

# ENTREVISTA

## Portugal gastou tudo o que tinha P10



Paulo Morgado (Cappellini)



**egor**  
FORMAÇÃO

213 872 018  
www.egor.pt

**DGERT**  
CENTRO NACIONAL DE GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS

Número 503 • Segunda-feira, 15 de Setembro de 2008

O JORNAL ECONÓMICO

Preço: 1cênt. • Director: Álvaro de Mendonça

# Somague está fora das vendas da Sacyr

► **CONSTRUÇÃO**  
POR VÍTOR NORINHA

A SACYR colocou os seus 20% da Repsol YPF à venda e o mercado financeiro especula sobre a venda de outros activos. A portuguesa Somague ficou fora dessas hipóteses, segundo analistas, isto porque Portugal é o segundo merca-

do da Sacyr, depois da própria Espanha.

Através da Somague, Portugal representava, no final deste 1º semestre, 14,3% das obras da Sacyr e entre as maiores adjudicações conseguidas pela Sacyr em 2008 está o Túnel do Marão, avaliado em 163,3 milhões de euros.

O impacto da Somague na carteira de obras da construtora espanhola coloca-

a fora do grupo de activos possíveis de alienar que estão a ser citados por responsáveis de casas de investimento.

O mercado financeiro está a especular sobre quais os activos que a Sacyr Vallhermoso poderá alienar para fazer frente ao aperto da banca que não está disposta a suportar uma dívida total superior a 19 mil milhões de euros, con-

tra apenas 3.427 milhões de euros de fundos próprios da construtora. Na 6ª feira, a Sacyr anunciou a intenção de vender uma "jóia": os 20,01% detidos na Repsol. O mercado especula sobre a eventual venda da concessionária Itinere, da Testa e da Valoriza, mas descarta qualquer empresa da construção.

VER PÁG. 7

# Construção em queda no 2º trimestre

► **INE**

O SECTOR da construção civil entrou em queda acelerada no 2º trimestre deste ano. Dados do INE revelam que o número de edifícios licenciados em Portugal desceu 5,8% no 2º trimestre deste ano, face aos primeiros três meses. No mesmo período, os edifícios concluídos caíram 14,6%.

As Câmaras licenciaram no 2º trimestre 10.100 edifícios, tendo sido concluídos 6.500 imóveis, o que corresponde a uma variação anual negativa de 7,4% e 20,1%, respectivamente. O INE, citado pela Reuters, adianta que as construções novas representam 72% dos edifícios licenciados e daqueles, 81% destinam-se a habitação.

A quebra reflecte a situação de mercado que não é favorável à aquisição de habitação, caso da alta das taxas de juro, e antecipa uma quebra generalizada da produção no sector da construção civil.

Não escapa a esta tendência o segmento de edifícios comerciais e industriais, já que apenas 19% das construções novas licenciadas não são habitação.

Entre os dois trimestres analisados, apenas a região de Lisboa escapou a esta quebra, com um registo de crescimento de 4% ao nível dos licenciamentos, enquanto em termos de variação anual a região do Algarve é a que apresenta melhor performance, com mais 3%.

Dados da FEPCOP, a Federação da Indústria, dão conta de que a produção de habitação esteve em quebra acentuada no semestre, e a produção do sector da construção em termos globais é igualmente negativa no 1º semestre. Em sentido contrário, está o segmento da engenharia civil, que em termos acumulados até Julho último cresceu 3,2%. Associado a este fenómeno podem estar projectos de infra-estrutura públicas, caso do Metropolitano, plataformas logísticas e aeroportos.

