



# A importância do Direito nos contratos de TI

A Vieira de Almeida & Associados é uma sociedade de advogados que ganhou espaço e reputação no mercado das TI. Acompanhou os primeiros contratos de *outsourcing* da banca e agora está a seguir as tendências de mercado e a especializar-se na área de *cloud computing*

Carlos Marçalo | juarezc@revistas.cofina.pt

Uma das muitas transformações ocorridas na indústria de tecnologias de informação foi no modelo de negócio de algumas empresas. Os fabricantes de *hardware* e os integradores passaram da venda para o aluguer de equipamentos, associando-o à prestação de serviços de manutenção e gestão.

A introdução do *outsourcing*, dos *managed services* e mais recentemente da *cloud computing* obrigou os negócios efectuados na área das TI a estabelecer contratos complexos, com amplos conjuntos de cláusulas e de compromissos entre os prestadores dos serviços tecnológicos e os clientes.

Foi por isso com naturalidade que alguns escritórios de advogados se especializaram nesta área. É o caso da sociedade de advogados **Vieira de Almeida & Associados** (VdA).

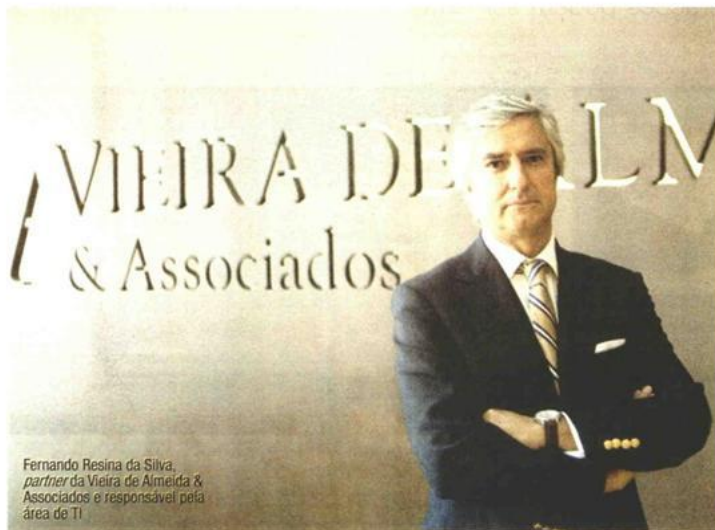
Em conversa com o *Semana Informática*, **Fernando Resina da Silva**, *partner* da Vieira de Almeida & Associados e responsável pela área de TI, refere que, apesar de ser de advogados, a empresa fala "engenheiros". «Conseguimos fazer a ponte entre a parte técnica e o Direito», diz o *partner* da VdA, explicando que antes de envolver pelo Direito esteve três anos no **Instituto Superior Técnico** a estudar Engenharia.

Fernando Resina da Silva reconhece que sempre esteve ligado à tecnologia e que a passagem pelo Técnico foi muito importante, porque serviu para lhe conferir algum espírito analítico e prático para solucionar problemas.

Uma das grandes mais-valias da VdA é a empresa conseguir perceber a linguagem e os conceitos que os técnicos falam, o que acaba por facilitar muito o relacionamento com as empresas ou com as universidades, nota Fernando Resina da Silva.

«Cada vez mais fazemos a ponte entre os *chief executive officers* e os *chief information officer*, entre o *chief operational officer* e o *chief financial officer*, porque de facto há um conflito latente entre os homens da tecnologia, que querem comprar serviços, aplicações ou outras tecnologias para terem os seus serviços a funcionar, e os homens da gestão, que não querem abrir mão de algumas situações, e que acham que a solução para tudo está na *cloud* e no *sourcing*», afirma Fernando Resina da Silva.

É precisamente para responder às necessidades do mercado relacionadas com o *outsourcing* que nasce dentro da VdA a área de tecnologias de informação. A companhia desenvolveu já muito trabalho neste campo, assim como na área de *cloud computing*, que para Fernando Resina da Silva acaba por ser «uma evolução natural do *outsourcing*».



Fernando Resina da Silva, *partner* da Vieira de Almeida & Associados e responsável pela área de TI

O *partner* sublinha que a sociedade de advogados trabalha tanto do lado dos fornecedores de serviços, como do lado dos clientes, o que «acaba por ser uma mais-valia», pois concorre para «uma melhor prestação de serviços quando está de um lado ou do outro», frisa Fernando Resina da Silva. O *partner* considera que desta forma é mais fácil explicar onde está o ponto de equilíbrio neste género de contratos, tendo em conta o preço que o cliente está disposto a pagar.

