

NEWS

TECNOLOGIAS DE INFORMAÇÃO

Índice

Viva a Tecnologia!	1
Software Livre	2
Websites	2
A Negociação de um Outsourcing	3
Breves	4

Na economia actual as tecnologias, e em particular as tecnologias de informação - TI -, estão em alta. As empresas passaram a considerar as tecnologias uma ferramenta vital para a sua competitividade. De uma época em que as tecnologias eram departamentos secundarizados dentro das empresas, que juntavam, à parte, os engenheiros e outros técnicos que, inclusivamente, falavam uma linguagem que ninguém entendia, passámos para uma nova era em que as tecnologias são integradas no processo produtivo das empresas. Os conselhos de administração passaram mesmo a incluir, para além dos usuais CEO (Chief Executive Officer) e CFO (Chief Financial Officer), os denominados CIO (Chief Information Officer) ou CTO (Chief Technology Officer). E num ambiente de convergência, o próprio conceito de tecnologias de informação alargou-se e fundiu-se com outros conceitos, sendo criadas novas siglas, como as TIC (Tecnologias de Informação e Comunicação), e fazendo surgir, sempre baseadas na tecnologia, novas formas de relacionamento e de transacção, como é hoje o comércio electrónico. Por outro lado, e porque a tecnologia de repente se transformou numa ferramenta vital, não só para as empresas mas igualmente para os cidadãos e para o Estado, toda a indústria de TI observou um crescimento nas suas diferentes vertentes, seja de produção de equipamentos, seja de prestação de serviços. O desenvolvimento de novos softwares, cada vez mais à medida das necessidades específicas das empresas, e a prestação de novos serviços na área das TI, como são o outsourcing de TI - cuja experiência tem vindo a ser alargada ao outsourcing de outras funções e processos, denominados BPO (Business Process Outsourcing) -, estão a dar uma nova dimensão e complexidade ao sector das TI.

Na VdA temos acompanhado este crescimento e, cientes da importância desta matéria para os nossos Clientes, temo-nos munido do know-how necessário para tratar estes temas tão específicos. A complexidade e especificidade das TI obrigou mesmo ao desenvolvimento de uma área dentro da VdA que especialmente trata estes assuntos. As TI envolvem diversas áreas

VIVA A TECNOLOGIA!

do Direito, nem sempre preparadas para tratar de matéria tecnológica em permanente evolução. Trata-se de facto dum desafio, por exemplo, no campo da propriedade intelectual, que nem sempre a própria lei consegue abarcar nem os advogados estão preparados para entender e tratar. E tentamos não nos limitar a prestar assistência jurídica na área das TI, à medida em que as questões nos vão sendo colocadas pelos nossos Clientes. Atentos aos desenvolvimentos do sector, frequentemente integramos desde o início dos projectos as equipas dos nossos Clientes, participando activamente na construção de soluções que melhor sirvam os seus interesses tecnológicos, e vamos dando conta aos mesmos Clientes do que, do ponto de vista jurídico e legal, mas não só, vai surgindo no panorama nacional e internacional. Nesta linha de proactividade informativa surge a presente Newsletter de TI. Com publicação periódica, nela iremos dando conta aos nossos leitores das mais recentes novidades do sector, esperando contribuir para que as suas decisões em matéria de TI sejam ainda mais esclarecidas e eficientes, tornando as suas empresas, seja enquanto utilizadoras sejam enquanto produtoras de TI, ainda mais competitivas.

Fernando Resina
da Silva,
Margarida Couto,
Catarina
Mascarenhas,
Helena Correia
Mendonça e Tiago
Bessa membros da
ÁREA TECNOLOGIAS DE
INFORMAÇÃO da
Vieira de Almeida & Associados.



SOFTWARE LIVRE

O software livre também tem licença

Índice

O lançamento recente da licença GPL v3, um dos standards de licença para o denominado software livre, veio relançar o interesse em torno deste tipo de software, confirmando uma vez mais, ao contrário do que muitos ainda pensam, que software livre não é sinónimo de liberdade para utilizar o software a bel-prazer.

De facto, é urgente esclarecer que software livre não é o mesmo que software não protegido: o software livre é software sujeito a uma licença, o que significa que o utilizador está na mesma sujeito a limitações na utilização desse software.

