

RELATÓRIO ANUAL 2018

CONSOLIDADO



ÍNDICE

NÚMEROS RELEVANTES DE 2018 4 /

MENSAGEM DA PRESIDÊNCIA 6 /

SOBRE A PRIMAVERA 10 /

ESTRUTURA EMPRESARIAL E ACIONISTA /

COMPOSIÇÃO DOS ÓRGÃOS SOCIAIS /

GOVERNAÇÃO /

MERCADOS /

OFERTA DE PRODUTOS /

OFERTA DE SERVIÇOS /

ESTRATÉGIA 21 /

ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA 26 /

VOLUME DE NEGÓCIOS /

GASTOS E OUTRAS RUBRICAS DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS /

INVESTIMENTO, ATIVO E ESTRUTURA DE CAPITALIS /

RESULTADOS /

ROAD MAP DAS SOLUÇÕES PRIMAVERA 40 /

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS /

MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS /

PRESENÇA NOS MERCADOS 48 /

O MODELO DE NEGÓCIO 50 /

AS VIRTUDES DE UM MODELO INDIRETO /

ÁREAS DE COMPETÊNCIA /

CERTIFICAÇÕES TÉCNICAS /

GLOBAL SERVICES 54 /

CONSULTING /

ACADEMY /

SUPPORT CENTER & CUSTOMER CARE /

RECURSOS HUMANOS 62 /

RESPONSABILIDADE SOCIAL 64 /

A MARCA PRIMAVERA 68 /

PRIMAVERA IBÉRIA E CABO VERDE 70 /

PRIMAVERA ANGOLA E MOÇAMBIQUE 74 /

PRIMAVERA PUBLIC SERVICES 78 /

VALUEKEEP 80 /

YET - YOUR ELECTRONIC TRANSACTIONS 84 /

CONTAS DO EXERCÍCIO 2018 86 /

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS POR NATUREZAS /

BALANÇO CONSOLIDADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018 /

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018 /

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DAS ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO NO PERÍODO DE 2017/

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DAS ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO NO PERÍODO DE 2018/

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS 98/

RELATÓRIO DE AUDITORIA DAS CONTAS CONSOLIDADAS 130 /

NÚMEROS RELEVANTES DE 2018



VOLUME DE NEGÓCIOS

+4%

2017

23.400.740€

2018

24.325.219€

CONTRATOS DE CONTINUIDADE

90%

Taxa de Retenção
de Contratos

CLIENTES COM CONTRATO

29.000

Número de empresas com contrato
de continuidade com a PRIMAVERA

PESO DAS VENDAS NOS PRINCIPAIS MERCADOS

72%

Portugal

17%

Angola

6%

Moçambique



EBITDA

2017

3.895.678€
(17%)

2018

3.341.795€
(14%)

COLABORADORES

297

Número de colaboradores
do grupo nas diversas geografias

PARCEIROS

500

Empresas que representam
a marca PRIMAVERA

2%

Espanha

3%

Resto do mundo

MENSAGEM DA PRESIDÊNCIA



DAVID AFONSO

Senior Vice President

JORGE BATISTA

Co-CEO

JOSÉ DIONÍSIO

Co-CEO

ÂNGELA BRANDÃO

Vice President

“2018 foi especialmente marcado pelo lançamento da v10 do ERP e respetivas soluções verticais, resultado de um investimento a rondar os 2,5 milhões de euros.”

ESTIMADOS ACIONISTAS, COLABORADORES, PARCEIROS E CLIENTES DAS SOLUÇÕES PRIMAVERA,

A PRIMAVERA registou em 2018 um volume de negócios de 24.3 milhões de euros, valor que corresponde a um aumento de 4% em relação ao resultado atingido em 2017. A contribuir de forma bastante acentuada para o valor das vendas atingidas esteve o mercado português, com um crescimento de 15%. Os mercados africanos, apesar do crescimento verificado em relação a 2017, ficaram ainda assim distantes das metas traçadas, facto a que não são alheias as dificuldades estruturais por que passam as economias de Moçambique e Angola, este último país a exigir mesmo intervenção do FMI. O volume de negócios foi ainda penalizado pelas diferenças cambiais em Angola, cuja moeda sofreu, em termos consolidados, uma depreciação de mais de 50% ao longo de 2018.

O bom desempenho na venda de novas licenças de software, a crescer 15% em relação a 2017, o crescimento de 3% na faturação recorrente (contratos de manutenção de software, licenciamento SaaS e subscrições de software) e uma execução dos custos de operação em linha com o planeado, foram os principais contribuintes

para se atingirem €3.3 milhões de EBITDA (14% do VN) e €2.0 milhões de resultados líquidos, a que correspondem 8% do volume de negócios.

YET e PRIMAVERA Public Services, spin-offs do Grupo para a área das transações eletrónicas e soluções para o Setor Público, cresceram respetivamente 10% e 21%, tendo também um contributo importante para o volume de negócios atingido. Destaque ainda para o excelente desempenho nas vendas de novas licenças de software (+20%) e de recorrência (+11%) em Portugal, o principal mercado do Grupo. Estes valores traduzem o bom momento da economia em Portugal, e resultam também da aposta que tem vindo a ser feita nos últimos anos para aumentar a presença da marca junto das empresas de média e grande dimensão. De realçar também a boa performance da oferta Jasmin, o novo produto Cloud para micro e pequenas empresas, que em pouco mais de 24 meses de existência acreditamos se tenha tornado um dos produtos mais vendidos no seu segmento. A excelente resposta da PRIMAVERA aos desafios lançados pela nova lei da proteção de dados

(RGPD), tema que lideramos nos mais diversos fóruns, e em especial o enorme sucesso que o Personal Data Manager, produto lançado para apoiar os nossos clientes no RGPD, são outras conquistas que importa relevar.

Em 2018 a PRIMAVERA conquistou mais de 4000 novos clientes, 10% dos quais são empresas de média e grande dimensão ou organismos da Administração Pública.

No que respeita à inovação, o ano de 2018 foi especialmente marcado pelo lançamento da v10 do ERP e respetivas soluções verticais, resultado de um investimento a rondar os 2,5 milhões de euros. O ERP v10 foi dotado de uma atualização tecnológica sem precedentes, que permitiu dar corpo a uma estratégia de produto onde, a par da introdução de ofertas nativas Cloud, se potencia uma transição suave dos clientes atuais para a Cloud através de soluções e tecnologias híbridas. Este lançamento reforça também de forma significativa a competitividade das áreas da logística, recursos humanos, gestão avançada de armazéns e produção, enquanto que simplifica todo o processo de adesão de clientes e revoluciona a experiência de utilização dos vários produtos, quer para os utilizadores, quer para os implementadores e programadores. De realçar ainda que esta última comunidade recebeu um conjunto significativo de novas ferramentas

de suporte à sua atividade de extensão e complementaridade da oferta PRIMAVERA.

O ano de 2018, ano em que a PRIMAVERA fez 25 anos, foi marcado também pelas reflexões da equipa em torno dos grandes temas e estratégias para o triénio 2019 - 2021.

Centradas no grande objetivo de garantir que a PRIMAVERA, e o seu ecossistema, têm um lugar entre os líderes tecnológicos da era digital, ou seja, que juntos estaremos entre as empresas de tecnologia que serão num futuro próximo decisivas para o processo de transformação digital de todas as outras. Para tal, o Grupo aposta essencialmente em três grandes iniciativas: conceber e desenvolver produtos inteligentes de software empresarial, gerir o ecossistema de parcerias de forma também ela inteligente e colocar a própria PRIMAVERA como um exemplo de empresa inteligente, dando assim sequência aos inúmeros investimentos em aquisição de conhecimento e desenvolvimento de tecnologias de Inteligência Artificial. A estratégia pressupõe, que através da mesma, o Grupo possa vir a atingir um volume de negócios não inferior a 35M€ em 2021, um EBITDA mínimo de 18%, em simultâneo com uma presença internacional crescente.

2019 promete ser um ano muito positivo, no que respeita à concretização do negócio, uma vez que

os sinais sobre a economia portuguesa continuam a ser muito positivos, e estão criadas melhores condições para uma recuperação em Angola, em função da entrada em vigor do IVA e das necessidades que daí resultam para as empresas Angolanas em termos de renovação dos seus sistemas de informação. O bom pipeline com que o Grupo terminou 2018 nos vários mercados, em especial junto das médias e grandes empresas, deverá ser também uma das alavancas da concretização de negócios. 2019 arrancou com um novo, e muito ambicioso, programa de parcerias que se espera venha a acelerar o negócio de todo o ecossistema, gerando mais valor para a PRIMAVERA e para os seus parceiros de negócio, mas que, acima de tudo, seja determinante na criação de valor e na entrega de soluções diferenciadoras para os nossos mais de 30.000 clientes dispersos pelo mundo.

Em 2019, o Grupo irá ultrapassar os cerca de 300 colaboradores. Estes novos talentos virão em especial reforçar a nossa capacidade de inovação, mas também a presença no mercado e capacidade interna para implementar o ambicioso plano estratégico e de crescimento aprovado em finais de 2018. Em linha com as expectativas positivas aqui anunciadas, a PRIMAVERA inaugurará em 2019 novos escritórios em Lisboa, Leiria e Luanda, espaços que permitirão à empresa, nessas localizações, oferecer as condições de trabalho

que melhor sustentem o crescimento desejado. Em nome da Administração da empresa, agradecemos aos parceiros, colaboradores e restantes stakeholders, a confiança que depositam nas nossas propostas e o contributo que oferecem para tornar a PRIMAVERA uma empresa de referência na Europa e em África.

Votos de um ano de 2019 pleno de sucessos.



JOSÉ DIONÍSIO
Co-CEO



JORGE BATISTA
Co-CEO

SOBRE A PRIMAVERA

A PRIMAVERA é uma tecnológica portuguesa que se afirmou no mercado nacional de soluções informáticas de gestão por ser pioneira no desenvolvimento de aplicações para Windows.

Um início disruptivo que preserva até aos dias hoje, disponibilizando um vasto portefólio de sistemas de gestão para empresas de todas as dimensões e setores de atividade.

A energia, jovialidade e expertise de uma equipa jovem e dinâmica, de cerca de 300 colaboradores, garantem uma adaptação contínua das suas soluções à evolução do mercado.

Através dos escritórios em Portugal, Espanha, Angola, Moçambique e Cabo Verde, e uma rede internacional de 500 parceiros de negócio certificados e especializados na instalação e suporte às soluções PRIMAVERA, a empresa apoia o negócio dos seus clientes onde quer que se encontrem, alicerçando uma relação de proximidade e confiança com estes.

A liderança destacada em mercados como Portugal, Angola, Moçambique e Cabo Verde é um facto e uma honra, mas acima de tudo, acresce a responsabilidade da empresa de proporcionar a criação contínua de valor através de tecnologia inovadora.

Hoje, como em 1993, os desígnios da PRIMAVERA são claros – inovar, simplificar e acelerar processos de negócio. Com a determinação de sempre e uma confiança renovada diariamente pelos mais de 30,000 clientes, continuará a desafiar os limites em busca de soluções que simplifiquem, cada vez mais, a gestão empresarial.



ESTRUTURA EMPRESARIAL E ACIONISTA

Com sede em Braga, a PRIMAVERA detém escritórios em Lisboa e Leiria (Portugal) e Cidade da Praia (Cabo Verde) e subsidiárias em Madrid (Espanha), Luanda (Angola) e Maputo (Moçambique).

Fazem parte do Grupo as spin-offs YET - Your Electronic Transactions, empresa que se dedica ao desenvolvimento e comercialização de soluções de desmaterialização de transações, a Valuekeep, focada nas potencialidades da solução da PRIMAVERA para gestão de ativos e processos de manutenção empresariais (EAM) e a PRIMAVERA Public Services, estrutura direcionada para as especificidades do ecossistema da Administração Pública Portuguesa.

A PRIMAVERA tem também presença no capital da Numbersbelieve, sendo a participação da PRIMAVERA nesta start-up tecnológica enquadrada na sua estratégia de explorar novos conceitos e tecnologias para a Cloud, e na

Healthium, start-up de Braga responsável pelo desenvolvimento e comercialização da Nutrium, uma plataforma de promoção e simplificação da ligação e comunicação entre os profissionais da área da nutrição e os seus pacientes.

Assumindo um papel corporate no Grupo de empresas, é também da responsabilidade da PRIMAVERA a comercialização de produtos e serviços relacionados com os mercados nos quais a empresa não tem subsidiárias. Todo o esforço de conceção e desenvolvimento das soluções PRIMAVERA, bem como de expansão do negócio e de investimento, está também a cargo da sede do Grupo.

As suas atividades são essencialmente relacionadas com decisões de investimento no produto e mercados, políticas de comercialização, marketing e gestão, assumindo, por conseguinte, grande preponderância no rumo de todo o negócio PRIMAVERA.

Em 31 de dezembro de 2018, a composição do capital da sociedade era a seguinte:

Acionista	Nº de Ações	Capital (%)
PRIMAVERA SGPS, S.A.	2 352 000	92,24
Outros	198 000	7,76
TOTAL	2 550 000	100,00

COMPOSIÇÃO DOS ÓRGÃOS SOCIAIS

O modelo de governação corporativa da PRIMAVERA está fundamentado nos princípios de clareza de papéis, transparência e estabilidade, necessários para posicionar a empresa numa trajetória de crescimento e criação de valor.

O Conselho de Administração é constituído por Jorge Batista e José Dionísio, sócios fundadores e Co-CEOs do Grupo, David Afonso, vice-presidente sénior com o pelouro de Solutions Architect & Product Development, e Ângela Brandão, vice-presidente com o pelouro de Global Services & Customer Care.

A fiscalização da sociedade é assegurada por uma sociedade de revisores oficiais de contas.

GOVERNAÇÃO

Mesa da Assembleia-geral

Feliciano Jorge Machado da Costa

Presidente

Diogo de Araújo Pinto Ribeiro

Secretário

Conselho de Administração



José Manuel Maia Dionísio
Co-CEO

Pelouros – Corporate Strategy, Global Sales & Marketing.

Fundador da empresa em 1993.

Licenciado em Engenharia de Sistemas e Informática pela Universidade do Minho.

Gestor das várias empresas do Grupo PRIMAVERA.

Membro do Conselho de Curadores da Universidade do Minho.

Embaixador Empresarial de Braga.

Investidor e Mentor de várias Start-ups.



Jorge Manuel Barroso Batista
Co-CEO

Pelouros – Corporate Strategy & Financial.

Fundador da empresa em 1993.

Licenciado em Engenharia de Sistemas e Informática pela Universidade do Minho.

Gestor das várias empresas do Grupo PRIMAVERA.

Administrador do Centro de Computação Gráfica, interface da Universidade do Minho.

Presidente do Comité Estratégico e de Supervisão do Laboratório Colaborativo em Transformação Digital - DTx CoLab.

Membro do Conselho Estratégico da Escola de Engenharia da Universidade do Minho.

Embaixador Empresarial de Braga.



David Afonso
Senior Vice President

Pelouros – Solutions Architect & Product Development.

Licenciado em Engenharia de Sistemas e Informática pela Universidade do Minho.

Integrou os quadros da PRIMAVERA em 1997.



**Ângela Marina Fernandes
de Oliveira Brandão**
Vice President

Pelouros – Global Services & Customer Care.

Licenciada em Engenharia de Sistemas e Informática pela Universidade do Minho.

Integrou os quadros da PRIMAVERA em 2010 como Head Manager para a unidade global de Consultoria.

Membro do Conselho de Curadores do Instituto Politécnico do Cávado e do Ave.

Mentora na Universidade do Minho.

Fiscal Único

Joaquim Guimarães, Manuela Malheiro
e Mário Guimarães
SROC N.º 148

Representada por Maria Manuela Alves Malheiro
ROC N.º 916

MERCADOS

Tendo por base os dados dos estudos efetuados em 2017 pela Consultora IDC, empresa líder mundial na área de “Market Intelligence”, a PRIMAVERA viu, mais uma vez, consolidada com sucesso a liderança em todos os seus principais mercados, nomeadamente Portugal, Angola, Moçambique e Cabo Verde.

Relativamente à análise das quotas de mercado, em Portugal a PRIMAVERA posiciona-se atualmente como líder no segmento das empresas que têm entre 51 e 100 trabalhadores, onde detém 24,1% de quota de mercado, principalmente nos setores da Construção Civil e Serviços, para além de apresentar importantes quotas noutros setores como os Escritórios de Contabilidade (designadamente junto de empresas de maior dimensão), Distribuição, Retalho e Setor Industrial.

No mercado moçambicano, a PRIMAVERA apresenta uma quota de mercado de 47%, o que representa uma liderança destacada face ao segundo player, que regista uma quota de 21%. Em Cabo Verde, os valores são idênticos.

Também em Angola a PRIMAVERA é a marca de software líder de mercado, apresentando uma quota de mercado de 57% .

Com presença direta em Portugal, Espanha, Angola, Moçambique e Cabo Verde e representações em São Tomé e Príncipe e Guiné-Bissau, a PRIMAVERA tem vindo a afirmar-se como um Grupo empresarial multinacional, acompanhando e fidelizando cerca de 40.000 empresas clientes em mais de 20 países.

OFERTA DE PRODUTOS

A empresa apresenta uma ampla oferta de produtos que estão disponíveis mediante três modelos de acesso:

On-premises - caracteriza-se pela instalação do software na infraestrutura tecnológica do próprio cliente, mediante licenciamento tradicional;

Subscrição - obtenção de uma licença temporária (geralmente anual ou semestral) de utilização da solução;

Cloud - acesso online a um serviço global que

compreende a infraestrutura, alojamento, software e respetivas atualizações, mediante o pagamento de uma mensalidade.

A oferta da PRIMAVERA integra ainda uma plataforma de desenvolvimento ágil através da qual passa a ser muito simples desenhar e desenvolver aplicações de gestão à medida, transformando processos de negócio manuais ou complexos em automatismos geradores de produtividade.

Foco na Cloud

A oferta da PRIMAVERA na Cloud apresenta-se como um serviço integrado e completo que disponibiliza, juntamente com as aplicações de software, um pacote alargado de serviços que passam pela infraestrutura, alojamento, instalação das aplicações e respetivos upgrades contínuos, base de dados, armazenamento, storage, manutenção e suporte.

Subjacente ao serviço prestado está a segurança, garantida não só pelo alojamento dos dados num Data Center da Microsoft, uma das mais reputadas

tecnológicas a nível mundial, como pela própria política de segurança adotada pela PRIMAVERA, assente em vários sistemas de redundância. O serviço de Cloud Computing da PRIMAVERA está associado a um nível de serviço (SLA) igual ou superior a 99,8%, oferecendo aos clientes garantias de subscrição de um serviço com altos níveis de acessibilidade.

A PRIMAVERA está apostada em fazer chegar a todos os seus clientes os benefícios das soluções e serviços baseados em tecnologias Cloud, sejam elas 100% nativas e/ou híbridas, sendo essa a principal linha orientadora da evolução da sua oferta.

Crescimento da oferta em 2018

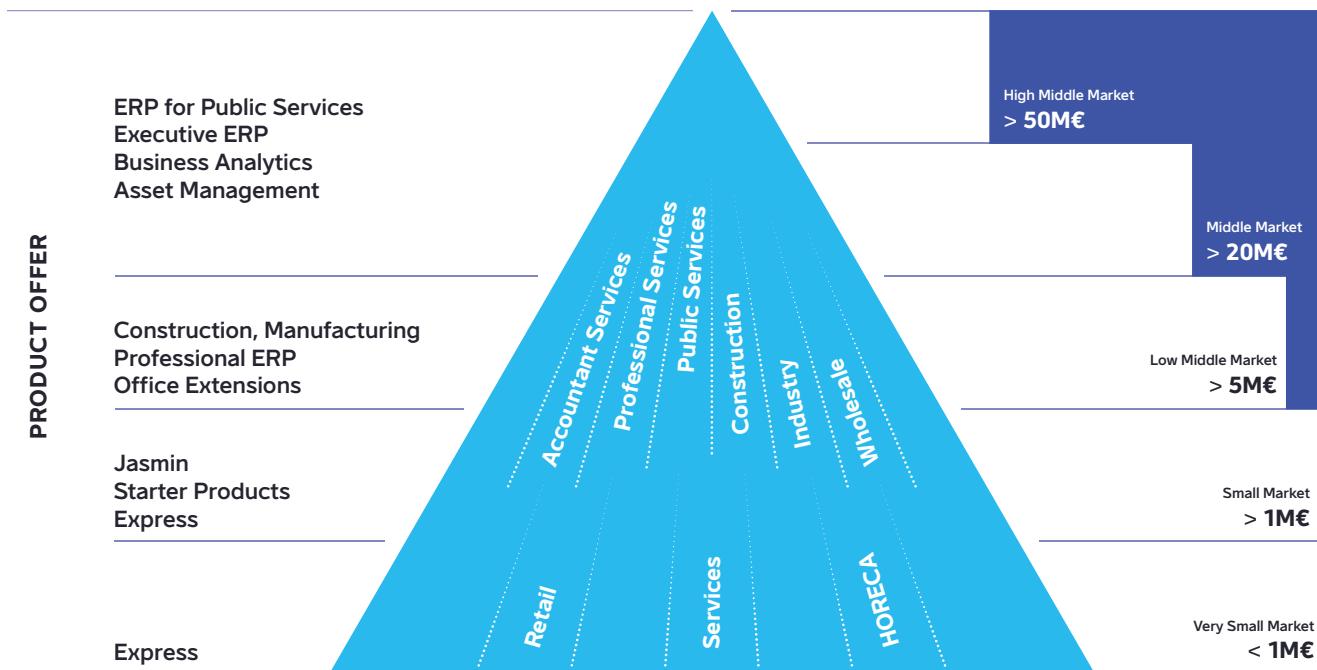
O ano de 2018 ficou marcado pelo lançamento da versão 10, uma profunda renovação tecnológica do ERP PRIMAVERA. A v10 consiste num sistema híbrido que estabelece a ligação de forma natural entre soluções cloud e on-premises, permitindo uma fusão completa entre os dados das soluções instaladas com aplicações web, sendo

mais competitiva para empresas que tenham operações logísticas exigentes e que procurem uma solução de gestão completa que inclua todos os processos logísticos dentro do software, ao mesmo tempo que permite acelerar a digitalização das organizações que ainda adotam sistemas mais tradicionais.

A versão 10 representou um investimento de 2,5 milhões de euros e veio reforçar a aposta na área logística, quer na ótica das empresas cuja atividade principal é o armazenamento e distribuição, quer

na ótica das empresas com necessidades mais específicas de gestão de inventário e armazéns. Para além de ter sido lançado um novo módulo do ERP inteiramente desenvolvido para simplificar as operações de gestão de inventário e armazéns, foi também disponibilizada uma nova versão do Eye Peak, a solução da PRIMAVERA para a gestão de WMS (Warehouse Management Software).

Oferta PRIMAVERA



Ao nível do ERP, a oferta cobre a totalidade da pirâmide de mercado, pelo que endereça toda e qualquer organização, independentemente da sua dimensão. Para além disso, a empresa dispõe de um conjunto de produtos de âmbito setorial, oferta essa que lhe permite interpretar a estratégia que visa garantir a presença junto das PME, em especial nos setores da Construção, Contabilidade, Indústria, Restauração, Retalho, Serviços e Administração Pública. Dispõe ainda de soluções especializadas nas áreas de Distribuição e Logística, Força de Vendas, Manutenção de Equipamentos e Instalações, Gestão de Recursos Humanos e Reporting.

OFERTA DE SERVIÇOS

Sendo a PRIMAVERA uma organização focada no desenvolvimento de soluções de software, o investimento estruturado e contínuo em serviços é considerado igualmente fundamental para uma postura diferenciadora face ao perfil geral das suas concorrentes. Por conseguinte, a PRIMAVERA tem vindo a investir em capital intelectual e em metodologias diferenciadoras com o objetivo de criar uma cultura de inovação direcionada para os serviços disponibilizados aos mercados onde atua.

Os serviços prestados constituem, juntamente com o produto, os alicerces da marca. Para esse reconhecimento têm contribuído as seguintes áreas:

Consultoria

Constituída por uma equipa interdisciplinar, a PRIMAVERA Consulting coloca ao serviço dos clientes o seu comprovado know-how em projetos inovadores ou de maior complexidade e dimensão, nos mais variados setores de atividade e mercados.

Formação

A PRIMAVERA Academy é a estrutura de formação que assegura a criação e dinamização de toda a oferta formativa PRIMAVERA.

O nível de competências instalado no canal

de representação dos produtos PRIMAVERA constitui-se como o principal fator de diferenciação competitiva da marca PRIMAVERA, pelo que neste âmbito, a PRIMAVERA Academy possui um papel primordial ao ser responsável pela formação e certificação de todos os profissionais do canal.

Suporte Técnico

O PRIMAVERA Support Center é um Centro de Assistência Técnica que tem como principal objetivo apoiar as equipas técnicas e de consultoria dos Parceiros, criando as condições necessárias para a prestação de um serviço de excelência a todos os clientes PRIMAVERA.

Partindo de uma estrutura consolidada e assente em metodologias de trabalho suportadas em Best Practices reconhecidas internacionalmente, nomeadamente as propostas pela Framework ITIL®, o Support Center garante o suporte técnico em todos os mercados onde a PRIMAVERA opera, através de um modelo que visa garantir um elevado nível de serviço, em função da prioridade dos incidentes de suporte.

