

O ENGENHO

BOLETIM DE
CONHECIMENTO
TÉCNICO

Nº 25
julho 2016



SESSÃO TÉCNICA PT

REABILITAÇÃO SÍSMICA - BOAS PRÁTICAS

O Este ano, a Sessão Técnica PT decorreu no dia 6 de julho, no Hotel Intercontinental, em Lisboa. O prof. Aníbal Guimarães Costa, Professor Catedrático da Universidade de Aveiro, foi o participante externo convidado para abordar o tema das Boas práticas na Reabilitação Sísmica...

// pág. 02

CASP COMUNICAÇÃO

PARTILHA CONHECIMENTO

CASAI'S GLOBAL SOURCING

Bloco de Vidro Fotovoltaico para Pavimento

// pág. 04

ENGENHARIA

Aplicação de Metodologias BIM no Processo Construtivo da Obra Calçada da Estrela 24

// pág. 07

SEGURANÇA EM 1º LUGAR

1ª Reunião Health, Safety and Environment Gibraltar 2016

// pág. 16

GESTÃO

Como influenciar pessoas Técnicas fundamentais (parte 3)

// pág. 19

DIREITO A FALAR

Angola | Nova Lei dos Contratos Públicos

// pág. 23



SESSÃO TÉCNICA PT

REABILITAÇÃO SÍSMICA - BOAS PRÁTICAS



Este ano, a Sessão Técnica PT decorreu no dia 6 de julho, no Hotel Intercontinental, em Lisboa.

O prof. Aníbal Guimarães Costa, Professor Catedrático da Universidade de Aveiro, foi o participante externo convidado para abordar o tema das **Boas práticas na Reabilitação Sísmica** – um tema de valioso interesse para quem está a reabilitar diversos edifícios, especialmente em Lisboa.

O ENGENHO

A identificação do tipo de estruturas construídas em Lisboa, em função do ano de construção, permite analisar que tipo de reabilitações são mais úteis para a vida estrutural do edifício, sem que seja absolutamente essencial demolir tudo e fazer tudo de novo. A análise de patologias evidenciadas após um sismo permite o estudo das zonas a estudar e consequente reforço.

A segunda parte do programa desta iniciativa foi dividida 10 apresentações que partilharam casos concretos e práticos das nossas obras em Portugal. Verdadeiras experiências e conhecimento valioso das nossas equipas!

Vale a pena acompanhar!

- **Alexandre Lopes** - Casais EC | *ver pdf*
- **Alice Maia** - Casais EC | *ver pdf*
- **Bruno Barbosa** - Casais EC | *ver pdf*
- **Daniel Granjo** - CNT PT | *ver pdf*
- **Jorge Soares** - Casais EC | *ver pdf*
- **José Alberto Oliveira** - Casais EC | *ver pdf*
- **José Luís Lopes** - Casais EC | *ver pdf*
- **Miguel Pires** - Casais EC | *ver pdf*
- **Paulo Araújo** - Casais EC | *ver pdf*
- **Paulo Peixoto** - Casais EC | *ver pdf*

Adicionalmente, a gravação da sessão está disponível no link abaixo a partir dos dados de acesso também indicados:

Link: <https://vimeo.com/174633093>

Password: **SessaoPT**



O ENGENHO

CASAIS GLOBAL SOURCING



CASAIS GLOBAL SOURCING
DIVULGA...



Miguel Braga
Departamento de Compras e
Subempreitadas Integrais - Portugal

SEVESGLASSBLOCK

BLOCO DE VIDRO FOTOVOLTAICO PARA PAVIMENTO



Nesta edição do Engenho, a Casais Global Sourcing apresenta um novo produto que a marca italiana SEVESGLASSBLOCK lançou. Trata-se de uma coleção de blocos de vidro para pavimento com incorporação de célula fotovoltaica que permite iluminação de presença com leds.

**SEVES
GLASS
BLOCK**

GRUPO
CASAIS



Este produto não necessita de qualquer pré-instalação e pode ser uma alternativa válida à iluminação e/ou criação de luzes de presença de zonas pedonais, como por exemplo, passadiços em praia, jardins ou piscinas, longe de quaisquer fontes de energia.

Com a exposição à luz solar, estes blocos de vidro garantem uma funcionalidade

durante toda a noite, sem quaisquer custos de manutenção.

Ilumina com a potência do sol

Os blocos de vidro Photovoltaic transformam o vidro, material por si só ecológico, num novo produto para arquitetura, capaz de criar aplicações de iluminação e economia energética ligadas a infinitas possibilidades de personalização.

A coleção Photovoltaic é composta por blocos de vidro para piso, luminosos, com baixa voltagem, alimentados com energia solar. Acrescentar uma iluminação difusa para ambientes externos, criar motivos luminosos únicos para pavimentos e passarelas, agora se tornou mais fácil, rápido e económico pois não são mais necessárias canalizações, instalações de cabos elétricos e manutenção.

Os blocos de vidro Photovoltaic têm um alto desempenho graças à potente bateria ao lítio (LiFePO4 3.2V) e aos díodos led de alta luminosidade (3000-3500MCD).

A energia coletada através do painel solar é acumulada na bateria com alta capacidade que alimenta as luzes led durante a noite. O bloco ilumina-se automaticamente graças a um sensor crepuscular quando a luminosidade do ambiente externo descer abaixo dos 30lux. Ao alcançar os 60lux, ou quando a carga da bateria descer abaixo dos 2.4V, as luzes Led desligam-se automaticamente.

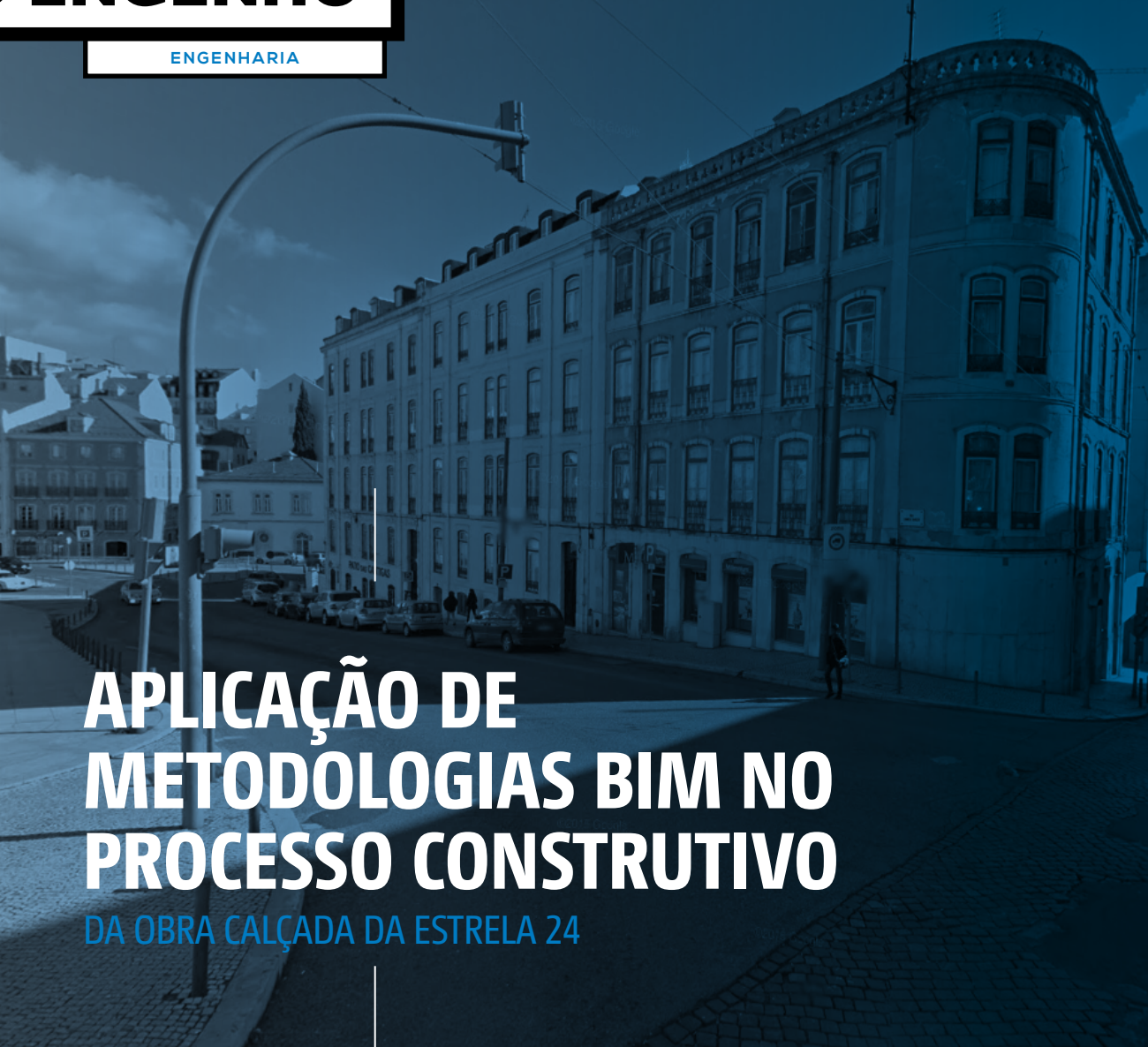
Photovoltaic foi projetado especificamente para aplicações externas comerciais, estruturas públicas ou residenciais, tais como: passagens para pedestres, calçadas, terraços, quintais, pontes, jardins, assim como para qualquer tipo de parede ou painel externo. Para usar da melhor maneira o Photovoltaic, deve-se posicioná-lo exposto ao sol, para garantir a recarga completa da bateria.

