

Safira aposta em outsourcing e nearshoring

A Safira criou uma nova unidade de negócio que vai actuar na área de *outsourcing* e *nearshoring*. Até ao final do ano, o novo serviço deverá contar com uma equipa de cerca de 50 consultores. Além disso, vai permitir a entrada em novos mercados e domínios não explorados anteriormente e com grande potencial de crescimento, uma vez que a IDC prevê que entre 2008 e 2012 este segmento registre uma taxa média anual de crescimento de 4,1%. O serviço de *outsourcing* baseia-se na cedência de consultores ou equipas aos clientes, sobre a 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. Este modelo, sustentado pelas prioridades diárias do negócio, propicia uma rápida adaptabilidade tecnológica, funcional e

operacional aos diferentes vectores organizacionais (IT, operações, serviços de *backoffice*) e inclui a análise de processos de negócio, desenvolvimento e suporte aplicacional, equipas dedicadas de *testers*, auditoria a sistemas e processos e actividades de suporte a infra-estruturas. O serviço de *nearshoring* consiste na disponibilização de linhas de serviço para projectos, *outsourcing* e actividades de suporte, a partir do escritório de Varsóvia da Safira, fomentando o desenvolvimento de sinergias e uma elevada rentabilidade. Suportado nas tradicionais linhas orientadoras do *outsourcing* e *offshore*, já hoje todos os serviços de análise, desenvolvimento e manutenção da Safira são potenciados parcial ou totalmente pela capacidade de execução e entrega da filial da Polónia. Luís Amado, *manager* desta nova oferta, salienta que o principal objectivo é «*permitir aos*

clientes o enfoque na actividade core da sua organização, libertando a equipa para tarefas mais críticas e reduzindo custos fixos e operacionais». O *manager* continua realçando que o compromisso da Safira será sempre «*garantir os melhores consultores de forma célere, bem como o acesso a tecnologias e a especialistas não disponíveis internamente e que representem uma efectiva mais-valia para o negócio do cliente*». As competências técnicas disponíveis incluem as áreas de desenvolvimento Web, *corporate performance management*, *networking*, aplicações de suporte ao negócio, portais e colaboração, gestão documental, MVS, bases de dados, ERP e IT Management. C.M.



Luís António, presidente do Conselho de Administração da Safira