Simplesmente, as licenças do designado software livre não são tão restritivas como as licenças proprietárias: com efeito, o traço fundamental do software livre é a disponibilização do código fonte, o que permite ao seu utilizador copiar, distribuir, estudar, modificar e melhorar o software. Mais: o utilizador pode mesmo em alguns casos distribuir o software original e o software derivado ao abrigo de licenças proprietárias, e como tal diferentes da licença originária, não disponibilizando o código fonte e exigindo que as

outras pessoas não procedam a modificações, transformações ou à distribuição do software.

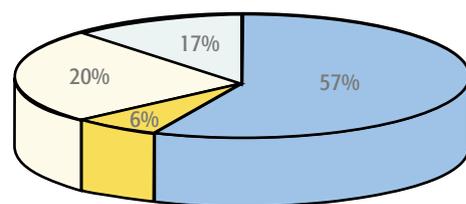
Mas se isto é verdade, há que estar ciente de que nem todo o software livre é tão permissivo quanto à liberdade de escolha dos meios de divulgação de posteriores desenvolvimentos. Neste domínio, é já clássica a classificação de "copyleft" para as licenças que obrigam o utilizador a distribuir, quer o software original quer o software derivado, ao abrigo da mesma licença concedida a esse utilizador.

Para além das eventuais limitações, e obrigações, quanto à utilização e divulgação do software livre, questões como a segurança e assistência técnica do software são igualmente relevantes na decisão de utilizar software livre. De facto, a manutenção e assistência técnica podem revelar-se um problema, não obstante o direito de o utilizador poder, ele próprio, proceder a correções ou contratar um terceiro para o efeito, sem vinculação a um fornecedor específico.

A análise casuística das diversas licenças e dos custos e benefícios envolvidos revela-se assim um trabalho

indispensável para garantir que as expectativas, quer do licenciador quer do licenciado, não sejam frustradas e para retirar do software livre todas as vantagens que proporciona.

DISTRIBUIÇÃO DOS CRIADORES DE SOFTWARE LIVRE POR REGIÕES



■ EU 15 ■ EU 25 New MS and associated states □ USA and Canada □ Other

Copyright © 2004 MERIT. Fonte: MERIT FLOSS Survey, Stanford University FLOSS-US survey (n=4282)

De acordo com a fonte acima indicada, mais de três quintos da comunidade de criadores de software livre vive na União Europeia.

WEBSITES

Da criação aos utilizadores: etapas da vida de um website

Índice

A Internet tem-se revelado um recurso económico fundamental e as empresas portuguesas têm apostado nos websites para divulgarem os seus produtos e serviços e aumentarem o seu mercado. O nascimento de um website exige, na normalidade dos casos, a contribuição de dois pais: empresa interessada em ter um website e a empresa que disponibiliza o alojamento do website nos seus servidores. Estes fornecedores de alojamento disponibilizam, muitas vezes, outros serviços, nomeadamente a estrutura básica do website que depois a empresa preencherá com o conteúdo pretendido. No entanto, a empresa poderá contratar outra entidade para desenvolver o projecto gráfico do website.

O conteúdo de um website, por sua vez, deve ser elaborado de forma a salvaguardar a empresa e a cumprir todas as regras legais. Antes de mais, a empresa deverá decidir se pretende que o website tenha apenas um carácter informativo ou também transaccional. Neste último caso, os utilizadores poderão adquirir bens e serviços através do website, o que significa que o website deverá conter as condições gerais de contratação desses bens e serviços. Este ponto é fundamental, uma vez que contratos celebrados à distância e por via electrónica estão sujeitos a regras legais específicas. Depois, a empresa deverá elaborar os termos de utilização e a política de privacidade do website. O seu objectivo é esclarecer os consumidores do

que podem fazer com a informação disponibilizada no website, como, por exemplo, se apenas podem visualizar o website ou se podem também fazer downloads. Caso o website proceda à recolha de dados pessoais dos seus utilizadores, como sucederá por exemplo em websites que exigem registo, a política de privacidade terá por objectivo, entre outros aspectos previstos na lei, informar os utilizadores sobre a forma e os fins da recolha dos dados.

A estrutura e o conteúdo do website de uma empresa devem assim ser cuidadosamente elaborados, de forma a que a sua presença na Internet constitua uma efectiva mais-valia e uma oportunidade de negócio rentável.



