

PORTUGAL €3,50
(CONTINENTE)

N.º 325
MAIO 2011

EDIÇÃO
TAMBÉM
DISPONÍVEL
EM IPAD

Exame

www.exame.expresso.pt

**TODA A HISTÓRIA DO
BPN, NO TESTEMUNHO
DE QUEM A VIVEU**

ENTREVISTA

*O que pensa o português
que gere 75% do negócio
global da Xerox*

ECONOMIA

•FMI: o resgate anunciado
•Álvaro Santos Pereira:
quão endividados estamos?

NEGÓCIOS

*A inovação da Outsystems,
o mundo da Parfois e
a Madeira de Jorge Sá*

CARREIRA

*Resiliência,
a qualidade dos líderes*

Entre 2006 e 2009,
a faturação multiplicou
por 883, para 6 milhões
de euros em 2009:

“Para quem é
competente, há sempre
trabalho. Até hoje,
nunca perdemos
um cliente”

**RICARDO CARVALHO,
32 ANOS, FUNDADOR
DA PRIME IT**

**SÃO 293 GAZELAS,
QUE AO LONGO DE QUATRO
ANOS CONSECUTIVOS
AUMENTARAM AS
VENDAS EM 315%
E CRIARAM
10 089 EMPREGOS**

AS EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM EM PORTUGAL



Publicação Mensal



EMPRESAS GAZELA

Há organizações que crescem na crise – e muito. A EXAME e a Informa D&B apresentam a lista das companhias que estimulam a economia. Fique a conhecer algumas destas empresas e descubra o que as torna tão velozes: em quatro anos, cresceram 315,4% e criaram 10 089 postos de trabalho

Texto Joana Madeira Pereira

BASTA VIRAR A PRÓXIMA PÁGINA, para descortinar as histórias de nove empresas e os rostos dos novos empreendedores portugueses. Mas não o faça já. Antes, tente descobrir o que têm em comum. O que liga Ricardo Carvalho, fundador da consultora em tecnologias de informação PrimeIT, ao casal Hortense Teixeira e Luís Trincão que, em Torres Novas, recebe o lixo para o transformar em fertilizante? Ou o que a descontração de Ana Bernardo e Bruno Carmo, que fabricam coberturas têxteis, tem que ver com o formalismo de João Sousa que trabalha na indústria farmacêutica? Aparentemente nada. A não ser o facto de estarem à frente de empresas com menos de dez anos e que multiplicam os números dos negócios. São

FRANS LANTING/CORBIS



Entre 2006 e 2009 apresentaram um crescimento de 315% do volume de negócios e 232% de empregados

**TÊM GRANDE
CAPACIDADE
COMERCIAL,
ESTRUTURA DE
CUSTOS
CONTROLADA E
ALIMENTAM O
CRESCIMENTO DOS
CAPITAIS PRÓPRIOS**

as chamadas empresas “gazela”. A metáfora será fácil de entender, ou não fosse este mamífero da família dos antílopes capaz de atingir uma velocidade acima dos 70 quilômetros por hora.

Foi o investigador norte-americano, David Birch, que, em 1980, utilizou a imagem e o conceito “empresas de crescimento elevado” (ECE) para designar estas organizações de crescimento rápido que criam emprego. Fê-lo para as distinguir de outros tipos de empresas. Dos “elefantes”, as empresas da Fortune 500, de grande dimensão, com milhares de empregados, mas que, dificilmente geram novos postos de trabalho; e dos “ratos”, as microfirmas sem capacidade para recrutarem mais colaboradores. Para serem ECE têm de apresentar um crescimento igual ou superior a 60% no período de três anos, ou igual ou superior a 20% ao ano durante um período de três anos. Uma empresa gazela é a que, alcançando estes resultados, tem uma idade igual ou inferior a cinco anos no início do período de observação. David Birch demonstrou que a criação de emprego acontece, principalmente, nestas pequenas empresas de rápido crescimento. Todavia, menos de 1% das organizações cumprem os critérios necessários para serem consideradas gazelas.

UMA MINORIA VITAL

Nos Estados Unidos, a análise a esta diminuta, mas relevante, parcela do mapa empresarial é elaborada desde os anos 80. Alguns países europeus, incluindo o Reino Unido e Espanha, passaram a fazê-la na década de 90. Por cá, só agora foi possível fazê-lo, depois da consultora Informa D&B ter coletado os dados financeiros das organizações portuguesas desde 2006, já que este estudo implica um período de análise de, pelo menos, quatro anos. Como explica Jorge Portugal, consultor da Casa Civil do Presidente da República para a Sociedade do Conhecimento e Inovação, estes estudos revelam a existência de uma “minorias vital”: “Quem cria emprego é um grupo muito diminuto de empresas. Numa economia, apenas um quinto das empresas apresentam níveis de crescimento. E, dessas, apenas 3% a 10% atingem um crescimento rápido”, aponta.

Em Portugal, existem exatamente 620 ECE e 293 organizações gazelas, excluindo todas as empresas que têm menos de dez empregados e um volume de negócios infe-

rior a 500 mil euros no final do período de observação (na lista final, foram também suprimidas as firmas com níveis de risco elevado). No período considerado, “tanto as ECE como as gazelas quadruplicaram o volume de negócios, aumentando quase três vezes o número de empregados”, indica Teresa Cardoso de Menezes, diretora-geral da Informa D&B.

NÃO SÃO DIFERENTES, FUNCIONAM MELHOR

Tendo em conta unicamente o perfil das 293 gazelas (com mais de dez empregados e uma faturação não inferior a 500 mil euros), verifica-se que “apesar de representarem apenas 0,2% do tecido empresarial, são responsáveis por 10% do emprego líquido em Portugal no período analisado. Entre 2006 e 2009, apresentaram um crescimento muito acelerado do volume de negócios (315%) e de empregados (232%)”, “muito acima dos níveis do universo imediatamente comparável e do universo total”, afirma Teresa Menezes: “As gazelas vivem essencialmente da venda para o mercado interno, mas distinguem-se do tecido empresarial português pelo crescimento acelerado das exportações e das importações”, cerca de 314% e 249%, respetivamente.

Em média, estas companhias faturam 2,9 milhões de euros e empregam cerca de 49 pessoas, distribuindo-se geograficamente de uma forma bastante semelhante ao tecido empresarial português, apesar de se encontrarem mais concentradas a norte. Estão presentes em todos os sectores de atividade, mas estão preferencialmente nos serviços, construção e telecomunicações. Por contraste, escolhem menos a indústria transformadora e o retalho. “É resultado do processo de desindustrialização do país e da terceirização da economia. Estão muito concentradas nos sectores em que o Estado decidiu apostar”, sublinha Jorge Portugal.

Não há segredos para ganhar velocidade sobre os concorrentes. No fundo, diz o consultor, as gazelas apresentam três características essenciais: “Têm uma capacidade comercial muito forte e conseguem manter uma estrutura de custos controlada e eficaz. Além disso, alimentam o crescimento com capitais próprios, o que ajuda à saúde financeira e mitiga o risco que, nestas organizações, é baixo.” Agora, passe à página seguinte e veja se consegue acompanhar a velocidade das empresas que se seguem.

A EMPRESA QUE NÃO COMPLICA

A consultora PrimeIT multiplicou o negócio por 883 em apenas quatro anos. Tem a mesma personalidade do homem que a criou: só faz o que gosta e investe apenas o necessário

RICARDO CARVALHO PERCEBE DE NEGÓCIOS. Como lhe diziam os colegas do ISEG, onde cursou Matemática Aplicada à Economia e Gestão, “levava-lhes um avanço de mais de 20 anos”. Não conhecia outro tema de conversa, à mesa, com o pai, empresário conimbricense na área dos têxteis desde os anos 70. Por isso, já aspirava a uma vida dedicada ao mundo das empresas e, quando se viu a trabalhar na filial lusa de uma multinacional francesa na área da consultoria em tecnologias de informação (TI), encontrou o móbil certo para perseguir o objetivo. Ele, que já tinha sido chamado a gerir uma empresa familiar e experimentara alguns amargos do ofício e desavenças familiares, questionara-se: “Por que razão estava uma empresa estrangeira a prestar aquele serviço a clientes portugueses?” Depois de dois anos e meio a colocar a mesma pergunta, “tornou-se obrigatório fundar uma empresa própria, quase como um dever patriótico. Aliás, onde quer que vá, apresento-a sempre como sendo uma companhia portuguesa”.

