

OPINIÃO

A gestão do conhecimento e a capacidade inovadora

A problemática do conhecimento é uma constante na vida do homem, mas apenas recentemente a comunidade científica e empresarial reconheceu a sua importância no processo de criação de valor e como fator diferenciador das pessoas, empresas e países. Portanto, as referências à utilização, identificação, criação, transformação e disseminação do conhecimento entre ou por empresas são ainda incipientes. Este facto não subtrai importância à temática centrada no conhecimento, bem

pelo contrário, agrega urgência à pesquisa de “soluções” baseadas em conhecimento. Os termos associados ao conhecimento são, entre outros, conhecimento, gestão do conhecimento, capital intelectual, organizações do conhecimento, era ou economia da informação, era ou economia do conhecimento e ativos intangíveis.

Centrado no estudo do conhecimento, a literatura de gestão, distingue duas vertentes de estudo: uma centrada na gestão dos ativos de conhecimento (como a criação, captura, transformação e uso do conhecimento) e



HELENA SANTOS RODRIGUES
Doutorada em Ciências
Empresariais
hsantos@estg.ipv.pt

outra vertente centrada no conhecimento como um activo empresarial estratégico que deve ser gerido para melhorar o desempenho organizacional mas numa perspetiva estratégica, com foco na criação de valor e extração (melhoria das capacidades de criação de valor).

Sendo que o conhecimento e os ativos intangíveis, entre outros ativos imateriais, são a base do capital intelectual. Este é usualmente analisado de forma tripartida, considerando que é constituído por três componentes base, o capital humano, capital estrutural e capital relacional. O capital humano representa o conhecimento, o talento e a experiência dos funcionários, o capital estrutural representa as bases de conhecimento da empresa como, por exemplo, bancos de dados, arquivos e rotinas organizacionais). O capital relacional representa o conhecimento derivado das relações que a empresa tem com qualquer entidade exterior à empresa, como: fornecedores, clientes, credores, entre outros.

(Continua na página seguinte)

accelper
consulting iberia
**Accelerating Your
Business Performance**
www.accelperiberia.com

ÍNDICE

Opinião.....	1
Notícia	2
Editorial.....	2
Redes sociais	3
Notícias	6
Agenda de eventos.....	6
Opinião.....	7
Financiar a inovação.....	8

PUB



Guia de POUPANÇA FISCAL

Um guia **prático e essencial** com cerca de 100 perguntas e respostas.

Inclui **140 exemplos e cálculos** de situações que se aplicam ao **seu caso** concreto.

Tudo o que lhe interessa saber sobre o seu **IRS 2011**.

Uma edição a não perder.

Autor: Pedro Cruz
Preço: 4,90 €
Formato: 29,7 x 21 cm
Páginas: 104

VidaEconómica

1€=1 ponto
Exclusivo para
compras online

OPINIÃO

A gestão do conhecimento e a capacidade inovadora

(Continuação da página anterior)

É consensualmente aceite que as empresas de maior sucesso são as que utilizam os seus ativos de conhecimento melhor e mais rápido que a concorrência. É, também, usual considerar que as empresas com recursos intelectuais superiores compreendem melhor do que a concorrência como explorar, alavancar, combinar e configurar recursos e capacidades, até porque são estas empresas as que conseguem uma combinação e configuração distintiva destes recursos e capacidades para proporcionar mais valor aos seus clientes do que os seus concorrentes, como, por exemplo, através da inovação que é reconhecida como um motor da competitividade empresarial e inclusive da competitividade nacional.

Os investigadores estão há anos a investigar de forma contínua questões de interesse para os executivos, como, por exemplo, porque é que algumas empresas

são capazes de gerar ou adotar mais inovações do que outras. Mas, apesar da intensa investigação, a literatura sugere que estas questões não foram ainda suficientemente respondidas e recomendam que se intensifique a investigação para identificar as características das empresas inovadoras. Neste sentido, o que parece reunir consenso é a importância do Capital Intelectual como fonte de valor para a empresa e a importância deste para a inovação e para a competitividade das empresas. Talvez porque, como considerava Schumpeter (1934), a inovação dá poder de monopólio, ainda que transitório, aos empresários inovadores.