Tamanho (cm)	19x19x7 cm
Peso unitário (Kg)	1,7
N. peças/m ²	21
Peso/m ² (KN/m ²)	0,99
Resistência ao choque térmico	$\Delta T = 30^{\circ}C$ [EN 1051/1]
Resistência ao afundamento (KN)	valor unitário mínimo ≥ 8 valor médio ≥ 12 [EN 1051-1]

Mais informações e características técnicas disponíveis no pdf anexo.
[↘ Link](#)

O ENGENHO

ENGENHARIA



APLICAÇÃO DE METODOLOGIAS BIM NO PROCESSO CONSTRUTIVO

DA OBRA CALÇADA DA ESTRELA 24



Carlos Carvalho
Departamento Técnico - PT

No mundo atual da construção, um dos temas atualmente mais proliferados é o BIM. **Mas afinal, o que é o BIM e como o podemos aplicar nos nossos projetos?**

O ENGENHO

ENGENHARIA

O seu conceito já foi abordado vastamente pelo departamento técnico como uma inovadora metodologia de trabalho colaborativo que vem proporcionar uma nova abordagem à gestão da informação na construção, baseada na elaboração de um modelo virtual de informação.

Os benefícios do uso destes modelos digitais são já reconhecidos pelas entidades que implementam essa metodologia nos seus processos de trabalho. No entanto, a sua adoção no ciclo de vida de uma construção é relativamente diminuta na indústria AEC. O seu processo de implementação não só está dependente das vantagens proporcionadas, como também dos problemas de ordem burocrática, tecnológica (interoperabilidade) e até educacional.

Assim, este tema é sempre visto como algo que só engrenará a médio-longo prazo ou algo fútil (muitas vezes conotado como BIM-Hollywood), e poucas vezes como algo vantajoso para os dias de hoje. É **objetivo deste artigo** desmistificar este ponto de vista, e **mostrar na prática as vantagens da aplicação do BIM no processo construtivo de uma das atuais obras do Grupo Casais**.

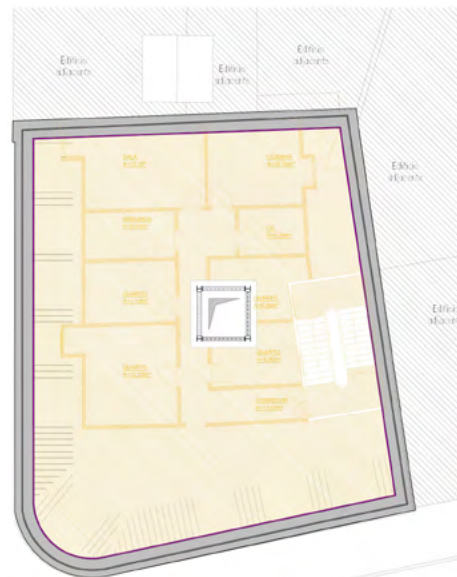
Sucintamente, o Departamento Técnico propôs em fase de concurso, um estudo prévio de uma solução alternativa do Projeto de Contenção de Fachada e do Projeto de Estabilidade da obra Calçada da Estrela 24, em Lisboa. Esta solução tornou-se por ser mais económica que a solução base de concurso e fundamental na angariação da obra para o Grupo. A solução passa por **desocupar a via pública das suas grandes torres de contenção de fachada e grua, e fazer uma contenção pelo interior do edifício, colocando ainda a grua sobre a caixa de elevadores**.

Como qualquer obra de reabilitação, o processo construtivo é um dos pontos fulcrais que a equipa projetista tem de expor com clareza, de modo a que a segurança e comodidade da obra sejam sempre verificadas. Portanto, ao desenvolver o projeto de execução do Projeto de Contenção de Fachada foi preciso ter atenção a esta situação e fazer tudo para ser o mais claro possível.

O projeto de Contenção de Fachada dividir-se-á em **20 FASES** que são apresentadas de forma “clássica” com auxílio de desenho CAD para desenvolvimento de plantas e alçados, como exemplificamos de seguida.



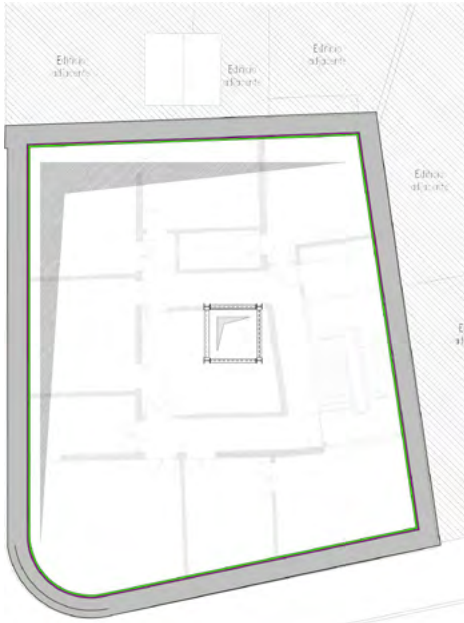
FASE 7 – Execução da Torre Metálica



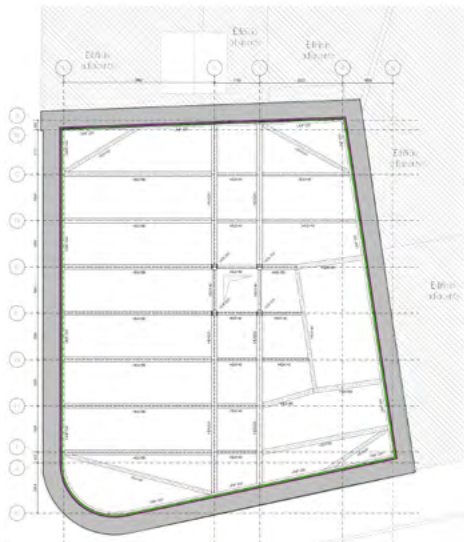
FASE 8 – Demolição Piso 4

O ENGENHO

ENGENHARIA



FASE 9 – Execução da 2ª lâmina de Betão 6cm entre Pisos 3 e 4



FASE 10 – Colocação dos Perfis Metálicos no Piso 4

Este processo “clássico” desenvolvido em CAD, para além de ser bastante moroso ao reproduzir as diferentes fases, acaba por não se tornar suficientemente explicativo. Ainda, durante o processo de dimensionamento, também é necessário modelar tridimensionalmente o edifício para o seu cálculo.