## CONTRATOS COM A BANCA FORAM PONTO DE PARTIDA

A VdA trabalha muito com o sector bancário nacional, sendo uma das partes envolvidas nos contratos de *outsourcing* de *mainframes* assinados em Portugal. «Podemos ajudar a fazer esta ponte e a ver quais são os problemas que se colocam ao sector financeiro relativamente às questões de *compliance*, aos temas regulatórios, aos problemas do Basileia I, II e III, etc.», de-

clara o sócio da VdA. Quando Fernando Resina da Silva entrou para a VdA já trabalhava em tecnologias, pelo que acabou por desenvolver na empresa este âmbito do Direito.

Como o escritório de advogados sempre teve uma presença muito forte na área financeira, quando os bancos começaram a fazer os primeiros contratos de *outsourcing*, passou a ser o parceiro legal incumbido de desenvolver essas competências. O primeiro grande cliente foi o **BES**, primeiro com os contratos de *mainframe*, depois, de *mid-range*, e mais tarde seguiram-se os contratos de BPO de *desktop management* ou de gestão de cartões, só para dar alguns exemplos. A experiência adquirida nesse período serviu para ganhar a execução de outros projectos semelhantes em entidades diferentes, diz o *partner*.

A sociedade esteve por isso envolvida nos grandes contratos de *outsourcing* ocorridos no sector financeiro, maioritariamente com bancos e seguradoras. Estes projectos pro-

porcionaram à VdA um grande *know-how*, o que acabou por chamar também a atenção das organizações que prestam este género de serviços.

Foi pois com naturalidade que a VdA ganhou novos clientes junto de empresas de TI, entre elas as maiores tecnológicas nacionais, como a **Reditus** e a **Novabase**, e algumas multinacionais, como a **Accenture**, a **Deloitte** e a **Capgemini**.

«Todas estas empresas perceberam que poderiam ganhar com os conhecimentos adquiridos nesta área e com a facilidade que temos em comunicar com os técnicos, por isso, convidaram-nos para os assessorar nos seus projectos e também para assessorar a **Portugal Outsourcing**», conta Fernando Resina da Silva. Desde o início que a VdA ajudou a construir e a desenvolver a actividade desta associação, que promove as empresas e os serviços de *outsourcing*.

## O QUE FAZ A VdA?

A Vieira de Almeida & Associados está muito envolvida com os prestadores de serviço. Faz muito *outsourcing*, porque é uma das suas áreas de especialização. Realiza também muitos projectos relacionados com *software*, desde a implementação à manutenção, passando pelo licenciamento.

Agora, por exemplo, as auditorias são muito comuns. As *software houses* deixaram de vender licenças e as auditorias estão a disparar como forma de encontrar as organizações com licenças activas mas que não as estão a pagar.

Na sequência do *outsourcing*, a VdA também trabalha muito com a *cloud computing*. Por exemplo, para a **Portugal Telecom**, assessorou todos os contratos, desde a construção do centro de dados na Covilhã até ao licenciamento camarário para as obras, passando pelo contrato de arquitectura, pelas parcerias internacionais de grande dimensão ou até pelos contratos dados aos clientes empresariais e finais.

«Estamos a fazer a assessoria jurídica de todos estes aspectos e tem sido uma escola fantástica», conclui o sócio da VdA, que tem a responsabilidade da área das TI. Em jeito de balanço, Fernando Resina da Silva refere que, «quando um cliente procura os serviços da VdA, o que quer é resolver o seu problema da forma mais segura e que melhor defenda os seus interesses».

Regra geral, quando a sociedade é abordada por um cliente, aquilo que faz é identificar o problema, identificar as alternativas, avaliar as vantagens e os inconvenientes dessa alternativa, e aconselhar um caminho, explica Fernando Resina da Silva. Essa matriz é válida para todas as áreas em que a empresa tem *know-how* (ver caixa). ▀

## ÁREAS DE INTERVENÇÃO DA VIEIRA DE ALMEIDA & ASSOCIADOS

- Contratos de *software*, designadamente licenciamento, desenvolvimento, distribuição e implementação;
- Operações de *outsourcing*, incluindo ITO e BPO;
- Soluções e serviços em *outsourcing* e infra-estruturas, incluindo *cloud computing* e plataformas IaaS, PaaS e SaaS;
- *Service level agreements*;
- Contratos de manutenção e assistência técnica;
- Acordos de transferência de tecnologia;
- Contratos de fornecimento de *hardware*;
- Concepção, desenvolvimento e comercialização de videojogos;
- Assessoria em matéria de direitos de autor, patentes e outros direitos de propriedade intelectual.