A globalização dos mercados também acrescenta urgência à descoberta dos métodos que permitam medir e gerir os ativos de conhecimento porque o conhecimento parece representar a fonte de vantagem competitiva sustentável, uma vez que o conhecimento é um recurso indissociável da capacidade inovadora.

NOTÍCIA

Novas oportunidades de negócio em franchising para todo o país

Franchise Roadshow 2012

31 de março - Faro | 21 de abril - Coimbra | 23 de junho - Évora | 14 de julho - Castelo Branco | 22 de setembro - Braga | 20 de outubro - Viseu | 17 de novembro - Porto

O Instituto de Informação em Franchising (IIF) acaba de lançar o Franchise Roadshow, uma plataforma de encontros de negócios do setor do franchising que irá percorrer, entre março e novembro de 2012, sete capitais de distrito, que representam 40% do poder de compra nacional e que pretende ser um impulsor do empreendedorismo regional, em articulação com instituições nacionais e locais.

Tendo em conta o atual contexto económico e a necessidade emergente de encontrar alternativas profissionais, que colmatem situações de instabilidade profissional ou mesmo de desemprego, o IIF criou o Franchise Roadshow, um projeto de âmbito nacional, mas de vocação local. Com base numa lógica de comunicação, que combina transversalidade e proximidade, esta plataforma irá permitir, aos operadores do setor do franchising, o contacto direto com um público investidor segmentado e selecionado, através de encontros de negócios como forma de comunicação entre empreendedores e marcas, em Faro, Coimbra, Évora, Castelo Branco, Braga, Viseu e Porto.



EDITORIAL

Votos de um Bom 2012.

Este ano vai ser o ano da verdade, ou seja, seremos capazes de ultrapassar sem causar muitos danos no nosso tecido empresarial com a aplicação das medidas de austeridade impostas à população depois de andarmos a viver acima das nossas possibilidades... ou não seremos?

Precisamos neste momento de boas notícias, mas não precisamos das notícias que nos habituaram durante muito tempo, como seja a "embriaguez" do futebol e de outros pequenos ou grandes feitos, que serviram nitidamente para nos distrair da realidade dura que nos esperava.

Precisamos de ouvir que existem planos claros de fomento à revitalização da indústria, da diplomacia económica, não só para vender ativos, mas para a captação de investimento estrangeiro em Portugal, que se possa medir pela criação de postos de trabalho e não pelo montante de investimento, que muitas das vezes foi feito à custa de subsídios estatais, como forma de "sedução" para essas empresas. Precisamos de uma política económica que esteja de acordo com investimentos de longo prazo, que ultrapasse os possíveis governos, pois esse desiderato está para além dos ciclos políticos. Precisamos das agências governamentais a funcionar no exterior como verdadeiros motores de captação de investimento e também como "comerciais" de setores específicos da nossa indústria ou serviços, para que possam apresentar uma estratégia concertada em termos de imagem e não situações pontuais, hoje o turismo, amanhã a cortiça e depois sabemos lá o quê. Imagem de Portugal deve ser "vendida" (e não tenham medo da expressão) e a construção desta imagem deve integrar alguns dos valores que os clientes procuram, confiança, qualidade e a certeza que fazemos bem, mas para isso a casa tem de ser arrumada e fortalecer as empresas e em vez de medidas que se aplicam à economia de uma forma geral, apoiar com reduções fiscais quem cria emprego e quem pretende exportar, abandonando algum preconceito da dimensão das empresas que pretendem exportar, pois em algum momento as nossas empresas exportadoras também foram pequenos exportadores. Temos de tornar as nossas empresas mais competitivas no exterior, mas para isso têm de ser fortes e esse papel em certa medida também é da responsabilidade dos governos, sendo que a parte dos empresários continua a ser feita.

