

OUTSOURCING

Alavancar
exportações
P12



OJE

O JORNAL ECONÓMICO

Rockbuilding
SOLID PROJECT MANAGEMENT



www.rockbuilding.com

Número 1265 • Quarta-feira, 1 de fevereiro de 2012

Preço: 1 cênt. • Diretor: Guilherme Borba



ALEXANDRE SOLLEIRO, CEO DA TIVOLI HOTELS & RESORTS

"2012 SERÁ
UM ANO DE DESAFIO
PERMANENTE"

INTERMAIL

PÁG. 9

Lider mundial em
serviços imobiliários

CBRE

21 311 44 00
www.cbre.pt 22 616 72 40

BANK MILLENNIUM NO MELHOR NÍVEL DE SEMPRE

BANCA

O POLACO Bank Millennium, participado do Millennium bcp em 65% do capital, registou os melhores resultados de sempre em 2011, excluindo o exercício de 2005 quando registou uma mais-valia extraordinária.

O resultado líquido atingiu o equivalente a 113,3 milhões de euros, mas a instituição não irá distribuir dividendos, tendo em conta a recomendação da Comissão de Supervisão Financeira, a KNF. A administração vai, nesse sentido, propor a re-

tenção da totalidade dos resultados, o que terá implicações muito positivas no rácio de capital "core tier 1", que passará de 11,4% para 12,3%, um nível que está acima dos melhores bancos portugueses.

O banco polaco, que, numa primeira fase, esteve em processo de alienação, tendo a administração do BCP recuado nessa intenção, passando a considerar este ativo como estratégico, registou um forte aumento dos proveitos líquidos, com um crescimento de 10,1% em base anual. Registou ainda uma melhoria no controlo de custos, mais uma su-

bida de 3,9% e, em base anual, para além de um decréscimo significativo das provisões para riscos de crédito, menos 23,4% em base anual. Esta queda das provisões resulta da melhoria da qualidade da carteira de crédito.

Nesse sentido o rácio "cost to income" situou-se nos 60%, um ano antes do previsto e com um nível melhor do que o alcançado pela casa-mãe.

O banco registou uma melhoria no volume de depósitos, que cresceram 5,7% em termos homólogos, para o equivalente a 8484 milhões de euros. Captou ainda mais de 280 mil novas contas correntes.

A contribuição para esta boa performance esteve no aumento da poupança das famílias, enquanto empresas privadas e entidades públicas registaram decréscimos a nível de depósitos. A concessão de crédito subiu 12,5% para o equivalente a 9271 milhões de euros, com destaque para o crédito à habitação.

PARTICULARES

O crédito a particulares representava 75% da carteira do grupo, mais 11,4% em termos homólogos e atingiu o equivalente a 6969 milhões de euros. O crédito à habitação gerou 6344 milhões de euros. Destacou-se a subida em 2011.

CARTEIRA DE CRÉDITO

As dotações para imparidades atingiram os 42,2 milhões de euros, menos 23,4% do que no período homólogo, o que foi justificado pela melhoria da qualidade da carteira de crédito. As dotações criadas representam 45 pontos de base da carteira média.

LISBOA: Cavaco Silva na abertura do Ano Judicial



O PRESIDENTE da República, Aníbal Cavaco Silva, presidiu ontem à sessão solene de abertura do Ano Judicial, realizada no Salão Nobre do Supremo Tribunal de Justiça, em Lisboa.

Foto/LUSA Mário Cruz

espaços de negócios

ANÁLISE

Escritórios em Madrid recuam 22%, conclui estudo da consultora Aguirre Newman
Pág. II

NEGÓCIO

CBRE instruída para gerir edifício de escritórios na Av. de Berna, em Lisboa
Pág. III

ESTUDO

Retalho comercial no Brasil cresce 12% ao ano, prevê a consultora Jones Lang LaSalle
Pág. VI

b.
PRIME
PROPERTY ADVISORS
211 570 000

POTENCIALIDADES DO OUTSOURCING NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA EM ANÁLISE

ALAVANCAR EXPORTAÇÕES COM MAIS OUTSOURCING NO SETOR PÚBLICO



Setor público, operadores e diplomacia económica devem envolver-se na criação de um cluster de outsourcing, que poderá ser instrumental para a eficiência coletiva. A ideia foi defendida na conferência “Outsourcing na Administração Pública”, promovida em Lisboa pela Associação Portugal Outsourcing e pela Vieira de Almeida & Associados. Fotos OJE/Victor Machado

Colocar Portugal no mapa é o nosso desafio”, assumiu Vítor Prisca, membro da Direção da Associação Portugal Outsourcing, na abertura da conferência “Outsourcing na Administração Pública: desafios e soluções para o futuro das tecnologias no setor público”. Vítor Prisca referia-se, naturalmente, à intenção de promover Portugal como exportador de serviços e destino de nearshore, valorizando as potencialidade do país enquanto fornecedor de serviços de tecnologias de informação e comunicação e processos. “Os nossos objetivos passam por aumentar a massa crítica deste mercado, criar procura externa e promover a exportação de serviços”, revelou o representante da associação anfitriã. Mas o cumprimento de tal intento não é possível sem o envolvimento do setor público, dos operadores e da diplomacia económica, evidenciou.

