



09

Relatório e Contas

09

Relatório e Contas

Índice

01. Relatório de Gestão	3
02. Conjuntura Económica	4
03. A Empresa	6
04. Responsabilidade Social	13
05. Análise Financeira	14

A photograph showing the backs of two rowers in a boat on a body of water. They are wearing white tank tops and dark arm sleeves. The water is dark and rippled. The title '01. Relatório de Gestão' is overlaid in large red font.

01. Relatório de Gestão

O Conselho de Administração da Meiostec, Tecnologias de Informação, S.A., doravante designada por Meiostec, vem apresentar o Relatório e Contas relativo ao ano de 2009.

Durante 2009, a Meiostec consolidou o crescimento de 2008, fruto da aposta feita na qualidade e diversificação dos produtos e serviços prestados. A performance da empresa reflecte um crescimento marginal da facturação, sendo que ao nível de resultados de exploração verifica-se uma redução, como consequência do reforço dos investimentos e da redução das margens verificadas por pressão do mercado. O nível de qualidade inerente ao leque de produtos e serviços que a Meiostec coloca à disposição dos seus clientes foi o principal alvo do investimento, numa aposta na diferenciação e no nível de maturidade dos mesmos, preparando o futuro.

O ano de 2009 revelou-se um ano muito complexo e com elevado nível de dificuldades para todas as PMEs, fruto da crise financeira e da consequente crise económica que foi transversal a todo o sector e a todos os mercados quer em Portugal, quer na Europa e, consequentemente, ao nível de toda a economia Mundial. Consideramos positivo o facto de o volume de facturação do ano de 2009 ser marginalmente superior ao de 2008, o que representa a consolidação da Meiostec em termos de Mercado numa posição que lhe permitirá manter-se entre as 200 maiores empresas TIC em Portugal.

02. Conjuntura Económica

O ano de 2009 foi marcado por uma contracção da actividade económica nacional e internacional, causada em boa parte pela Crise Económica e Financeira que se reflectirá seguramente ao longo do primeiro semestre de 2010 (Fonte: Relatório Local da IDC "As 10 Principais Tendências para o Mercado Ibérico das TIC 2010"), não existindo a clara visão sobre o momento em que ocorrerá uma retoma no mercado das TIC, mantendo-se, assim, a incerteza se a mesma ocorrerá ainda no ano de 2010.

Esta situação teve reflexo directo nos resultados da MeioStec durante o ano de 2009, nomeadamente no segundo semestre, conforme gráfico (Fig: 1). Verifica-se através da sua análise que no primeiro semestre se verificou um crescimento no volume de facturação acima dos 40% e que no segundo semestre, fruto do acentuar da crise e de se fazerem reflectir os efeitos da contracção do investimento, o crescimento de facturação no final do ano veio a consubstanciar-se nos 1,78%.

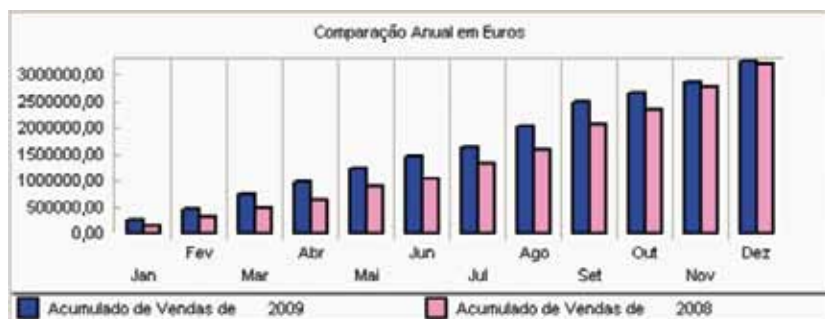


Fig. 01 - Comparação Anual em Euros

Tendo em conta os cenários de previsão disponíveis para Portugal, o ano de 2010 deverá caracterizar-se pelo fraco crescimento da actividade económica durante o primeiro semestre, com um ritmo de crescimento real a estabelecer-se em valores que indicam uma recuperação muito ténue e que não terá um impacto significativo na economia e nos sectores de actividade em que a MeioStec opera. A economia nacional manterá um andamento e uma recuperação inferior à média da União Europeia, apesar da esperada recuperação de acordo com os indicadores económicos disponíveis, nomeadamente nos mercados da Europa e Estados Unidos.

