

"Outsourcing na Administração Pública deveria ter interesse nacional"

A criação de novos postos de trabalho, a motivação da capacidade exportadora do país e a atratabilidade do investimento estrangeiro seriam benefícios óbvios do recurso ao Outsourcing pela Administração Pública, alegam José Carlos Gonçalves, presidente da Direção da Associação Portugal Outsourcing, e Fernando Resina da Silva, sócio da Vieira de Almeida & Associados

JOSÉ CARLOS GONÇALVES
PRESIDENTE
DA DIREÇÃO
DA ASSOCIAÇÃO
PORTUGAL
OUTSOURCING

FERNANDO RESINA DA SILVA
SÓCIO DA VIEIRA
DE ALMEIDA &
ASSOCIADOS

**BUSINESS PROCESS
OUTSOURCING**

José Carlos Gonçalves e Fernando Resina da Silva antecipam temas em foco na conferência de 18 de junho, promovida pela Associação Portugal Outsourcing, para dinamizar este mercado em Portugal



nosso país como o atual.

Do ponto de vista fiscal, que constrangimentos limitam atualmente o desenvolvimento do mercado de Outsourcing?

Os constrangimentos que, do ponto de vista fiscal, limitam o desenvolvimento do mercado são vários, destacando-se o tema do tratamento do IVA, sobretudo nos setores da Banca, Seguros e Estado (existem derrogações em Espanha e Reino Unido), e o da inexistência da uniformização dos incentivos à captação/criação de centros de Outsourcing, o que, evidentemente, alavancaria o desenvolvimento da atividade. Observam-se algumas evoluções a nível legislativo neste sentido, que, naturalmente, consideramos muito positivas, embora as medidas de incentivos fiscais atualmente em discussão devam, no nosso entender, ser alargadas às empresas portuguesas que visam exportar e internacionalizar-se.

Que evolução foi sentida em matéria de proteção de privacidade e dados pessoais no Outsourcing? Ainda há caminho a percorrer nesta matéria?

A total garantia da proteção de privacidade e dados pessoais é, claramente, uma condição "sine qua non" no Outsourcing, observando-se uma enorme evolução nesta matéria nos verdadeiros contratos de Outsourcing. A clarificação destas matérias no início de qualquer relação acordada num contrato é crucial, podendo mesmo considerar-se que é um dos elementos base do sucesso da relação cliente-prestador e da performance do objeto do próprio contrato, que, por sua vez, tem de prever os mecanismos necessários para cumprimento da legislação aplicável, bem como de regulação das matérias de privacidade e confidencialidade no acesso e tratamento das bases de dados (pessoais e não pessoais).

A inexistência de legislação laboral específica para a atividade de Outsourcing constitui um constrangimento ao desenvolvimento deste mercado?

A inexistência de legislação laboral específica para a atividade do Outsourcing constitui efetivamente um constrangimento ao desenvolvimento da atividade. Importa clarificar que o Outsourcing é uma atividade que se rege pela lei laboral geral, que não contempla enquadramento específico ao nível da flexibilidade de horários e de remuneração, das formas de contratação, da mobilidade/transfêrencia dos profissionais entre o setor público, em particular, e os prestadores de serviços, e das formas de motivação e de valorização de carreira.

► **ENTREVISTA**
POR ANA SANTOS GOMES

AS POTENCIALIDADES de Portugal como fornecedor de serviços de TI em regime de Outsourcing para mercados externos volta a estar em cima da mesa, numa altura em que o setor pede a eliminação de alguns constrangimentos fiscais e legais ao desenvolvimento deste atividade. Ao OJE, José Carlos Gonçalves, presidente da Direção da Associação Portugal Outsourcing, e Fernando Resina da Silva, sócio da Vieira de Almeida & Associados, antecipam alguns dos argumentos que estarão em discussão na conferência agendada para 18 de junho.

As empresas portuguesas já reconhecem devidamente as potencialidades do BTO? Como tem evoluído a sensibilidade dos empresários portugueses nesta área?

O conhecimento por parte das empresas de todo o potencial transformacional nas organizações do BTO (ou seja, Outsourcing assente em tecnologias de informação e comunicação que transforma, melhorando, os processos existentes na empresa) está ainda por potenciar, havendo, no entanto, já alguns casos concretos nos quais as soluções de Outsourcing implementadas contemplam especificidades que caem no domínio do BTO. São casos em que a própria evolução do modelo tradicional do Outsourcing no desen-

volvimento de projetos aconselhou a transformação e inovação nesse sentido, com ganhos de qualidade, eficiência e custo. Se se pode considerar que o Outsourcing tradicional atingiu já um grau de alguma maturidade, é também correto dizer-se que o BTO tem uma enorme margem de progressão na "mentalidade" das empresas e gestores portugueses.