Vamos Inovar e empreender!

JORGE OLIVEIRA TEIXEIRA
jorgeteixeira@vidaeconomica.pt

REDES SOCIAIS

O LinkedIn e o networking entre profissionais

O LinkedIn é, sem dúvida, a rede social que se posicionou nos últimos anos como a principal referência para as relações entre profissionais, com mais de 130 milhões de utilizadores registados no final de 2011, que numa percentagem significativa podem ser considerados como decisores nas suas empresas.

Nesta rede os utilizadores podem dar a conhecer o seu perfil detalhado, com toda a informação mais relevante da sua trajetória académica e profissional. Além disto, o LinkedIn oferece serviços interessantes para desenvolver as relações entre profissionais, como são os grupos de debate, a gestão das recomendações, as ferramentas de busca para localizar profissionais de um determinado sector,

empresa e/ou zona geográfica. Existem atualmente vários milhões de grupos de debate especializados nas temáticas mais diversas dentro do LinkedIn, onde os utilizadores compartilham notícias, opiniões e pontos de vista, assim como documentos técnicos, apresentações profissionais, propostas de colaboração, etc.

Desta forma, os grupos de debate configuram-se no ponto de encontro virtual para os profissionais de um determinado setor de atividade, tecnologia e/ou zona geográfica, constituindo uma excelente ferramenta para facilitar o contacto e a localização de especialistas em determinado tema.

Mais recentemente, o LinkedIn disponibilizou blogs dentro da

sua própria rede, como um serviço adicional para que os utilizadores possam aceder, apresentar ou difundir informação sobre um determinado tema ou atividade profissional.

Para facilitar a localização de profissionais com experiência num determinado sector ou tipo de organização, esta rede social pode

ser considerada como um potente motor de busca.

Não obstante, algumas das características dos filtros desta ferramenta de busca só estão disponíveis para os utilizadores que dispõem de uma conta avançada, tal como se mostram na imagem seguinte (as opções avançadas aparecem desabilitadas).

Consultor de seguridad 5 of 422 profiles | See all profiles on LinkedIn >

Alvaro Gómez Vieites [View Full Profile](#)
 Profesor Asociado Escuela de Negocios Caixanova
 Vigo y alrededores, España | Internet
 Current: Consultor Asociado en Bridged World, S.L., Profesor asociado en ESEUNE, Director del programa Executive MBA en Escuela de Negocios Caixanova, Con...
 Past: Gestor TIC del Plan Gallego de I+D+i en Xunta de Galicia - Dirección Xeral I+D+i, Profesor Asociado en Universidad de Vigo, Socio-Consultor respo...
 Education: Universidad Nacional de Educación a Distancia - U.N.E.D., Universidad Nacional de Educación a Distancia - U.N.E.D., Universidad Nacional de Educa...
 Summary: Álvaro Gómez en la actualidad es profesor asociado de la Escuela de Negocios Caixanova (desde 1996) y Director del Programa Executive MBA, activi...

Consultor de Seguridad en Informática 64 [View Full Profile](#)
 Madrid y alrededores, España | Seguridad del ordenador y de las redes
 Current: Consultor de Seguridad en Informática 64
 Education: Universidad Rey Juan Carlos, Universidad Rey Juan Carlos, Universidad Politécnica de Madrid, Universidad Europea de Madrid

Consultor en PrevenciOn Riesgos Laborales en AICA - Asociacion de Empresarios de Alcobendas [View Full Profile](#)
 Madrid y alrededores, España | Sanidad, bienestar y buena condición física
 Current: Consultor en PrevenciOn Riesgos Laborales en AICA - Asociacion de Empresarios de Alcobendas, Auditor de Prev. Riesgos Laborales y OSHAS 18001 en ...
 Past: Ponente en Congreso en Congreso de la Risa en Portugal, Portavoz de la SEMST en Sociedad Española de Medicina T Seguridad del Trabajo (SEMST), pa...
 Education: Foro Sagardoy de PRL, Instituto de Salud Carlos III, Hospital Universitario de San Carlos (UCM), Universidad Complutense de Madrid, Universidad C...
 Summary: Como Ejecutivo de Telefonica y Grupo BP Oil durante 30 años he liderado proyectos nacionales e internacionales en toda Europa trabajando en una N...