Em suma, a economia portuguesa continuará a atravessar uma fase de mudança estrutural particularmente difícil em 2010, por acção da intensificação do processo de globalização e das condições adversas do mercado de capitais.

Embora num contexto que será deveras adverso para o Mercado das PME's, a MeioStec espera poder enfrentar o ano de 2010 com alguma tranquilidade em virtude das políticas de investimento em novos produtos e serviços, bem como das políticas comerciais seguidas nos últimos anos que têm permitido manter uma carteira de negócios que aponta, mesmo neste contexto adverso, para um crescimento de cerca de 10% relativamente ao ano de 2009.



03. A Empresa

O exercício de 2009 foi, à semelhança do anterior, bastante positivo para a MeioStec. Mantendo como principal objectivo a prestação de serviços de grande qualidade e a garantia da estabilidade empresarial, a actividade da empresa continuou a progredir, baseada numa relação de confiança com todos os agentes económicos que a envolvem: clientes, fornecedores, parceiros e entidades financeiras.

Salientamos a continuidade dada à melhoria dos nossos espaços, proporcionando assim óptimas condições de trabalho a todos os colaboradores, permitindo o aumento da produtividade e consequentemente da qualidade dos nossos produtos e serviços e do atendimento e suporte aos nossos clientes.

Relativamente aos investimentos realizados no Porto, verificou-se a consolidação dos mesmos, registando-se a fidelização dos nossos clientes. A Administração tomou a decisão de reduzir o Quadro de Pessoal no Porto, pois o perfil dos recursos necessários deverá ter uma maior componente comercial em detrimento da componente de Gestão de Projecto de Média/Grande dimensão.

De forma a dar sequência a esta política de crescimento da actividade Comercial na Zona Norte, a MeioStec deverá reforçar a sua Área Comercial no ano de 2010 para garantir a autonomia desta Área de Negócio, ainda muito dependente da actividade e do sucesso Comercial das outras Empresas do Grupo (CIL e CilNet).

Importa ainda referir que, durante 2009 e na sequência da reformulação da Área Administrativa e Financeira, bem como da consolidação da Área de Suporte que passou a administrar e coordenar a Logística em articulação com a área Administrativa e Financeira, foi possível redefinir funções e responsabilidades de forma a assegurar maior eficácia e redundância de funções sem tornar necessário reforçar os Quadros de Pessoal num momento de contenção de investimentos no recrutamento de novos recursos humanos.

A perfeita identificação dos Processos Críticos de Negócio e a reformulação de funções e responsabilidades induzidas pelo Processo de Certificação de Qualidade aportaram mais-valias que tiveram especial incidência na melhoria da qualidade dos Serviços e da relação com clientes, parceiros, fornecedores e accionistas.

A conquista de novos clientes e a expansão da nossa actividade continuará a representar um dos principais objectivos para o ano de 2010. Para o efeito, iremos continuar com a estratégia de comunicação e difusão da imagem da Meiostec através do investimento na área de Marketing, perseguindo o objectivo de que os custos associados a este processo tenham uma forte contribuição de verbas conseguidas através da obtenção de Fundos de Marketing, da participação e outras contribuições com origem nos nossos parceiros e fornecedores. Esse objectivo foi conseguido em 2009 e estão assegurados os fundos necessários ao Orçamento de 2010 elaborado pela Administração em conjunto com a Área de Marketing (esta área foi externalizada através da contratualização dos serviços de uma empresa de Marketing especializada em TI).

