

REVISTA NOVABASE_ Nº20_ OUTUBRO 09

e-motion

NOVABASE MAGAZINE_ Nº20_ OCTOBER 09

especial
20 anos

**novabase celebra 20 anos de
crescimento já a pensar nas
próximas décadas**

SPECIAL 20 YEARS Novabase is celebrating 20 years of
growth already thinking about the coming decades

índice e-motion nº20

content:
nº20 e-motion magazine

- 03 ■ EDITORIAL EDITORIAL
- 04-05 ■ NOTÍCIAS NEWS
- 06-09 ■ EM DESTAQUE FEATURES
LUÍS PAULO SALVADO
- 10-18 ■ TEMA DE CAPA COVER THEME
19 ■ OPINIÃO DO CHAIRMAN CHAIRMAN OPINION
ROGÉRIO CARAPUÇA
- 20-23 ■ REPORTAGEM REPORTING
- 24-25 ■ ANÁLISE ANALYSIS
JOÃO DUQUE
- 26-27 ■ PARCEIROS PARTNERS
- 28-31 ■ OUT OF OFFICE OUT OF OFFICE
PEDRO CHAGAS
- 32-33 ■ MERCADOS MARKETS
- 34-36 ■ EM FOCO FOCUS
37 ■ INSIGHT INSIGHT
MARÍA GIL
- 38-39 ■ LIDO/A LER READ/TO READ
- 40-41 ■ GADGETS GADGETS
- 42-43 ■ OUTROS MUNDOS OTHER WORLDS



28

■ OUT OF OFFICE

FAZ PARTE DO LEQUE DE PESSOAS QUE ESTÁ NA EMPRESA DESDE O INÍCIO E O SEU PERCURSO CONFUNDE-SE COM O DA NOVABASE. CONHEÇA O ADMINISTRADOR QUE ANDA DE MOTA, GOSTA DE JAZZ E É FÃ DA QUEDA LIVRE.

ONE OF THE PEOPLE WHO JOINED THE COMPANY IN THE BEGINNING AND WHOSE PATH OVERLAPS WITH THAT OF NOVABASE. MEET THE EXECUTIVE DIRECTOR WHO GOES BIKING, LIKES JAZZ AND IS A FREE FALL FANATIC.

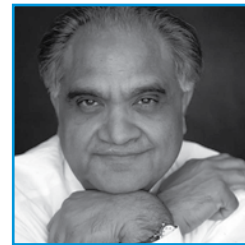


14

■ 20 ANOS DE PROJECTOS

ESCOLHER OS PROJECTOS MAIS IMPORTANTES DE 20 ANOS NÃO FOI TAREFA FÁCIL MAS CONSEGUIMOS. UMA SELECÇÃO JUSTIFICADA PELA PRIMAZIA DEDICADA AO CLIENTE, PELA INOVAÇÃO QUE ENVOLVERAM OU PELO IMPACTO ALÉM-FRONTEIRAS.

CHOOSING THE MOST IMPORTANT PROJECTS OVER 20 YEARS WAS NOT EASY BUT WE MANAGED. A SELECTION BASED ON DEDICATION TO THE CUSTOMER, INNOVATION AND IMPACT BEYOND BORDERS.



■ 08 EM DESTAQUE

O GURU MUNDIAL DA GESTÃO RAM CHARAN ESTEVE EM PORTUGAL A CONVITE DA NOVABASE E DO DIÁRIO ECONÓMICO.

THE WORLD MANAGEMENT GURU RAM CHARAN WAS IN PORTUGAL AT THE INVITATION OF NOVABASE AND DIÁRIO ECONÓMICO.



■ 20 REPORTAGEM

A INFORMÁTICA, AS TELECOMUNICAÇÕES E A INTERNET OPERARAM UMA MUDANÇA RADICAL NO RITMO DO QUOTIDIANO DAS PESSOAS EM TODO O MUNDO. UMA REVOLUÇÃO DIGITAL QUE A NOVABASE ACOMPANHOU DESDE O INÍCIO.

INFORMATION TECHNOLOGY, TELECOMMUNICATIONS AND THE INTERNET HAVE BROUGHT ABOUT A RADICAL CHANGE IN THE RHYTHM OF DAILY LIFE FOR PEOPLE AROUND THE WORLD. A DIGITAL REVOLUTION THAT NOVABASE HAS ACCOMPANIED FROM THE BEGINNING.



editorial Luís Paulo Salvado

presidente executivo da novabase
editorial:
Luís Paulo Salvado
novabase CEO

20 anos à frente

o carro eléctrico, o modelo NovabaseShore, a internacionalização ou a inovação mostram que o nosso foco continua onde sempre esteve: à frente.

Ao completarmos 20 anos, a e-motion – por uma feliz coincidência também no seu número 20 – marca este momento da mesma forma que a própria Novabase. Lança um olhar ao passado, para registar o muito que já se fez. Mas logo se volta para o muito que há ainda a fazer. E, para ir ao encontro desse futuro, chega às suas mãos totalmente renovada. Espero que lhe agrade e que lhe proporcione uma óptima leitura.



■ Em 20 anos, a Novabase passou de uma empresa desconhecida a líder do seu sector. Cresceu, em média, 35% por ano! Criou imenso valor para clientes, accionistas, colaboradores.

Agora, o desafio é chegar ainda mais longe: de campeão nacional em IT a um dos principais grupos empresariais do país. Queremos estar nos Core Systems dos nossos clientes, sendo capazes de os guiar nos seus investimentos verdadeiramente estratégicos. Queremos que o país conte connosco para os projectos estruturantes e de vanguarda internacional. Queremos antecipar as tendências tecnológicas que vão mudar o mundo e redefinir a nossa própria razão de ser enquanto empresa.

A oportunidade existe. Temos os meios, a determinação, a audácia. Sabemos que as tecnologias da informação vão estar cada vez mais em todas as actividades. Temos novos accionistas, novos parceiros, estamos abertos a congregar novas vontades. E temos uma cultura de empreendedorismo que está na nossa origem e que vamos valorizar cada vez mais.

É verdade que o contexto é hoje adverso – mas mesmo isso traz oportunidades.

Este é um bom momento para capitalizarmos na nossa oferta, cuja abrangência, incluindo consultoria, aplicações, infra-estruturas avançadas, ticketing e até TV, é única em Portugal. Temos abordagens “anti- crise” para os clientes que precisam racionalizar custos já e soluções para os que querem aumentar a diferenciação do seu negócio antes da retoma económica. Apostamos no conceito Chip On Board na TV Digital e na criação de um cluster nacional para as Redes de Nova Geração. E estamos em mercados como o Médio Oriente e Angola, que crescem apesar da conjuntura negativa.

A médio prazo, estamos atentos a sectores como a energia ou os transportes, onde se preparam enormes mudanças. Apostas como

Queremos que o país conte connosco para os projectos estruturantes e de vanguarda internacional. Queremos antecipar as tendências tecnológicas que vão mudar o mundo e redefinir a nossa própria razão de ser enquanto empresa.

We want the country to count on us for structural international projects. We want to anticipate the trends that will change the world and redefine us as a company.

■ 20 YEARS AHEAD In 20 years, Novabase has risen from an unknown company to be leader in its sector. Now, it wants to go even further and become one of the principal business groups in the country.

The context is adverse – but even this brings opportunities to capitalize on our unique offer in Portugal.

On completing 20 years, e-motion – also on its 20th edition – celebrates this moment in the same way as Novabase and has been totally redesigned. I hope you like it and enjoy reading it.

■ FICHA TÉCNICA PUBLICATION DETAILS

E-Motion: Edição nº 20, Outubro 2009. E-Motion: 20 th edition, October 2009. Publicação Publishers: Novabase – Direcção de Marketing e Comunicação Av. D. João II, Lote 1.03.2.3, Parque das Nações 1998-031 Lisboa – Portugal Tel. +351 213 836 300 Fax +351 213 836 301 info@novabase.pt www.novabase.pt. Direcção Project Manager: Cristina Aragão Teixeira. Projecto Gráfico e Editorial Graphic and Editorial Project: Hamlet – Comunicação de Marketing entre Empresas - Tel. 217 249 292 hamlet@hamlet.com.pt www.hamlet.com.pt. Redacção Editing: Cláudia Silveira e Patrícia Carvalho. Edição Editor: Sofia Loureiro (Novabase) e Jayme Kopke (Hamlet). Paginação Pagination: André Remédios. Fotografia Photography: Jarbas Teixeira Alves. Tradução Translation: Murray Todd Impressão Print: Madeira & Madeira Depósito Legal Legal Deposit: Pedido à Gráfica Tiragem Circulation: 7000 Exemplares 7000 Copies. Nota: Todos os artigos de opinião são da responsabilidade dos seus autores Note: All opinions expressed in articles are those held by their respective authors.



notícias novabase

news:
novabase

■ **NOVABASE COM NOVA ADMINISTRAÇÃO** Na última Assembleia-Geral Anual da Novabase SGPS, realizada a 28 de Abril, foi eleito um novo Conselho de Administração que integra Rogério Carapuça, Luís Paulo Salvado, José Afonso de Sousa, Pedro Carvalho, João Nuno Bento, Álvaro Ferreira, Nuno Fórneas, Francisco Antunes, Joaquim Sérvulo Rodrigues, Luís Mira Amaral, Manuel Alves Monteiro e João Duque.

Este novo Conselho de Administração, por sua vez, elegeu um novo Presidente Executivo (CEO), Luís Paulo Salvado, e uma nova Comissão Executiva com cinco membros: Luís Paulo Salvado, João Nuno Bento, Álvaro Ferreira, Nuno Fórneas e Francisco Antunes. Rogério Carapuça manteve-se como Presidente do Conselho de Administração.

■ **NOVABASE WITH NEW BOARD** *Luís Paulo Salvado is the new Chief Executive Officer of Novabase and Rogério Carapuça has assumed the position of Chairman of the Board.*
Other members of the board are José Afonso de Sousa, Pedro Carvalho, João Nuno Bento, Álvaro Ferreira, Nuno Fórneas, Francisco Antunes, Joaquim Sérvulo Rodrigues, Luís Mira Amaral, Manuel Alves Monteiro and João Duque.

■ **PORTUGAL MOBILITY SOLUTIONS NO CONGRESSO DA UITP EM VIENA** A Novabase foi uma das 11 empresas a integrar o cluster português que esteve em Viena para participar no 58º Congresso da União Internacional dos Transportes Públicos. Tendo por tema a "Mobilidade e Transporte nas Cidades", o evento atraiu à capital da Áustria cerca de 2200 especialistas de 80 países, entre 8 e 11 de Junho.
Além de apresentações e

debates com investigadores, técnicos e políticos, o congresso é também uma feira onde se expõem as soluções tecnologicamente mais avançadas dos transportes urbanos. O cluster português, coordenado pelo Metropolitano de Lisboa com o apoio dos operadores de Lisboa, Porto e Coimbra, através da OTLIS, dos Transportes Intermodais do Porto e do Metro Mondego, ocupou um pavilhão com 150 metros quadrados denominado Portugal Mobility Solutions.

■ **PORTUGAL MOBILITY SOLUTIONS AT THE UITP CONGRESS IN VIENNA** *Novabase was one of 11 Portuguese companies that went to Vienna to attend the International Union of Public Transport 58th congress on "Mobility and City Transport". The event, held in the Austrian capital between 8 and 11 June, attracted around 2200 experts from 80 countries.*



O prémio acabou por ir para a equipa da Premier Oil, mas chegar à lista de finalistas da International Law Office já deixou muito satisfeita toda a equipa liderada por Carina Oostergetel, a directora jurídica da Novabase.

The award finally went to the Premier Oil team, but getting into the list of finalists at the International Law Office Awards made the whole team led by Carina Oostergetel, legal manager at Novabase, very happy.

■ **DIRECÇÃO JURÍDICA DA NOVABASE NA FINAL DA INTERNATIONAL LAW OFFICE** O prémio acabou por ir para a equipa da Premier Oil, mas chegar à lista de finalistas da International Law Office já deixou muito satisfeita toda a equipa liderada por Carina Oostergetel, a directora jurídica da Novabase, ainda mais tendo em conta o peso dos concorrentes. Além da vencedora, disputavam o prémio a Bombardier, Canon Europe, Deutsche Bank, Eurostar Group,

Goodyear Dunlop Germany e Siemens AG.
Da equipa jurídica da Novabase fazem parte a directora, três advogados seniores e uma funcionária com formação forense, resultado da aposta de criar dentro da empresa uma equipa auto-suficiente, capaz de responder a todas as áreas de negócio.
Esta distinção internacional para advogados de empresas envolveu a votação de cerca de 3 mil advogados.

■ **NOVABASE LEGAL DEPARTMENT REACHED FINAL AT INTERNATIONAL LAW OFFICE AWARDS** *The legal team at Novabase were among the 7 finalists of the International Law Office Awards. Although the award went to Premier Oil, the team at Novabase was pleased with the nomination, given that the competition included names such as Bombardier, Canon Europe, Deutsche Bank, Eurostar, Goodyear Dunlop Germany and Siemens.*

O stand do cluster português de transportes que esteve em Viena. *The stand of the portuguese transport cluster in Vienna.*



Actuação das crianças participantes durante a cerimónia de encerramento dos Cursos de Verão e as t-shirts que pintaram durante o curso. *Children who took part in the summer courses participating in the closing ceremony and the t-shirts they painted during the course.*

■ **CURSOS DE VERÃO NOVABASE CHEGAM A CADA VEZ MAIS ALUNOS** No âmbito do seu projecto de responsabilidade social, a Novabase lançou, pelo 4º ano consecutivo, o Programa Cursos de Verão Novabase, para crianças do 3º e 4º ano do Ensino Básico de escolas públicas da zona de Sintra. O Programa conta com o apoio da Carlucci American International School of Lisbon (CAISL), do Ministério da Educação e da Câmara Municipal de Sintra, e visa levar o ensino do inglês e das

tecnologias da informação de uma forma diferente a crianças e jovens de escolas públicas daquele concelho. Os professores envolvidos são voluntários e pertencem às escolas públicas participantes.
Este ano, os cursos, que tiveram início a 29 de Junho, contaram com a participação de 90 alunos e envolveram três escolas de Sintra, a EB 2/3 Visconde de Juromenha, a EB 2/3 Padre Alberto Neto, o Agrupamento de Escolas Alfredo da Silva e a própria CAISL.

■ **NOVABASE SUMMER COURSES REACH MORE STUDENTS** *As part of its social responsibility project, Novabase launched the Novabase Summer Courses Programme, for the fourth consecutive year. The programme is supported by the Carlucci American International School of Lisbon, the Ministry of Education and the Municipality of Sintra, and aims to bring the teaching of English and information technology to children and young people from public schools in the municipality of Sintra.*

em destaque Luís Paulo Salvado

presidente executivo da novabase

features:
Luís Paulo Salvado
novabase ceo

Novo CEO tem grandes planos para a Novabase

■ O novo Presidente Executivo (CEO) lembra-se de ter sonhado a actual Novabase há 13 anos, ainda antes da entrada em bolsa: “Um dia vamos ser a maior empresa nacional de IT”, dizia. Desde então, Luís Paulo Salvado esteve presente na reestruturação da Novabase em unidades de negócio e desbravou terreno na actividade que viria a dar lugar ao primeiro *spin-off*, na área do suporte à decisão. Viu crescer uma rede de empresas resultante de criação de novas unidades e de aquisições e viveu a euforia da bolha tecnológica e entrada em bolsa. Numa altura em que a Novabase Consulting era a soma de muitas empresas que competiam entre si, respondeu ao desafio de criar uma cultura empresarial comum. Assumiu responsabilidades de gestão nos anos de crescimento considerados “irrepetíveis”, mas também nos anos difíceis da crise e redução de postos de trabalho, depois de ver rebentar a bolha tecnológica. Após 14 anos de experiências intensas, diz-se preparado para as novas funções.