ESTRATÉGIA

Liderar na Era da Inteligência

Vivemos na Era da Inteligência, onde tecnologias disruptivas convergem na chegada ao mercado sob a forma de utilities, potenciando a inovação, abrindo caminho para criar disrupção em todas as áreas da economia, da ciência e do mundo das empresas! A Inteligência Artificial, por sua vez, é o acelerador da transformação e da inovação que estão a atravessar o mundo, e em especial o mundo das empresas, com setores inteiros a serem desagregados, para logo serem consolidados de forma acelerada por novos players.

A estratégia da PRIMAVERA passa por ser um dos líderes da Era da Inteligência e dessa forma provocar impacto nos mercados, nas organizações e nas pessoas, crescendo e expandido as suas operações e gerando oportunidades em todo o seu ecossistema, em particular para os seus colaboradores, acionistas e parceiros.

Queremos crescer na Base de Clientes, mas também crescer no Mid-Market, no Setor Público

e junto das Pequenas Empresas, através de uma oferta inovadora, baseada na Cloud e suportada em soluções inteligentes.

Produtos Inteligentes

Para alcançar as metas a que nos propomos, é imperativo que a nossa oferta de produtos tenha na Inteligência Artificial o principal driver de contributo para o sucesso dos nossos clientes.

No entanto, sabemos que este foco não será, por si só, suficiente. Teremos que construir produtos com experiência de utilização excepcional, simples e intuitiva. Teremos que construir produtos que sejam funcionalmente completos, sofisticados, para servir as grandes organizações, que sejam a bola de cristal dos nossos clientes pela forma transparente como os ajudam a detetar e corrigir erros, como detetam padrões de uso repetitivo de tarefas e propõem ao utilizador a sua robotização, ou ainda porque produzem Insights, mostram previsões e sugerem ações. Produtos onde a verdadeira diferenciação estará na sua inteligência e capacidade de serem o braço direito

dos nossos clientes, que querem, eles próprios, ser campeões na Era Digital e da Inteligência.

Empresa Inteligente

Nós próprios, enquanto organização, teremos que ser uma organização inteligente, mais criativa e inteligente a inovar. Uma estrutura que usa de forma intensiva o grande volume de dados que diariamente recolhe e os transforma, através da Inteligência Artificial e algoritmos de Machine Learning, em informação relevante para melhorar os produtos, em especial a experiência de utilização dos mesmos, o suporte e, de modo geral, todas as interações que faz com os seus clientes.

Ecossistema Inteligente

A PRIMAVERA tem o privilégio de estar no centro de um grande ecossistema, onde pessoas, parceiros, clientes, fornecedores, e muitas outras entidades interagem e se conectam por via dos negócios e de outros interesses. Esse ecossistema, onde desde logo os parceiros e os clientes dos nossos produtos estão tecnologicamente conectados, encerra em si um grande potencial de aprendizagem e de geração de valor para todos, se explorado recorrendo a ferramentas de Inteligência Artificial. Acreditamos que, com as ferramentas e os modelos de

relacionamento certos, seremos capazes de descobrir oportunidades de negócio que cada um dos interlocutores individualmente irá valorizar.



dott

O Dott quer ser o maior shopping online de Portugal e foi pensado e criado de raiz para responder aos gostos e necessidades dos portugueses, com a variedade de marcas que os portugueses gostam, a conveniência na forma de pagamento a que estão habituados, a forma de entrega que preferem com uma comunicação próxima e personalizada.

"Precisávamos de um parceiro que conseguisse implementar a solução num curto período de tempo, que acompanhasse de forma célere a evolução da componente legal e fiscal, que apresentasse uma solução escalável, capaz de acompanhar de forma sólida a evolução do Dott e que assegurasse elevados níveis de performance da infraestrutura."

GASPAR D'OREY
CEO do Dott

ESTRATÉGIA 2019-2021

Crescer de forma disruptiva

Diversificar e internacionalizar

Ser eficaz e rentável

CRESCER E EXPANDIR
COM EFICÁCIA
E RENTABILIDADE

LIDERAR
A INTE

DETER TALENTO
E INFRAESTRUTURAS
TECNOLÓGICAS
DE EXCELÊNCIA

Alimentar cultura de inovação

Aprofundar políticas de RSE

Defer infraestruturas tecnológicas escaláveis e eficazes

Desenvolver, reter e contratar novo talento

Desenvolver ofertas verticais para o mid market

Ter clientes muito satisfeitos

Conquistar e capacitar parceiros com novas valências para o mid market

Conquistar grandes contas no mid market e Sector Público

Conquistar pequenas contas

Desenvolver e capacitar base de clientes

DESENVOLVER
ECOSSISTEMA INTELIGENTE:
CONQUISTAR E FIDELIZAR

R NA ERA LIGÊNCIA

DESENVOLVER
SOLUÇÕES INTELIGENTES
PARA EMPRESAS
INTELIGENTES

Usar AI intensamente

Webizar e Robotizar processos

Desenvolver Framework Elevation para novos patamares

Desenvolver:
— Rose ERP
— Rose RH
— Valuekeep

KPI a concretizar até 2021

Volume de Negócios Anual \geq 35M€
Nº de clientes \geq 35.000
50% Novos clientes em soluções cloud
ERP ROSE para PME concluído

MISSÃO

Simplificar a vida nas organizações, aumentando a criação de valor.

VALORES

Inovação
Sustentabilidade
Pessoas

Integridade
Compromisso
Profissionalismo

ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA



Diogo Ribeiro
Financial Director

Do ponto de vista macroeconómico, o ano voltou a ser positivo para a economia portuguesa, sendo esperado um crescimento real do PIB em 2,1% e um défice que deverá fixar-se em cerca de meio ponto percentual. O Estado português está também ele a conseguir financiar-se a juros historicamente baixos. Setembro de 2018 assinalou os dez anos da falência do banco de investimento Lehman Brothers. Esta efeméride relembra uma década “perdida” para a economia portuguesa, com uma forte contração nos primeiros cinco anos e um crescimento “brutal” da dívida pública e da carga fiscal. Este ano de 2018 registou, pela primeira vez, um PIB per capita real superior ao registado uma década atrás, facto que relembra a pesada herança que esta crise deixou na economia nacional.

A economia acabou por registar uma enorme transformação, com vários setores em expansão, dando como exemplo o setor do Turismo que tem

sido uma verdadeira força transformadora de muitas cidades do país. As empresas portuguesas estão também significativamente mais capitalizadas e melhor preparadas para o mundo global. Neste período foi feito um esforço muito grande de incentivo à internacionalização dos negócios, esforço que se traduz em empresas mais capazes e resilientes. Apesar desta recuperação, a economia continua a ser frágil e muito dependente da conjuntura internacional. O endividamento estatal mantém-se muito elevado e o valor de investimento público baixo.

Por outro lado, os mercados africanos continuam a registar muitas dificuldades. A economia de Moçambique encontra-se a braços com uma crise de confiança por parte das instituições internacionais desde a descoberta de uma dívida oculta. Este país, muito dependente da ajuda externa, tem sido fortemente penalizado por este contexto e encontra-se em default nos seus compromissos financeiros internacionais. A economia local tem-se ressentido e o ambiente de negócios em geral não é positivo. Apesar desta anemia, o mercado cambial funciona e está

estável, o que permite às empresas internacionais operar sem restrições de divisas.

Angola encontra-se em processo de transformação e ajustamento, sob uma nova liderança política que tem mostrado uma vontade de romper com um passado opaco e lançar as bases para um futuro mais aberto e transparente. Alicerçado por um plano de ajustamento, delineado em conjunto com o FMI, várias iniciativas estão em curso no país, visando reduzir a burocracia, diminuir a corrupção, normalizar o mercado cambial e ajustar as finanças públicas. No imediato, há a registar uma enorme desvalorização da moeda nos primeiros meses do ano e uma subsequente estabilização. De realçar a retoma dos pagamentos internacionais, com a vontade de preservar e até melhorar estes processos. A salientar também uma viragem nas relações internacionais entre Portugal e Angola para um clima muito positivo, fazendo jus à proximidade entre os dois países. Apesar dos sinais positivos, este trajeto de ajustamento será necessariamente difícil e longo. A economia está estagnada e deverá manter-se assim, não obstante a introdução do IVA no país, que poderá ter um

efeito positivo na atividade que a PRIMAVERA desenvolve.

2019 afigura-se um ano de prosseguimento da conjuntura descrita. No caso de Moçambique, onde se esperava uma ligeira retoma para crescimentos mais robustos, a recente catástrofe provocada pelo ciclone Idai poderá acabar por impossibilitar esse crescimento e provocar um agravamento da ainda frágil situação económica do país. Angola deverá manter-se num processo de mudança, sem grandes crescimentos, mas no qual recaem muitas expectativas, e Portugal deve continuar com um clima económico positivo, apesar das nuvens que aparentemente podem estar a adensar-se, motivadas por um sobreaquecimento da economia global e uma imprevisibilidade de eventos globais políticos.



casa da música

A Casa da Música é uma conceituada sala de espetáculos localizada no Norte de Portugal, no Porto, que se destaca pela sua arquitetura arrojada, da autoria do holandês Rem Koolhaas. É constituída por 2 salas de espetáculos, 2 palcos pop up, restaurante, café, salas de ensaios e espaços para atividades variadas.

“A complexidade da Casa da Música é extraordinária, por isso, é uma enorme garantia termos como parceiro tecnológico a PRIMAVERA que, através do Valuekeep, assegura uma manutenção adequada e eficiente de todo este espaço.”

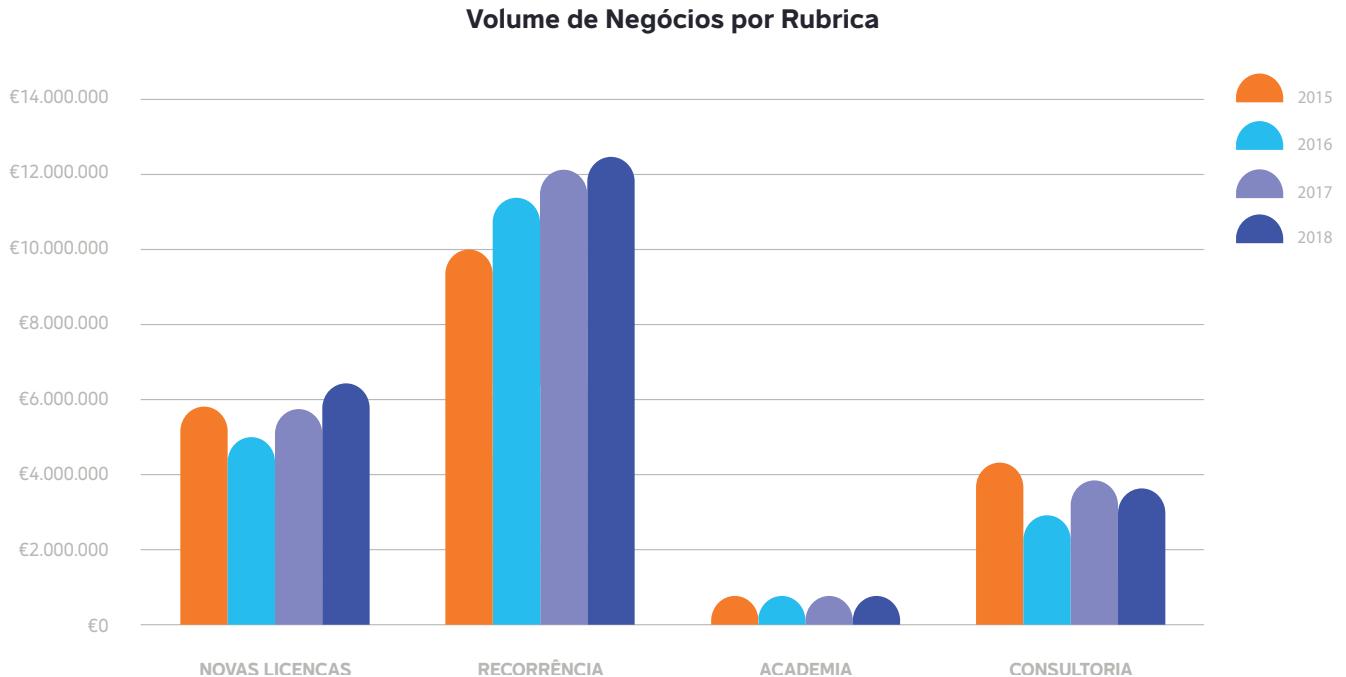
PAULO SARMENTO E CUNHA

Diretor-geral da Casa da
Música

VOLUME DE NEGÓCIOS

O Volume de Negócios Consolidado do Grupo ascendeu a 24.325.219 Euros, valor que, comparado com os 23.400.740 registados em 2017, representa um crescimento de 4%.

Na análise das vendas nas suas principais rubricas, verifica-se um crescimento no produto (software) de 5% e uma diminuição nos serviços de 8%. Em destaque, o crescimento das subscrições, que atualmente superam os 12,6 milhões de Euros, correspondendo a mais de metade do negócio da empresa no seu todo.



De salientar que o produto (software) representou no ano de 2018, aproximadamente, 78% do total das vendas, ganhando preponderância na composição de vendas da empresa e representando uma subida de um ponto percentual relativamente ao ano de 2017. A recorrência do negócio corresponde a 52% do total de vendas do grupo, sendo que 76% desta advém do mercado Português.

A empresa tem procurado sofisticar a sua oferta, apostando no desenvolvimento de soluções Cloud e reformulando o modelo de comercialização. O negócio tenderá a evoluir cada vez mais para o conceito de subscrição. O JASMIN tem revelado ser uma aposta ganha, reforçando assim a estratégia de transformação da oferta da PRIMAVERA ao mercado. Em 2019 deverá ser lançado o ERP ROSE, que a seu tempo se espera venha a ser o nosso software de referência, substituindo a atual oferta baseada em software Windows.

Do lado do produto, há ainda a registar o sucesso alcançado com o produto dedicado à temática do RGPD, que respondeu atempadamente a uma necessidade do mercado, tendo sido muito bem aceite por este. A taxa de retenção dos contratos de recorrência ronda os 90%, valor que se tem mantido estável há já vários anos. Um dos pilares da empresa é a contínua procura pela satisfação dos seus clientes, alicerçada numa busca incessante pela inovação, de forma a promover a eficiência contínua e a capacidade de suportar novos processos. É este foco na qualidade e satisfação que mantém a retenção em níveis consideráveis, e a base para garantir que continuaremos a merecer a confiança dos nossos clientes no futuro.

Consolidados	2016	2017	2018	YoY
Licenças	4 907 916	5 848 667	6 356 531	9%
Subscrição	11 237 634	12 132 462	12 610 916	4%
Consultoria	2 661 377	3 786 240	4 166 910	10%
Formação	721 520	725 423	688 404	-5%
Outros	1 086 403	907 949	502 457	-45%
Total	20 614 849	23 400 740	24 325 219	4%

Valores em €

No âmbito dos serviços, estes registam uma quebra face ao período homólogo. Esta quebra está relacionada com o mercado africano, onde a atividade mantém uma tendência de queda. Já Portugal tem, em linha com o crescimento do licenciamento, registado um crescimento significativo dos serviços. Esta tem sido a tendência dos últimos anos, sendo que, atualmente apenas 24% do negócio de consultoria provém dos mercados africanos.

	2016	2017	2018	YoY
Portugal	11 658 453	13 449 866	15 138 186	16%
Angola	4 609 531	5 091 675	3 619 143	-29%
Espanha	330 221	413 825	428 637	4%
Moçambique	1 162 700	1 419 355	1 233 319	-13%
Resto do Mundo	657 434	550 793	510 864	-7%
Comissões	2 196 510	2 475 226	3 395 070	37%
Total	20 614 849	23 400 740	24 325 219	4%

Valores em €

O volume de negócios consolidado das principais geografias do grupo registou crescimentos significativos. Portugal tem, atualmente, um peso de 72% das vendas líquidas do grupo, tendo apresentado um crescimento muito significativo, contribuindo para um aumento das vendas na ordem dos quase 1,7 milhões de Euros.

GASTOS E OUTRAS RUBRICAS DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

O ano foi marcado por um forte ajuste cambial na economia de Angola. Esta economia vinha a registar dificuldades em gerir a sua política cambial, tendo bloqueado quase por completo os pagamentos internacionais e criado uma crise de pagamentos que sufocou uma parte significativa das empresas. A entrada do FMI no país, e a mudança na estratégia económica, levaram a uma inevitável desvalorização do Kwanza, que impactou perdas cambiais.

Apesar dos reforços de capital, pela transformação de dívida comercial em prestações suplementares, o ajuste que superou os 50% foi de tal ordem que a empresa registou a sua maior perda desde que opera nestes mercados. Há, no entanto, a realçar que, atualmente, o montante em exposição cambial é reduzido. Este facto, aliado à estabilidade do câmbio e à gradual abertura de pagamentos internacionais, indicam que as perdas resultantes deste ajuste da economia angolana foram já incorporadas nas contas da empresa, e não é expectável que se venham a verificar necessidades adicionais de ajustamento ou perdas significativas no futuro.

Estrutura de Gastos	2016	2017	2018
CMVMC	382 039	380 410	316 729
FSE's	7 002 353	7 868 099	8 841 865
Pessoal	10 537 776	10 840 537	11 331 473
Amortizações	1 087 506	986 162	943 860
Saldo Financeiro	228 096	242 461	136 411
Imparidades	140 534	-103 049	- 2 327
Diferenças Cambiais	234 889	348 088	490 810
Saldo Outros Gastos e Proveitos	-9 490	190 529	119 206
Total	19 603 703	20 753 236	22 182 680

Valores em €

Em 2018, registamos uma redução nos custos com infraestruturas, muito por força do reajustamento das operações internacionais. Nos demais custos, entre subcontratações e trabalhos especializados, dos FSE's, a exceção a este decréscimo é feita por via do aumento do comissionamento dos parceiros que cresceu significativamente. Este aumento de comissões está relacionado com o bom ano comercial do grupo e com uma tendência crescente de a PRIMAVERA trabalhar produtos de recorrência, para os quais existe uma ligação direta entre empresa e o cliente final.

FSE's	2016	2017	2018
Subcontratações e Honorários	906 868	954 140	1 332 929
Comissões	2 196 510	2 815 135	3 586 662
Rendas e Instalações	518 989	417 804	359 584
Marketing	629 180	502 042	688 305
T.E. e Shared Services	1 434 307	1 940 636	1 593 296
Despesas e deslocações	501 385	391 275	436 719
Frota, Comunicações e Outros	815 113	847 067	844 369
Total	7 002 353	7 868 098	8 841 865

Valores em €

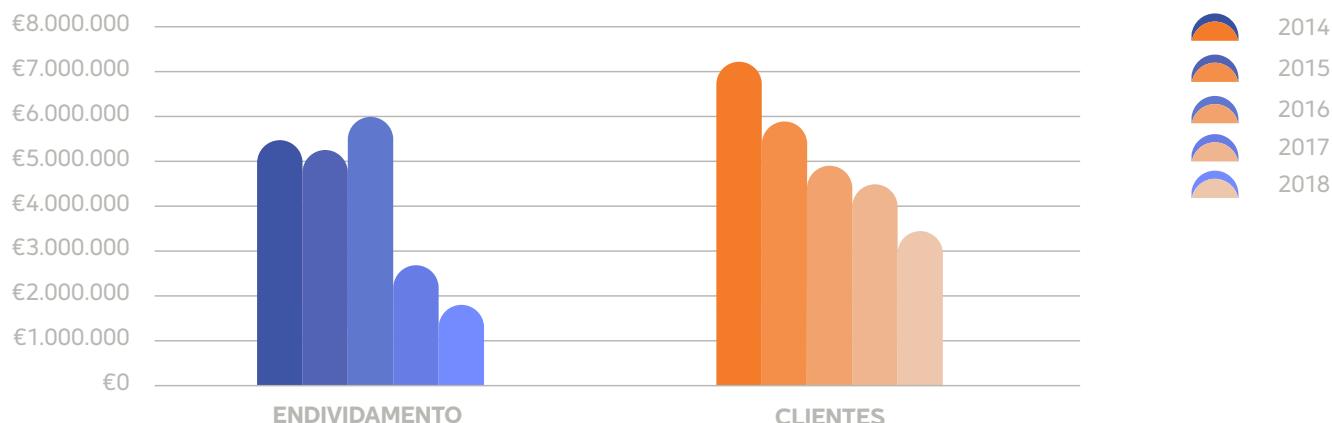
INVESTIMENTO, ATIVO E ESTRUTURA DE CAPITAIS

A empresa efetuou os investimentos de substituição, não havendo a registar investimento produtivo relevante no período. A política de renovação de ferramentas de trabalho e da frota da empresa segue as boas práticas, garantindo que se mantém atual e com condições de trabalho que fazem jus às ambições do grupo.

Investimento do Ano	2016	2017	2018	YoY
Edifício, Terrenos e outras Const.	0	0	0	0%
Ativo Intangível	7 113	614 895	194 939	-68%
Equipamento Básico e Adm.	76 744	75 685	210 256	178%
Equipamento de Transporte	319 118	302 665	209 561	-31%
Outros	1 359 350	1 788	19 347	982%
Total	1 762 325	995 032	634 103	-36%

Valores em €

Do lado do ativo corrente, destaca-se a rubrica de dívidas de clientes, que tem registado melhorias significativas e que é hoje 50% menor do que os valores reportados há 5 anos, mesmo tendo em conta o crescimento de vendas do grupo. Espera-se que seja possível continuar a registar ganhos no que respeita ao ciclo de exploração, no entanto, é de salientar que os mesmos devem tender a estabilizar e que a empresa está hoje consideravelmente mais eficiente nesta matéria do que no passado.



Do lado do passivo, voltou a perseguir-se uma estratégia de desalavancagem face ao endividamento, com a garantia que tal seria possível excluindo verbas da empresa PRIMAVERA Angola. Foi também promovida, no final do ano, uma reestruturação da dívida, de forma a permitir à empresa beneficiar da conjuntura favorável no que respeita ao custo do dinheiro e reescalonar o serviço da dívida que estava com uma maturidade curta.

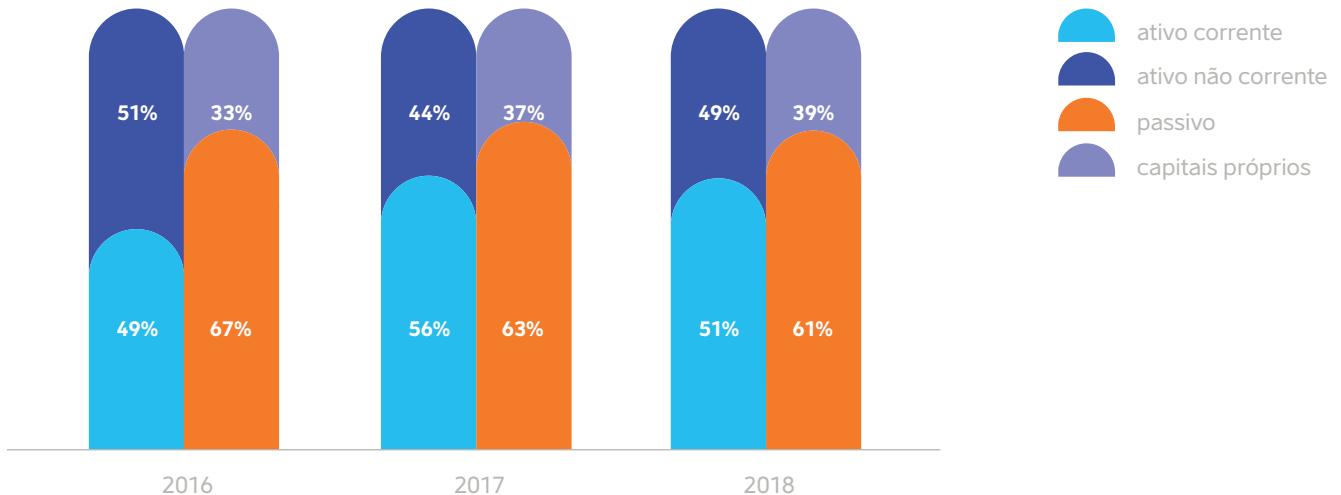
O endividamento líquido baixou para 1.821.720 Euros, valor inferior em 755 mil Euros face a 2017, um resultado que, para além das referidas melhorias do lado do endividamento, tem uma vertente de disponibilidades fora de África, e em Euros, com um valor muito superior ao do ano homólogo. O rácio do endividamento líquido sobre o EBITDA situa-se nos 0.55, um valor robusto, que indica que a empresa absorveu o impacto da crise africana e está já ajustada a uma nova realidade e ciclo.

	2014	2015	2016	2017	2018
Endividamento Líquido	5 442 524	5 078 026	5 956 394	2 577 061	1 821 720
Rácio EL / EBITDA	1,48	1,96	2,52	0,66	0,55
Financiamento	6 994 044	8 435 862	8 503 766	7 408 854	5 932 584
Ativo Não Corrente	8 662 534	8 734 087	10 458 245	9 061 613	9 157 485
Clientes	7 141 655	5 861 442	4 911 131	4 540 394	3 481 064
Div. Terceiros / Vol. Negócios	36%	28%	24%	19%	14%

Valores em €

Os capitais próprios da empresa fixaram-se nos 7.435.317 Euros, representando uma autonomia financeira de 39%, melhorando o rácio dos últimos anos. Considera-se importante manter uma sólida estrutura de capital, facto que justifica uma política de contenção na distribuição de dividendos, procurando manter o capital estável, fazendo face ao crescimento do negócio de forma sustentável e à credibilidade perante instituições externas.