Figura 1. Lista de especialistas num determinado tema (segurança informática) dentro do LinkedIn

Dentro desta rede social as recomendações ocupam um lugar importante para o utilizador, podendo enviar e/ou receber de outros membros do LinkedIn que fazem parte da sua rede de contactos. Estas recomendações passam a fazer parte do seu perfil público na rede social, podendo ser consultadas por outros utilizadores. Não obstante, a qualquer momento o autor de uma recomendação pode realizar uma modificação no texto da mesma e também pode optar por eliminá-la se decidiu alterar a sua opinião sobre a pessoa objecto de recomendação.

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

Facebook EMPRESARI@S EN ... Alvaro Gómez Vieit... x +

http://www.linkedin.com

Recomendaciones de Alvaro

Director of Executive MBA program
 Caixanova Business School

Alvaro has been an enthusiastic, motivating and well oriented teacher of Technical Environment in the XIX Executive MBA program, excelled from the outstanding average level of the course, and will for sure perform as superbly as director for the XX Executive Program. 20 de enero de 2010

Antonio Marono, Student, Escuela de Negocios Caixanova
 estaba con otra empresa cuando trabajó con Alvaro en Caixanova Business School

Consultant focused in Innovation, IT, Information System and Information Security
 Freelance

Recomiendo sin duda el trabajar con Álvaro por su visión, visiónn y visión. Tiene un enorme conocimiento y capacidad de comrccección que hacen muy valorables sus opiniones. Es un placer trabajar con él por que finalmente los resultados se cumplen. 13 de septiembre de 2010

Sus mejores cualidades: Grandes resultados, Experto, Buena calidad-precio

Xoán Martínez Reboredo,
 ha contratado a Alvaro como Consultoria el 2009

*Alvaro lideró la consultoría relativa al Proyecto de Adaptación a la Ley Orgánica de Protección de datos, de nuestro grupo de empresas.

Todo un experto, y un excelente profesional.

Contaremos con el en un futuro sin ninguna duda.* 9 de junio de 2010

Sus mejores cualidades: Grandes resultados, Experto, Gran integridad

Manuel Montes Pérez,
 ha contratado a Alvaro como Asesor de tecnología de la información el 2009

Álvaro es un profesional incansable, con una sed inagotable de conocimientos. Es además un gran compañero, solidario y muy cooperativo. Por otro lado, se caracteriza por su gran capacidad docente, por lo que siempre que trabajas con él aprendes algo. Domina perfectamente todas las situaciones de trabajo y conoce bien al cliente. En definitiva, una mente privilegiada y a la vez una persona muy cercana. 27 de marzo de 2010

Diego Estévez García, Consultor, Eosa
 ha rendido cuentas a Alvaro en Freelance

Figura 2. Recomendações no LinkedIn

Com a informação que faz parte do perfil do utilizador e a incorporação das recomendações que recebeu, o LinkedIn facilita a geração de uma espécie de curriculum vitae em formato pdf, que, devido à crescente popularidade desta rede social, está a converter-se num standard dentro dos processos de recrutamento e seleção de pessoal.

REDES SOCIAIS

O LinkedIn e o networking entre profissionais

(Continuação da página anterior)

Desta forma podemos comprovar como o LinkedIn propõe aos seus utilizadores um modelo de utilização baseado em "freemium", com uma série de funções básicas gratuitas e outras mais avançadas que se restringem àqueles utilizadores dispostos a pagar uma mensalidade para usufruírem de uma conta avançada.