Luís Paulo Salvado tem 43 anos. O tempo nunca lhe chega e as horas de sono acabam por ser as mais sacrificadas. Pratica pilates, mas do que gosta mesmo é de água: faz mergulho e já velejou muitas milhas atlânticas e mediterrânicas com um destemido grupo de amigos. Mas foi no esqui que descobriu o desporto perfeito porque o obriga a concentrar-se a cem por

cento e a esquecer as questões do quotidiano. Desde miúdo que se sente fascinado pelo cinema e pela poesia. Adora estar com a família e os amigos, em tertúlias, muitas vezes gastronómicas. A boa comida e o bom vinho são prazeres a que se entrega frequentemente. E, em trabalho ou em férias, o dia termina sempre com um charuto. É um momento seu, de reflexão, que não dispensa. Mas conhecer o mundo, viajar à descoberta é talvez aquilo que o realiza mais. A sua mulher é a sua companheira de viagens e da vida. Por tudo isto, considera-se um epicurista.

Nascido em Angola, Luís Paulo Salvado passou a adolescência no Fundão e mudou-se para Lisboa para licenciarse em Engenharia Electrotécnica, Sistemas e Computadores no Instituto Superior Técnico (IST). Aos 16 anos já dava explicações que lhe financiaram o primeiro computador em 1981, um Sinclair ZX 81 com 1K de RAM. Tal como a própria Novabase, começou no INESC, associação de investigação, consultoria tecnológica e incubação de empresas. Foi do seu antecessor, Rogério Carapuça, que recebeu o convite para liderar uma equipa do INESC responsável pela criação de aplicações inovadoras para empresas – e mais tarde para integrar a Novabase, na altura apenas com 40 elementos. Isto em 1994. Cedo percebeu que, para além de bem estruturados,

Assumiu responsabilidades de gestão nos anos de crescimento considerados “irrepetíveis”, mas também nos anos difíceis da crise e redução de postos de trabalho, depois de ver rebentar a bolha tecnológica.

He took on management responsibilities in what were considered the “unrepeatable” growth years, but also in the difficult years of the crisis and lay offs following the burst of the technology bubble.



os sistemas informáticos precisam de interagir com as pessoas e com o negócio. Por isso decidiu fazer o MBA em Gestão de Informação na Universidade Católica. A aprendizagem serviu-lhe de referência em várias fases de mudança na Novabase, nomeadamente há dois anos, quando assumiu a administração do pelouro financeiro e de recursos humanos.

Luís Paulo Salvado vê-se como uma pessoa determinada, para quem a dificuldade funciona como motivação. Acha que vale sempre a pena um esforço para fazer melhor e nesse sentido é muito ambicioso nos projectos em que acredita. Aprendeu a ser paciente e sabe agora que o caminho mais curto

para chegar ao destino nem sempre é o mais directo. Não vale a pena fazer as coisas quando as pessoas não estão motivadas ou preparadas. Enquanto gestor, não acredita em receitas fabulosas. Acredita, isso sim, na execução, em arregaçar as mangas, em estar muito atento à realidade, não descurando a necessária abstracção estratégica. Diz que de uma boa execução até pode nascer uma boa estratégia e aponta a própria Novabase como exemplo.

Quanto ao futuro da Novabase, não tem dúvidas de que o mundo será cada vez mais tecnológico e que, por isso, haverá um alargamento natural do âmbito de actuação nesta área: os carros têm agora inúmeros processadores

programáveis, mais tarde serão as roupas a tê-los, por exemplo. Acredita que há um espaço em Portugal para um grande grupo empresarial na área das tecnologias e vê a Novabase com vocação para ocupá-lo: “É esse o nosso sonho hoje. Não sei se se vai concretizar daqui a 10 ou a 20 anos. Depois, havemos de sonhar outra coisa qualquer”.



■ DETERMINATION CHARACTERISES THE NEW CEO OF NOVABASE

The new CEO remembers having dreamed the current Novabase. Since then, he has participated in creating the first spin-off, witnessed a growing network of companies resulting from the creation of their own units or through acquisitions and lived the euphoria of the tech bubble and the floating of the company on the stock exchange. He has managed in times of growth and crisis. Two years ago he took over the financial administration of Novabase and human resources, along with the consulting area.

Luís Paulo Salvado was born in Angola 43 years ago. He enjoys sailing and diving and found in skiing his perfect sport. He enjoys good food and wine and never goes without his daily cigar. He has a degree in Electrical Engineering, Systems and Computers from the Instituto Superior Técnico and has an MBA in Information Management from the Universidade Católica. He sees himself as a determined person motivated by difficulties.

As for Novabase, he predicts it will become one of the major portuguese business groups.

He took on management responsibilities in what were considered the “unrepeatable” growth years, but also in the difficult years of the crisis and lay offs following the burst of the technology bubble.

A crise como oportunidade

Em Portugal a convite da Novabase e do Diário Económico, o guru mundial da gestão Ram Charan explicou como as tecnologias de informação podem ser determinantes no aumento da competitividade, especialmente num momento de crise.

■ Como podem os gestores aproveitar a crise para fortalecer o seu negócio? Para o consultor internacional de negócios Ram Charan, a resposta não é apenas uma mas reside em vários factores: liderança, protecção dos talentos, inovação e regulação.

Unanimemente considerado como um dos maiores gurus mundiais da gestão, Ram Charan esteve em Portugal para participar da conferência intitulada "Building Business Value with Technology: Dealing with Uncertainty", organizada pela Novabase em parceria com o Diário Económico.

Durante cerca de duas horas abordou vários aspectos relacionados com a actual crise económica e notou que uma liderança forte é fundamental em situações como esta. É preferível, disse, ter um líder forte do que a mais genial das estratégias

que depois não encontre eco na liderança.

Na segunda parte da conferência, com um painel de oradores que reuniu alguns pesos pesados do empresariado nacional, a discussão voltou-se mais para a realidade portuguesa e para o que podem fazer as empresas para sair mais rapidamente da crise. Com uma posição diferente da de Ram Charan, António Carrapatoso defendeu a importância da estratégia empresarial. "Durante a crise os líderes devem redefinir rapidamente a estratégia e tomar medidas de emergência", disse o presidente da Vodafone Portugal, que alertou também para a importância da comunicação, não só dentro da empresa mas também com o exterior.

Para Joaquim Goes, nos últimos anos tem-se verificado "um reforço qualitativo da gestão em Portugal e as maiores empresas já não estão

concentradas apenas numa pessoa". O administrador do Banco Espírito Santo considera que as pequenas e médias empresas têm que seguir a mesma estratégia para sobreviverem num contexto global.

Já Aníbal Santos apontou a regulação inadequada como um dos principais motivos para a crise económica que atravessamos e que "nunca ninguém viveu antes". Por outro lado, o administrador da REN defendeu que o excesso de liquidez e a falta de transparência contribuíram para o colapso do sistema financeiro.

A questão da ética e dos valores foi levantada por Rogério Carapuça. "Um bom modelo de regulação seguido por pessoas erradas é pior que o inverso", disse o chairman da Novabase que se referiu também à questão da fiscalização. "Ninguém verifica se as leis são cumpridas e existe uma grande criatividade para ultrapassar as barreiras. A escolha das pessoas é muito importante, mas os sistemas nunca se podem demitir de regulamentar e fiscalizar".

Sobre a regulação, Ram Charan afirmou que é inevitável. "A interferência governamental vai sempre ocorrer, boa umas vezes, má noutras, e é necessária para prevenir o desastre. O que aconteceu recentemente foi que a regulação não foi aplicada e levou à crise financeira".

O consultor avisou que não se deve esperar "uma revolução nos próximos anos. Ainda não é claro que o ciclo vicioso se quebrou. Tudo vai acontecer muito devagarinho". Charan prevê que primeiro ressurgirão as economias emergentes, como a China e a Índia, depois os EUA, e a Europa será dos blocos económicos aquele que terá maiores dificuldades para sair da crise.

Falando concretamente sobre a realidade portuguesa, o guru acredita que todas as sociedades têm aspectos positivos. "Encontrem

esses aspectos", disse. E avançou mesmo com uma sugestão: a criação de um instituto de gestão em tecnologias de informação, a melhor forma para descobrir e reter o talento e ao mesmo tempo aproveitar o esforço feito pelo país em matéria de inovação.

Os oradores foram consensuais sobre a importância das tecnologias de informação. Para Rogério Carapuça, hoje em dia "já não

Teixeira dos Santos.

Apesar de não ser a solução para os problemas estruturais do país, o ministro considera que o desenvolvimento tecnológico "contribuirá para que as empresas possam sair mais valorizadas e competitivas deste período difícil".



“É preferível ter um líder forte do que a mais genial das estratégias que depois não encontre eco na liderança”, disse o consultor indiano Ram Charan.

"It is better to have a strong leader than the most brilliant of strategies that finds no echo in leadership," said the Indian consultant Ram Charan.



01

01. A importância das tecnologias de informação para o desenvolvimento das empresas reuniu consenso. *The importance of information technology in business development met with consensus.* 02_António Carrapatoso, Vodafone Portugal. 03_Joaquim Goes, Banco Espírito Santo. 04_Aníbal Santos, REN. 05_Rogério Carapuça, Novabase.



02



03



04



05

há nenhum negócio cujo lucro não dependa das tecnologias de informação", enquanto Charan considera que estas "permitem às empresas redefinir as suas estratégias. Há serviços e indústrias que podem ter novos paradigmas com um melhor uso das tecnologias de informação". No entanto, alertou que os gestores devem estar bem esclarecidos acerca de que tecnologias são mais adequadas aos seus negócios.

A conferência, moderada por Fátima Campos Ferreira, foi encerrada pelo ministro das Finanças que, em final de mandato, fez um balanço da aposta do governo no incentivo à inovação e na disseminação do uso das tecnologias. Mesmo este ano, e apesar dos constrangimentos, o orçamento para Investigação e Desenvolvimento subiu 8,5%, cerca de 145 milhões de euros, referiu

■ THE CRISIS AS AN OPPORTUNITY

In Portugal, in order to attend the conference entitled "Building Business Value with Technology: Dealing with Uncertainty", organized by Novabase and the Diário Económico newspaper, the management guru Ram Charan gave ideas to managers on how to use the crisis to strengthen businesses.

Leadership, retaining talent, innovation and regulation are some of the solutions suggested by the international consultant. For Portugal, Ram Charan advocated the establishment of an institute of management in information technology, "the best way to find and retain talent", he said.

In the second part of the conference, guest speakers – António Carrapatoso from Vodafone Portugal, Joaquim Goes from BES, Aníbal Santos from REN, and Rogério Carapuça from Novabase – discussed issues such as strategy, quality management, regulation, ethics and the importance of information technology.

At the close of the conference the Minister of Finance summed up the government's investment in fomenting innovation and extending the use of technology.

tema de capa os 20 anos da novabase

cover theme:
20 years of novabase

E se fizéssemos uma empresa?

Em 1989, José Afonso de Sousa e Pedro Carvalho eram dois jovens licenciados que viram nas bases de dados um produto com futuro. Fundaram a Novabase e, embora ainda não o soubessem, estavam a criar a maior consultora nacional de Tecnologias de Informação.

■ Conheciam-se no Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores (INESC), em 1987, quando um estagiava e o outro fazia investigação na área das bases de dados, algo de que já se falava muito mas não se sabia muito bem o que era.

Trabalharam em conjunto num grupo de investigação e a coisa não correu mal. Ao fim de um ano ou dois a ideia de que podiam transformar aquilo num produto e oferecê-lo ao mercado começou a pairar nas cabeças dos jovens. “Não conhecíamos nenhuma empresa que oferecesse aquele produto”, conta José Afonso de Sousa.

Uma ideia arriscada, se tivermos em conta que na época o que dava lucro era o hardware e o software era praticamente oferecido. “Nós achámos que era um mercado que se ia desenvolver”, sustenta Pedro Carvalho.

Quando José Afonso convidou o amigo para formar uma empresa, este não teve muitas dúvidas – de qualquer forma tinha a tropa por fazer e ninguém lhe daria emprego. O pior foi arranjar capital. Pedro decidiu vender um carro que tinha acabado de comprar por 500 contos,

mas como só lhe deram 250, os restantes 50% foram pagos com trabalho.

Depois de várias recusas quanto ao nome da empresa, Novabase acabou por ser aceite no Registo Nacional de Pessoas Colectivas. “Nova”, por ser uma ideia nova no mercado, “base” por estar ligada às bases de dados. Se os primeiros nomes tivessem passado, hoje a maior consultora portuguesa de TIs poder-se-ia chamar Softbase ou Infobase.

Do INESC mudaram-se para o centro de incubação de empresas do Instituto Superior Técnico, onde José Afonso era professor, depois para um pequeno escritório na Rua Rovisco Pais, em Lisboa. Entre os primeiros clientes estiveram vários ministérios, Educação, Segurança Social, Justiça, Saúde... Ainda hoje a Administração Pública é um dos principais clientes da Novabase.

“Fomos chamando pessoas à medida que fomos ganhando projectos. Trabalhávamos como doidos, fazíamos directas, mas funcionávamos como uma família”, lembra Pedro Carvalho.

O segredo do sucesso? Pedro Carvalho refere o bom senso e ausência de ganância. “Durante muitos anos reinvestimos sempre o



Pedro Carvalho e José Afonso de Sousa com o Tejo ao fundo, nas novas instalações da Novabase, empresa que criaram há 20 anos. Pedro Carvalho and José Afonso de Sousa, with the river Tagus in the background, in the new premises of Novabase, the company they created 20 years ago.

dinheiro na empresa”. José Afonso destaca as pessoas. “Tivemos sempre a preocupação de ter as melhores pessoas a trabalhar connosco e de as manter. Quando começaram a receber convites de multinacionais para ganhar 4 vezes mais, começámos a oferecer sociedade, para que fossem também um pouco donos da empresa”.

Ao longo dos últimos anos foram passando as respectivas pastas dentro da empresa a outras pessoas e, desde o final de Abril, pela primeira vez em 20 anos, não têm funções executivas na Novabase. Agora, como nota José Afonso, estão “no banco de trás do carro”. Mas por não estarem ao volante não quer dizer que não lhes interesse o destino. E o destino é o mundo.

Depois de várias recusas, Novabase acabou por ser aceite. ‘Nova’ por ser uma ideia nova no mercado, ‘base’ por estar ligada às bases de dados.

After several refusals, Novabase was eventually accepted. ‘Nova’ for being a new idea in the market, and ‘base’ because of the databases developed.

■ WHAT IF WE STARTED A COMPANY?

José Afonso de Sousa and Pedro Carvalho met in INESC in 1987, when one was a trainee and the other was doing research in the area of databases. After a few years working together, the idea came up of transforming the databases into a product and offering it to the market, something that at that time didn’t exist.

They founded Novabase and among their first customers were several ministries such as Education, Social Security, Justice and Health, which are still among their main customers. From practically being a family company, in just a few years they came to employ hundreds of people.

Since the end of April, for the first time in 20 years, the two founders no longer have executive functions at Novabase, but now carry out advisory roles.

tema de capa os 20 anos da novabase

cover theme:
20 years of novabase

Cinco perguntas a cinco dos pioneiros

Como tem sido trabalhar na Novabase ao longo de 20 anos? Alguns dos colaboradores mais antigos contam as suas memórias, os melhores e os piores momentos e o que esperam do futuro.

1- Qual a memória mais antiga que tem da Novabase?

2- Se tivesse de escolher o melhor momento que viveu nestes últimos vinte anos na empresa, qual seria?

3- E o pior?

4- De que forma trabalhar na Novabase influenciou não só o profissional mas também a pessoa que é hoje?

5- Que novos caminhos vê para a Novabase nos próximos 20 anos?



FRANCISCO GOMES, 46 ANOS, SENIOR MANAGER DA ÁREA DE CUSTOM DEVELOPMENT, NA NOVABASE DESDE 1989.