Com estas duas últimas premissas, a solução passaria claramente por desenvolver um modelo tridimensional em Revit. Isto porque, com a hipótese de ligação do software Revit a um programa de cálculo (neste caso, o Robot Structural Analysis), torna-se possível desenvolver apenas um único modelo tridimensional e utilizá-lo quer para cálculo, quer para apresentação ou extração de quantidades, em oposto com o desenvolvimento de um modelo de cálculo, mais desenvolvimento de plantas/alçados em CAD e ainda medições.

Desenvolveu-se portanto o modelo em Revit, no qual seriam acima de tudo exploradas as valências de ligação ao software de cálculo e a apresentação do processo construtivo.

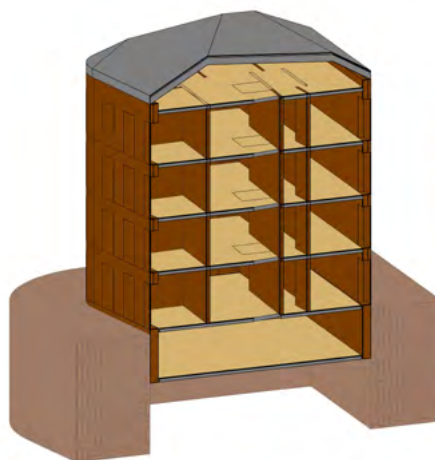
A ligação ao software de cálculo acabou por ocorrer expeditamente, sem qualquer tipo de dificuldade e o mais fiel possível à realidade.

Já a apresentação do processo construtivo tornou-se na parte mais estimulante do processo, pois os resultados obtidos são verdadeiramente interessantes e explicativos da importância que o método construtivo tem.

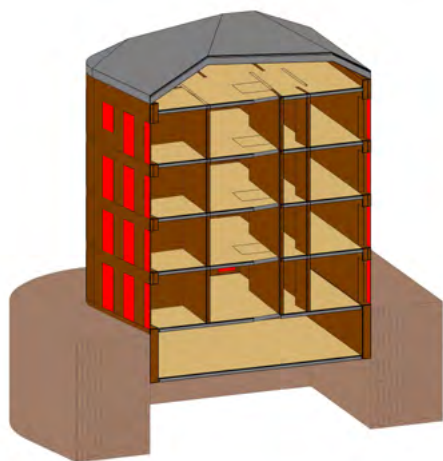
Apresenta-se de seguida o processo construtivo desenvolvido com recurso a metodologias BIM.



