



Newsletter Agosto 2011

Este Mês:

- **Entrevista Carlos Melo**
- **Entrevista Alberto Nunes dos Santos**

Saindo um pouco do conteúdo habitual desta Newsletter, este mês partilhamos consigo duas entrevistas publicadas no suplemento - Pontos de Vista - do jornal Publico, de 15 de Agosto, onde expressamos as nossas perspectivas e convicções.

A partir de agora pode também seguir-nos no facebook. Neste novo espaço irá encontrar artigos, estudos, pesquisas, opiniões e momentos de debate.



"O nosso apoio responde às necessidades do Cliente"

Tendo marcado a sua ascensão por características como a qualidade, rigor e credibilidade, a Basilaris tem vindo a crescer de uma forma sustentada, sendo actualmente um dos players nesta área de maior reconhecimento.

A Revista Pontos de Vista conversou com Carlos Melo Administrador da marca que também já conquistou o reconhecimento além-fronteiras...



Quando é que surgiu a Basilaris e de que forma é que tem vindo a implementar-se no mercado, tendo sempre em linha de conta a satisfação plena dos seus clientes?

A Basilaris surgiu na década de 80, através do espírito empreendedor do seu fundador, Carlos Vasconcelos. Desde essa altura que representamos a AchieveGlobal, embora de início tenha tido outro nome (Learning International). Com a actual estrutura accionista, surgimos em 2003, continuando com a representação da AchieveGlobal e ganhando uma nova, Gazing Performance Systems. A implementação acontece com um forte pilar de adequação às especificidades de cada cliente e um elevado grau de profissionalismo na entrega dos serviços por nós prestados.

A vossa edificação surge pela experiência acumulada de várias décadas de serviços prestados no desenvolvimento de Recursos Humanos. De que forma caracterizaria os vossos serviços e as mais-valias dos mesmos em prol da optimização de recursos e incremento da competitividade de quem vos procura?

Realmente surgimos pela experiencia acumulada de várias décadas, em vários sectores de actividade e com diversos graus de responsabilidade. No decorrer destas décadas, apraz-nos constatar que são muitos os clientes que ainda hoje continuam a confiar nos nossos serviços, caracterizados por rigorosas práticas de diagnóstico e avaliação das necessidades, para proporcionarmos soluções caso a caso, fundamentadas em know-how investigado e desenvolvido a nível mundial. O nosso apoio responde às necessidades do cliente, e assim, é normal os resultados aparecerem.

Que análise perpetua da vertente de recursos humanos e consultoria em Portugal? Quais são as lacunas que ainda identifica neste domínio?

A vertente de Recursos Humanos em Portugal está hoje sobre forte pressão, resultante das dificuldades decorrentes da situação que atravessamos e do imperativo de cada vez fazer mais com menos, por isso, o que verificamos é necessidades de melhorar o desempenho sob pressão e profissionalizar competências e processos de actuação.

Qual a relevância da vossa actividade na promoção da competitividade de uma organização/ empresa?

Quando os produtos/serviços são cada vez mais iguais e os clientes mais exigentes, a diferenciação só pode fazer-se pela melhoria das competências dos Recursos Humanos e é aí que a Basilaris tem contribuído reconhecidamente para tornar as organizações mais competitivas, tanto no mercado local, como internacional.

Para o fazer, temos de agir de maneira diferente e ajudar as organizações também a fazer o mesmo, pois actualmente, os clientes...

- ... não se deixam impressionar, com facilidade: Querem valor, acima e para além das características do produto ou serviço.
- ... querem aliados de negócios: Querem alguém que seja também conselheiro de negócio e que compreenda o seu sector de actividade.
- ... não concedem muito tempo: Não lhe dão muito tempo face-a-face (ou tempo de atenção).
- ... querem respostas mais rápidas: Podem querer uma proposta em 24 horas e, depois, não reagir durante 3 meses. Subitamente, podem querer um seguimento imediato, ou num prazo muito curto.

E isto obriga a que cada vez mais as pessoas sejam capazes de Tomar Conta da Experiência do Cliente, mudando o paradigma de centrar apenas os esforços nos profissionais operacionais, para garantir que toda cadeia de chefia impulsiona as acções de contacto com o cliente, alinhando competências de serviço, vendas e liderança, para tornar possível a criação de percepções de excelência de toda a organização.

Sente que actualmente os empresários portugueses alteraram a sua forma de estar e hoje compreendem a relevância que o ser humano e as suas competências podem aportar à orgânica das suas empresas?

Nem todos, mas temos verificado, o que muito nos apraz, que há uma crescente tendência para atribuir aos colaboradores, enquanto seres humanos, uma maior importância e valor nos resultados das organizações. Isto é visível através da crescente importância que se atribui ao assessoramento e acompanhamento que as pessoas recebem das chefias que as enquadram.

