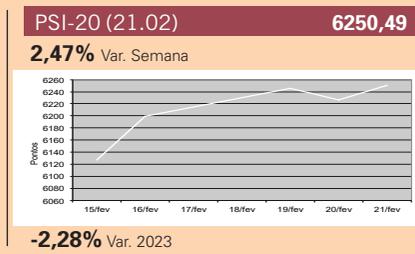


MERCADOS



Dow Jones 21/fev	38492	DAX 21/fev	17118,12
Var Sem.....	0,60%	Var Sem.....	1,02%
Var 2024.....	2,15%	Var 2024.....	2,19%
Nasdaq 21/fev	15540	CAC40 21/fev	7812,09
Var Sem.....	-0,73%	Var Sem.....	1,76%
Var 2024.....	3,54%	Var 2024.....	3,56%
IBEX 35 21/fev	10105,80		
Var Sem.....	1,91%		
Var 2024.....	0,04%		

COLABORAÇÃO: BANCO SANTANDER

VITOR RIBEIRO, CEO DA PENDULAR, CONSIDERA

Mercado de outsourcing de serviços tem margem para crescer

Há o reconhecimento de que a área de procurement tem espaço para a otimização nas várias áreas das organizações que promovem o seu crescimento e solidez. Cada vez se torna mais clara a necessidade das empresas monitorizarem os seus custos através de parceiros estratégicos. Neste contexto, a Pendular está bastante otimista quanto ao potencial de crescimento – referiu à Vida Económica Vitor Ribeiro, CEO da empresa de outsourcing de serviços e de sistemas de gestão integrados.

Vida Económica - Como opera a Pendular no mercado?

Vitor Ribeiro - A Pendular é uma empresa de “outsourcing de serviços” que opera na área de compras e gestão de contratos numa lógica “end to end”. Oferecemos soluções em áreas que vão desde a hotelaria à banca, espaços de eventos, consultoras, cadeias de retalho, tecnológicas, fundos de investimento, entre outros. Com mais de 200 clientes (nos últimos 25 anos), a Pendular faz a diferença por operar como uma central de soluções que retira complexidade e custo às organizações, chamando a si a gestão integrada de compras/procurement e contratos, libertando a gestão para as atividades estratégicas e geradoras de valor. No fundo, no âmbito da sua atividade, a Pendular desenvolveu um modelo certificado que assegura as funções de compras e gestão de contratos em todas as fases de gestão do processo, isto é, recolha única de encomendas, validação e envio da encomenda a fornecedores, gestão de entregas e não conformidades, pagamento a fornecedores e faturação centralizada a clientes, ou seja, a Pendular é o gestor afeto ao cliente são o interlocutor único entre mais de 300 fornecedores e nove mil SKu comercializados.

VE - Quais os principais desafios sentidos no último ano e como perspetivam os próximos?

VR - Sem dúvida que para o modelo de negócio da Pendular e pela natureza da sua atividade, a oscilação de preços de mercado tem sido um dos seus principais desafios. Depois de um período de fortíssima pressão em alta de preços em 2022, o ano passado foi de alguma desaceleração



O outsourcing é um fator cada vez mais relevante no ecossistema empresarial, na perspetiva de Vitor Ribeiro.

e até descida de preços, mas é esta movimentação constante, esta necessidade de antecipar baixas e subidas de preços que não limitem a competitividade, inerente à dinâmica dos mercados, que coloca às empresas e à própria Pendular maiores desafios. Contudo, e segundo relatórios publicados recentemente na área de procurement, existe um reconhecimento claro de que ainda há muito espaço para otimização nas mais diversas áreas dentro das organizações que promovem o seu crescimento e solidez. E é aqui que a Pendular perspetiva os próximos anos de forma bastante positiva – pelo reconhecimento crescente da importância de um parceiro de outsourcing, enquanto parceiro estratégico de negócios, capaz de agregar um valor que vai muito além da compra a preços baixos. No futuro, as empresas de maior sucesso serão aquelas que sejam capazes de substituir soluções pontuais de curto prazo por investimentos estratégicos e as tendências não deixam margem para dúvidas: o crescimento será tão grande quanto maior for a sua capacidade de permitir que os colaboradores se foquem em atividades geradoras de valor, deixando a cargo de um parceiro estratégico a missão de monitorizar custos e necessidades e de trazer ao centro plataformas e ferramentas que aumentem a sua eficiência operacional.