Encontra-se concluído o processo de reclassificação do Alvará do INCI, da Classe 3, que habilita a Meiostec a efectuar Projectos e Obras Públicas até ao montante (valores da tabela do MOPT de 2009; não existem ainda valores referentes a 2010) de 664.000,00 Euros no Continente e 929.600,00 Euros nas Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores.

Pelo segundo ano consecutivo, a Meiostec foi premiada como Partner of the Year pela Panduit, o que nos ajuda a consolidar a posição de liderança no que toca à instalação de Soluções de Cablagem Estruturada, infra-estruturas de Data Centers e outros produtos que são referência para o mercado em que a Meiostec se insere e no qual se pretende afirmar como uma referência.

Recursos Humanos

No ano de 2009, o número total de colaboradores manteve-se em 15, sendo que durante o primeiro semestre foi substancialmente reforçado com colaboradores contratados a tempo parcial, com o objectivo de garantir o cumprimento de prazos contratualmente estabelecidos com os nossos clientes em Projectos de grande dimensão (v.g. Campus da Justiça de Lisboa, PT Compras, etc.). E esta é a razão da variação do montante da Rubrica "Custos com Pessoal" em cerca de 100.000,00 Euros.

Paralelamente foi contratado um recurso para a Logística e foi contratualizada a colaboração em regime de avença de um técnico responsável pela elaboração, manutenção e reformulação dos PSS (Planos de Saúde e Segurança) exigidos pela Classe de Alvará a que a MeioStec ascendeu.

Formação

Como tem sido habitual no percurso da MeioStec, a formação dos colaboradores assumiu em 2009 um papel preponderante e fundamental para o processo de consolidação como empresa de excelência, que a curto prazo tem como objectivo a obtenção da classificação de “PME Líder”.

Mais uma vez foram criadas condições para que cada um explore as suas capacidades e as coloque ao serviço da empresa e dos seus clientes. Assim, continuámos a apostar na formação dos nossos colaboradores, marcando presença em inúmeras formações ministradas pelos nossos parceiros e entidades Reguladoras da Área de Mercado em que a MeioStec opera (Ex: ISQ e ANACOM) através das quais foram certificados técnicos, o que se revelou de extrema importância na qualidade dos nossos serviços e na produtividade dos nossos colaboradores. Foram ainda promovidas acções de formação interna e de auto-formação garantindo a permanente actualização dos nossos colaboradores.

Foram mantidas e alargadas a um maior número de colaboradores as certificações em PANDUIT (PCI – Panduit Certified Installer), o que permite à MeioStec desenhar e instalar os Sistemas de Cablagem Estruturada deste fabricante.

A MeioStec manteve a certificação de Business Partner para as Systimax Solutions, através da formação/certificação dos seus colaboradores, atingiu o nível de Silver Partner da APC com base na certificação de 3 técnicos em Soluções Data Center e, em 2009, continuou a proceder à certificação de Projectos IITED em parceria com o ISQ.

Tecnologia

A Administração da MeioStec tem uma preocupação constante em acompanhar a evolução das novas tecnologias, indispensáveis para dotar os processos de negócio de maior rapidez e eficiência. Por esse motivo, temos continuado a adquirir e a renovar o parque tecnológico com o objectivo de conduzir a um aumento da rapidez e qualidade na prestação de serviços, satisfazendo cada vez melhor as necessidades dos nossos clientes.

No final do ano de 2009 foi tomada a decisão de realizar o Upgrade de ERP de suporte à actividade da MeioStec, com o intuito de atender aos requisitos

da substituição do POC pelo SNC e de melhorar e automatizar o desempenho das tarefas administrativas, bem como a qualidade dos dados de gestão.