REPLICAR A ROTA DOS CLIENTES

Agora, aos 32 anos, Ricardo está à frente da PrimeIT, a consultora em TI que lançou em 2003, mas que apenas iniciaria a atividade três anos depois. Partindo de um investimento próprio que ultrapassou 100 mil euros, a organização tem tido um percurso fulgurante: entre 2006 e 2009, a faturação multiplicou por 883, passando de pouco menos de 7 mil euros para uns impressionantes 6 milhões de euros. De um prejuízo de mais de 5 mil euros, em 2006, os resultados dispararam para 1,2 milhões, apenas três anos depois. No final deste ano, espera-se que atinja a barreira dos 10 milhões de euros.

O empresário não se faz rogado nas suas palavras: “Para quem é competente, há sempre trabalho. Este é um sector muito concorrencial, agressivo mesmo. Daí que tenhamos

de ter uma postura muito atrativa perante os nossos clientes. E isso não tem segredos. É apenas preciso fazer o que gostamos. E eu gosto mesmo disto. Se reparar, nem o Bill Gates nem o Steve Jobs começaram as suas empresas por dinheiro. Fizeram-nas porque gostavam. E isso, depois, reflete-se na atitude da minha equipa e na relação de confiança que estabelecemos com os nossos clientes.”

A determinação de Ricardo Carvalho, visível na maneira eloquente como se expressa – emotiva e confiante –, tem dado frutos: “Até hoje, nunca perdemos um cliente.” Nomes como a Portugal Telecom, o BNP Paribas, o Millennium BCP e a seguradora Tranquilidade dão forma a uma carteira que, atualmente, conta com cerca de 30 clientes ativos. Perto de 80% do negócio estão na área das TI, que inclui o desenho personalizado de *software*, CRM, ou *business intelligence*. O restante volume é feito no sector das telecomunicações, nomeadamente pela prestação de serviços de planeamento e otimização de redes celulares.

O gestor não complica, limita-se a procurar oportunidades e a acompanhar os clientes que apostam na internacionalização. Como tal, a PrimeIT já pisou latitudes tão diversas quanto a Ásia, a América do Norte e muitos países europeus, como a Itália, França, Alemanha e Suíça (cerca de 500 mil euros são feitos lá fora). No entanto, a aventura internacional só agora vai começar: para o início deste mês, está marcada a abertura do primeiro escritório no estrangeiro, neste caso em Paris. “Simplesmente porque sim, porque adoro a cidade. Toda a gente quer ir para Angola e, aí, tudo se passa de uma forma mais obscura. Mas eu tenho de gostar do que faço e, por isso, prefiro ir para França”, explica o CEO da PrimeIT que, no entanto, não descarta a possibilidade de se aventurar em territórios angolano e moçambicano.

ANTICUSTOS ASTRONÓMICOS

Com estes novos projetos, a equipa cresce a bom ritmo e se, entre 2006 e 2009, absorveu mais de 100 consultores, atualmente, já chega aos 186 colaboradores. É a pensar no seu desenvolvimento profissional que foram investidos 120 mil euros na



Ricardo Carvalho, 32 anos, fundou a PrimeIT que no final do ano deverá ter receitas de 10 milhões de euros

criação da PrimeIT Academy, a escola de formação que ocupa um piso do edifício de escritórios onde a consultora está sediada, em plena Avenida 5 de Outubro, em Lisboa. “Nunca me vai ouvir falar sobre investimentos que impliquem números astronómicos. Deixo isso para os empresários que o gostam de fazer. Eu só invisto o necessário”, avança.

A estrutura de custos é “controladíssima” para não se cair em aflições: “Não se gasta 1 cêntimo sem fazer uma análise criteriosa. Aqui, todos varremos o chão se o tivermos de fazer. Aliás, penso que muitas pessoas cometem um grande erro quando lançam um negócio: preocupam-se mais em decorar o escritório e em comprar a



melhor impressora. Eu só me preocupei em investir em duas coisas: nos clientes e nos meus consultores. E, claro, no sorriso dos colaboradores”, dispara.

Quando andava à procura de clientes, o empresário tinha um discurso “sincero e assertivo, oferecia os meus serviços e os da minha equipa durante as 24 horas do dia. Ainda hoje é assim: oferecemos disponibilidade, honorários justos e a nacionalidade portuguesa. Não tenho problemas em pedir ajuda aos meus clientes. Aliás, isso vende”, atira Ricardo, para explicar o aumento exponencial das vendas de ano para ano. Tal estratégia tem dado frutos: “A concorrência é enorme e este é um sector difícil, sobretudo porque não existe regulamenta-

**“AQUI NÃO SE
GASTA 1
CÊNTIMO SEM
FAZER UMA
ANALISE,
CRITERIOSA É
TODOS VARREMOS
O CHÃO, SE
FOR PRECISO”**

ção. Aqui, as empresas que compram serviços de consultoria não querem conhecer quem os presta. Por isso, para ganhar, só temos de ser profissionais e perseguir novas oportunidades de negócio.” Ricardo sabe do que fala. Na porta do seu gabinete, costuma estar afixada uma folha A4, onde faz o seguinte aviso: “Vens falar de oportunidades para entrar em novos projetos? Sim? Então, entra. Se queres falar sobre outras coisas, não vale a pena.” Nisso, Ricardo orgulha-se de ser “anglo-saxónico” e trabalhar ao ritmo do *nine to five*. Diz: “A partir das cinco da tarde, podemos sair daqui e beber uma cerveja lá fora. Mas, até lá, não há tempo para grandes conversas. Só trabalho.” O segredo de uma empresa que cresce e... cresce.



Álvaro Pinto Moreira, presidente da Betão Ponte, está a construir pontes com o Brasil, para fugir à crise interna

POLÍTICA DE CORTES

A Betão Ponte, especializada no fabrico de betão pronto, mudou a política de transporte para responder às exigências das obras públicas. Desde então, o negócio já cresceu 520%

A QUEDA DA PONTE DE ENTRE-OS-RIOS, EM 2001, marcou o início da atividade desta empresa, gerida pelos irmãos Pinto Moreira. A família, que lançara as sementes de um projeto empresarial há já 26 anos (com a construção de terminais ferroviários de carga e descarga de mercadoria), tinha-se especializado na indústria extrativa e dedicava-se à extração e comercialização de inertes. “Como tínhamos *know-how* e já estávamos com a ideia de fabricar betão pronto, pensámos que poderíamos tornar-nos fornecedores das obras para as duas pontes que foram lançadas”, diz Álvaro Pinto Moreira, 53 anos, presidente do conselho de administração da Betão Ponte. Acabaram como fornecedores das obras da Ponte Hintze Ribeiro e Nova Ponta sobre o Rio Douro.

Até 2007, o negócio crescia, mas não surpreendia. Havia que controlar mais os custos operacionais, algo quase impossível para uma empresa que dispunha de

uma frota de oito viaturas de transporte de betão. “Estávamos limitados à capacidade dos nossos camiões. Era muito difícil conseguirmos ganhar obras públicas de grande envergadura.”

REDUZIR NO QUE FOR PRECISO

Uma mudança drástica na política da logística catapultou a Betão Ponte para as grandes obras do Estado. “Passámos a subcontratar os transportes, o que permite adequar a nossa capacidade às necessidades dos clientes e, ao mesmo tempo, reduzir os custos fixos”, justifica. Para atenuar o investimento na produção de betão pronto, mudou de fornecedores de cimento, “para uma solução mais coerente entre preço e qualidade”. Assim explica Álvaro Pinto Moreira um crescimento de 520% no volume de negócio, em apenas três anos: de 2006 para 2009, as vendas aumentaram de um pouco mais de 1 milhão de euros para quase 7 milhões. “Sem contar com a ajuda dos consultores na área do betão, que têm encontrado as melhores soluções para os nossos clientes”, acrescenta. Cerca de 80% das receitas da Betão Ponte advêm do sector das obras públicas: no seu portefólio constam o Hospital de Amarante e as autoestradas do Douro Litoral e do túnel do Marão.