Os resultados robustos da empresa são fruto do forte investimento nos últimos anos numa reestruturação das operações, não descurando também o clima económico mais favorável que se vive na Europa. São resultados excepcionais que aproximam a empresa do objetivo de rentabilidade de 20% do volume de negócios.



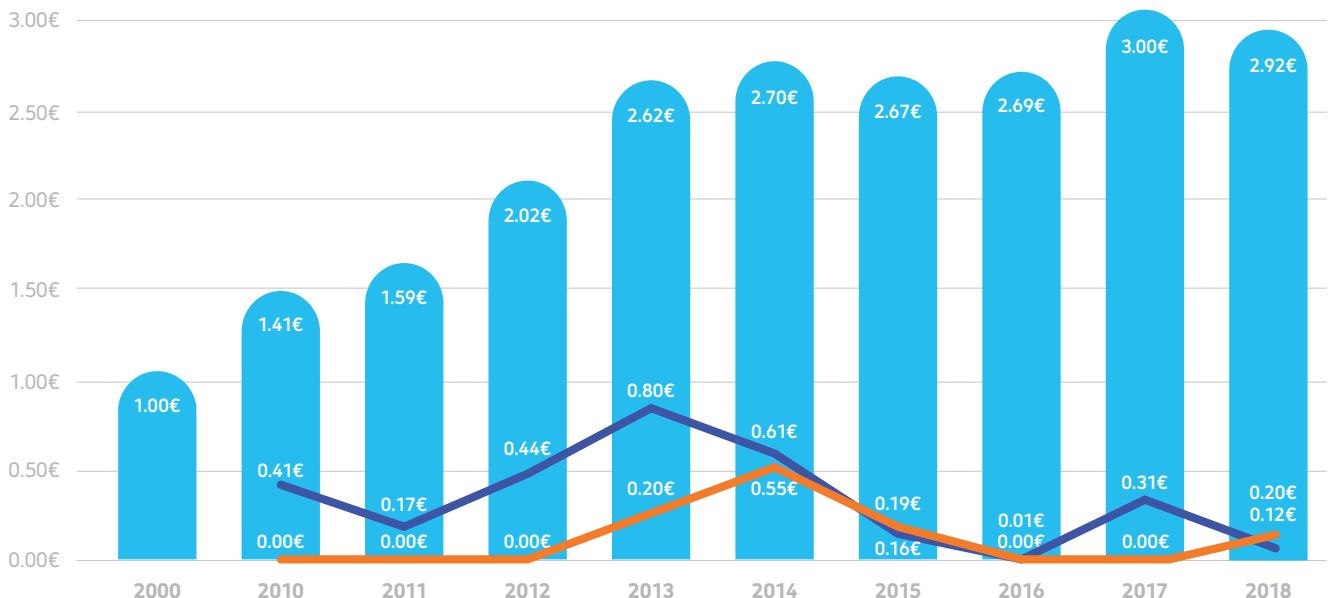
RESULTADOS

O EBITDA do grupo fixou-se nos 3.341.795 Euros, correspondendo a 14% do volume de negócios, e o resultado líquido fixou-se nos 2.002.843 Euros.

	2014	2015	2016	2017	2018
EBITDA	3 672 473	2 588 729	2 367 244	3 895 678	3 341 795
Margem EBITDA	19%	12%	11%	17%	14%
Net Earnings	1 596 609	666 952	819 982	2 407 171	2 002 843
Lucro por ação	0,63	0,26	0,32	0,94	0,79
Rentab. do Cap.	23%	10%	12%	32%	27%

Valores em €

O resultado por ação atingiu os 0,79 Euros. Este valor é fruto do reforço de capitais na empresa angolana e subsequente desvalorização, por motivos cambiais, o que acabou por ditar um forte ajuste do valor das ações. Este resultado, aliado a uma distribuição de dividendos, acabou por corrigir o valor da ação negativamente, superando os resultados anuais, e que devolvem um valor de 2,92 Euros por ação, ou seja, apresenta-se no período uma desvalorização de 8 cêntimos ou, em termos relativos, de 2.6%.



valor contabilístico ação

total de ganhos por ação

dividendos

Gestão de Riscos

O principal risco que a empresa enfrenta na sua operação é o risco cambial e político, relacionado com o seu negócio em África. A empresa tomou medidas no que respeita aos preços dos seus produtos, por forma a garantir que os mesmos acompanham as desvalorizações em momentos de volatilidade.

Foram também efetuados vários ajustamentos internos no sentido de minimizar a exposição das empresas ao risco dos mercados, nomeadamente na procura de melhoria de processos de forma a autonomizar as operações, e de adequar a estrutura face ao momento difícil que estas economias atravessam.

A empresa detém também em Angola Obrigações do Tesouro no valor de 1.489 mil Euros, que estão indexadas ao Dólar e que seguram parte do ativo da empresa. Tem também sido possível efetuar um volume razoável de transações internacionais, sendo nosso objetivo a empresa aproveitar esta normalização para que no decorrer de 2019 possa reduzir o valor do ativo valorizado em Kwanzas.

Factos relevantes ocorridos após o termo do exercício

O Ciclone Idai causou uma forte devastação no território moçambicano, facto que poderá ter impacto na atividade da empresa nos próximos anos. Ainda assim, a exposição da PRIMAVERA BSS é relativamente reduzida, pelo que este evento não deverá influenciar o resultado da empresa neste mercado.

LUZ SAÚDE

O grupo Luz Saúde é um dos maiores grupos de prestação de cuidados de saúde privados em Portugal e a primeira empresa privada do setor da Saúde cotada em bolsa. Constituído por 20 unidades de saúde, entre elas hospitais, clínicas privadas em regime de ambulatório e residências sénior, o grupo está presente nas regiões Norte, Centro e Centro-Sul de Portugal.



“Com a implementação do sistema de gestão logística da PRIMAVERA a operação logística nos nossos hospitais passou a ser muito mais fácil e orientada.”

PEDRO LIMA

Diretor de Logística do grupo
Luz Saúde

ROAD MAP DAS SOLUÇÕES PRIMAVERA



David Afonso
Senior Vice President

2018 foi um ano particularmente importante, na medida em que encerrou um ciclo de 3 anos alicerçados no Plano Estratégico 16/18 e, ao mesmo tempo, foi o ano em que se construiu um novo horizonte para o desenvolvimento das soluções PRIMAVERA do próximo triénio.

No que ao Plano Estratégico 16/18 (PE16/18) diz respeito, os principais objetivos foram largamente alcançados. Em meados de 2015 foi definida uma estratégia, que integrou o PE16/18, que tinha na Cloud o seu epicentro, visando por um lado criar uma nova oferta Cloud (nativa) e, por outro, possibilitar aos clientes com soluções on-premises a sua extensão para a Cloud, através da interpretação de modelos híbridos, potenciando o valor das atuais soluções e, assim, dar oportunidade aos clientes destas soluções para explorarem as vantagens da Cloud.

Chegados aqui, o balanço é francamente positivo - lançamos e consolidamos uma nova oferta Cloud native para o segmento das micro e pequenas empresas, através do Jasmin, tendo-se constituído como uma referência neste segmento em Portugal, com mais de 2300 clientes ativos. Embora não tenha sido ainda disponibilizado ao mercado, o novo ERP Cloud native, ROSE, começou a ser testado em ambiente real, sendo que as primeiras impressões deixam antever uma boa recetividade desta nova oferta, como já havia sucedido com o Jasmin, que assenta na mesma base tecnológica. Já no segmento das médias e grandes empresas, o ano de 2018 foi muito marcado pela disponibilização da v10 do ERP, uma versão com uma base tecnológica totalmente nova, assente numa arquitetura verdadeiramente híbrida.

A ERA DA INTELIGÊNCIA

Mas, como referido anteriormente, foi também um ano em que olhamos para a frente e definimos as linhas orientadoras que conduzirão o desenvolvimento de produto nos próximos anos. O momento que as empresas enfrentam é

particularmente complexo. A pressão para serem mais produtivas e assim sobreviverem aos novos desafios é enorme, enquanto que os clientes esperam, ou melhor, exigem, soluções inovadoras e melhores experiências. Um panorama que se apresenta transversal a todas as indústrias, setores e áreas de atuação.

A transformação digital está a aprimorar a forma como as empresas fazem negócio e está a mudar a maneira como as empresas capturam, processam e distribuem informações. As empresas mais competitivas e que mais depressa entenderam esta transformação acabaram por adotar modelos de negócios inovadores, potenciando o valor da informação.

A transformação está a ocorrer rapidamente em todo o espectro de aplicações empresariais, qualquer que seja o domínio – Marketing automation, serviço e suporte, comércio e vendas, mas o ritmo parece ser mais pronunciado no conjunto de aplicações de ERP. A consultora IDC chama a este portfólio avançado de ERP, “ERP inteligente” ou “i-ERP”, que suportará os negócios

de amanhã num mundo cada vez mais digital. Os sistemas de informação tradicionais, que suportam ainda a maioria das empresas, não estão preparados para responder com eficácia a estes novos desafios. Os sistemas inteligentes serão caracterizados por inovações em vários domínios: experiência do utilizador, processos de negócios e tratamento dos dados. Sistemas esses com características muito próprias, das quais de destacam:

- Utilização da Cloud, devido aos exigentes requisitos de infraestrutura para gerir elevados volumes de dados, massivos e heterogéneos, acessíveis em tempo útil para oferecer suporte a janelas de decisão restritas.
- Diferenciados com base na experiência do utilizador. Os utilizadores vão sentir a diferença nesta nova geração de produtos, à medida que a experiência do utilizador (UX) começa a incorporar estilos de conversação assistidos e colaborativos (com um design mobile-first) impulsionados pelos avanços no processamento de linguagem natural e aprendizagem da máquina.

- Aprimorar os processos de negócio através de machine learning e análise preditiva, tecnologias capazes de aprender com o histórico e adaptar regras de negócio, permitindo que os utilizadores descubram insights, ou melhor, prevejam os resultados, antecipem os próximos passos e automatizem os processos.

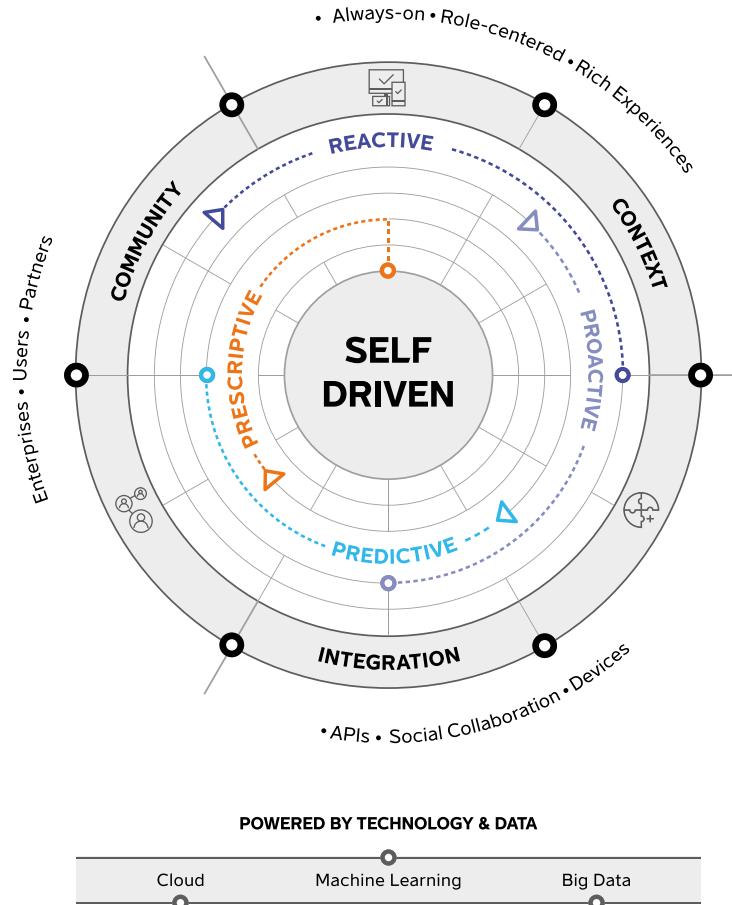
- Aproveitar o poder da aprendizagem da máquina (Machine Learning) em grandes volumes de dados para permitir criar produtos e serviços inovadores e maior produtividade das empresas (e colaboradores), maximizando o potencial do histórico de informação.

Nesta nova oferta Cloud native, em particular no ROSE, a PRIMAVERA pretende reinterpretar o papel do ERP, colocando a tónica no futuro. Um sistema pró-ativo, que tira partido dos dados históricos, mas também do manancial de informação que está disponível na Cloud e que, se devidamente combinada com os dados da organização, tem um potencial incalculável.

O grande objetivo passa então por transformar o software tradicionalmente reativo – a funcionalidade tal como ela é na sua essência de contexto e processo – em algo pró-ativo e inteligente.

Pretende-se dotar as soluções de inteligência, através da capacidade de fazer análises preditivas e prescritivas, considerando uma vasta diversidade de negócios e empresas. Na prática, projetar futuros dados financeiros/productivos de acordo com objetivos estratégicos da empresa, fazendo uso dos dados históricos armazenados, monitorizando o presente e definindo o caminho a percorrer.

Os resultados obtidos servirão para propor ações de crescimento para o negócio, e ainda permitir ao utilizador fazer um acompanhamento dinâmico, que seja adequado ao longo do tempo. O objetivo último é fazer com que o sistema seja, ele próprio, um impulsionador do crescimento do negócio e da sua rentabilidade.



E, no limiar da inteligência virá a utopia, ou seja, a hipótese de algum dia termos um sistema self-managed, que fará o auto-drive do negócio, com o gestor a ser o passageiro VIP dessa viagem.

É este o designio que nos move e que visa, através das soluções, dar também um forte contributo para que as empresas sejam, elas próprias, também inteligentes.

O ano de 2019

Se os dois últimos anos foram muito marcados por grandes lançamentos, primeiro o Jasmin e neste último a v10 do ERP, o ano de 2019 ficará marcado pelo lançamento do ROSE.

O ROSE, e respetiva plataforma tecnológica, representam uma enorme evolução das tecnologias e da arquitetura das soluções PRIMAVERA que permitirá sustentar o desenvolvimento do novo ERP ao longo do tempo. Nesta primeira versão, será dado especial foco à construção de uma infraestrutura de gestão, dotada dos mais sofisticados conceitos (ex. múltiplos planos de contas e dimensões) e capaz de dar resposta às organizações mais exigentes, incorporando padrões que visam materializar a visão para este novo ERP, o ERP inteligente.

O resultado será um produto inovador, com um conjunto de características diferenciadoras.

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O roadmap de desenvolvimento para este segmento de mercado será feito à volta do Jasmin.

O Jasmin é um projeto de âmbito global, pressuposto que esteve sempre presente na construção da tecnologia e depois do produto,

sendo uma das prioridades a sua localização para outras geografias.

Por um lado, pretende-se alargar o âmbito funcional, permitindo assim aumentar a base potencial de clientes e dar oportunidade aos clientes que (ainda) têm soluções on-premises para adotar esta nova oferta.

Escritórios de Contabilidade

No segmento das micro e pequenas empresas, os Escritórios de Contabilidade (EC) desempenham um papel fundamental. Não tendo dimensão para suportar estruturas administrativas, estas empresas recorrem aos EC para a prestação desse serviço, cabendo aos EC a responsabilidade de garantir a contabilidade legal/fiscal da empresa.

Embora fosse desejável que ambos (Cliente e EC) trabalhassem sobre a mesma solução, na medida em que a contabilização das operações seria automática, a verdade é que o cenário (ainda) mais comum aponta num outro sentido, em que Cliente e EC usam soluções distintas.

Para melhor suportar este cenário, a PRIMAVERA desenvolveu um produto de integração – PRIMAVERA Accounting Automation (PAA), que visa “conectar” as duas soluções e assim mitigar as desvantagens de se tratar de soluções

independentes, automatizando os processos de integração.

Trata-se de uma solução que, apesar de recente, tem já um leque muito alargado de clientes (EC) e acabou por validar (e reforçar) a importância do Jasmin para este segmento de mercado, enquanto instrumento dos próprios EC. Nesse sentido, estamos a reforçar os mecanismos de integração entre o Jasmin e o software dos EC, fazendo com o Jasmin seja uma “extensão” da solução do EC.

Enquanto solução, o PAA, tem outras mais-valias para a gestão do EC porque também incorpora um conjunto de ferramentas que permitem organizar e monitorizar estas atividades em cada empresa cliente, permitindo-lhes aumentar a competitividade e modernizar o serviço prestado, através de ferramentas tecnológicas.

MÉDIAS E GRANDES EMPRESAS

No segmento das médias e grandes empresas, o ano de 2019 será marcado por três grandes realizações:

Disponibilização de toda a oferta em tecnologia v10

Apesar de a generalidade do ERP v10 ter sido disponibilizado em 2018, alguns módulos, em

particular os verticais/especializados, só o serão no decurso de 2019. Destes, merece destaque o novo módulo de gestão da produção, na medida em que representa (também) um salto significativo em termos funcionais, contando com uma nova solução móvel para o chão de fábrica.

Nova versão do OMNIA

Disponível na Cloud e acessível a partir de qualquer dispositivo, trata-se de uma Platform as a Service (PaaS) para o desenvolvimento de aplicações Cloud e que correm em qualquer dispositivo. Assente no paradigma “low code platform”, no último ano e meio tem sido dada especial atenção à evolução das ferramentas de modelação, aumentando a facilidade e rapidez com que se constroem aplicações.

Uma das características diferenciadoras desta plataforma tecnológica é a facilidade com que se integram as aplicações desenvolvidas em OMNIA com soluções on-premises. Esta característica tem especial relevância para as empresas que têm um ERP on-premises, na medida em que lhes permite com relativa facilidade a extensão do seu sistema de informação para a Cloud.

Para facilitar e acelerar esse caminho, estão disponíveis um conjunto de templates aplicativos para alguns dos cenários mais comuns, como

por exemplo, o de “Employee Self Service”, que inclui as funcionalidades mais usuais para um colaborador (alterar dados pessoais, consultar recibos vencimento, marcar férias, ...).

Trata-se, pois, de uma ferramenta indispensável com um papel central na materialização de soluções que visam a transformação digital das organizações, sendo que esta vertente será ainda mais reforçada com a nova versão do ERP (Versão 10).

Disponibilização da v10 Public Services

Tendo como base a solução para o setor privado, será disponibilizada uma nova oferta para o Setor Público que permitirá tirar partido de um vasto conjunto de funcionalidades que só estavam disponíveis na solução para o setor privado, e de uma nova base tecnológica state-of-the-art, permitindo, desde logo, uma maior capacidade de integração com a panóplia de soluções que é habitual encontrar neste tipo de clientes.

Como tem acontecido nos últimos anos, também 2019 será um ano dinâmico, com vários lançamentos importantes, sendo de destacar o lançamento do ROSE, por tudo aquilo que representa – uma nova geração de produtos e o primeiro produto que materializa este novo paradigma do ERP Inteligente.



Coca-Cola

Bottling Luanda S.A.R.L

A Coca-Cola Bottling Luanda pertence ao grupo Castel, um dos maiores produtores mundiais de cerveja presente em mais de 60 países.

“Com as soluções
PRIMAVERA
a gestão de cerca de 1200
funcionários distribuídos pelas
várias dependências passou a ser
mais eficiente, rápida
e centralizada.”

SÉRGIO BERNARDO

Técnico de Sistemas de RH
Coca-Cola Botling Luanda

PRESENÇA NOS
MERCADOS

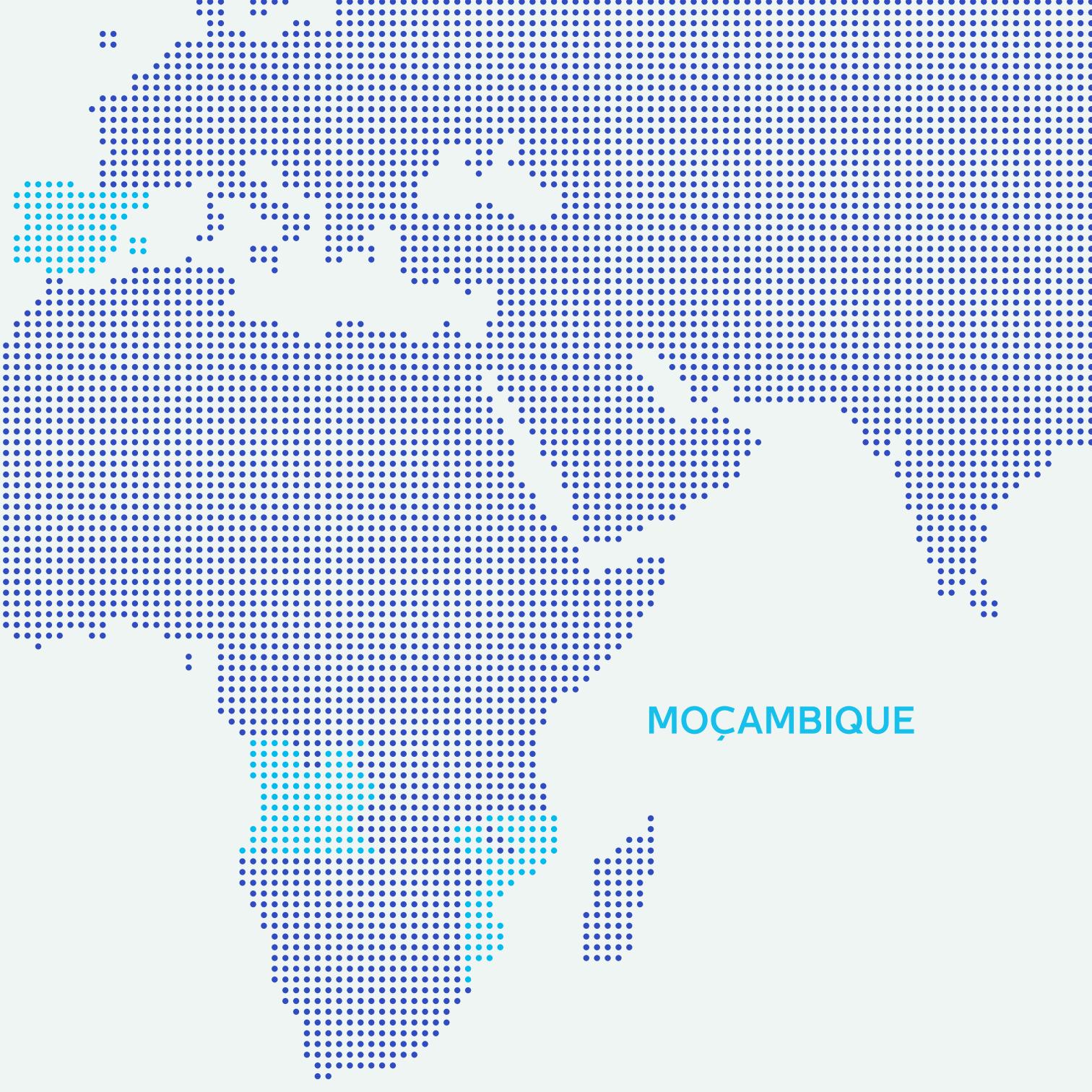
ESPANHA

PORTUGAL

CABO VERDE

ANGOLA





MOÇAMBIQUE

MODELO DE NEGÓCIO

AS VIRTUDES DE UM MODELO INDIRETO

A PRIMAVERA tem mais de 40.000 empresas clientes, das quais 29.000 com contratos de manutenção ativos e anualmente renováveis.

O conhecimento é o alicerce do negócio promovido pela PRIMAVERA. Conhecimento exigido no âmbito do desenvolvimento dos produtos PRIMAVERA, conhecimento exigido também para a correta implementação dos mesmos em milhares de clientes. Conhecimento, por fim, exigido pela necessidade constante de se aconselhar o caminho correto para o desenvolvimento dos sistemas de informação das empresas, antecipando necessidades e, dessa forma, garantindo às mesmas a necessária competitividade.

Conhecimento que é obrigatoriamente partilhado entre a PRIMAVERA e as empresas parceiras, em resultado do modelo de negócio indireto pelo qual a empresa optou à data da criação do projeto empresarial. A PRIMAVERA depende das competências detidas pelas empresas parceiras para endereçar as suas soluções aos milhares de empresas suas clientes.

Nesse sentido, exige aos seus Parceiros que invistam de forma permanente na valorização profissional dos seus quadros técnicos e comerciais.

Porque a opção pelo modelo de negócio indireto não se deve sobrepor ao primeiro objetivo de qualquer organização empresarial, conquistar clientes, sempre que as competências instaladas na rede de Parceiros sejam insuficientes para responder com a qualidade desejada e no tempo útil a uma série de oportunidades, a PRIMAVERA recorre a uma unidade de negócios vocacionada para a prestação de serviços – a PRIMAVERA Consulting.

A PRIMAVERA Consulting tem como missão principal garantir o conjunto de competências ainda não democratizadas dentro da rede de Parceiros PRIMAVERA, dando resposta, no âmbito dos projetos mais exigentes, aos patamares superiores da cadeia de valor, garantindo sempre, na medida dos possíveis, a presença de competências com origem em empresas Parceiras.