- 1- As primeiras instalações da Novabase, uma sala no edifício do INESC, e um dos primeiros projectos, penso que o valor foi próximo dos 100 contos.
- 2- É difícil escolher, são muitos. Pelo seu significado para a empresa, vou referir a participação no projecto de limpeza dos cadernos eleitorais e a obtenção da certificação CMMI, uma prova que atesta a qualidade da metodologia utilizada pela área de Business Intelligence da Novabase.
- 3- Esta é fácil: a crise do início da década foi sem dúvida o momento mais complicado de ultrapassar.
- 4- A Novabase tem uma forte cultura de mérito, acredito que esse valor passou também a fazer parte das minhas características pessoais.
- 5- Só há um caminho: o do sucesso. Penso que passará forçosamente pela internacionalização.

Instalações do INESC em Lisboa: onde tudo começou. INESC facilities in Lisbon where it all began.



PAULA BRANCO, 46 ANOS, ASSISTENTE DE ADMINISTRAÇÃO, NA NOVABASE DESDE 1989.

- 1- Uma sala 3x2 onde só cabiam duas mesas, na Alves Redol!
- 2- Alguns foram certamente as actividades de outdoor nos eventos anuais da empresa, que eram super divertidas.
- 3- As avaliações anuais...
- 4- Entre outras coisas implica ter conhecimento de muitas áreas e uma actualização constante, grande dose de pró-actividade, rigor, dedicação, gostar do que se faz e executá-lo sempre com muito empenho.
- 5- Prevejo e desejo uma evolução e expansão tão grande como a que tivemos até aqui. Estaremos sempre muito à frente.



JORGE SILVA, 44 ANOS, ASSOCIATE EXECUTIVE DA ÁREA DE DATA INTEGRATION & DATA MANAGEMENT, NA NOVABASE DESDE SETEMBRO DE 1990.

- 1- A pequena sala nas instalações do INESC e, pouco depois, a mudança para a Rovisco Pais, feita por nós, rua abaixo. As novas instalações, já com ar condicionado... mas na sala das máquinas. E a sanita Pierre Cardin como elemento "chique" da casa.
- 2- Orgulho-me de ter estado na equipa que executou a limpeza dos cadernos eleitorais, feita com uma qualidade excepcional, em tempo recorde. Recentemente, deu-me especial satisfação a área de Business Intelligence ter conseguido voltar a atingir os seus objectivos após uns anos mais difíceis.
- 3- Tivemos um projecto numa empresa de telecomunicações em que passámos por muitas dificuldades para o concluir com sucesso. Problemas e esforço acrescido durante muito tempo, incluindo fins-de-semana e noites inteiras, desgastaram muito a equipa. O pior dia foi quando tive que garantir que vários elementos ficassem a trabalhar na noite de passagem de ano, após um ano de muito, muito trabalho.
- 4- A promoção do trabalho em grupo, juntando diferentes competências (e por vezes culturas) na construção de soluções complexas, ensinou-me que respeito e confiança (com colegas e com clientes) são fundamentais para o sucesso global.
- 5- Internacionalização é essencial. Para o seu sucesso é fundamental ter mais formalização e controlo dos processos de construção de soluções, que também ajudam a elevar o nosso posicionamento junto dos clientes enquanto "trusty advisors". Por outro lado, a inovação, como forma de responder atempadamente aos grandes desafios da economia e aos maiores investimentos que se prevêem, também é fundamental.



CARLOS CARVALHO, 42 ANOS, BUSINESS DEVELOPER, INTELLIGENT INFRASTRUCTURES, NA NOVABASE DESDE SETEMBRO DE 1989.

- 1- As memórias mais antigas são a sala na Rua Alves Redol e as reuniões de arranque do primeiro grande projecto da Novabase – SIARA e SIBOV – realizadas em Angra do Heroísmo.
- 2- Existiram felizmente vários bons momentos e não é fácil escolher um. Pode destacar-se a realização das eleições dos Açores, o projecto em Macau e a venda do primeiro *array de storage* enquanto Novabase IIS.
- 3- Existiram alguns momentos difíceis como a redução de pessoal em 2003 ou uma equipa que num projecto em Cabo Verde ficou retida na Ilha de São Vicente durante uma semana devido a dificuldades de ligações aéreas.
- 4- O trabalho na Novabase sempre foi bastante envolvente e diversificado, pelo que me influenciou positivamente em diversas componentes, nomeadamente na área de relações humanas.
- 5- Uma organização com um modelo de negócio capaz de antecipar a evolução do mercado, focada no caminho que está a ser percorrido e inovando pela diferença.

■ 5 QUESTIONS TO 5 OF THE PIONEERS We asked 5 of the pioneers of Novabase what memories they had of the company, what the best and worst moments were during these 20 years and what they expect of the future.

Among the most remote memories are the small rooms they worked in during the early years, first at INESC and later at R. Rovisco Pais, Lisbon. The first projects such as cleaning up the electoral roll or the development of information systems for the agricultural sector in the Azores, also came to mind.



PEDRO CHAGAS, 41 ANOS, EXECUTIVE DIRECTOR, NA NOVABASE DESDE SETEMBRO DE 1989.

- 1- Lembro-me do meu primeiro projecto, para o Ministério da Educação, e das funções que tinha: produzir gráficos a partir de indicadores de sucesso escolar pesquisados numa base de dados.
- 2- Talvez quando, na fase da rede de empresas (2000), me tornei accionista e Administrador da Novabase Desenvolvimento à Medida, pela confiança que a organização depositou em mim e pelo compromisso que assumi.
- 3- O pior foi quando faleceu o nosso colega Carlos Rebelo, em 1999. Tinha bastante potencial e era muito estimado por todos.
- 4- Trabalhar na Novabase permitiu-me assumir desde cedo desafios e responsabilidades, levando-me a participar em decisões difíceis e dar a cara por elas, mesmo quando eventualmente não estava de acordo. Ajudou-me a reforçar a ideia de que os compromissos com os clientes são "sagrados" e que o nosso trabalho só termina quando o cliente está satisfeito com ele.
- 5- Não é fácil prever como será o mundo daqui a 20 anos, mas sei que, se mantivermos os nossos valores de respeito pelo cliente e pelos colaboradores, a nossa capacidade de inovação e a nossa flexibilidade levarão a que possamos crescer para outras áreas de negócio e para outros países, tornando a Novabase num grupo empresarial de referência.

Among the moments that would best be left forgotten are the crisis at the beginning of the decade, the retention of a team in Cape Verde and some of the more complicated projects that meant sacrificing many nights, including New Year's Eve.

They are unanimous in emphasizing the importance that teamwork and human relations have had in their personal development too. And for the future, all of them point to globalization as the way forward.

tema de capa os 20 anos da novabase

cover theme:
20 years of novabase

Duas décadas de projectos

Nestes 20 anos foram tantos os projectos importantes que não foi fácil seleccionar os que mais marcaram a vida da Novabase. Mas conseguimos: seja pela primazia dedicada ao cliente, pela inovação que envolveram ou pelo seu impacto além-fronteiras, estes são os eleitos.

■ LIMPEZA DOS CADERNOS ELEITORAIS

A realização do primeiro referendo nacional, a 28 de Junho de 1998, sobre a despenalização da interrupção voluntária da gravidez, obrigou, pela primeira vez na história da democracia portuguesa, à limpeza dos cadernos eleitorais. O Ministério da Administração Interna contratou a Novabase para realizar as operações informáticas necessárias à criação de uma base de dados actualizada sobre os eleitores portugueses.

Passou-se para suporte informático um enorme volume de dados que apenas existia em papel e depois compatibilizou-se a informação com outra já disponível em ficheiros informáticos de diversos formatos que existiam em algumas freguesias. Só depois se pôde passar à etapa de limpeza e eliminar os "falsos" eleitores,

aqueles que foram identificados como estando duplicados ou falecidos. Finalmente produziram-se novos cadernos eleitorais.

O curto espaço de tempo e o rigor exigido movimentaram uma equipa de cerca de 300 pessoas e sofisticado software no domínio da qualidade de dados.

■ CAIXA GERAL DE APOSENTAÇÕES

Em 2000 a Novabase desenvolveu e implementou de raiz o sistema de informação da Caixa Geral de Aposentações (CGA), uma instituição responsável pelo regime de protecção social de mais de 1 milhão de pessoas. As competências da CGA dividem-se entre a recepção das quotas de todos os funcionários públicos e das contribuições das instituições, e o pagamento das pensões dos funcionários públicos e dos seus familiares.



A Novabase instalou os sistemas de bilhética e de controlo de acessos em 7 dos 10 estádios usados no Euro 2004.

Novabase was responsible for the ticketing and access control systems in 7 of the 10 stadiums used in Euro 2004.

Uma eventual falha do sistema acarretaria graves repercussões, daí que a Novabase lhe dedique uma cuidadosa manutenção. Sendo tutelada pelo Estado, a CGA está muito dependente de calendários, decisões políticas e de alterações à legislação que exigem uma capacidade de resposta extremamente rápida.

■ BRASIL

A partir de meados dos anos 90 muitas empresas nacionais investiram fortemente no Brasil, atraídas por um enorme mercado de língua portuguesa. Vários dos clientes da Novabase, habituados a contar com a empresa como parceira para as tecnologias de informação, confiaram-nos grandes projectos naquele país.

Os projectos iniciais, executados por equipas da Novabase em Portugal, atingiram uma dimensão que justificou a abertura, no ano 2000, de um escritório em São Paulo, que rapidamente cresceu para mais de 150 consultores. Foi a primeira experiência de internacionalização da Novabase com estabelecimento de presença local.

A Novabase Brasil especializou-se nas práticas de Business Intelligence e Customer Relationship Management e contou entre os seus clientes com grandes empresas de telecomunicações, banca e indústria, como a Vivo, Claro, Banco Itaú ou Aracruz Celulose.

■ TELEVISÃO DIGITAL INTERACTIVA

Foi em 2001 que a Novabase, através da Octal TV e em parceria com a Microsoft, mudou a forma como as pessoas vêem televisão em Portugal. As set top boxes produzidas para a TV Cabo introduziram a Televisão Digital Interactiva no país, oferecendo aos telespectadores uma série de serviços como escolher o ângulo dos eventos desportivos, agendar os programas preferidos, aceder ao banco e até ir às compras ao supermercado.

A especialização no desenvolvimento de set top boxes digitais permitiu à Novabase exportar a tecnologia para a Europa e América Latina. Agora, a introdução da Televisão Digital Terrestre (TDT) volta a abrir à empresa novas oportunidades.

Numa parceria com a Portugal Telecom, a Novabase vai fornecer 30% dos descodificadores para a plataforma paga da TDT que até 2012 deverá abranger toda a população, possibilitando o fecho do sistema analógico.

■ BANCO BEST

O aspecto distintivo do projecto de CRM do Banco Best é a aplicação tecnológica, o SIEBEL CRM. Ao contrário do que acontece na maioria dos bancos, no Best todos os produtos e áreas de comunicação e de relação comercial com o cliente encontram-se

integrados na aplicação de CRM.

Isto facilita a obtenção de informação, já que permite analisar os resultados, perceber quais os clientes mais interessantes para o banco e como segmentá-los para eventuais campanhas. A informação é disponibilizada não apenas aos quadros de topo mas também aos operacionais – contact center, internet e balcão.

A transversalidade da solução dá à equipa da Novabase um grande conhecimento de todas as áreas da banca, o que permite ajudar o cliente nas suas decisões.

■ TRANSPORTES INTERMODAIS DO PORTO

Com a entrada em funcionamento do Metro do Porto surgiu a oportunidade de criar um sistema intermodal para os transportes públicos da Área Metropolitana que melhorasse a mobilidade dos cidadãos.

Em 2002 foi constituída a empresa Transportes Intermodais do Porto (TIP), para conceber e implementar um sistema de bilhética e um tarifário comum. A TIP adoptou um modelo de zonas em que o título de transporte, o "Andante", é válido em todos os operadores e o tarifário depende apenas do trajeto efectuado.

A Novabase desenvolveu e implementou o sistema e equipamentos de bilhética, concretizando uma ideia de intermodalidade orientada para o

cliente que resultou num exemplo global de inovação.

■ ESTÁDIOS EURO 2004

A Novabase foi responsável pela instalação dos sistemas de bilhética e de controlo de acessos em 7 dos 10 estádios usados no Euro 2004. O uso de tecnologia sem contacto baseada em cartões com chip que podem ser lidos à distância conquistou o universo do futebol e converteu-se numa novidade mundial nos complexos desportivos.

Os cartões, em papel, tornaram possível o seu uso como bilhetes para todos os espectadores e não apenas para os sócios, como acontecia com os de plástico. A Novabase foi também a primeira empresa a disponibilizar máquinas automáticas para venda dos bilhetes.

A Novabase recorreu a muita tecnologia própria e inovou também ao criar soluções à medida, atendendo a solicitações especiais feitas pelos clubes.

■ ZON / PT

Após alguns anos de parceria com a ZON na área de BI, em 2004 lançou-se o projecto KISS, que cobria as áreas de Order Management, CRM, SAP, Provisioning e Billing. Toda a migração de dados ficou a cargo da Novabase, um dos mais complexos projectos por nós realizados nesta área.

Posteriormente, a Novabase ganhou outros projectos importantes, com destaque para o de Order Management do FTTH (fibre-to-the-home), que será a nova plataforma de suporte dos serviços sobre fibra óptica disponíveis em nossa casa e que a prazo mudará muitos dos serviços disponíveis.

O projecto suporta o acompanhamento dos serviços e produtos oferecidos pela ZON desde a ordem de compra até ao recebimento do dinheiro por parte do cliente (order-to-cash), e é actualmente o projecto mais estratégico para a ZON.

■ DUBAI E ABU DHABI

A Novabase tem clientes no Dubai desde 2005 e em Dezembro de 2007 obteve uma licença para operar na Dubai Internet City, uma das zonas francas dos Emirados Árabes Unidos (EAU). Foi então criada a Novabase Middle East.

A Novabase ganhou depois o concurso para implementação de uma solução de CRM na Tecom,

o segundo operador móvel dos Emirados. Mais recentemente, a Novabase associou-se à Injazat Data Systems no desenvolvimento de uma solução de CRM e Service Desk para o "Two for 54.com", um centro de produção de conteúdos árabes da Abu Dhabi Media Zone.

Competindo com as melhores e maiores multinacionais de consultoria do mundo, a Novabase tem conseguido a preferência dos clientes.

■ **RENOVAÇÃO DA INFRA-ESTRUTURA DE COMUNICAÇÕES DO GRUPO MILLENNIUM**

A Novabase foi responsável pela renovação tecnológica de toda a infra-estrutura de comunicações do Grupo Millennium. Num projecto estratégico para o banco, estabeleceu-se um novo standard de soluções para todo o Grupo, aplicado também nos outros mercados da instituição, como a Polónia, Grécia, Roménia, Angola, Moçambique e EUA.

Uma das áreas com maior visibilidade do projecto, realizado pela área de Infrastructures & Managed Services da Novabase, foi a implementação de uma arquitectura de convergência de serviços IP, incluindo a adopção de telefonia IP em todas as sucursais e edifícios do banco, numa instalação de mais de 15.000 telefones.

O conhecimento demonstrado pela Novabase tanto na área de infra-estruturas como na de desenvolvimento aplicativo foi um factor chave para o impacto positivo do projecto no negócio do Grupo Millennium.

■ **CERTIFICAÇÃO CMMI**

A certificação pelo nível 3 do modelo CMMI – Capability Maturity Model Integration, atribuída pelo Software Engineering Institute da Universidade de Carnegie Mellon à Novabase Business Intelligence e à Novabase Advanced Custom Development, em 2008, representa o reconhecimento da qualidade e da eficiência dos processos utilizados pelas duas organizações.

Trata-se de uma distinção que reforça a imagem de qualidade da Novabase, uma vez que é bastante restrito o lote de empresas com esta certificação. Em Portugal apenas mais uma empresa detém o mesmo nível de certificação CMMI.

■ **SIMPLEX**

Tratar da documentação da compra da casa, criar uma empresa, registar uma marca e até casar são alguns dos actos geralmente burocráticos que agora estão à distância de um clique. Simplex foi o nome encontrado para referir os esforços da Administração Pública portuguesa na disponibilização de serviços públicos on line ao cidadão e às empresas.

