

JE MAIS
TIC

AMA avança
com projeto
de gestão
de documentos
digitais

| P II

Glantt contrata
cloud pública
instalada “em casa”
e quer poupar
18% em três anos

| P IV

GESTÃO DOCUMENTAL

Transformação digital contribui para o incremento do *outsourcing*

A impressão deve fazer parte dos processos de gestão documental e transformação digital, dizem os fabricantes e integradores.



ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

AMA avança com projeto de gestão de documentos digitais

A Gfi utilizou tecnologia Liferay para desenvolver a Bolsa de Documentos, uma solução integrada no Portal de Cidadão, da Agência de Modernização Administrativa (AMA).

Este é um projeto estratégico na gestão de documentos digitais daquela agência, no âmbito da medida “Documentos sempre à mão” do SIMPLEX+.

A solução inovadora e integrada “simplifica a relação dos cidadãos e agentes económicos com os serviços públicos” ao permitir a cidadãos e empresas receber, guardar, gerir e partilhar documentos digitais, com simplicidade, rapidez e segurança, explica a Gfi em comunicado.

A solução foi desenvolvida na plataforma opensource para a criação de experiência digitais Liferay com o objetivo de “modernizar e simplificar a relação dos cidadãos e agentes económicos com a Administração Pública e facilitar a obtenção e partilha de documentos certificados em segurança”.

A Bolsa de Documentos permite ainda assinar documentos, validar assinaturas eletrónicas e enviar alertas sobre o estado e a validade dos documentos.

São ainda disponibilizados links para a visualização dos documentos através de QR Codes, que podem ser enviados a terceiros e permite definir diferentes níveis de permissão no acesso à documentação.

“Estamos muito orgulhosos por fazer parte deste processo de simplificação e modernização da Administração Pública, dotando-a de uma solução inovadora em Open Source, verdadeiramente adequada às atuais necessidades e aos desafios do digital”, afirma Nuno Santos, CEO da Gfi Portugal, empresa que integra a rede de parceiros Liferay como Silver Service Partner.

O Liferay Portal é uma solução Open Source para portais corporativos, nomeada pelo sétimo ano consecutivo líder do Quadrante Mágico da Gartner para Portais Horizontais (2016) nas áreas de B2B: Portais para Parceiros e Fornecedores; Portal como Framework de Arquitetura Comum; e B2E: Workplace Digital.

O Grupo Gfi é uma multinacional de serviços de consultoria, outsourcing e integração de sistemas em Tecnologias da Informação. Tem quatro décadas de existência e está presente em 14 países e contando com uma equipa de 14.500 colaboradores. ●

O objetivo é modernizar e simplificar a relação dos cidadãos e agentes económicos com a Administração Pública e facilitar a obtenção e partilha de documentos certificados em segurança



RECURSOS HUMANOS

Talentia renova oferta de gestão de desempenho

A nova oferta incorpora a partir de agora novas ferramentas de simulação e análise orçamental.

A Talentia Software anunciou a disponibilização da versão 8 da solução Financial Performace.

De acordo com a informação disponibilizada pela empresa, a nova oferta, que permite a emissão de relatórios, orçamentação, previsão e consolidação, incorpora agora novas ferramentas de simulação e análise orçamental.

Conjuga as soluções de “Budgeting & Planning” e de “Consolidation & Reporting”.

A solução renovada de gestão de desempenho financeiro “abrange



CLÁUDIA PADINHA
Responsável de Vendas da Talentia Software em Portugal

todas as necessidades de gestão e planeamento de uma organização a curto, médio e longo prazo”.

A nova oferta está disponível nas opções on premises ou em modelo Software as a Service.