Uma vez localizados vários profissionais de interesse dentro da rede social, oferece distintos servi-

ços para facilitar o contacto: enviar uma mensagem interna através do LinkedIn, conseguir uma apresentação através de um conhecido intermédio, enviar um pedido de ligação como contacto da rede do utilizador interessado, incluindo localizar referências sobre a pessoa.

Na primavera de 2011, o LinkedIn colocou em funcionamento uma ferramenta para facilitar o contacto e localização de especialistas numa determinada área, mediante as "listas de especialistas":



AUTORES



Álvaro Gómez Vieites é Doutor em Economia pela UNED (Prémio de Mérito no Doutoramento), Licenciado em Administração e Direcção de Empresas pela UNED, Engenheiro de Telecomunicações pela Universidade de Vigo (Prémio extraordinário de fim de curso) e Engenheiro de Informática de Gestão pela UNED. A sua formação foi complementada com os programas de Pós-graduação Executive MBA e Curso em Business Administration da Escuela de Negocios Caixanova. Atualmente é professor colaborador desta entidade e de outras Escolas de Negócios, actividade que exerce paralelamente a projetos de consultoria e trabalhos de investigação na área dos sistemas de informação, segurança informática, e-administração e comércio eletrónico.

e-mail: agomezvieites@gmail.com
 LinkedIn: <http://es.linkedin.com/in/alvarogomezvieites/es>
 Facebook: <http://www.facebook.com/alvaro.gomez.vieites>
 Twitter: @agomezvieites



Carlos Otero Barros é Licenciado em Ciências Físicas pela Universidade Autónoma de Madrid, Executive Master in Business Administration (MBA) pela Escuela de Negocios Caixanova. Actualmente está à frente da Colímera Consultores SL onde desenvolve uma intensa actividade na área da consultoria estratégica e tecnológica quer para empresas privadas quer para a Administração pública. Anteriormente foi Business Development Manager na Sun Microsystems Ibérica SA e diretor da empresa de software Fractal Info Ingenieros SL.

e-mail: carlos.otero@colimera.com
 LinkedIn: <http://es.linkedin.com/in/carlosotero Barros>
 Facebook: <http://www.facebook.com/carlos.otero.barros>
 Twitter: @kenkeirades

TORNE-SE MEMBRO
DO NOSSO GRUPO

LinkedIn

facebook

TORNE-SE FÃ DA INOVAÇÃO
& EMPREENDEDORISMO

VidaEconómica
GRUPO EDITORIAL

CONHEÇA A NOVA LIVRARIA ONLINE DA VIDA ECONÓMICA

Visite-nos em: livraria.vidaeconomica.pt | Publicações especializadas • Edições técnicas • Formação



8

“E se
experimentássemos
produzir automóveis
em série, numa única
linha de montagem?
E daí não... se calhar
não ia resultar.
Esqueçam.”

- *Anónimo*

Uma excelente ideia de pouco vale se não for activada. E numa conjuntura empresarial cada vez mais feroz e competitiva, nenhuma organização se pode dar ao luxo de dispensar as boas ideias, muito menos de não as implementar. A ACCELPER disponibiliza-lhe as ferramentas, os processos e as metodologias que dão vida à sua vontade de inovar. E isso faz toda a diferença: a diferença entre ficar no anonimato ou fazer história.

accelper
inovação em acção

Metodologias inovadoras e comprovadas

Abordagem sistemática para a resolução de problemas

Excelência nos processos

Formação e Certificação em Inovação Empresarial e Six Sigma

www.accelper.com

NOTÍCIAS/ARTIGOS

VEJA O QUÃO REALISTAS PODEM SER OS JOGOS NO FUTURO



Cenas criadas com aplicativos de código aberto demonstram novas possibilidades no uso da física em jogos e aplicações através da visualização de fraturas em diversos objetos.