A Novabase participou em vários dos projectos mais emblemáticos, como é o caso da Casa Pronta, Empresa Online, Civil Online ou o Automóvel Online, projectos que deram notoriedade à empresa em processos de e-government.

■ **ALEMANHA**

Perante o cenário de migração generalizada dos operadores de sistemas de televisão para o digital e o crescimento desta indústria no centro da Europa, a Novabase decidiu, em 2004, participar no

Propriedade Intelectual, Licenças e Serviços, posicionando-se também como integrador nos operadores de telecomunicações. O desenvolvimento da tecnologia ChipOnBoard foi depois transportado para uma nova empresa da Novabase na Alemanha, a Novabase DigitalTV Technologies.

■ **CENTRAL DE RESPONSABILIDADES DE CRÉDITO DO BANCO DE PORTUGAL**

O Banco de Portugal seleccionou a Novabase para remodelar a sua Central de Responsabilidades de Crédito (CRC), a maior base de dados financeira do país. A nova CRC permite maior controlo sobre as dívidas dos clientes, particulares ou empresas, e o cruzamento de informações entre bancos, o que auxilia as instituições bancárias a avaliar o risco antes de conceder crédito a um cliente.

Gerida pelo Banco de Portugal, é alimentada com informação

os devedores e evitar registos diferentes para cada pessoa.

■ **QUÊNIA**

O projecto da Safaricom – líder do mercado queniano de telecomunicações com cerca de 11 milhões de subscritores – para a implementação de uma solução de CRM e Order Management é um bom exemplo de que é possível desenvolver projectos remotamente, a partir de Portugal.

O levantamento de requisitos foi efectuado no Quênia mas as fases posteriores decorreram em modelo off-shore, nas instalações da Novabase em Lisboa.

Outro dos desafios foi a reutilização de soluções implementadas em projectos anteriores, tirando partido da semelhança, a nível mundial, da forma como operam as empresas de telecomunicações.

pagamentos e para contribuir para a integração financeira. Uma das suas principais vantagens é assentar numa plataforma única, com interfaces, procedimentos e preços harmonizados para toda a área do euro.

Este foi o primeiro projecto da Novabase nesta área de negócio e é um projecto *mission critical* por se tratar de um sistema que movimenta 20% do PIB nacional diariamente.

■ **ANGOLA**

Por se tratar de um mercado com muitas sinergias com o português e devido às solicitações de vários clientes, a Novabase tem vindo a desenvolver alguns projectos em Angola e, até ao final deste ano, quer criar em parceria com a angolana MicroCenter a Novabase Angola.

A nova estrutura levará para África as competências da Novabase sobretudo nas áreas de banca, telecomunicações, energia e transportes. A abertura de uma representação local pretende explorar de forma mais proactiva as oportunidades que vão surgindo nestas áreas, onde a evolução tem acontecido de forma muito rápida. O objectivo é ser líder do mercado angolano dentro de alguns anos.

Com o arranque do Metro criou-se um sistema intermodal para os transportes públicos da Área Metropolitana do Porto. With the start of Metro line an intermodal system for public transport in the metropolitan area was created.

■ **TWO DECADES OF PROJECTS**

There have been so many major projects during these last 20 years that it was not easy to select the ones that marked the life of Novabase. But we did it: either for the focus placed on the customer, the innovation involved or the impact beyond borders, these are the projects selected.

■ **CLEANING UP THE ELECTORAL ROLL**

The completion of the first national referendum in 1998, the first in the history of Portuguese democracy, required cleaning up the electoral roll. The Ministry of Internal Administration hired Novabase to perform the processing operations necessary to create an up-to-date electoral database. The short space of time and rigour required

mobilized a team of about 300 people using sophisticated data quality software.

■ **CAIXA GERAL DE APOSENTAÇÕES**

In 2000 Novabase developed and implemented the information system for Caixa Geral de Aposentações (CGA), an institution responsible for the social support and pensions of more than one million people. Being run by the state, the CGA is very dependent on calendars, policy decisions and amendments to legislation requiring an extremely fast response time.

■ **BRAZIL**

Since the mid-90s many Portuguese companies invested heavily in Brazil, including several Novabase customers. In the beginning the projects were implemented by teams from Portugal but the opening of an office in São Paulo was needed by 2000. Major clients in Brazil included large companies, such as Vivo, Claro, Banco Itaú and Aracruz Celulose.

■ **INTERACTIVE DIGITAL TELEVISION**

It was in 2001 that Novabase, through Octal TV and in partnership with Microsoft, changed the way people watch television in Portugal. The set top boxes produced for cable TV introduced interactive digital television in the country, offering viewers a range of complementary services.

BANCO BEST The distinctive aspect of the Banco Best CRM project is in the technological application of SIEBEL CRM. Unlike most banks, at Best, all the products and communication areas and relationships with clients are integrated into the CRM application, which allows a global vision of the business.

■ **INTERMODAL TRANSPORT IN PORTO**

With the start of Metro line in Porto the opportunity arose to create an intermodal system for public transport in the metropolitan area. Novabase was responsible for the development and implementation of the system and ticketing equipment. A



A Novabase ganhou o projecto da nova plataforma de suporte dos serviços sobre fibra óptica disponíveis em nossa casa e que é actualmente o projecto mais estratégico para a ZON.

Novabase won the project of the new support platform for services over optic fibre available in our homes and which is currently the most strategic project for ZON.

capital de uma start-up alemã, a Technotrend.

O projecto consistiu no fornecimento de set top boxes e do ponto de vista comercial foi um sucesso. No entanto, a dimensão atingida devido à explosão do mercado e o próprio modelo de negócio obrigaram a Novabase a repensar a sua participação.

A empresa decidiu então reunir os activos e as competências adquiridos e transformou o projecto num negócio de

mensal enviada pelas instituições que concedem crédito. A informação é confidencial e só pode ser consultada e partilhada por quem fornecer a informação. Cada português pode aceder para consultar o seu perfil.

Entre as melhorias introduzidas, operacionais desde Fevereiro de 2009, está a possibilidade de o Banco de Portugal aceder ao Número de Identificação Fiscal de cada pessoa singular com o objectivo de identificar

■ **TARGET 2 DA SIBS**

O projecto TARGET2, realizado para a Sociedade Interbancária de Serviços (SIBS), consistiu numa evolução do actual sistema de pagamentos de grandes transações através da implementação da nova aplicação AT2 e na ligação portuguesa ao TARGET2, o Sistema de Pagamentos de Grandes Transações da zona euro.

O TARGET 2 foi criado em 2002 para responder aos crescentes desafios da Europa nos sistemas de

global example of innovation that Novabase has endeavoured to promote in the international transport forums it participates in.

■ **EURO 2004 STADIUMS** Novabase was responsible for the ticketing and access control systems in 7 of the 10 stadiums used in Euro 2004. The use of technology-based contactless chip cards that can be remotely read conquered the world of football and became a world first in sports complexes.

■ **ZON** After some years of partnership with ZON in the area of BI, in 2004 Novabase was responsible for the entire data migration from the KISS project, which covered the areas of Order Management, CRM, SAP, Provisioning and Billing. Later, Novabase also won the Order Management project form FTTH (fibre-to-the-home) which is currently the most strategic project for ZON.

■ **DUBAI AND ABU DHABI** Novabase has had customers in Dubai since 2005 and in December 2007 Novabase Middle East was created. Following this, the company later won the tender for the implementation of a CRM solution in TECOM, and more recently, was associated with Injazat Data Systems in developing a CRM and Service Desk solution for "Two for 54.com".

■ **RENOVATION OF THE MILLENNIUM GROUP'S COMMUNICATION INFRASTRUCTURE** Novabase was the company responsible for the technological renovation of the entire communication infrastructure of the Millennium Group. In a strategic project for the bank, it established a new standard in solutions for the entire Group. It was also applied in other Millennium markets such as Poland, Greece, Romania, Angola, Mozambique and the USA.

■ **CMMI CERTIFICATION** The CMMI level 3 certification - Capability Maturity Model Integration, assigned by the Software Engineering Institute at Carnegie Mellon University to Novabase Business Intelligence and Novabase Advanced Custom

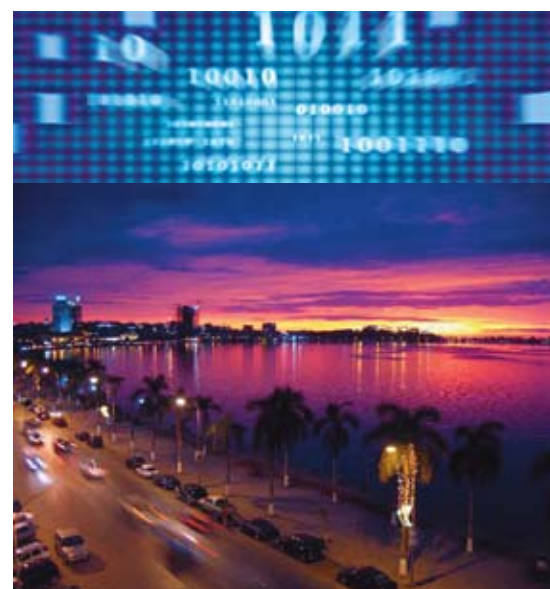
Development in 2008, represents the recognition of the quality and efficiency of processes used by both organizations.

■ **SIMPLEX** Simplex was the name found to refer to the efforts of the Portuguese Public Administration in the delivery of public online services to citizens and businesses. Novabase participated in several of its flagship projects, such as Casa Pronta, Empresa Online, Civil Online and Automóvel Online. These are projects that gave notoriety to the company in e-government processes.

■ **GERMANY** In 2004 Novabase decided to take a stake in the capital of a German start-up, Technotrend. Despite the commercial success achieved by the provision of set top boxes, the explosion of the market and its own business model led Novabase to rethink their participation. The company gathered the assets and skills acquired and turned the project into an Intellectual Property, Licenses and Services business. The development of ChipOnBoard technology was later transferred to a new Novabase company in Germany, Novabase DigitalTV Technologies.

■ **CREDIT REGISTER CENTRE OF THE BANCO DE PORTUGAL** The Bank of Portugal selected Novabase to remodel its Credit Register Centre (CRC), the largest financial database in the country. The new CRC allows greater control over individual and company customer debts, and the crossing of information among banks, which helps banks assess risk before granting credit.

■ **KENYA** The project of Safaricom - leader in the Kenyan telecommunications market with approximately 11 million subscribers - to implement a CRM and Order Management solution is a good example of how it is possible to develop projects remotely, from Portugal. Another challenge was the reuse of solutions implemented in previous projects, taking advantage of similarities on a world level in



A Novabase tem vindo a desenvolver alguns projectos em Angola e, até ao final deste ano, quer criar em parceria com a angolana MicroCenter a Novabase Angola.

Novabase has developed a number of projects in Angola and, by the end of this year, wants to create Novabase Angola in partnership with the angolan MicroCenter.

the way telecommunication companies operate.

■ **TARGET 2 SIBS** The TARGET2 project, undertaken for the Interbank Services Company (SIBS), consisted of an evolution of the current payment system for large transactions through the implementation of the new AT2 application and the Portuguese connection to TARGET2, the Payments System for Large Transactions in the euro zone.

■ **ANGOLA** Because this is a market with many synergies with the Portuguese one and due to requests from multiple clients, Novabase has developed a number of projects in Angola and, by the end of this year, wants to create Novabase Angola in partnership with the Angolan MicroCenter. The aim is to be leader in the Angolan market within a few years.

opinião do chairman Rogério Carapuça

the chairman's view:
Rogério Carapuça

Renovar



■ As empresas são entidades em constante mutação. A fim de melhor se adaptarem às alterações da procura dos seus clientes, às condições gerais dos mercados, às novas tecnologias que vão surgindo, as empresas mudam.

A mobilidade dos seus recursos humanos é também um valor em si mesmo. Cada um de nós deve estar sempre disposto a enfrentar novas missões que possam ser mais úteis à empresa e que estejam também de acordo com a evolução natural dos nossos interesses e competências.

Ao ultrapassar o 20º aniversário da empresa, os accionistas aprovaram um novo elenco do Conselho de Administração para um próximo mandato. Em seguida, o Conselho eleito aprovou o elenco da Comissão Executiva e um conjunto de novas comissões que compõem o nosso modelo de governo societário.

Pela primeira vez, desde a aprovação do actual modelo, decidiu-se nomear pessoas distintas para as funções de Presidente do Conselho de Administração (Chairman) e de Presidente da Comissão Executiva (CEO), respectivamente eu próprio e o nosso colega Luís Salvado.

Eu e o Luís trabalhamos em conjunto há já cerca de 20 anos e tencionamos continuar a colaborar para construir um novo futuro para a Novabase. Estou certo que o faremos com todo o empenho e dedicação ao serviço da empresa.

Foi ainda renovado o elenco da Comissão Executiva com a entrada de novos membros (Francisco Antunes, com a funções de CFO, e Nuno Fórneas). Foram promoções por mérito, sendo que, de entre os melhores que a Novabase poderia ter escolhido, optou por dois colaboradores em vez de ir procurar ao mercado alguém para estas funções. Isto mostra que a Novabase é um mundo de oportunidades.

Para a área de Relação com Investidores, a Novabase nomeou a colega Maria Gil, também administradora da Novabase Capital. A Comissão de Auditoria passa a contar também com um novo membro que integra igualmente o CA: João Duque. Mais um administrador independente com amplo curriculum na área económica e financeira.

Face a uma conjuntura difícil, a Novabase cria novas ofertas, reforça a aposta em dois mercados muito importantes (energia e transportes), aborda uma nova geografia (Angola) e continua a crescer. A Novabase renova-se, lança novos desafios, muda. Tudo para que o futuro lhe continue a sorrir.

■ **RENOVATE** To better adapt to changes in customer demand, general market conditions and new emerging technologies, companies need to change.

Mobility of human resources too is in itself of value. For the first time since the adoption of the current corporate governance model at Novabase, we have decided to name different people for the roles of Chairman of the Board of Directors (Chairman) and Chief Executive Officer (CEO), who are myself and our colleague Luís Salvado respectively.

Other colleagues have been chosen to sit on the Executive Board rather than looking to the market for people for these positions. This shows that Novabase is in itself, a world of opportunities.

Faced with a difficult market situation, Novabase has created new products and services, is raising its stake in two important markets (energy and transport), approaching a new market (Angola) and is continuing to grow. Novabase is renewing itself, setting itself new challenges and changing. Everything to ensure that the future will continue to smile on us.

reportagem

reporting

Revolução digital

Em 20 anos trocámos máquinas de escrever por portáteis potentes que transportamos debaixo do braço. Trocámos os telefones fixos por telemóveis que cabem no bolso, com imagem e aplicações informáticas integradas. Vemos televisão de todo o mundo e passámos a trocar informação em tempo real, graças à democratização da Internet.

■ Em 1989, escrevia-se à mão ou à máquina na maioria das empresas em Portugal. Acumulavam-se dossiers de arquivo e não havia outra forma de enviar documentos senão por correio ou fax. Quando, no trajecto para casa, era preciso contactar alguém, procurava-se uma cabine telefónica de moedas ou um café com telefone e contador. As notícias mais actualizadas eram as da rádio e a maioria das famílias via um dos dois canais de televisão a emitir em Portugal.

A Novabase nasceu nesse mesmo ano de 1989 em que Tim Berners-Lee, do Centro de Pesquisas Nucleares (CERN), lançava as bases da Internet e, em Portugal, eram comercializados os primeiros

telemóveis. Ainda em 1989, com a queda do muro de Berlim, caía uma barreira importante ao avanço da globalização, que as novas tecnologias viriam tornar ainda mais acelerado.