MODA: London Fashion Week até sexta-feira



A COLEÇÃO da PPQ foi uma das primeiras, ontem, a subir à passerelle da London Fashion Week, que se prolonga até sexta-feira. Hoje, são aguardadas as novidades de Luella, Jasper Conran e Paul Smith, entre outros desfiles.  
Foto: Hugo Philipp/EPA

**Indústria recua em Julho na UE**

Pág. 4

**BPI vende BFA à Unitel**

Pág. 3

**Galp com Shell de Moçambique**

Pág. 3

**EDP troca com brasileira Rede**

Pág. 2

**Deutsche entra no Postbank**

Pág. 6

**SAS na mira da Lufthansa**

Pág. 2

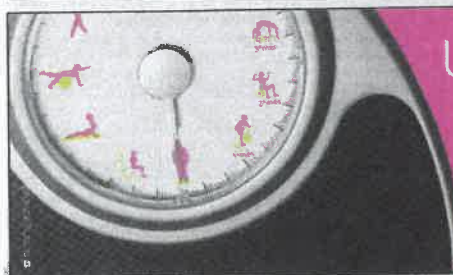
**MSoft no e-mail do BlackBerry**

Pág. 4

**Chávez quer PC Magalhães**

Pág. 8

ÍNDICES	Cotação	Varição
PSI 20	8.256,23	+1,36%
FTSE 100	5.416,70	+1,85%
DOW Ind.	11.401,72	-0,28%
€/€	1,4169	
€/€	0,7919	
Brent	97,36	



Uma vida saudável vale euros  
Ganhe 5€ por cada Kg perdido!

Inscra-se no Clube VII e o valor da jóia é de 50 cêntimos por cada quilo do seu peso. Passados três meses, ganha 5€ por cada quilo perdido em desconto na mensalidade.\*

\*Se até 70 Kg, o valor da jóia será de 30€. Passados três meses, se perder 8 Kg, o desconto será de 40€. Campanha válida para inscrições realizadas durante o mês de Setembro de 2008. O desconto será efectuado na mensalidade de Janeiro de 2009.

formas LUSO  
**Clube VII**  
HEALTH & FITNESS CLUB

Parque Eduardo VII  
Ligue já 800 277 288  
ou vá a [www.clubevii.com](http://www.clubevii.com)

PAULO MORGADO

# "PORTUGAL É UM NOVO RICO QUE GASTOU TODO O DINHEIRO QUE TINHA"

A actual crise não será passageira e Portugal continua sem um posicionamento estratégico e um pensamento empresarial para concorrer com o exterior. "Fez-se e ainda se continua a fazer brainstorming", alerta o administrador-delegado da Capgemini Portugal. O escritório português deverá crescer 10% este ano e ficar no Top3 da rentabilidade do grupo. Por Luís Gonçalves

Na semana passada, a Comissão Europeia anunciou que a economia da Zona Euro está à beira de um recessão devido à crise financeira mundial e alta das commodities. Esta crise é, afinal, mais estrutural do que a princípio se estimou?

Penso que esta crise tem características mais estruturais, embora tenha sido acelerada e aprofundada por uma crise conjuntural. Em Portugal, sabia-se que depois de um período áureo da economia baseado no acesso fácil ao crédito e fundos comunitários, teria de haver, um dia, uma correcção na economia. Nessa altura, não se previa que existisse uma concorrência tão forte de países como os BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), que ganharam um dinamismo muito grande. Portugal teria de fazer, mais tarde ou mais cedo, um ajustamento estrutural e este não se resolve facilmente. Não se fez no país uma selecção dos factores de competitividade face aos nossos concorrentes, nem um planeamento estratégico adequado das suas estruturas de geração de riqueza. Houve sim um planeamento de infra-estruturas onde somos, hoje, um país muito bem equipado em vias de comunicação e telecomunicações. Mas não existiu, nem um planeamento sobre o posicionamento estratégico de Portugal, nem um pensamento empresarial para o país.

Mas os factores de competitividade e o posicionamento estratégico de Portugal não são temas amplamente debatidos há anos em Portugal?

Discutidos podem ter sido, mas implementados não. A demarcação começa com um brainstorming, seguido da escolha da trajectória e da sua aplicação. Em Portugal fez-se e ainda se continua a fazer brainstorming. E, entretanto, não se recuperou o nosso atraso, em termos de competências das pessoas, escolas, universi-

dades e empresas, face aos restantes países europeus. Não podemos querer ser um país com competências tão maduras em determinadas áreas como nos outros. A banca de investimento, por exemplo, só surgiu em Portugal nos anos 80, enquanto em outros países existe há décadas. Tivemos ainda um modelo um pouco sul-americano de aproveitamento dos fundos comunitários que levaram à criação de infra-estruturas com retorno produtivo questionável. Depois disto, não podemos pensar que a crise vá ser passageira. Portugal é um país tão pequeno que basta que existam quatro ou cinco mega projectos para terem um impacto grande na nossa economia. Se queremos resolver os problemas do país, no médio e longo prazo, temos de apostar nas exportações e em estar virados para outros países.