Estão incluídas novas ferramentas de simulação orçamental com capacidade de, para além de prever, projectar o futuro através da comparação e avaliação de diversos cenários estratégicos ou da inclusão de variáveis como condições ou taxas, sem descurar o histórico de dados para elaborar previsões. ●

BREVES

NetApp distingue quatro parceiros portugueses

A Cesce, a Claranet, a Glintt e a Warpcom foram as empresas parceiras reconhecidas pela NetApp, durante o evento anual de parceiros ibéricos. A NetApp premiou quatro parceiros portugueses que se destacaram ao longo do último ano pelo “seu compromisso e dedicação à empresa”, durante o encontro de parceiros ibéricos que teve lugar em Cordoba, Espanha. A Cesce foi reconhecida na categoria de “Desenvolvimento do Mercado MSB FY17”, devido ao trabalho desenvolvido na busca de novos clientes. O prémio de “Maior Crescimento FY17” foi atribuído à Warpcom, na sequência da “aposta dedicada por toda a equipa comercial e técnica” e da certificação das suas equipas. A Claranet recebeu o prémio de “Portugal Cloud Partner FY17” pelo trabalho conjunto realizado que contribuiu para a transformação de “propostas de valor NetApp em novos modelos de consumo” de Tecnologias de Informação. Finalmente, o “Projecto de Ano FY17” foi da responsabilidade da Glintt que se dedicou a um “grande cliente multinacional” que, em 14 anos “nunca tinha adoptado soluções NetApp”.

Novabase tem nova directora jurídica

Rita Branquinho Lobo acaba de assumir a liderança do departamento jurídico da Novabase. A jurista integrou a empresa em 2008, na qual desempenhou a função de consultora jurídica nove anos. Do seu percurso profissional fazem ainda parte sociedades de advogados como a ABBC & Associados, a Abreu Advogados, a Cuatrecasas e a SPS Advogados. Rita Branquinho Lobo encara estas novas funções “com enorme orgulho e determinação. O foco da Novabase é a internacionalização, pelo que os contornos legais são ainda mais desafiantes.” É licenciada em Direito pela Universidade Católica Portuguesa e conta ainda com uma especialização em Fiscalidade pelo ISCTE.

OPINIÃO

O impacto do RGPD nas empresas



ALFONSO RAMÍREZ
diretor-geral da Kaspersky Lab Iberia

O novo Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD) da União Europeia vai revolucionar por completo as leis de privacidade europeias. Aplicável a partir de 25 de maio de 2018, as atenções concentram-se agora no possível impacto que terá no dia-a-dia das diferentes áreas de responsabilidade dentro da empresa.

O objetivo deste regulamento é dar aos cidadãos um maior controlo relativamente àquilo que acontece com os seus próprios dados pessoais que estão nas mãos das empresas. Uma das premissas do RGPD passa, precisamente, pela expansão do conceito de “dado pessoal”, que dirá respeito a qualquer dado que permita identificar um indivíduo, desde a sua informação genética, cultural, económica ou social até a endereços de IP e mesmo pseudónimos. Para as empresas isto significa que o impacto desta nova legislação vai muito além do departamento de TI, afetando também as áreas do marketing, vendas, recursos humanos, financeiro, entre outras.

As novas normas pressupõem uma maior transparência no tratamento dos dados e um maior rigor na forma como estes são utilizados. Com cada vez mais informação a circular e a ser armazenada e utilizada por mil e um motivos, desde a compra de produtos online, à subscrição de newsletters e de promoções especiais, é fácil entender que exista um sentimento generalizado de perda de controlo da informação pessoal e da forma como esta é utilizada. Claro que não podemos ignorar os numerosos escândalos relacionados com ataques de hackers, que aconteceram nos últimos anos, e que contribuíram indiscutivelmente para aumentar a desconfiança e preocupação do consumidor para questões ligadas à privacidade e à proteção dos dados pessoais.