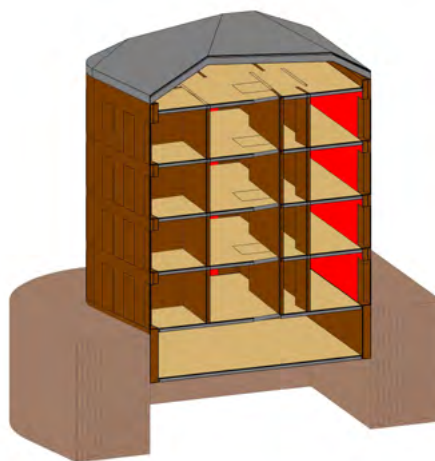
FASE 0 – Existente



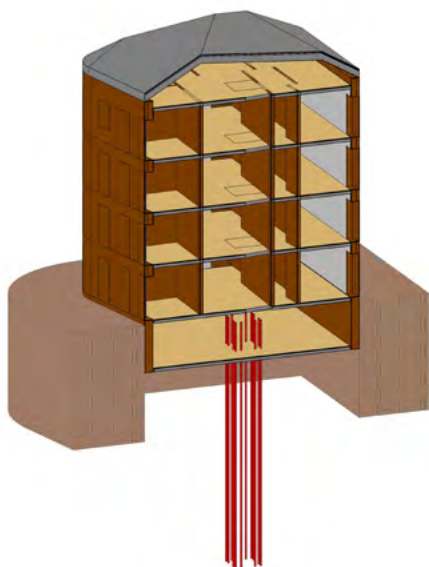
FASE 2 – Picagem de Paredes



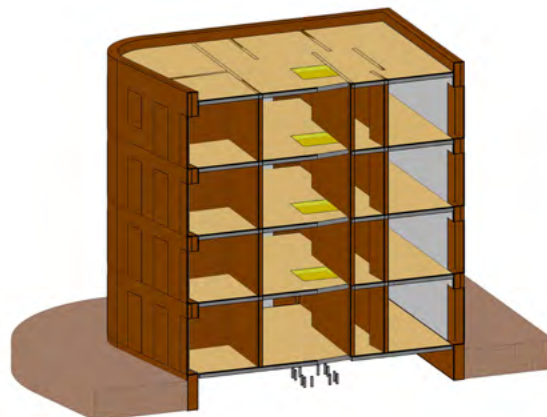
FASE 1 – Fecho de Vãos



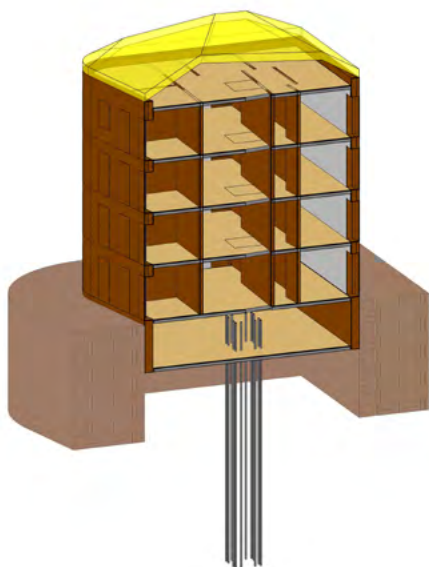
FASE 3 – 1ª lâmina de betão 4cm



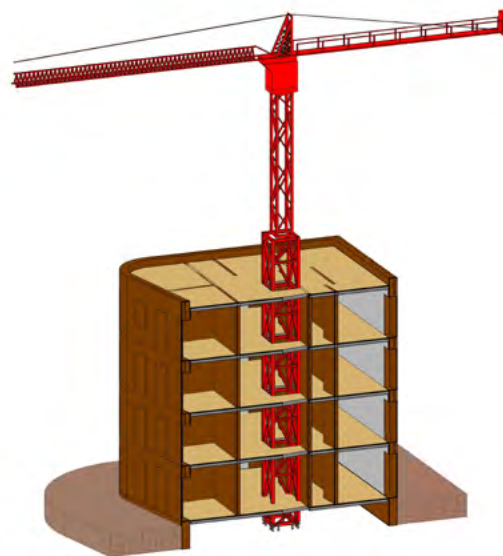
FASE 4 – Execução de Microestacas



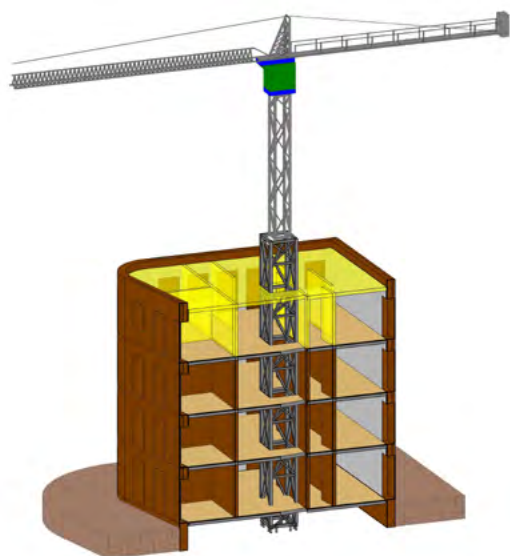
FASE 6 – Demolição Vertical do Fosso



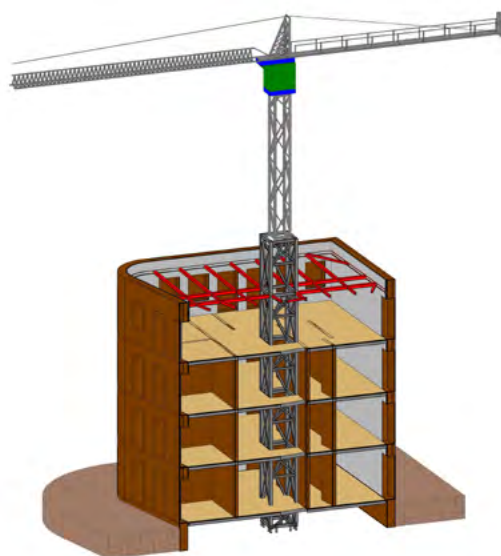
FASE 5 – Demolição Cobertura



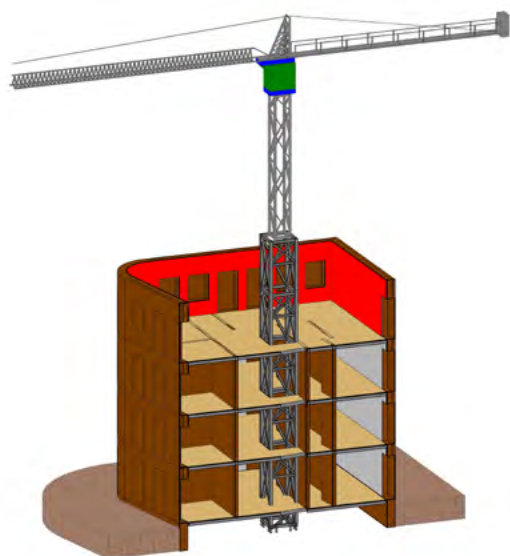
FASE 7 – Execução da Torre Metálica e implantação da Grua



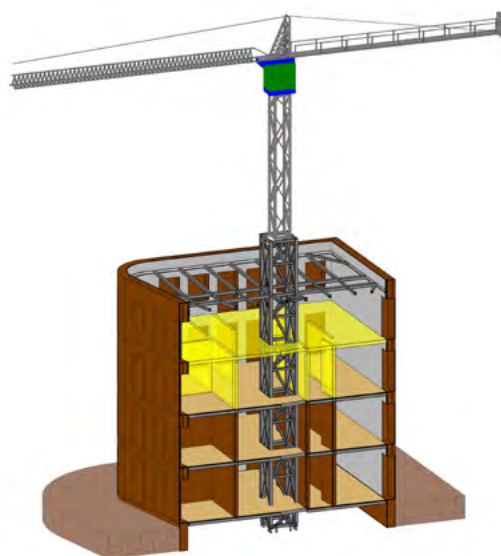
FASE 8 – Demolição Piso 4



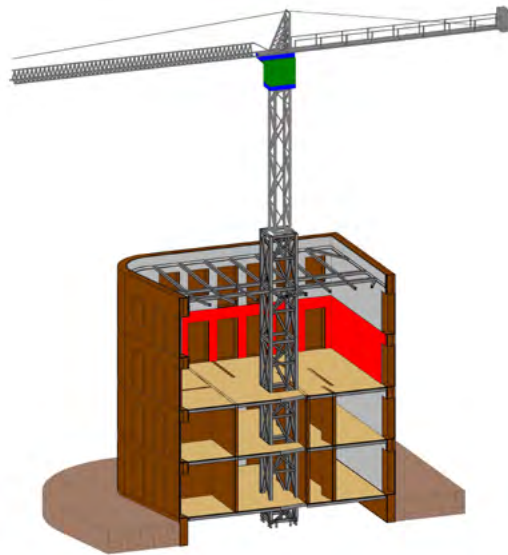
FASE 10 – Colocação dos Perfis Metálicos no Piso 4



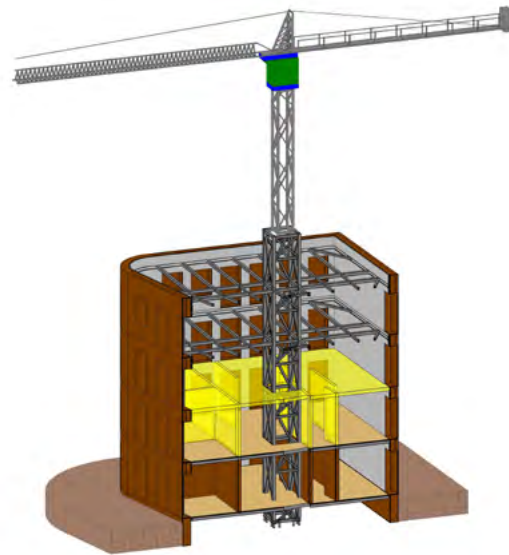
FASE 9 – Execução da 2ª lâmina de Betão 6cm entre Pisos 3 e 4



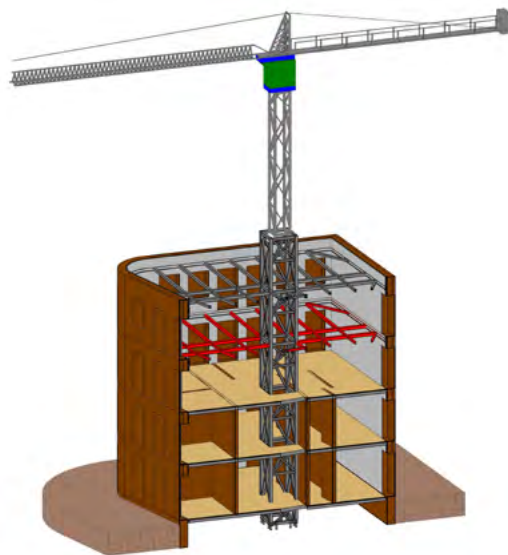
FASE 11 – Demolição Piso 3



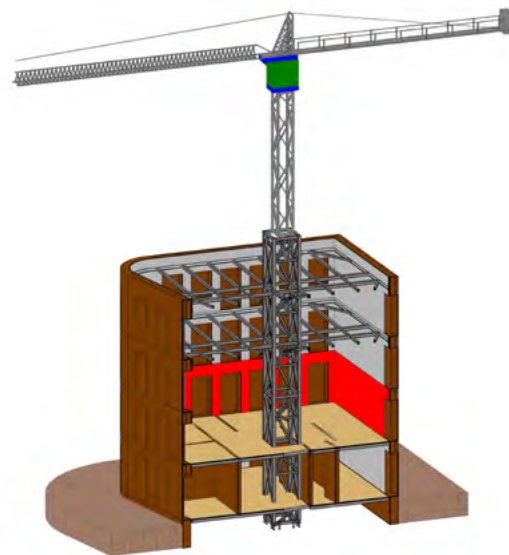
FASE 12 – Execução da 2ª lâmina de Betão 6cm entre Pisos 2 e 3