Quais são os factores de competitividade de aposta em Portugal?

Os factores de competitividade de Portugal foram-se alterando ao longo do tempo. Aquilo que era um país com uma competitividade no custo da mão-de-obra, acabou sem essa vantagem com o surgimento de outras potências com mão-de-obra mais barata e legislações laborais mais flexíveis. Acredito que o trabalho que se está a fazer no campo da tecnologia em Portugal vai acabar por dar os seus frutos no futuro. Primeiro, porque grande parte do futuro passa pela tecnologia e segundo, porque estamos tão atrasados em alguns campos, como na administração pública, que temos esta oportunidade de os reestruturar através da tecnologia. Não vou aqui avaliar o impacto da economia e o seu nível de concretização, mas o Plano Tecnológico foi uma ideia muito meritória, nem que seja sobre a criação de mindset na população sobre a importância da tecnologia, porque o futuro vai passar por aí.

Existe mão-de-obra qualificada para criar esse Portugal tecnológico?

Não sei se existe escassez de mão-de-obra qualificada para suportar projectos de tecnologia. Temos universidades que preparam jovens de uma forma competitiva face a outros mercados. Temos exemplos disso na Capgemini. Portugal ainda tem parte significativa da sua mão-de-obra de tecnologia a trabalhar naquilo que se chama o "time and materials". São programadores que actuam sobre instruções dos clientes. No fundo, estão na divisão daquilo a que eu chamo a agricultura das Tecnologias de Informação (TI). Ou seja, a programação pura. Onde Portugal deverá sofrer uma concorrência mais apertada será nas áreas de programação, sobretudo nas áreas mais standard da programação, onde, por exemplo, a Índia tem custos de mão-de-obra substancialmente mais baixos que em Portugal. Vamos assistir, a muito curto prazo, à entrada em força das empresas indianas em Portugal. A programação não deve ser de aposta em Portugal. É preciso segmentar as apostas nos ramos das tecnologias de informação em Portugal. Hoje é tudo uma grande amálgama.

O sector e o Governo estão conscientes dessa realidade?

O Plano Tecnológico é uma ideia muito meritória, mas tem agora uma missão adicional que é indicar onde às empresas portuguesas onde devem e não devem apostar na área das TI. Em Portugal, temos desde o time and materials, onde estão a maioria das empresas portuguesas até às actividades em que a tecnologia se funde com o conhecimento dos negócios e isso, é ainda muito próprio das consultoras multinacionais como a Capgemini, a Deloitte ou a Accenture. Ainda não são reconhecidas na empresas portuguesas as competências para juntar





Paulo Morgado,  
administrador-delegado da  
Cappgemini Portugal  
Foto: Vítor Machado/OJE

## "Vamos assistir, a muito curto prazo, à entrada em força de empresas indianas em Portugal"

negócios e necessidades de TI. Em Portugal, faz-se bem a junção entre uma tecnologia e um hardware, sendo um produto que se pode exportar facilmente com um pricing competitivo. É preciso segmentar o mercado nacional, é preciso perceber que quando endeusamos algumas empresas de tecnologia em Portugal, elas têm uma escala minúscula à escala mundial e, por isso, não servem para criar um lastro de desenvolvimento à escala nacional dentro de um determinado sector. Não vejo uma mão por parte dos responsáveis do Plano Tecnológico ou do Governo que indique onde Portugal tem de estar e onde deve ir nas TI.

**Como viu o recente episódio da desvalorização de 70% dos activos da Chipidea, uma das tecnológicas mais "endeusadas" em Portugal?**

Não falo de casos concretos. Tem de haver sempre prudência e reserva na forma como o Estado se expõe aos elogios a determinado tipo de organizações. Devia dar-se relevo às soluções e não às empresas em si. Claro que as empresas devem ser referenciadas, mas é na descoberta e no avanço tecnológico que deve estar o enfoque.