Um estudo recente realizado pela Kaspersky Lab junto dos responsáveis de TI em toda a Europa para perceber qual o seu conhecimento e opinião sobre o RGPD

revelou que quase 70% demonstra preocupação com a quantidade de empresas que têm acesso às suas informações pessoais e com a possibilidade de estas virem a ser acedidas ilicitamente. Para além disso, apenas metade (55%) destes decisores acredita que, hoje em dia, as organizações zelem realmente pelo estado dos seus dados pessoais.

O papel evangelizador dos profissionais de TI junto das outras áreas da empresa é, e continuará a ser, muito importante para que as novas regras sejam aplicadas eficazmente, já que estes conhecem, melhor do que ninguém, os hábitos da utilização dos dados dentro das organizações e os erros que são normalmente cometidos. No entanto, estes profissionais são, também, os primeiros a saber que há ainda um longo caminho a percorrer e que aquelas empresas que se começaram a preparar há mais tempo para o RGPD, serão as primeiras a colher os frutos

desse investimento. Ainda assim, o facto de a maioria destes decisores (66%) querer receber formação sobre a importância deste regulamento, mostra o seu compromisso e vontade de liderar internamente a sua implementação.

O envolvimento e compromisso de todas as áreas da empresa que lidam diariamente com a gestão de dados pessoais, será fundamental para conseguir cumprir a nova legislação. Neste sentido, as empresas de segurança têm um papel-chave de formação e sensibilização dos profissionais de departamentos como o marketing, recursos humanos, financeiro e comercial, de forma a garantir que as organizações estão preparadas para entrar na era pós-RGPD. A formação permite que os colaboradores estejam a par das boas práticas a nível de cibersegurança e de gestão de dados e fiquem melhor preparados para identificar potenciais riscos de segurança no seu trabalho diário. ●

O papel evangelizador dos profissionais de TI junto das outras áreas da empresa é, e continuará a ser, muito importante para que as novas regras sejam aplicadas eficazmente

PUB

Fernandes & Canhoto, Lda.





NOVAS RESPOSTAS EM GESTÃO DOCUMENTAL

DIGITALIZAÇÃO E INDEXAÇÃO DE GRANDES MASSAS DOCUMENTAIS

COMERCIALIZAÇÃO DE PLATAFORMAS DE GESTÃO DOCUMENTAL

GUARDA DOCUMENTAL

www.fcanhoto.pt

Rua José Fontana, 68, Parque Industrial da Quinta da Argemira
Santa Marta de Corroios 2845-408 Amora
Tel.: 217 958 382/3 Fax: 217 958 384 Email: geral@fcanhoto.pt







GESTÃO DOCUMENTAL

Outsourcing cresce com transformação digital

A impressão deve, segundo os fornecedores, ser uma parte integrante da gestão documental e do processo de transformação digital.

Os documentos físicos e digitais estão integrando cada vez mais o mesmo fluxo de gestão, arquivamento e disponibilização aos utilizadores. A transformação digital em curso está a contribuir para a desmaterialização dos processos enquanto a crise empurrou empresas para o outsourcing. Também as metas do Governo para a redução dos gastos com a redução de, pelo menos 20% em papel e consumíveis relacionados com a impressão de documentos em organismos e institutos da Administração Pública poderão ser uma alavanca para o crescimento deste mercado.

A Oki respondeu a este desafio com a disponibilização de uma solução serviços de gestão documental (Managed Document Services – MDS) que, segundo a empresa permite reduzir esses mesmos gastos em 30%. Tiago Caldas, director ibérico de vendas da Oki Europe Limited, assinalava em maio que a decisão do Governo vai ao encontro do que a empresa tem vindo a defender ao longo dos anos: “a necessidade de virtualização da impressão, a implementação de serviços cloud, a otimização de investimentos e redução de custos, seja em empresas públicas, seja em empresas privadas”.

Segundo um estudo citado pela Oki, um funcionário administrativo produz, em média, 10 mil páginas por ano, sendo que apenas 20% das impressões é feita em frente-e-verso.

