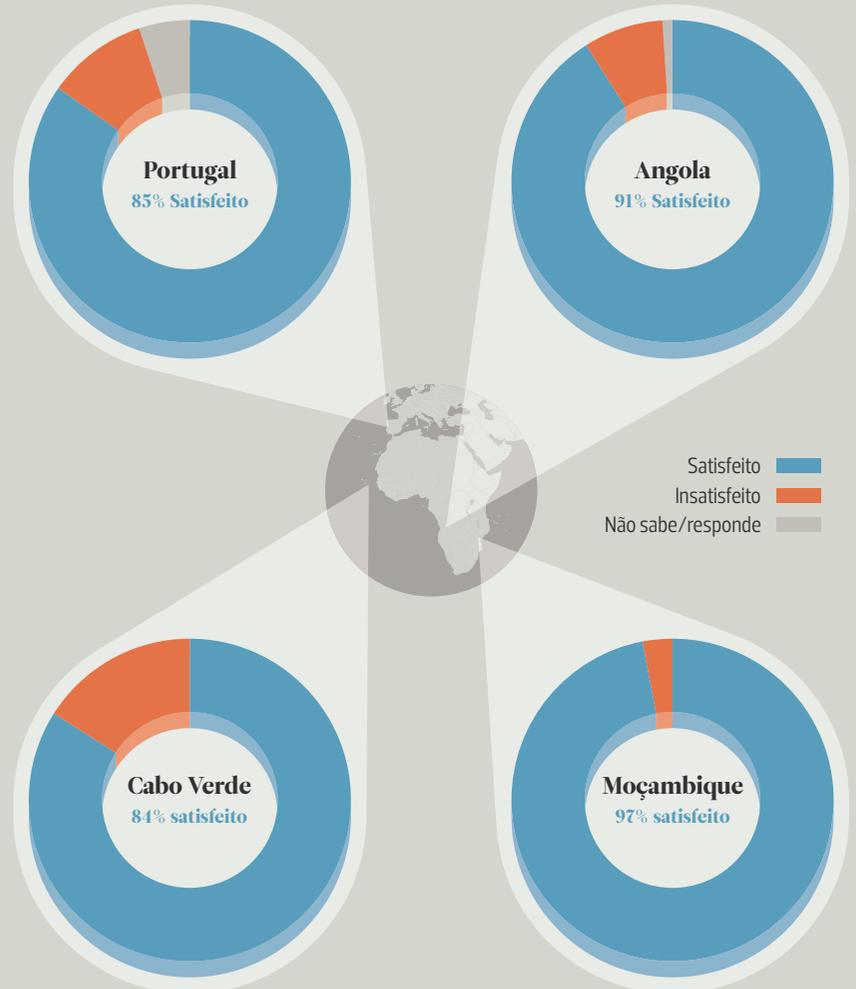
“ Sentimos uma responsabilidade acrescida de continuar a promover a satisfação global dos nossos clientes.”

David Afonso, Vice President | Product and Customers Interface Management, PRIMAVERA BSS

## A inovação como fator diferenciador

Para estes resultados em muito tem contribuído o fator inovação e a aposta em soluções desenhadas à medida das necessidades dos respetivos mercados. Só em 2011 a PRIMAVERA BSS investiu 26% do seu Volume de Negócios em Investigação e Desenvolvimento. Esse investimento contínuo da empresa é reconhecido pelos utilizadores das suas soluções e está refletido nos critérios considerados pelos inquiridos relativamente à escolha do fornecedor. Este fator assume especial pertinência nos mercados africanos onde as características mais valorizadas pelos gestores na escolha das soluções de gestão são essencialmente as funcionalidades do produto e sua adaptabilidade às necessidades do negócio. O Continuity Service Agreement, um serviço de continuidade e de proximidade que garante um acompanhamento permanente da evolução das soluções PRIMAVERA, bem como toda a política de Customer Care centrada na satisfação global dos clientes, são fatores aos quais não está alheio o elevado índice de satisfação dos clientes PRIMAVERA nos vários mercados analisados.

### Grau de satisfação com o software de gestão PRIMAVERA



O estudo revela também que em Portugal 85% dos utilizadores das soluções PRIMAVERA estão satisfeitos e que o produto corresponde às suas expectativas; em Angola os níveis de satisfação sobem para os 91%; no mercado cabo-verdiano os valores são de 84% e em Moçambique de 97%. O elevado índice de satisfação, quer com as soluções PRIMAVERA, quer com o serviço pós-venda prestado conduz a outro dado relevante evidenciado pelo estudo e que consiste num nível de recomendação muito significativo. Em Portugal 78% dos gestores que utilizam soluções PRIMAVERA recomendariam estes produtos, em Angola os níveis de recomendação atingem os 91%, em Cabo Verde são

de 88% e em Moçambique chegam aos 97%.

De acordo com David Afonso, Vice Presidente da PRIMAVERA BSS, “estes são dados que conferem a confiança necessária para a prossecução de uma estratégia enraizada na inovação contínua e na antecipação das necessidades das empresas a atuar nos vários mercados onde a marca está presente.”

O responsável conclui “sentimos uma responsabilidade acrescida de continuar a promover a satisfação global dos nossos clientes, disponibilizando-lhes produtos e serviços de qualidade, que correspondam às suas expectativas e que promovam a competitividade dos seus negócios”.