A NEGOCIAÇÃO DE UM OUTSOURCING

A importância do contrato

Conceptualmente o *outsourcing* consiste num contrato ao abrigo do qual a produção de bens e/ou a prestação de determinados serviços, não *core*, da empresa contratante são realizadas por terceiros. Durante os anos 80 o recurso ao *outsourcing* servia sobretudo para suprir tarefas esporádicas e imediatas de uma empresa, como sucedia, por exemplo, no domínio dos recursos humanos, quanto ao processamento dos salários. A partir dos anos 90 o *outsourcing* começou a ser considerado como uma solução estratégica das empresas, tendo aumentado o número de actividades a realizar por terceiros, permitindo, assim, às empresas contratantes centrar a sua acção no respectivo *core business*. Deste modo, com o alargamento das actividades da empresa a serem prestadas em regime de *outsourcing*, os *outsourcers* passam a ser considerados verdadeiros parceiros da empresa contratante, tanto mais quanto perante os demais terceiros indirectamente destinatários das actividades em causa é como se estas fossem realizadas pela empresa contratante. No que respeita às actividades objecto de *outsourcing*, a área das tecnologias de informação foi durante muito tempo a actividade em relação à qual as empresas mais recorreram ao *outsourcing*. Na verdade, trata-se de uma área que exige uma maior especialização e uma permanente adequação às novidades tecnológicas. Contudo, com a implementação do IT *outsourcing*, as empresas começaram a compreender que poderia ser igualmente eficaz e com iguais benefícios estender a outras actividades o recurso ao *outsourcing*, designadamente no âmbito dos processos e funções, dando origem àquilo que communmente se designa por *Business Process Outsourcing* (BPO), sendo de destacar como candidatas de excelência a BPO as seguintes áreas: recursos humanos (processamento de salários, gestão de benefícios e saúde); logística e distribuição (*procurement*, gestão de stocks); CRM (incluindo *call centers*); financeiro e contabilidade, etc.

Na verdade, o aumento do recurso ao *outsourcing* pelas empresas deve-se em parte aos benefícios que daí decorrem, tais como, redução de custos, aumento da qualidade do serviço, maior eficácia, partilha de risco e maior disponibilidade para as actividades estratégicas. Sucede no entanto que o recurso ao *outsourcing* não está isento de riscos, designadamente por passar a existir um menor contacto com o cliente, a possibilidade de acesso a informação da empresa por terceiros, possibilidade dos custos serem superiores aos esperados,

erosão do know-how interno e uma maior dependência de terceiros.

Deste modo, o estabelecimento desta relação contratual revela-se complexa dados os inúmeros aspectos a considerar aquando da elaboração do respectivo contrato. Importa, por isso, analisar cuidadosamente o caso concreto de forma a garantir, aquando da negociação, o máximo de benefícios e uma minimização de eventuais riscos. O contrato de *outsourcing* deve assim ser visto caso a caso, devendo a empresa evitar replicar, sem mais, para um actividade ou área que pretenda transferir para terceiro as condições contratuais em vigor numa outra actividade que já está em regime de *outsourcing*, pois o que é válido para uma dada actividade poderá não ser válido para outra.

Na negociação do *outsourcing*, desde logo surgem como fundamental uma clara e detalhada concretização do objecto do contrato (actividades/processos/funções a transferir), acompanhada de uma precisa determinação do preço, incluindo os mecanismos de variação deste. É igualmente essencial que a empresa tenha bem definida a forma como pretende implementar a transferência da actividade (estabelecendo-se uma fase de transição que permita, por exemplo, uma transferência gradual em função de metas/prazos intercalares pré fixados). Além das questões laborais, as quais poderão ser determinantes na escolha do modelo contratual a adoptar, cabe igualmente definir o prazo do contrato, ou seja, o período de tempo em que vigorará o *outsourcing*, e as possibilidades e formas de renovação deste período. Por outro lado, a transferência dos serviços poderá, ou não, implicar a transmissão de activos associados à actividade objecto de *outsourcing*, incluindo a transmissão de posições