Mas os tempos adivinham-se “muito difíceis”. A alternativa está em dar um salto para o Brasil, “onde estamos a tentar ganhar estrutura para podermos aproveitar o mercado”, afirma o presidente.

É NATURAL, É BOM

O carimbo “produto natural” tem ajudado a fazer crescer o negócio da Phytoderm, que escolhe para mais de mil farmácias e aposta tudo na sua “máquina de vendas”

É

UM HOMEM DAS FORMALIDADES. Aprendeu-as durante os 20 anos em que trabalhou na indústria farmacêutica, primeiro como delegado comercial e,

depois, como responsável de vendas e *marketing* de uma grande empresa. Aos 44 anos, João Sousa está como a sua ambição quer: à frente de uma empresa de representação e distribuição de produtos farmacêuticos que, desde 2006 até 2009, cresceu cerca de 920%, passando de 109 mil euros para 1,1 milhões. “Sou muito empreendedor. Quando identifico potencial em algo que considero que pode trazer mais-valias, tenho uma determinação enorme para fechar negócio”, afirma o empresário da Phytoderm, nascida em 2005, e que trabalha com produtos



João Sousa, 44 anos, é determinado a fechar negócios em que acredita

EGÍDIO SANTOS; PAULO ALEXANDRINO

certificados nas áreas de suplementos alimentares, cosmética e fitoterapia (método terapêutico que utiliza plantas, para o tratamento de patologias leves).

Se o sector farmacêutico está a passar por um período conturbado, com quebras nos ganhos, tendo “perdido algum potencial de vendas”, o negócio de João Sousa está a florescer. Não só porque o estilo de vida contemporâneo tem levado os consumidores a preferirem soluções naturais aos produtos de síntese, mas também porque “não sendo comparticipadas, as nossas marcas não sofrem esmagamento de margens”.

A Phytoderm trabalha com marcas francesas, alemãs e italianas, como é o caso da Aboca Spa, da Farmaceutici Dottor Cicarelli e da Hoff Luxus Anti-Age, disponibilizando mais de 30 produtos. Com cerca de mil clientes, 95% da sua faturação são feitos, sobretudo, em farmácias, parafarmácias e grossistas. “Trabalhamos com pouco mais de 30% do mercado, mas temos potencial para crescer os 70% que faltam.” A relação com os parceiros e clientes é constantemente trabalhada: “Tanto posso tirar 5 mil euros como 500 mil de uma farmácia. Não é o volume que me interessa, mas, sim, a continuidade da parceria.”

O segredo do sucesso, diz João Sousa, “está na capacidade comercial da equipa”, uma força de vendas com sete pessoas (a empresa tem 13 colaboradores). “As farmácias já se aperceberam de que têm de apresentar novos produtos, soluções e conceitos. Esta empresa consegue colocar produtos sem paralelo em Portugal. Não só nos adequamos à necessidade das farmácias como elevamos os padrões de qualidade”, assegura.

Estes primeiros anos de atividade têm corrido de feição. No entanto, em 2010, a dificuldade em angariar crédito ditou uma política de controlo de custos e de aumento da produtividade, de forma “a precaver dificuldades futuras de tesouraria”. O programa de emagrecimento implicou a otimização de custos, nomeadamente os gastos operacionais, a logística ou a frota. “Tratando-se esta empresa de uma verdadeira máquina de vendas não podemos mexer na matéria-prima, que são as pessoas. O ideal é fazer uma gestão mais eficaz e de maior pormenor”, reforça João Sousa. Recentemente, a companhia encetou contactos com Angola e Moçambique, dando os primeiros passos na sua estratégia de internacionalização.



Pedro Castro, 35 anos, diretor-geral da empresa de Arcos de Valdevez: mão de obra surpreendeu

ALTOS VOOS

A Acosiber faz o tratamento das superfícies dos F16 das Forças Armadas. Filial de um grupo francês está a diversificar e a apostar nos sectores aeroespacial e nuclear

DETESTA ANDAR DE AVIÃO, o que é irónico para alguém que está à frente de uma empresa que atua no sector aeronáutico e aeroespacial. Pedro Castro, 35 anos, é o diretor-geral da Acosiber, uma das 30 filiais do grupo francês Alcen, e passa os dias entre aeronaves, já que a companhia que dirige é especializada no tratamento de superfícies e pintura de aviões e navios. A Acosiber foi criada em Arcos de Valdevez, em 2005, numa altura em que a casa-mãe procurava mão de obra mais barata. Os franceses investiram mais de 1,5 milhões de euros na vila minhoto e o que encontraram foi um país onde a experiência técnica de quem contrataram já lhes permitiu lançar projetos especiais, nomeadamente ao nível do acabamento de peças mecânicas: “Adicionamos valor acrescentado, oferecendo-lhes características de resistência à corrosão, devido às temperaturas e pressões atmosféricas, por exemplo”, afirma Pedro Castro.

A equipa arrancou com apenas cinco pessoas. Hoje, já são 30 colaboradores e o

investimento tem sido feito a bom ritmo: o ano passado, a casa-mãe gastou 400 mil euros em novos equipamentos para reforçar a presença da Acosiber na aeronáutica e prepará-la para novos voos nas indústrias aeroespacial e nuclear. “Já fazemos peças que estão a ser utilizadas na construção de centrais nucleares em França e na China”, anuncia o gestor.

O rol de clientes não para de crescer. O grupo Alcen mantém-se como principal comprador (em 2007, foi responsável por 90% da faturação, valor que desceu para um terço no primeiro trimestre de 2011), mas a Acosiber presta serviços à MPV, Forças Armadas portuguesas (já trabalharam com duas frotas de F16), OGMA, escolas de voo, companhias privadas e empresas de combate a incêndios florestais.

TODOS CUMPREM MIL E UMA TAREFAS

A Acosiber, em 2009, alcançou um volume de negócios na ordem de 1 milhão de euros, muito acima dos 17 mil coletados em 2006. “Temos angariado muitos clientes, o que é a única explicação para este incremento nas vendas. No entanto, isso só acontece pela nossa experiência neste sector, que é única no nosso país, muito longe de ter um *cluster* aeroespacial como se tenta fazer crer. Além disso, temos uma estrutura pequena, com poucos custos fixos: eu, como diretor-geral, faço mil e uma coisas e nenhum dos colaboradores trabalha menos de 40 horas por semana”, conclui.

ABRIGO PARA A INOVAÇÃO

Desempregada, Ana Bernardo demorou pouco a construir a Eurocover, a única produtora de coberturas à base de tecidos não têxteis para a indústria e mercado de piscinas domésticas

NO QUE MUITOS VEEM A DESGRAÇA, ANA BERNARDO viu a oportunidade. Nada de novo até aqui. Em 2005, tinha as gémeas de 11 meses para cuidar e um *know-how* acumulado no sector têxtil industrial, como gestora comercial, para aproveitar. No dia seguinte ao despedimento, começou a tratar do plano de negócios e aproveitou as Iniciativas Locais de Emprego para erguer a sua própria empresa. Conseguiu o apoio técnico e financeiro para a aquisição das primeiras máquinas, a história de Ana Bernardo tornou-se diferente: criou a Eurocover, empresa do distrito de Santarém que fabrica e comercializa coberturas têxteis e que, em apenas três anos, aumentou as vendas em mais de 652%.