No mesmo sentido, a PRIMAVERA organiza a sua área comercial com dois objetivos, que apesar de

distintos, estão perfeitamente alinhados. O primeiro consiste na gestão da rede de Parceiros, o canal PRIMAVERA. O segundo consiste na prospeção setorial de novas oportunidades de negócio, em especial junto das maiores empresas, trabalho que é feito prioritariamente em união de esforços com os Parceiros.

Toda a intervenção resultante da presença da PRIMAVERA no terreno é também feita com o objetivo de se reverter o conhecimento e a experiência acumulados dessas intervenções para as empresas Parceiras envolvidas. Desse modo, a PRIMAVERA garante que no futuro a sua presença em projetos idênticos poderá ser substituída integralmente pela presença das empresas suas parceiras.

É com base nos objetivos atrás anunciados que a PRIMAVERA desenvolve a sua atuação em perfeita harmonia com as centenas de Parceiros que constituem o canal PRIMAVERA.

Competências Existentes

A constante e rápida evolução a que assistimos nas áreas tecnológicas, exige, da parte das organizações, equipas com profissionais altamente qualificados e disponíveis para uma sistemática atualização dos seus conhecimentos.

A preparação destas equipas é garantida através da PRIMAVERA Academy que para o efeito disponibiliza um conjunto abrangente de certificações em diferentes domínios:

- PRIMAVERA Starter Technician
- PRIMAVERA ERP Technician
- PRIMAVERA Consultant
- PRIMAVERA Senior Consultant
- PRIMAVERA Lead Consultant
- PRIMAVERA Technical Specialist
- PRIMAVERA Technical Developer
- PRIMAVERA Project Manager
- PRIMAVERA Senior Project Manager
- PRIMAVERA Business Developer

ÁREAS DE COMPETÊNCIA

- Assets
- Business Specialists
- Construction
- Financial
- Human Resources
- Manufacturing
- Logistics
- Valuekeep
- Public Services
- Business Analytics
- Eye Peak

A PRIMAVERA tem em todos os mercados e a trabalhar nas empresas que a representam mais de 2.000 técnicos ativos com as mais diversas certificações.

CERTIFICAÇÕES TÉCNICAS

As empresas que representam a PRIMAVERA são empresas cuja atividade está centrada nas tecnologias de informação.

Só empresas autorizadas e certificadas pela PRIMAVERA podem comercializar e dar assistência pós-venda aos produtos PRIMAVERA. Independentemente do estatuto, qualquer parceiro pode comercializar qualquer dos produtos do portefólio da PRIMAVERA, desde que tenha técnicos certificados na respetiva competência.



conservas



A Ramirez é a mais antiga empresa de conservas de peixe em laboração no mundo e simultaneamente a mais moderna unidade produtiva do setor. Fundada em 1853, a conserveira portuguesa concilia métodos de fabrico tradicionais com tecnologia 4.0. Presente nos 5 Continentes, atualmente detém 14 marcas internacionais.

“Com as soluções PRIMAVERA a direção fabril consegue visualizar online as ordens de fabrico que estão a decorrer, os tempos gastos, trabalhadores afetos a cada centro de trabalho e isso permite-nos ter uma visão global do processo de fabrico, o que é muito importante.”

MANUELA PEREIRA
Diretora de Produção da
Conservas Ramirez

GLOBAL SERVICES



Ângela Brandão
Vice President

Os serviços de consultoria, formação e suporte técnico representam para a PRIMAVERA, uma parte importante do seu volume de negócio. Mas representam principalmente, o investimento estratégico em equipas com profissionais experientes e especializados, que lideram a capacitação do ecossistema de parceiros, através de programas de formação, assistência técnica e concretização de projetos mais exigentes nas médias e grandes empresas nossas clientes.

Na PRIMAVERA Consulting, o ano de 2018 foi marcado pela afirmação desta estratégia, através da especialização da oferta de serviços e do modelo de complementaridade ao canal de parceiros PRIMAVERA, e que resultou na conquista de importantes clientes no setor das médias e grandes empresas. Em Portugal, os serviços de consultoria cresceram 13% no mercado empresarial e 23% no setor público. No entanto, nos mercados africanos

a atividade de consultoria sofreu uma redução, devido ao fraco contexto económico e ao impacto da desvalorização cambial.

Os serviços de formação, através da PRIMAVERA Academy cresceram 12% em volume de negócio, maioritariamente no mercado português onde o crescimento foi superior a 25%. Em Angola, apesar da crise económica, tendo em conta um ajustamento motivado por oscilações cambiais e estruturais do mercado, verificamos que estes serviços cresceram igualmente 25% em moeda local, o que confirma o potencial deste mercado, também no que toca ao setor da formação.

CONSULTING

Nas unidades de Consultoria, o ano de 2018 foi marcado pelo aumento do número de projetos realizados em colaboração com parceiros, em particular com as soluções verticais e especializadas, nomeadamente o Business Analytics, Eyepeak, OMNIA e Valuekeep. Os serviços de consultoria especializada por parte do fabricante de software afirmaram-se como fatores diferenciadores face à



concorrência e determinantes na capacitação dos técnicos e consultores dos nossos parceiros.

Foi também importante a concretização de projetos de transformação digital em clientes de diferentes setores e dimensão. De destacar os projetos realizados na GALP Marketing Internacional, na otimização e melhoria dos seus processos de negócio transversais às várias subsidiárias africanas de distribuição, e o projeto Dott, o novo player de vendas online em Portugal, que consistiu na implementação e integração de um motor de faturação que assegurasse o necessário nível de performance, particularmente em períodos de elevados volumes de transações, e que foi totalmente suportado na tecnologia Cloud da PRIMAVERA.

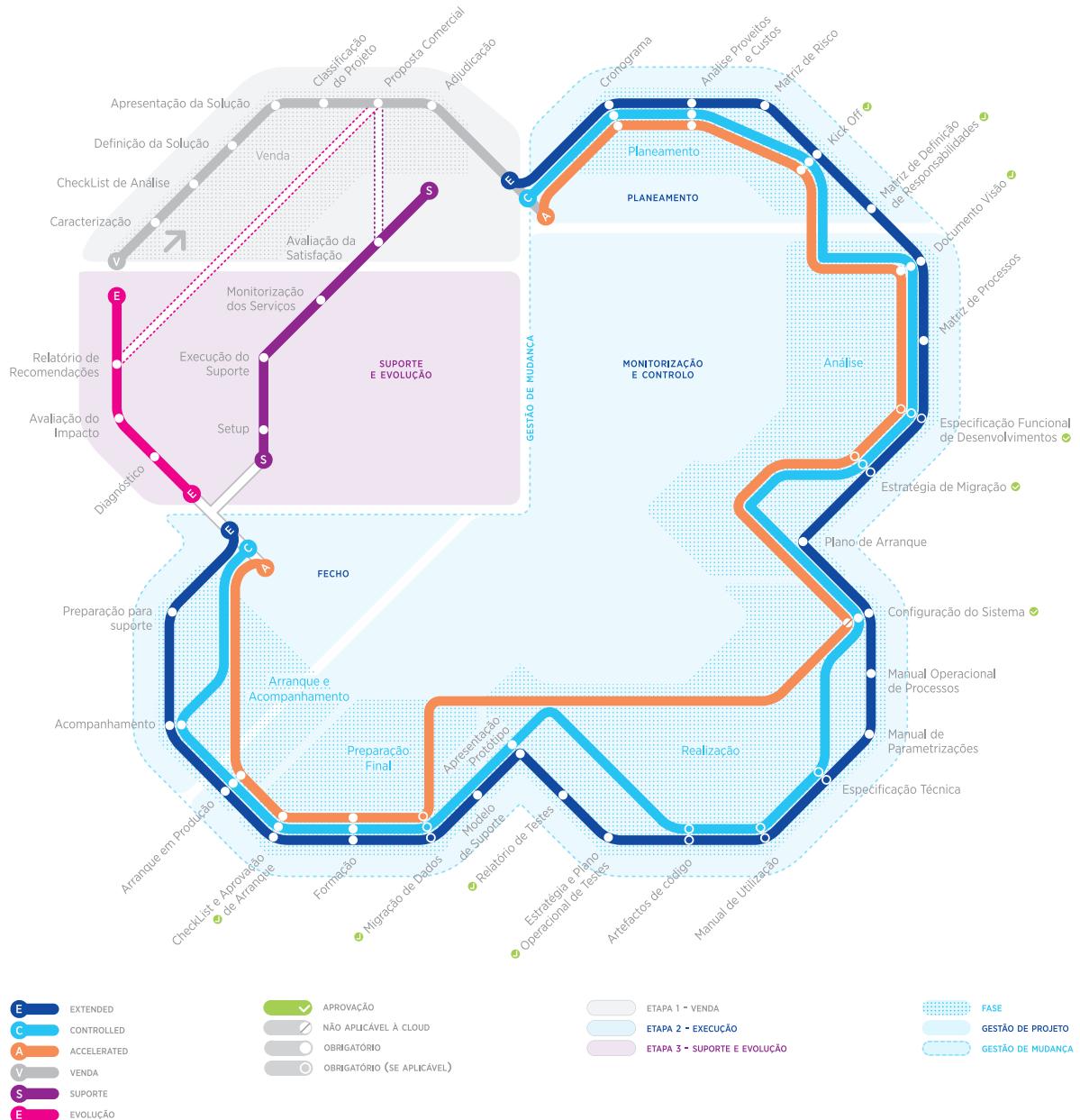
Em Angola e Moçambique, 2018 foi um ano caracterizado pelo investimento na formação dos novos consultores, por forma a se prepararem para os desafios e crescimento previstos para 2019. Mesmo assim, de destacar a conquista de importantes clientes de referência, tais como, o projeto de implementação do ERP PRIMAVERA na Espaços Angola SA, empresa angolana de comunicação

e suportes publicitários, e a implementação do ERP PRIMAVERA na Companhia Moçambicana de Gasoduto.

Nova versão da MIP

2018 foi também o ano de divulgação e adoção da nova versão da Metodologia de Implementação PRIMAVERA (MIP) e do novo portal colaborativo de projetos PPM4ALL, que suporta o roadmap de cada projeto e agiliza a comunicação entre as equipas da PRIMAVERA Consulting, Parceiro e Cliente. A MIP constitui um conjunto de boas práticas e aceleradores para implementação das soluções PRIMAVERA. Esta framework tem como objetivo apoiar e instituir um modelo de implementação de soluções PRIMAVERA, uniformizando os processos e a forma de implementar, em função da dimensão e complexidade do projeto.

Em 2018 foram formados mais 400 consultores nesta nova versão da metodologia e mais de 40 parceiros começaram também a utilizar o novo portal colaborativo, para além das unidades da PRIMAVERA Consulting.



Para 2019, as expectativas são bastante positivas, impulsionadas pelos indicadores macroeconómicos de Portugal e Angola, e pelo investimento crescente na transformação digital por parte de empresas e organismos públicos. Este otimismo é também reforçado pelas novas versões das soluções PRIMAVERA lançadas recentemente, nomeadamente o ERP PRIMAVERA v10, a plataforma OMNIA V3 e lançamento previsto do ROSE. Em Angola, acreditamos que a introdução do novo imposto, o IVA, e a obrigatoriedade da certificação do software de faturação irão impulsionar o crescimento dos serviços de consultoria nesse mercado.

ACADEMY

O capital humano, o conhecimento e as competências dos profissionais que constituem o canal de parceiros da PRIMAVERA são cada vez mais determinantes para a concretização da estratégia de negócio e de inovação da PRIMAVERA.

A PRIMAVERA Academy, enquanto unidade global responsável pela capacitação técnica e certificação dos profissionais que constituem o canal de parceiros PRIMAVERA, tem como principal papel disponibilizar uma oferta formativa que garanta a atualização do conhecimento nas novas versões e produtos de software desenvolvidos pela

PRIMAVERA, assim como a preparação para os enormes desafios tecnológicos decorrentes dos novos paradigmas tecnológicos na Cloud.

Adicionalmente, é também a unidade de negócio que disponibiliza a clientes PRIMAVERA, e ao mercado em geral, uma oferta formativa abrangente, que para além da oferta de formação PRIMAVERA, disponibiliza ações de formação em diferentes plataformas tecnológicas, em processos de negócio, gestão e comportamental.

2018 foi um ano de enorme transformação desta unidade, traduzido pelo processo de fusão das várias unidades locais nos diferentes mercados, nomeadamente Portugal, Angola e Moçambique, numa só unidade global sob uma única liderança, capaz de garantir a implementação de uma estratégia sólida de inovação e uma resposta ágil e igualmente forte em todos os mercados. Deste processo resultaram já novas ofertas e iniciativas, que importa destacar.

Índice de Competências Técnicas

Uma dessas iniciativas foi o desenvolvimento de um modelo que permitisse à PRIMAVERA, e às suas empresas parceiras, planear e acompanhar o necessário desenvolvimento de competências ao longo de vários anos. Surgiu, assim, o Índice de Competências Técnicas, um indicador que

mede em número de pontos, as competências individuais de cada profissional em função das respetivas certificações ativas, e adicionalmente o valor acumulado de todos os profissionais de determinada equipa ou empresa parceira. Por outro lado, o modelo foi desenvolvido por forma a indicar o ICT recomendado para cada parceiro ou grupo de parceiros, em função das características do respetivo parque de clientes, permitindo assim a definição de um plano plurianual de desenvolvimento de competências em função das necessidades atuais e futuras. desenvolvimento de competências em função das necessidades atuais e futuras.



Formação Tecnológica

Com o lançamento da nova grande versão do ERP PRIMAVERA, assente numa nova plataforma tecnológica, e com um conjunto relevante de novas funcionalidades, coube à PRIMAVERA Academy assegurar a formação presencial e obrigatória de todos os profissionais certificados, nesta nova versão. No total, foram formados mais de 800 profissionais PRIMAVERA na versão 10 do ERP nos vários mercados. Dando continuidade à estratégia de especialização da oferta de soluções da PRIMAVERA, foram também formados cerca de 234 profissionais em soluções especializadas verticais, incluindo Eyepeak, OMNIA e Business Analytics.

Formação em Negócio e Gestão

Se as competências tecnológicas são determinantes, são também cada vez mais importantes as competências de gestão, comportamentais e de processos de negócio. Os nossos clientes exigem profissionais completos e com valências multifuncionais, capazes de compreender os desafios do negócio, e construir e comunicar as soluções tecnológicas que melhor respondem a esses desafios.

Por isso, a PRIMAVERA tem apostado em disponibilizar aos nossos parceiros e clientes ações de formação orientadas a esses desafios. Em

2018, foram exemplos destacados os mais de 100 formandos no novo Regulamento de Proteção de Dados (RGPD) em Portugal e os 32 formandos no Mini-MBA de Finanças e Controlo de Gestão em Angola.

Em 2019, o plano de reestruturação e a diversificação da oferta da PRIMAVERA Academy irá continuar. O investimento em desenvolvimento de competências é um processo a médio, longo prazo que implica estratégia, compromisso e perseverança, por isso, esta unidade continuará a ser um dos principais motores estratégicos de crescimento da PRIMAVERA e do seu ecossistema.

Em Portugal, continuaremos a apostar na especialização das competências dos nossos parceiros e na sua preparação para os novos paradigmas tecnológicos. Em Angola, a introdução da obrigatoriedade da certificação do software de gestão e a introdução do IVA, serão, sem dúvida, o principal foco de geração de necessidades de formação por parte dos nossos parceiros e clientes. As expectativas de crescimento destes dois mercados continuarão a promover a necessidade de formar e integrar novos profissionais PRIMAVERA, através dos nossos programas intensivos de formação (SCORE). E, finalmente, uma nova aposta numa oferta renovada e completa de conteúdos formativos e de preparação prática em linguagens de programação (CODE

Learning)), com o objetivo de responder à enorme necessidade dos mercados destes profissionais, e fortalecer também as competências tecnológicas dos nossos parceiros.

SUPPORT SERVICES & CUSTOMER CARE

Neste ano, os serviços de suporte técnico a clientes e parceiros deram continuidade ao seu processo de transformação no mercado das micro e pequenas empresas. Com o crescimento do parque de clientes do JASMIN, a equipa de Customer Care consolidou o modelo transversal de assistência a estes clientes, que se demonstraram altamente diferenciadores face a outras soluções de mercado, e que resultam numa taxa de satisfação superior a 98%. Para o segmento das médias e grandes empresas e dos organismos públicos, foi reforçado o investimento na especialização de competências com o objetivo de melhorar a taxa de first contact resolution, em particular no que respeita às soluções verticais e especializadas, e num melhor nível de serviço para parceiros e clientes de maior complexidade.

Em 2019, dando início também a um novo ciclo do plano estratégico, o foco de atuação desta unidade será encontrar e construir soluções que acrescentem, de forma contínua, maior valor ao serviço de apoio aos clientes e parceiros da PRIMAVERA. Primeiro, através de uma

maior robotização de processos, como seja a introdução de assistentes virtuais, segundo, pela maior personalização no atendimento, e, finalmente, através de serviços diferenciadores de aconselhamento e suporte técnico preventivos. Nesse sentido, as implementações e migrações para a versão 10 do ERP serão simultaneamente um desafio e uma oportunidade. Clientes e parceiros mais satisfeitos e mais capacitados são, sem dúvida, a principal garantia de clientes mais fidelizados, e esse continuará a ser o principal pilar estratégico desta unidade de serviços.



O grupo Transcom Sharaf é o maior operador logístico de tabaco de toda a região Sul do Continente Africano. Instalado na província da Beira, em Moçambique, onde opera num complexo logístico com mais de 100.000 m², detém centros de operações logísticas no Malawi, África do Sul, Zimbabué e Dubai.

“Com as soluções PRIMAVERA temos informação precisa, atempada e prontamente disponível, o que nos tornou mais eficientes. Numa escala de 0 a 10, eu classifico as soluções PRIMAVERA com um 10.”

MUHAMMAD ASIF KHAN
Diretor Financeiro da Transcom
Sharaf

RECURSOS HUMANOS



Rita Cadillon

Human Resources
Director

Nos últimos anos, a evolução tecnológica, as movimentações demográficas e a transformação digital têm vindo a moldar a forma como as empresas definem a sua estratégia e se posicionam no que respeita à Gestão de Recursos Humanos.

O ano 2018 foi globalmente um período de crescimento e recuperação económica, caracterizado pela instalação de um elevado número de empresas tecnológicas em território nacional, designadamente no norte do país, o que tem colocado grandes desafios às empresas devido à escassez de talentos disponíveis no mercado. Portugal é cada vez mais visto como um centro de competências tecnológicas e a competição pelos talentos é uma realidade que obriga as direções de recursos humanos a procurarem desenvolver novas abordagens de recrutamento e de retenção de pessoas.

Durante o ano de 2018, a PRIMAVERA manteve o seu foco estratégico na gestão de pessoas, atuando na atração de novos talentos, no acolhimento e integração dos novos elementos, nas políticas de desenvolvimento, retenção e reforço da cultura da organização, reforçando laços de compromisso entre a empresa e os colaboradores.

No que respeita à atração de novos colaboradores, a estratégia passa por criar equipas equilibradas, contratando jovens de elevado potencial, a par de profissionais experientes e com sólidas competências técnicas, criando um ambiente de diversidade que seja propício ao pensamento criativo e inovador. A aposta em atividades de Employer Branding tem vindo a refletir-se, por um lado, numa reformulação do posicionamento da PRIMAVERA nas redes sociais, enquanto empregador, por outro numa estratégia de maior proximidade às escolas e universidades, estando presente em eventos de divulgação dos projetos e oportunidades de emprego da empresa, e investindo ainda na presença em eventos para profissionais. A reformulação dos momentos e das ferramentas de Onboarding e da Política de

Juniores, fazem parte da estratégia de atração e pretendem posicionar a PRIMAVERA como empregador de eleição da área das TI.

O desenvolvimento pessoal e profissional é um dos focos de atuação mais importantes, impactando nas competências e na capacidade de retenção dos melhores talentos da organização. Como tal, é essencial investir cada vez mais na qualificação e formação dos quadros, criando programas internos de certificação técnica. Por outro lado, torna-se cada vez mais premente apoiar o crescimento da organização, criando novas oportunidades e programas de avaliação de potencial e identificação de talentos dentro da PRIMAVERA. Privilegiamos assim igualmente um investimento na formação comportamental, designadamente na área de liderança direcionada aos vários níveis organizacionais, criando os alicerces para uma liderança alinhada com os valores da empresa.

Sabemos ainda que a aposta no desenvolvimento é essencial para criar laços de continuidade com os colaboradores. O contexto atual exige um acompanhamento constante com foco na retenção,

e a nossa prioridade é a aposta num ambiente de trabalho alicerçado em valores como o trabalho em equipa com respeito pela individualidade de cada um, pela partilha e reconhecimento contínuos. Apostamos ainda num ambiente de trabalho motivador e flexível, onde as pessoas possam equilibrar a sua vida pessoal e profissional.

Por fim, acreditamos que a cultura é algo intrínseco à empresa, mas que se trabalha diariamente e se deve procurar ajustar às mudanças sociais, numa dinâmica de evolução, mantendo os valores que nos orientam e definem a nossa linha de atuação na procura do alcance dos melhores resultados para a empresa. Uma empresa em que se celebra todos os sucessos e vitórias e em que as decisões erradas servem como aprendizagem e nos fazem erguer mais fortes. Uma empresa que se renova sem perder a sua identidade e que integra em si diferentes formas de ser e de pensar, numa diversidade que, em si, é potenciadora da excelência.

E essa cultura é o que define a essência do “Ser PRIMAVERA”.

RESPONSABILIDADE SOCIAL

Com a preocupação permanente de construir a sua identidade empresarial assente numa participação de cidadania ativa e responsável, a política de Responsabilidade Social na PRIMAVERA visa dar expressão à Visão e Estratégia da empresa relativamente ao seu compromisso com os princípios de desenvolvimento sustentável e solidariedade.

Dedicada a quatro grandes áreas entendidas como prioritárias, e apoiando projetos considerados socialmente estruturantes e de elevado impacto, a empresa procura percorrer o seu caminho, empenhada em ajudar a promover o desenvolvimento mais justo e equitativo nas seguintes vertentes: valorização das suas pessoas, proteção ambiental, educação e bem-estar social.

Pessoas

A PRIMAVERA tem o compromisso de valorizar as suas pessoas. A criação de valor só é possível através de uma rede de relações assente no rigor e na confiança, pelo que a empresa atua de uma forma socialmente responsável, cumprindo as leis e respeitando os costumes e as tradições dos países

em que está presente.

Sendo o setor das TI um dos mais competitivos, a empresa posiciona-se como um empregador de referência, oferecendo as condições para atrair, desenvolver e reter o talento dos seus colaboradores, construindo a capacidade que permita alavancar o seu potencial de crescimento, valorizando o trabalho em equipa e promovendo o desenvolvimento das competências e o mérito.

Produto

A integração do conceito de sustentabilidade no processo de inovação empresarial na PRIMAVERA não é considerada como um constrangimento, mas como uma janela de oportunidade para todas as partes interessadas enquanto força motora para a descoberta de novos produtos, serviços, processos e tecnologias. Neste pressuposto, a empresa evoluiu a sua oferta de produtos, incluindo no seu portefólio ferramentas de apoio à digitalização, tais como o Jasmin ou o módulo de Transações Eletrónicas, soluções e serviços de processamento eletrónico que permitem a desmaterialização de processos,

reduzindo o impacto ambiental e promovendo a sustentabilidade empresarial.

Educação

Os esforços da PRIMAVERA afetam positivamente a vida das pessoas nas comunidades em que atua, sendo o seu sucesso construído sobre uma base sólida de relações. Relações que estabelece com clientes, colaboradores, parceiros e sociedade, em geral, com quem cria laços estreitos através da partilha de valor tecnológico e conhecimento.

A área da Educação é uma das mais ligadas ao uso das Tecnologias da Informação. Este é também um dos setores em que a PRIMAVERA mais está presente. Antecipando aos jovens as necessidades e expectativas do mercado profissional, o projeto PRIMAVERA Education é uma iniciativa de sucesso que possibilita às escolas o acesso gratuito a software de gestão, a realização de visitas de estudo ou o acesso a uma plataforma de e-learning.

A PRIMAVERA mantém, ainda, uma forte colaboração com a comunidade académica,

quer pela integração de jovens estagiários, quer através de uma participação regular em iniciativas disseminadoras de conhecimento e programas de investigação.

Em termos de Formação, nos últimos anos foi criada uma rede de parcerias, nomeadamente com o Instituto de Emprego e Formação Profissional, que permite alargar a qualificação dos portugueses, visando a melhoria do potencial de empregabilidade e de novas oportunidades para as empresas e contribuindo, deste modo, para o crescimento económico.

Comunidade

Os valores e princípios da PRIMAVERA são os pilares da sustentabilidade de longo prazo, em particular na preservação das relações com os seus stakeholders. No âmbito do compromisso de atuar de forma eticamente responsável, a empresa procura no seu dia a dia a melhoria contínua e a otimização dos seus processos de gestão, contribuindo ativamente para a inovação social através da partilha de valor. Esta

partilha tem contribuído para o desenvolvimento da comunidade, através da colaboração com instituições sociais com o objetivo de capacitação da comunidade envolvente, apoiando projetos inovadores e com valor social, a formação e criação de emprego, através de doações (financeiras e de produtos) e também de ações de voluntariado (quer de competências quer de team building).