Vítor Prisca não tem dúvidas de que a criação de um cluster especiali-

zado de outsourcing “terá um efeito de alavanca e poderá ser instrumental para a eficiência coletiva”. O responsável da Associação Portugal Outsourcing identifica, então, as principais prioridades para a criação deste cluster. Entre elas está o aumento da massa crítica e de escala dos prestadores nacionais por via do crescimento do mercado interno e o apoio à internacionalização de serviços de outsourcing portugueses. Mas não só. “É preciso apoio à captação de investimento em centros de serviços partilhados, que aproveitem as capacidades e competências disponíveis e é igualmente necessário promover o empreendedorismo estrangeiro de base tecnológica que se queira instalar em Portugal”, alega Vítor Prisca, que defende também “o apoio à qualificação e certificação de pessoas e organizações”.

É com 25 medidas que o Grupo de Projeto para as Tecnologias de Informação e Comunicação (GPTIC) se prepara para implementar um plano

global estratégico de racionalização na afetação de recursos na Administração Pública, explicou Gonçalo Caseiro, da Agência para a Modernização Administrativa (AMA). “Se o Estado tiver um melhor relacionamento com as Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), comprando melhor, sejam elas pequenas, médias ou grandes empresas”, referiu. Anunciado no final de outubro de 2011, este conjunto de medidas prevê, por exemplo, a racionalização, organização e gestão da função informática, a definição e implementação de uma estratégia nacional de segurança de informação, a avaliação de projetos e despesas com TIC, a racionalização das comunicações ou a dinamização de uma central eletrónica de arquivo do Estado, entre outras. “Falta, depois, demonstrar que o outsourcing consegue, com ganhos de produtividade e de escala, produzir mais com o pouco dinheiro que há”, ressaltou o responsável da AMA.

O GPTIC prepara-se para implementar um plano de racionalização de recursos na Administração Pública

Um paralelismo permanente entre um jogo de futebol fictício, opondo o Sport Lisboa e Benfica ao Real Madrid, e um contrato de outsourcing foi a estratégia adotada nesta conferência por Fernando Resina da Silva, advogado da Vieira de Almeida & Associados para explicar as sucessivas virtuosidades deste tipo de contratos. “Tal como num contrato de outsourcing, também nos jogos de futebol é preciso identificar serviços e beneficiários, prever serviços futuros, estabelecer níveis de serviço, transferir serviços e verificar pressu-

postos”, compara Resina da Silva. “A grande diferença entre um jogo de futebol e o outsourcing é que no contrato ambos ganham e no jogo de futebol a vitória de um implica a derrota do outro. É a única diferença”, salienta o advogado.

CÓDIGO É LABIRINTO JURÍDICO

Objeto de várias críticas, o Código dos Contratos Públicos foi caracterizado por Paulo Pinheiro, advogado da Vieira de Almeida & Associados, como “um labirinto jurídico muito complexo”. O advogado lembrou que a contratação pública representa geralmente 20% do Produto Interno Bruto em cada país e, por isso, “cada contrato é, muitas vezes, vital para uma empresa, o que obriga os proponentes a dedicarem demasiado tempo à parte jurídica de uma proposta e a dedicarem-se menos à parte técnica”.

Suscetíveis de gerar muita litigância, estes contratos são utilizados num mercado extremamente competitivo, alega Paulo Pinheiro, para



quem “é impossível montar um procedimento completamente blindado com um código destes”, além de que “falta sedimentação na jurisprudência”. A eventual mitigação do risco jurídico destes contratos consegue-se, na opinião do advogado, com a máxima atenção na conceção dos procedimentos e das propostas na admissão de interações entre as partes durante o processo de concurso público.