Em 20 anos, a informática, as telecomunicações e a Internet mudaram radicalmente o quotidiano das pessoas e das empresas, introduzindo um novo ritmo de vida e inovações constantes. Estima-se que em 1989 houvesse já 100 milhões de computadores pessoais no mundo – cem vezes mais do que em 1980, graças à popularidade do PC lançado pela IBM em 81, com chip Intel 8088 e sistema operacional MS-DOS da Microsoft. Em Portugal, a década de 80 marcou o início da informatização das pequenas e médias empresas – investimento antes reservado à banca e à grande distribuição, pelos recursos financeiros que possuíam e pelo volume de informação que acumulavam. A ligação dos meios informáticos em rede simplificava a gestão e processamento de informação. Por outro lado, como era cada vez mais fácil manter as infra-estruturas informáticas à distância, fora da empresa, desenvolveu-se o outsourcing nesta área.

Em 1990, a Intel e a IBM aumentavam a capacidade de processamento dos computadores e a jovem empresa de Bill Gates lançava o Windows 3.1, que substituiu os comandos de códigos por ícones seleccionáveis – já anteriormente usados pelo Macintosh da Apple. No ano seguinte, surgiam as “máquinas de liberdade”, nome que se deu aos primeiros computadores portáteis. Desde então, a tendência foi para diminuir a sua dimensão e peso e aumentar a capacidade de armazenamento e a velocidade de processamento de dados. Nos anos seguintes, a interacção com o telemóvel, o assistente pessoal digital (PDA), os leitores de MP3 ou a televisão foi-se revelando cada vez mais importante.

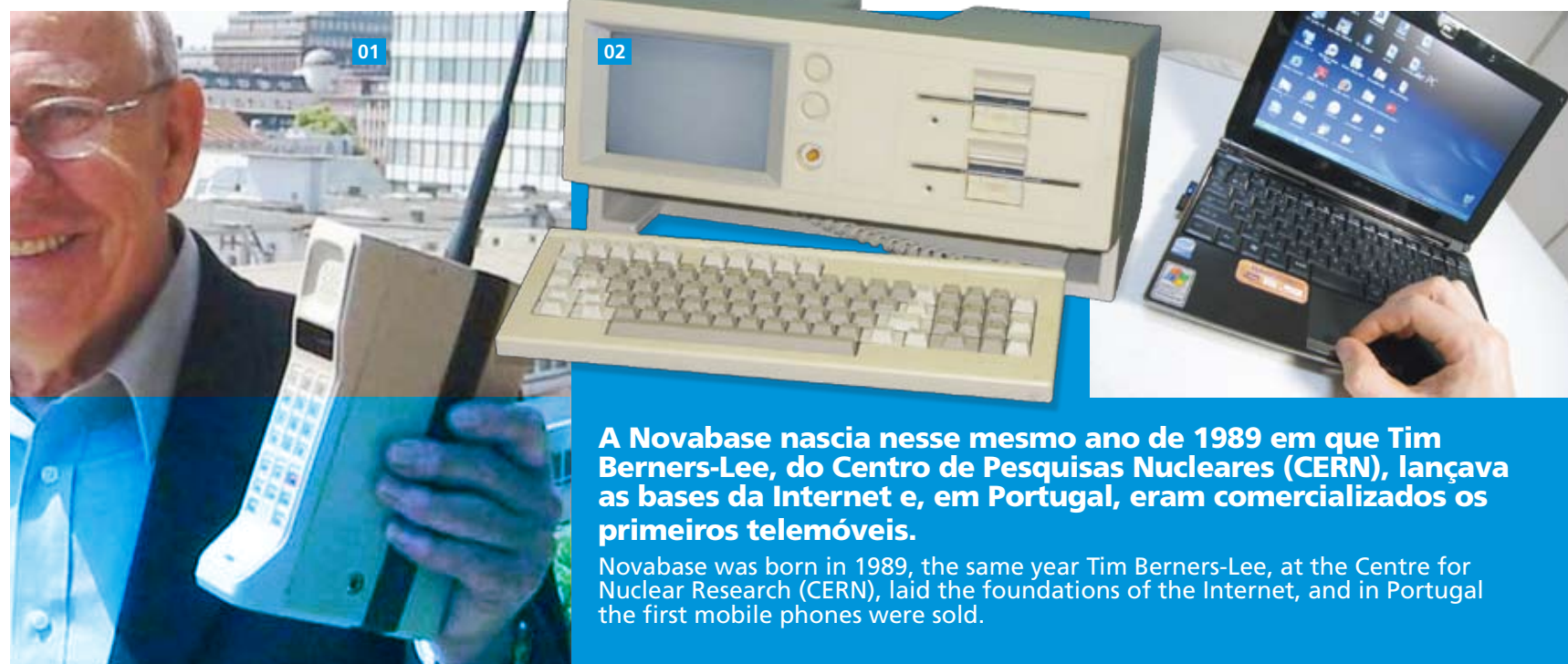
Também nas telecomunicações a evolução foi acelerada, com a qualidade de som e imagem e a rapidez de transmissão de dados a aumentarem de forma impressionante. Em 1989, seis anos após o lançamento nos Estados Unidos, surgia em Portugal a primeira geração de telemóveis, de tecnologia analógica, pela mão dos CTT e TLP – consórcio que daria mais tarde origem à TMN. No final do ano havia 2800 assinantes. Seriam 4,7 milhões em 1999 e 10,3 milhões em 2004. O segundo operador móvel, a Telecel, iniciou actividade em 1992, já com tecnologia de 2ª geração (GSM). O terceiro operador, a Optimus, entrou no mercado seis anos depois. O sistema UMTS, de terceira geração, surgiria em 2004.

Na televisão, o sistema digital terrestre (TDT) – com difusão por via hertziana ou terrestre – está actualmente a substituir o sistema analógico. Multiplicam-se as possibilidades de serviços interactivos e surgem os conteúdos em alta definição. Em Portugal, os direitos de utilização de frequências e a licença de distribuição foram atribuídos à PT Comunicações o ano passado. Mas, muito antes da TDT, a transmissão por satélite e por cabo, com recurso à fibra óptica, revolucionava a realidade televisiva. A transmissão em directo e para o mundo inteiro da Guerra do Golfo, em 1990, foi um marco do imediatismo proporcionado pelo desenvolvimento tecnológico. Também no ataque às Torres Gémeas de Nova Iorque, a 11 de Setembro de 2001, milhões de pessoas em todo o mundo viram as imagens do embate dos aviões e muitos assistiram em directo ao segundo ataque. Poucos anos depois, a difusão de imagens tinha-se tornado ainda mais fácil: nos atentados bombistas de Londres a 7 de Julho de 2005, milhares de vídeos captados por telemóveis foram transmitidos nas televisões. Só a BBC recebeu mais de mil fotografias e cerca de 300 vídeos amadores.

A Netscape lançava o Navigator, web browser que em breve seria ultrapassado pelo Internet Explorer da Microsoft. Foi também em 1994 que a Internet passou a fazer parte da vida dos portugueses. Quatro anos depois era criado o Google, que representa hoje cerca de 60% do mercado de motores de busca, email, mapas e sistemas de localização, publicidade e marketing online.

Gradualmente, tudo ou quase tudo foi ganhando presença na Web. Lêem-se jornais e livros na internet, compram-se máquinas fotográficas e bilhetes de avião e reservam-se lugares para o cinema. Fazem-se transferências, pagamentos e amigos. A Web 2.0 veio transformar o utilizador da Internet em criador de conteúdos. Ideias, opiniões e fotografias são trocadas em blogues e redes sociais como o Facebook ou o LinkedIn. A presença física é substituída pela virtual, em videoconferências, sem custos de deslocação ou perdas de tempo, e sem limites geográficos.

Também no mundo dos negócios as tecnologias de informação reinventaram as regras do jogo. Influenciam o desenvolvimento de produtos e processos, a relação com o cliente, colaboradores e



A Novabase nasceu nesse mesmo ano de 1989 em que Tim Berners-Lee, do Centro de Pesquisas Nucleares (CERN), lançava as bases da Internet e, em Portugal, eram comercializados os primeiros telemóveis.

Novabase was born in 1989, the same year Tim Berners-Lee, at the Centre for Nuclear Research (CERN), laid the foundations of the Internet, and in Portugal the first mobile phones were sold.

A Internet contribui em grande parte para este novo ritmo da informação. Inicialmente só acessível através do PC, está hoje disponível noutros equipamentos que nos permitem receber e enviar e-mails e consultar sites em qualquer sítio e a qualquer hora. No início de 1993, a World Wide Web tinha 130 páginas. Com o objectivo de não perder de vista as que mais lhes interessavam, dois estudantes de Stanford criavam em 1994 o Guia do Jerry para a World Wide Web, que mais tarde se chamaria Yahoo! No mesmo ano nascia o primeiro “weblog”, criado pelo americano Justin Hall. Era o início de mais uma tendência explosiva: em 2008, a agência de meios Universal McCann contava 184 milhões de novos blogs, como se viriam a chamar.

01_ Um exemplar dos primeiros telemóveis, neste caso da norte-americana Motorola. An example of one of the first mobile phones, in this case a Motorola. 02_ O primeiro PC portátil do mundo ao lado de um dos actuais. Old and new, side by side. 03_ Criado por dois estudantes de Stanford, o Yahoo chamou-se primeiro “Guia do Jerry”. Created by two Stanford students, Yahoo was first called “Jerry’s Guide”.

03 YAHOO!

análise João Duque

economista e professor catedrático do ISEG
analysis:
João Duque
economist and professor at ISEG

Os impostos vêm aí!

■ Na Avaliação Financeira recolhemos toda a informação relevante em termos de previsões e estimativas futuras associadas aos fluxos de tesouraria e, reduzindo-os a um só momento, somamos os embolsos (cash inflows) aos desembolsos (cash outflows) e ficamos com uma ideia da rentabilidade financeira do projecto. Uma vez que na técnica de actualização dos cash flows ao presente já incorporamos a sua penalização financeira tendo em conta o risco associado, se o resultado final (VAL – Valor Actualizado Líquido) é positivo, aceitamos a implementação do projecto e classificamo-lo como “bom”; caso contrário, devemos rejeitar a realização do projecto. Esta é a dimensão da Avaliação Financeira dos Projectos e, a menos que em sua defesa venham outras manifestações, é a que deve preocupar as organizações celulares da economia.

As empresas públicas ou privadas devem usar esta dimensão de análise porque, se o não fizerem, ao aceitar projectos com VAL negativo estão a contribuir para a destruição de riqueza dos seus accionistas ou proprietários.



Os projectos de alta velocidade, Lisboa-Porto e Lisboa-Madrid, implicarão provavelmente a cobrança de novos impostos.

Os benefícios económicos que se consideram são variados e contemplam a redução de importações, o aumento do emprego, a redução do tempo desperdiçado em deslocações pelos cidadãos, ou até a redução da sinistralidade. Mas os benefícios económicos sentidos não devem ser preocupação das empresas porque elas não cobram impostos. São as entidades de nível superior (Governo) que, com capacidade para impor a uns ou a todos, por via dos impostos, garantem o pagamento do prejuízo dos projectos financeiramente desastrosos.

Se nos projectos de alta velocidade (TGV Lisboa – Porto e Lisboa - Madrid) já foi anunciado pela RAVE – Rede Ferroviária de Alta Velocidade S. A. que só os benefícios económicos permitem compensar os prejuízos financeiros, seremos nós, mesmo que não utilizadores, quem vai pagar estes investimentos, através de novos impostos. A menos que, para compensação, o Governo queira reduzir os níveis de Despesa Pública Corrente nas actividades que actualmente desenvolve.

Se nos projectos de alta velocidade já foi anunciado pela RAVE que só os benefícios económicos permitem compensar os prejuízos financeiros, seremos nós quem vai pagar estes investimentos, através de novos impostos.

If, as already announced by RAVE, with the high-speed projects only economic benefits will offset financial losses, we will have to pay for these investments through new taxes.

■ TAXES ARE COMING!

There are two types of project evaluation: financial and economic.

The first involves collecting information on cash flows, the cash in and cash out and the financial profitability of the project. If the end result is positive, the implementation of the project is accepted. The financial assessment is of concern to individual organisations within the company.

The economic analysis of the project can add a variable that is not directly related or of interest to the organisation.

For example, a public road project to reduce the cost of transporting goods could be financially negative if it is financed by additional taxes that organisations will have to pay.

The economic benefits should not affect companies that do not charge taxes. With the high speed projects (TGV Lisbon - Porto and Lisbon - Madrid), only the economic benefits can offset the financial losses and we are the ones who will be paying, through new taxes. Unless the government compensates by reducing the public expenditure.



parceiros microsoft

partners:
microsoft

Uma parceria de resultados

Quando a maior empresa nacional de TI e o maior fabricante de software do mundo se juntam, quem lucra é o cliente. Nos últimos 10 anos, a Novabase e a Microsoft, juntas, criaram soluções que foram verdadeiros casos de sucesso e de pioneirismo a nível mundial.

■ Quando em 2001 a TV Cabo estreou o serviço de televisão interactiva, numa iniciativa pioneira no mundo, por trás levava a plataforma criada pela Microsoft e as set top boxes desenvolvidas pela Novabase, através da Octal, sua subsidiária. Quando em 2006 a PT inovou com a adopção da factura electrónica, nos bastidores estiveram a Microsoft e a Novabase.

Podíamos continuar e referir outros projectos, realizados pelas duas empresas, que resultaram em

histórias de sucesso para os clientes como os CTT, a SIBS, a SIVA, o Millennium, o INE... Foram várias as ocasiões em que a Microsoft e a Novabase colocaram Portugal na vanguarda da utilização de novas tecnologias.

É uma parceria estratégica que já existe há 10 anos. Além de uma relação institucional, está desde o início complementada por um serviço que assegura que a Novabase recebe da Microsoft a informação necessária para

apresentar ao mercado uma oferta completa e uma boa implementação dos produtos e tecnologias Microsoft.

Jorge Ventura, Enterprise Partners Manager da Microsoft, recorda que o primeiro grande projecto desenvolvido no âmbito deste serviço "foi um ambicioso plano de formação que permitiu alterar radicalmente as mentalidades nos quadros operacionais da Novabase. Na área de desenvolvimento certificámos toda a equipa. Nas infra-estruturas alterámos o paradigma da gestão de operações ajudando no processo de certificação dos Services Managers". Dois passos fundamentais para que a Novabase de tornasse rapidamente um dos principais parceiros da Microsoft.

Outra etapa determinante para a parceria foi a mudança de modelo na venda de software. A Novabase é hoje um parceiro importante na área do licenciamento e, para tal, criou uma nova área de negócio para apresentar ao mercado um leque de ofertas e competências de manifesto valor acrescentado para os clientes.