Um exemplo de partilha de valor é a disponibilização gratuita da Solução PRIMAVERA Express. Com esta iniciativa, a empresa contribui para a digitalização do tecido empresarial, facultando às empresas de menor dimensão a possibilidade de adotarem um software utilizado pelas empresas de topo e que as apoia na gestão dos seus processos.

O investimento em mecenato é parte importante do compromisso assumido. Em 2018, destacou-se a iniciativa de formação técnica gratuita para desempregados inscritos no Instituto do Emprego e Formação Profissional, o apoio continuado à rede Banco Alimentar Contra a Fome e ao projeto RE-Food, com doação do ERP PRIMAVERA e o patrocínio das diferentes formações desportivas

do ABC de Braga – Andebol S.A.D. A PRIMAVERA é também mecenas da Casa da Música do Porto e do Theatro Circo de Braga.

Também neste campo de ação, a PRIMAVERA ajuda financeiramente projetos de apoio ao desenvolvimento social, nomeadamente de apoio a crianças e jovens em risco de exclusão social, em todas as geografias onde atua (Portugal, Espanha, Angola, Moçambique, Cabo Verde e São Tomé e Príncipe.



casa da música

“O sistema de gestão PRIMAVERA permite-nos ter um reporting financeiro rápido, sólido e transparente, o que é fundamental em projetos de parceria público-privada. Sendo uma solução integrada e transversal, podemos gerir na mesma plataforma todas as áreas da empresa, desde questões administrativas, comerciais, financeiras e de gestão do pessoal; ganhando maior controlo sobre o negócio.”

BRUNO LOPES
Diretor Financeiro

Cabeólica

A Cabeólica é uma empresa produtora de energia eólica de Cabo Verde. Fundada em 2009, gere atualmente 4 parques eólicos que produzem um quinto da eletricidade consumida nas principais ilhas cabo-verdianas.

A MARCA PRIMAVERA



Idalina Sousa

Head Manager of Marketing
& Corporate Communication

A estratégia de Marketing da PRIMAVERA assenta em três pilares: Marca, Parceiros e Clientes.

A marca PRIMAVERA é um dos principais ativos da empresa, desde logo porque é uma das marcas com melhores índices de notoriedade no setor das Tecnologias de Informação, como tem sido evidenciado nos diversos estudos realizados por Consultoras externas ao longo do tempo.

A marca PRIMAVERA tem sido alvo de uma gestão cuidadosa no sentido de traduzir, de forma integrada e coerente, em todos os pontos de contacto com os seus públicos, as associações pretendidas e que fazem parte da sua essência, nomeadamente a inovação, criatividade e jovialidade.

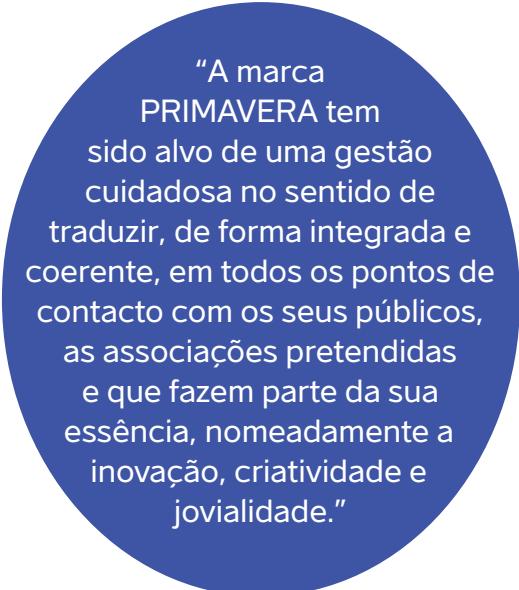
A exigência com a marca é algo que também incutimos no Canal de Parceiros, uma vez que

são eles os principais pontos de contacto da marca com o mercado. À PRIMAVERA cabe trabalhar a notoriedade da marca em termos globais, enquanto que aos parceiros cabe o papel de complementar as ações promovidas pela PRIMAVERA, de acordo com os seus próprios interesses e orientações estratégicas, tendo para isso o apoio operacional da PRIMAVERA.

Também ao nível da fidelização dos Clientes, a PRIMAVERA tem um papel importante, quer ao nível da responsabilidade de disponibilizar os melhores produtos, mas também na implementação de frameworks que visem garantir as melhores práticas no acompanhamento de clientes. Sim, porque um cliente satisfeito é não apenas um cliente fidelizado, mas é também alguém com um papel bem ativo ao nível da recomendação da marca.

Como pressuposto a toda a atividade desenvolvida, existe uma forte e permanente aposta em ferramentas tecnológicas. Desde o planeamento interno até ao contacto com o mercado, são várias as ferramentas adotadas e

que fazem parte do dia a dia, sendo de destacar a disponibilização, em 2018, do Partner Space, um portal de relacionamento com os parceiros que visa acelerar o crescimento das empresas parceiras e aumentar a fidelização e engagement dos mesmos com a marca.



“A marca PRIMAVERA tem sido alvo de uma gestão cuidadosa no sentido de traduzir, de forma integrada e coerente, em todos os pontos de contacto com os seus públicos, as associações pretendidas e que fazem parte da sua essência, nomeadamente a inovação, criatividade e jovialidade.”

PRIMAVERA IBÉRIA E CABO VERDE



Felicidade Ferreira
Country Manager

Portugal

O ano 2018 foi um excelente ano em Portugal. Crescemos mais de 15% em volume de negócios e crescemos significativamente no segmento de mercado das médias/grandes empresas. Foi também um ano em que a estratégia que definimos de entrada em clientes com soluções verticais e especializadas começou a dar resultados, quer em clientes já conhecedores de soluções PRIMAVERA ou novos.

Por outro lado, no segmento de entrada, foi o ano de afirmação do Jasmin, a nossa solução Cloud para as microempresas e em que tivemos a prova inequívoca de que a tecnologia e o produto já são reconhecidos no mercado como inovadores.

Com a adoção do RGPD tivemos uma nova oferta, o PDM, que se tornou rapidamente num módulo

de sucesso, pelo facto de responder a esta nova exigência nas organizações.

Foi ainda o ano em que fizemos uma atualização tecnológica sem precedentes na nossa oferta Windows, com o lançamento da v10. Inovamos nas várias vertentes, no produto, no licenciamento, nas ferramentas de ajuda ao produto, nas ferramentas de suporte à comunidade de programadores, nos sistemas de licenciamento, no on-boarding.

É de salientar também o lançamento do Alliance Partner (2019/2021) e o novo Partner Space, que vêm “revolucionar” a forma como pretendemos trabalhar no ecossistema PRIMAVERA.

Somando a tudo isto, 2018 foi o ano de comemoração dos 25 anos da empresa, um marco onde reforçamos a nossa vontade de crescer e continuar a ser diferenciadores no mercado.

Em 2019, o nosso enfoque principal será tirar partido da nova versão do ERP (v10) e procurar chegar a clientes de maior dimensão. Temos, ainda, que consolidar o Alliance Program, que

é disruptivo quanto ao modelo comercial entre PRIMAVERA e Parceiros, e continuar a dar foco às soluções verticais e especializadas, aproveitando as excelentes referências que já temos em vários setores. Outro dos objetivos para este ano é lançar a primeira versão do ROSE, o nosso ERP 100% Cloud.

Outra área na qual pretendemos voltar a colocar foco em 2019 é o setor dos Escritórios de Contabilidade, onde pretendemos lançar uma oferta inovadora e capaz de responder às exigências cada vez mais sofisticadas deste setor e onde a tecnologia é o driver fundamental para o aumento da produtividade.

Espanha

Em Espanha, o volume de negócios sofreu uma pequena quebra face a 2017. Introduzimos a oferta Cloud para microempresas no último trimestre de 2018, e este ano o nosso objetivo será consolidar essa oferta no mercado espanhol.

Cabo Verde

O ano 2018 em Cabo Verde foi um ano de crescimento ténue, ficando abaixo das expectativas. Fruto de um mau desempenho da economia Cabo-Verdiana, muitos dos investimentos em tecnologia programados pelas empresas foram adiados.

Tudo indica que em 2019 teremos uma conjuntura económica favorável, o que nos irá permitir desbloquear muitas propostas que temos em curso em empresas de maior dimensão e continuar com a introdução de soluções PRIMAVERA no segmento de entrada.

“Com o ERP PRIMAVERA passamos a ter uma gestão eficiente das encomendas de todas as lojas, através de uma plataforma online centralizada que nos garante a produção exata das quantidades necessárias para satisfazer as encomendas das diversas lojas, assim como exatidão das entregas. O rigor da área financeira do ERP permite-nos também conhecer os resultados das várias lojas e fazer análises que simplificam a tomada de decisão.”

ELIZABETE SILVA
Diretora Financeira





Arcádia

A Arcádia assume-se como uma fábrica de confeitaria artesanal.

Conhecida pelos bombons, línguas de gato e drageias, mantém a tradição nas suas receitas e nos processos de fabrico desde a sua criação, em 1933.

Nas suas receitas são utilizados exclusivamente produtos naturais selecionados.

PRIMAVERA

ANGOLA E MOÇAMBIQUE



José Simões
Country Manager

PRIMAVERA Angola

Angola assistiu em 2018 ao agravamento da crise económica, que obrigou a negociações de crédito no exterior, mas o olhar do mundo e do país focou-se na radical mudança de políticas por parte do Estado Angolano, com abertura ao diálogo e ao combate à corrupção.

A prioridade foi a tentativa para repor a autoridade do Estado num contexto de forte retração económica e depreciação em quase 50 % do kwanza face ao euro e ao dólar, que levaram à intervenção do Fundo Monetário Internacional (FMI) num crédito de 3,7 mil milhões de dólares, mas também ao aumento da contestação social.

No âmbito do negócio, apesar destas dificuldades e contingências locais, a PRIMAVERA Angola cresceu 12,8% em relação a 2017, na moeda local.

No entanto, este resultado consolidado em Euros, traduziu-se num decréscimo de 29%, resultado penalizado pela forte desvalorização da moeda Kwanza. Em termos de estrutura de suporte ao negócio, este foi um ano de reajuste das equipas internas, tendo-se vindo a substituir alguns recursos humanos expatriados por angolanos, investindo na formação contínua de uma equipa especializada local.

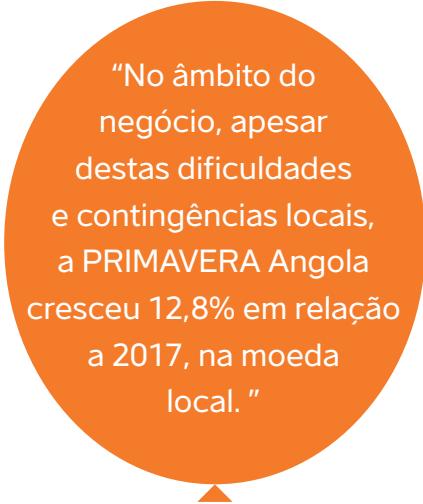
O Canal de Parceiros, através de uma nova e forte liderança, conseguiu superar muitas dificuldades e manter a sua orientação na conquista e reforço de competências das suas equipas. A aproximação da nova unidade de consultadoria, que também tem uma nova liderança, permitiu reforçar os potenciais negócios em conjunto, perspetivando um futuro muito promissor no trabalho com o Canal de Parceiros.

A Academia conseguiu manter a sua dinâmica e iniciativa, atingindo os resultados propostos para 2018, aumentando o número de eventos organizados e o número de formandos que passaram pelas ações de formação. Foi, de

facto, mais um grande ano para a Academia, que fortaleceu a sua presença no mercado, sendo reconhecida como uma referência pela qualidade das formações disponibilizadas no mercado Angolano.

A partir do segundo trimestre do ano, a PRIMAVERA Angola começou a acompanhar de perto toda a evolução fiscal que estava a ser planeada pelo Estado Angolano, nomeadamente a introdução do IVA no país. Desenvolvemos um trabalho muito próximo com as entidades fiscais angolanas, no qual a PRIMAVERA Portugal deu igualmente um contributo importante. Todo este investimento culminou num importante evento sobre o IVA e o seu impacto na economia Angolana, onde estiveram presentes mais de 400 pessoas.

Para 2019, com a implementação de todas as alterações legais que estão planeadas, e a obrigatoriedade de certificação do software já em vigor, perspectiva-se um ano de grandes oportunidades para a PRIMAVERA Angola. Oportunidades que se concretizarão com o apoio fundamental de uma equipa local, que se apresenta



“No âmbito do negócio, apesar destas dificuldades e contingências locais, a PRIMAVERA Angola cresceu 12,8% em relação a 2017, na moeda local.”

coesa, focada e orientada aos nossos clientes, comprometida com os objetivos propostos de excelência do serviço que temos de entregar aos nossos clientes e mercado. Para materializarmos este objetivo com sucesso, contamos com a previsão de estabilização da moeda Kwana e o conseqüente aumento da liquidez da moeda estrangeira em Angola.

PRIMAVERA Moçambique

2018 foi mais um ano de grande adversidade em Moçambique. Depois dos booms económicos de 2011 a 2014, em 2015 iniciou-se no país uma crise profunda. Não há dúvida sobre a elevada escala dos choques enfrentados pela economia de Moçambique nos últimos anos. Tal inclui a seca provocada pelo El-Niño, a queda dos preços das commodities ocorrida no início de 2016 e a crise das dívidas ocultas, a qual amplificou a desaceleração que já se encontrava a decorrer.

A PRIMAVERA procurou ser resiliente neste contexto, otimizando os seus recursos, reduzindo custos, e avaliando todos os custos e investimentos a realizar. Estima-se que a economia tenha tido o seu pior desempenho no ano passado, devido a uma procura interna baixa e ao diminuto rendimento disponível das famílias.

Começamos o ano 2018 com otimismo, na tentativa de superar as dificuldades, e o primeiro trimestre trouxe-nos a energia que precisávamos. A estabilidade cambial, iniciada em 2017, e a disponibilidade de moeda vieram aliviar os ânimos mais exaltados, mas sempre com crescimentos muito contidos e limitados, desempenho que acentuou no último trimestre do ano as incertezas numa recuperação da economia, continuando o país mergulhado numa situação de recessão profunda.

Em termos de resultados alcançados, 2018 refletiu a dificuldade conjuntural vivida em Moçambique, tendo o volume de vendas diminuído relativamente a 2017.

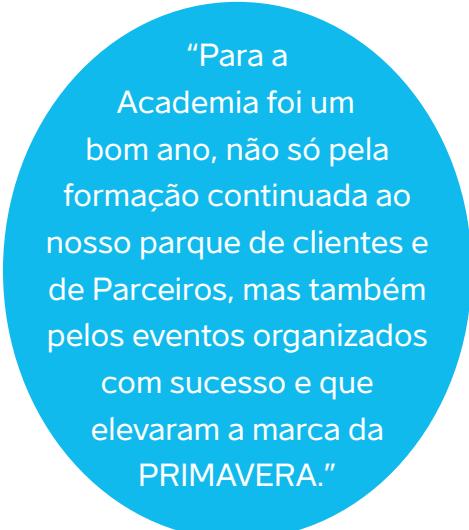
No entanto, a PRIMAVERA reforçou a sua liderança em termos de mercado, sendo a marca mais reconhecida em Moçambique.

Com o mercado estagnado, com dificuldades em gerar novos negócios e sem novas alterações/imposições legais, muitos clientes não investiram na manutenção das suas soluções informáticas, facto que levou o Canal de Parceiros, que está muito próximo dos nossos clientes, a sentir inúmeros obstáculos para garantir a sua própria sustentabilidade. Apesar das dificuldades, conseguimos manter a atividade neste mercado pela resiliência do nosso ecossistema.

Por outro lado, e com a aproximação do lançamento no mercado da nova versão v10, os nossos parceiros continuam a acreditar e investiram na preparação dos seus quadros para um novo período, de recuperação, através da PRIMAVERA Academy. Para a Academia foi um bom ano, não só pela formação continuada ao nosso parque de clientes e de Parceiros, mas também pelos eventos organizados com sucesso e que elevaram a marca da PRIMAVERA.

A Unidade de Consultoria sofreu alterações significativas, preparando-se para uma resposta à nova dimensão do mercado moçambicano. Conseguimos desenvolver novos projetos em conjunto com o Canal de Parceiros, sempre alicerçados no desenvolvimento das competências da equipa local.

Com esta conjuntura de desaceleração económica, recorrente ao longo dos últimos anos, olharemos para 2019 como mais um ano desafiante para a PRIMAVERA em Moçambique.



“Para a Academia foi um bom ano, não só pela formação continuada ao nosso parque de clientes e de Parceiros, mas também pelos eventos organizados com sucesso e que elevaram a marca da PRIMAVERA.”

PRIMAVERA

PUBLIC SERVICES



Armando Castro
Managing Director

Criada há cerca de 3 anos, como resultado natural da elevada especialização de uma equipa de consultores que vinha a atuar em projetos de implementação das soluções PRIMAVERA no setor Público, a PRIMAVERA Public Services tem vindo a marcar o seu posicionamento como um dos principais parceiros tecnológicos dos organismos públicos, conciliando o domínio absoluto da tecnologia PRIMAVERA para o setor, com o conhecimento profundo das normas de funcionamento dos vários organismos, especialmente nas áreas da Saúde, Ensino, Administração Central e Administração Local.

A gestão de organismos públicos tem obedecido a um conjunto de procedimentos e regras específicas, cujas exigências, colocadas pelo poder executivo, têm dificultado a atividade dos operadores privados. Por um lado, a cativação de verbas, um instrumento de contenção de despesa,

por outro a limitação dos custos, imposta para LEO, limitando os organismos públicos na renovação de serviços ao mesmo volume de despesa do período anterior (com reflexos por vezes na não contratação de serviços imprescindíveis), são exemplos de medidas que impactam na atividade económica dos fornecedores do Estado.

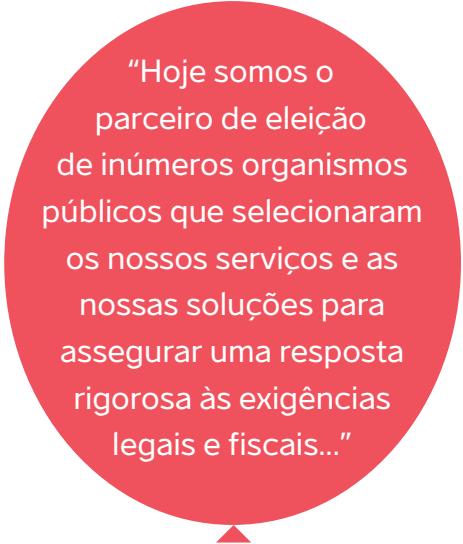
2018 foi um ano onde estas dificuldades se sentiram de forma efetiva, mas foi também mais um ano onde soubemos ultrapassar os desafios encontrados. Terminamos 2018, pelo 3.º ano consecutivo, com crescimento e com superação dos objetivos inicialmente propostos. O volume de negócios cresceu 21%, com as vendas de software a representarem 36% e os serviços de consultoria 64%.

Como grandes conquistas do ano, destacamos o projeto da Universidade do Algarve, que vem robustecer a nossa já forte presença no setor do Ensino Superior e Politécnico, e o projeto da Câmara do Porto, uma nova e grande referência no setor da Administração Local. De realçar também as vendas realizadas no último trimestre do ano,

com seis projetos para a desmaterialização de processos suportados na plataforma Cloud de desenvolvimento ágil, Omnia.

Hoje somos o parceiro de eleição de inúmeros organismos públicos que selecionaram os nossos serviços e as nossas soluções para assegurar uma resposta rigorosa às exigências legais e fiscais e para garantir a modernização administrativa contínua dos seus serviços. A digitalização de processos já começou há alguns anos no setor público, mas o caminho da transformação digital ainda tem um longo percurso pela frente.

Estes são os temas que, juntamente com a faturação eletrónica nos contratos públicos, iremos endereçar em 2019, período onde procuraremos também complementar a nossa atual oferta com parcerias e desenvolvimentos próprios, não descurando o contínuo apoio aos organismos na adoção do novo sistema de normalização contabilística, SNC-AP.



“Hoje somos o parceiro de eleição de inúmeros organismos públicos que selecionaram os nossos serviços e as nossas soluções para assegurar uma resposta rigorosa às exigências legais e fiscais...”

VALUEKEEP



Luís Cadillon
Managing Director

A estratégia da Valuekeep nestes três primeiros anos de existência tem estado focada tanto na afirmação da sua oferta no mercado ibérico, através da conquista de novos parceiros e clientes, como na evolução e roadmap tecnológico do seu portefólio de soluções, assim como no reforço da sua equipa técnica, tanto nas áreas de consultoria, como desenvolvimento de software.

No que diz respeito à evolução do negócio e, tal como sucede ao nível económico, onde a economia espanhola tem crescido a um ritmo anual de 2,8%, o que se compara com os 1,7% de Portugal, desde que ambas economias saíram da crise, o crescimento da Valuekeep tem acontecido de forma mais rápida em Espanha do que em Portugal.

O ano 2018 não foi exceção, e assistimos assim a um crescimento da Valuekeep em Espanha na ordem dos 60% relativamente ao ano anterior, e a

um crescimento global em linha com as previsões apontadas para o mercado de software de gestão de manutenção e ativos a nível mundial, o qual está previsto crescer a uma taxa anual de 9,8%, entre os anos 2018 - 2024, segundo um estudo recente da MarketWatch.

A conquista de novos clientes acabou por ser transversal a todos os setores de atividades e geografias, sendo de destacar a realização de projetos, a nível industrial, na Cafosa – Grupo Mars, Hycracorte – Grupo Caamaño, Cigüeñales Sanz e GASN2 em Espanha, e na Termolan, Cabena, Fundifás, Têxteis J.F. Almeida e Imperial em Portugal.

Ao nível da restauração e hotelaria, realce para a conquista do grupo de restaurantes José Avillez e da cadeia de hotéis Confort Hotels em Palma de Maiorca.

Por último, e noutros setores, tivemos também projetos de relevo na Tragsatec, empresa pública do grupo Tragsa, presente em toda a Espanha e na Metalimpex, empresa de reciclagem de metal do grupo SUEZ.

“A estratégia da Valuekeep nestes três primeiros anos de existência tem estado focada tanto na afirmação da sua oferta no mercado ibérico, através da conquista de novos parceiros e clientes, como na evolução e roadmap tecnológico do seu portefólio de soluções...”

Ao nível do roadmap de produto, consolidamos a oferta Valuekeep Mobile, com o lançamento da solução para o sistema operativo iOS, disponibilizando assim a oferta para múltiplos dispositivos, uma vez que já se encontrava disponível para Android e Windows 10, e lançamos o Valuekeep Analytics, nova oferta standard de dashboards e KPIs de manutenção em Power BI.

O ano 2019, sendo o quarto ano de existência da Valuekeep, prevê-se que seja mais um ano de forte crescimento do negócio da empresa, tanto em Espanha, em linha com os anos anteriores, como em Portugal, onde a Valuekeep passará a ter um papel direto na captação e gestão de parceiros e negócio local, até aqui da responsabilidade da própria PRIMAVERA.

A mudança do modelo de negócio adotado em Portugal irá permitir à empresa replicar a estratégia de sucesso implementada noutras geografias, muito associada à adesão da sua oferta Cloud e mobile e, acima de tudo, irá permitir uma maior afirmação da Valuekeep como um player de relevo na área do software de manutenção no panorama nacional.

Pre vemos assim um crescimento da ordem dos 40 - 50% a nível global, num ano que, no seguimento da estratégia definida, irá continuar a ser marcado pelo reforço da equipa técnica, para fazer face a um maior crescimento e apoio ao negócio em Portugal, e uma contínua evolução das soluções Valuekeep a nível tecnológico e funcional.

U. PORTO

A Universidade do Porto é a segunda maior instituição de ensino e investigação científica portuguesa. Com mais de 100 anos de existência, é frequentada por 30 mil estudantes dos diferentes graus de ensino. Dispõe de 14 Faculdades, uma Business School e 49 Centros de Investigação, sendo reconhecida como o maior berço científico de Portugal.





“Com o ERP
PRIMAVERA
aumentámos o rigor e
eficiência dos processos, ao
mesmo tempo que passamos
a dispor, em tempo útil, de
mais e melhor informação de
suporte à tomada de decisão, aos
diferentes níveis da governação da
universidade.”

JOSÉ BRANCO

Administrador da Universidade
do Porto

YET

YOUR ELECTRONIC TRANSACTIONS



Eugénio Veiga
General Manager

O ano de 2018 ficou assinalado como um ano de sentimentos mistos para a YET, comparativamente com o período homólogo. Apesar não se ter conseguido alcançar o crescimento do volume de negócios desejado, com um registo de crescimento de apenas 10%, conquistamos um incremento de 22% no número de clientes ativos, que acabaram por materializar um crescimento de 23% nos proveitos alcançados no negócio core, a transação de documentos.

Em termos de conquistas, 2018 fica também marcado pelo facto de o crescimento da carteira de clientes ter assinalado o maior incremento de sempre, a grande maioria dessas conquistas representando referências nos setores de atividade em que se inserem.

Perspetivando-se em 2019 o arranque definitivo da adoção da faturação eletrónica nos Contratos

“Em termos de conquistas, 2018 fica também marcado pelo facto de o crescimento da carteira de clientes ter assinalado o maior incremento de sempre, a grande maioria dessas conquistas representando referências nos setores de atividade em que se inserem.”

Públicos, a YET manterá a sua determinação em encontrar janelas de oportunidades neste e noutros setores de atividade, de forma a tirar partido dos fatores que possam contribuir para a competitividade das empresas, uma condição primordial para a sua sustentabilidade.