Ao nível comunitário, é esperada a implementação de um novo pacote de diretivas que se espera que venham abonar em prol da simplificação de processos. Coube a Ana Marta Castro, advogada da Vieira de Almeida & Associados, anunciar a intenção de alargar o âmbito de atuação do chamado procedimento de Negociação e Diálogo Concorrencial no fornecimento de serviços a situações mais abrangentes. “Além deste, surgirá também um novo procedimento: a parceria para a inovação, que consiste num convite aos operadores para proporem soluções inovadoras para satisfação de necessidades públicas”. Mas as novidades não devem ficar por aqui. “Será ainda instituída a consulta preliminar ao mercado, previamente ao lançamento de concursos, que poderá ter lugar desde que os pareceres solicitados não conduzam a qualquer violação dos princípios da não discriminação e da transparência”.

minação e da transparência”.

Numa altura em que o nível de outsourcing em Portugal é apenas um quinto da média europeia, Jorge Alcobia, partner da Roland Berger, salienta que “o outsourcing pode criar valor para o cliente pela captura de sinergias resultantes do aumento da escala e da melhoria da eficiência da variabilização dos custos e ainda pela oportunidade de reventar a atividade”. Jorge Alcobia realça também o facto de o Governo ter afirmado a sua disponibilidade para analisar a expansão de soluções de outsourcing em Portugal, mas ressalvou ser “expectável que medidas de redução da despesa encontrem resistência e dificuldades de implementação”. Ainda assim, diz Jorge Alcobia que, “apesar de 30% dos funcionários da Administração Pública só terem o ensino básico, não será pelas habilitações que se justifica mais o outsourcing. Este justifica-se mais porque um terço dos funcionários públicos vai reformar-se nos próxi-

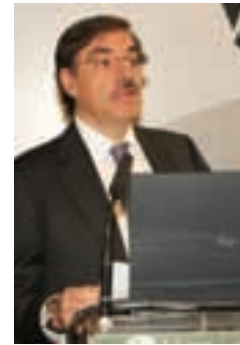
São esperadas novas diretivas comunitárias para simplificar a contratação pública

mos anos, podendo fazer uma transição mais pacífica e que não leve a uma duplicação de custos”. Aliás, o partner da Roland Berger fez questão de destacar as potencialidades deste mercado em Portugal. “Bastava considerar 2 a 3% das pessoas a reformar nos próximos anos para isso já representar um grande potencial para o mercado de outsourcing. Há, afinal, uma solução natural para o problema, podendo substituir-se gradualmente competências que se perdem com ganhos de eficiência”.

O encerramento da sessão foi protagonizado por Hélder Rosalino, secretário de Estado da Administração Pública, para quem “debater a modernização da Administração Pública é um tema muito oportuno”. O governante salientou, no entanto, que “Portugal está a promover reformas estruturais, mas as alterações não podem ser radicais nem ocorrer num único momento”. Hélder Rosalino evocou, neste contexto, as medidas do Grupo de Projeto para as Tecnologias de Informação e Comunicação (GPTIC), já aprovadas em Conselho de Ministros, destacando precisamente a intenção de com elas “reduzir a dispersão tecnológica e racionalizar os recursos humanos e tecnológicos”, sublinhando ainda que “este é um caminho concretizável a médio e longo prazo”.



ORADORES



“PORTUGAL TEM MAIS-VALIAS E FATORES DIFERENCIADORES”

JOSÉ GALAMBA DE OLIVEIRA
ASSOCIAÇÃO PORTUGAL OUTSOURCING

Portugal tem mais-valias e fatores diferenciadores. Se trabalharmos todos de forma coordenada e concertada, podemos desenvolver este mercado e tornar Portugal num destino de nearshore.



“A ESTRATÉGIA QUE O SETOR PÚBLICO SEGUIR É DECISIVA PARA O FUTURO DO OUTSOURCING EM PORTUGAL”

VÍTOR PRISCA
ASSOCIAÇÃO PORTUGAL OUTSOURCING

A estratégia que o setor público seguir é decisiva para o futuro do outsourcing em Portugal. Em 2008, o outsourcing representava 0,6% do PIB e, em 2015, poderá chegar aos 1,3%, de acordo com a nossa projeção. A nossa estratégia passa por desenvolver o mercado interno de outsourcing e posicionar Portugal como exportador de serviços e destino de nearshore.



“SE O ESTADO TIVER UM MELHOR RELACIONAMENTO COM AS TIC, TODAS AS EMPRESAS VÃO BENEFICIAR”

GONÇALO CASEIRO
AGÊNCIA PARA A MODERNIZAÇÃO ADMINISTRATIVA

Se o Estado tiver um melhor relacionamento com as Tecnologias da Informação e da Comunicação, todas as empresas vão beneficiar, sejam elas pequenas, médias ou grandes. A 27 de outubro de 2011, foi criado o grupo de trabalho que vai implementar o plano global estratégico de racionalização na afetação de recursos, composto por 25 medidas. Falta, agora, demonstrar que o outsourcing consegue, com ganhos de produtividade e de escala, produzir mais com o pouco dinheiro que há.