## Crescimento significativo em Espanha

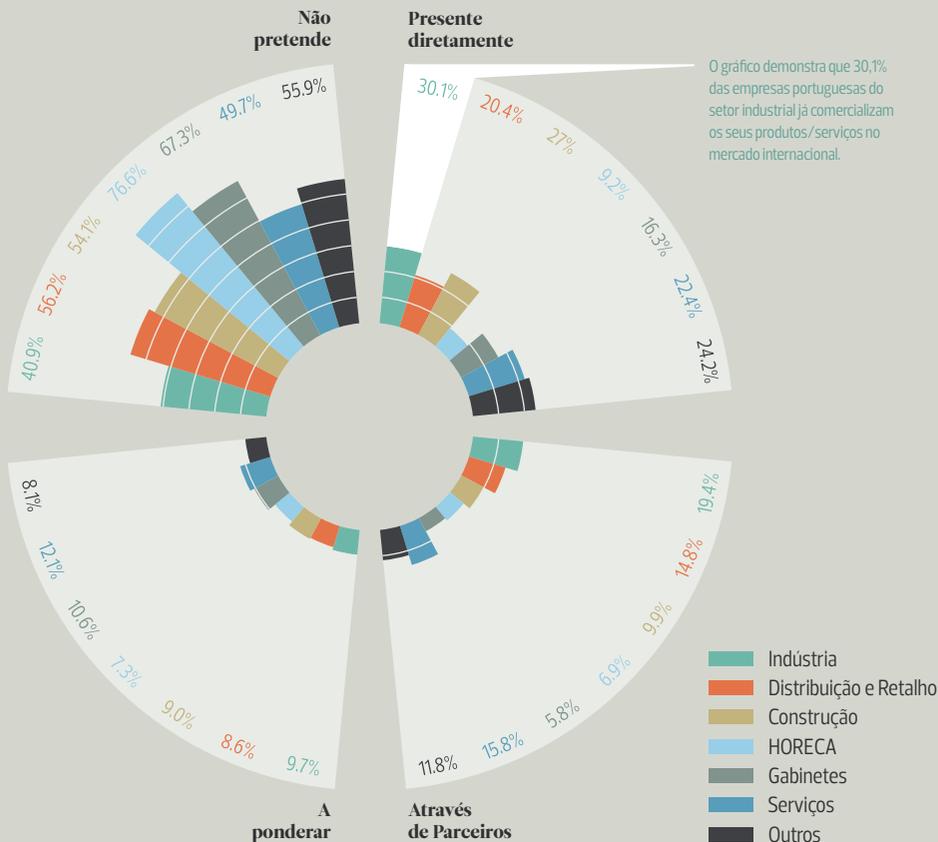
Apesar da conjuntura económica adversa, a PRIMAVERA tem vindo a registar um aumento do número de clientes no mercado espanhol. Neste momento conta com uma rede de vinte parceiros de negócio nas várias comunidades autónomas e clientes nos diversos setores de atividade. Presente no mercado espanhol desde 2006, o ERP PRIMAVERA foi considerado pela revista BYTE TI, uma das mais prestigiadas publicações especializadas em Tecnologias de Informação, o 'Melhor ERP 2012' do mercado espanhol. Com presença direta em Portugal, Espanha, Angola, Cabo Verde e Moçambique, além de operações muito significativas em diversos mercados, o peso dos negócios internacionais em 2011 representou 37% do volume de negócios do grupo.

## Elevados níveis de informatização

Numa era caracterizada pela massificação das Tecnologias de Informação e Comunicação e pela digitalização, a utilização de *software* de gestão empresarial estende-se praticamente a todos os processos de negócio, independentemente do setor de atividade e da dimensão das organizações.

De acordo com o estudo da IDC assiste-se a uma utilização generalizada de soluções de gestão de suporte aos processos de negócio das empresas a atuar nos diversos setores e nos diferentes mercados analisados. Em Portugal 84% das empresas já utilizam *software* de gestão empresarial. Relativamente aos mercados africanos, Angola apresenta uma realidade muito idêntica à portuguesa com cerca de 80% das empresas a recorrerem a aplicações de gestão. Nos restantes países verifica-se uma tendência decrescente, nomeadamente em Cabo Verde com os valores a diminuir para os 67% e em Moçambique para os 58%. O estudo demonstra também que quase todas as empresas destes mercados africanos que recorrem a soluções de gestão já usufruem de ligação à Internet.

## Presença internacional das empresas portuguesas



### Ficha técnica Portugal

O estudo incidiu sobre as Sociedades Comerciais estabelecidas em Portugal. A amostra aleatória é constituída por 1150 empresas dos setores da Indústria, Distribuição e Retalho (D&R), Construção, HORECA (Hotelaria, Restauração e Catering), Serviços, Gabinetes e Outros. A administração do inquérito decorreu através do método CAWI (Computer Assisted Web Interviewing) complementado por telemarketing. A recolha dos inquéritos decorreu entre os dias 15 de fevereiro e 23 de março. A resposta aos Inquéritos foi na sua grande maioria da responsabilidade do Diretor Geral ou do Diretor de Sistemas de Informação. A Margem de Erro deste estudo é de 2,9%.

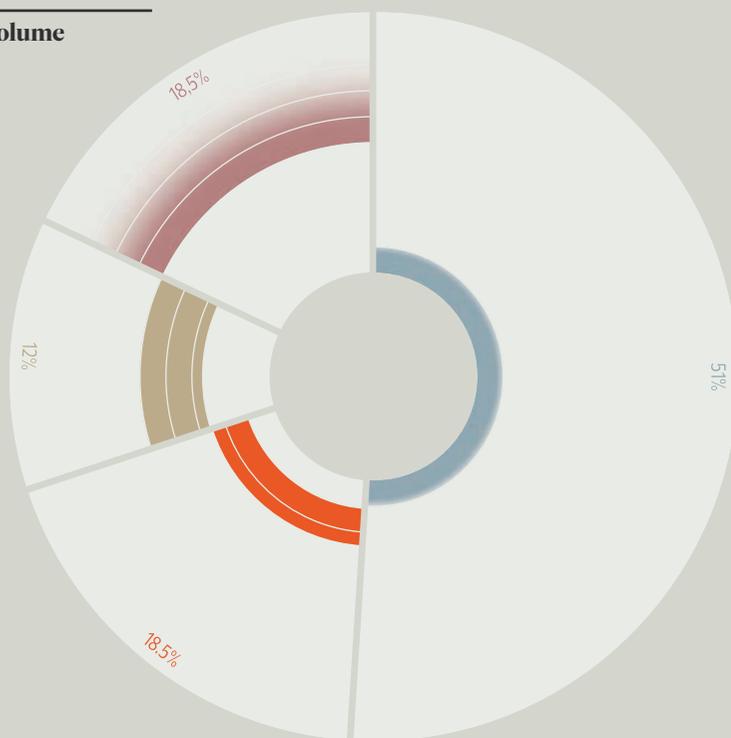
### Ficha Técnica Mercados Africanos

O estudo incidiu sobre as empresas que compõem o tecido empresarial dos mercados de Angola, Cabo Verde e Moçambique, abrangendo organizações de todas as dimensões e setores de atividade. A amostra aleatória é constituída por 269 empresas a laborar em Angola, 211 em Moçambique e 123 em Cabo Verde. O inquérito telefónico decorreu entre os meses de fevereiro e abril, sendo os principais interlocutores os gestores ou diretores de Sistemas de Informação das empresas inquiridas. O setor dos serviços e organismos do estado são os mais representados na amostra.

Os dados demonstram que para 51% das empresas presentes no mercado internacional o peso das exportações é inferior a 10% do Volume de Negócios.