Que características do Outsourcing o diferenciam do Cloud Computing?

O Outsourcing tradicional é um modelo de negócio que visa a customização dos serviços – de tecnologias de informação ou processos de negócio com base em tecnologia – pretendidos pelo cliente, permitindo ao contratante o controlo do processo ou serviço (como o processamento de informação ou a programação de dados, como exemplos). Por sua vez, o Cloud Computing é um modelo computacional mais recente que permite o acesso simplificado e escalável a infraestruturas de IT permitindo ao cliente servir-se de formatos ou soluções standardizadas, implicando uma maior dependência da natureza e tipo exactos das soluções disponíveis. O Cloud Computing assenta, portanto, na premissa do self-service, contratando o cliente um package de serviços em regra pré-estabelecido sem necessidade de pagar pela infraestruturas. São, no entanto, modelos que coabitam facilmente,

constituindo soluções complementares num mesmo sistema de informação.

Portugal tem reunido condições privilegiadas para fornecimento de serviços de TI em regime de Outsourcing. No caso específico do BTO, a capacidade de oferta e Portugal é igualmente elevada?

A capacidade de oferta das empresas portuguesas de Outsourcing tem-se adaptado à própria evolução dos modelos de negócio da atividade pelo que quando se observa que o nosso país – e o conjunto dos seus players – reúne condições privilegiadas para o fornecimento de serviços de TIC em regime de Outsourcing, o desenvolvimento e implementação de modelos transformacionais de negócio inerentes à própria tendência evolutiva dos serviços prestados fazem com que a capacidade seja igualmente elevada, sendo, aliás, reconhecida em alguns casos de excelência de operações prestadas desde Portugal a clientes de outras geografias.

Que setores já beneficiam mais potencialidades do BTO fornecido em Portugal?

Os setores que mais se destacam pela adoção do BTO fornecido em Portugal são o Financeiro, considerando Banca e Seguros, o setor das (Tele)Comunicações e o Setor das Utilities.

Como tem evoluído a disponibili-

dade da Administração Pública para recorrer ao BTO? Que caminho há ainda a percorrer nesta matéria?

A disponibilidade da Administração Pública para recorrer ao BTO é muito semelhante à disponibilidade para recorrer ao Outsourcing tradicional, conceptualmente, havendo ainda muito trabalho por fazer. Face a experiências conhecidas noutros países da União Europeia, por exemplo, podemos afirmar que a adoção da Administração Pública do modelo do Outsourcing deveria ser de claro interesse nacional tendo em conta o potencial de criação de postos de trabalho – predominantemente qualificado –, a decorrente geração de massa crítica em torno da atividade e a criação de riqueza direta e indireta, se considerarmos que este caminho potenciaria a capacidade exportadora de produtos e serviços e a atratabilidade de investimento estrangeiro direto, com todos os ganhos inerentes para Portugal num momento tão crítico para o

“ O BTO tem uma enorme margem de progressão na 'mentalidade' das empresas e gestores portugueses

Receitas com IMI baixam 2,7% na 1.ª prestação

► MUNICÍPIOS

AS RECEITAS dos municípios relativas ao Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) baixaram, na primeira prestação deste ano, 2,7%, revelou ontem em Coimbra o presidente da Associação Nacional de Municípios Portugueses (ANMP).

Em função dos “dados analisados” pelo Conselho Diretivo da ANMP, “em abril, houve um decréscimo de 2,7%, o que significa que os municípios perderam”, em relação à primeira prestação de 2012, “seis milhões de euros no valor do IMI”, afirmou Fernando Ruas, depois da reunião daquele órgão.

“O aumento do IMI não se verifica nas receitas fiscais” das câmaras, salientou, referindo que “a grande maioria dos municípios baixou as suas taxas para a taxa mais baixa, que é 0,3%”.

Aqueles valores refletem a “incongruência” da proposta de Lei das Finanças Locais, apontada pela ANMP e que, sustentou Fernando Ruas, decorre do facto de este proje-

to de lei ser “feito no pressuposto de um grande aumento do IMI”, quando, na realidade, não só não se verifica um aumento como se regista um decréscimo.