VE - De que forma o mindset das empresas poderá ficar mais voltado para as soluções de outsourcing? E sobretudo considerando os atuais desafios do mercado empresarial.

VR - É um caminho. A verdade é que todas as empresas procuram, diariamente, maneiras de se tornarem mais ágeis, eficientes, inovadoras e focadas no seu core business, ao mesmo tempo que enfrentam os desafios do mercado empresarial atual. E é isso que, na Pendular, constantemente procuramos demonstrar: que o outsourcing é uma força cada vez mais relevante no ecossistema empresarial e cujo modelo não deixa de fora nenhuma das palavras mais importantes para qualquer negócio, independentemente da área em que opere: agilidade, eficiência, otimização de custos e (por consequência, claro), crescimento.

Concorrência reduzida

VE - Já existe muita concorrência no mercado? Como olham para este mercado concorrencial na área do outsourcing?

VR - Para o bem e para o mal, a Pendular não tem concorrência em toda a linha da sua atuação. i.e, por um lado temos centrais de compras que não asseguram todo o processo “end to end” (asseguram negociação de preços com base em volume contratado/cedido) e, por outro, temos operadores / fornecedores que só asseguram uma família ou categoria. Na lógica de sem interesses como ativos, marcas ou representações, a Pendular é a única empresa na área de outsourcing de compras e gestão de contratos a assegurar a gestão e opção das melhores opções para o cliente numa lógica integrada e simplificada (um interlocutor em todas as fases do processo,

Oscilação de preços tem sido um desafio

agregando milhares de artigos, dezenas de fornecedores e com “central billing”).

VE - Quais os benefícios do outsourcing para as empresas?

VR - Não temos dúvidas que o que mais custa para uma empresa é a primeira fase de entrada e análise dos benefícios. Porque depois de concluída, as vantagens são inúmeras e inegáveis: a redução de custos, ao contratar um parceiro capaz de acompanhar as oscilações de mercado, encontrando sempre as melhores soluções disponíveis; o foco no core business, ao delegar atividades secundárias a especialistas/parceiros, as empresas podem concentrar-se nas suas competências principais e estratégias de crescimento, sem se preocupar com tarefas periféricas; o acesso a equipas especializadas, focadas apenas e só em melhorar a qualidade e eficiência das operações diárias; a flexibilidade e escalabilidade, pela possibilidade de ajustar facilmente a escala das operações às necessidades, estando sempre prontos para expandir rapidamente em momentos de crescimento ou reduzir custos em períodos de desaceleração; aumentar a sua eficiência, uma consequência que decorre do acesso dos parceiros a tecnologias avançadas e processos otimizados que propõem uma execução mais eficiente e eficaz de determinadas tarefas ou processos; e, sem esquecer, a mais rápida implementação de processos, ou seja, contar com parceiros especializados em identificar e implementar projetos que fomentem o crescimento da empresa, pela sua experiência e recursos prontamente disponíveis.

VE - Como convencer os potenciais clientes? O que diferencia a Pendular nesse sentido?

VR - Acreditamos que falar de convencer uma empresa ou organização a optar por um sistema de outsourcing significa, na verdade, ajudá-la a enquadrar-se nas tendências de mercado e mostrar-lhe, com resultados palpáveis, os benefícios que advêm de concentrar as atenções das suas equipas nas áreas que realmente importam para fazer crescer o seu negócio e deixar as restantes tarefas entregues a um parceiro estratégico. Por 3 ordens de razão: custo em toda a linha (Produto; Processo e RH), foco da empresa e seus recursos em rotinas geradoras de valor e escalabilidade, ou seja, contratando a Pendular as organizações não têm que se preocupar com processos e todos os recursos adicionais necessários para suportar o crescimento.

Ajudamos as empresas a enquadrar-se nas tendências de mercado