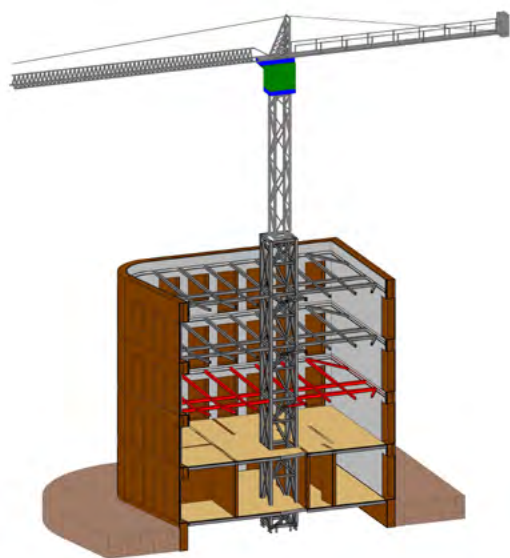
FASE 14 – Demolição Piso 2



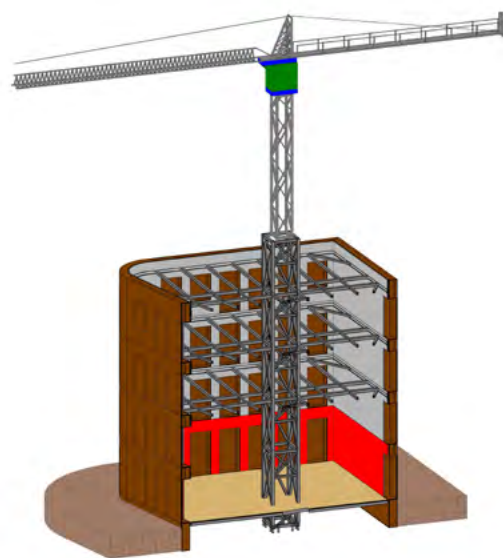
FASE 13 – Colocação dos Perfis Metálicos no Piso 3



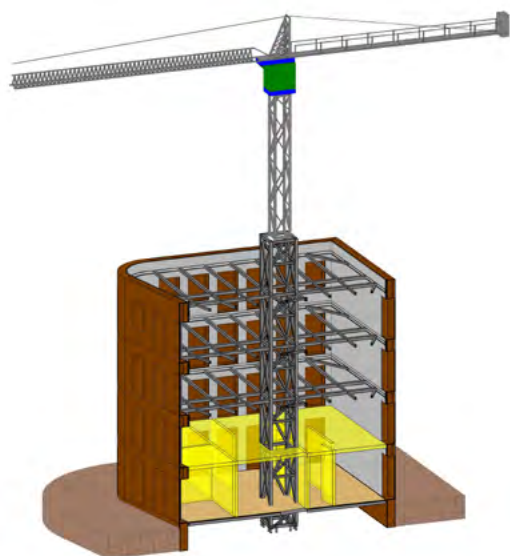
FASE 15 – Execução da 2ª lâmina de Betão 6cm entre Pisos 1 e 2



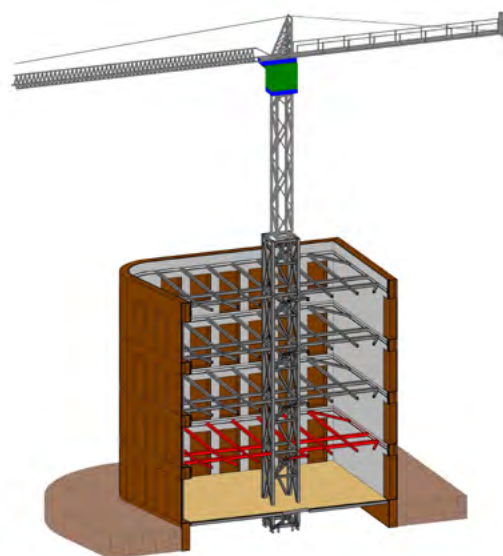
FASE 16 – Colocação dos Perfis Metálicos no Piso 2



FASE 18 – Execução da 2ª lâmina de Betão 6cm entre Pisos 0 e 1



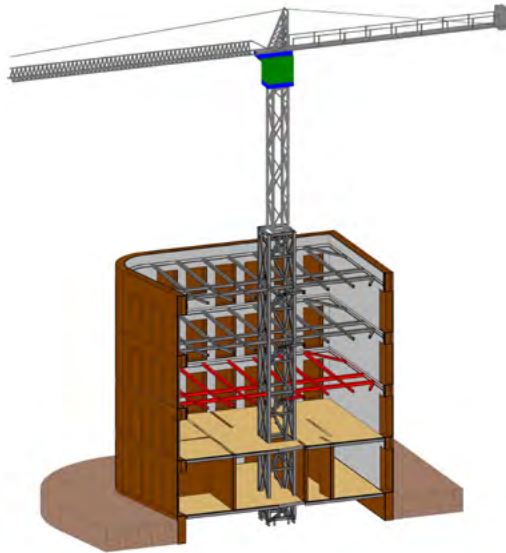
FASE 17 – Demolição Piso 1



FASE 19 – Colocação dos Perfis Metálicos no Piso 1

O ENGENHO

ENGENHARIA



FASE 20 – Final do Processo Construtivo de Contenção Fachada,
Início do Processo Construtivo de Estruturas.

Como se pode verificar, esta apresentação do processo construtivo, é mais explanativa que a versão “clássica” de plantas e alçados, devido a uma maior visão da obra. Além do mais, o processo de desenvolver estes desenhos em perspetiva foi mais expedito que a versão alternativa.

No entanto, apesar de não haver qualquer razão para que o BIM não seja implementado no imediato, a versão “clássica” ainda não pode ser descurada. Isto porque, apesar da era tecnológica estar aí à porta com o encarregado com um tablet na mão e com o modelo tridimensional, os problemas publicamente conhecidos de ordem burocrática, tecnológica (interoperabilidade) e educacional, provocam nos profissionais da indústria uma reticência na mudança de paradigma.



O ENGENHO

SEGURANÇA EM 1.º LUGAR



Daniel Pintor
Departamento de Prevenção
e Segurança, Gibraltar

A 1ª Reunião HSE (Health, Safety and Environment) 2016, destinada a encarregados e chefes de equipa, em Gibraltar, decorreu recentemente com o objetivo de efetuar uma análise ao primeiro semestre de 2016, exclusivamente no âmbito da Prevenção e Segurança.

Foram apresentados e explicados os índices de sinistralidade locais do corrente ano (janeiro a junho) e definidos alguns objetivos para o próximo semestre.

O ENGENHO

SEGURANÇA EM 1º LUGAR

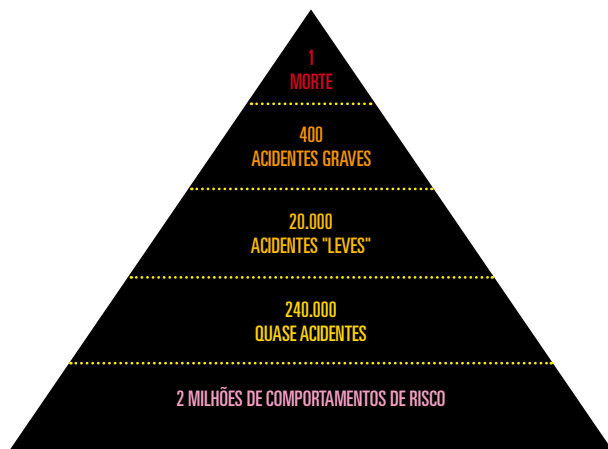
PORQUE NOS EXPOMOS A ACIDENTES? OU À MORTE?