De acordo com Javier López, diretor-geral de Vertical Industry Propositions, Marketing EMEA, OKI Europe Limited, explica que “cerca de 10% dos custos totais de impressão das organizações estão associadas ao hardware, consumíveis, manutenção, papel e consumo energético”.

O especialista assinala que “esta realidade é comum um pouco por toda a Europa, embora mais acentuada em países onde a Administração Pública é mais pesada ou burocrática e o processo de transformação e formação/educação dos colaboradores também segue esses padrões”.

A resolução do Conselho de Ministros irá contribuir para o que



VANTAGENS DO RECURSO AO OUTSOURCING

A oferta de soluções de gestão documental em outsourcing é variada e pode ir desde outsourcing completo com elevados níveis de SLA (acordos de níveis de serviço) até soluções mais flexíveis com custo por documento gerido.

As vantagens destes modelos passam pela redução da preocupação associada à área de gestão de fluxos documentais, o controlo de custos, a obtenção do hardware e software mais atualizado e benefícios ao nível de segurança.

parece ser a tendência. No futuro, “a gestão documental vai congrega várias facetas em que a impressão é uma delas, a par do software de gestão dos documentos ou da disponibilização para equipamentos móveis”, assinala explica Laurentina Gomes, administradora do Grupo Liscic/Listopsis.

A Inforsource assinala que atualmente se regista “uma clara aposta nos equipamentos a cores, principalmente em velocidades acima das 30 páginas por minuto (ppm), e é interessante também perceber que a fatia ocupada pelos equipamentos a Preto & Branco em velocidades acima das 25ppm é ainda uma importante realidade em muitas empresas”, cita a responsável da integradora de soluções da Toshiba em Portugal.

Transformação documental

As impressoras passaram, em menos de 40 anos, de equipamentos de impressão básica para gestores

documentais personalizáveis, completos com comunicações wireless, que permitem gerir todo o workflow documental da empresa com elevada segurança a partir de e para todo o tipo de equipamentos com ajuda de aplicações, da cloud e de outras soluções tão robustas quanto simples.

A responsável da Liscic/Listopsis assinala que “neste contexto, o outsourcing de impressão tem-se consolidado como a solução standard do mercado empresarial em Portugal”.

Se, por um lado, a evolução da tecnologia tem contribuindo para o incremento do outsourcing, também os constrangimentos económicos das empresas têm contribuído para o aumento da procura desta opção, “minimizando [os clientes] o impacto do custo inicial de investimento”.

Essa mudança de paradigma será ainda mais acelerada até 2020, de acordo com a IDC, devido às signi-

ficativas mudanças tecnológicas que vão muito além da própria tecnologia de impressão e gestão documental.

Nos últimos cinco anos, temos assistido a um amadurecimento dos quatro pilares da terceira plataforma tecnológica: cloud, mobile, social e big data, estando também a tornar-se cada vez mais relevantes os aceleradores da inovação (Internet das Coisas, inteligência artificial (IA)/computação cognitiva, realidade aumentada/virtual, impressão 3D, robótica e segurança de próxima geração, de acordo com as análises da IDC.

Tal significa que as empresas “vão continuar a investir nas suas infraestruturas tecnológicas uma vez que vai continuar a existir uma necessidade de se ajustarem aos mercados, que estão em constante evolução e são cada vez mais dinâmicos”, conclui a responsável da Liscic. ●



O Jornal Económico

A TUA UNIVERSIDADE JÁ TEM O JORNAL ECONÓMICO DIGITAL?

Estas instituições já aderiram:



COMO ACEDER

1



Conecta-te ao wi-fi da universidade e acede à nossa app OJEconómico ou ao nosso site: jornaleconomico.sapo.pt

2



Clica no ícone de login e seleciona @office

3



Depois disso é só avançar e desfrutar de conteúdos que preparamos para ti todos os dias



ENTREVISTA VASCO NUNO LOPES, CEO da Glintt

Glintt contrata cloud pública instalada “em casa” e pretende poupar 18% em três anos

A Oracle Cloud Machine foi a solução encontrada pela Glintt para reduzir custos e manter os níveis de serviço que presta, em particular no sector da saúde. O investimento na solução não foi revelado, mas a empresa antecipa uma redução nos custos de operação de 18% no prazo de três anos.