Quem são os vossos principais clientes? Que exigências e necessidades aportam os mesmos quando buscam os serviços «made in» Basilaris?

Felizmente, podemos contar com um leque alargado de clientes que vão desde grandes empresas, nacionais e multinacionais, até às denominadas PME's e nos diversos sectores de actividade - Tecnologias, Industrias Transformadoras, Farmacêuticas, Banca, Serviços, Telecomunicações, Sector Automóvel, etc. Rigor, profissionalismo, ética, experiência, e liderança, são algumas das principais exigências dos nossos clientes, suporte amplo e sustentado ao longo dos anos são também exigências, como é o exemplo de um dos paradigmas de sucesso mundial, que é a Xerox, onde prestamos serviços há mais de uma década.

Quais são as principais prioridades da Basilaris em Portugal?

Continuar a crescer de uma forma sustentada, com base no sucesso dos nossos clientes, continuando a abranger todo o território nacional e até alargar o serviço ao mercado espanhol, onde também temos estado presentes desde há dois anos.

Retirado da revista "Pontos de Vista" - Jornal Publico de 15 de Agosto de 2011



"Temos estabilidade no mercado Angolano"

Renascida com a actual estrutura accionista há cerca de oito anos, mais concretamente em 2003, a Basilaris tem vindo a calcorrear um trilho de sucesso assente em características fundamentais para se alcançar o sucesso, ou seja, qualidade, credibilidade e reconhecimento por parte dos seus parceiros...

Com uma vasta experiência acumulada no domínio dos serviços prestados no desenvolvimento de Recursos Humanos, o passo seguinte da Basilaris surgiu um ano depois do reinício da sua actividade em Portugal, ou seja, em 2004 deu-se o passo natural da marca para terras angolanas, onde ainda se encontra actualmente e com uma forte pujança e reconhecimento dos seus parceiros e não só.

A Revista Pontos de Vista conversou com Alberto Nunes dos Santos, Administrador da Basilaris em Angola, que nos retratou a evolução da Basilaris em território angolano, a forma de actuação da marca e que lhe tem valido elogios e o reconhecimento dos mais diversos quadrantes, assegurando que para se singrar em Angola é necessário possuir uma enorme capacidade de sofrimento.

Mas porque se deu esta aposta na internacionalização por parte da Basilaris, somente um ano depois da sua constituição? Segundo o nosso entrevistado, esta aposta foi natural, mas acima de tudo deveu-se ao potencial que o mercado angolano já nessa altura demonstrava. "Além disso, compreendemos que o mercado interno estava algo estagnado e assim decidimos apostar em Angola para também defender a posição e a participação da Basilaris no mercado português", afirma convicto o nosso entrevistado, lembrando que esta aposta no mercado angolano surge também por um misto de paixão e opção estratégica.

Confiança dos parceiros

Ao longo destes sete anos o cenário não foi muito alterado, ou seja, o mercado português continua em frastas dificuldades e o mercado angolano continua com uma forte capacidade de desenvolvimento e expansão. Mas como se tem posicionado a Basilaris neste domínio? Para o nosso interlocutor o balanço destes sete anos de presença da Basilaris em Angola é "extremamente positivo. Quisemos seguir um rumo sereno e com bastante descrição. Hoje estamos num estado de desenvolvimento em que possuímos instalações próprias e temos bastante estabilidade no mercado angolano", revela o Administrador da Basilaris.

Assegurando que a ideia não passa por transformar ou elevar a Basilaris a uma empresa de grande envergadura na área da formação, nos mais diversos domínios, segundo Alberto Nunes dos Santos, o principal desiderato passa, acima de tudo, por continuar a desenvolver uma imagem de credibilidade, sustentabilidade e qualidade, mantendo assim o prestígio e o reconhecimento alcançado ao longo destes anos. "Não temos nenhum cliente com quem trabalhamos que não tenhamos voltado a repetir. Isso é fundamental para nós, porque nos permite ter a confiança dos nossos parceiros e clientes e dá-nos estabilidade de continuidade e um crescimento sustentado bastante positivo", assevera o nosso interlocutor.

Educação e Saúde como novos projectos

Apesar das inúmeras potencialidades e das muitas oportunidades existentes no mercado angolano, principalmente para as denominadas PME's, este ainda apresenta custos de entrada bastante elevados, sendo um mercado com características muito próprias, em que se tem que conquistar a credibilidade e a confiança pelo desempenho e pela competência, e isso demora tempo, que alguns não têm.