Foi desenvolvida uma Área de Apoio à Gestão através da parametrização do ERP que permitirá definir alguns Dashboards que possibilitarão tomar medidas e decisões de forma mais rápida e concertada, quando os indicadores fornecidos indicarem desvios relativos aos Objectivos definidos, quer ao nível comercial, quer financeiro. Estão desde já definidos os parâmetros sobre os quais irão incidir as maiores atenções, mas de forma dinâmica poderemos redefini-los e manter o controlo sobre os indicadores considerados mais importantes de forma a permitir uma Gestão prudente e com ferramentas que permitam uma ágil intervenção sobre eventuais desvios detectados.

Página na Internet

A página na Internet da MeioStec foi totalmente remodelada em 2009, tanto ao nível de imagem, como de conteúdos. O objectivo foi dotá-la de um aspecto visual mais adequado à oferta da MeioStec e transformá-la numa fonte de informação útil para os seus visitantes e utilizadores. Durante 2010, a MeioStec manterá o objectivo de tornar o seu Site cada vez mais apelativo e de criar as condições necessárias para o aproximar das tendências que visam transformar este instrumento de Marketing num meio de agilização dos Processos de Negócio e numa Plataforma de B2C e B2B.

Evolução de Actividade

No ano de 2009, a actividade da Sociedade permitiu um crescimento marginal do volume de facturação, que se situou nos 1,78%.

O alargamento dos mercados-alvo ficou algo limitado à Zona Norte do país por via dos primeiros sinais de crise dos mercados. Em 2010 iremos analisar as possibilidades de alargar a actividade da MeioStec à Zona Sul, onde já consolidámos a nossa referência mais importante: o empreendimento Amendoeira Resort, que assinala a presença da MeioStec na implementação da mais moderna tecnologia de gestão de empreendimentos Turísticos e do mercado de Habitação (Infra-estruturas IP em condomínios fechados).

Clientes

Os clientes da MeioStec abrangem, com maior ou menor relevo, quase todos os sectores de actividade. Existe por parte da Administração, através de um cuidadoso planeamento da política comercial, uma especial atenção na selecção de clientes. O critério não é a quantidade, mas sim os projectos a implementar, pois consideramo-nos como uma parte importante no desenvolvimento e implementação dos mesmos.

Como consequência do esforço de diversificação dos nossos clientes, tem-se dedicado especial atenção à redução do peso de facturação que está concentrado no Grupo CIL, o que permitiu obter, em 2009, alguns progressos nesse sentido, conforme se comprova no gráfico seguinte:

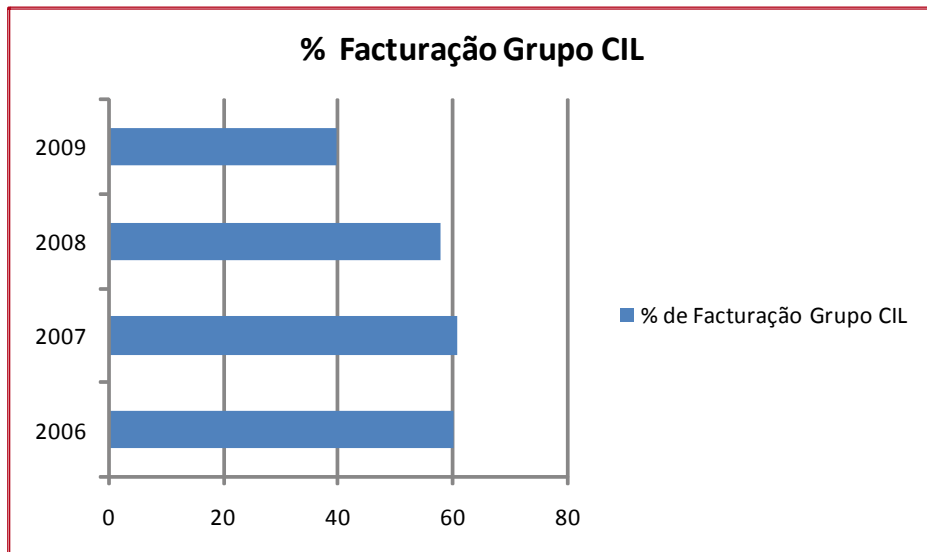


Fig. 02 - Facturação do Grupo CIL

No gráfico abaixo apresentado, analisamos a distribuição dos nossos clientes e constatamos ainda uma elevada concentração nas empresas do Grupo, nomeadamente CIL e CilNet, com 39,6% do volume de negócios. No entanto, começam a emergir outros parceiros com elevada relevância e que já representam cerca de 27,93% do volume total de negócio da Meiostec, como é o caso da CPC, Sotécnica e Morgado da Lameira, entre outros.