Esse é o grande objetivo da YET, e a razão pela qual disponibilizamos uma oferta de soluções desenhadas com o intuito de proporcionar às empresas ferramentas de digitalização que agilizem as suas operações, tornando-as mais competitivas.

Como estratégia de reforço e extensão da oferta, serão também lançados em 2019 novos serviços, em parceria ou com desenvolvimentos próprios, que complementarão as implementações das soluções atualmente existentes e criarão novas oportunidades no mercado que pretendemos conquistar.

Com base nesta estratégia, perspetiva-se que a YET continue a crescer em 2019, sendo o nosso objetivo alcançar um crescimento de 22% do volume de negócios.

CONTAS DO EXERCÍCIO

2018

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DOS RESULTADOS POR NATUREZAS PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018

PRIMAVERA - Business Software Solutions, S.A.

NIF 503 140 600

Exercício 2018

Moeda EUR (€)

RENDIMENTOS E GASTOS	NOTAS	2018	2017
Vendas e serviços prestados		24 325 218,56	23 400 739,98
Subsídio à exploração		118 985,78	224 509,81
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias associadas e empreendimentos conjuntos		0,00	859,43
Variação nos inventários da produção		0,00	0,00
Trabalhos para a própria entidade	6	0,00	0,00
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas		-316 728,86	-380 409,51
Fornecimentos e serviços externos		-8 841 864,52	-7 868 098,89
Gastos com o pessoal		-11 331 473,30	-10 840 537,41
Imparidade de inventários		0,00	0,00
Imparidade de dívidas a receber		-2 327,02	-103 049,16
Provisões		0,00	0,00
Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis		0,00	0,00
Aumentos/reduções de justo valor		0,00	0,00
Outros rendimentos		253 759,83	687 912,32
Outros gastos		-863 775,29	-1 226 248,97
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos		3 341 795,19	3 895 677,60
Gastos/reversões de depreciação e de amortização		-943 860,07	-986 161,76
Imparidades de investimento depreciables/amortizáveis		0,00	0,00
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)		2 397 935,12	2 909 515,84

RENDIMENTOS E GASTOS	NOTAS	2018	2017
Juros e rendimentos similares obtidos		185 643,09	161 826,93
Juros e gastos similares suportados		-322 053,81	-404 287,45
		Resultado antes de imposto	2 261 524,40
		2 261 524,40	2 667 055,32
Imposto sobre o rendimento do período		-258 681,44	-259 883,89
		Resultado líquido do período	2 002 842,96
		2 002 842,96	2 407 171,43
Resultado das atividades descontinuadas (líquidos de importos) incluído no resultado líquido do período		0,00	0,00
Resultado líquido do período atribuível a:			
Detentores do capital da empresa-mãe		2 189 505,09	2 579 855,06
Interesses minoritários	16	-186 662,13	-172 683,63
		2 002 842,96	2 407 201,43
Resultado por ação básico		0,79	0,94

BALANÇO CONSOLIDADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018**PRIMAVERA** - Business Software Solutions, S.A.**NIF** 503 140 600**Exercício** 2018**Moeda** EUR (€)

ATIVO	NOTAS	2018	2017
Ativo não corrente			
Ativos fixos tangíveis	6,9	6 566 157,88	6 842 080,53
Goodwill	4	46 118,57	52 706,93
Ativos intangíveis	6,8,9	554 710,90	726 513,66
Ativos biológicos		0,00	0,00
Participações financeiras - método da equivalência		0,00	0,00
Acionistas/sócios		0,00	0,00
Outros investimentos financeiros		1 787 071,57	1 308 358,90
Outros ativos financeiros		0,00	0,00
Outros créditos a receber		0,00	0,00
Ativos por impostos diferidos	11	203 425,78	131 952,98
		9 157 484,71	9 061 613,00

ATIVO	NOTAS	2018	2017
Ativo corrente			
Inventários		0,00	0,00
Ativos biológicos		0,00	0,00
Clientes	6	3 481 063,56	4 540 394,48
Adiantamento a fornecedores		0,00	0,00
Estado e outros entes públicos		163 209,97	347 842,02
Acionistas/sócios		1 013 782,75	892 245,55
Outros créditos a receber		165 875,24	436 133,90
Diferimentos	6	770 015,36	642 093,91
Ativos financeiros detidos para negociação		0,00	0,00
Outros ativos financeiros		0,00	0,00
Ativos não correntes detidos para venda		0,00	2 156,00
Caixa e depósitos bancários		4 110 864,12	4 831 793,04
		9 704 811,00	11 692 658,90
Total do Ativo		18 862 295,70	20 754 271,90

BALANÇO CONSOLIDADO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018**PRIMAVERA** - Business Software Solutions, S.A.**NIF** 503 140 600**Exercício** 2018**Moeda** EUR (€)**CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO****Capital próprio**

Capital realizado	2 550 000,00	2 550 000,00
Ações (quotas) próprias	-310 697,50	-262 637,50
Outros instrumentos de capital próprio	0,00	0,00
Prémios de emissão	0,00	0,00
Reservas legais	510 000,00	541 748,34
Outras reservas	3 171 757,56	2 993 848,83
Resultados transitados	12 178,47	0,00
Ajustamentos em ativos financeiros	0,00	0,00
Excedentes de revalorização	0,00	0,00
Ajustamentos/Outras variações no capital próprio	4 030,54	-709 344,32
Reserva de Conversão Cambial	-734 097,27	0,00
	5 203 171,80	5 113 615,35
Resultado líquido do período	2 189 505,09	2 579 855,06
Interesses que não controlam	42 640,58	-55 363,61
Total do capital próprio	7 435 317,47	7 638 106,80

CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO

Passivo**Passivo não corrente**

Provisões		0,00	0,00
Financiamentos obtidos		4 391 820,00	4 866 847,32
Responsabilidades por benefícios pós-emprego		0,00	0,00
Passivos por impostos diferidos	11	0,00	0,00
Outras dívidas a pagar		0,00	0,00
		4 391 820,00	4 866 847,32

Passivo corrente

Fornecedores	6	1 014 626,57	1 171 465,37
Adiantamentos de clientes		6 378,04	33 277,42
Estado e outros entes públicos		1 138 170,35	1 169 265,99
Acionistas		157 825,43	144 692,04
Financiamentos obtidos	13	1 540 764,31	2 542 006,24
Outras dívidas a pagar		2 921 641,95	2 792 524,16
Diferimentos	6	255 751,57	396 086,57
Passivos financeiros detidos para negociação		0,00	0,00
Outros passivos financeiros		0,00	0,00
Passivos não correntes detidos para venda		0,00	0,00
		7 035 158,23	8 249 317,79
		11 426 978,23	13 116 165,11
		18 862 295,70	20 754 271,90

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXOS DE CAIXA
PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018

PRIMAVERA - Business Software Solutions, S.A.

NIF 503 140 600

Exercício 2018

Moeda EUR (€)

RUBRICAS	NOTAS	31.12.2018	31.12.2017
Fluxos de caixa das atividades operacionais - método direto			
Recebimentos de Clientes		26 554 845,96	25 459 448,26
Pagamentos a Fornecedores		-8 759 997,10	-7 149 385,26
Pagamentos ao Pessoal		-10 887 380,61	-9 892 646,36
Caixa gerada pelas operações		6 907 468,24	8 417 416,64
Pagamento/Recebimento do imposto sobre o rendimento		-29 556,26	-29 001,37
Outros Recebimentos/Pagamentos		-2 882 355,59	-3 051 537,87
Fluxos de caixa das atividades operacionais (1)		3 995 556,40	5 336 877,40
Fluxos de caixa das atividades de investimento			
PAGAMENTOS RESPEITANTES A:			
Ativos fixos tangíveis		-207 002,36	-100 695,37
Ativos intangíveis		-22 659,27	-589 773,65
Investimentos financeiros		-412 516,86	-683 527,19
Outros ativos		0,00	0,00
RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:			
Ativos fixos tangíveis		176 262,21	38 841,88
Ativos intangíveis		0,00	0,00
Investimentos financeiros		112 894,54	0,00
Outros ativos		0,00	0,00
Subsídios de investimento		244 246,12	86 047,93
Juros e rendimentos similares		590 108,02	83 147,08
Dividendos		0,00	40 000,00
Fluxos de caixa das atividades de investimento (2)		481 332,40	-1 125 959,32

Fluxos de caixa das atividades de financiamento**RECEBIMENTOS PROVENIENTES DE:**

Financiamentos obtidos	411 680,17	451 084,98
Realizações de capital e de outros instrumentos de capital próprio	0,00	0,00
Cobertura de prejuízos	0,00	0,00
Doações	0,00	0,00
Outras operações de financiamento	6 561 908,12	6 367 036,56

PAGAMENTOS RESPEITANTES A:

Financiamentos obtidos	-687 354,24	0,00
Juros e gastos similares	-92 543,08	-406 404,60
Dividendos	-548 061,02	-78 160,00
Reduções de capital e de outros instrumentos de capital próprio	0,00	0,00
Outras operações de financiamento	-8 996 420,60	-7 767 905,73
Fluxos de caixa das atividades de financiamento (3)	-3 350 790,65	-1 434 348,79

Variação de caixa e seus equivalentes (1 + 2 + 3)	1 126 098,15	2 776 569,29
Efeitos das diferenças de câmbio	-1 847 027,06	-492 148,73
Caixa e seus equivalentes no início do período	4 831 793,04	2 547 372,48
Caixa e seus equivalentes no fim do período	4 110 864,12	4 831 793,04

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DAS ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO NO PERÍODO DE 2018

PRIMAVERA - Business Software Solutions, S.A.

NIF 503 140 600

Moeda EUR (€)

Capital Próprio atribuído aos detentores do capital da empresa-mãe

Descrição		Capital Subscrito	Ações (quotas) próprias	Outros instrumentos de capital próprio	Prémios de emissão	Reservas legais
Posição no início do período 2018	6	2 550 000,00	(262 637,50)			541 748,34
ALTERAÇÕES NO PERÍODO						
Primeira adoção de novo referencial contabilístico						
Alterações de políticas contabilísticas						
Diferenças de conversão de demonstrações financeiras						
Realização do excedente de revalorização de ativos fixos tangíveis e intangíveis						
Excedentes de revalorização de ativos fixos tangíveis e intangíveis e respetivas variações						
Ajustamentos por impostos diferidos						
Outras alterações reconhecidas no capital próprio						(31 748,34)
	7					(31 748,34)
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	8					
RESULTADO INTEGRAL	9=7+8					
OPERAÇÕES COM DETENTORES DE CAPITAL NO PERÍODO						
Realizações de capital						
Realizações de prémios de emissão						
Distribuições						
Entradas para cobertura de perdas						
Outras operações			(48 060,00)			
	10		(48 060,00)			
POSIÇÃO NO FIM DO PERÍODO 2018	11=6+7+8+10	2 550 000,00	(310 697,50)			510 000,00

DEMONSTRAÇÃO CONSOLIDADA DAS ALTERAÇÕES NO CAPITAL PRÓPRIO NO PERÍODO DE 2017

PRIMAVERA - Business Software Solutions, S.A.

NIF 503 140 600

Moeda EUR (€)

Capital Próprio atribuído aos detentores do capital da empresa-mãe

Descrição		Capital Subscrito	Ações (quotas) próprias	Outros instrumentos de capital próprio	Prémios de emissão	Reservas legais
Posição no início do período 2017	1	2 550 000,00	(214 577,50)			510 000,00
ALTERAÇÕES NO PERÍODO						
Primeira adoção de novo referencial contabilístico						
Alterações de políticas contabilísticas						
Diferenças de conversão de demonstrações financeiras						
Realização do excedente de revalorização de ativos fixos tangíveis e intangíveis						
Excedentes de revalorização de ativos fixos tangíveis e intangíveis e respetivas variações						
Ajustamentos por impostos diferidos						
Outras alterações reconhecidas no capital próprio						31 748,34
	2					31 748,34
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	3					
RESULTADO INTEGRAL	4=2+3					
OPERAÇÕES COM DETENTORES DE CAPITAL NO PERÍODO						
Realizações de capital						
Realizações de prémios de emissão						
Distribuições						
Entradas para cobertura de perdas						
Outras operações			(48 060,00)			
	5		(48 060,00)			
POSIÇÃO NO FIM DO PERÍODO 2017	6=1+2+3+5	2 550 000,00	(262 637,50)			541 748,34

ANEXO ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS PARA O EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2018

1. NOTA INTRODUTÓRIA

A PRIMAVERA Business Software Solutions, S. A., com sede na Rua Dr. Egídio Guimarães, n. 74º, na União de freguesias de Nogueira, Fraião e Lamações, cidade de Braga, foi constituída em dezembro de 1993, sob a forma jurídica de sociedade por quotas, tendo sido transformada em sociedade anónima em setembro de 2000, e o seu fim consiste no desenvolvimento e comercialização de software, formação e prestação de serviços informáticos.

As presentes demonstrações financeiras completas foram apresentadas de acordo com o referencial das Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF), previstas pelo Sistema de Normalização Contabilístico (SNC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, com as retificações da Declaração de Retificação n.º 67-B/2009, de 11 de setembro, e com as alterações introduzidas pela Lei n.º 20/2010, de 23 de agosto.

2. REFERENCIAL CONTABILÍSTICO DE PREPARAÇÃO DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

As demonstrações financeiras foram apresentadas de acordo com as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF), previstas pelo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, com as retificações da Declaração de Retificação n.º 67-B/2009, de 11 de setembro, e com as alterações introduzidas pela Lei n.º 20/2010, de 23 de agosto e pelo Decreto-Lei n.º 98/2015, de 2 de junho. Devem entender-se como fazendo parte daquelas normas as bases para a apresentação de demonstrações financeiras, os modelos de demonstrações financeiras, o código de contas e as normas contabilísticas e de relato financeiro, e as normas interpretativas.

Sempre que o SNC não responda a aspetos particulares de transações ou situações são aplicadas supletivamente e pela ordem indicada, as Normas Internacionais de Contabilidade, adotadas ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 1606/2002, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 19 de Julho, as Normas Internacionais de Contabilidade (IAS) e Normas Internacionais de Relato Financeiro (IFRS), emitidas pelo IASB, e respetivas interpretações SIC-IFRIC.

Durante o ano de 2018 não ocorreram derrogações das disposições do SNC que produzissem efeitos nas demonstrações financeiras,

pelo que a imagem verdadeira e apropriada do ativo, do passivo e dos resultados da entidade encontra-se assegurada.

As políticas contabilísticas e os critérios de mensuração adotados pela empresa no exercício de 2018 foram consistentes com os aplicados pela empresa na preparação da informação financeira relativa ao exercício anterior, apresentada para efeitos comparativos.

3. PRINCIPAIS POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS

As principais políticas contabilísticas adotadas na preparação destas demonstrações financeiras consolidadas são as seguintes:

3.1. Bases de apresentação

As demonstrações financeiras consolidadas anexas foram preparadas no pressuposto da continuidade das operações a partir dos livros e registos contabilísticos das empresas incluídas na consolidação (Nota 3.2), mantidas de acordo com as políticas contabilísticas de cada jurisdição, ajustadas no processo de consolidação para as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF).

Foi respeitado o princípio do custo histórico, exceto para alguns instrumentos financeiros que se encontram registados pelo justo valor.

Na preparação das demonstrações financeiras consolidadas, o Conselho de Administração do Grupo PRIMAVERA utiliza estimativas e pressupostos que afetam a aplicação de políticas e os valores dos ativos e passivos. Os resultados reais podem diferir das estimativas. As estimativas e julgamentos utilizados na elaboração das demonstrações financeiros estão apresentados na Nota 3.

3.1.1. Pressupostos da continuidade

De acordo com o pressuposto da continuidade, a empresa avaliou a informação de que dispõe e as suas expectativas futuras, considerando a capacidade de prosseguir com o seu negócio. Da avaliação resultou que o negócio tem condições de prosseguir, presumindo-se a sua continuidade.

3.1.2. Pressupostos do acréscimo (ou da periodização económica)

As transações são contabilisticamente reconhecidas quando são geradas, independentemente do momento em que são recebidas ou pagas. As diferenças entre os montantes recebidos e pagos e os correspondentes rendimentos e gastos são registados nas rubricas de outras contas a pagar e a receber e nas rubricas de diferimentos.

A rubrica de credores por acréscimo de gastos regista os gastos com as remunerações a pagar de férias e subsídio de férias, vencidas em 2018, entre outros.

A rubrica de diferimentos regista, entre outros, seguros pagos antecipadamente e subsídios não reembolsáveis não relacionados com ativos

3.1.3. Consistência da apresentação

A apresentação e classificação de itens nas demonstrações financeiras são consistentes ao longo dos períodos.

3.1.4. Materialidade e agregação

A materialidade depende da dimensão e da natureza da omissão ou do erro, avaliados nas circunstâncias que os rodeiam. Considera-se que as omissões ou declarações incorretas de itens são materialmente relevantes se puderem, individual ou coletivamente, influenciar as decisões económicas tomadas pelos utilizadores das demonstrações financeiras.

Um item que não seja materialmente relevante para justificar a sua apresentação separada na face das demonstrações financeiras pode, porém, ser materialmente relevante para que seja apresentado separadamente nas notas do presente anexo.

3.1.5. Compensação

Os ativos e os passivos, os rendimentos e os gastos foram relatados separadamente nos respetivos itens de balanço e da demonstração dos resultados, pelo que nenhum ativo foi compensado por qualquer passivo, nem nenhum gasto por qualquer rendimento. Os ganhos e perdas provenientes de um grupo de transações semelhantes são relatados numa base líquida.

3.1.6. Informação comparativa

As políticas contabilísticas e os critérios de mensuração adotados pela empresa no exercício de 2018 foram consistentes com os aplicados pela empresa na preparação da informação financeira relativa ao exercício anterior.

3.2. Bases de Mensuração

3.2.1. Ativos intangíveis (NCRF 6)

Os ativos intangíveis encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido das amortizações e das perdas por imparidades acumuladas. Estes ativos apenas são reconhecidos se for provável que benefícios económicos futuros atribuíveis ao ativo fluam para a empresa, sejam controláveis e o seu custo possa ser valorizado com fiabilidade.

As amortizações são calculadas após a data em que os bens estejam disponíveis para serem utilizados, pelo método da linha reta, em sistema de duodécimos, em conformidade com o período de vida útil estimado para cada grupo de bens.

Para os ativos intangíveis a empresa estimou uma vida útil de 3 anos, que corresponde a uma taxa de 33,33%. Para o efeito não é considerada qualquer quantia residual.

Os ativos intangíveis em curso, os quais representam ativos ainda em fase de construção, encontram-se registados ao custo de aquisição deduzidos de eventuais perdas por imparidade. Estes ativos são depreciados a partir do momento em que os ativos subjacentes estejam disponíveis para uso.

3.2.2. Ativos fixos tangíveis (NCRF 7)

Os ativos fixos tangíveis encontram-se registados ao custo de aquisição, deduzido das depreciações e eventuais perdas por imparidades acumuladas.

O custo de aquisição inclui o preço de fatura, despesas relacionadas com a aquisição e todas as despesas indispensáveis para colocar o ativo em condições de utilização e pronto para uso.

As depreciações são calculadas a partir do método de quotas constantes, em sistema de duodécimos a partir do momento em que os bens se encontram prontos para uso, utilizando as taxas económicas mais apropriadas, que permitam a reintegração total do bem durante a sua vida útil estimada.

Dado a Administração não possuir uma estimativa fiável do valor residual dos ativos, foi considerado valor nulo para efeitos de depreciações dos ativos fixos tangíveis, com exceção dos equipamentos de transporte, conforme parágrafo infra.

De acordo com as decisões de gestão, definiu-se que o período de vida útil dos edifícios seria entre 20 a 50 anos, das benfeitorias em edifícios seria entre 8 a 10 anos, do equipamento básico seria entre 3 a 10 anos, do equipamento administrativo seria entre 8 a 10 anos e dos outros ativos fixos tangíveis seriam de 8 anos. Do equipamento de transporte é de 5 anos e o valor residual que corresponde a 30% do valor de aquisição das viaturas.

Os encargos com reparação e manutenção são registados como gastos do exercício, à medida que vão sendo incorridos. As grandes reparações relativas à substituição de peças de equipamentos são registadas em ativos fixos tangíveis e depreciados às taxas correspondentes à vida residual dos respetivos ativos principais.

3.2.3. Investimentos em subsidiárias (NCRF 15)

Subsidiárias são todas as entidades sobre as quais a empresa exerce controlo, geralmente com investimentos representando mais de 50% dos direitos de voto.

Os investimentos em subsidiárias são contabilizados pelo método de equivalência patrimonial.

De acordo com o método de equivalência patrimonial, as participações financeiras são registadas pelo seu custo de aquisição, ajustado pelo valor correspondente à participação da empresa nas variações dos capitais próprios (incluindo o resultado líquido) das subsidiárias, e pelos dividendos recebidos.

Quando a participação da empresa nas perdas da subsidiária iguala ou ultrapassa o seu investimento nestas sociedades, a empresa deixa de reconhecer perdas adicionais, exceto se tiver incorrido em responsabilidades ou efetuado pagamentos em nome destas.

3.2.4. Investimentos em outras empresas (NCRF 15)

Os investimentos noutras empresas são registados ao custo de aquisição. Trata-se de investimentos em partes de capital de valor igual e inferior a 20% e sem influência relativa.

3.2.5. Inventários

Os inventários são registados ao menor entre o custo e o valor realizável líquido. O valor realizável líquido corresponde ao preço de venda estimado deduzido de todos os custos estimados necessários de vender. Nas situações em que o valor de custo é superior ao valor realizável líquido é registada uma perda por imparidade pela respetiva diferença.

O método de custeio das saídas é o FIFO.

3.2.6. Locações (NCRF 9)

Os contratos de locação são classificados como locações financeiras se, através deles, forem transferidos substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à propriedade do ativo e como locações operacionais se, através deles, não forem transferidos substancialmente todos os riscos e vantagens inerentes à posse do ativo.

A classificação das locações em financeiras ou operacionais depende da substância da transação e não da forma do contrato.

Os ativos fixos tangíveis, adquiridos mediante contratos de locação financeira, bem como as correspondentes responsabilidades, são contabilizados reconhecendo os ativos fixos tangíveis e as depreciações acumuladas correspondentes e as dívidas pendentes de liquidação de acordo com o plano financeiro contratual. Adicionalmente, os juros incluídos no valor das rendas e as depreciações dos ativos fixos tangíveis são reconhecidas como gastos na demonstração dos resultados do exercício a que respeitam.

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

3.2.7. Rédito (NCRF 20)

O rédito é mensurado pelo justo valor da contraprestação recebida ou a receber.

Quando se trata da venda de bens, o rédito é reconhecido quando satisfeitas as seguintes condições:

- Todos os riscos e vantagens da propriedade dos bens foram transferidos para o comprador;
- A empresa não mantém qualquer controlo sobre os bens vendidos;
- O montante do rédito pode ser mensurado com fiabilidade;
- É provável que benefícios económicos futuros associados à transação fluam para a empresa;
- Os custos suportados ou a suportar com a transação podem ser mensurados com fiabilidade.

Relativamente à prestação de serviços, o rédito é reconhecido, com referência à fase de acabamento da transação à data de relato, desde que satisfeitas as seguintes condições:

- O montante do rédito pode ser mensurado com fiabilidade;
- É provável que benefícios económicos futuros associados à transação fluam para a empresa;
- Os custos suportados ou a suportar com a transação podem ser mensurados com fiabilidade;

- A fase de acabamento da transação à data de relato pode ser valorizada com fiabilidade.

3.2.8. Subsídios do Governo (NCRF 22)

Os subsídios governamentais, incluindo os não monetários pelo justo valor, são reconhecidos quando existe segurança de que sejam recebidos e que sejam cumpridas as condições exigidas para a sua concessão.

Os subsídios à exploração são reconhecidos na demonstração dos resultados na parte proporcional dos gastos suportados.

Os subsídios ao investimento não reembolsáveis relacionados com ativos são registados no Capital próprio e reconhecidos na demonstração dos resultados, proporcionalmente às depreciações/amortizações respectivas dos ativos subsidiados.

3.2.9. Impostos sobre o rendimento (NCRF 25)

O imposto corrente sobre o rendimento é calculado com base nos resultados tributáveis da empresa, de acordo com as regras fiscais em vigor; o imposto diferido resulta das diferenças temporárias entre o montante dos ativos e passivos para efeitos de relato contabilístico (quantia escriturada) e os respetivos montantes para efeitos de tributação (base fiscal) de prejuízos fiscais dedutíveis. Os impostos diferidos ativos e passivos são calculados utilizando as taxas de tributação em vigor ou anunciadas para vigorar à data expectável da reversão das diferenças temporárias.

Os ativos por impostos diferidos são reconhecidos apenas quando existem expectativas razoáveis de obtenção de lucros fiscais futuros suficientes para a sua utilização, ou nas situações em que existam diferenças temporárias tributáveis que compensem as diferenças temporárias dedutíveis no período da sua reversão.

No final de cada período é efetuado um recálculo desses impostos diferidos, sendo os mesmos reduzidos sempre que deixe de ser provável a sua utilização futura.

Os impostos diferidos são reconhecidos como gasto ou rendimento do exercício, exceto se resultarem de valores registados diretamente em capital próprio, situação em que o imposto diferido é também relevado na mesma rubrica.