A Phymec divulgou, no último dia 19, um vídeo onde demonstra diversas fraturas em objetos tridimensionais. Para dar maior enfoque às reações dos objetos quando colidem no solo e as cenas capturadas em câmara lenta, esperam causar um impacto tal que sirvam para alertar os programadores para a utilização deste recurso da física no desenvolvimento de jogos futuros.

UM PROFISSIONAL DA 3M EXPLICA O SIGNIFICADO DA INOVAÇÃO ABERTA



No passado mês de dezembro, durante o HSM Ex-pomanagement 2011, que decorreu em São Paulo, Alexandre Norberto Rodrigues (responsável de marketing da linha automóvel da 3M) destacou a importância da inovação aplicada a estratégias que podem alterar a forma como as pessoas encaram determinadas atividades.

USE "JUGAAD" PARA INOVAR MAIS DEPRESSA, MAIS BARATO E MELHOR

Navi Radjou, Jaideep Prabhu, and Simone Ahuja



"Jugaad" é uma palavra originária do vocabulário hindi, que na tradução perde o seu significado, no entanto a mais aproximada poderia ser "a arte de superar as limitações improvisando uma solução que possa ser eficaz utilizando os recursos limitados". "Jugaad" funciona como um antídoto na complexidade da Índia, um país com uma ampla diversidade e uma escassez de todo o tipo aliada a uma explosão crescente nas telecomunicações, com um crescimento mensal na ordem dos 10 milhões de subscritores.

A INOVAÇÃO É UMA TAREFA COLECTIVA

Ron Ashkenas



Até que ponto você é o único responsável pela inovação na sua empresa? A realidade é que, normalmente a maioria das pessoas só se considera inovadora se trabalha diretamente nesta área, a maioria não se auto-qualifica como inovador, e na realidade a maior parte dos gestores, desencoraja os seus colaboradores de encontrar novas formas de fazerem as coisas, levando-os antes a seguirem os procedimentos e a manterem-se dentro dos limites estabelecidos para as suas funções,

AGENDA DE EVENTOS

FEVEREIRO 2012

9 a 12
ENERVIDA'12 - Feira e Conferência de Energias Renováveis e Eficiência Energética
Viseu, Portugal

27
1st International Conference on Innovation and Entrepreneurship in Health
Oklahoma City Oklahoma, EUA

28
The Science of Innovation
Bruxelas

MARÇO 2012

14
Breakthrough Innovation 2012 [45]
Barcelona, Espanha

29
NextGen: Health Conference on Innovation in Healthcare
Nova York, EUA

ABRIL 2012

19 a 20
InnovationKT 2012
Bournemouth, Reino Unido

Nota: se pretender divulgar um evento relacionado com Inovação e empreendedorismo, contacte: jorgeteixeira@vidaeconomica.pt

OPINIÃO

O novo valor empresarial

A economia portuguesa precisa de um novo choque. E compete às PME a liderança do processo de mudança. Impõem-se empresas capazes de projetar no país uma dinâmica de procura permanente da criação de valor e aposta na criatividade. Num tempo de mudança, em que só sobrevive quem é capaz de antecipar as expectativas do mercado e de gerir em rede, numa lógica de competitividade aberta, as empresas não podem demorar. Têm que se assumir como atores “perturbadores” do sistema, induzindo na sociedade e na economia um capital de exigência e de inovação que lhes conferirá um desejado estatuto de centralidade e sobretudo de inequívoca liderança no processo de mudança em curso.

As PME têm que se assumir como o ponto de partida e de chegada de uma nova dimensão da competitividade em Portugal. Assumido o



FRANCISCO JAIME QUESADO
Especialista em Estratégia,
Inovação e Competitividade

compromisso estratégico da aposta na inovação e conhecimento, estabilizada a “ideia coletiva” de fazer do valor e criatividade a chave da inserção das empresas, produtos e serviços portugueses no mercado global, compete às empresas a tarefa maior de saber protagonizar o papel simultâneo de ator indutor da mudança e agregador de tendências. As TIC desempenham nesse âmbito um papel central, pelo efeito de modernidade estratégica

As PME têm que se assumir como o ponto de partida e de chegada de uma nova dimensão da competitividade em Portugal

que provocam em termos internos e externos.