### Peso das exportações no Volume de Negócios

- Menos de 10% VN
- 11 a 25% VN
- 26 a 50% VN
- Mais de 50% VN



## As TI como motor de competitividade

*Estudo da IDC analisou ainda a situação atual do tecido empresarial português, revelando a importância das tecnologias da informação na competitividade das empresas.*

A análise da IDC ao mercado português contemplou também uma abordagem sobre as expectativas das empresas face ao contexto económico atual, assim como as medidas delineadas para aumentar a competitividade do negócio. Os resultados demonstram que mesmo num cenário económico desfavorável, a maioria das organizações pretendem manter o nível de investimento em tecnologias de informação e comunicação, procurando por essa via otimizar a sua eficiência operacional, melhorar a qualidade do serviço prestado e incrementar a competitividade. O estudo demonstra assim, de forma clara, a importância que os gestores atribuem às soluções de gestão para a competitividade global das organizações.

No que concerne às perspetivas do negócio, a grande maioria das empresas (79%) revelou pouca confiança relativamente ao crescimento do seu volume de negócios nos próximos 12 meses, não obstante, é de destacar que 17% demonstra estar muito confiante ou extremamente confiante no crescimento do seu negócio, mesmo num período de grandes incertezas. Conscientes do impacto que a conjuntura económica pode provocar no tecido empresarial, a maioria dos gestores inquiridos apontam a identificação e redução de custos e a melhoria da eficiência operacional como principais medidas a adotar para fazer face à crise. É igualmente de realçar que uma percentagem muito significativa de empresários revelam estar atentos às oportunidades que a expansão para outros mercados pode representar, com 26% a apontar a expansão para novas geografias como medida a adotar para contrariar o atual contexto económico que se vive no país.

### Presença internacional

Relativamente à presença internacional e intenções de internacionalização a curto prazo, o estudo revela que 20,5% das empresas já têm presença internacional direta e que os países africanos de expressão

portuguesa são os mercados de eleição dos empresários portugueses. Nesse sentido, 45% dos inquiridos demonstrou interesse em manter ou aumentar a presença nesta região e 13% expressou intenção de iniciar internacionalização para esses mercados ainda em 2012.

O peso das exportações no volume de negócios das empresas portuguesas é na maioria dos casos (60%) inferior a 10%, porém é de registar que em 19% dos casos, o peso das exportações é mesmo superior a 50% do volume de negócio.

Por setores, o estudo demonstra que a Indústria (30%) e Construção (27%) são as áreas de negócio com maior presença internacional direta, em oposição ao canal HORECA (Hotelaria, Restauração e Catering) que revela uma presença internacional tímida (9%). Conforme expectável, esta análise ao tecido empresarial português revela uma relação proporcional entre a dimensão das empresas e a sua internacionalização. Ficou ainda evidenciado que as empresas que não ponderam a hipótese de internacionalizar os seus negócios não o fazem, na maioria dos casos, por considerarem que os seus produtos/serviços não se adaptam a outros mercados.

Para mais informações sobre este estudo consulte o site da PRIMAVERA.

**Flash****Marca  
de qualidade**

*Processos de conceção, desenvolvimento, produção e distribuição de software, assim como serviços de formação e consultoria da PRIMAVERA certificados com “distinção”.*

A entidade certificadora SGS-International Certification Services renovou a certificação de Qualidade da PRIMAVERA BSS ao abrigo da norma NP EN ISO 9001. Esta renovação é o resultado do cumprimento dos requisitos da norma aplicável ao setor ao nível da conceção, desenvolvimento, produção e distribuição de software, serviços de formação e consultoria, assim como da evolução do sistema de gestão da qualidade da empresa. A entidade certificadora destacou como ponto forte das melhorias introduzidas ao sistema de gestão da qualidade a implementação do software PRIMAVERA Qpoint, uma solução orientada para a gestão do sistema de qualidade e desempenho que permitiu implementar e automatizar os processos de qualidade e os procedimentos de controlo dos requisitos normativos, legais, de gestão e de mercado, bem como monitorizar em tempo real as conformidades do negócio.

Para além da ferramenta de gestão interna Qpoint, os outros pontos fortes do sistema de gestão da qualidade identificados pela entidade certificadora foram: a estrutura e dinâmica de gestão da rede de Parceiros; o envolvimento de todos os colaboradores nos mais variados níveis do sistema de gestão e a abrangência dos indicadores.

No âmbito da certificação da qualidade dos seus processos internos, a PRIMAVERA Technology, unidade responsável pelo desenvolvimento de soluções de gestão, obteve também recentemente certificação CMMI de nível 2. Esta distinção atribuída pelo Instituto de Engenharia de Software da Universidade de Carnegie Mellon, uma entidade mundialmente reconhecida, atesta a qualidade do modelo de desenvolvimento de software preconizado pela PRIMAVERA Technology, que se junta assim a um núcleo muito restrito de organizações certificadas com esta norma de referência mundial para o setor. **e**

---

## **PRIMAVERA adota novo modelo de Corporate Governance**

---

Com o início do ciclo de gestão 2012-2013 a PRIMAVERA adotou um novo modelo de Corporate Governance formado por um Conselho de Administração e por uma Comissão de Sustentabilidade que constitui um órgão consultivo do Conselho de Administração. O primeiro passa a integrar dois Co-CEOs, Jorge Batista e José Dionísio (os dois sócios fundadores) e um vice-presidente, David Afonso. Para além dos Country Managers e dos elementos do Conselho de Administração, a Comissão de Sustentabilidade é constituída por duas personalidades externas: o Professor Daniel Bessa, Diretor-geral da Cotec Portugal e o Professor Azevedo Rodrigues, Bastonário da Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas. **e**



## Dia PRIMAVERA Cotec

*Altos quadros e responsáveis das empresas que integram a Rede PME Inovação Cotec conheceram in loco a estratégia de inovação no desenvolvimento do software PRIMAVERA.*

No âmbito da Rede PME Inovação Cotec, impulsionada pela Associação Empresarial para a Inovação, a PRIMAVERA promoveu um *open day* dirigido às empresas que integram esta rede de inovação com o objetivo de potenciar a aproximação e colaboração entre as diversas organizações. O encontro juntou altos quadros e responsáveis deste conjunto de empresas empreendedoras que tiveram oportunidade de conhecer a componente estratégica da inovação preconizada pela PRIMAVERA Technology, unidade responsável pelo desenvolvimento de software. As diversas fases do processo de desenvolvimento de software, bem como o ecossistema de Parceiros PRIMAVERA foram temas igualmente abordados nesta jornada.