- Mau planeamento?
- Má decisão?
- Pressa?
- Falta de sorte?

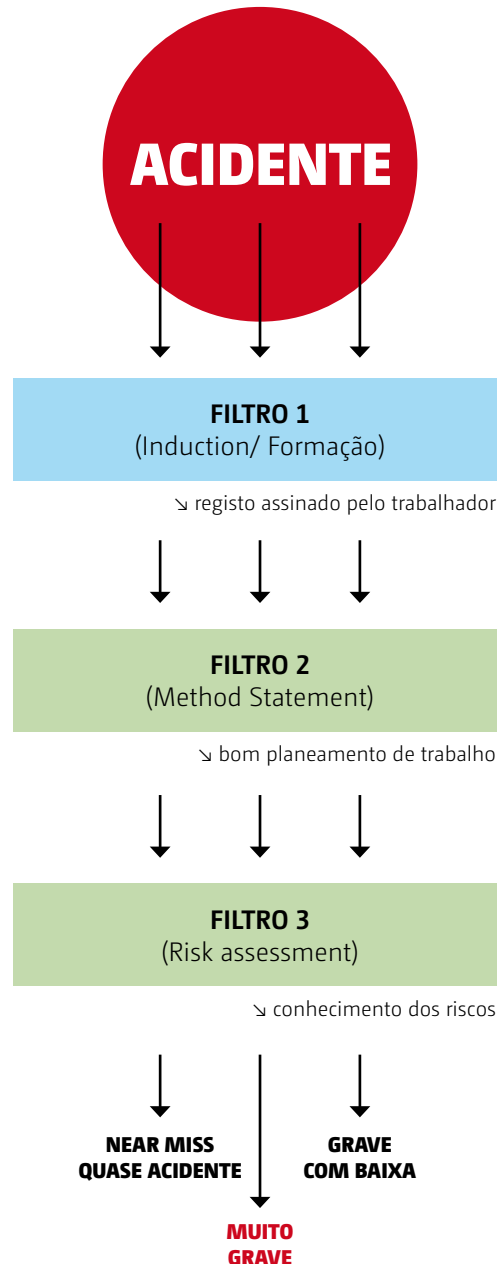


“Toda a fatalidade começa por um comportamento de risco”.
 Segundo a estatística mundial de acidentes de trabalho, por cada 2 milhões de comportamentos de risco resulta 1 morte. Continuamos a arriscar? Qual a nossa intervenção relativamente a comportamentos de risco? Estamos a contribuir para melhorar estes valores de referência?

ÍNDICES DE SINISTRALIDADE (estatística mundial)



Além da análise aos índices de sinistralidade, foi também reforçada a importância de algumas ferramentas que temos disponíveis na organização para filtrar/ eliminar/ minimizar potenciais acidentes ou suas consequências.



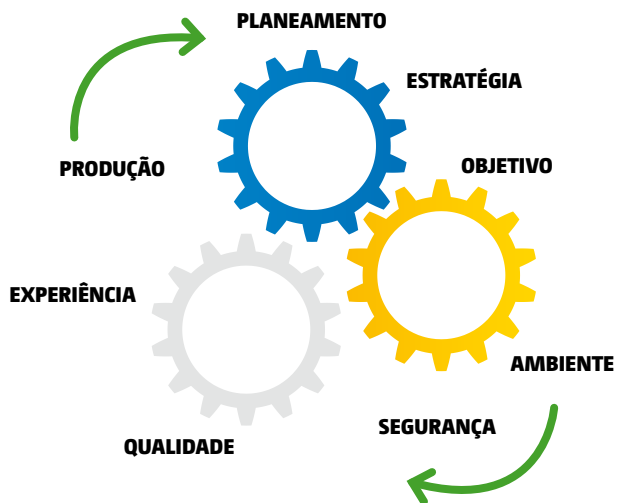
O ENGENHO

SEGURANÇA EM 1º LUGAR

Algumas destas ferramentas não são claras, na verdade são bastante complexas, pelo que foi clarificada a sua ordem de funcionamento, a sua importância e a necessidade do contributo de todos para um documento útil, funcional e que no caso de alguma ocorrência imprevista nos “blinde” a todos e a toda a organização o máximo e o melhor possível.

O QUE É ISTO DE “METHOD STATEMENT” E “RISK ASSESSMENT”?

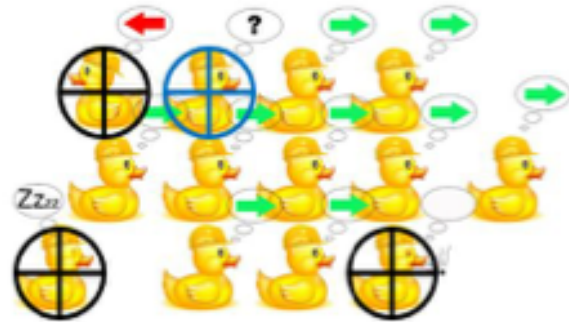
Quem tem de fazer?
Para que serve?
É obrigatório?



Sabendo que, no âmbito da segurança, os comportamentos de risco ou desviantes são comuns a todos os projetos e bastante complicados de gerir, este tema foi também debatido.

COMO MINIMIZAR OS COMPORTAMENTOS DE RISCO OU DESVIANTES?

1. Dar o exemplo;
2. Planear a Segurança;
3. Passar a Informação;
4. Identificar os Problemas;
5. Dar oportunidade de Corrigir.



Os seguros foram outro tema apresentado e abordado. Foram dados alguns exemplos práticos de acidentes / investigações, onde identificamos quem são os envolvidos, alguns regulamentos legais, o tempo que pode levar a resolver um processo e potenciais custos e consequências.

COMO INFLUENCIAR PESSOAS*

Técnicas fundamentais para lidar com pessoas

(PARTE 3)



Pedro Vilaça
Departamento Produção,
Portugal

*Artigos adaptados do livro "Como fazer amigos e influenciar pessoas" da autoria de Dale Carnegie

Dale Carnegie é famoso por ter desenvolvido diversos cursos de interação humana, tais como autoaperfeiçoamento, vendedor, treino corporativo, falar em público, e habilidades interpessoais.

Uma das ideias centrais em seus livros é que é possível mudar o comportamento das outras pessoas mudando seu comportamento em relação a eles.

Todos nós lidamos com pessoas todos os dias, quer seja com familiares, colegas, fornecedores ou clientes, nessa interação existe sempre diversos pontos que concordamos mas existe ou-

tros que discordamos, é nestes pontos que temos de convencer o nosso receptor que o ponto de vista dele pode não ser o mais correto, mas como o fazer sem que surja sentimentos de repulsa?

O autor efetuou uma pesquisa durante anos, recolhendo depoimentos de diversas pessoas de forma a tentar obter um veio condutor entre todas essas pessoas.

Eis algumas aspetos que todos nós devemos ter em consideração quando pretendemos melhorar o nosso relacionamento com todas as pessoas que nos rodeiam tanto ao nível familiar e profissionalmente.

COMO CONQUISTAS PESSOAS PARA A SUA FORMA DE PENSAR

Não se pode ganhar numa discussão, por isso evite-a.

Todos nós já tivemos discussões tanto a nível familiar como profissionalmente. Em algumas dessas reuniões existiram gritos e tons elevados de conversa de ambos os lados. Conseguiu ouvir alguma coisa? Não, porque não há comunicação. Apenas ruído. Quem ganhou a discussão? Ninguém. Numa discussão ambos têm a perder alguma coisa.