MAFALDA SIMÕES MONTEIRO
mmonteiro@jornaleconomico.pt

A Glintt escolheu a solução de cloud, disponibilizada no modelo as-a-service, mas num modelo ainda não muito comum, instalada no centro de dados da empresa. Em traços gerais, a Oracle é responsável pela implementação, instalação e manutenção do OCM, sendo responsável pelos acordos de nível de serviço (SLA). Os clientes subscrevem ou acedem o serviço, pagando um montante calculado com base numa fórmula elástica. A solução é indicada

para empresas ou organizações que trabalhem com dados sensíveis, como é o caso da administração pública ou do setor da saúde.

Em entrevista exclusiva ao Jornal Económico, Nuno Vasco Lopes, CEO da Glintt, explica porque escolheu esta solução, onde está a ser implementada e quais os principais benefícios para a empresa e para os seus clientes.

Porque escolheram o Oracle Cloud Machine (OCM)?

A escolha foi absolutamente natural. Resultou da relação histórica da Glintt com a Oracle. A OCM permi-

te-nos alargar a nossa oferta e melhorar as condições em que fornecemos os serviços de tecnologia aos nossos clientes. A oportunidade foi construída com base numa série de necessidades que tínhamos quer internamente, ao nível do desenvolvimento de soluções próprias, por exemplo na área da saúde para farmácias, hospitais e clínicas, quer externamente, para tornar mais racional a gestão dos custos de operação dos clientes e garantir maior flexibilidade às suas operações.

Como estão a apresentar o OCM aos clientes?

A Glintt tem soluções próprias em cerca de 200 hospitais e clínicas. Estamos gradualmente a apresentar-lhes o OCM, para que se possam adaptar às novas tendências de mercado, nomeadamente ao nível da gestão e integridade dos dados e robustez das próprias operações.

O processo é recente e a solução está a ser instalada em duas unidades, no Algarve e no Porto. Pretendemos atingir as 40 unidades no prazo de três anos. Esta solução apresenta vantagens significativas, mesmo em termos económicos para os nossos clientes. De acordo com as nossas estimativas, antecipamos uma redu-

ção de 18% nos custos de operação em três anos.

Por outro lado, o mercado da saúde é altamente regulamentado e os clientes são muito cuidadosos com a forma como tratam os dados próprios da sua operação e os dados dos seus clientes. Esta solução tem uma garantia adicional de controlo sobre a informação residente dentro da máquina e permite que a Glintt ofereça uma solução chave-na-mão quer para a solução que gere as clínicas e hospitais, mas também para a infra-estrutura e para os seus dados.

A solução é disponibilizada as a Service?

Tipicamente, a lógica é disponibilizar a solução as a Service. Anteriormente, a Glintt implementava a solução hospitalar nos seus clientes numa lógica de licenciamento, implementação e suporte. Pontualmente fazia também a implementação da infra-estrutura e a sua manutenção. A nova solução permite juntar tudo num só pacote e tornar tudo muito mais eficiente, em termos de custos, o investimento por parte dos clientes.

Há outras soluções no mercado?

Sim. A Glintt tem, historicamente, trabalhado com outras soluções cloud, mas esta apresenta características particulares e únicas no mercado. A garantia da integridade, a garantia de flexibilidade em relação às soluções dos nossos clientes e uma redução significativa dos custos de operação. Com base nestes três argumentos foi fácil escolher a solução da Oracle, até por causa da sua unicidade.

Quais são os principais desafios?