A Rede PME Inovação Cotec surgiu com o objetivo de reforçar o conhecimento sobre as competências das empresas do universo Cotec, que conta atualmente com 119 empresas associadas. A PRIMAVERA integra esta associação desde 2004, sendo

membro da Rede PME inovação desde 2007. Esta associação sem fins lucrativos tem como missão promover o aumento da competitividade das empresas localizadas em Portugal, através do desenvolvimento e difusão de uma cultura e de uma prática de inovação, bem como do conhecimento residente no país, integrando empresas nacionais de reconhecido mérito e instituições do Sistema Nacional de Inovação.

A Cotec Portugal – Associação Empresarial para a Inovação foi constituída em Abril de 2003, na sequência de uma iniciativa do então Presidente da República, Jorge Sampaio, tendo sido apoiada pelo Primeiro-Ministro e recebido a adesão de um conjunto de empresas cujo valor acrescentado bruto global representava, em 2002, cerca de 14% do PIB nacional. Desde o início da sua atividade que o cargo de Presidente da Assembleia-Geral tem sido exercido pelo Presidente da República. Face à importância transversal da inovação e do empreendedorismo em todo o tecido

empresarial, a Cotec tem associações congéneres em Espanha e Itália, que atuam no sentido de impulsionar a iniciativa Cotec Europa, no sentido de contribuir para a dinamização de políticas de inovação adequadas ao tecido produtivo, não só nos três países como na União Europeia. 



**Professor Daniel Bessa**, um dos mais conceituados economistas portugueses, é o atual Diretor Geral da Cotec Portugal

## Ajudar a construir sonhos

*PRIMAVERA apoia projetos de instituições de solidariedade social em Portugal, Espanha, Angola e Moçambique que ajudam crianças com necessidades especiais.*

O Marco era um menino como qualquer outro da sua idade, com muitos sonhos e fantasias, mas que não podia frequentar a escola devido a uma doença rara que lhe havia sido diagnosticada. Porém, as suas limitações físicas não lhe restringiam a imaginação e o Marco sonhava continuamente com a escola. E não se cansava de pensar que se não podia ir à escola, por que razão não se poderia construir uma escola para ele. O Marco sonhou e a obra nasceu para dar resposta a tantos Marcos privados de aprender, brincar, conviver e gozar de todas as experiências próprias da infância.

A Casa dos Marcos, um projeto da Associação Raríssimas único no mundo, contou com o apoio da PRIMAVERA BSS, que se juntou a este projeto com o objetivo de contribuir para uma infância mais digna dos meninos e jovens portadores de doenças raras. Nesta casa construída na vila da Moita, em Setúbal, os meninos portadores de doenças raras e suas famílias podem usufruir de um lar residencial,

um centro de ocupação de tempos livres, um centro de aquisição de competência, entre outras valências.

Com este apoio a PRIMAVERA reforça a sua participação em iniciativas de índole social focadas na infância, dando o seu contributo para a criação de melhores condições de vida para estas crianças. Nesse sentido, a PRIMAVERA tem apoiado instituições nos diversos mercados onde está presente, tendo igualmente contribuído para a associação internacional Save the Children em Espanha, Angola e Moçambique. Esta instituição com mais de 90 anos desenvolve programas de defesa dos direitos das crianças, assegurando a sua sobrevivência, proteção, desenvolvimento

e participação ativa na sociedade. Em Angola e Moçambique a sua ação está centrada nas áreas da educação e saúde, disponibilizando programas neste âmbito, nomeadamente a vacinação para a erradicação da Poliomielite e do HIV/SIDA.

O apoio da PRIMAVERA a crianças com necessidades especiais contemplou ainda a Liga da Solidariedade Social de Cabo Verde que presta auxílio a crianças vulneráveis das várias ilhas, proporcionando-lhes uma infância mais digna e as condições necessárias para a vivência de uma infância adequada. **e**



# GRENKERENTING

## Nº1 em Renting Informático



## VANTAGENS COMPETITIVAS ÚNICAS

com a GRENKE RENTING.

- ▶ Paga menos imposto
- ▶ Mantem a sua liquidez e as suas linhas de crédito
- ▶ Prestações regulares com pagamentos mais fáceis de planear
- ▶ Processamento rápido e descomplicado com um serviço versátil
- ▶ Produtos flexíveis, feitos à sua medida
- ▶ Opção de upgrade para as tecnologias state-of-the-art

**Zoom In**

Case Study

**PRIMAVERA  
na Fundação  
Universidade  
do Porto**

*Com a mudança de estatuto para regime fundacional, a maior instituição de ensino e investigação científica portuguesa implementou o sistema de gestão empresarial (ERP) PRIMAVERA, com o objetivo de melhorar os processos de controlo de gestão.*

Sendo a maior instituição de ensino do país e o maior produtor de ciência em Portugal, com 69 unidades de investigação responsáveis por mais de 20% dos artigos científicos portugueses indexados anualmente na ISI Web of Science, o desafio da gestão privada e da autonomia da Universidade do Porto implicava um amplo processo de adequação do sistema de gestão. A organização necessitava de alargar o ERP PRIMAVERA a todas as unidades orgânicas, reitoria e serviços autónomos, de forma a garantir a uniformização de processos e a globalização do modelo de gestão.

**As necessidades**

Com a tónica assente no trinómio Conhecimento, Inovação e Tecnologia, a instituição passou a deter a responsabilidade de definir estratégias de negócio que permitissem uma gestão patrimonial, administrativa e financeira rigorosa, no sentido da autonomia económica. O desafio da gestão privada implicava um amplo processo de padronização do sistema de gestão utilizado com o objetivo de otimizar o processo de reporting e o controlo operacional.

**A escolha do fornecedor**

A experiência de utilização do *software* de gestão PRIMAVERA para a área da Administração Pública (PRIMAVERA AP) há largos anos, quer na reitoria, quer em algumas faculdades, deu à organização a segurança necessária para avançar com o projeto de extensão do ERP PRIMAVERA em todas as unidades orgânicas, respondendo



aos novos requisitos de gestão. A elevada extensibilidade e flexibilidade da plataforma tecnológica que aloja as soluções da PRIMAVERA foram decisivas neste processo, possibilitando a integração numa única base de dados de toda a informação oriunda dos restantes subsistemas de informação existentes na instituição.

#### O processo de implementação

O trabalho da PRIMAVERA Consulting, unidade de negócio da PRIMAVERA BSS especializada na implementação de projetos de maior complexidade técnica, focou-se no desenvolvimento de um modelo de gestão transversal a todas as unidades, contemplando a descentralização das tesourarias e dos serviços financeiros das diversas unidades orgânicas, mantendo a sua autonomia em termos de funcionamento operacional. Esta descentralização administrativa e financeira permitiu a cada faculdade manter os processos inerentes à sua área de especialização em simultâneo com um modelo de gestão global partilhado por toda a instituição.