“Sempre achei que o futuro estava na inovação e, por isso, era obrigatório apostar em tecidos não têxteis, como é o caso do polietileno revestido a PVC, a nossa matéria-prima”, explica Ana Bernardo, 36 anos, que se fez empresária ao lado do marido, Bruno Carmo, 38 anos, nessa altura dedicado a trabalhos de restauro. O negócio foi lançado para o mercado profissional de piscinas domésticas que, volvidos seis anos de atividade, ainda constitui a maior fatia das receitas, quase 70%. No entanto, pouco depois, já estavam a entrar no sector industrial e a trabalhar com grupos como a Unicer, Compal+Sumol e Os Mosqueteiros. “Muitas empresas debatem-se com problemas de escassez de espaço de armazenagem. O nosso sistema, baseado em módulos, permite aproveitar e gerir melhor a área disponível”, adianta Ana Bernardo. Tratando-se de estruturas amovíveis, para satisfazer as necessidades dos clientes a Eurocover disponibiliza-as para aluguer. Atualmente, cerca de 70% dos espaços que têm o carimbo desta empresa são alugados.



Ana Bernardo, 36 anos, e Bruno Carmo, 38 anos, vendem para Espanha e Angola e pensam entrar em Marrocos

Foi em 2008 que o negócio deu o salto esperado, depois de investidos quase 500 mil euros em maquinaria: “Ganhámos muito mais competitividade com a ampliação da nossa oferta”, diz Ana Bernardo. A sua preocupação é “lançar novos produtos todos os anos” e não perder o estatuto de empresa pioneira.

CARIMBO LUSO FAZ A DIFERENÇA

A Eurocover está a formar uma força de vendas “para estar mais perto dos clientes e desbravar novos territórios de oportunidades”. A companhia entrou no sector do desporto e lazer e a dupla empreendedora anota novas oportunidades de negócio (como a agricultura e os eventos), apesar de sublinhar que “a sensatez tem sido a chave deste negócio”. Ali, tudo é controlado: para a montagem das coberturas, a Eurocover recorre a subcontratados, que se juntam aos 14 colaboradores fixos. “O nosso crescimento não tem segredos: apostamos na inovação e temos conseguido gerir bem a nacionalidade da nossa

organização que, sendo portuguesa, consegue atrair a simpatia de mais clientes. Contudo, mais importante, é a capacidade de nos fazermos acompanhar pelos melhores parceiros”, considera a empresária. Relevam ainda o papel das empresas de consultoria com quem trabalham: “Somos muito emotivos, é bom que nos façam ter um olhar mais crítico”, conta Bruno Carmo.

A eficácia da Eurocover está também na forma proveitosa como tem gerido os apoios do Estado, desde o fundo PME Investe até programas de internacionalização. Em 2009, ano em que as vendas estiveram perto de 800 mil euros, vendeu as primeiras coberturas para piscinas em Espanha, mercado que representa, agora, 10% da faturação. Depois de Angola, a entrada em Marrocos está a ser ponderada e, na Eurocover, já ninguém tem medo de sonhar com um futuro radioso. Sobretudo, porque os investimentos têm sido certos: em 2010, adquiriu uma máquina de corte automático que permite fazer em duas horas o que levava uma semana.

A ONDA VERDE

A Componatura ganha com as preocupações ecológicas e a legislação ambiental. A partir dos resíduos industriais, a empresa produz composto fertilizante e aposta no biogás

PERCEBE-SE NAS MÃOS de Luís Trincão que o seu trabalho sempre foi a terra. No rosto de Hortense Teixeira, sua mulher, descobre-se a tenacidade de quem não consegue ficar parada. Conheceram-se quando tinham 20 anos. Hoje, têm 45 e são sócios-gerentes da empresa de compostagem de resíduos biológicos, a Componatura, que fundaram em 2005, em Torres Novas, distrito de Santarém. Longe do mediatis-mo das grandes empresas, tem estado na vanguarda do tratamento de lixo. “Até este sector tem vanguarda”, brinca ela.

Tudo começou nos 25 hectares de terreno em que plantaram milho. No início dos anos 90, foram os primeiros a beneficiar dos subsídios dos fundos estruturais europeus e estabeleceram-se como jovens empresários. Passaram para a agricultura forçada (de estufa) e começaram a fornecer leguminosas aos mercados municipais do distrito e a grupos como Os Mosqueteiros.

Fundaram a primeira grande empresa, um centro de jardinagem, no tempo em que eram poucos. Daí para a compostagem (processo de valorização da matéria orgânica, que origina o composto, usado como fertilizante) foi um pequeno passo: “Acumulávamos imensos verdes, porque a alternativa era levá-los para o aterro. Comecei, então, a pensar numa solução”, conta Luís Trincão. O facto de, por essa altura, serem já uma presença frequente nos certames internacionais de jardinagem – “as nossas férias não são passadas em praias, mas nestas feiras” – mostrou-lhes o caminho alternativo.

Depois de visitar perto de uma dezena de centros de compostagem, em países como o Reino Unido e a Coreia do Sul, o casal entregou-se à leitura de livros técnicos e encontrou a receita certa para tratar dos resíduos biodegradáveis e das lamas provenientes das ETAR. “É uma alternativa saudável e muito mais barata à incineração”, declara Hortense. A utilização da energia solar e a



Luís Trincão e Hortense Teixeira descobriram uma forma de tratar os resíduos e as lamas das ETAR

integração de resíduos de lama no processo de compostagem distingue a Componatura dos seus concorrentes mais diretos.

FAZER DIFERENTE COM LAMAS

A empresa é das poucas que atua no mercado e tem aproveitado as oportunidades de negócio desde que, no ano passado, foi proibida a deposição de resíduos biológicos em aterros sanitários, o que explica um volume de negócios que, em 2009, atingiu 1,2 milhões de euros (em 2006 ficava nos 68 mil). “A nova vaga de gestores que chegou à empresa, mais jovens e bem formados, também está mais preocupada com estas questões”, acrescenta Hortense Teixeira. Os lucros, que chegaram aos 357 mil euros, em 2009, são investidos na empresa, que estabeleceu uma parceria com a Escola Agrícola de Santarém, para cruzar o empreendimento com o conhecimento científico. Foi deste modo que a Componatura se tornou na primeira empresa portuguesa a ter um fertilizante certificado, com lamas de ETAR.

A primeira venda do composto final, batizado Ferbio, foi para Espanha.

O desenvolvimento da atividade tem permitido a criação de postos de trabalho. Em 2009, eram dez colaboradores; hoje são 18; e em setembro deverão chegar aos 30. É nessa altura que a empresa se lançará noutra aventura: com o apoio do programa Qren, adquiriram novas máquinas e tecnologia no valor de 1,5 milhões de euros e vão produzir biogás. É uma forma de utilizar o metano presente nestes resíduos biológicos e acabar com as queixas dos vizinhos devido aos odores desagradáveis. Para este negócio, o casal lançou uma nova empresa, a CompoEnergy, que se sediará numa unidade de digestão anaeróbia de resíduos, também em Torres Novas. Numa primeira fase, o biogás será comercializado para a rede elétrica, mas a intenção é produzir hidrogénio a partir do biogás e utilizá-lo em todos os equipamentos motorizados da fábrica. “É preciso coragem para fazer isto agora. Mas a sorte protege os audazes”, atira Hortense.

GANHAR NA TEMPESTADE

O *networking* promovido pelos projetos europeus e em programas como e-Escolas, e o investimento em grandes empresas têm globalizado o negócio da Caixa Mágica

TUDO COMEÇOU com um prémio de 10 mil contos, em 2000, no concurso Milénio, numa parceria entre o *Expresso* e a Central de Cervejas. Paulo Trezentos era, então, recém-licenciado em Gestão e investigador da Adetti, um centro de investigação do Iscte. O projeto baseava-se na distribuição livre (em *open source*) do *software* Linux e, nesse dia percebeu que tinha um conceito de negócio que podia vingar. O que começara num pequeno gabinete transformou-se, em 2004, numa empresa, depois de um *spin-off* da Adetti, onde se mantém o centro de desenvolvimento e inovação de



Paulo Trezentos, 34 anos, diretor-geral da Caixa Mágica, agradece a crise

alguns dos produtos da Caixa Mágica Software, que, entre 2006 e 2009, multiplicou o negócio por 327 para 4,8 milhões de euros. “Persiste uma forte relação entre empresa e universidade”, explica o diretor-geral, de 34 anos.