Evite a todo custo entrar numa discussão, mesmo estando em desacordo com o oponente.

Controle o seu feitio, oiça primeiro e argumente posteriormente; nessa altura o outro lado já estará mais calmo. Se possível, adie a conversa para uma outra ocasião.

Seja honesto com o outro e consigo próprio, pense na ideia e avalie com cuidado todos os pontos.

Não se esqueça: coloque-se sempre no papel do seu interlocutor; todos nós temos uma perspetiva diferente sobre o mesmo problema.

Uma forma segura de conseguir inimigos e como evitá-la

Mostre respeito pela opinião dos outros. Nunca diga: “está errado.”

Quando estiver perante uma situação em que reconhece que o seu adversário está errado, não lhe diga abertamente que “está errado”; use diplomacia. É de extrema dificuldade alterar a opinião das pessoas pois considerarão estarem a ser confrontadas.

Como afirmou Alexandre Pope “os homens devem ser ensinados como se não os estivéssemos a ensinar e as coisas que eles não sabem devem ser apresentadas como coisas esquecidas”. Quando tiver de fazer uma observação, pode iniciar de forma mais subtil tal como: “Posso estar errado mas vamos analisar os dados...”.

Se estiver errado, reconheça-o

Se descobrir que cometeu por engano um erro, assumo-o o mais rapidamente possível, pois desta forma poderá resolver ou minimizar os danos provocados pelo sucedido.

Ao assumirmos a culpa, evitamos a repreensão. É mais fácil fazermos uma autocrítica com todos os adjetivos pejorativos que sabemos sobre nós, do que suportá-los pela voz de terceiros. Ao mesmo tempo, com esta atitude é provável uma reação mais generosa por parte da pessoa lesada.

Uma gota de mel

Quantas vezes gritou “uma ou duas ver-

dades” sobre algo que não concordou? Conseguiu algum resultado positivo? Provavelmente obteve uma decompressão emocional? Mas a outra pessoa partilhou favoravelmente desse mesmo estado? Será que o tom alto e agreste da sua voz, tornará mais fácil o processo comunicacional?

Woodrow Wilson afirmou: “*Se vieres até mim de punhos em riste, creio que posso prometer que os meus se dobrarão tão depressa quanto os teus; mas se vieres ter comigo e disseres – “vamos sentar e trocar ideias” -, e se forem divergentes, compreender por que isso acontece, qual o ponto fulcral da questão, descobriremos que afinal não estamos apartados um do outro, que as questões sobre as quais não concordamos não são assim tantas, que os pontos em que estamos de acordo são muitos, e se tivermos paciência, franqueza e o desejo de nos reunir, poderemos ficar unidos.*”

Quando for negociar com alguém mantenha a calma e inicie a conversa de forma amigável.

O segredo de Sócrates

Todos nós já ouvimos falar de Sócrates, o filósofo grego que viveu há vinte e quatro séculos. Mas sabem qual uma das razões por que ele é reconhecido e estudado nos dias de hoje?

Ele mudou radicalmente o curso do pensamento humano pela forma de persuadir e influenciar a resposta dos seus ouvintes.

O método socrático baseia-se na possibilidade de obter uma resposta de concordância “Sim, Sim”. Este contínuo processo de colocação de questões permite que os opositores assumam inconscientemente a posição de apoiar determinada conclusão, que provavelmente teriam refutado logo à partida. Quando nos sentirmos tentados a dizer que determinada pessoa está errada, lembre-se que a reação dessa pessoa será dizer “Não” e uma resposta negativa é um obstáculo bastante difícil de se contornar.

Deixe a outra pessoa fazer as despesas da conversa

Por vezes, quando estamos a falar com outra pessoa somos levados a dar demasiada informação que pode comprometer o negócio. Nesse sentido devemos permitir que seja a outra pessoa a liderar a conversa. Faça-lhe perguntas, deixe que ela lhe diga coisas.

Se não concordar com alguma questão, não a interrompa. Tente escutar pacientemente até ao final e registre todos os pontos que terão de ser mais esclarecidos. Mas, entretanto, encoraje-a a expressar na totalidade as suas ideias.

Como obter cooperação

Acredita mais numa ideia sua ou numa ideia imposta por uma outra pessoa? É presumível que considere que a sua ideia seja muito melhor.

Se pensamos desta forma, não será

preferível sugerir, conduzir o pensamento do outro a chegar à conclusão que tanto ansiamos?

Faça com que a outra pessoa sinta que a sua ideia é dele. Desta forma ele vai lutar pela implementação dessa ideia. Convoque reuniões por forma a consultar os seus interlocutores sobre os seus desejos, anseios e pensamentos e plantar a semente da sua ideia e deixar que ela cresça como sendo deles.

A fórmula que fará maravilhas de si

Deseja aumentar exponencialmente as suas competências sobre relações humanas?

Trata-se de um processo muito simples. Experimente colocar-se no papel da outra pessoa, compreenda os verdadeiros motivos que levam algumas pessoas a determinadas atos.

Se for difícil, responda à questão: “Como reagiria se estivesse no lugar dele?” Ao questionar-se verificará que, no fundo, não divergirá da forma como ela reagiu. Desta forma, evitará desentendimentos e irritação, pois vai compreender melhor a atitude do outro.

Recorde-se que, muito embora a outra pessoa possa estar completamente errada, ela acredita que não; procure ver honestamente o ponto de vista das outras pessoas.

Apenas as pessoas sensatas, transigentes e excecionais tentam sequer fazê-lo.

O que toda a gente quer

A maioria da população (3/4) está ne-

cessitada de compreensão. Se facultar ao outro um pouco de atenção verificará que lhe ficará eternamente grato. Todos nós já estivemos perante pessoas mal-humoradas, impertinentes, e que pelo fato de se comportarem deste modo, desejamos retribuir da mesma forma e intensidade. Será que devemos retribuir de igual modo? Ou devemos tentar eliminar este comportamento de sentimentos negativos?

Uma das formas de ultrapassar estas emoções e estimular a boa vontade para que a outra pessoa o escute atentamente, poderá ser afirmar: “*Não o culpo minimamente por se sentir assim. No seu lugar provavelmente sentiria o mesmo.*”

Mostrar simpatia pelas ideias e desejos da outra pessoa, tentar compreendê-la relativamente às adversidades a que está sujeita, quer elas sejam reais ou irreais, vai permitir-nos criar um laço de proximidade que nos será útil para a realização dos nossos desejos.

Um apelo de que todos gostam

Todos nós gostamos que nos considerem como sendo pessoas de bem e altruístas segundo padrões que assumimos como sendo válidos.

De acordo com alguns estudos efetuados, as atitudes das pessoas são fundamentadas em duas razões: uma porque considerarem ser boa e outra por ser verdadeira.

De alguma forma, no nosso íntimo, vamos tentar validar que as nossas ações são bem-intencionadas

O ENGENHO

GESTÃO

Ao termos este pressuposto como válido, será difícil alterar o comportamento das pessoas - por essa razão devemos apelar a motivos mais nobres.

Será isto excessivamente idealista para se aplicar no mundo dos negócios?

Salvo informações sólidas que afirmem o contrário, devemos presumir que os clientes são sinceros, francos e fidedignos e tentam cumprir com as suas obrigações.

No entanto, como qualquer outra questão, existem sempre exceções à regra. Ainda que relativamente diminutas, certamente que os indivíduos inclinados a corromper, reagirão favoravelmente na maior parte das ocasiões, se lhe fizermos sentir que os consideramos honestos, íntegros e justos.

Arte dramática

Por vezes quando descrevermos algo como comum ou normal, não é suficiente para captar a atenção do nosso público. Ou seja, a verdade nua e crua não é satisfatória.