O Conselho Diretivo da ANMP manifestou-se, por outro lado, satisfeito com a declaração de inconstitucionalidade da “lei relativa às áreas metropolitanas e às comunidades intermunicipais”. A declaração do Tribunal Constitucional “vem na esteira daquilo que a Associação contestou”, defendendo que aquelas “comunidades não são autarquias” e que “as transferências de competências para as autarquias não podem ser em branco, como previa o diploma”, realçou.

TAXA ABSURDA

Sobre a taxa de audiovisual, a ANMP manifestou-se ainda contra a taxa de audiovisual considerando-a “uma taxa absurda. De qualquer maneira, ela representa – e é bom que se saiba –, para os municípios 2,5 milhões de euros por ano”, adiantou Fernando Ruas.

ALEMANHA SAP apresenta resultado recorde



Dois porta-vozes da SAP e o presidente do conselho de administração e co-fundador da empresa, Hasso Plattner (centro). As receitas da fabricante de software chegaram aos 16,2 mil milhões de euros em 2012. Foto EPA/Fredrik von Erichsen

Índice de preços sobe 0,6% em abril

► PRODUÇÃO INDUSTRIAL

O ÍNDICE de preços da produção industrial recuou 0,2% na Zona Euro e na União Europeia (UE), em abril, relativamente ao mesmo mês de 2012, tendo Portugal registado um crescimento de 0,6%, indicou ontem o Eurostat.

De acordo com os dados do gabinete de estatísticas da UE, nos países que partilham a moeda única e no conjunto dos 27 Estados-membros, o índice registou, em abril, a primeira quebra homóloga desde novembro de 2012 (últimos dados divulgados pelo Eurostat).

Em Portugal, a subida homóloga de 0,6% observada em abril foi a menor desde novembro de 2012, sendo notória uma desaceleração desde a subida de 3,6% observada no penúltimo mês do ano passado.

Entre os Estados-membros, os maiores aumentos homólogos pertenceram à Estónia (11,3%), Roménia (4,9%) e Bélgica (1,9%), enquanto a Grécia (-2,4%), Polónia (-2,1%) e Suécia (-1,7%) lideraram as descidas.

Portugal registou uma quebra mensal de 0,3%, a primeira descida depois de três meses consecutivos de aumentos.

TAMBÉM DISPONÍVEL EM WWW.OJE.PT



VIEIRA DE ALMEIDA
& Associados Sociedade de Advogados, R.L.



A Associação Portugal Outsourcing e a Vieira de Almeida & Associados organizam a Conferência

Business Transformation Outsourcing

Os novos modelos de Outsourcing

onde serão apresentadas e debatidas diferentes matérias relacionadas com as principais tendências de modelos transformacionais dos processos de negócio baseados em Tecnologias de Informação e Comunicação.

O evento realizar-se-á no dia 18 de junho, entre as 8h30 e as 12h, no auditório da Vieira de Almeida & Associados.

Programa da Conferência disponível em www.portugaloutsourcing.pt

Agradecemos a confirmação da sua presença (nome e empresa/organismo) até ao dia 14 de junho

Contacto: secretario.geral@portugaloutsourcing.pt

Vieira de Almeida & Associados
Av. Duarte Pacheco 26 • 1070-110 Lisboa
www.vda.pt

Portugal Outsourcing
Rua Pedro Nunes, 11 – 1º • 1050-169 Lisboa
www.portugaloutsourcing.pt

Homes in Heaven abre 4.ª loja em Portugal

A CBRE acaba de colocar a Homes in Heaven no Amoreiras Plaza, em Lisboa, num espaço de cerca de 450 m²

► INSTRUÇÃO

A MARCA de decoração Homes in Heaven reforçou a presença no mercado português com a abertura da quarta loja no País, desta feita na Galeria Comercial Amoreiras Plaza. A CBRE teve a seu cargo a colocação da segunda loja em Lisboa da empresa “líder de mercado no setor do mobiliário de madeira”, sendo que os outros dois espaços se encontram em Coimbra e no Porto, explica a consultora imobiliária em comunicado.

A Galeria Comercial Amoreiras Plaza, propriedade da Ponte Gadea, tem uma área bruta locável (ABL)



O novo espaço é o segundo da marca de decoração existente na capital portuguesa



de 7 mil m², um health club e cerca de 20 lojas, servidas por um estacionamento público com cerca de 350 lugares.