Com a ajuda de dois sócios seniores, Vítor García e Mário Romão, Paulo Trezentos ergueu uma companhia que se move em duas áreas de negócios: a de *software*, com a distribuição portuguesa de Linux, vendida *on-line* e que está incluída no Magalhães e no programa e-Escolas, o que permitiu o volume de negócios alcançado em 2009; e a de consultoria, a partir do desenvolvimento de produtos específicos e gestão de projetos em *open source*, no Estado e em empresas como a EDP Inovação ou a PT.

BONANÇA NA CRISE

Outro campo da atividade da Caixa Mágica é a Investigação e Desenvolvimento. Em 2005, participaram no primeiro projeto europeu e, hoje, estão em três outros (com um orçamento de 500 mil euros para investigação).

Se há quem se queixe da crise, Paulo Trezentos até agradece: “Apanhámos a tempestade em boa forma, pois não temos custos financeiros associados a empréstimos. A crise favorece a procura de *software* livre: as licenças são dos custos mais pesados no orçamento das empresas.”

COMBATE AO DESPERDÍCIO

A rapidez no serviço e a manutenção de uma força de trabalho reduzida tem permitido à Fireprin II inovar na área da instalação de sistemas de segurança contra incêndios

SAÍAS GOMES, 35 ANOS, DIRETOR-GERAL da Fireprin II, costuma despedir-se com “cumprimentos anti-incendiários”, a apelar à natureza da empresa que dirige e que atua no sector da instalação de sistemas de segurança contra incêndios. A atividade está-lhe no sangue, já que quase sempre dedicou a sua carreira a proteger os outros do fogo. Foi em 2006 que entrou nesta organização, após ter montado o seu próprio negócio, o Total Fire. A partir de 2007, o aumento de solicitações por parte das empresas de construção civil permitiu à empresa ganhar negócio e o direito a um nome próprio, ainda



A Fireprin II espera beneficiar com a regulamentação da atividade

que decalcado da empresa-mãe, passando a dedicar-se em exclusivo à montagem e instalação de sistemas de segurança.

Segundo o responsável, “devem existir mais de 3 mil empresas neste sector, mas devemos ser das poucas que contam com

técnicos e instaladores internos, já que a maioria recorre à subcontratação de eletricitistas”. Aos atuais 12 colaboradores, é ministrada formação contínua, “crucial para prestar um serviço de maior nível. É importante destacarmo-nos nesse sentido”.

UMA LEGISLAÇÃO QUE AJUDA

Entre 2006 e 2009, a empresa passou de uma faturação na ordem dos 11 mil euros para 845 mil. As perspectivas para o futuro e que passam por uma nova mudança de nome (para Firetec) são ambiciosas, sobretudo porque a regulamentação do sector vem dar uma “ajudinha”: em 2008, o regime jurídico veio impor a regulamentação da atividade e a certificação das empresas a atuar neste mercado.

O controlo dos custos é um combate constante. “Cada obra paga-se a si mesma e nunca aceitamos obras abaixo do custo só para pôr as pessoas a trabalhar. Tudo isto conjugado permite-nos ter uma ótima liberdade financeira”, avança o responsável por uma empresa que tem deixado marcas em instalações industriais, comerciais e municipais um pouco por todo o país.

DE FORMIGA A FORMIGA...

...cresce a Wide Scope. A empresa de *software* para otimização de processos industriais e logística de transportes apoia-se na investigação para vencer

TODOS OS DIAS, A EQUIPA da Wide Scope, empresa de desenvolvimento de *software* específico para organizações, analisa a progressão dos caminhos desenhados pelos insetos e a dinâmica estabelecida entre as formigas. A empresa, que atua em áreas como o planeamento e sequenciamento de produção, logística e gestão de recursos humanos, recorre a processos biológicos para construir os algoritmos que estão na base dos programas informáticos que desenvolve. Foi a partir da mimetização das colónias de formigas que criaram o produto que hoje lhes proporciona mais receitas e que consiste numa aplicação informática que administra os custos operativos da gestão de frotas de transportes. “Avaliando o conjunto de encomendas, o número de viaturas e a sua capacidade, o *software* determina qual o percurso adequado a cada veículo, minimizando a frota necessária para a distribuição de todas as encomendas, reduzindo as distâncias percorridas e os custos da deslocação”, explica Filipe Carvalho, 34 anos, um dos fundadores desta companhia, criada em 2003.

Quando estudava Estatística e Investigação Operacional, na Faculdade de Ciências de Lisboa, Filipe Carvalho estava longe de imaginar o futuro enquanto empresário. Mas os projetos de investigação foram-no levando no caminho da tecnologia industrial: “Podemos modelar qualquer processo, mesmo que muito complexo, através de modelos matemáticos. Se for bem pensado, podem obter-se grandes ganhos de eficiência.” Ele e a sua sócia, Ana Oliveira, passaram a trabalhar para fábricas (no sector das tintas, da metalomecânica e dos curtumes) no sentido de conseguirem poupanças de tempo de produção. Começaram nos computadores “lá de casa” e, um ano depois de lançarem o negócio, já tinham acordos de



Filipe Carvalho, 34 anos, observa as formigas para criar *software* que garante vendas de 1 milhão de euros

transferência de tecnologia com organizações chilenas, brasileiras, alemãs e espanholas. Hoje, empregam mais cerca de 40 colaboradores (a maioria trabalha nos clientes, como consultores). “Os nossos projetos são feitos à medida do cliente e, tendo em conta a importância da gestão e redução de custos, é normal que os nossos produtos sejam cada vez mais procurados”, afirma Filipe Carvalho, explicando um volume de negócios que chega quase a 1 milhão de euros (em 2006, não passou dos 31 mil).

ADAPTAR A ESTRUTURA AO CRESCIMENTO

Em 2006, aproveitaram outro projeto europeu (no valor de 4 milhões de euros para três anos) e integraram um consórcio que lhes permitiu trabalhar com várias instituições de investigação, incluindo o centro de pesquisa do grupo Fiat e a Comissão de Energia Atómica. Foi na sequência deste programa que a Wide Scope se lançou na programação para a logística de transportes, entrando em força nas companhias

farmacêuticas, da distribuição alimentar e “em qualquer outras que tenham uma frota com mais de 20 viaturas”. Pouco depois, em 2008, era a vez da gestão de recursos humanos. Mais recentemente, o alvo foi redirecionado para o mundo financeiro: “Trabalhámos para um banco, num projeto de reposicionamento de dinheiro nas caixas Multibanco. Temos perfis de consumo para cada Multibanco, previsões de consumos e é em função destas variáveis que as caixas são geridas.” No futuro, o negócio passa por gerir mais ativos financeiros e concorrer a concursos públicos, como o que foi lançado para a gestão do subsistema de Alqueva. Mas o futuro também está em Angola, onde a Wide Scope acabou de entrar, acompanhando um parceiro nacional.

O rápido crescimento da empresa levou a que, no ano passado, a estrutura organizacional fosse repensada para responder às necessidades do número crescente de colaboradores, e o portefólio de produtos foi revisto para o tornar mais coerente e eficaz.

A NATA DAS MAIS VELOZES

A análise do volume de negócios e o número de colaboradores foram os dois dos critérios que levaram à seleção das 202 empresas gazelas portuguesas. Fique a conhecê-las

A S VONTADES JUNTARAM-SE e fez-se este estudo. A ideia partiu de Jorge Portugal, consultor da Casa Civil do Presidente da República para a Sociedade do Conhecimento e Inovação que, há muito, aspirava conhecer o perfil da “minoría vital” de empresas que estimulam a economia e promovem o emprego. A Informa D&B pretendia trabalhar os dados financeiros do tecido empresarial português que analisa desde 2006. Com os balanços financeiros de quatro anos de atividade já era possível traçar um “retrato fidedigno” destas organizações, considerou Teresa Menezes, diretora-geral da consultora. Da ação conjunta, nasceu a lista das “gazelas”. Para análise, foram consideradas todas as empresas não financeiras

que publicaram as contas nos quatro anos do estudo e que apresentam indicadores de atividade regular neste período. Deste universo de 226 877 organizações excluiram-se as financeiras e as que apresentaram atividade irregular (com volume de negócios e número de empregados equivalentes a zero num dos anos em análise). No total, ficaram 172 539 empresas elegíveis.