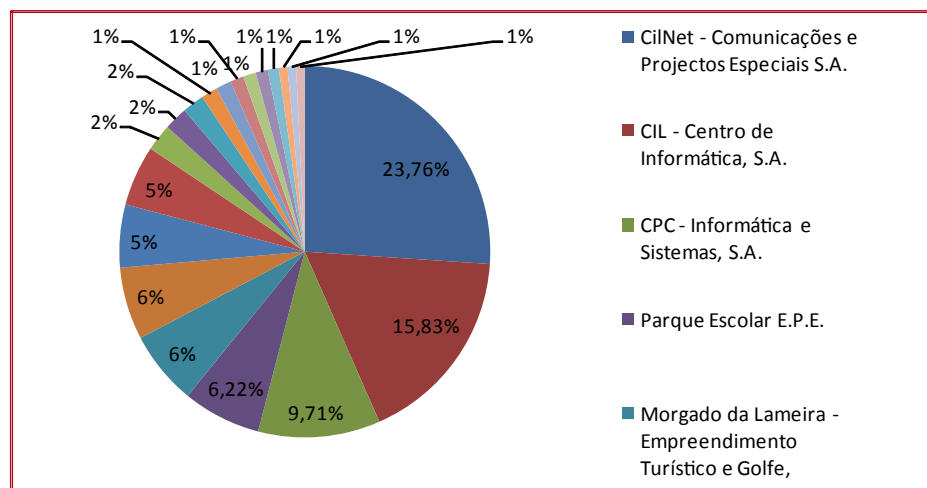


Fig. 03 - Ranking de Clientes

A nossa força reside na diversidade das áreas de negócio com que nos relacionamos, permitindo-nos uma independência comercial e económica face a oscilações naturais que ocorram em determinados sectores de actividade. Esta situação permitiu que durante 2009 tenhamos conseguido minimizar os efeitos negativos da crise que foi transversal a todos os mercados.

Os clientes com maior peso na nossa estrutura inserem-se nos sectores de actividade do Comércio por Grosso e do retalho de Tecnologias de Informação (63%), alugueres e serviços prestados a empresas (8,7%), Construção e Obras Públicas (22,76%), entre outros, que representam 91,5% da nossa facturação.

A Administração da Meiostec mantém-se atenta aos sinais que o mercado emite, procurando antecipar os acontecimentos, de forma a evitar danos colaterais significativos. Só mantendo parcerias estratégicas com os vários agentes económicos conseguiremos desenvolver e implementar a nossa política de crescimento no próximo ano, de acordo com a estratégia definida pelo actual Conselho de Administração para o mandato do triénio 2008/2010.

Volume de Facturação versus Custos com Pessoal

Evolução do volume de facturação versus custos com o pessoal:

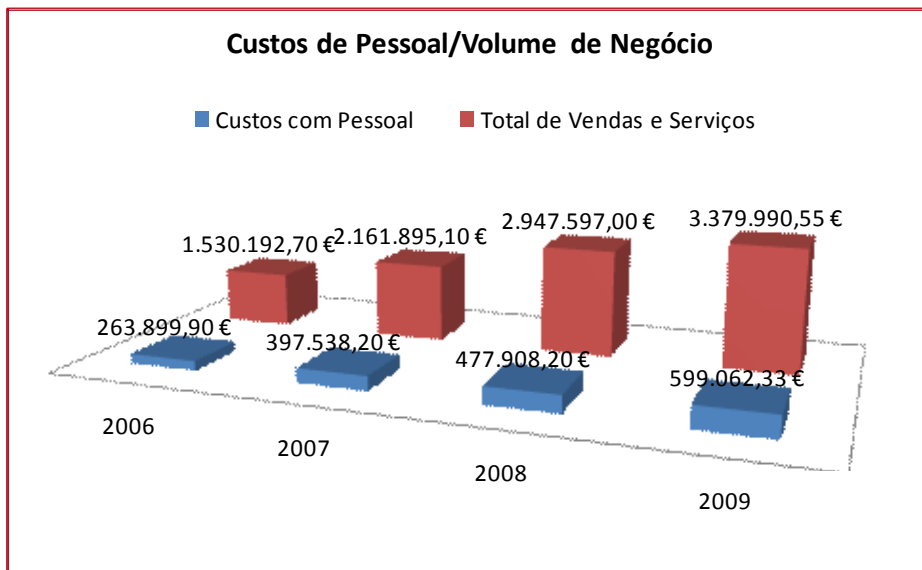


Fig. 04 - Custo de Pessoal / Volume de Negócios

Registou-se uma variação de aproximadamente 24% com custos de pessoal relativamente a 2008, o que se deve à subcontratação de colaboradores em regime de tempo parcial com o objectivo de serem abrangidos pelo Alvará de Obras Públicas detido pela Meiostec.

Projectos

O ano de 2009 foi o ano de consolidação da Meiostec, pelo que as perspectivas para 2010 são mais optimistas, mesmo tendo em conta o arrefecimento do investimento e o retardar da retoma prevista para o segundo semestre de 2010. Estas perspectivas consubstanciam-se através da execução de inúmeros projectos em continuação da actividade mantida em 2009.

Em 2010 continuaremos a apostar na formação das nossas equipas técnicas, através da realização de formações internas e da participação em cursos e seminários ministrados por entidades externas, destacando a Certificação de mais colaboradores nas diversas Soluções que a Meiostec representa. É também nosso objectivo alargar o número de colaboradores com competências para certificações de Projectos ITED, bem como aumentar as competências no âmbito de Projectos de Redes e Instalações Eléctricas de Serviço até 60 KV e Instalações eléctricas de Redes de baixa Tensão, mas primordialmente em Sistemas de Extinção de Incêndios, Segurança e Detecção.

Pretendemos ainda manter ou aumentar marginalmente o número de colaboradores em consonância com as oportunidades de negócio que possamos vir a detectar e com o alargamento do âmbito de actividade da Meiostec a outras Áreas de Negócio.

No seguimento da actualização do Site da Internet, será também criado um espaço reservado a clientes e outro para o acesso das nossas equipas, com o objectivo de permitir um acesso à informação mais rápido e eficiente, tornando-a assim disponível em tempo útil.

Certificação de Qualidade (Norma ISO 9001)

O ano de 2010 tem como principal objectivo a conclusão do processo de Certificação de Qualidade. Esta Certificação irá permitir melhorar e documentar todos os processos de negócio internos e externos à organização, para que venha a cumprir com a sua Missão e Objectivos.

Assim, está calendarizada a primeira Auditoria interna até ao final do 1º Quadrimestre de 2010, cujo objectivo é a obtenção da Certificação até ao final do 1º Semestre de 2010.



04. Responsabilidade Social

A Meiostec, consciente da importância do tecido empresarial, assume cada vez mais colaboração com a sociedade civil no que concerne ao combate à exclusão social, ao apoio a ONG's com objectivos humanitários e ao fomento de actividades desportivas e sócio-culturais. Ao longo dos dois últimos anos tem colaborado com as seguintes instituições:

- RARÍSSIMAS
- Liga Nacional Contra a Fome
- Liga Portuguesa Contra o Cancro
- UNICEF
- Grupo Desportivo de Sesimbra

Destacamos a mais estreita colaboração com a RARÍSSIMAS através da construção e colaboração no design do respectivo Sítio da Internet, bem como na elaboração de uma Base de Dados de Conhecimento de doenças raras.