Ao longo dos anos muitos foram os projectos conjuntos que culminaram em êxitos para as duas empresas. Jorge Ventura destaca a constituição de uma equipa na Novabase para fazer a conversão massiva da plataforma Lotus Notes, da IBM, para o Exchange

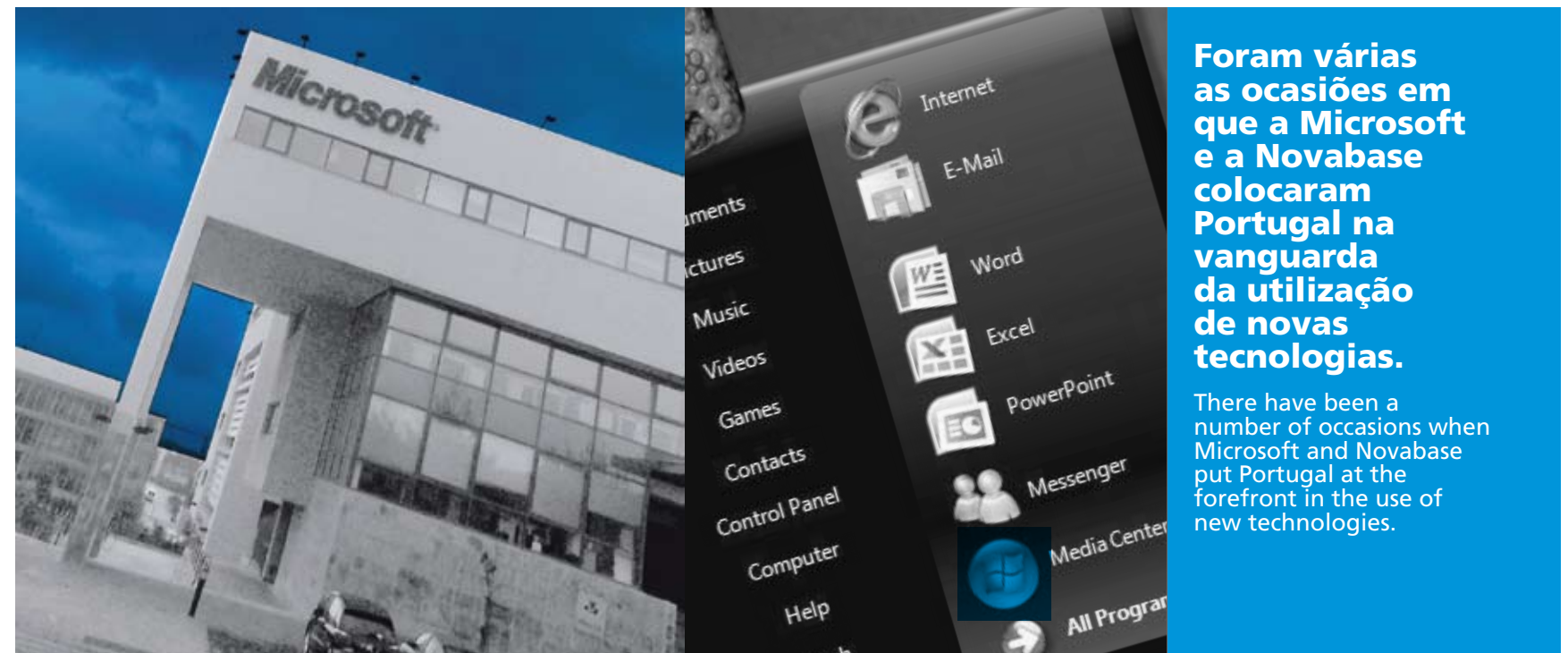
da Microsoft. "A task force da Novabase foi o principal factor de sucesso", diz. Também a divulgação do SQL como base de dados de referência foi um projecto que merece destaque para o responsável da Microsoft.

Para o último Director-Geral da Microsoft Portugal, também ele um ex-quadro da Novabase, além de bons resultados de negócio, a aliança entre duas entidades

pressupõe confiança, transparência, risco e partilha. "Uma análise retrospectiva enquanto quadro Novabase face ao conhecimento entretanto adquirido da realidade Microsoft revela o lado peculiar e cativante de entender a importância da diversidade e multiculturalidade mesmo no mundo dos negócios", diz Nuno Duarte.

Por isso, Nuno Duarte acredita que para uma parceria empresarial

bem sucedida e duradoura, como a que existe entre a Microsoft e a Novabase, a dedicação, o respeito mútuo e a cooperação são atitudes essenciais. "Nas empresas, tal como na vida, todas as pessoas têm a sua função e são importantes por serem diferentes. Essa é a verdade a entender..."



Foram várias as ocasiões em que a Microsoft e a Novabase colocaram Portugal na vanguarda da utilização de novas tecnologias.

There have been a number of occasions when Microsoft and Novabase put Portugal at the forefront in the use of new technologies.

Da parceria entre a Microsoft e a Novabase já resultaram diversas soluções pioneiras a nível mundial.

The partnership between Microsoft and Novabase has already led to several pioneering solutions worldwide.

■ **A PARTNERSHIP WITH RESULTS** The strategic partnership between Microsoft and Novabase has existed for 10 years and is complemented by a service which ensures that Novabase receives all necessary information to present to the market a full range of Microsoft products and technologies.

Over the years there were many joint projects that culminated in success for both companies. The conversion of

the Lotus Notes platform to Exchange and the establishment of SQL as the reference database are just two examples.

Nuno Duarte, until recently General Director of Microsoft Portugal, believes that a successful and lasting business partnership such as the one between Microsoft and Novabase is only possible with dedication, mutual respect and cooperation.



Aos 42 anos, Pedro Chagas tem a seu cargo 330 colaboradores e, sem dúvidas, afirma que a gestão das pessoas é a área mais exigente.

At 42, Pedro Chagas is in charge of 330 people and has no hesitation in saying that people management is what he finds most demanding.

Há 8 anos que Pedro Chagas trocou o carro pela moto. As horas ganhas no trânsito dão-lhe oportunidade de se dedicar a outros afazeres. 8 years ago Pedro Chagas swapped his car for a motorbike. The hours saved in traffic give him time to do other things.

out of office Pedro Chagas

administrador responsável pela área
de advanced custom development da novabase
out of office:
Pedro Chagas
executive director
of the advanced custom development area

Marcar a diferença

O percurso profissional de Pedro Chagas confunde-se com o da própria empresa onde sempre trabalhou. Cresceu e evoluiu a par e passo com a Novabase e diz que monotonia é coisa que não tem havido. Nem na empresa nem fora dela.

■ Depois de deixar os filhos na escola, Pedro Chagas volta a casa, troca o carro pela scooter 500 e finta o trânsito pela marginal a caminho de Lisboa. Há 8 anos que se deixou seduzir pelas duas rodas e, feitas as contas, já ganhou muitas horas de vida porque para um percurso que habitualmente demora 1h30 de carro, agora gasta apenas 40 minutos.

Administrador responsável pela área de Advanced Custom Development da Novabase, Pedro Chagas faz parte do pequeno grupo de pessoas que está na empresa desde o início. Não sem nostalgia recorda os tempos em que tanto fazia programação, como análise ou gestão de projecto. "Hoje acho curioso quando vejo alguém com vinte e poucos anos fazer gestão de projecto, porque acho que não teve ainda experiência para isso, mas na altura fazíamos os papéis todos".

Durante o último ano do curso de Engenharia Electrotécnica já fazia alguns biscates para a Novabase acabadinha de nascer, tão nova que nem tinha saído do casulo, no INESC, onde estagiava. Quando se licenciou, em 1990, ainda fez uma ronda de entrevistas pelos maiores empregadores da área da altura, a Marconi, a

Siemens, os TLP, mas chegou à conclusão que não queria ser apenas mais um engenheiro e achou que a empresa pequenina era um sítio onde podia marcar a diferença.

“Éramos só meia dúzia e quando entrava mais um colega, dizíamos a brincar: ‘qualquer dia não conhecemos as pessoas todas da Novabase’”. Não podiam supor que a piada rapidamente seria realidade e que quatro anos depois, já perto dos 100, teriam dificuldade em conhecer todas as caras.

Ainda antes dos 30 anos, tornou-se responsável por uma área de negócio e, quando em 1999 a empresa foi reestruturada, a actividade de desenvolvimento de projectos foi concentrada numa mesma unidade e Pedro Chagas passou a gerir 60 pessoas. No ano seguinte esta unidade autonomizou-se como empresa, a Novabase Desenvolvimento à Medida, e funcionou isoladamente até 2002,

altura em que se fundiu com a Novabase Integração de Processos e deu origem à Novabase Advanced Custom Development.

Hoje, aos 42 anos, Pedro Chagas tem a seu cargo 330 colaboradores e sem dúvidas afirma que a gestão das pessoas é “claramente a área mais exigente”. A estratégia seguida já há uns anos de ter a maior proximidade possível ao cliente leva a que muitos colaboradores passem anos, “décadas mesmo”, nas instalações dos clientes. Apesar do afastamento físico, e dentro do possível, procura manter um contacto regular de forma a que as pessoas nunca deixem de sentir que fazem parte da “família” Novabase.

Com projectos importantes a decorrer na área da banca e da Segurança Social, o administrador afirma que não sentiram ainda o desaceleramento económico. “Temos clientes estratégicos do ponto de vista da economia

do país, em sectores que, por definição, têm sempre que continuar a investir, podem investir um bocadinho menos, mas continuam”.

As horas ganhas no trânsito também lhe permitem mais tempo para se dedicar a outros afazeres, passatempos agora “mais intelectuais por causa da família”. O jazz é um deles. Tem um reminder no Outlook que às sextas-feiras o avisa para ir espreitar os sites de espectáculos para o fim-de-semana. Já viu o Mário Laginha em todas as combinações possíveis, duo, trio, quarteto... mas o preferido é mesmo o Pat Metheny e para o ver paga o que for preciso. “Fico quase sempre na 1ª fila, tão perto que lhe podia atar os atacadores”. Quando não há concertos, tem um iPod “cheinho de jazz” que dá para ir matando a vontade.

Outra paixão, que vem desde os tempos de escola, é a Banda Desenhada. Na Biblioteca de Oeiras, passava as tardes a ler o Astérix, o Lucky

Luke e o Tintin, “o clássico dos clássicos”. Com o passar dos anos e com a revista francesa “(À Suivre)” foi descobrindo outros.

Além dos hobbies de “pessoa tipicamente introvertida” como o Sudoku, gosta da neve, de desportos motorizados e de viajar. Recentemente descobriu como é gratificante viajar com alguém com tanta vontade de aprender como a filha de 11 anos, a Joana, que já levou a Paris, Londres e Viena.

Para o futuro, à espera que os filhos cresçam um pouco mais e mostrem interesse, guarda um desejo: voltar a saltar de um avião. Ex-aluno do Colégio Militar, foi lá que fez o curso de paraquedismo e mais tarde, já na Novabase, reuniu um grupo de 15 colegas e retomou o hobby. Cinco desses seguiram depois para a queda livre. “Quando se aprende a controlar a queda, é uma sensação fantástica, são 45 segundos, é um instantinho...”

01. No iPod de Pedro Chagas predomina o jazz, de Mário Laginha a Pat Metheny. From Mário Laginha to Pat Metheny, jazz dominates Pedro Chagas' iPod.

02

03

“Éramos só meia dúzia e quando entrava mais um colega, dizíamos a brincar: ‘qualquer dia não conhecemos as pessoas todas da Novabase’”.

“There were only half a dozen of us, and every time a new colleague arrived we would joke that one day we wouldn't know everyone who worked at Novabase”.

02. Começou a fazer paraquedismo no Colégio Militar, onde estudava, e mais tarde convenceu um grupo de colegas da Novabase a acompanhá-lo. He began parachuting at the Colégio Militar where he studied and later persuaded a group of colleagues from Novabase to accompany him. 03. O grupo inicial na pequena sala do INESC onde tudo começou. Alguns estão na empresa até hoje. The initial group in a small room at the INESC where everything started. Some are still with the company today.

■ MAKING A DIFFERENCE The career path of Pedro Chagas is a reflection of the development of the company where he has always worked. He has grown and evolved hand in hand with Novabase and says he has never known a boring moment, inside or outside the company.

Responsible for the Advanced Custom Development area (ACD), Pedro Chagas is one of a small group of people which has been in the company since the very beginning. He recalls with nostalgia the times when he was both involved in programming, analysis and project management.

He began working at Novabase during the last year of his Electrical Engineering course at the IST and by the time he was 30, he was already in charge of a business area. He subsequently became responsible for managing Project Development and eventually he became a director at Novabase Desenvolvimento à Medida, which later would give rise to Novabase ACD.

Outside the office has varied interests, from jazz to comics, from snow sports to motor sports, travel and skydiving.

mercados bilhética

markets:
ticketing

Vai de autocarro? Leve o telemóvel

A Novabase desenvolveu a primeira aplicação industrial na Europa para utilização dos telemóveis em substituição dos bilhetes de transportes públicos. Um inovador sistema, feito para a francesa Veolia, que estará operacional em Nice já no início do próximo ano.

■ Pior do que perder o autocarro por não chegar a tempo à paragem é perdê-lo por não ter bilhete ou dinheiro trocado para o comprar. Muito em breve este tipo de contratempas serão coisas do passado e a solução está mesmo nos nossos bolsos: no telemóvel.

A Novabase desenvolveu, em parceria com o maior operador privado de transportes públicos europeu, a Veolia, um sistema pioneiro de utilização do telemóvel em substituição dos bilhetes, a que se chama *mobile ticketing*. A inovação é possível graças a uma tecnologia designada Near Field Communication (NFC), já disponível em alguns telemóveis, que permite

comunicar com os equipamentos de bilhética que funcionam com dispositivos sem contacto.

Uma aplicação inserida no telemóvel permite comprar o bilhete de transporte público e descarregá-lo no aparelho. Depois basta, como já acontece com os actuais cartões usados em muitos transportes, encostar o telemóvel ao validador e *voilà*: as portas estão abertas. O pagamento é posteriormente realizado através da conta do telemóvel.

O administrador da área de bilhética da Novabase, Luís Quaresma, explica que primeiro foi feito um projecto-piloto em Bordéus com cerca de 50 pessoas – “o pessoal da Câmara Municipal de Bordéus”, lembra – no qual se trabalhou com um telemóvel da Sagem, desenvolvido propositadamente para o projecto, e com a Orange, a filial móvel da France Telecom.

Depois do teste optou-se por implantar o sistema, a que se chamou B-Pass, na rede de 500 autocarros da Veolia em Nice, no sul da França. A nova tecnologia estará operacional no início de 2010 através dos três operadores móveis: a Orange, a Vodafone e a Bouygues Telecom.

Luis Quaresma nota que, apesar das vantagens para o utilizador, o sistema é sobretudo vantajoso para o operador de transportes porque permite uma rede de vendas virtual de muito baixo custo ao abdicar das máquinas de vendas de bilhetes e da presença física de um funcionário nas estações. “É particularmente interessante para as estações mais remotas, com menos passageiros, que assim evitam ter lá um funcionário a tempo inteiro ou uma máquina, com os custos que ambos acarretam”, explica o administrador.

Satisfeito com os resultados do trabalho desenvolvido com a Novabase, Dominique Descolas, da Veolia Transport, explica que a redução de custos é de facto uma das vantagens, mas não a única. Ao tornar mais abrangente e fácil o uso dos transportes públicos, o projecto acaba também por atrair mais clientes para a rede.

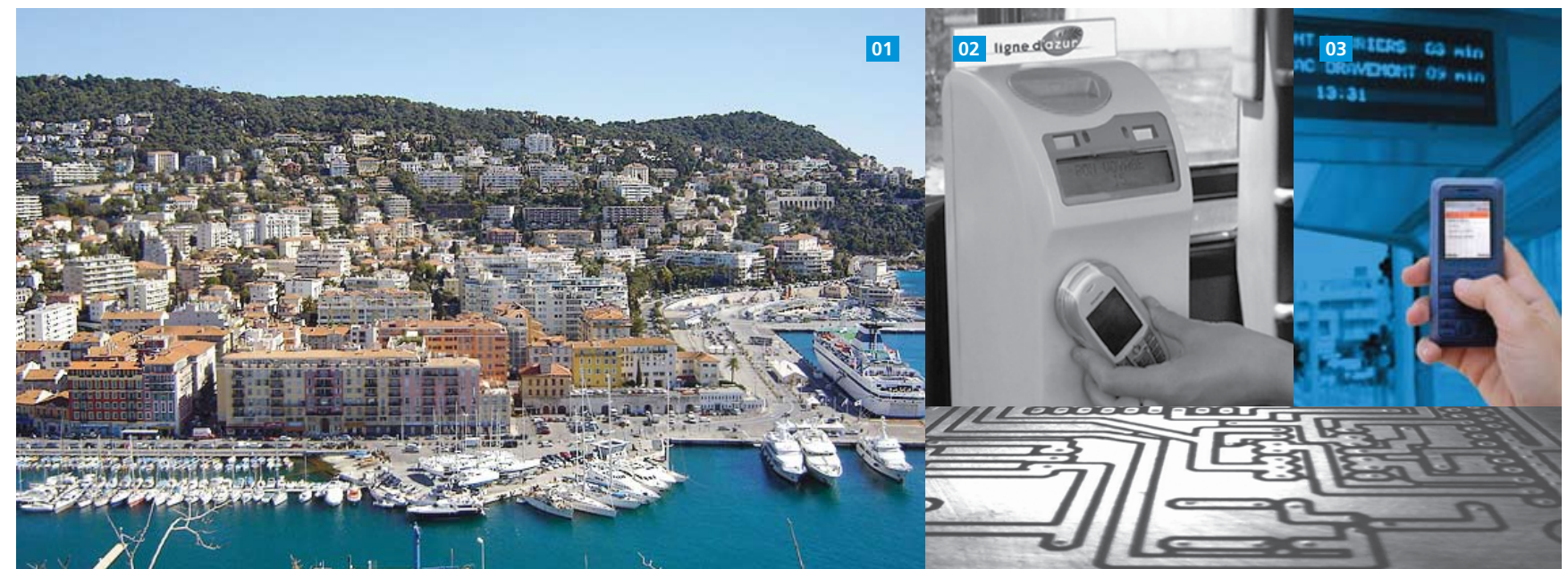
“Na amostra usada durante o projecto-piloto, registámos níveis de satisfação de 90%. Os passageiros mostraram-se particularmente satisfeitos por poderem pagar o bilhete em qualquer momento e em qualquer lugar e por pouparem tempo, já que não precisam de enfrentar filas. Isto torna o uso do transporte público imediatamente mais atractivo e fácil. Além de tudo, a tecnologia móvel é um meio ao alcance de toda a gente”, diz Dominique Descolas.