Sendo a mobilidade um fator essencial nesta área de negócio, foi desenvolvido um modelo de Web Services de integração que culminou com a ligação, via Web, entre o ERP PRIMAVERA e os restantes sistemas numa única plataforma *online* que possibilita a gestão académica, patrimonial, administrativa e financeira nessa mesma plataforma. Esta fluidez de dados e intensa interligação entre diferentes sistemas dotou a unidade de controlo de

gestão e auditoria de numerosas ferramentas de controlo e de auxílio ao processo de *reporting*. Ainda no sentido de melhorar este processo, foi criada de raiz uma área de Projetos que integra mecanismos de controlo orçamental e permite uma gestão adequada dos projetos de toda a instituição, agilizando a relação com as entidades financiadoras.

A elevada experiência da PRIMAVERA no setor do ensino permitiu agilizar a resposta às questões legais e fiscais, centralizando na unidade de controlo de gestão e auditoria a entrega das declarações fiscais e oficiais. Nesse sentido, foram desenvolvidos mecanismos que permitem ao sistema efetuar automaticamente um apuramento global com impacto imediato na tesouraria e nas declarações oficiais.

O sucesso deste projeto descentralizado, com faculdades dispersas por diferentes Campus, seguidos por equipas distintas e com algumas necessidades inerentes ao próprio *core business* de cada uma das faculdades deveu-se, em grande medida, à Metodologia de Implementação PRIMAVERA (MIP), um modelo exclusivo da PRIMAVERA baseado nas melhores práticas internacionais para a implementação de sistemas de informação.

#### Vantagens e expectativas

O projeto da PRIMAVERA Consulting resultou na automatização de um conjunto de processos, na otimização significativa do controlo de gestão e do *reporting*, bem como na redução do Custo Total

“ A solução de gestão PRIMAVERA dá-nos uma visão integrada e em tempo real de toda a atividade da Universidade e é fundamental para a criação de sinergias e partilha de processos vitais a uma gestão rigorosa”.

José Marques dos Santos, Reitor da Fundação Universidade do Porto

de Propriedade (TCO) suportado pela instituição. De acordo com o Reitor da Universidade do Porto, José Marques dos Santos, “este projeto é uma aposta clara na eficiência e rigor dos processos e na modernização da gestão universitária, fatores essenciais para o desenvolvimento sustentado. A solução de gestão PRIMAVERA dá-nos uma visão integrada e em tempo real de toda a atividade da Universidade e é fundamental para a criação de sinergias e partilha de processos vitais a uma gestão rigorosa”. **e**

## A Fundação Universidade do Porto

Com origens que remontam ao século XVIII, a Universidade do Porto é atualmente a maior instituição de ensino e investigação científica de Portugal. Perto de 31.000 estudantes, 2.300 professores e investigadores e 1.700 funcionários não docentes frequentam as suas 15 escolas e 69 unidades de investigação, distribuídas por três polos universitários localizados na cidade do Porto. Integrando 14 faculdades e uma Business School, a Universidade do Porto oferece mais de 700 programas de formação em 273 cursos de licenciatura, mestrado integrado, mestrado e doutoramento. Todos os anos mais de 2.000 estudantes estrangeiros escolhem a instituição para complementar a sua formação superior.



## Education Challenge 2012

*Os Micaelenses, da Escola Secundária Domingos Rebelo, da ilha de S. Miguel, venceram o desafio Education Challenge 2012.*



A PRIMAVERA levou a cabo pelo terceiro ano consecutivo um jogo pedagógico para alunos do ensino Secundário, Profissional e Superior que frequentem estabelecimentos de ensino associados ao projeto PRIMAVERA Education. O Education Challenge tem como objetivo promover uma aproximação entre os estudantes e o contexto empresarial, tendo sido este ano, pela primeira vez, alargado aos estudantes de Angola, Cabo Verde e Moçambique. O objetivo deste desafio pedagógico é premiar a vertente académica, bem como o conhecimento do software de gestão da PRIMAVERA e da própria empresa apresentados pelos grupos participantes na iniciativa, promovendo uma maior interligação entre as escolas e o mundo empresarial. O Education Challenge dá a oportunidade aos participantes de

colocarem em prática os conhecimentos em PRIMAVERA que têm vindo a adquirir ao longo do seu percurso académico.

A edição deste ano contou com 18 grupos concorrentes que ao longo das três etapas mostraram os seus conhecimentos sobre a PRIMAVERA. A equipa vencedora, os Micaelenses, juntamente com o docente acompanhante, ganhou uma viagem a Londres, com estadia.

O programa PRIMAVERA Education foi lançado com o intuito de proporcionar aos estudantes das áreas de Economia, Gestão, Contabilidade, Fiscalidade e Informática uma melhor preparação para a realidade laboral através da utilização do software de gestão PRIMAVERA. Mais de 500 instituições de ensino em Portugal, Angola, Cabo Verde e Moçambique integram este projeto. 



## Apoio ao empreendedorismo



*Programa “Futuro conosco” visa promover o emprego qualificado na área das Tecnologias da Informação. Participantes poderão criar a sua própria empresa ou integrar a bolsa de técnicos PRIMAVERA.*

A PRIMAVERA Academy lançou recentemente um programa de formação multidisciplinar que visa ajudar à criação de emprego na área das Tecnologias de Informação, um setor dinâmico no qual existe uma necessidade constante de novos parceiros de negócio em Portugal,

Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé e Príncipe, países onde a PRIMAVERA está presente.

O programa “Futuro Connosco” visa dotar os participantes de competências tecnológicas em soluções PRIMAVERA e de conhecimentos de gestão nas áreas jurídica, comercial, financeira e de marketing, com o objetivo de formar gestores e especialistas em tecnologias de gestão de negócios. No final do programa os participantes vão estar aptos para criarem de imediato a sua própria empresa, integrando a rede de parceiros PRIMAVERA, ou em alternativa enveredarem por uma carreira na área das Tecnologias de Informação, integrando a bolsa de emprego PRIMAVERA como PRIMAVERA Senior Technician.

O programa foi apresentado oficialmente no dia 8 de Março no auditório

da ANJE, em Lisboa, estando já a decorrer a primeira edição. Face à adesão a este programa está já prevista uma segunda edição, com início no mês de setembro, desta vez na cidade do Porto, em data a definir. A formação tem uma duração de três meses, em horário pós-laboral. A primeira edição começou no dia 10 de abril, em Lisboa, e irá decorrer até junho. 