É intenção da Meiostec continuar a apoiar e dinamizar as políticas de responsabilidade social de forma a cumprir o seu papel de colaboração com a sociedade onde se encontra inserida.



05. Análise Financeira

Da Análise Financeira resultante da leitura do Balanço e Demonstração de Resultados podem enumerar-se alguns pontos que merecem ser evidenciados neste Relatório, por serem de todo relevantes para as conclusões a retirar da referida leitura.

Está registada na rubrica “Acréscimos e diferimentos” o montante de € 267.242,37, referentes a facturação a emitir no ano de 2010. Tendo como mais relevantes os Projectos “PT Compras”, Amendoeira Resort, e Leiria Shopping.

Na rubrica “Trabalhos para a própria empresa” encontra-se registado o montante de 42.545,05 Euros, que reflecte uma redução relativa ao exercício de 2008, em virtude de, em 2009, se terem implementado Projectos que permitiram algum retorno do investimento efectuado na área de Software e Serviços da MeioStec.

O ano de 2009 encerrou com Resultados Operacionais de 119.361,76 Euros, valor que corresponde a uma variação negativa de cerca de 39% relativamente ao ano de 2008.

A estes Resultados Operacionais correspondem 60.830,66 Euros de Resultados Antes de Impostos e um Resultado Líquido gerado e apurado no Exercício de 2009 de 49.799,25 Euros.

O endividamento da empresa está dividido em três grupos: empréstimos bancários de curto prazo, médio e longo prazo e leasings.

A sociedade cumpriu integralmente o plano de pagamentos relativo aos contratos de leasing que possui, mantendo vivas operações de leasing no montante de 41.050,13 Euros, sendo que duas dessas operações terão o seu término em Maio e Novembro de 2010.

Curto Prazo

Os empréstimos Bancários registam uma redução relativamente ao ano anterior, encerrando-se o exercício de 2009 com uma dívida de 363.475,91 Euros.

Esta redução foi essencialmente conseguida através de um melhor desempenho da Área Administrativa e Financeira da Empresa e da transformação de dívida de curto prazo para dívida de médio/longo prazo.

Existe uma redução da dívida a fornecedores por via do efeito da política financeira seguida ao longo de 2009 e que vem na sequência da redução da dívida de clientes através de um melhor desempenho da Área Administrativa e Financeira, no que concerne à sua articulação com as Áreas Comerciais.

Neste momento, e atendendo aos investimentos corpóreos realizados nos últimos três anos, a sociedade apenas realiza pequenas aquisições, de forma a conseguir proporcionar aos seus colaboradores e, indirectamente aos seus clientes, todos os meios indispensáveis para a realização de um trabalho de qualidade.

Médio, Longo Prazo e Leasing

Os empréstimos de médio prazo registam o montante de 60.416,70 Euros por via do recurso a financiamentos inseridos nos programas de apoio à Tesouraria das Micro e Médias Empresas QREN III e IV.

O montante constante das operações de Leasing vivas é de 26.974,12 Euros, reflectindo os investimentos efectuados na remodelação da Plataforma Tecnológica e da manutenção de duas viaturas cujas operações de Renting terminaram em 2009 e foram adquiridas em Leasing pelo seu valor comercial.

Meiostec, S.A.

www.meiostec.pt

Sede

Rua Dr. Nuno Rodrigues dos Santos,
N.º 2 - A • Alfragide
2610-064 Amadora

Norte

Via Francisco Sá Carneiro,
N.º 27 - Zona Industrial Maia,
Sector 6 - 4470-518 Maia

Tel.: 21 938 31 40 | **Fax:** 21 938 31 49

Email: comercial@meiostec.pt

Tel.: 22 943 04 00 | **Fax:** 22 99 596 22

Email: comercial@meiostec.pt

MEIOSTEC