As PME têm que se assumir em Portugal como um actor global, capaz de transportar para a nossa matriz social a dinâmica imparável do conhecimento e de o transformar em ativo transacionável indutor da criação de riqueza. Para isso, as PME têm que assumir claramente, no quadro dum processo de mudança estratégico, o papel de inovação que os três T – Talento, Tecnologia e Tolerância – provocam. Destes, a Tecnologia – com ênfase para as TIC – são nos dias de hoje a chave de uma nova aposta

que deverá ser capaz de construir uma nova cadeia de valor assente na excelência.

As PME são um desafio à capacidade de mudança de Portugal. As TIC são um instrumento fundamental nesta nova estratégia. Pelo efeito Inovação e Competitividade que induzem e pela capacidade de mudança que sustentam. Porque as PME são um percurso possível decisivo na nossa matriz social, o sucesso com que conseguir assumir este novo desafio que tem pela frente será também em grande medida o sucesso com que o país será capaz de enfrentar os exigentes compromissos da globalização e do conhecimento. As PME têm que assumir dimensão global ao nível da geração de conhecimento, valor, mas também de imposição de padrões sociais e culturais. As PME têm que ser o grande ator da mudança que se quer para Portugal.

PUB

Curso

O Endividamento e a Negociação com a Banca

Como resolver as suas necessidades de financiamento, nas melhores condições

Lisboa: 19 e 20 de Janeiro

Porto: 26 e 27 de Janeiro

Preço:

Assinantes VE: € 220 + IVA
Público em geral: € 280 + IVA

Horário:

9h30 às 13h e 14h30 às 18h
(14horas)

Objectivos:

Preparar os participantes a tirarem partido dos benefícios dum boa negociação com a Banca e outros organismos financeiros.

Público-alvo:

Empresários, Directores Financeiros e outros quadros que sejam responsáveis nas empresas, pela negociação com a banca e com outros organismos financeiros.

Formador:

Professor Dr. Agostinho Costa

Programa:

As dificuldades das empresas: sinais e ameaças
A prestação de informação às instituições bancárias
A condução da negociação bancária: Os comportamentos desfavoráveis. Como evitá-los / As propostas Medidas para que possibilitem a manutenção ou o aumento do crédito.
O Relançamento de Empresas em dificuldades
Salvamento e relançamento
Os esquemas de salvamento

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES:

Vida Económica
Patricia Flores
Tel.: 223 399 466
Fax: 222 058 098
E-mail: patriciaflores@vidaeconomica.pt

Organização:

VidaEconómica



FINANCIAR A INOVAÇÃO

INOVAÇÃO – EFICIÊNCIA NA GESTÃO

A Inovação há muito tempo que deixou de ser evento ou moda, passando a parte integrante no ciclo normal de funcionamento de qualquer empresa. Em resultado, os inovadores mais eficientes a gerir ideias obtêm acréscimos importantes nas margens e ganhos. Fruto da concorrência, globalização dos mercados, etc., as empresas cada vez mais estão a apoiar-se e desenvolver práticas de gestão baseadas na Inovação como fonte e alavanca para o crescimento e rentabilidade. E estão a fazê-lo lançando mãos de processos estruturados de gestão das ideias que as tornam mais eficientes. Em Portugal, ainda prevalece o sentimento do desenrasca. E desenrascar não é mais do que ter boas ideias para resolver uma situação: isto é Inovação. Contudo, ainda nos falta dar o click, isto é, transformar esse momento único em verdadeira Inovação, dando-lhe a devida continuidade, não circunscrevendo ao momento em questão, devendo, sim, saber gerir, explorar e desenvolver os processos de Inovação. A gestão eficiente da Inovação através da construção de modelos de gestão e ideias inte-