Nice funcionará como uma montra, mas obviamente que um investimento desta natureza só faz sentido se for replicado noutros locais. Por questões de natureza política, Dominique prefere deixar para os autarcas a honra de anunciar a implantação do sistema nas suas cidades: “São medidas importantes com impacto na vida dos cidadãos, faz sentido que sejam as autarquias a anunciá-las”, diz.

“O que é interessante aqui é que é um projecto que implica não só grandes operadores de transportes públicos e de telecomunicações, uma tecnologia nova, como também novos telemóveis”, refere Luís Quaresma, adiantando que a Nokia, a LG e a Siemens já lançaram os primeiros modelos com esta tecnologia.

Na vanguarda da utilização industrial da tecnologia NFC na Europa, mais uma vez a Novabase inova na área da bilhética. O passo seguinte poderá ser trazer o sistema para Portugal e, para isso, decorrem já trabalhos com a OTLIS – Operadores de Transportes da Região de Lisboa.

A tecnologia NFC permite muitas outras aplicações, como efectuar o pagamento de compras no supermercado, por exemplo. Em Nice, o sistema vai permitir também aos passageiros consultar informações como rotas e horários e até receber avisos sobre eventuais alterações no tráfico.



Como já acontece com os actuais cartões usados em muitos transportes, basta encostar o telemóvel ao validador e *voilà*: as portas estão abertas.

Just as with current cards used in many transport systems, hold the phone up to the validator and *voilà*: Open Sesame!

01_Nice será a primeira cidade europeia com tecnologia NFC nos transportes públicos. *Nice to be the first European city with NFC technology on public transport.*
02_O telemóvel substitui os bilhetes em papel e funciona também sem contacto. *The mobile phone replaces paper tickets and works without contact.*
03_O sistema permite também consultar rotas e horários. *The system allows the checking of routes and schedules.*

■ **MARKETS** *Going by bus? Take the phone!*
Novabase has developed for Veolia, the largest private European public transport operator, a pioneering system which uses the phone in place of tickets. The system is based on Near Field Communication technology.

The technology allows the public to buy their tickets using the phone and then just hold the phone up to the validator just as you do with a contactless ticket system.

After a pilot project run in Bordeaux, Nice will be the first city in Europe to have this technology applied to public transport next year. While Veolia aim to export the system to other cities, Novabase wants to bring it to Portugal, possibly Lisbon.



Da cultura da Novabase faz parte um ambiente de trabalho que privilegia a iniciativa, a informalidade e as ideias.

The culture at Novabase creates a work environment that favours initiative, informality and ideas.



Actividades de grupo no âmbito do programa unificado de gestão de talentos Novabase&You. Group activities under the unified talent management program Novabase & You.

em foco recursos humanos

focus:
human resources

O segredo está nas pessoas

Seja à chegada, enquanto aprendem, crescem profissionalmente ou mesmo quando partem, os colaboradores estão no centro das prioridades da Novabase e são um dos segredos do seu sucesso. O objectivo é ter quadros cada vez mais qualificados, motivados e criativos, com capacidade para levar a empresa ainda mais longe.

■ Hoje em dia não há colaborador que entre na Novabase sem receber as boas-vindas numa sessão de acolhimento. A partir daí, mais do que um emprego, a empresa oferece-lhe uma oportunidade de desenvolver potencialidades e de crescer como profissional. O forte investimento na formação é prova disso mesmo. Em 2000 a Novabase tinha 674 colaboradores, mais do triplo daqueles com que contava três anos antes. Hoje tem mais de 1800, entre contratados e independentes. O aumento acelerado de quadros – associado à aquisição de muitas empresas em pouco tempo – permitiu à Novabase aprender com diferentes culturas empresariais, mas provocou

também uma desintegração natural de práticas e valores. No final de 2006, foi decidido que estava na altura de a Novabase ser uma só, com políticas comuns e conhecidas por todos. Do novo desenho de governo da organização nasceu o modelo integrado de gestão de talento, que vem sendo aplicado até hoje.

A directora de Recursos Humanos sublinha o carácter estratégico da gestão de pessoas: “Seja em que empresa for, são os colaboradores que fazem a diferença. Na Novabase isto é ainda mais verdade, porque não temos produtos, temos pessoas e ideias”. Ana Tereza Maçarico assumiu funções na Novabase

meses antes de a reestruturação chegar ao terreno. Conta que nessa altura até as designações de cargos equivalentes diferiam em função da área de negócio. O desafio era criar regras de equidade e uniformizar políticas salariais e benefícios, modelos de gestão de talento, de carreiras e de avaliação de desempenho. São processos longos e difíceis de gerir. A prová-lo está o exemplo do modelo de carreiras, que só desde 1 de Junho integra toda a equipa da Novabase.

A directora explica que quando se adquire outra empresa – e houve alturas em que a Novabase adquiriu empresas com mais anos de mercado e cultura mais enraizada do que ela própria – criam-se *clusters* culturais que oferecem resistência à integração e à mudança. “Exige tempo, carinho e muita criatividade construir uma cultura partilhada, que é mais rica, porque é mais diversa”. A cultura da Novabase privilegia a iniciativa e a informalidade, tendo em vista os objectivos a atingir. E tão importante como atingir objectivos é o modo como são atingidos, daí que se fomentem competências transversais que se prendem com o saber trabalhar em equipa, saber comunicar, pesquisar e partilhar conhecimento.

Igualmente transversais são os programas de gestão e desenvolvimento de pessoas, seja na atracção, no recrutamento e integração, ou na formação e retenção de quadros. A Novabase Academy, o Welcome & Integration, o novabasecampus e os mestrados na Carnegie Mellon University (CMU) são exemplos de programas em curso.

O programa Novabase Academy é a iniciativa anual na área do recrutamento e integração, cujo objectivo é captar e formar os melhores talentos entre os jovens finalistas nas áreas de engenharia e gestão. Célia Vieira, administradora da área de Outsourcing (NBO)

– unidade responsável pelo recrutamento – sublinha que “a Novabase é um empregador importante, e deve ser cada vez mais eficaz a comunicar esta realidade ao mercado, sobretudo a este mercado específico”.

Centenas de alunos seleccionados em instituições como o IST, ISCTE, Nova de Lisboa, Faculdade de Ciências de Lisboa, Universidade do Porto, de Coimbra e de Aveiro são convidados a assistir a eventos de apresentação da empresa e do programa, que decorrem em vários pontos do país. “No fundo basta comunicar aquilo que somos, o nosso posicionamento e dimensão e a vertente internacional do trabalho que fazemos, que não é muito conhecida”, diz Célia Vieira. Após o evento, há um rigoroso processo de selecção com recurso a entrevistas presenciais e testes psicotécnicos. O ano passado entraram 89 elementos para a Academia, este ano já vão em 75.

Ao nível da integração, a Novabase conta com o Welcome & Integration, que começou no último trimestre de 2008. As boas-vindas aos novos elementos são dadas numa sessão de acolhimento a que se chama Quick Start. Para além de assistir a uma apresentação da empresa, o colaborador recebe um Welcome Kit, que contém um manual de orientação para o dia-a-dia, o cartão personalizado com fotografia, uma pen e o discurso de boas-vindas do presidente, entre outras coisas. Do manual de orientação, constam os contactos internos, os deveres do colaborador e da empresa e informação sobre a medicina no trabalho ou formação, justificação de faltas ou formulários a usar, para além de dicas sobre as ligações à Intranet e telefone no local de trabalho, por exemplo. A directora de Recursos Humanos, Ana Tereza Maçarico, lembra que “antes já era possível encontrar alguma desta informação, mas encontrava-se muito dispersa”. Em plano, para iniciar no 2º semestre de 2009, está ainda o CEO Time, em que um administrador de topo conta um pouco da sua própria história profissional, ilustrando um dos valores da Novabase ou reflectindo sobre os factores que o conduziram ao sucesso.

O novabasecampus é o plano de formação da Novabase, abrangente – para todos os níveis de carreira – integrado – com o modelo de

competências e as necessidades de desenvolvimento evidenciadas na avaliação de desempenho – e contínuo – acompanha o percursos de carreira core da Novabase. Está em funcionamento com muito sucesso desde 2006 e é agora de toda a Novabase.

A Carnegie Mellon University (CMU), universidade de topo em tecnologias de informação a nível mundial, coopera com diversas universidades portuguesas no programa CMU Portugal. A Novabase tem patrocinado e participado neste programa desde a primeira hora. Por esta via, podemos oferecer mestrados e doutoramentos aos nossos melhores jovens quadros e a candidatos externos à empresa. O principal programa, o Master in Software Engineering é ministrado conjuntamente pela CMU e Universidade de Coimbra. Os estudantes – cerca de meia dúzia por ano – passam três trimestres em Portugal e um nos Estados Unidos. O primeiro grupo enviado pela Novabase para o mestrado de 2008-2009 regressa em Dezembro deste ano. “Fortalecer pontes com universidades de excelência traz sempre bons resultados. Este é um projecto que nos expõe às melhores práticas mundiais em Software Engineering, dissemina conhecimento pela Novabase e fomenta a inovação”, diz Manuel Beja, director de Desenvolvimento Organizacional e responsável pelo programa CMU Portugal na Novabase.



Algumas dezenas de jovens finalistas das áreas de engenharia e gestão participam em mais uma iniciativa da Novabase Academy. *Dozens of young finalists in the areas of engineering and management participate in another initiative of the Novabase Academy.*

■ THE SECRET IS IN THE PEOPLE

Be it on arrival, while learning, growing professionally or even when leaving, employees are at the heart of the priorities of Novabase and are one of the secrets of its success. The aim is to have increasingly skilled, motivated and creative professionals, who are able to take the project further. In 2000, Novabase had 674 employees, more than triple the number registered three years previously. Today there are more than 2000, among permanent staff and independent workers. The rapid growth in staff numbers is associated with the acquisition of many companies in a short time, allowing Novabase

to learn from different corporate cultures, but also causing a natural disintegration of practices and values.

In late 2006, it was decided it was time for Novabase to be a single identity with common policies, recognised by everyone. Then, the organization's integrated model of human resource management was born and is being applied today.

Novabase Academy, Welcome & Integration, novabasecampus and the Master Courses under agreement with Carnegie Mellon University are examples of programs in human resource management running at Novabase.

insight María Gil

administradora da novabase capital
e investor relations da novabase
insight:
María Gil
novabase capital director
and investor relations at novabase

Corporate venture: motor de inovação



■ A inovação é uma preocupação crescente das empresas para assegurar a sua posição no mercado. O Corporate Venture Capital (CVC) é uma ferramenta para crescer através da inovação, mas nem sempre a sua implementação é bem sucedida. Para obter resultados, é fundamental compreender o sector de Venture Capital (VC), de modo a identificar e replicar os seus factores de sucesso, adaptando-os à realidade das empresas.

Estudos mostram que a qualidade do portfolio é o principal driver do crescimento dos negócios. Estruturar o portfolio para cada fase de crescimento – (I) defesa do negócio core; (II) criação de negócios emergentes e (III) crescimento futuro – torna-se a prazo mais decisivo que as fusões e aquisições ou os ganhos de quota de mercado.

Uma cultura de inovação é essencial. Os departamentos de R&D já não têm o exclusivo da inovação, recorrendo-se a parcerias e aos fundos de Corporate Venture Capital. São opções que não se excluem, havendo uma correlação entre os investimentos em CVC e em R&D.

O CVC dá acesso a novas tecnologias e mercados, especialmente em sectores como IT, telecomunicações e biotecnologia. Mas para uma empresa ter êxito no Venture Capital é essencial compreender os fundamentos do seu sucesso. Identificámos cinco:

Enfoque

As empresas de VC têm um objectivo claro: gerar retorno. No caso do CVC os objectivos não são apenas financeiros, incluindo também a inovação e o reforço dos negócios. Uma razão a mais para ter uma grande clareza na política de investimento.

Eliminar os losers...

As empresas de Venture Capital são implacáveis em estancar as perdas, eliminando os fracassos. No CVC este corte é mais lento,

esbarrando muitas vezes em questões emocionais ou estratégias vagas.

...e apoiar os vencedores

As firmas de VC mostram também mais capacidade para apoiar as start-ups vencedoras. Nomeadamente, reforçando-lhes a gestão com talento externo.

Organização e tomada de decisão

As equipas de VC focam-se na criação de valor para os investidores e são rápidas na decisão, o que é mais difícil de replicar em CVC: há toda uma herança de governance e modelos de remuneração da empresa promotora a adaptar.

Reputação como investidor

Os fundos de Venture Capital líderes têm uma reputação que lhes dá acesso aos melhores negócios e equipas. As iniciativas de CVC devem investir a fundo na qualidade do seu *deal-flow*.

■ CORPORATE VENTURE CAPITAL:

INNOVATION ENGINE *The quality of the portfolio is the main growth driver of a company. Structuring the portfolio for each stage of growth is more decisive than mergers and acquisitions or gains in market share, and for this a culture of innovation is essential.*

Corporate Venture Capital funds are a tool of innovation that gives businesses access to new technologies and markets, especially in sectors such as IT, telecommunications and biotechnology. However, to get results from these funds it is essential to adapt the success factors in Venture Capital (VC) to the reality of individual business enterprises.

Focus, the will to eliminate the losers and support the winners, the ability to organize and take rapid decisions and investing in their reputations as investors are some of the strong points of Venture Capital companies and which are reflected in CVC funds.

lido a novabase na imprensa

read:
novabase in the press

■ NOVABASE PREPARA NOVAS AQUISIÇÕES

A comemorar duas décadas, a Novabase prepara-se para fortalecer a empresa nos mercados estratégicos da energia e dos transportes. Luís Salvado, presidente executivo da Novabase, defende que muita coisa vai mudar nestas áreas e que a empresa tem que estar preparada para dar resposta. "Nos novos mercados em que a Novabase está a apostar – Energia e Transportes –, e apesar de já ter competências nestas áreas, a empresa pretende crescer mais".

■ **NOVABASE PREPARES NEW ACQUISITIONS** *To celebrate two decades, Novabase is preparing to strengthen the company in strategic energy and transport markets. Luís Salvado, chief executive at Novabase, argues that much will change in these areas and that the company must be prepared to respond.*

economico.pt, 2009-07-31

■ NOVABASE ABRE EMPRESA EM ANGOLA ATÉ AO FINAL DE 2009

A Novabase vai criar uma empresa em Angola até ao final deste ano, que será detida em parceria com uma entidade local, para replicar as suas competências sobretudo nas áreas da banca, telecomunicações, energia e transportes.

"A Novabase Angola vai estar a funcionar no final do ano. Queremos ser líderes do mercado angolano dentro de alguns anos, porque acreditamos que tem potencial para essa aposta", adiantou o presidente executivo da Novabase, Luís Paulo Salvado.