O gasto relativo a impostos sobre o rendimento do período resulta da soma do imposto corrente e diferido.

3.2.10. Custos de empréstimos obtidos

Os encargos financeiros relacionados com os financiamentos obtidos, mesmo que relacionados com a aquisição ou produção de ativos, são reconhecidos como gastos à medida que são incorridos.

3.2.11. Ativos e passivos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são reconhecidos na demonstração da posição financeira quando a empresa se torna parte contratual do respetivo instrumento financeiro.

Instrumentos financeiros

A empresa classifica os ativos financeiros na categoria de empréstimos e contas a receber.

Dívidas de terceiros

As dívidas de clientes e de outros terceiros não têm implícitos juros e são registadas pelo seu valor nominal deduzidas de eventuais perdas de imparidade reconhecidas nas rubricas de perdas por imparidade acumuladas, para que as mesmas reflitam o seu valor realizável líquido. As perdas por imparidade são registadas na sequência de eventos ocorridos que indiquem, objetivamente e de forma quantificável, que a totalidade ou parte do saldo em dívida não será recebido.

A empresa tem em consideração a informação de mercado que demonstre que o devedor está em incumprimento das suas responsabilidades, bem como a informação histórica dos saldos vencidos e não recebidos. São consideradas ainda informações sobre alterações nas condições económicas nacionais ou locais que estejam relacionadas com a capacidade de cobrança.

Capital Próprio ou Passivo

Os passivos financeiros e os instrumentos de capital próprio são classificados de acordo com a substância contratual, independentemente da forma legal que assumem.

Os instrumentos de capital próprio evidenciam um interesse residual nos ativos da sociedade após dedução dos passivos e são registados pelo valor recebido, líquido de custos suportados com a sua emissão.

Dívidas a terceiros

As dívidas a fornecedores e a outros terceiros que não vencem juros são registadas pelo seu valor nominal, o que é substancialmente equivalente ao seu justo valor.

Financiamentos obtidos

Os financiamentos obtidos são registados pelo preço da transação no passivo, uma vez que a taxa de juro do empréstimo é a taxa de mercado para aquele tipo de empréstimo, pelo que o valor atual dos fluxos de caixa futuros se aproxima do preço da transação.

Assim, o preço da transação a que o empréstimo é reconhecido inicialmente é igual ao valor a reembolsar na maturidade, logo espera-se que a reestimativa dos pagamentos de juros futuros ao longo da vida do empréstimo não tenha grande impacto.

Os financiamentos obtidos são expressos no balanço do passivo corrente ou não corrente, dependendo do seu vencimento ocorrer a menos ou a mais de um ano, respetivamente.

Os encargos financeiros apurados de acordo com a taxa de juro efetiva são contabilizados na demonstração dos resultados de acordo com o pressuposto do acréscimo.

Estado e outros entes públicos

Os saldos ativos e passivos desta rubrica são apurados com base na legislação em vigor. Relativamente aos ativos, não foi reconhecida qualquer imparidade por se considerar que tal não é aplicável dada a natureza específica do relacionamento.

Caixa, depósitos bancários e outras disponibilidades

Os depósitos bancários contêm valores em Euros para os quais o risco de alteração de valor não é significativo.

Todos os montantes incluídos nestas rubricas são passíveis de ser realizados no curto prazo, não existindo penhoras ou garantias prestadas sobre estes ativos.

Os depósitos bancários e o caixa contêm valores em Euros e em moeda estrangeira atualizada à taxa de câmbio de 31.12.2018.

Para a sua mensuração foi cumprido o justo valor.

Provisões

As provisões são registadas quando a Sociedade tem uma obrigação presente (legal ou implícita) resultante dum acontecimento passado. É provável que para a liquidação dessa obrigação ocorra uma saída de recursos e o montante da obrigação possa ser razoavelmente estimado.

O montante das provisões registadas consiste na melhor estimativa, na data de relato, dos recursos necessários para a liquidar a obrigação. Tal estimativa, revista em cada data de relato, é determinada tendo em consideração os riscos e incertezas associadas a cada obrigação.

3.2.12. Imparidade de ativos

É efetuada uma avaliação de imparidade à data de cada demonstração da posição financeira, e sempre que seja identificado um evento ou alteração nas circunstâncias que indique o montante pelo qual um ativo se encontra registado, possa não ser recuperado. Sempre que o montante pelo qual um ativo se encontra registado é superior à sua quantia recuperável, é reconhecida uma perda por imparidade, registada na demonstração dos resultados. A quantia recuperável é a mais alta do preço de venda líquido e do valor de uso. O preço de venda líquido é o montante que se obteria com a alienação do ativo numa transação ao alcance das partes envolvidas, deduzido dos gastos diretamente atribuíveis à alienação. O valor de uso é o valor presente dos fluxos de caixa futuros estimados, ou seja, que se espera que surjam do uso continuado do ativo e da sua alienação no final da sua vida útil.

A quantia recuperável é estimada para cada ativo individualmente ou, no caso de não ser possível, para a unidade geradora de caixa à qual o ativo pertence.

A reversão de perdas por imparidade reconhecidas em períodos anteriores é registada quando os motivos que provocaram o registo das mesmas deixaram de existir e, conseqüentemente, o ativo deixa de estar em imparidade. A reversão das perdas de imparidade

é reconhecida na demonstração dos resultados como resultados operacionais. Contudo, a reversão de uma perda por imparidade é efetuada até ao limite da quantia que estaria reconhecida caso a perda por imparidade não tivesse sido registada em exercícios anteriores, exceto quanto ao Goodwill, cujas perdas por imparidade não são revertidas.

3.2.13. Benefícios dos empregados

A empresa atribui os seguintes benefícios de curto prazo aos seus empregados: ordenados, salários, contribuições para a segurança social, subsídio de alimentação, subsídio de férias e de Natal, ausências permitidas a curto prazo e quaisquer outras retribuições decididas pontualmente pelo Conselho de Administração.

Estes benefícios são contabilizados no mesmo período temporal em que o empregado prestou o serviço, numa base não descontada por contrapartida de um passivo que se extingue com o respetivo pagamento.

De acordo com a legislação laboral aplicável, o direito a férias e subsídio de férias relativo ao período vence-se em 31 de dezembro de cada ano.

Os benefícios decorrentes da cessação de emprego, quer por decisão unilateral da entidade, quer por mútuo acordo, são reconhecidos como gastos no período em que ocorrem.

3.2.14. Ativos e passivos contingentes

Os passivos contingentes são definidos como:

- Obrigações possíveis que surgem de acontecimentos passados e cuja existência somente será confirmada pela ocorrência, ou não, de um ou mais acontecimentos futuros incertos não totalmente sobre o controlo da entidade; ou
- Obrigações presentes que surjam de acontecimentos passados, mas que não são reconhecidos porque não é provável que um fluxo de recursos que afete benefícios económicos seja necessário para liquidar a obrigação ou a quantia da obrigação não pode ser mensurada com suficiente fiabilidade.

Os passivos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, sendo os mesmos divulgados, a menos que a possibilidade de uma saída de fundos que afete benefícios económicos futuros seja remota.

Os ativos contingentes são possíveis ativos que surgem de eventos passados e cuja existência só se confirma caso ocorra ou não um ou mais eventos futuros incertos, não totalmente sob o controlo da entidade.

Os ativos contingentes não são reconhecidos nas demonstrações financeiras, mas divulgados quando é provável a existência de um benefício económico futuro.

3.2.15. Gestão dos riscos financeiros

A incerteza, característica dominante dos mercados, comporta em si uma variedade de riscos aos quais as atividades da empresa se

encontram expostas, designadamente risco da taxa de câmbio e risco de crédito.

- Risco de taxa de câmbio: o risco de taxa de câmbio traduz-se na possibilidade de registar perdas ou ganhos em resultado de variações de taxas de câmbio entre diferentes divisas, por via da existência de transações efetuadas com entidades cuja moeda é diferente da moeda de reporte da empresa.

A política de gestão de risco de taxa de câmbio seguida pela empresa tem como objetivo último diminuir ao máximo a sensibilidade dos resultados a flutuações cambiais.

- Risco de crédito: a exposição ao risco de crédito decorre das contas a receber resultantes da normal atividade comercial, sendo a exposição máxima ao risco de crédito o valor nominal das contas a receber.

3.2.16. Classificação de balanço

Os ativos realizáveis e os passivos exigíveis a mais de um ano da data de balanço são classificados, respetivamente, como ativos e passivos não correntes. Adicionalmente, pela sua natureza, os ativos e passivos por impostos diferidos e as provisões são classificados como ativos e passivos não correntes.

3.2.17. Principais estimativas e julgamentos

Na preparação das demonstrações financeiras, a administração baseou-se no melhor conhecimento e na experiência de eventos passados e/ou correntes, considerando determinados pressupostos relativos a eventos futuros. Os efeitos reais podem diferir das estimativas e julgamentos efetuados, nomeadamente no que concerne ao impacto nos gastos e rendimentos reais.

As estimativas foram determinadas com base na melhor informação disponível à data da preparação das demonstrações financeiras. No entanto, poderão ocorrer situações em períodos subsequentes que, não sendo previsíveis à data, não foram consideradas nessas estimativas. Alterações a estas estimativas que ocorram posteriormente à data das demonstrações financeiras serão corrigidas em resultados de forma prospetiva, conforme disposto na NCRF 4.

As estimativas contabilísticas mais significativas refletidas nas demonstrações financeiras dos exercícios findos em 31 de dezembro de 2018 e 2017 incluem:

- Análises de imparidade e ajustamentos aos valores do ativo, provisões e análise de passivos contingentes;
- Recuperabilidade de ativos por impostos diferidos;

As demonstrações financeiras anexas foram preparadas para apreciação e aprovação em Assembleia Geral de Acionistas. O Conselho de Administração entende que as mesmas serão aprovadas sem alterações.

3.2.18. Acontecimentos subsequentes

Os eventos ocorridos após a data da demonstração da posição financeira que proporcionem informação adicional sobre condições que ocorram após a data da demonstração da posição financeira, se materiais, são divulgados no Anexo às demonstrações financeiras.

4. FLUXOS DE CAIXA

4.1. Desagregação dos valores inscritos na rubrica de caixa e em depósitos bancários

Na divulgação dos fluxos de caixa foi utilizado o método direto, o qual informa acerca dos componentes principais de recebimentos e pagamentos brutos, obtidos pelos registos contabilísticos da empresa.

Meios financeiros líquidos constantes do Balanço	2018			2017		
	Quantias disponíveis para uso	Quantias indisponíveis para uso	Totais	Quantias disponíveis para uso	Quantias indisponíveis para uso	Totais
Caixa						
Numerário	62 972,68	0,00	62 972,68	64 063,63	0,00	64 063,63
Depósitos bancários						
Depósitos à ordem	4 047 891,44	0,00	4 047 891,44	4 767 729,41	0,00	4 767 729,41
Totais	4 110 864,12	0,00	4 110 864,12	4 831 793,04	0,00	4 831 793,04

5. PARTES RELACIONADAS

5.1. Empresa-mãe

A sociedade é detida em 92,24% pela PRIMAVERA SGPS, S.A. e está integrada no seu perímetro de consolidação.

Descrição	N.º de Ações	% Capital
PRIMAVERA SGPS, S.A.	2 352 000	92,24%
Outros	198	7,76%
Total	2 550 000	100%

5.2. Renunerações da Gestão

A Administração não é remunerada.

5.3. Honorários do Fiscal Único / Revisor Oficial de Contas

Descrição	2018	2017
Honorários	6 400,00	6 400,00

5.4. Saldos e transações entre partes relacionadas

Os saldos e transações com as empresas do grupo encontram-se discriminados nos quadros abaixo. Os termos ou condições praticadas entre empresas do grupo são substancialmente idênticos aos termos que normalmente seriam contratados entre entidades independentes em operações comparáveis.

5.4.1. Saldos com partes relacionadas

Saldos com partes relacionadas em 31.12.2018

Partes relacionadas	Operacionais		Financiamento		IRC - REGTS	
	Saldos pendentes ativos	Saldos pendentes passivos	Saldos pendentes ativos	Saldos pendentes passivos	Saldos pendentes ativos	Saldos pendentes passivos
Empresa-mãe:						
PRIMAVERA SGPS, S.A.	83 045,08	43 050,00	1 013 782,75	0,00	0,00	145 632,89
Outras partes relacionadas:						
PRIMAVERA BSS, Lda. (PMZ)	368 831,97	0,00	25 448,50	0,00	0,00	0,00
PRIMAVERA BSS, S.A. (PESP)	0,00	88 068,66	0,00	0,00	0,00	0,00
PRIMAVERA BSS, Lda. (PANG)	3 016 490,90	-12,64	0,00	0,00	0,00	0,00
Valuekeep, Lda.	273 985,72	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
YET - Your Electronic Transactions, Lda.	0,00	33 031,68	0,00	0,00	0,00	0,00
NumbersBelieve - Sist. de Informação para Gestão	0,00	10 404,54	0,00	0,00	0,00	0,00
PRIMAVERA Verde, Lda.	5 356,94	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	3 664 665,53	131 492,24	25 448,50	0,00	0,00	0,00
Totais	3 747 710,61	174 542,24	1 039 231,25	0,00	0,00	145 632,89

Saldos com partes relacionadas em 31.12.2017

Partes relacionadas	Operacionais		Financiamento		IRC-REGTS	
	Saldos pendentes ativos	Saldos pendentes passivos	Saldos pendentes ativos	Saldos pendentes passivos	Perdas por imparidade acumuladas	Perdas por imparidade do período
Empresa-mãe:						
PRIMAVERA SGPS, S.A.	66 563,96	43 050,00	892 245,55	0,00	0,00	144 692,04
Outras partes relacionadas:						
PRIMAVERA BSS, Lda. (PMZ)	933 895,47	0,00	30 656,76	0,00	0,00	0,00
PRIMAVERA BSS, S.A. (PESP)	117 207,65	15 097,23	0,00	0,00	0,00	0,00
PRIMAVERA BSS, Lda. (PANG)	3 757 677,55	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valuekeep, Lda.	266 269,92	0,00	28 500,49	0,00	0,00	0,00
PRIPT Business Software Solutions, Lda.	0,00	1 455,04	0,00	0,00	0,00	0,00
YET - Your Electronic Transactions, Lda.	0,00	22 333,48	0,00	0,00	0,00	0,00
NumbersBelieve - Sist. de Informação para Gestão	0,00	15 604,19	0,00	0,00	0,00	0,00
PRIMAVERA Verde, Lda.	246,00	15 055,20	0,00	0,00	0,00	0,00
Healthium - Healthcare Software Solutions, Lda.	0,00	34 782,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	5 075 296,59	104 327,14	59 157,25	0,00	0,00	0,00
Totais	5 141 860,55	147 377,14	951 402,80	0,00	0,00	144 692,04

5.4.2. Transações com partes relacionadas

Os termos e condições praticadas entre a empresa e as partes relacionadas são substancialmente idênticas às que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.

As transações mais comuns são provenientes da venda de produto para as empresas comerciais do grupo, serviços prestados entre empresas, avenças intragrupo de serviços partilhados, subcontratação, serviços de publicidade e rendas.

Para efeitos de consolidação, as transações e saldos entre empresas do GRUPO são eliminados.

De igual modo, foram anuladas as vendas, prestações de serviços e outros rendimentos realizados entre empresas do Grupo que se discriminam, no quadro abaixo, as operações com a entidade mãe:

	Operacionais		Financiamento	
	Compras de bens e serviços	Vendas e prestação de serviços	Encargos financeiros incorridos	Encargos financeiros debitados
Partes relacionadas				
Outras partes relacionadas:				
PRIMAVERA BSS, PT	769 740,96	2 572 176,44	0,00	0,00
PRIMAVERA BSS, LIMITADA (PMZ)	544 308,65	8 261,84	0,00	749,50
PRIMAVERA BSS, S.A. (PESP)	62 264,61	206 080	0,00	0,00
PRIMAVERA BSS, Lda. (PANG)	1 558 826,68	13 518,90	0,00	0,00
Valuekeep, Lda.	211 766,48	277 083,13	0,00	0,00
PRIPT Business Software Solutions, Lda.	0,00	0,00	0,00	0,00
YET - Your Electronic Transactions, Lda.	181 077,72	87 616,84	0,00	0,00
NumbersBelieve - Sist. de Informação para Gestão	0,00	162 498,45	0,00	0,00
Totais	3 327 985,10	3 327 235,60	0,00	749,50

6. MOVIMENTOS OCORRIDOS NAS RUBRICAS ATIVO INTANGÍVEL E ATIVO FIXO TANGÍVEL

6.1. Ativo Intangível

Durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2018, o movimento ocorrido na rubrica dos ativos intangíveis, bem como nas respetivas amortizações acumuladas e perdas por imparidade, foi o seguinte:

Valores brutos	Saldo em 31.12.2017	Adições	Alienações	Abates	Transferência / regularização	Saldo em 31.12.2018
Goodwill	65 883,67	0,00	0,00	0,00	0,00	65 883,67
Subtotal	65 883,67	0,00	0,00	0,00	0,00	65 883,67
Projetos de desenvolvimento	74 204,46	0,00	0,00	0,00	0,00	74 204,46
Programas de computador	696 350,45	133 159,00	0,00	0,00	0,00	829 509,45
Propriedade industrial	1 507 316,14	0,00	0,00	0,00	0,00	1 507 316,14
Outros ativos intangíveis	2 835 115,99	47 713,82	0,00	0,00	0,00	2 882 829,81
Ativos intangíveis em curso	0,00	14 067,00	0,00	0,00	0,00	14 067,00
Subtotal	5 112 987,04	194 939,82	0,00	0,00	0,00	5 307 926,86
Totais	5 178 870,71	194 939,82	0,00	0,00	0,00	5 373 810,53

Ativo Intangível Líquido 554.710.90€.

Amortizações	Saldo em 31.12.2017	Adições	Alienações	Abates	Transferência / regularização	Saldo em 31.12.2018
Goodwill	13 176,74	6 588,36	0,00	0,00	0,00	19 765,10
Subtotal	13 176,74	6 588,36	0,00	0,00	0,00	19 765,10
Projetos de desenvolvimento	74 204,46	0,00	0,00	0,00	0,00	74 204,46
Programas de computador	178 346,97	209 745,01	0,00	0,00	0,00	388 091,98
Propriedade Industrial	1 468 712,76	95 459,08	0,00	0,00	-68 730,70	1 495 441,14
Outros ativos intangíveis	2 643 209,20	152 269,18	0,00	0,00	0,00	2 795 478,38
Ativos Intangíveis em curso	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal	4 364 473,39	457 473,27	0,00	0,00	-68 730,70	4 753 215,96
Totais	4 377 650,13	464 061,63	0,00	0,00	-68 730,70	4 772 981,06

As amortizações do exercício, foram registadas na rubrica de Gastos / reversões de depreciações e de amortização.

6.2. Ativo Fixo Tangível

Em 31 de Dezembro de 2018 o detalhe dos ativos fixos tangíveis e respetivas depreciações era o seguinte:

Valores brutos	Saldo em 31.12.2017	Adições	Alienações	Donativos	Ajustamentos	Saldo em 31.12.2018
Terrenos e recursos naturais	725 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	725 000,00
Edifícios e outras construções	5 186 012,26	0,00	-233 875,42	0,00	-32 976,41	4 919 160,43
Equipamento básico	1 871 763,28	188 791,30	-45 757,88	-8 753,40	0,00	2 006 043,30
Equipamento de transporte	1 888 105,02	209 560,66	-182 353,22	0,00	8 024,16	1 923 336,62
Equipamento administrativo	678 156,67	21 464,43	-1 648,00	0,00	-56 632,20	641 340,90
Outros ativos fixos tangíveis	290 385,95	15 427,48	-7 917,77	0,00	0,00	297 895,66
Ativos Fixos tangíveis em curso	0,00	3 920,00	0,00	0,00	0,00	3 920,00
Totais	10 639 423,18	439 163,87	-471 552,29	-8 753,40	-81 584,45	10 516 696,91

Depreciações	Saldo em 31.12.2017	Adições	Alienações	Donativos	Ajustamentos	Saldo em 31.12.2018
Terrenos e recursos naturais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Edifícios e outras construções	742 480,47	95 607,66	-80 466,98	0,00	-24 155,37	733 465,78
Equipamento básico	1 677 275,16	118 877,46	0,00	-5 753,20	-43 499,36	1 746 900,06
Equipamento de transporte	786 674,27	190 886,78	-81 718,98	0,00	-48 804,62	847 037,45
Equipamento administrativo	419 191,97	52 471,37	-1 648,00	0,00	-36 271,96	433 743,38
Outros ativos fixos tangíveis	171 720,78	21 955,17	0,00	0,00	-4 283,59	189 392,36
Totais	3 797 342,65	479 798,44	-163 833,96	-5 753,20	-157 014,90	3 950 539,03

As amortizações do exercício, foram registadas na rúbrica de Gastos / reversões de depreciações e de amortização.

7. INVESTIMENTOS EM SUBSIDIÁRIAS E CONSOLIDAÇÃO

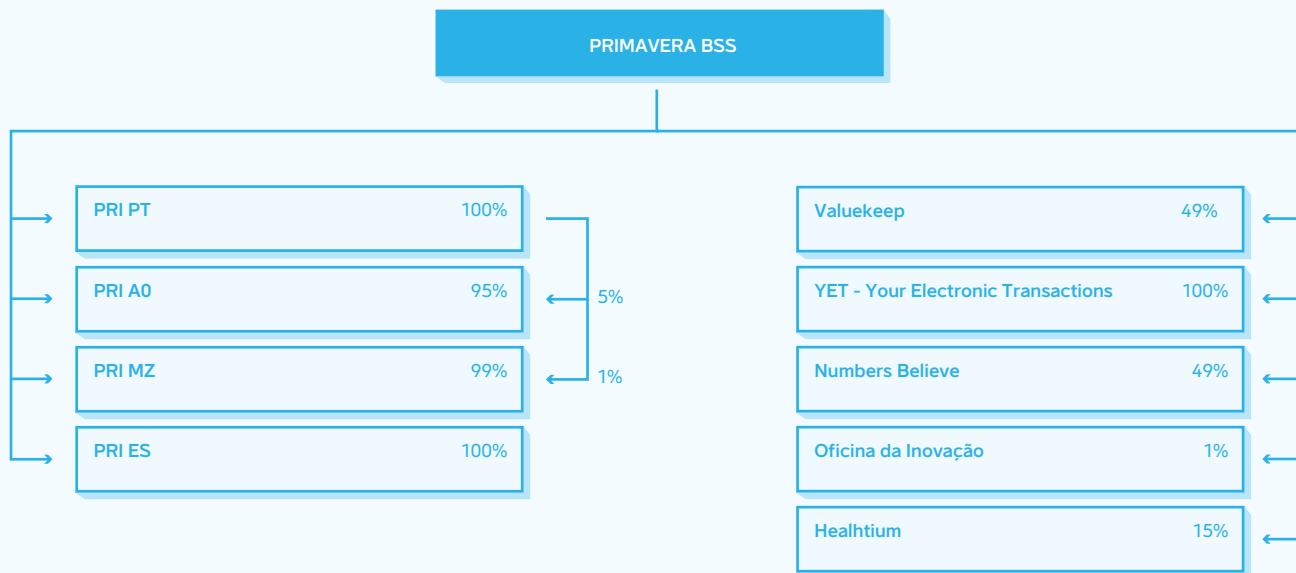
7.1. Perímetro de Consolidação

As demonstrações financeiras consolidadas incluem, com referência a 31 de dezembro de 2018, os ativos, os passivos e os resultados das empresas do Grupo, entendido como o conjunto do Grupo PRIMAVERA e das suas subsidiárias, as quais são apresentadas de seguida:

Denominação Social	Sede	Participação %	Atividade
PRIPT - PRIMAVERA Business Software Solutions, Lda.	Portugal	100%	Comercialização Software
YET - Your Electronic Transactions, Lda.	Portugal	100%	Transações Eletrónicas
PRIMAVERA Business Software Solutions, Lda. (Angola)	Angola	100%	Comercialização Software
PRIMAVERA Business Software Solutions, S.A. (Espanha)	Espanha	100%	Comercialização Software
PRIMAVERA Business Software Solutions, Lda. (Moçambique)	Moçambique	100%	Comercialização Software
Numbersbelieve - Sistemas de Informação para a Gestão, Lda.	Portugal	49%	Desenvolvimento de Software
Valuekeep, Lda.	Portugal	49%	Comercialização Software

A relação da PRIMAVERA Business Software Solutions, S.A. com as restantes empresas pode-se traduzir no seguinte Organigrama:

Organograma PRIMAVERA





Uma entidade é classificada como subsidiária quando é controlada pelo Grupo. O controlo é atingido apenas se o Grupo tiver, cumulativamente:

- (a) Poder sobre a investida;
- (b) Exposição ou direitos a resultados variáveis por via do seu relacionamento com a investida;
- (c) Capacidade de usar o seu poder sobre a investida para afetar o valor dos resultados para os investidores.

Geralmente, presume-se que existe controlo quando o Grupo detém a maioria dos direitos de voto. Para suportar esta presunção e nos casos em que o Grupo não detém a maioria dos direitos de voto da investida, todos os factos e circunstâncias relevantes são tidos em conta nas avaliações sobre a existência de poder e controlo, tais como:

- (a) Acordos contratuais com outros detentores de direitos de voto;
- (b) Direitos provenientes de outros acordos contratuais;
- (c) Os direitos de voto existentes e potenciais.