Procedeu-se então à aferição das companhias, segundo os critérios definidos por David Birch que, em 1980, estudou as gazelas. Consideraram-se todas as empresas com crescimento igual ou superior a 20% ao ano, durante um período de quatro anos (as

chamadas empresas de crescimento elevado – ECE) e, entre estas, aquelas com “idade inferior ou igual a cinco anos no início do período de observação” (as gazelas).

CRITÉRIOS PARA ESTE NICHOS

Como critérios de medição, foram escolhidos o crescimento por volume de negócios e o número de empregados, alcançados de forma orgânica o que, desde logo, excluiu as companhias que cresceram por via de fusões e aquisições. Foram, depois, afastadas as organizações de dimensão reduzida (com menos de dez trabalhadores e receitas abaixo dos 0,5 milhões de euros no final do período de análise). Deste modo, foram encontradas as 620 ECE portuguesas e, depois de aplicada a regra da idade inferior ou igual a cinco anos de cada empresa no início de 2006, conheceram-se as 293 organizações que serviram de base ao estudo.

A lista que a seguir se apresenta exclui-se as empresas que apresentam níveis de risco elevado (resultados líquidos negativos, em 2009; indicador de risco elevado; ações e/ou processos de insolvência; e dívidas à segurança social e/ou Dgci): no final, são 202 as empresas gazelas que apresentam indicadores de sustentabilidade em termos de risco de negócio. ■

DO CONJUNTO DE 293 EMPRESAS GAZELAS EXTRAIU-SE O FILET MIGNON DE 202 EMPRESAS COM INDICADORES DE NEGÓCIO SUSTENTÁVEIS

→ AS MELHORES DAS MAIS RÁPIDAS

Nome	Sector de atividade	Região	Volume negócios 2009 (em milhares)	Empregados 2009	Resultados líquidos 2009 (em milhares de euros)	Var. volume negócios 2006-2009 (%) (preços de 2009)	Variação empregados 2006-2009 (%)	Var. vol. negócios 2006-2009 (absoluta a preços de 2009, em milhares)	Variação empregados 2006-2009 (absoluta)	Peso exportações vol. negócios 2009 (%)
Primeit	SV	L	5 961	107	1 185	84 636,48	5 250	5 954	105	6,1
Fireprin II	SV	N	845	11	0,6	7 147,68	450	834	9	0,0
Ramos Catarino Dois	CT	C	2 888	11	269	6 880,59	175	2 847	7	0,0
Onsalesit	RT	N	7 372	22	479	6 781,58	633	7 264	19	65,2
Acosiber	IT	N	1 003	24	63	5 513,96	500	985	20	46,7
Vigi	SV	L	2 524	180	109	4 819,43	5 900	2 473	177	0,0
Centro Rep. Lazer Fonte Serrã	SV	ALT	589	26	92	4 379,30	225	576	18	0,0
Caixa Mágica Software	IT	L	4 819	12	1 021	3 325,52	300	4 678	9	0,0
Construgomes	CT	N	1 536	46	5	2 923,22	1 433	1 485	43	21,4
Wide Scope	TC	L	940	10	84	2 856,33	400	909	8	0,0
365	SV	C	1 018	126	4	2 810,07	641	983	109	0,0
Café 3	AR	L	9 255	251	295	2 789,35	3 486	8 934	244	0,0
Cidadelhe	CT	N	1 930	67	332	2 324,56	857	1 850	60	99,6
Vertente Humana	SV	L	8 862	1 098	191	2 030,58	1 793	8 446	1 040	0,0
José & Sérgio Carolino	CT	ALG	1 874	16	0,6	1 941,19	129	1 783	9	0,0
Ponte Destro	CT	N	1 154	12	3	1 799,87	200	1 093	8	0,0
Componatura	GEA	ALT	1 238	11	357	1 718,39	267	1 170	8	0,0
Lufthafen	SV	C	1 644	10	147	1 555,21	900	1 545	9	1,2
Sucesso 24 Horas	SV	L	5 801	17	36	1 546,18	1 600	5 449	16	0,0
Omena	GR	L	703	10	43	1 407,26	900	657	9	0,0
Fiscalpreve	SV	C	856	34	1	1 230,60	3 300	792	33	0,0

Nota: Esta tabela diz respeito aos resultados apurados até ao último dia 15 de abril de 2011.

Sectores de atividade: **APPC** – Agricultura, pecuária, pesca e caça; **IT** – Indústria transformadora; **SV** – Serviços; **TC** – Telecomunicações; **GR** – Grossista; **CT** – Construção; **RT** – Retalhista; **GEA** – Gás, eletricidade e água;

AR – Alojamento e restauração; **TP** – Transportes; **AI** – Atividades imobiliárias

Regiões: **L** – Lisboa; **C** – Centro; **N** – Norte; **ALT** – Alentejo; **ALG** – Algarve; **M** – Madeira