Mais informação sobre este programa em [www.primaveraacademy.com](http://www.primaveraacademy.com)



As novidades do produto, sejam legais e fiscais ou de melhoria, são encaminhadas por via eletrónica, em primeira mão, para os destinatários da Newsletter FOCUS. Desta forma, a PRIMAVERA aconselha uma leitura atenta desta comunicação, bem como, a constante atualização do endereço eletrónico na ficha de cliente.

## Software sempre atualizado

*Acompanhamento contínuo da evolução fiscal e tecnológica garantido pela PRIMAVERA, sem quaisquer custos, aos clientes com Continuity Service Agreement.*

A constante evolução fiscal pode constituir uma preocupação adicional para os empresários que, além de se focarem no seu Core Business e no crescimento do seu negócio, têm que estar atentos à atualização dos seus sistemas por forma a cumprirem com a legalidade. Para além de desviar os gestores daquilo que é essencial para o negócio, esta atualização pode implicar custos adicionais.

Ao abrigo do Contrato de Continuidade, a PRIMAVERA disponibiliza, sem custos, aos seus clientes as novas versões de produtos, sejam elas motivadas por alterações legais e fiscais ou por melhorias tecnológicas introduzidas nas soluções. Este serviço apresenta-se como uma mais-valia de elevado valor acrescentado para as organizações, na medida em que garante o acesso permanente às novidades fiscais e tecnológicas, sem que para tal seja necessário qualquer investimento adicional.

No âmbito das atualizações fiscais de 2012 foram já disponibilizadas as seguintes novidades:

### Atualização das Tabelas de IRS e IVA

Em execução do disposto no Decreto-Lei nº 42/91, de 22 janeiro, foram disponibilizadas as Tabelas de Retenção na Fonte de IRS sobre rendimentos do trabalho dependente e pensões, relativas ao ano de 2012, para o Continente, Açores e Madeira. No sentido de garantir o cumprimento destas alterações, a PRIMAVERA disponibilizou uma atualização das respetivas Tabelas de Retenção na Fonte de IRS.

### ConvertIVA

Com a assinatura do Programa de Ajustamento Económico e Financeiro da Região Autónoma da Madeira foi assumido o compromisso de aumentar as taxas de IVA a partir do dia 1 de abril de 2012, reduzindo-se o diferencial em relação às taxas do Continente num ponto percentual. As taxas foram atualizadas de 4% para 5%, de 9% para 12% e de 16% para 22%. No sentido de facilitar a conversão destas taxas no ERP, a PRIMAVERA disponibilizou o utilitário "ConvertIVA" que permite uma atualização automática destas alterações.

### Novo Regime da Normalização Contabilística para as Entidades do Setor não Lucrativo (ESNL)

Por força do Decreto-Lei 36-A/2011, de 9 de março tornou-se obrigatória a adoção da normalização contabilis-

tica para as ESNL a partir de 1 de janeiro de 2012. Com o intuito de facilitar a migração do Plano de Contas destas entidades foi disponibilizado o ConvertConta2012 para as duas versões do ERP PRIMAVERA.

### Modelos 22 e 30

Com a aprovação e entrada em vigor da Lei nº 64-B/2011, de 30 de dezembro, que aprovou o Orçamento de Estado para 2012, foi alterado o prazo para entrega da declaração Modelo 30, relativamente a rendimentos pagos ou colocados à disposição de sujeitos passivos não residentes em território português.

A Portaria nº 16/2012 de 19 de janeiro veio proceder à adequação do modelo declarativo atual, uma vez que o prazo de entrega da declaração passa a ser mensal, relativamente aos rendimentos pagos ou colocados à disposição durante o ano de 2012. A PRIMAVERA procedeu a atualizações de forma a possibilitar o cumprimento da obrigação declarativa, anual ou mensal, através da disponibilização de dois modelos.

Foi igualmente disponibilizada a atualização do Modelo 22, referente à declaração anual de rendimentos IRC.

Face à revisão da legislação relativa à obrigatoriedade de utilização de programas informáticos de faturação certificados, alargando progressivamente o leque de empresas sujeitas a essa obrigatoriedade, a PRIMAVERA disponibilizou igualmente aos clientes com Contrato de Continuidade uma atualização das soluções certificadas pela Autoridade Tributária. **e**

## Certificação de software

*Obrigatoriedade de utilização de programas informáticos de faturação certificados estende-se de forma progressiva a um leque cada vez maior de empresas.*



O governo reviu recentemente a legislação relativa à obrigatoriedade de utilização de programas informáticos de faturação certificados, através da Portaria n.º 22-A/2012, de 24 de janeiro. Esta Portaria alarga o âmbito da regulamentação anteriormente publicada na Portaria n.º 363/2010, a qual previa a obrigatoriedade de utilização de *software* certificado, com algumas exceções, pelas empresas com um volume de negócios superior a 150.000€ no período de tributação anterior, a partir de 1 de janeiro de 2012.

Com a revisão publicada na Portaria n.º 22-A/2012 o Governo reforçou as medidas de combate à fraude e evasão fiscal, alargando progressivamente o universo de contribuintes que obrigatoriamente devem utilizar programas certificados como meio de emissão de faturas, ou documentos equivalentes, e talões de venda. A certificação do *software* é atribuída pela Autoridade Tributária, garantindo-se a inviolabilidade e a não adulteração dos dados registados nos sistemas informáticos de faturação.

### O que mudou a 1 de abril

Por força desta revisão, desde o dia 1 de abril do corrente ano todas as empresas que no período de tributação anterior apresentaram um volume de negócios superior a 125.000€ estão obrigadas a utilizar programas informáticos de faturação certificados para a emissão de faturas, talões de venda ou documentos equivalentes. A mesma portaria estabelece ainda que as empresas que optem por efetuar, a partir dessa data, a sua faturação através de um programa informático, este terá que obrigatoriamente ser certificado pela Autoridade Tributária, independentemente do volume de negócio ou do número de documentos emitidos. Foram ainda estabelecidas regras de emissão de documentos para máquinas registadoras.

### Entrada em vigor a 1 de janeiro de 2013

O leque de empresas obrigadas à utilização de programas informáticos de faturação certificados volta a ser alargado em 2013. De acordo com a Portaria n.º 22-A/2012, a partir

de 1 de janeiro de 2013 essa obrigatoriedade estende-se às empresas que tenham tido no período de tributação anterior um volume de negócios superior a 100.000€.