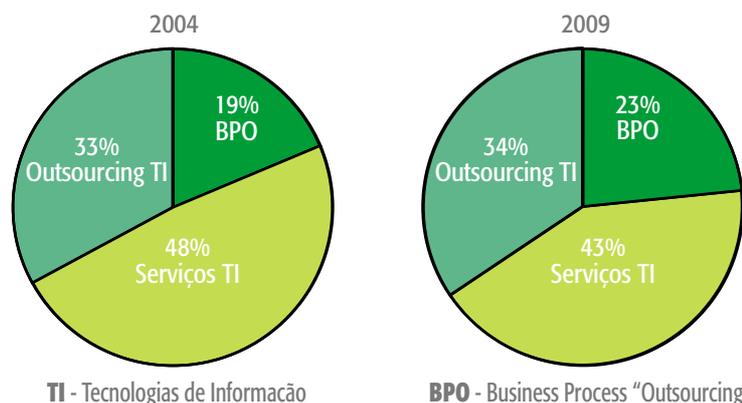
contratuais nas licenças de software, contratos de manutenção, contratos de prestação de serviços, etc., dependendo o modelo a seguir da opção que a empresa venha a adoptar sobre esta matéria, o que pode variar de actividade para actividade. Optando pela transmissão dos activos, cumpre proceder a uma correcta identificação dos mesmos, bem como regular a forma como se irá processar quer a alienação no início do processo quer a eventual reaquisição no termo do contrato. A este propósito refira-se que é habitual, como acima referimos, o estabelecimento de uma fase de transição durante a qual são realizadas as diligências de implementação que permitirão a efectiva transferência para o terceiro da actividade em causa. Importa por isso que as cláusulas contratuais sobre esta matéria regulem toda a fase de transição e estabeleçam as consequências do eventual insucesso da transição.

Por outro lado, ainda que com o contrato de *outsourcing* se procure transferir o risco para terceiro, na verdade, em última análise, uma boa ou má execução dos serviços terá, necessariamente, repercussões na actividade da empresa, sendo, por isso, imprescindível o estabelecimento de cláusulas contratuais relativas a gestão, renovação tecnológica, auditorias, *benchmarking*, níveis de serviço (incluindo penalidades e bónus), segurança, matéria de dados pessoais e confidencialidade.

Por último, a cessação do contrato de *outsourcing* implica a retoma pela empresa, ou por outro prestador por si escolhido, da actividade que havia deixado de ser prestada internamente, sendo por isso essencial estabelecer no contrato todas as condições relativas à retoma da actividade como, por exemplo, a reaquisição de activos e a prestação da necessária formação.

Índice

Mercado Mundial de Outsourcing



TI - Tecnologias de Informação

BPO - Business Process "Outsourcing"

Fonte Gartner / Expresso

Recurso ao Outsourcing

Um estudo do Eurostat divulgado pela Comissão Europeia demonstra que Portugal acompanha a média europeia no que respeita ao recurso ao outsourcing pelas empresas. A média de empresas europeias que recorreu ao outsourcing parcial ou total de tecnologias da informação em 2006 fixa-se nos 44 por cento, tendo Portugal atingido os 42%, a mesma percentagem que o Reino Unido. A Lituânia e a Hungria, por seu turno, são dos países europeus com a percentagem mais baixa a nível de recurso a outsourcing de TI's pelas empresas.

Por outro lado, a percentagem de empresas portuguesas com acesso à Internet fixa-se nos 90%, a acompanhar a média europeia (94%). A grande diferença relativamente à média europeia está, de facto, ao nível do número de empresas com website próprio, uma vez que apenas 42% das empresas portuguesas têm website, sendo que a média europeia é de 65%.

Utilização de TI's por Empresa em 2007 (%)				
	Acesso à Internet	Banda Larga	Outsourcing parcial ou total de TI's	Website
EU 27*	94	77	44	65
Bélgica	97	85	61	72
Dinamarca	97	80	76	84
Espanha	94	90	31	49
Portugal	90	76	42	42
Reino Unido	93	78	42	75
Itália	94	76	25	57
Alemanha	95	80	65	78
Hungria	86	70	20	47
Lituânia	89	53	21	48

MIT em Portugal

O primeiro ano do programa do MIT (Massachusetts Institute of Technology) em Portugal foi considerado um sucesso pelo Ministro da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior. O programa, que teve início em 11 de Outubro de 2006, integra actualmente 130 alunos de vários países, tendo sido lançado pelo Governo para promover a capacidade científica e tecnológica nacional e o reforço das instituições científicas portuguesas a nível internacional, centrada no domínio dos Sistemas de Engenharia. O programa do MIT em Portugal abrange quatro áreas temáticas: Engenharia de Concepção e Sistemas Avançados de Produção, Sistemas de Bio Engenharia, Sistemas Sustentáveis de Energia e Sistemas de Transportes.

