

Safira lançou unidade de negócio de Outsourcing & Nearshoring

Por Elisabete Lucas

A Safira lançou uma unidade de negócio de Outsourcing & Nearshoring que, de acordo com a empresa, deverá ter uma equipa de cerca de 50 consultores até ao final do ano e vai permitir a entrada em novos mercados. Luís Amado, Manager desta nova área de negócio da Safira, especifica que um dos objectivos é o alargamento da oferta nos mercados onde a empresa já actua, a que se soma a estratégia de penetração no mercado polaco em Serviços Financeiros.

Adianta que existe também vontade de alargar a actividade a mercados como o Sector Público, Utilities&Products. O mesmo gestor refere que na equipa de 50 consultores apontada estão em causa novas contratações, a traduzir um crescimento significativo da actual estrutura, mas também a alocação de pessoas que já integram a Safira (em Portugal e na Polónia).

De acordo com a Safira, o serviço de Outsourcing "baseia-se na cedência de consultores ou equipas aos clientes, sobre sua total gestão e monitorização, para prestação de serviços por prazos mais dilatados e com maior abrangência de tarefas do que a normal execução de um projecto específico". Por seu turno, "o serviço de Nearshoring consiste na disponibilização de linhas de serviço para projectos, outsourcing e actividades de suporte, a partir do escritório de Varsóvia".

Luís Amado chama a atenção para o facto de na realidade estarem a ser criadas duas unidades (uma em Portugal e outra na Polónia), sendo que "do cruzamento de sinergias entre ambas nasceu o Nearshore de serviços da Polónia para Portugal, possibilitando uma oferta mais alargada e com rates mais competitivos do que a normal oferta de outsourcing residente".

Entre as vantagens competitivas da Safira destaca ainda a qualidade técnica e funcional dos colaboradores. Segundo refere, os estudos de mercado indicam que o outsourcing é dos sectores que maior crescimento apresentará neste ano e nos próximos.

"Na realidade estamos sim perante uma modificação onde a contratação massiva de recursos está a dar lugar à especialização. Esta é sem dúvida a nossa área de actuação: cedência de recursos especializados e certificados nas mais diferentes valências e não a cedência de equipas ou recursos por atacado com preços condicionados pelo número de elementos", afirma o mesmo gestor.

E acrescenta que não só os clientes da Safira são entidades focadas na qualidade dos serviços prestados e na entrega, como a empresa constitui uma escolha diferenciada do resto do mercado. "Apostamos num crescimento em qualidade, e não em quantidade + preço. O nosso foco são modelos de colaboração e parceria por períodos temporais alargados à semelhança do que já hoje fazemos", diz. ■