O nosso principal desafio tem a ver com o facto de sermos os pioneiros no mercado a implementar a solução. Ainda estamos em fase de implementação nestas duas unidades. Mas o sucesso vai resultar seguramente numa parceria forte entre a Glintt e a Oracle e esse será um factor crítico de sucesso para que esta solução consiga vingar no mercado.

Acresce ainda que, teoricamente não existem processos de instalação, de manutenção.

Pretendem vir a aplicar a solução noutros sectores?

A Glintt está presente em diversas geografias, sendo que os mercados mais fortes são Portugal e Espanha, uma operação montada com uma lógica ibérica. Para já, o investimento centrou-se nesta geografia e no mercado da saúde.

No entanto a Glintt tem soluções para outros mercados, nomeadamente no sector financeiro e em caso de necessidade ou caso se justifique perante os clientes, a Glintt poderá implementar as suas soluções próprias noutros clientes ou mercados com base nesta solução.

Qual foi o investimento da Glintt no OCM?

A Glintt fez um investimento no OCM numa dupla perspetiva: apresentar uma solução inovadora aos nossos clientes e garantir um ambiente de desenvolvimento das nossas soluções que permita uma atualização e uma dinâmica muito maior sobre as novas versões que apresentamos ao mercado. O investimento nessa solução está incluído na verba de I&D que a Glintt tem para o desenvolvimento de produto anualmente, cerca de cinco milhões de euros no total. O que posso garantir é que pelo nosso plano de negócio, este investimento tem um retorno em 18 meses.

Como abordam o tema da privacidade dos dados pessoais?

Essa é uma grande vantagem desta solução. Uma OCM garante a integridade dos dados, que não estão dispersos na cloud, como a conhecemos genericamente.

Obviamente que isto, nesta fase é uma prioridade absoluta das organizações, dos nossos clientes, quer em termos de segurança da informação dos sistemas, quer em termos do novo Regulamento Geral de Proteção de Dados (RGPD). Alinhar as empresas com a implementação de uma solução deste tipo são processos que decorrem em paralelo. É uma boa solução para conseguirmos responder aos requisitos de integridade dos dados das unidades de saúde.

Onde estão armazenados os dados?

A OCM é uma máquina virtual, mas com existência física. Os dados ficam residentes em Portugal. Na prática temos um modelo de gestão e de funcionamento como se tivéssemos numa cloud pública, mas sem tirar os dados da propriedade da Glintt, dos hospitais e dos serviços que são prestados.

... e quando circulam?

Estão também em Portugal. Mesmo quando circulam, existe uma solução de segurança de comunicações entre as unidades e a máquina, que já acontecem hoje em dia no sector da saúde. Até, porque essa questão já se punha anteriormente dentro das unidades de saúde. Há soluções de proteção de redes para a comunicação de dados dentro do hospital e

do hospital com esta unidade de armazenamento de dados.

E quanto à segurança?

Este é um dos motivos que nos levou a fazer este investimento. Tem a ver com os desafios da segurança da integridade dos dados dos nossos clientes. É uma resposta que a Glintt está a dar para se adaptar às necessidades do mercado em termos de segurança e integridade dos dados. De certeza que nem a Glintt, nem a Oracle vão parar no esforço de conseguirem garantir este tipo de segurança aos seus clientes.

A proteção de dados e a segurança dos sistemas é um trabalho que nunca vai acabar. Vai sempre existir um determinado risco na utilização de dados. O trabalho dos agentes do sector, quer sejam os prestadores dos serviços de saúde, quer sejam as empresas de tecnologia e gestão de informação, o seu trabalho é garantir que estão sempre um passo à frente das ameaças que existem no mercado. De qualquer modo nunca vai existir uma situação em que nós teremos de procurar novas soluções para novas ameaças. É um trabalho absolutamente dinâmico, e por isso é que as empresas tecnológicas têm soluções muito diferenciadas relativamente a questões de segurança dos sistemas das organizações. Decorre em paralelo com a implementação da solução de OCM e varia de empresa tecnológica para empresa tecnológica. ●