### Quem não está abrangido pela legislação?

A Portaria n.º 22-A/2012 prevê, contudo, algumas exceções. Assim, não estão sujeitas a esta obrigatoriedade as empresas que utilizem *software* produzido internamente ou por empresa integrada no mesmo grupo económico, do qual sejam detentoras dos respetivos direitos de autor; tenham emitido no período de tributação anterior um número de faturas, documentos equivalentes e talões de venda inferior a 1000 unidades e as empresas que efetuem transmissões de bens através de aparelhos de distribuição automática ou prestações de serviços em que seja habitual a emissão de talão, bilhete de ingresso ou de transporte, senha ou outro documento pré-impresso e ao portador comprovativo de pagamento. **e**

### PRIMAVERA Express 7

Acesso gratuito e endereçado a micro e pequenas empresas e empresários em nome individual com um volume de faturação anual até 30 mil euros

### Starter Easy

Uma solução de faturação fácil de instalar e de usar, que agiliza todo o processo de gestão das micro e pequenas estruturas empresariais, mediante uma subscrição anual ou bianual muito acessível.





## Pontos de vista

A opinião dos especialistas

# Como obter sucesso nas vendas

Numa altura em tanto se fala de estagnação e retração das vendas, um dos maiores especialistas em gestão comercial mostra-nos como construir uma equipa de vendedores de sucesso.

Em entrevista exclusiva ao High Play Institute/EDIT, Marcelo Ortega desvenda os segredos da gestão comercial.





### HPI/E: Num momento de crise, como agir para ter sucesso nas vendas?

**Marcelo Ortega:** Para os comerciais a palavra crise não pode existir. O que eu digo sempre é que estes momentos devem remeter para inovação, ou seja, é preciso excluir o “s”, e fixar-se na palavra “crie”. A atitude é muito importante. O líder tem de preparar melhor o pensamento da sua equipa, bem como o seu próprio pensamento até porque, selecionar, contratar e manter grandes vendedores depende muito da maneira como o líder inspira a sua equipa.

### Como manter uma equipa motivada?

Nada motiva mais uma equipa do que ver o seu “chefe” a trabalhar juntamente com eles a definir objetivos. Uma equipa sem um objetivo claro e definido incorre em dispersão. Uma equipa que não tem um plano, incorre em voo cego, ou seja, é uma equipa que sabe o que deve fazer, mas não o faz porque não tem um plano bem feito. Quando a execução é feita por pessoas que estão nas vendas, mas não são pessoas de vendas, a execução, normalmente, é mal feita. A execução de quem está a vender sem ser vendedor por vocação é uma execução sem comprometimento, é o profissional que faz apenas o estritamente necessário e olha para o cliente como uma parte do sucesso e não como uma unidade lucrativa. Efetivamente em crise é preciso renovar métodos de vendas, é necessário mudar o discurso. Quem vende carros não vende apenas o automóvel, vende transporte, conforto, estatuto e a produtividade de uma empresa. Quem vende casas, não vende apenas o imóvel, vende a tranquilidade de

**“ Para os comerciais a palavra crise não pode existir. O que eu digo sempre é que estes momentos devem remeter para inovação, ou seja, é preciso excluir o s, e fixar-se na palavra crie”**

uma vida, segurança para a família e é aqui que entra a palavra “crie” e não a “crise”.

### E quando não há resultados, como se consegue motivar um vendedor?

Devemos em primeiro lugar aplicar o método dos três “R”, ou seja, Regras, Reconhecimento e Resultado. Uma equipa sem disciplina, sem uma organização básica, sem controlo regular, fica dispersa e a funcionar no improvisado. As regras são estabelecidas com indicadores de produtividade, como por exemplo, as visitas aos clientes, o número de contactos telefónicos, contactos produtivos de retorno ou de pós-venda. Estas são regras essenciais ao processo de vendas. Depois, é preciso reconhecer um trabalho bem feito e o reconhecimento faz-se através de desafios associados à responsabilidade. Quando alguém é desafiado e atinge uma meta, ainda que essa meta seja de fácil alcance, é muito importante reconhecer o mérito e o reconhecimento faz-se em público. Por fim vem o resultado, o mapa de oportunidades como ferramenta de vendas. Esse mapa consiste em relacionar o que se vende, não importa quantos produtos/serviços existem porque não se vai trabalhar todo o mix de oferta ao mesmo tempo, mas se houver uma segmen-

**Marcelo Ortega** é um dos mais reconhecidos conferencistas de vendas e liderança de equipas comerciais do Brasil, sendo presença assídua em congressos na América Latina, Espanha e Portugal. Especialista no desenvolvimento de técnicas e atitudes promotoras de aumentos de produtividade dos vendedores e áreas como marketing, atendimento, suporte ao cliente, contact center, pós-venda e relacionamento com clientes internos e externos, as suas palestras destacam-se por levar os participantes a aplicarem ferramentas de auto-motivação para a concretização de metas, bem como para a melhoria da comunicação interpessoal e comercial. Autor dos best-sellers “Sucesso em Vendas” e “Inteligência em Vendas”, é ainda coautor de livros como “Gigantes da Liderança” e “Gigantes das Vendas”, “Os 30 + em Vendas e Atendimento”, “Ser mais Vendas” e “Ser mais Líder”.

tação, uma orientação no sentido de focalizar a necessidade de um cliente podemos relacionar oportunidades e a partir daí criar grandes oportunidades de negócio.

### E como se criam essas grandes oportunidades de negócio?

Relacionar oportunidades, o mix de produtos é a palavra-chave. Por exemplo, quem compra sapatos, pode precisar de um cinto. Uma mãe que entre numa farmácia para comprar fraldas pode precisar de pomadas. Uma pessoa que compre um carro, pode precisar de um seguro automóvel, e esse universo de “poder comprar mais”, por absurdo que pareça, é muito pouco explorado, chama-se mix de produtos. Por vezes vende-se pouco porque as equipas não estão motivadas para esse relacionamento de oportunidades. Nesse sentido, para se criar grandes oportunidades, em primeiro lugar, é preciso ter sempre presente o mapa global de oferta, depois é necessário agendar reuniões produtivas para definir o “funil” do cliente, ou seja, em cada dez clientes quantos são os que podem comprar. Se eu contacto dez clientes e dois compram o meu produto acabo de descobrir que o meu indicador é de 20% logo teria que pensar antes o que fazer para atingir o lucro pretendido. **e**

## Tubo de Ensaio

# Nova geração de produtos PRIMAVERA

Depois de vários anos de investigação e desenvolvimento, vai ser lançada brevemente a plataforma Athena, uma nova base tecnológica sob a qual serão desenvolvidas as novas soluções de gestão PRIMAVERA. Assente nas mais modernas tecnologias mundiais, esta é uma plataforma totalmente web-based que irá proporcionar elevada mobilidade aos utilizadores, graças à possibilidade de acesso aos produtos a qualquer hora e a partir de qualquer lugar. Para além das questões relacionadas com a facilidade

de acesso, esta plataforma irá promover uma maior uniformidade das soluções, bem como uma experiência de utilização mais rica. Do ponto de vista do processo de desenvolvimento, esta plataforma inovadora possibilitará facilidade acrescida na criação e customização de aplicações, gerando maior produtividade e flexibilidade na conceção de novas soluções e serviços.