Firma e sede das empresas do Grupo e das empresas associadas, com indicação da fração de capital detida, bem como dos capitais próprios e do resultado do último exercício.

- Pript – Business Software Solutions, Lda. – Braga – detida fração de 100% do capital (capitais próprios de 63 507,81€, que incluem um resultado líquido do exercício positivo de 42 095,86€);

- PRIMAVERA – Business Software Solutions, S. A. – Espanha – detida fração de 100% do capital (capitais próprios de 295 391,92€, que incluem um resultado líquido do exercício positivo de 100 528,49€);

- PRIMAVERA – Business Software Solutions, Lda. – Angola – detida fração de 100% do capital, da qual 95% de forma direta e 5% de forma indireta, (capitais próprios positivos de 751 822,85€, que incluem um resultado líquido do exercício positivo de 163 204,13€);

- PRIMAVERA – Business Software Solutions, Lda. – Moçambique – detida fração de 100% do capital (capitais próprios negativos de 146 280,14€, que incluem um resultado líquido do exercício positivo de 24 216,95€);

- YET – Your Electronic Transactions, Lda. – Braga – detida fração de 100% do capital (capitais próprios de 140 476,56€, que incluem um resultado líquido do exercício positivo de 68 851,11€);

- NumbersBelieve – Sistemas de Informação para a Gestão, Lda. – Braga – detida fração de 49% do capital (capitais próprios negativos de 40 413,61€, que incluem um resultado líquido do exercício negativo de 90 469,36€);

- Valuekeep Lda. – Braga – detida fração de 49% do capital (capitais próprios de 33 594,03€, que incluem um resultado líquido negativo de 275 534,81€).

A existência de controlo por parte do Grupo é reavaliada sempre que haja uma alteração de factos e circunstâncias que levem à alteração num dos três elementos caracterizadores de controlo mencionados acima. As subsidiárias são incluídas na consolidação pelo método da consolidação integral, desde a data em que o controlo é adquirido e até à data em que o mesmo efetivamente termina.

Os saldos e transações intragrupo, e os ganhos não realizados em transações entre empresas do Grupo são eliminados. Perdas não realizadas são também eliminadas exceto se a transação revelar evidência de imparidade de um bem transferido.

As políticas contabilísticas das subsidiárias são alteradas sempre que necessário de forma a garantir consistência com as políticas adotadas pelo Grupo.

Uma alteração no interesse participativo numa subsidiária que não envolva perda de controlo é contabilizada como sendo uma transação entre acionistas. Se o Grupo perde o controlo sobre a subsidiária, os ativos correspondentes (incluindo goodwill), passivos, interesses que não controla e outros componentes de capital próprio não são reconhecidos, e eventuais ganhos e perdas são reconhecidos na demonstração dos resultados. O investimento mantido é reconhecido ao justo valor no momento da perda de controlo.

Nas situações em que o Grupo detém, em substância, o controlo de entidades criadas com um fim específico, ainda que não possua participações de capital diretamente nessas entidades, as mesmas são consolidadas pelo método de consolidação integral.

Os ativos líquidos das subsidiárias consolidadas pelo método integral atribuíveis às ações ou partes detidas por pessoas estranhas ao Grupo são inscritos na demonstração da posição financeira consolidada na rubrica de Interesses que não controlam.

Os interesses detidos por pessoas estranhas ao Grupo sobre o resultado líquido das subsidiárias são identificados e ajustados por dedução ao resultado atribuível aos acionistas do Grupo e inscritos na demonstração dos resultados consolidados na rubrica de Interesses que não controlam.

Outros Investimentos financeiros na consolidação

Os investimentos financeiros nas empresas abaixo mencionadas são incluídos nas contas consolidadas ao custo de aquisição. Estas foram sujeitas à imparidade quando aplicável. As suas respetivas sedes sociais e proporção do capital detido em 31 de dezembro de 2018 pelo Grupo, são as seguintes:

Denominação Social	Sede	Participação %	Atividade
Oficina Inovação - Empreendedorismo e Inovação Empresarial, S.A.	Portugal	1%	Desenvolvimento Tecnológico
Healthium - Healthcare Software Solutions, Lda.	Portugal	15%	Edição de outros programas informáticos

7.2. Bases de Consolidação

Goodwill

As diferenças entre o custo de aquisição dos investimentos em empresas do Grupo e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis (incluindo passivos contingentes) dessas empresas à data da sua aquisição, se positivas, são registadas na rubrica do ativo “Goodwill”, e quando negativas, são registadas como proveitos diretamente na demonstração dos resultados, após reconfirmação do justo valor atribuído.

Conversão de demonstrações financeiras de entidades estrangeiras

Os ativos e passivos das demonstrações financeiras de entidades estrangeiras são convertidos para Euros utilizando as taxas de câmbio em vigor à data do balanço, e os custos e os proveitos, bem como os fluxos de caixa são convertidos para Euros utilizando a taxa de câmbio média verificada no exercício. As diferenças entre o custo de aquisição dos investimentos em empresas do Grupo sediadas no estrangeiro, e o justo valor dos ativos e passivos identificáveis dessas empresas à data da sua aquisição, encontram-se registadas na moeda funcional dessas empresas, sendo convertidas para a moeda do Grupo (Euro) à taxa de câmbio em vigor na data de balanço. As diferenças cambiais geradas nessa conversão são registadas na rubrica de capital próprio “Reservas de conversão cambial”.

As cotações utilizadas para conversão para Euros das contas das filiais estrangeiras foram as seguintes:

Taxas de câmbio em vigor à data do Balanço:

- USD – 1,145; CVE – 110,265; AKZ – 361,823; e MT – 70,960.

Taxas de câmbio médias verificadas no exercício:

- USD – 1,182; CVE – 110,265; AKZ – 304,680 e MT – 71,895.

8. INSTRUMENTOS FINANCEIROS

8.1. Composição do Capital Social e Reservas

O Capital Próprio da empresa é composto pelas rubricas de Capital subscrito, Reservas e de Resultados Líquidos do Período e de Períodos anteriores e outras Variações no Capital Próprio. As reservas dizem respeito a lucros retidos e não distribuídos, na rúbrica de outras variações dizem respeito aos projetos existentes na PRIMAVERA BSS.

O capital social é composto por 2.550.000 ações com o valor nominal de 1€/cada, as ações são nominativas.

Em 31 de dezembro de 2018, as rubricas de capitais próprios apresentavam a seguinte decomposição:

Contas	Saldo inicial	Aumento	Redução	Saldo final
51- Capital	2 550 000,00	0,00	0,00	2 550 000,00
52 - Ações Próprias	-262 637,50	-48 060,00	0,00	-310 697,50
521 - Valor Nominal	-66 000,00	-6 000,00	0,00	-72 000,00
522 - Descontos e Prêmios	-196 637,50	-42 060,00	0,00	-238 697,50
551 - Reservas Legais	541 748,34	-31 748,34	0,00	510 000,00
5521 - Reservas Livres	2 981 670,36	190 087,20	0,00	3 171 757,56
56 - Resultados Transitados	12 178,47	0,00	0,00	12 178,47
59 - Outras Variações no Capital Próprio	0,00	4 030,54	0,00	4 030,54
Reserva de Conversão Cambial	-709 344,32	-734 097,27	-709 344,32	-734 097,27
Interesses que não controlam	-55 363,61	42 640,58	-55 363,61	42 640,58
818 - Resultado Líquido	2 579 855,06	2 189 505,09	- 2 579 855,06	2 189 505,09
Totais	8 347 451,12	1 608 327,26	- 3 344 562,99	7 435 317,47

8.2. Ativos e passivos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são mensurados ao custo e no final do período de 2018 e 2017 eram constituídos por:

Ativos financeiros	2018			2017		
	Ao Custo	Ao Custo amortizado	Ao Justo valor	Ao Custo	Ao Custo amortizado	Ao Justo valor
Ativo não corrente						
Outros investimentos financeiros	1 787 071,57	0,00	0,00	1 308 358,90	0,00	0,00
Total ativo não corrente	1 787 071,57	0,00	0,00	1 308 358,90	0,00	0,00
Ativo corrente						
Cientes						0,00
Cientes conta corrente	3 479 444,02	0,00	0,00	4 680 952,43	0,00	0,00
Cientes cobrança duvidosa	583 492,82	0,00	0,00	558 024,47	0,00	0,00
Perdas por imparidade acumuladas	581 873,28	0,00	0,00	698 582,42	0,00	0,00
	3 481 063,56	0,00	0,00	4 540 394,48	0,00	0,00
Outros créditos a receber	165 875,24	0,00	0,00	436 133,90	0,00	0,00
Outros ativos financeiros	0,00	0,00	0,00	2 156,00	0,00	0,00
Total ativo corrente	3 646 938,80	0,00	0,00	4 978 684,38	0,00	0,00
Total ativos financeiros	5 434 010,37	0,00	0,00	6 287 043,28	0,00	0,00

Passivos financeiros	2018			2017		
	Ao Custo	Ao Custo amortizado	Ao Justo valor	Ao Custo	Ao Custo amortizado	Ao Justo valor
Passivo não corrente						
Provisões	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Financiamentos obtidos	4 391 820,00	0,00	0,00	4 866 847,32	0,00	0,00
Outras dívidas a pagar	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total passivo não corrente	4 391 820,00	0,00	0,00	4 866 847,32	0,00	0,00
Passivo corrente						
Fornecedores						
Fornecedores conta corrente	870 478,73	0,00	0,00	1 135 516,95	0,00	0,00
Fornecedores de investimentos	144 147,84	0,00	0,00	35 948,42	0,00	0,00
	1 014 626,57	0,00	0,00	1 171 465,37	0,00	0,00
Financiamentos obtidos	1 540 764,31	0,00	0,00	2 542 006,24	0,00	0,00
Outras dívidas a pagar	2 921 641,95	0,00	0,00	2 792 524,16	0,00	0,00
Total passivo corrente	5 477 032,83	0,00	0,00	6 505 995,77	0,00	0,00
Total passivos financeiros	9 868 852,83	0,00	0,00	11 372 843,09	0,00	0,00

8.3. Imparidade de instrumentos financeiros

Em 31 de dezembro, foram reconhecidas perdas por imparidades de dívidas a receber nas seguintes rubricas do ativo:

Contas	Saldo inicial	Aumento	Redução	Saldo final
Dívidas de terceiros	804 048,18	59 029,27	281 204,17	581 873,28

Em função da antiguidade de crédito, perfil de risco do cliente, a experiência recolhida e demais circunstâncias é aferida a necessidade de registo de imparidades. Em 31 de dezembro de 2018 é convicção do Conselho de Administração que os ajustamentos de contas a receber estimados se encontram adequadamente relevados nas demonstrações financeiras.

8.4. Financiamentos obtidos

Os financiamentos obtidos são mensurados ao custo e no final do período de 2018 e 2017 eram constituídos por:

Financiamentos obtidos - passivo não corrente	31.12.2018	31.12.2017
Empresa-Mãe - Suprimentos		
Outros financiamentos		
Novo Banco	1 514 010,36	70 244,15
B.P.I	1 431 293,54	1 168 227,29
C.G.D	1 318 100,12	1 984 262,05
B.C.P	119 724,80	626 579,19
Totta	8 691,18	423 767,58
B.I.C	0,00	593 767,06
Subtotal	4 391 820,00	4 866 847,32
Totais	4 391 820,00	4 866 847,32
Financiamentos obtidos - passivo corrente		
Descobertos bancários		
Outros financiamentos		
Novo Banco	513 368,00	166 822,66
B.P.I	426 263,55	357 772,23
C.G.D	348 003,27	1 363 988,06
B.C.P	86 48 6,02	274 658,52
Totta	15 049,70	235 237,49
B.I.C	10 119,74	112 870,52
BIM	141 474,03	30 656,76
Subtotal	1 540 764,31	2 542 006,24
Totais	1 540 764,31	2 542 006,24

9. INVENTÁRIOS

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

Os inventários são registados ao menor entre o custo e o valor realizável líquido. O valor realizável líquido corresponde ao preço de venda estimado deduzido de todos os custos estimados necessários de vender. Nas situações em que o valor de custo é superior ao valor realizável líquido é registada uma perda por imparidade pela respetiva diferença.

A 31 de dezembro, a empresa não possuía bens em inventários em virtude de todas as aquisições realizadas terem sido consumidas.

9.2. Quantia de inventários reconhecida como gasto durante o período

	2018		2017	
	Mercadorias	Matérias-primas	Mercadorias	Matérias-primas
Inventário inicial	0,00	0,00	0,00	0,00
Perdas por imparidade	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras	316 728,86	0,00	380 409,51	0,00
Reclassificação e regularização	0,00	0,00	0,00	0,00
Inventário final	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto do período	316 728,86	0,00	380 409,51	0,00

10. INDICAÇÃO DOS BENS EM LOCAÇÃO FINANCEIRA

Os bens em locação financeira estão incluídos na rubrica de equipamento de transporte, sendo o total dos futuros pagamentos mínimos da locação à data do balanço, relativos a estes contratos de locação financeira de 214 543,51€ corrente e 262 653,98€ de não corrente.

11. CUSTO DOS EMPRÉSTIMOS OBTIDOS

Os custos de juros e outros incorridos com financiamentos obtidos são reconhecidos como gastos de acordo com o regime do acréscimo, não tendo sido efetuada qualquer capitalização destes valores em 2018 por não respeitarem o financiamento de ativos que se qualificam.

12. SUBSÍDIOS E APOIO DO GOVERNO

12.1. Natureza e extensão dos subsídios do Governo reconhecidos nas demonstrações financeiras

Quantias concedidas por receber relativas a subsídios relacionados com ativos:

- IDT 10598 – 16 294,03€

No período foram reconhecidos subsídios relacionados com ativos de 114 913,48€ e IEFP de 2 237,19€.

13. IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO

A empresa encontra-se sujeita a tributação em sede de IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas, à taxa de 21%, acrescida de derrama, resultando uma taxa de imposto agregada de 22,5%. De acordo com a legislação em vigor, as declarações fiscais estão sujeitas a revisão e correção pelo Ministério das Finanças durante um período de quatro anos, e de cinco anos para a Segurança Social, exceto quando tenha havido prejuízos fiscais, tenham sido concedidos benefícios fiscais, ou estejam em curso inspeções, reclamações ou impugnações, casos em que, dependendo das circunstâncias, os prazos são prolongados ou suspensos.

Deste modo, as declarações fiscais da empresa relativas aos anos de 2015 a 2018 poderão estar sujeitas a revisão.

O Conselho de Administração entende que as eventuais correções resultantes de revisões/inspeções por parte das autoridades fiscais àquelas declarações de impostos, não terão um efeito significativo nas demonstrações financeiras.

14. BENEFÍCIOS DOS EMPREGADOS

A PRIMAVERA BSS, S. A. atribui os seguintes benefícios aos empregados:

- Curto Prazo: incluem ordenados, salários, prémios de produtividade, ausências permitidas a curto prazo e respetivas contribuições para a segurança social.

Estes benefícios são contabilizados no mesmo período temporal em que o empregado prestou o serviço.

De acordo com a legislação laboral aplicável, o direito a férias e subsídio de férias relativo ao período, por este coincidir com o ano civil, vence-se em 31 de dezembro de cada ano, sendo somente pago durante o período seguinte, pelo que os gastos correspondentes se encontram reconhecidos como benefícios de curto prazo e tratados de acordo com o anteriormente referido.

Número médio de pessoas ao serviço da empresa, no exercício

O número de trabalhadores ao serviço das empresas em 31.12.2018 era de 297.

Entidade	N.º Colaboradores	
	2018	2017
PBSS -Business Software Solutions, S. A	232	213
PRIPT - PRIMAVERA Business Software Solutions, Lda.	0	0
YET - Your Electronic Transactions, Lda.	7	6
PRIMAVERA Business Software Solutions, Lda. (Angola)	22	22
PRIMAVERA Business Software Solutions, S.A. (Espanha)	3	3
PRIMAVERA Business Software Solutions, Lda. (Moçambique)	17	19
Numbersbelieve - Sistemas de Informação para a Gestão, Lda.	6	6
Valuekeep, Lda.	10	8
Totais	297	277

15. INTERESSES MINORITÁRIOS

Os interesses minoritários relevados na demonstração de resultados consolidados em 31 de dezembro de 2018 correspondem à participação de terceiros nos capitais e resultados das seguintes empresas:

Participada	Resultados do Período	Interesses Minoritários em %	Interesses Minoritários em valor
Numbersbelieve - Sistemas de Informação para a Gestão, Lda.	-90 469,36	51%	-46 139,37
Valuekeep	-275 534,81	51%	-140 522,75
Total			-186 662,12

16. DIVULGAÇÕES EXIGIDAS POR DIPLOMAS LEGAIS

A administração informa que a sociedade não apresenta dívidas ao Estado em situação de mora.

Dando cumprimento ao estipulado no art.º 210º do código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social, a administração informa que a sociedade não apresenta dívidas à Segurança Social.

17. OUTRAS INFORMAÇÕES

17.1. Garantias prestadas

Em 31 de dezembro de 2018 as garantias bancárias prestadas pela Empresa eram as seguintes:

Garantias bancárias no valor de 167 974€ (CGD).

Garantias bancárias no valor de 1 029 702€ (Norgarante).

Garantias bancárias no valor de 70 730€ (Lisgarante).

O imóvel da sede da entidade constitui hipoteca a favor da Caixa Geral de Depósitos, para garantia do bom e pontual pagamento de todas e quaisquer responsabilidades assumidas decorrentes de financiamentos à própria entidade.

18. DATA BASE DAS CONTAS CONSOLIDADAS

As contas da entidade consolidante (Empresa Mãe) e as contas das subsidiárias incluídas no perímetro de consolidação são reportadas a 31 de dezembro de 2018.





A Universidade Católica de Moçambique é uma das maiores instituições de ensino superior privado moçambicano. Fundada em 1995 com sede na cidade da Beira, esta instituição da Conferência Episcopal de Moçambique conta atualmente com unidades básicas na Beira, Nampula, Cuamba, Pemba, Chimoio, Tete, Quelimane, Lichinga e Gúruè.

RELATÓRIO DE AUDITORIA DAS CONTAS CONSOLIDADAS

RELATÓRIO SOBRE A AUDITORIA DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Opinião

Auditámos as demonstrações financeiras consolidadas anexas de PRIMAVERA – Business Software Solutions, S.A. (o Grupo), que compreendem o balanço consolidado em 31 de dezembro de 2018 (que evidencia um total de 18.862.296 euros e um total de capital próprio de 7.435.317 euros, incluindo um resultado líquido de 2.189.505 euros), a demonstração consolidada dos resultados por naturezas, a demonstração consolidada das alterações no capital próprio e a demonstração consolidada dos fluxos de caixa relativas ao período findo naquela data, e o anexo às demonstrações financeiras consolidadas que inclui um resumo das políticas contabilísticas significativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras consolidadas anexas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materiais, a posição financeira consolidada da PRIMAVERA – Business Software Solutions, S.A., em 31 de dezembro de 2018 e o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa consolidados relativos ao período findo naquela data de acordo com as Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro do Sistema de Normalização Contabilística.

Bases para a opinião

A nossa auditoria foi efetuada de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISA) e demais normas e orientações técnicas e éticas da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. As nossas responsabilidades nos termos dessas normas estão descritas na secção “Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras consolidadas” abaixo. Somos independentes das entidades que compõem o Grupo nos termos da lei e cumprimos os demais requisitos éticos nos termos do código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. Estamos convictos que a prova de auditoria que obtivemos é suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião.

Responsabilidades do órgão de gestão pelas demonstrações financeiras consolidadas

O órgão de gestão é responsável pela:

- Preparação de demonstrações financeiras consolidadas que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa do Grupo de acordo com as Normas de Contabilidade e Relato Financeiro adotadas em Portugal através do Sistema de Normalização Contabilística;
- Elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares;
- Criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorção material devido a fraude ou erro;
- Adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias;
- Avaliação da capacidade do Grupo de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.

Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras consolidadas

A nossa responsabilidade consiste em obter segurança razoável sobre se as demonstrações financeiras consolidadas como um todo estão isentas de distorções materiais devido a fraude ou erro, e emitir um relatório onde conste a nossa opinião. Segurança razoável é um nível elevado de segurança, mas não é uma garantia de que uma auditoria executada de acordo com as ISA detetará sempre uma distorção material quando exista. As distorções podem ter origem em fraude ou erro e são consideradas materiais se, isoladas ou conjuntamente, se possa razoavelmente esperar que influenciem decisões económicas dos utilizadores tomadas com base nessas demonstrações financeiras.

Como parte de uma auditoria de acordo com as ISA, fazemos julgamentos profissionais e mantemos ceticismo profissional durante a auditoria e também:

- Identificamos e avaliamos os riscos de distorção material das demonstrações financeiras consolidadas, devido a fraude ou a erro, concebemos e executamos procedimentos de auditoria que respondam a esses

riscos, e obtemos prova de auditoria que seja suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião. O risco de não detetar uma distorção material devido a fraude é maior do que o risco de não detetar uma distorção material devido a erro, dado que a fraude pode envolver conluio, falsificação, omissões intencionais, falsas declarações ou sobreposição ao controlo interno;

- Obtemos uma compreensão do controlo interno relevante para a auditoria com o objetivo de conceber procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para expressar uma opinião sobre a eficácia do controlo interno do Grupo;
- Avaliamos a adequação das políticas contabilísticas usadas e a razoabilidade das estimativas contabilísticas e respetivas divulgações feitas pelo órgão de gestão;
- Concluimos sobre a apropriação do uso, pelo órgão de gestão, do pressuposto da continuidade e, com base na prova de auditoria obtida, se existe qualquer incerteza material relacionada com acontecimentos ou condições que possam suscitar dúvidas significativas sobre a capacidade do Grupo para dar continuidade às suas atividades. Se concluirmos que existe uma incerteza material, devemos chamar a atenção no nosso relatório para as divulgações relacionadas incluídas nas demonstrações financeiras ou, caso essas divulgações não sejam adequadas, modificar a nossa opinião. As nossas conclusões são baseadas na prova de auditoria obtida até à data do nosso relatório. Porém, acontecimentos ou condições futuras podem levar a que o Grupo descontinue as suas atividades;
- Avaliamos a apresentação, estrutura e conteúdo global das demonstrações financeiras consolidadas, incluindo as divulgações, e se essas demonstrações financeiras representam as transações e acontecimentos subjacentes de forma a atingir uma apresentação apropriada;
- Obtemos prova de auditoria suficiente e apropriada relativa à informação financeira das entidades ou atividades dentro do Grupo para expressar uma opinião sobre as demonstrações financeiras consolidadas. Somos responsáveis pela orientação, supervisão e desempenho de auditoria do Grupo e somos os responsáveis finais pela nossa opinião de auditoria;
- Comunicamos com os encarregados da governação, entre outros assuntos, o âmbito e o calendário planeado

da auditoria, e as conclusões significativas da auditoria incluindo qualquer deficiência significativa de controlo interno identificado durante a auditoria.

A nossa responsabilidade inclui ainda a verificação da concordância da informação constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras consolidadas.

RELATÓRIO SOBRE OUTROS REQUISITOS LEGAIS E REGULAMENTARES

Sobre o relatório de gestão

Em nossa opinião, o relatório de gestão consolidado foi preparado de acordo com as leis e regulamentos aplicáveis em vigor e a informação nele constante é coerente com as demonstrações financeiras auditadas, não tendo sido identificadas incorreções materiais.

Braga, 26 de março de 2019

Joaquim Guimarães, Manuela Malheiro e Mário Guimarães,
Sociedade de Revisores Oficiais de Contas

Registo na OROC n.º 148 | Registo na CMVM n.º 20171459

Representada por:

Maria Manuela Alves Malheiro, Revisora Oficial de Contas
Registo na OROC n.º 916 | Registo na CMVM n.º 20170535

PRIMAVERA
Business Software Solutions

www.primaverabss.com

PORTUGAL

Braga

Edifício PRIMAVERA
Lamações
4719-006 Braga

Lisboa

Edifício Arquiparque II
Av. Cáceres Monteiro nº10, 1ºNorte,
1495-192 Algés

www.primaverabss.com/pt

T (+351) 253 309 900

T (+351) 919 204 462

comercial@primaverabss.com

ESPAÑHA

Madrid

Calle Gabriel García Márquez, Nº4,
1ª Planta 28232 Las Rozas, Madrid

www.primaverabss.com/es

T (+34) 916 366 683

comunicacion@primaverabss.com

ANGOLA

Luanda

Rua Engº Armindo de Andrade
Nº 63, 1º Dto
Miramar, Luanda

www.primaverabss.com/ao

T (+244) 222 440 450 / 222 440 447

M (+244) 921 543 587

comercial_ao@primaverabss.com

MOÇAMBIQUE

Maputo

Av. Vladimir Lenine, Nº 174
Ed. Millennium Park - Torre A
8º Andar Esq.
Maputo

www.primaverabss.com/mz

T (+258) 21 303 388 / 21 304 895

/ 21 304 896 / 21 304 896

comercial_mz@primaverabss.com

CABO VERDE

Ilha de Santiago

Rua Achada Santo António
Prédio da Câmara de Comércio e
Serviços de Sotavento (CCISS) Piso 2
Cidade da Praia

www.primaverabss.com/afr

T (+238) 356 37 73

comercial_cv@primaverabss.com



 /primaverabss

 /primaverabss

 /primaverabss

 /company/primaverabss