“NEGOCIAR UM CONTRATO DE OUTSOURCING É COMO UM JOGO DE FUTEBOL”

FERNANDO RESINA DA SILVA
VIEIRA DE ALMEIDA & ASSOCIADOS

Negociar um contrato de outsourcing é como um jogo de futebol. A grande diferença é que, no contrato de outsourcing, ambas as partes ganham. De resto, todos os momentos são vividos em comum, seja a identificação dos serviços e beneficiários, a antecipação de serviços futuros, o estabelecimento de níveis de serviço, a transferência de serviços ou a verificação dos pressupostos. Em ambos os casos, é também fundamental o espírito de parceria.

ORADORES



"FALTA SEDIMENTAÇÃO NA JURISPRUDÊNCIA"

PAULO PINHEIRO
VIEIRA DE ALMEIDA & ASSOCIADOS

Aquele que devia ser um conjunto de normas, Código dos Contratos Públicos, é hoje um labirinto muito complexo, que obriga os proponentes a dedicarem demasiado tempo à parte jurídica e menos à parte técnica. Os concursos públicos são, geralmente, suscetíveis de gerar muita litigância e com um código destes é praticamente impossível montar um procedimento blindado. Também falta sedimentação na jurisprudência.



"SERÁ INSTITUÍDA A CONSULTA PRELIMINAR AO MERCADO"

ANA MARTA CASTRO
VIEIRA DE ALMEIDA & ASSOCIADOS

As propostas de diretivas preveem que o procedimento de negociação e diálogo concorrencial nos fornecimentos e serviços possa ser usado em situações mais abrangentes. Surge ainda um novo procedimento: a parceria para a inovação, que consiste num convite aos operadores para proporem soluções inovadoras para satisfação de necessidades públicas. Será ainda instituída a consulta preliminar ao mercado.



"2 A 3% DAS PESSOAS A REFORMAR NOS PRÓXIMOS ANOS JÁ É UM GRANDE POTENCIAL PARA O OUTSOURCING"

JORGE ALCOBIA
ROLAND BERGER

Apesar de 30% dos funcionários da Administração Pública só terem o ensino básico, não será pelas habilitações que se justifica mais o outsourcing. Este justifica-se mais porque um terço dos funcionários públicos vai reformar-se nos próximos anos, podendo fazer uma transição mais pacífica e que não leve a uma duplicação de custos. Bastava considerar 2 a 3% das pessoas a reformar nos próximos anos para isso já representar um grande potencial para o mercado de outsourcing.



"AS ALTERAÇÕES NÃO PODEM SER RADICAIS NEM OCORRER NUM ÚNICO MOMENTO"

HÉLDER ROSALINO
SECRETÁRIO DE ESTADO
DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Debater a modernização da Administração Pública é um tema muito oportuno. Portugal está a promover reformas estruturais, mas as alterações não podem ser radicais nem ocorrer num único momento. As medidas do Grupo de Projeto para as Tecnologias de Informação e Comunicação (GPTIC) foram aprovadas em Conselho de Ministros precisamente para reduzir a dispersão tecnológica e racionalizar os recursos humanos e tecnológicos."

Outsourcing em debate

O auditório da Vieira de Almeida & Associados, em Lisboa, foi o espaço anfitrião da conferência "Outsourcing na Administração Pública: desafios e soluções para o futuro das tecnologias no setor público"



Fernando Resina da Silva (Vieira de Almeida & Associados), Vítor Prisca (membro da Direção da Associação Portugal Outsourcing), Ana Marta Castro (Vieira de Almeida & Associados), Hélder Rosalino (Secretário de Estado da Administração Pública) e José Galamba de Oliveira (presidente da Associação Portugal Outsourcing)



Vítor Prisca (membro da Direção da Associação Portugal Outsourcing) e Carlos Lourenço (presidente do itSMF)



Ruben Barreiros (country manager da Gartner Portugal), Vítor Prisca (membro da Direção da Associação Portugal Outsourcing) e Gonçalo Caseiro (Agência para a Modernização Administrativa)



Célia Reis (diretora-geral Altran Portugal) e Fernando Resina da Silva (Vieira de Almeida & Associados)



Jorge Alcobia (partner da Roland Berger) e José Henriques (diretor-geral da Tecnocom Portugal)



Rui Pereira da Silva (Reditus) e Tiago Viana Machado (Reditus)