As primeiras aplicações PRIMAVERA a serem desenvolvidas de raiz para esta plataforma serão os produtos Starter e Business Analytics. O Starter é uma solução adequada às necessidades de gestão das pequenas empresas, concebida de raiz para ambientes Web e assente em conceitos inovadores em termos de negócio, tecnológicos e de usabilidade.

O Business Analytics responde à crescente necessidade de exploração e valorização da informação proveniente dos sistemas de informação. Esta ferramenta analítica disponibiliza um conjunto de informação detalhada, desde dados de gestão simplificada e automatizada de indicadores, culminando na gestão de indicadores-chave de desempenho e alinhamento estratégico da organização. O Business Analytics contém de base um vasto conjunto de análises e indicadores organizados em *dashboards* que respondem às necessidades das diferentes funções organizacionais. Outra das características importantes desta ferramenta é o facto de proporcionar baixos custos de propriedade devido à inclusão de cenários prontos a usar e predefinições dos modelos de acesso às bases de dados PRIMAVERA. Esta solução permite ainda reduzir significativamente necessidades típicas de desenvolvimentos específicos e agilizar o processo de adequação a necessidades particulares das organizações. 

---

Uma plataforma tecnológica completamente inovadora irá suportar as novas soluções de gestão PRIMAVERA.

**A descoberta consiste  
em ver o que todo mundo viu  
e pensar o que ninguém pensou.**

(A. Szent-Gyorgyi)

A Fiducial foi recentemente eleita pela revista Negócios & Franchising a melhor marca de consultoria, contabilidade e apoio à gestão a actuar em Portugal.

**Venha descobrir-nos...** Nós ajudámo-lo a chegar ao topo.

[www.fiducial.pt](http://www.fiducial.pt)



**FIDUCIAL**<sup>SM</sup>

BUSINESS CONSULTING & ACCOUNTING

*Sinergias*

# LUXOS para OS pés



*A Zarco, empresa portuguesa de calçado masculino, produz autênticas obras de arte para os pés dos homens que procuram requinte, elegância e qualidade, sem olhar a custos.*

A pele é de origem francesa e italiana, mas é do engenho das mãos dos trabalhadores mais experientes que saem os luxuosos sapatos manufaturados pela Zarco, em São João da Madeira. Produzidos minuciosamente através de processos de fabrico quase exclusivamente manuais, as marcas da empresa endereçam essencialmente a nichos de mercado dos segmentos alto e de luxo internacional, com cerca de 98% da produção destinada à exportação para mercados como a Alemanha, França, Holanda, Japão, Bélgica, Rússia, Estados Unidos da América e Médio Oriente.

Fundada em 1942, a história de sucesso da marca deve-se essencialmente à

paixão por este negócio e à visão estratégica de Carlos Santos, atual proprietário da empresa. Para além da produção para outras marcas, a empresa tem as suas próprias insígnias: Carlos Santos, Star Label e Louis Boston. Em homenagem ao mentor do projeto, a marca Carlos Santos apresenta duas linhas de topo: Santos by Carlos Santos, que veio substituir a Mackjames com mais de 25 anos de história, e Carlos Santos Handcrafted, uma linha soberba, única e intemporal associada à "Haute Couture", produzida em pequeníssimas quantidades devido à minuciosidade e morosidade do seu perfeccionista processo

de fabrico. Pormenores que fazem toda a diferença e que não estão ao alcance de qualquer carteira, podendo os preços dos vários modelos e marcas variar entre os 300 e os 3 mil euros.

Mas o processo de fabrico não é o único segredo do sucesso da Zarco. Uma política de recursos humanos assente na confiança absoluta nos cerca de 85 colaboradores e uma estratégia comercial de investimento permanente sobre os mercados fazem com que os cerca de 500 pares de sapatos produzidos diariamente sejam autênticas preciosidades para os pés, apreciadas pelos compradores mais exigentes. **e**



Brands in the right place.

**Personalize** a comunicação com os seus clientes.  
**Publique** notícias e informação actualizada.  
**Envolve** os seus colaboradores com a sua marca.  
**Reduza** a percepção de espera dos seus clientes.

A Ubisign disponibiliza uma ferramenta prática e flexível que lhe permite, através de um simples acesso à internet, gerir os seus conteúdos de comunicação e disponibilizá-los aos seus clientes, colaboradores ou parceiros de negócio de forma focalizada e interactiva.

Ubisign é a forma mais simples para gerir e comunicar conteúdos informativos e de marketing eficazes.

**Comunique no local certo.**

[www.ubisign.com](http://www.ubisign.com)



**GENERAL HEALTHCARE**  
TICKET: **A107** ROOM: **05**

**EXTERNAL APPOINTMENTS**  
TICKET: **B203** ROOM: **01**

**CARDIOLOGY**  
TICKET: **C307** ROOM: **05**

**UROLOGY**  
TICKET: **D407** ROOM: **07**

**YourClinic**

**NIIT technologies makes move into healthcare**

ATLANTA — India-based NIIT Technologies, one of the world's largest IT corporations, has entered the U.S. healthcare industry with the acquisition of an electronic health records and referral management platform. The platform, called Preferr enables collaboration.

Geisinger notifies almost 3,000 patients of PHL...

Sat/1 Sun/2 Mon/3

Calendar and Clock

# Liberte o seu negócio com a Cloud

Reduza os custos da sua  
infraestrutura tecnológica.

Pague apenas o que utiliza,  
sem investimento inicial.

Aceda à sua empresa em  
qualquer lugar.

**Viva o negócio!**

**Freedom to succeed** in the Cloud  
[www.primaverabss.com/cloud](http://www.primaverabss.com/cloud)

 **Primavera**  
BUSINESS SOFTWARE SOLUTIONS