Nome	Sector de atividade	Região	Vol. negócios 2009 (em milhares)	Empregados 2009	Resultados líquidos 2009 (em milhares de euros)	Var. volume negócios 2006-2009 (%) (preços de 2009)	Var. empregados 2006-2009 (%)	Var. vol. negócios 2006-2009 (absoluta a preços de 2009, em milhares)	Var. empregados 2006-2009 (absoluta)	Peso exportações vol. negócios 2009 (%)
Soltráfego	CT	N	3 973	40	91	1 213,76	400	3 671	32	1,5
Actualsales	SV	L	7 574	24	1 591	1 175,34	2 300	6 980	23	34,8
Your Office	SV	L	715	24	8	1 158,83	1 100	658	22	0,0
Opentek	TC	L	1 042	17	50	1 146,47	1 600	959	16	0,0
ETPM	SV	L	1 068	28	143	1 089,84	1 300	978	26	0,0
Trifacelos	CT	N	1 653	46	33	1 015,58	2 200	1 504	44	0,0
Phytoderm	GR	L	1 124	15	32	921,78	275	1 014	11	0,0
Saladas & Prazeres	AR	L	859	44	6	798,71	1 000	763	40	0,0
Strategiquiest	GR	N	7 740	10	92	748,71	900	6 828	9	81,8
JP Vending	GR	N	1 330	18	5	681,50	800	1 160	16	0,1
Bradco	IT	N	2 891	46	295	657,26	77	2 509	20	99,4
Moser Portugal	RT	C	2 977	16	45	651,58	700	2 581	14	66,6
Eurocover	IT	ALT	794	10	46	651,49	233	688	7	1,1
Oliveira & Castim	CT	L	514	12	133	649,64	300	445	9	0,0
Obrimix	CT	C	725	11	25	639,32	83	627	5	0,0
EBT	CT	N	925	12	41	633,54	300	799	9	0,0
Projectacon	CT	N	1 648	18	29	633,44	50	1 423	6	0,0
Inplenitus	SV	C	2 110	12	68	631,11	200	1 821	8	0,0
AT Informática	SV	N	2 283	48	119	614,77	220	1 964	33	0,0
DPP	GR	C	20 506	17	95	611,35	143	17 623	10	0,0
Inst. Valenciano Infertilidade	SV	L	2 817	26	69	610,10	62,5	2 420	10	0,0
Outsoft	TC	C	1 566	52	28	599,77	767	1 342	46	0,0
Consulsado	SV	L	2 894	88	29	587,53	389	2 473	70	0,8
FH – Future Healthcare	SV	L	778	16	65	563,90	433	661	13	0,0
Randstad Clinical	SV	L	10 685	316	430	561,17	31 500	9 069	315	0,0
O Refúgio dos Fidalguinhos	SV	L	600	21	48	554,17	40	508	6	0,0
Decorpaços	GR	N	1 021	32	27	541,96	700	862	28	0,0
Cosminho e Damiãozinho	SV	L	582	26	10	529,91	2 500	490	25	0,0
Betão Ponte	IT	N	6 709	13	115	520,43	550	5 628	11	0,0
Pessoas & Impressões	IT	C	2 701	29	247	516,03	480	2 262	24	5,5
Limpinox	IT	N	510	13	51	511,80	18	427	2	5,7
Martins & Reis	SV	C	695	10	110	511,19	233	581	7	0,1
NSEC	TC	N	1 212	12	76	506,03	100	1 012	6	44,3
Pombalverde	APPC	C	1355	13	129	485,52	44	1 123	4	0,0
Duarte Sousa & Magalhães	CT	L	1 234	22	198	484,64	214	1 023	15	98,9
Sensys	GR	N	2 880	13	102	481,54	333	2 384	10	99,3
Curioscorte	SV	N	2 347	104	75	473,02	395	1 937	83	100,0
Exuvent	GR	L	3 289	20	103	463,19	300	2 705	15	0,0
MPS Farmacêutica	GR	L	15 927	15	70	456,57	114	13 065	8	29,4
Serpo Serralharias	IT	N	5 443	64	398	452,11	220	4 457	44	0,0
Myid	SV	N	1 042	13	1	443,27	225	850	9	10,3
Cleda Plus	TP	C	1 279	12	25	443,18	300	1 044	9	22,7
AD Mensuram	SV	L	657	17	5	442,33	750	536	15	0,0
Euroalmeida	TP	N	1 631	12	9	440,17	1 100	1 329	11	0,0
Viamapa	SV	N	1 815	54	311	438,70	315	1 478	41	0,0
Carpintaria Pentágono	CT	C	835	13	48	423,04	117	675	7	0,0
Flextec	SV	L	1 117	27	57	413,31	800	900	24	0,0
Bento Sena Gorjão	IT	ALT	633	17	98	412,50	183	510	11	0,0
Filpalcos	SV	N	826	12	47	409,60	200	664	8	0,0
Luís, Vitaliano & Luis	RT	L	8 268	103	115	405,64	390	6 633	82	1,3
Brand Fiction	SV	L	4 164	13	368	397,70	225	3 327	9	23,3
Abílio Peniche Silva Pereira	RT	N	1 622	42	27	389,90	600	1 291	36	0,0
Cares Multiassistance	SV	L	3 849	26	591	388,51	271	3 061	19	0,0
Gondavac	CT	N	794	12	63	387,21	140	631	7	0,0
Futurcapital	SV	L	1430	19	252	376,91	533	1 130	16	0,0
Cidalina Silva	APPC	ALT	898	17	247	373,59	70	709	7	0,0
VSA Inovação	SV	L	1 978	25	96	370,41	525	1 558	21	3,1
Worldvision	TC	L	3 025	38	1 023	357,95	217	2 365	26	6,8
VGv	RT	N	1 900	14	16	357,59	250	1 485	10	0,0
Footside	GR	N	2 817	16	212	357,49	300	2 202	12	10,7
Manz Consultores	SV	L	1 457	13	237	353,04	1 200	1 135	12	0,0

Nota: Esta tabela diz respeito aos resultados apurados até ao último dia 15 de abril de 2011.

Sectores de atividade: APPC – Agricultura, pecuária, pesca e caça; IT – Indústria transformadora; SV – Serviços; TC – Telecomunicações; GR – Grossista; CT – Construção; RT – Retalhista; GEA – Gás, eletricidade e água;

AR – Alojamento e restauração; TP – Transportes; AI – Atividades imobiliárias

Regiões: L – Lisboa; C – Centro; N – Norte; ALT – Alentejo; ALG – Algarve; M – Madeira

Nome	Sector de atividade	Região	Vol. negócios 2009 (em milhares)	Empregados 2009	Resultados líquidos 2009 (em milhares de euros)	Var. volume negócios 2006-2009 (%) (preços de 2009)	Var. empregados 2006-2009 (%)	Var. vol. negócios 2006-2009 (absoluta a preços de 2009, em milhares)	Var. empregados 2006-2009 (absoluta)	Peso exportações vol. negócios 2009 (%)
Isete	GEA	N	922	26	37	352,84	136	719	15	0,0
Sofipedreiros	CT	C	814	16	13	351,89	33	634	4	0,0
Silvastec	IT	C	1 672	23	120	349,45	2 200	1 300	22	74,4
Noniussoft	IT	N	861	30	108	347,08	275	668	22	10,8
Lusopaladar	GR	N	3 676	20	44	344,27	900	2 848	18	97,9
Printerman	GEA	N	912	14	83	343,74	367	706	11	0,0
Transportes Interbatalha	TP	C	2 407	25	9	338,23	525	1 858	21	48,5
Espaço Central	RT	N	1 411	17	11	332,92	325	1 085	13	0,0
Aquecinova	CT	N	808	16	10	331,07	220	621	11	0,0
Casas do Oeste	CT	L	680	11	8	330,82	83	522	5	0,0
Rede Record de Televisão	SV	L	4 250	39	2 738	328,22	26	3 257	8	35,3
Manuel Luís de Sousa Pinto	CT	N	1 645	33	129	324,70	32	1 258	8	0,0
Conceptclima	CT	N	880	14	23	324,43	250	673	10	0,0
APTS	IT	C	1 218	29	20	311,41	222	922	20	0,0
Vários Sabores	RT	C	945	15	16	309,76	275	714	11	0,0
Ripórtico	SV	C	660	11	47	306,45	120	497	6	43,3
Celso Pereira & Sobreira	CT	C	568	11	18	302,73	175	427	7	0,0
M. Campos Silva	IT	N	618	14	30	302,59	100	464	7	6,0
Serfical	IT	N	1 759	23	167	301,76	130	1 321	13	95,9
Cepcom	RT	N	2 280	22	17	300,93	83	1 711	10	0,0
Aveileva	CT	C	600	10	82	297,30	150	449	6	3,0
MFIT	SV	L	1 091	12	48	296,79	200	816	8	0,0
PVC Star	IT	N	1 595	12	26	296,33	1 100	1 193	11	98,9
Interprev	SV	C	1 806	42	182	295,98	180	1 350	27	0,0
Doce Satisfação	IT	M	902	40	2	287,11	300	669	30	0,0
Ibermonteiro	CT	L	908	60	37	286,92	900	673	54	64,4
Kikadoce	GR	N	1 748	15	47	285,13	200	1 294	10	0,0
Prazer do Mar	TP	M	616	11	121	284,56	57	456	4	2,2
Keyknowledge People	TC	L	1 406	30	174	282,75	400	1 039	24	0,7
Irmãos Costa Silva	GR	N	1 989	10	96	280,41	150	1 466	6	16,0
Bairro do Sol	CT	N	1 063	25	11	275,78	92	780	12	0,0
Cintramédica	SV	L	1 434	10	133	274,49	67	1 051	4	0,0
Estrela do Atlântico	TP	L	666	11	1	274,36	120	488	6	0,0
Arborlusitania	APPC	C	1 346	31	170	272,44	288	985	23	7,6
Var3F	TC	N	3 719	55	156	269,34	323	2 712	42	1,6
Abreu & Delgado	AR	N	1 746	44	2	264,29	450	1 267	36	0,0
Hirdant	SV	N	718	13	13	260,63	117	519	7	0,0
Waynext	TC	L	1 377	13	362	256,87	160	991	8	7,3
Savimafaro	AR	L	606	10	7	255,57	400	436	8	0,0
Go Well	AR	L	9 112	204	91	253,74	300	6 536	153	0,0
António Pinto	CT	L	734	12	2	252,53	100	526	6	0,0
Phonepro	CT	L	1 873	17	7	252,38	55	1 341	6	0,0
Amore Nostrum	SV	N	733	11	230	251,16	22	524	2	0,0
Algarcava	CT	ALG	1 092	22	123	249,99	175	780	14	0,0
ADS – Águas da Serra	GEA	N	2 718	15	792	249,19	88	1 940	7	0,0
Colégio Santo André	SV	L	2 802	94	118	247,24	71	1 995	39	0,0
Bruno-TIR	TP	N	3 303	22	25	245,33	267	2 346	16	93,8
Geoterme	TC	L	1 435	14	101	244,74	133	1 019	8	0,0
Gaivão & Peixoto	GR	ALT	1 521	29	15	240,61	263	1 074	21	99,3
Visionware	TC	N	2 070	25	16	236,63	127	1 455	14	9,2
Churrasqueira Portuguesa da Avenida	AR	N	822	24	10	229,27	41	572	7	0,0
B-Simple	TC	N	688	14	55	228,01	180	478	9	0,0
Portela & Fontoura	CT	N	679	17	28	222,30	42	463	5	0,0
Geototal	CT	L	539	14	2	221,55	75	371	6	0,0
Paivadoce	IT	N	846	23	18	220,28	156	582	14	1,0
Construção Civil Abifabruel	CT	N	2 065	62	25	219,61	170	1 419	39	100,0
Iberlift Portugal	GR	L	8 318	25	244	216,11	14	5 687	3	10,8
Portsimi	SV	N	5 822	192	660	215,27	121	3 976	105	28,2
Metacase	IT	L	2 292	36	548	213,48	100	1 561	18	40,3
António Manuel de Jesus Rocha	CT	N	729	16	7	207,04	100	491	8	0,0
Coridal	GR	N	1 120	14	61	203,34	133	751	8	0,0