grados no regular funcionamento das empresas é que farão a diferença. As empresas não podem, nem devem, cingir-se ao momento, à espontaneidade, bem pelo contrário, devem fomentar e incentivar a prática da gestão estruturada de processos de Inovação. A chave do sucesso reside numa equilibrada abordagem da Inovação, em que a aprendizagem se faz a partir dos melhores exemplos, em que os métodos de gestão das ideias estão assimilados e devidamente

estruturados, pois que não vale a pena andar a enganar-se a si próprio e aos outros se não se dá o devido valor às ideias, e não se fomentarem novas ideias/criatividade seja de índole pessoal ou coletivo, optando por um amontoado de papeis, que conduzem à desmotivação e descredibilização da Inovação. A concorrência será uma boa forma para ajudar a inovar, devendo-se prestar a devida atenção ao que faz. Porém, responder com a mesma coisa é um tremendo erro, pois que o que na essência se está a fazer é subcontratar as empresas concorrentes, não se estando a Inovar, mas sim a copiar, ou seja, a perder tempo e despender recursos que tanta falta poderão fazer. Não haja dúvida que Inovar rende dinheiro, a par de garantir a sustentabilidade presente e futura. Para tal, basta ter vontade, querer, saber ouvir, saber ultrapassar barreiras e obstáculos, saber o que se quer, saber o objetivo que se pretende alcançar, ser arrojado, não ter medo, etc.

LUÍS ARCHER – CONSULTOR
luismariaarcher@iol.pt

Triz Simplificado Nuevas aplicaciones de resolución de problemas para ingeniería y fabricación



TRIZ SIMPLIFICADO

nuevas aplicaciones de resolución de problemas para ingeniería y fabricación

Ellen Domb
Kalevi Rantanen

Herramientas de Innovación



Pedidos para:
Accelper Consulting Iberia, Ldª

info@accelperiberia.com
www.accelperiberia.com

Índice:

- Capítulo 1.** ¿Por qué buscar nuevas maneras de solucionar problemas?
- Capítulo 2.** La construcción de un nuevo modelo de resolución : del problema al resultado final ideal.
- Capítulo 3.** El compromiso tras el problema.
- Capítulo 4.** Del compromiso a la contradicción inherente.
- Capítulo 5.** Búsqueda de recursos invisibles.
- Capítulo 6.** Lo imposible a menudo es posible: cómo incrementar la idealidad del sistema.
- Capítulo 7.** Cómo separar el grano de la paja: una herramienta sencilla y eficaz para la evaluación de soluciones.
- Capítulo 8.** El enriquecimiento del modelo de resolución de problemas.
- Capítulo 9.** Patrones: poderosas herramientas para el desarrollo del sistema.
- Capítulo 10.** Los principios de innovación: 40 maneras de dar con la solución correcta.
- Capítulo 11.** Evaluación del modelo de resolución de problemas.
- Capítulo 12.** Cómo mejorar el negocio con TRIZ.
- Capítulo 13.** Usar TRIZ con la Teoría de las Limitaciones.
- Capítulo 14.** Usar TRIZ con Seis Sigma y otros sistemas de mejora de la calidad.
- Capítulo 15.** Síntesis de la resolución creativa de problemas.
- Capítulo 16.** Manos a la obra.

Autores: Ellen Domb, Kalevi Rantanen

ISBN: 978-84-8408-576-8

Páginas: 292

Preço: 28 euros (IVA incluído)*

Formato: 170x240mm.

Encadernação: Capa dura

(* O preço inclui despesas de envio para Portugal continental e ilhas

ISBN 978-84-8408-576-8



9 788484 085768

FICHA TÉCNICA:

Coordenador: Jorge Oliveira Teixeira

Colaboraram neste número: Alexis Gonçalves, Álvaro Gomez Vieites, Carlos Otero, Jaime Quesado, Luís Archer e Praveen Gupta

Paginação: José Barbosa

Contacto: jorgeteixeira@vidaeconomica.pt

Subscreva aqui outras newsletters ←