**Sentem por parte dos vossos clientes uma nova atitude devido à crise?**

Sim. Estão a otimizar todas as suas estruturas, processos, custos. Se tivéssemos de personalizar a situação actual, diria que Portugal é um novo rico que gastou todo o dinheiro que tinha. Logo, tem de começar a pensar na sua vida de forma muito diferente. Houve muito dinheiro mal gasto nas TI em Portugal. E quem não perceber isso, vai ficar sem procura nos próximos anos. Houve clientes que investiram em TI de forma sobredimensionada e desligada dos seus clientes internos e foram permissivos com os seus fornecedores, sobretudo no sector financeiro, telecoms e função pública.

**O outsourcing está ganhar espaço nas consultoras?**

Sim e penso que continuará a crescer no futuro. O outsourcing de infra-estruturas já era uma área com forte crescimento mas actualmente o outsourcing aplicativo e de software está em grande expansão e é absolutamente crítico.

**É na administração pública?**

Têm de se quebrar alguns mitos como a impossibilidade de um privado fazer as funções de um Estado. A função do Estado não é fazer TI, é disponibilizar serviços. O Estado devia ter consciência que há um momento certo para o outsource trabalhar na administração pública. E esse momento já passou. A cada ano que passa, é pior.

**É quando foi esse momento?**

Antes do Estado ter recrutado tanta gente para a função pública como fez há uns

anos. Estas pessoas vão ter um futuro incerto porque o Estado não é bom a fazer TI, não é o seu meter. Já se devia ter investido em não criar mais excedentes de pessoal de TI através de contratos de outsourcing. Num país tão focado no Plano Tecnológico, não haver uma clara adesão a contratos de outsourcing por parte do Estado é um contra senso e um sinal claro de que o Estado, ao mesmo tempo que apregoa um desenvolvimento num determinado sentido, actua na direcção contrária. O Estado tem muitas commodities que pode entregar em outsourcing como sejam as áreas de estruturas informáticas no Estado. Há histórias de sucesso como os serviços partilhados nos hospitais.

**Já é possível fazer um balanço da actividade da Cappgemini Portugal este ano?**

Fechamos as contas a 31 de Dezembro, mas já podemos afirmar que os objectivos do ano estão cumpridos. Devemos alcançar um crescimento de 10% face a 2007, e facturar cerca de 33 milhões de euros (30,5 milhões em 2007). Penso que ficaremos acima do Top 3 ao nível da rentabilidade dentro do grupo. Temos um nível de pricing muito competitivo e um nível de eficiência muito elevado.

**Que áreas de negócio mais cresceram?**

Em 2008, a consultoria voltou a ter um peso e crescimento muito significativos. Não houve nenhum um grande projecto que fizesse um ano, o que mostra que temos um bom portefólio. Há uma nova vaga de SAP e CRM. A nossa consultoria de alta direcção tem sido muito competitiva no mercado, porque acertámos em cheio naquilo que preocupa os nossos clientes. Um dos factores de diferenciação da Cappgemini face às outras consultoras tradicionais é essa consultoria de alta direcção muito forte dentro de casa. Embora a nossa posição não seja ao nível das boutiques de alta direcção como a BCG, Mckenzie ou Roland Berger, é um posicionamento intermédio entre essas boutiques e as consultoras operacionais.

**Qual o balanço do primeiro ano do F16, os serviços de consultoria de baixo custo?**

Muito positivo. O F16 veio colmar uma lacuna que existia no mercado da consultoria. As empresas mais pequenas não contratavam uma grande multinacional quando precisavam de uma pequena aplicação - por exemplo, para gerir as salas de um escritório de advogados - porque achavam que era caríssimo e, muitas vezes, incorriam em serviços de empresas mais baratas e menos profissionais. No F16, criamos uma linha e serviço em remote - quase nunca vamos às instalações do cliente. A taxa de 16 euros hora é imbatível no nosso mercado. Este ano, o F16 gerou uma receita entre 700 e 800 mil euros e podemos chegar no futuro a milhão e meio de euros. Hoje, o F16 já é uma área de negócio na Cappgemini.