“

Pretendemos fazer chegar o OCM a 40 unidades no prazo de três anos”

CRESCIMENTO ORGÂNICO E POR AQUISIÇÃO

A Glintt é uma multinacional portuguesa de tecnologia e consultoria, cotada na Euronext. Em 2016 apresentou um volume de negócios de 66,1 milhões de euros. Tem atualmente cerca de 900 colaboradores distribuídos por 10 escritórios em seis países: Portugal, Espanha, Angola, Brasil, Reino Unido e Irlanda. Nuno Vasco Lopes, CEO da Glintt aponta alguns objetivos a três anos.

Qual é a estratégia da Glintt para os próximos anos?

Para os próximos três anos a estratégia da Glintt é investir nas geografias onde está atualmente, em particular em Portugal e Espanha, no mercado da saúde, que representa cerca de 75% do volume de negócios da Glintt. Estamos também atentos às oportunidades para crescer não só organicamente, mas também por aquisição. Os resultados do semestre serão apresentados em Agosto.

Qual é a vossa estratégia para cada uma das outras operações?

No Brasil, a Glintt tem operação, escritório e equipas associadas à transformação digital da Unimed, no Estado de Espírito Santo. A estratégia da Glintt no mercado brasileiro é aumentar a nossa presença neste cliente e contratar recursos locais para suportar a nossa operação naquele Estado. Quanto à operação no Reino Unido e na Irlanda, estamos presentes nos mercados financeiros, em clientes importantes, mas queremos alargar a

nossa oferta de produtos e serviços naquele mercado na área da saúde, a nossa área principal. Os recursos portugueses são reconhecidos com competência e com um custo que é aceitável para aquele mercado. O desafio é alargar a nossa presença, porque o NSH, sistema nacional de saúde britânico, é um grande investidor em saúde e queremos ter alguma presença naquele mercado. Em Angola, sendo um mercado que está a passar por muitas dificuldades, a Glintt não tem tido desenvolvido negócio novo.

Como dão resposta à falta de recursos humanos no sector das tecnologias de informação?

A rotação dos recursos na área da tecnologia é significativa em comparação com outros sectores de atividade. E em determinadas tecnologias existe alguma dificuldade do mercado em fornecer recursos para as necessidades que o mercado tem. Isto é uma verdade absoluta. A Glintt está a tentar compensar este tipo de desequilíbrios. Primeiro com uma articulação muito forte com as faculdades, procurando apresentar a empresa tão cedo quanto possível aos alunos. Depois através da realização de Academias onde os recém-licenciados conseguem entrar rapidamente num ambiente profissional e conseguem ser integrados numa empresa com a dimensão da Glintt. As candidaturas às nossas Academias estão abertas até ao final de Julho. Em 2016, a Academia da teve 950 candidatos, dos quais 75 ficaram a trabalhar na Glintt.

PUB

125 ANOS

CAMPO PEQUENO

EVENTOS CORPORATIVOS
NO CENTRO DE LISBOA

EVENTOS DE GALA – REUNIÕES – CONGRESSOS
WORKSHOPS – JANTARES DE EMPRESA – LANÇAMENTOS

www.campoqueno.com www.facebook.com/CampoPequeno
T +351 210 414 064 eventos@campoqueno.com



YOU
**QUER TORNAR O
SEU NEGÓCIO
MAIS EFICIENTE**



WE
**TEMOS AS SOLUÇÕES
DE GESTÃO DOCUMENTAL
IDEAIS**

OTIMIZAÇÃO DE PROCESSOS



CUSTO DE
105,000
EUROS
POR ANO

MAIOR EFICÁCIA



100%
AUMENTO
fecho de negócio



90%
DECRESCIMO
tempo gasto à procura de documentos

FALE CONNOSCO:



Giving Shape to Ideas
www.konicaminolta.pt