Nota: Esta tabela diz respeito aos resultados apurados até ao último dia 15 de abril de 2011

Sectores de atividade: APPC – Agricultura, pecuária, pesca e caça; IT – Indústria transformadora; SV – Serviços; TC – Telecomunicações; GR – Grossista; CT – Construção; RT – Retalhista; GEA – Gás, eletricidade e água;

AR – Alojamento e restauração; TP – Transportes; AI – Atividades imobiliárias

Regiões: L – Lisboa; C – Centro; N – Norte; ALT – Alentejo; ALG – Algarve; M – Madeira

Nome	Sector de atividade	Região	Vol. negócios 2009 (em milhares)	Empregados 2009	Resultados líquidos 2009 (em milhares de euros)	Var. volume negócios 2006-2009 (%) (preços de 2009)	Var. empregados 2006-2009 (%)	Var. vol. negócios 2006-2009 (absoluta a preços de 2009, em milhares)	Var. empregados 2006-2009 (absoluta)	Peso exportações vol. negócios 2009 (%)
Armis	TC	N	2 162	47	152	197,51	147	1 435	28	4,9
Frioreface	CT	L	559	12	6	193,19	33	368	3	0,0
Master Distância	SV	L	5 260	72	208	193,07	188	3 466	47	0,0
M. & V. Sousa	RT	L	12 139	24	80	192,61	118	7 991	13	0,0
Picar	GR	N	930	10	18	192,01	0	612	0	0,0
Elemento Digital	TC	L	1 207	16	49	189,61	100	790	8	3,2
Mais Conforto Frio	RT	N	967	10	13	189,43	150	633	6	0,0
Psiengine	TC	L	1 143	17	71	188,74	113	747	9	35,1
Pacto MP	AI	N	3 276	132	85	183,98	78	2 122	58	0,0
Jomolpla	IT	N	931	11	130	182,88	83	602	5	0,0
Gomes & Mendes da Silva	CT	N	557	11	6	182,13	22	359	2	0,0
Construções Alto da Barreira	CT	C	658	11	2	181,09	22	424	2	0,0
Mohsin & Iassine	RT	L	695	21	16	177,90	600	445	18	0,0
Leiripraga	SV	C	685	11	82	177,39	175	438	7	0,0
Nuno Carvalho	CT	ALT	1 314	16	71	176,26	100	838	8	16,2
Qualend	SV	L	631	12	16	175,63	300	402	9	0,0
Ferreira Mainini	SV	N	1 256	14	59	175,16	100	799	7	5,9
Papel Alves & Alves	IT	N	765	10	18	174,90	400	487	8	0,1
3GPhone	GR	N	1 687	33	46	173,38	267	1 070	24	0,0
Anadiagro	GR	C	3 520	19	75	169,24	111	2 213	10	0,0
Plenavia	CT	C	1 911	16	12	168,31	23	1 199	3	0,0
Perfichapa	GR	C	5 699	19	285	167,29	171	3 567	12	4,2
Eurohida	IT	L	643	19	3	162,54	171	398	12	0,0
SAOV – Sociedade Agrícola Ouro Vegetal	IT	C	1 053	63	52	162,04	40	651	18	0,1
Rizos Modas	RT	N	865	15	47	161,10	150	534	9	0,0
Magripedra	IT	N	1 119	78	1	159,19	34	688	20	0,0
Kitur	IT	C	926	15	8	159,14	150	569	9	0,0
GAC	GR	L	4 581	11	102	156,06	120	2 792	6	9,2
Selidomus	SV	N	594	12	33	156,04	71	362	5	0,0
Avimares	RT	N	736	10	16	152,02	233	444	7	0,0
Actelion Pharmaceuticals Portugal	GR	L	11 358	10	512	150,33	43	6 821	3	0,0
Vimasol	CT	N	2 056	20	20	150,12	100	1 234	10	0,8
EDP – Estudos e Consultoria	SV	L	11 519	388	2 579	148,92	86	6 892	179	0,0
A. F. Costa	RT	N	904	35	42	146,07	75	537	15	0,1
Jóia do Campo	GR	L	875	11	49	145,74	22	519	2	0,0
Believe	RT	L	2 753	11	29	144,90	57	1 629	4	0,0
Lourenço & Filhos	IT	C	873	12	72	143,82	71	515	5	0,0
Hugo Fernandes	IT	C	1 658	15	76	143,17	114	976	8	24,0
António Francisco Ferreira de Brito	IT	N	538	12	9	142,58	71	316	5	1,2
Sérgio Bragança	CT	N	788	50	108	137,89	127	457	28	0,0
Idosos em Família, Fernanda Luís & Filhos	SV	C	1 166	43	89	137,12	105	674	22	0,0
Pinto & Ribeiro	RT	L	825	11	20	137,09	83	477	5	0,0
Cabana Fresca	SV	ALG	1 258	27	198	134,72	170	722	17	0,0
Submerci	CT	C	1 345	25	18	132,95	32	768	6	0,0
TBP	SV	N	694	16	10	130,77	129	393	9	0,0
Edibarra	CT	N	6 578	272	85	128,18	65	3 695	107	0,0
CARF	TP	L	1 244	31	38	125,28	94	692	15	0,0
Interpisos	CT	C	568	20	4	123,56	100	314	10	36,7
Com-Prensa	IT	N	876	16	93	120,93	129	480	9	2,3
RSA	SV	L	3 865	113	193	118,67	88	2 098	53	0,0
Lima & Sá	CT	N	578	15	5	117,72	0	313	0	0,0
Peviestampa	IT	N	1 324	21	184	116,01	17	711	3	45,2
Bernardo da Costa	GR	N	2 613	16	48	110,44	167	1 371	10	3,8
Labormais	SV	C	2 060	126	99	108,61	83	1 072	57	8,5
A. C. S. B. Martins	CT	N	2 104	15	122	106,71	7	1 086	1	0,0
Securitas Direct Portugal	SV	L	24 636	414	2 071	103,77	77	12 546	180	0,0
J. C. Salvador	CT	ALT	1 415	19	23	97,66	36	699	5	0,0
ZT Two Image	RT	N	11 625	200	245	90,28	83	5 516	91	9,0

Nota: Esta tabela diz respeito aos resultados apurados até ao último dia 15 de abril de 2011.

Sectores de atividade: APCC – Agricultura, pecuária, pesca e caça; IT – Indústria transformadora; SV – Serviços; TC – Telecomunicações; GR – Grossista; CT – Construção; RT – Retalhista; GEA – Gás, eletricidade e água;

AR – Alojamento e restauração; TP – Transportes; AI – Atividades imobiliárias

Regiões: L – Lisboa; C – Centro; N – Norte; ALT – Alentejo; ALG – Algarve; M – Madeira