Sites de Musica

Segundo um estudo recentemente realizado pela Marktest, 1157 mil portugueses visitaram sites de música entre Janeiro e Outubro de 2007. Este número equivale a 38.3% dos cibernautas portugueses, tendo estes visitado perto de 35 milhões de páginas deste tipo de sites.

Apache Software Foundation recebe patrocínio da Yahoo!

A Apache Software Foundation (ASF), que apoia o servidor Apache e outros projectos de *open source*, é agora patrocinada pela Yahoo!. A Yahoo! demonstrou, desta forma, o seu apoio à ASF e ao desenvolvimento de uma

estrutura de *open source* com qualidade. Segundo a Yahoo! a colaboração com a ASF tem sido muito benéfica, não apenas para a sua empresa mas também para toda a comunidade relacionada com projectos *open source*. David Filo, co-fundadora Yahoo!, afirma que a Yahoo! é das poucas empresas no mundo com recursos, conhecimentos e a experiência necessários para criar software *opensource* com qualidade e a grande escala.

Segurança nas Tecnologias de Informação

Um inquérito realizado por um painel da Intel a 1000 gestores de tecnologias de informação de 10 países europeus (Reino Unido, França, Itália, Espanha, Rússia, Polónia, República Checa, Holanda e Suécia) revelou que a segurança informática é a grande prioridade para cerca de 15% dos inquiridos, sobretudo no que respeita aos ataques externos. Segundo as conclusões do inquérito, cerca de 25% dos colaboradores de grandes empresas dedicam metade do seu tempo a matérias de segurança das tecnologias.

"Typo-squatting" em Portugal

Um estudo da McAfee, intitulado «What's In A Name: The State of Typo-Squatting 2007» aponta Portugal como um dos cinco países fora dos Estados Unidos com maior probabilidade de ocorrência de "typo-squatting". Trata-se de um fenómeno recente, que funciona através do registo de domínios com nomes semelhantes a produtos, sites e marcas célebres, de forma a encaminhar os consumidores para websites alternativos. Os chamados websites "squatter-run" geram receitas publicitárias por click e, frequentemente conseguem os endereços de e-mail dos visitantes, que depois vêem a sua caixa de correio inundada de publicidade indesejada. O perigo destes sites está no facto de alguns terem sido criados por hackers e cibercriminosos...

Comércio Electrónico em Portugal mais rentável

O terceiro trimestre de 2007 apresenta um aumento de 5,6 % relativamente ao mesmo período do ano passado, segundo o "Barómetro trimestral de Comércio Electrónico em Portugal", divulgado pela ACEP, em parceria com a Netsonda. A maioria das empresas inquiridas afirmou ter tido um crescimento igual ou superior a 50% no volume de vendas. Os produtos mais procurados online foram artigos de informática, tais como jogos e consolas. A alimentação ocupa também um lugar de destaque a nível dos serviços e produtos procurados pelos compradores cibernautas. De acordo com o estudo da ACEP/Netsonda, a maioria das empresas que investe em comércio electrónico acredita que o seu negócio irá crescer em 2008.

Práticas de Phishing continuam a crescer

Através de um inquérito *online* nos Estados Unidos, a empresa Gartner chegou à conclusão que o número de vítimas de phishing sofreu um aumento de 50% relativamente a 2006. De entre os consumidores que receberam correio electrónico *phishing* em 2007, 3,3% afirma ter perdido dinheiro devido ao ataque, sendo que em 2006 este número fixava-se nos 2,9 %. Segundo a Gartner, os ataques de *phishing* e *malware* vão continuar a aumentar porque ainda são um negócio lucrativo para os perpetradores. A Gartner conclui ser necessário que os prestadores de serviços de correio electrónico tenham incentivos para investir em soluções que impeçam este tipo de mensagens electrónicas de chegar aos consumidores.