Carlos Récio, diretor do departamento de agência de retail da CBRE, afirma na nota que “a zona das Amoreiras continua a ser alvo de procura por parte dos operadores devido à sua localização central, boas acessibilidades e facilidade de estacionamento”. Acrescenta que a loja do Amoreiras Plaza tem “uma boa visibilidade, dimensão adequada e estacionamento as-

sociado, requisitos que a Homes in Heaven procurava”.

Miguel Pires de Lima, responsável pela Homes in Heaven, adianta que deter “uma presença mais forte em Lisboa sempre foi um objetivo para a marca, e a nova loja no Amoreiras Plaza, um espaço central que é visitado diariamente por centenas de pessoas que aí trabalham ou vivem, permite-nos aumentar a visibilidade e notoriedade da marca, proporcionando aos nossos clientes comodidades adicionais como a facilidade de estacionamento”.

Norauto compra em Alcabideche por mais de 1 milhão de euros

► NEGÓCIO

A JONES Lang LaSalle assessorou a venda de um edifício destinado a comércio e serviços em Alcabideche à Norauto, operação que totalizou mais de 1 milhão de euros, de acordo com a consultora.

Localizado na Avenida da República, em Alcabideche, o imóvel “tem cerca de 950 m² de pavimento e conjuga uma área de armazém comercial e oficina com uma componente de escritórios de apoio”. A Jones Lang LaSalle adianta que o espaço tem “um amplo logradouro, sendo dotado de um layout e infraestruturas perfeitamente adequados à utilização pela Norauto”. Com a abertura desta nova loja, a companhia, que comercializa produtos para automóveis e disponibiliza serviços de oficina, cria 20 pos-

tos de trabalho, “diretos e indiretos, sendo que mantém o plano de expansão para os próximos anos”.

O negócio foi concretizado pelo departamento de retail leasing da Jones Lang LaSalle, em representação do vendedor do imóvel. Pedro Simões, diretor da divisão, declara que se tratou de “uma típica transação win-win”, com a consultora a assessorar “o vendedor na colocação de um imóvel devoluto que possui uma série de infraestruturas e equipamentos que a operação da Norauto poderia reutilizar”. Desta forma, acrescenta o responsável, “ajudámos o proprietário, cujo core business não é o setor imobiliário, a dinamizar o seu portefólio e encontramos a localização ideal para a Norauto dar continuidade à sua expansão em território nacional”.



BREVES

CONSTRUÇÃO

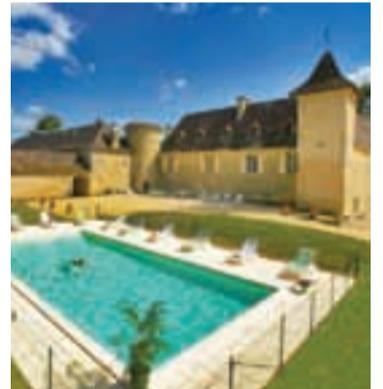
DST com unidades da Continental Mabor



O grupo DST (Domingos da Silva Teixeira) tem a seu cargo a construção dos novos edifícios que vão alargar a unidade industrial da Continental Mabor, num investimento de mais de 13 milhões de euros. A companhia refere em comunicado que a principal obra em curso para a multinacional alemã de pneus é a da nova ala do atual edifício de misturação, com um custo estimado de 7,7 milhões de euros, e que compreende a execução de trabalhos de construção civil, fabrico e montagem de estruturas metálicas e revestimentos, instalações elétricas e componentes hidráulicos, bem como telecomunicações. A companhia vai construir também a nova unidade industrial destinada à armazenagem de pneus, com 41 mil m² e um custo estimado de 4,65 milhões de euros.

IMOBILIÁRIO DE LUXO

Luxus junta-se a Emile Garcin



A portuguesa Luxus e o grupo francês Emile Garcin estabeleceram um acordo de parceria para a comercialização de produtos imobiliários topo de gama e de luxo. Assim, a Luxus passa a comercializar os imóveis da Emile Garcin em Portugal, prestando assessoria aos clientes da empresa de mediação e consultoria imobiliária francesa. Enquanto a Emile Garcin passa a ser o exclusivo interlocutor da Luxus em França, onde conta com 26 agências, tendo ainda representantes em Marraquexe, Tanger, Genebra, Bruxelas, Dublin, Londres, Boston e Saint-Barth. O portefólio do grupo gaulês tem desde moradias a propriedades, passando por castelos, solares, apartamentos e hotéis.

T +351 210 993 906 **land 2 build** www.land2build.com

O SEU PARCEIRO NA CONSTRUÇÃO

Edifícios • Escritórios • Espaços comerciais • Reabilitação urbana