■ **NOVABASE TO CREATE COMPANY IN ANGOLA BY THE END OF 2009** *Novabase will create a company in Angola by the end of this year, which will be held in partnership with a local entity, to replicate their skills essentially in the areas of banking, telecommunications, energy and transport.*

Lusa, 2009-05-31

■ "PORTUGAL VAI SER UM MERCADO LÍDER NOS CARROS ELÉCTRICOS"

A opinião é de Josh Steinmann, especialista norte-americano da empresa Better Place, que pensa investir no nosso país dado o incentivo às energias renováveis e o historial de rápida absorção de novas tecnologias como os telemóveis e o Multibanco.

Portugal arrancou nos últimos meses uma rede de carregamento de veículos eléctricos que até 2012 deverá contar com cerca de 1.300 pontos de carregamento (...)

A rede portuguesa Mobi-E prevê instalação de pontos de carregamento em várias cidades (21 aderiram ao projecto), desenhados por um consórcio de empresas liderado pela EFACEC e incluindo a EDP Inovação, a Novabase, a Critical Software e o CEIIA (Centro para a Excelência e Inovação na Indústria Automóvel).

■ **"PORTUGAL WILL BE A MARKET LEADER IN ELECTRIC CARS"** *This is the opinion of Josh Steinmann, American specialist at the company Better Place, which is thinking of investing in Portugal.*

Portugal began installing an electric vehicle charging network a few months ago and by 2012 will have around 1,300 charging points (...) designed by a consortium of companies headed by EFACEC including EDP Inovação, Novabase, Critical Software and CEIIA (Centre for Excellence and Innovation in the Automobile Industry).

Expresso Online, 2009-07-24



Os primeiros veículos eléctricos da Nissan vão chegar a Portugal na Primavera de 2011. *The first Nissan electric vehicles will arrive in Portugal in spring 2011.*

a ler crise económica

to read:
economic crisis

Uma selecção de obras que abordam a crise económica, a sua origem e apontam caminhos para sair dela

■ A QUEDA DO GIGANTE BEAR STEARNS

William D. Cohan, ex-executivo de um banco de investimentos e autor do premiado "The Last Tycoons", oferece aqui uma visão privilegiada sobre um dos capítulos mais nebulosos da actual crise económica.

Mais do que reconstituir a derrocada do Bear Stearns e de outros gigantes financeiros, Cohan mostra porque o banco simboliza os excessos de Wall Street e a ganância dos altos executivos financeiros. Com uma narrativa envolvente, o autor revela como o estilo de gestão do Bear Stearns, marcado por uma autonomia quase absoluta dos seus executivos e pela omissão do conselho de administração, foi decisivo para o seu desaparecimento.

■ **THE COLLAPSE OF THE GIANT BEAR STEARNS** William D. Cohan *reconstructs the collapse of Bear Stearns and other financial giants and shows how the excesses committed on Wall Street led to the disappearance of banks and to the financial crisis.*

■ O REGRESSO DA DEPRESSÃO

Publicado originalmente em Maio de 1999, quando a palavra "depressão" era apenas utilizada pelos historiadores, de um momento para o outro este livro ganhou novo interesse. O prémio Nobel da Economia Paul Krugman acrescentou novos materiais e refrescou os capítulos incluindo reflexões sobre a actual crise.

Krugman analisa os problemas dos reguladores em acompanharem as evoluções no mundo financeiro e a forma como o falhanço da regulação conduziu à maior crise económica desde 1930. O resultado é um ensaio interessante e provocativo com sugestões sobre as prioridades no combate à situação.

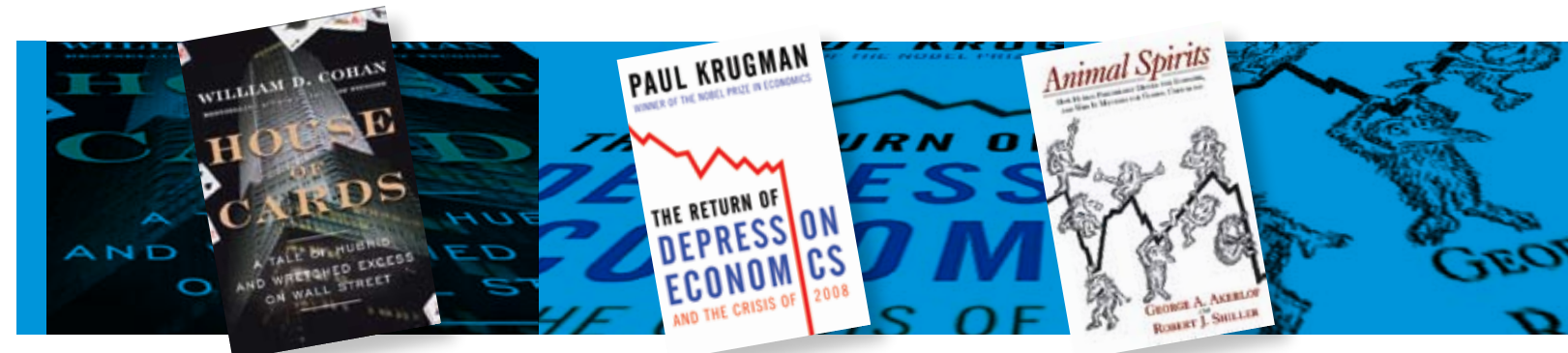
■ **THE RETURN OF DEPRESSION ECONOMICS** Paul Krugman *discusses how the failure of financial regulation has led to the worst economic crisis since 1930. The result is an interesting and provocative work with suggestions on the priorities in tackling the situation.*

■ **ESPÍRITOS ANIMAIS** Assinado por dois dos mais reconhecidos economistas mundiais, "Animal Spirits" é uma inovadora tentativa para demonstrar como factores psicológicos conduziram à actual situação de caos económico.

Perante a incapacidade da teoria económica em lidar com as novas dinâmicas dos mercados, Akerlof e Shiller apontam uma nova visão que poderá transformar a economia e restaurar a prosperidade. Partindo da ideia dos "animal spirits", um termo usado por John Maynard Keynes para descrever a melancolia que levou à Grande Depressão e a mudança de psicologia que acompanhou a recuperação, os autores reafirmam a necessidade de o Estado ter um papel mais activo na fiscalização da economia.

Tal como Keynes, Akerlof e Shiller acreditam que apenas a mão firme dos governos poderá controlar estes "espíritos animais": a falta de confiança, o medo, a má-fé, a corrupção.

■ **ANIMAL SPIRITS** *An innovative attempt to demonstrate how psychological factors led to the current state of economic chaos. Economists Akerlof and Shiller argue that only the firm hand of government can control our "Animal Spirits": lack of confidence, fear, bad faith, corruption.*



"House of Cards: A Tale of Hubris and Wretched Excess on Wall Street", de William D. Cohan, Penguin Books, 26,25 euros em www.wook.pt

"The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008", de Paul Krugman, W. W. Norton, 10,49 euros em www.wook.pt

"Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism", de George A. Akerlof e Robert J. Shiller, Princeton University Press, 15,70 euros em www.wook.pt

Alguns brinquedos para os seus tempos livres ou para trabalhar.

Some gadgets for leisure or work.



■ O ANDROID É MAGIC

É o primeiro smartphone com Android, o sistema operativo do Google, à venda em Portugal. O HTC Magic possui um ecrã táctil HVGA com 3,2", acelerómetro e sensor de movimento, está equipado com câmara de 3.2 megapixels, ligação HSDPA de 7,2Mbps, wi-fi e bluetooth 2.0, sistema de navegação GPS e leitor de músicas. A memória flash interna é de 512MB, incluindo ainda 192MB de RAM e ranhura para cartões de memória. Tanto na TMN como na Vodafone o preço é de 479,90 euros.

ANDROID IS MAGIC It is the first smartphone with Android, the operating system from Google, for sale in Portugal. The HTC Magic has a 3.2" HVGA touch screen with motion sensor, 3.2 MP camera, wi-fi and Bluetooth 2.0, 512MB of internal flash memory and 192MB of RAM. With TMN and Vodafone. Price 479.90 euros.



■ CINEMA EM QUALQUER LUGAR

Os óculos projectores da Vuzix transformam os pequenos leitores de vídeo, como o iPod, num ecrã virtual de 110 cm, tal qual como se estivesse num cinema privado. Os Iwear AV230 XL+ vêm com um ajustador do foco e auscultadores e são alimentados com uma pilha AA que dura até 7 horas. A marca assegura que "as definições ópticas estão de acordo com especificações militares". Estão à venda por 199,95 dólares (cerca de 143 euros).

MOVIES ANYWHERE These video glasses from Vuzix transform the small video players into a virtual 44-inch screen. Iwear AV230 XL+ comes with focus adjustment and headphones. It takes one AA battery that lasts up to 7 hours. \$ 199.95 (about 143 euros).

www.vuzix.com



■ O IPOD EM TODA A CASA

Se sempre achou que era um desperdício não poder desfrutar em casa, alto e a bom som, das músicas compradas online, o One, da Cambridge Audio, é a solução. Com suporte para o iPod, toda a sua colecção de música digital fica acessível com o controlo remoto. O leitor de CDs e o rádio DAB/FM de última geração funcionam em perfeita harmonia. Preço anunciado, 498 euros.

IPOD ALL AROUND THE HOME With One from Cambridge Audio all your digital music collection is accessible with a single remote control. The CD and latest generation DAB / FM radio work in perfect harmony. Advertised Price: 498 euros.

www.cambridgeaudio.com



■ UM PARA MIM E OUTRO PARA TI

Depois de sucessivos atrasos a G Screen promete o lançamento do seu Spacebook 2009 para o 4º trimestre deste ano. Seria só mais um portátil não trouxesse a novidade de apresentar não um mas dois ecrãs, de tamanho idêntico. Agora já pode trabalhar e ver vídeos no You Tube ao mesmo tempo, se conseguir... Será primeiro colocado à venda na Amazon americana mas ainda não foi definido o preço.

ONE FOR ME ONE FOR YOU G Screen promises the launch of its Spacebook 2009, the first portable with two screens of the same size during the last quarter of this year. It will be first put on sale at Amazon U.S. The price has not yet been announced.

www.gscreencorp.com



■ CLASSMATE PC VIRA TABLET PC

A Intel apresentou uma nova versão do seu "Magalhães", o Classmate PC. Mantém o processador Intel Atom de 1.6 GHz, ecrã de 1024 x 600 pixels e as características de durabilidade do modelo actual, mas traz uma mudança que afecta profundamente o seu modo de uso: o ecrã é sensível ao toque e pode girar e fechar-se sobre o teclado, transformando-o num Tablet PC.

CLASSMATE PC TURNS INTO TABLET PC Intel has presented the latest version of its Classmates PC. With the same processor and durability of the current model, the new version has an important difference: the screen is touch-sensitive and can rotate and close on the keyboard, turning it into a Tablet PC.

www.classmatepc.com

outros mundos Edson Athayde

other worlds:
Edson Athayde

Amigos imaginários

Em 20 anos, passámos da era pré-internet ao tempo das redes sociais. Uma revolução em que a Novabase esteve sempre presente e que tornou possível aventuras virtuais como as narradas nesta crónica de Edson Athayde.

■ Algumas crianças têm amigos imaginários. Eu tinha um canal de televisão. Era divertido: lia alto bandas desenhadas e elas tornavam-se filmes de animação. Uma bola bastava-me para jogos de futebol onde eu era todos os jogadores. E daí por diante.

Passados 40 anos, descobri o Facebook. E reinaugurei a minha estação.

Sempre vi as plataformas sociais com um misto de curiosidade e desprezo. No começo meti-me no Facebook desconfiado. Convidei poucos amigos e publicava muito pouco. Com o tempo a coisa foi engrenando. Ajudou o facto de estar numa longa viagem que me tem afastado de Portugal há um ano, e também a minha realidade de brasileiro emigrante. Estou sempre longe de alguém, do passado ou do presente. Pelo meio, umas centenas de pessoas, que não

conheço, pediram-me amizade e, como sou meio fácil, aceitei-as sem muitas condições.

Em Janeiro, comecei a escrever um romance (sai em breve, aponte aí o título: "Claraboia – O Rapaz das Fotografias Eternas"). Tive então a ideia de disponibilizar os primeiros capítulos para os "amigos" facebookianos lerem e comentarem.

Longe do estereótipo de que quem anda nas redes sociais tem pouco o que fazer (o que tem a sua verdade, mas também é certo que aproveitar algum do seu tempo livre para socializar virtualmente é bem melhor do que jogar ao sudoku ou ficar a ver as televidas), o pessoal revelou-se bastante informado e interessado.

O que eu tinha na cabeça era o folhetim antigo. O autor ir percebendo, com algum avanço, se as tramas têm interesse, se os ganchos estão nos sítios certos,

impelindo o leitor para mais umas linhas, páginas, capítulos.

O agrado geral fez-me respeitar mais o que estava a escrever.

Finda a pré-publicação do livro, senti um vazio: e agora, como preencher a minha página com algo de interesse?

Foi quando me lembrei do meu canal de televisão imaginário. Com a ajuda do YouTube, passei a "programar" vídeos que gostaria de ver na TV mas que por lá não passam; música, publicidade, curtas metragens etc.

A coisa tornou-se um hábito e insuflou a página para quase 3 mil amigos (data de hoje). Programa a minha "TV" com bom gosto e mantendo o nível alto. Se o Facebook se tornou numa espécie de sala de estar, um encontro de amigos desconhecidos, mas amigos à mesma, não quero confusão, falatório e má disposição. Já tive que expulsar um e outro por não entrarem no espírito da coisa. Se quiser conferir, basta adicionar-me como amigo.

Epílogo: o Facebook não é o apocalipse das relações como alguns intelectuais querem nem a panaceia que alguns solitários desejam. No meu caso, é um hobby que me mantém próximo dos que me conhecem e me aproxima de quem nunca falou comigo. Resumindo, é uma coisa fixe. Quem dera tudo fosse simples assim.

Ou, como diria o meu Tio Olavo: "Amigo é quem, mesmo conhecendo os seus defeitos, insiste em não fugir de si."

■ Começou a trabalhar em publicidade no Brasil, onde nasceu, mas foi em Portugal que desenvolveu grande parte da sua carreira, durante a qual recebeu inúmeros prémios nacionais e internacionais. Edson Athayde já escreveu livros, apresentou programas de televisão, produziu música e não vive sem estar ligado.

■ **IMAGINARY FRIENDS** In 20 years, we have moved from the pre-internet era to social networks. A revolution in which Novabase has always been present and which has made virtual adventures possible, such as those in this chronicle by Edson Athayde. In January, I started writing a novel (out soon, take note of the title: "Skylight - The Boy of the Eternal photographs"). I had the idea of making the first chapters available to my "facebook friends" to read and comment on.

The overall approval made me pay more respect to what I was

writing. After the pre-publication of my book, I felt a void: what could I find of interest to put on my page now? With the help of YouTube, I started to "program" videos that I'd like to see on TV. It caught on and filled the page for almost 3 thousand friends (as of today).

Epilogue: Facebook is not the apocalypse of relations as some intellectuals would suggest nor is it the panacea that some lonely souls would like it to be. In my case, it is a hobby that keeps me close to those who know me and brings me closer to those who have never spoken to

me. In short, it's a cool thing. If only everything were that simple.

Or, as my uncle Olavo would say "a friend is who, even knowing your faults, insists on not running away from you."

■ He began working in advertising in Brazil, where he was born, but it was in Portugal where he developed much of his career, during which he received numerous national and international awards. Edson Athayde has written books, made TV programs, produced music and cannot live without being connected.



Como resumir 20 anos de história numa só linha.



Conceber, realizar e gerir soluções de negócio com tecnologias de informação.
A Novabase celebra em 2009 os 20 anos desde a sua fundação, com um percurso assinalável até à dimensão e liderança que tem hoje.

www.novabase.pt

Novabase **20** ANOS
A FRENTE.