Neste domínio, a Basilaris conseguiu ultrapassar este obstáculo inicial, tendo diversificado a sua orgânica e forma de actuação. Assim, além de ser uma empresa de referência pela qualidade dos serviços prestados e pela qualidade dos seus Recursos Humanos em diversos sectores, um dos «sonhos» do nosso entrevistado e seus pares, ao nível da estratégia de aposta da empresa passa pela participação numa unidade escolar, sendo um projecto que está a ser devidamente analisado e estudado. "Gostávamos de apostar numa escola, apostando na formação profissional, mas também estar ligados ao ensino, preferencialmente algo no domínio técnico, que estivesse relacionado com a nossa área, ou seja, numa vertente de escola comercial ou industrial", afirma Alberto Nunes dos Santos, lembrando que além da área da educação, a Basilaris pretende também enveredar pelo sector da prestação de serviços ao nível da saúde, e do turismo agro-indústria. "Neste momento estamos a proceder à recuperação de uma fazenda e a Basilaris é o «motor» desse projecto", assegura.

"Os nossos programas estão adaptados ao mercado"

Quando analisamos as potencialidades de Angola, devemos ter presente as últimas três décadas da história deste país e o impacto da guerra no mesmo. O país perdeu neste período uma grande parte dos seus quadros. Assim, existe uma enorme aposta na formação profissional por parte das empresas e governo angolano e com resultados positivos, visíveis e inequívocos, sendo observável o enorme esforço que tem vindo a ser realizado ao nível da reconstrução, que não é só em infra estruturas é também em Recursos Humanos.

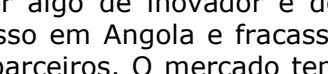
Naturalmente que, à sua escala, a Basilaris tem contribuído e muito para esta alteração do panorama em Angola. Como? Simples. Através de acções de formação, entre outros, vincadas em dois pontos que se revelam fundamentais, ou seja, programas direccionados e adaptados ao mercado local. "Os nossos programas estão perfeitamente adaptados ao mercado, através de ofertas específicas, mas também pelo desdobramento de alguns programas das nossas representadas, AchieveGlobal e Gazing Performance Systems, para o mercado, adaptando o produto às exigências do mercado", assume Alberto Nunes dos Santos. Além disso, as acções de formação «made in» Basilaris orquestramos. "Criámos exercícios e casos práticos retiradas de exemplos reais, pois o conhecimento que temos actualmente do mercado permite-nos ter essa capacidade, facto que nos leva a marcar a diferença em relação a outros congéneres desta área". Mas a Basilaris não se fica «apenas» pela área de formação de recursos humanos e consultoria. Bem pelo contrário. A evolução e a sustentabilidade da marca permitiram a aposta em outros segmentos de actuação, e hoje a Basilaris perpetua formação em diversos quadrantes como aprovisionamento e logística, fiscalidade, legislação laboral, entre outros.

Capacidade de sofrimento para singrar

É de conhecimento comum que Angola é hoje um destino predilecto de um conjunto vasto de empresas de génese portuguesa. Será este o El Dorado do século XXI? Segundo Alberto Nunes dos Santos existem de facto um conjunto diverso de oportunidades em território angolano, contudo "este é um mercado com determinadas especificidades e se alguém pensa que chega aqui e ganha logo tudo, está completamente enganado. O empresário português não pode chegar a Angola com uma atitude neo colonialista e prepotente, até porque actualmente o mercado angolano apresenta um número de players superior ao passado e com superior qualidade. Quem quiser abordar o mercado angolano deve estar consciente do que vem fazer e acima de tudo deve trazer algo de inovador e de valor", esclarece o nosso entrevistado, assegurando que o linha entre ter sucesso em Angola e fracasso é demasiado ténue, sendo fundamental para ter êxito "ganhar a confiança dos parceiros. O mercado tem de nos aceitar e para que isso aconteça existe um conjunto de factores que temos de ter em conta. Além disso, temos de ter capacidade de sofrimento, porque o período que medeia, se tudo correr bem, o primeiro contacto e o primeiro fornecimento pode levar em média cerca de ano e meio, o que neste quadro é francamente positivo, embora nem todos tenham capacidade para resistir a este período", assegura o Administrador da Basilaris em Angola.

Satisfeito com a evolução da Basilaris em terras angolanas, segundo Alberto Nunes dos Santos o futuro passa por continuar a evoluir, "de uma forma sustentada", sendo que para 2012 os principais projectos passam por conquistar dois grandes clientes, "em termos de planos de formação", e por concluir o projecto turístico agro-industrial. "Pretendemos inaugurar o hotel em 2012 e concluir a desmatação de toda a área em que estamos a trabalhar com o respectivo cultivo de café", finaliza Alberto Nunes dos Santos, Administrador da Basilaris em Angola.

Retirado da revista "Pontos de Vista" - Jornal Publico de 15 de Agosto de 2011



Para remover o seu nome da nossa lista de correio, [clique aqui](#).

Perguntas ou comentários? Envie-nos uma mensagem de correio electrónico para basilaris@basilaris.com ou ligue para 214 697 973.