Temos de agir como nos filmes e no teatro. Lembre-se dos anúncios que evidenciam as características mais importantes para despertar a atenção e o interesse do espectador.

Este conceito pode ser utilizado em qualquer aspeto da sua vida, nomeadamente no mundo dos negócios.

Não se esqueça: adapte-se ao meio ambiente envolvente e dramatize um pouco os aspetos banais, por forma a mostra e evidenciar os aspetos positivos ou negativos que tanto pretendemos atingir.

Quando não conseguir motivar uma pessoa, experimente isto.

A melhor forma de obter a motivação das pessoas é estimular a competição entre elas. Mas não de uma forma egoísta, e sim despertando o desejo de superação.

Frederic Herzberg foi um estudioso em teorias comportamentais, e desenvolveu diversos estudos sobre o comportamento dos trabalhadores, não só ao nível operacional mas também ao nível de gestores de topo. Um dos pontos questionados no seu trabalho foi identificar qual o maior fator de motivação nesse grupo de estudo.

Será o salário? As boas condições de trabalho? Os benefícios extras?

Os resultados obtidos foram surpreendentes. O fator que mais influencia a motivação das pessoas é o próprio emprego, ou seja, quando o papel que desempenhamos dentro da organização é estimulante e interessante, todos nós daremos o nosso melhor para de-

sempear com sucesso as tarefas que nos comprometemos a realizar.

Harvey S. Firestone, fundador da empresa de pneus Firestone, comentou que "o salário por si só nunca foi o principal motivo de reunir ou manter as melhores estrelas. Penso que o segredo está no próprio jogo".

Todas as pessoas que obtiveram sucesso na vida adoram ter novos desafios para os superarem continuamente. Só desta forma obtém a realização pessoal que anseiam: a oportunidade de demonstrar o seu valor e uma sensação de importância.

No próximo mês, a edição d' O Engenho vai divulgar a 4ª parte deste artigo dedicada ao tema "Seja um líder: Como mudar as pessoas sem as ofender nem despertar ressentimentos."



ANGOLA

NOVA LEI DOS CONTRATOS PÚBLICOS



Ricardo Carneiro Gonçalves
Departamento Jurídico

Através da publicação Lei n.º 9/16, de 16 de junho, foi aprovado um novo regime jurídico relativo à formação e execução dos contratos públicos em Angola que visa, por um lado, observar princípios da competitividade económica, eficiência e eficácia, estimulando, por outro lado, a participação de empreiteiros, fornecedores e prestadores de serviços, especialmente angolanos.

A nova Lei dos Contratos Públicos (LCP), significativamente mais pormenorizada que a sua antecessora (Lei n.º 20/10), apresenta como principal objetivo colmatar lacunas e simplificar os procedimentos pré-contratuais angolanos com vista à promoção dos

princípios da prossecução do interesse público, da igualdade, da concorrência, da imparcialidade, da transparência, da probidade, da economia, da eficiência, da eficácia e do respeito pelo património público.

O ENGENHO

DIREITO A FALAR

Âmbito de aplicação

A LCP é aplicável essencialmente à formação e execução de:

- contratos de empreitada de obras públicas;
- locação ou aquisição de bens móveis;
- aquisição de serviços;
- à formação dos demais contratos a concluir pelas entidades públicas contratantes que não estejam sujeitos a um regime legal especial;
- à formação dos contratos cuja concretização seja efetuada por intermédio de uma Parceria Público-Privada; e
- aos contratos celebrados pelos órgãos de defesa, segurança e ordem interna;

Procedimentos de formação de contratos

Para que não existam dúvidas quanto à transparência e livre concorrência no mercado, são eliminados alguns procedimentos anteriormente previstos, nomeadamente o procedimento de negociação e o procedimento especial para contratação de serviços de consultadoria, cuja disciplina passa a estar submetida ao regime geral de contratação aplicável às aquisições de serviços.

Na nova LCP são assim previstos:

- o concurso público (agora sem fase de qualificação);
- o concurso limitado por prévia qualificação;

- o concurso limitado por convite (novo); e
- a contratação simplificada (novo);

Escolha do procedimento em função do valor estimado do contrato

A adoção de concurso público ou de concurso limitado por prévia qualificação é obrigatória quando o valor estimado do contrato seja igual ou superior a nível 6, ou seja, Kz 182.000.000,00 (aprox. USD 1.075.126,55).

Por sua vez, o concurso limitado por convite só permite a celebração de contratos de valor estimado inferior aos referidos montantes de nível 6.

A escolha do procedimento de contratação simplificada só permite a celebração de contratos de valor estimado igual ou inferior ao nível 1, ou seja, Kz 5.000.000,00 (aprox. USD 29.536,44).

A contratação simplificada é o único procedimento que pode ser escolhido por razões materiais, nomeadamente, (i) quando o contrato a celebrar o seja ao abrigo de um acordo-quadro celebrado apenas com uma entidade; (ii) no caso de empreitadas de obras públicas, quando se trate de novas obras que consistam na repetição de obras similares objeto de contrato anteriormente celebrado com o mesmo empreiteiro na sequência de um concurso público ou de um concurso limitado por prévia qualificação, desde que o contrato anterior tenha sido celebrado

há menos de 3 anos e que a possibilidade de adoção de um procedimento de contratação simplificada tenha sido indicada no anúncio ou programa de concurso.

Impugnações Administrativas

As impugnações administrativas deixam de ter efeito suspensivo, mas não se permite avançar com a decisão de adjudicação enquanto não existir decisão definitiva ou não tiver decorrido o prazo para que esta seja proferida.

Por outro lado, adquirem carácter obrigatório as impugnações relativas às reclamações deduzidas no ato público, bem como os recursos hierárquicos interpostos das deliberações da Comissão de Avaliação que decidam das referidas reclamações.

Por outro lado, os concorrentes que, de má-fé, se socorram das impugnações administrativas tornando inoperante qualquer fase do procedimento, ficam impedidas de participar em quaisquer procedimentos de contratação pública durante um período que pode ir até 3 anos em função da gravidade da sua conduta, do valor estimado do contrato e dos prejuízos causados.

Impedimentos

São estabelecidos três novos tipos de impedimentos, não podendo ser candi-

O ENGENHO

DIREITO A FALAR

dados ou concorrentes as entidades que:

- sejam objeto de um boicote por parte de organizações internacionais e regionais de que Angola seja parte;
- tenham, a qualquer título, prestado, direta ou indiretamente, assessoria ou apoio técnico na preparação e elaboração das peças do procedimento, suscetíveis de falsear as condições normais de concorrência; e
- que constem de lista elaborada pelo órgão responsável pela regulação e supervisão da contratação pública. (ainda a definir);

Acordos-Quadro

É introduzida a possibilidade de celebração de Acordos-Quadro com o objetivo de uma ou mais entidades públicas contratantes disciplinarem os termos e as condições aplicáveis aos contratos a celebrar com uma ou mais entidades durante um determinado período de tempo.

Regime substantivo de novos contratos

Para além do contrato de empreitada, cujo essencial do regime de execução se mantém, a Lei n.º 9/16 passa a estabelecer o regime substantivo dos:

- contratos de aquisição de bens móveis;
- contratos de locação de bens móveis; e
- contratos de aquisição de serviços.

Aplicação da lei no tempo e entrada em vigor

O novo regime jurídico dos contratos públicos é aplicável aos procedimentos de contratação pública iniciados após a data da sua entrada em vigor, bem como à execução dos contratos a eles subsequentes. Pelo que, a presente lei entra em vigor noventa dias após a data da sua publicação, ou seja, a **14 de setembro de 2016**.