

A Safira é uma média empresa de serviços de tecnologias de informação, com escritórios em Lisboa e Varsóvia, que actua no mercado nacional e internacional. A empresa, que completou 10 anos em 2007, tem apresentado um crescimento orgânico na casa dos dois dígitos e pretende manter esse nível de evolução. José Alexandre Correia, partner da Safira, explicou em entrevista por e-mail como a empresa que tem os seus principais clientes nas áreas de banca, seguros e Telecom pretende crescer.

Como correu 2007? Qual o crescimento que tiveram em relação ao ano anterior e quais os objectivos de crescimento para 2008?

2007 foi bastante positivo. Tivemos oportunidade de desenvolver projectos nos cinco continentes, reforçar a relação com os nossos parceiros e apostar numa maior vertente comercial da nossa sucursal na Polónia. Para 2008 queremos consolidar o posicionamento da Safira como uma empresa portuguesa de referência na indústria das TI e para isso precisamos de manter o crescimento que a empresa tem registado.

Em 2006, a Safira registou um volume de negócios de 3,627 milhões de euros e a estimativa é de um crescimento da ordem dos 30% em 2007. Este crescimento deve-se principalmente à grande solicitação de projectos inovadores por parte da nossa base instalada de clientes, principalmente a nível do sector financeiro. No final de 2007 juntou-se à Administração da Safira o João Santos Pereira que irá ficar totalmente focado na área comercial e produtiva. Para 2008 pretendemos manter um ritmo de crescimento orgânico da ordem dos dois dígitos percentuais.

Quais são as principais áreas de negócio da Safira? E os principais clientes?

A Safira é uma empresa portuguesa especializada em consultoria informática e operações em sistemas de informação. Prestamos serviços de engenharia em tecnologias de informação para aconselhar, auditar, arquivar, conceber e gerir os sistemas de informação que suportam os negócios das organizações. O foco principal da Safira tem sido os mercados financeiros e das telecomunicações, indústrias exigentes a nível de inovação tecnológica. No sector financeiro trabalhamos com os principais grupos a actuar no mercado nacional, nomeadamente o BCP, o BES, a CGD e o Santander. Nas telecomunicações tenho a destacar a parceria de longa data com a TV Cabo e com a Sonaecom.

Por sectores, qual é o peso das várias indústrias no vosso negócio?

Actualmente, a Safira conta com mais de 40 empresas que utilizam as nossas soluções e a nossa tecnologia. A banca e os seguros são para a Safira um sector de referência e representa cerca de 60% do volume de negócios da Safira. A indústria de telecomunicações tem também um peso de cerca de 30% na nossa facturação e os remanescentes 10% são distribuídos pelo sector de Serviços, Administração Pública, Utilities, Ambiente, Indústria e Saúde.

Quantos empregados tem a Safira? Qual a vossa política de recursos humanos?

De acordo com o crescimento registado pela empresa e com as novas políticas de valorização e investimento nos recursos humanos, a Safira terminou 2007 com perto de 140 profissionais altamente qualificados com um forte compromisso na garantia da qualidade dos serviços da empresa. Destes, cerca de 20 trabalham



Foto: DR

"INOVAÇÃO CONTRIBUI PARA CRESCIMENTO DE DOIS DÍGITOS"

José Alexandre Correia, partner da Safira, explicou a **Mafalda Simões Monteiro** com vai a consultora prosseguir a sua estratégia de internacionalização

com a Safira em projectos de médio e longo prazo, mas não têm um vínculo directo com o grupo.

A Safira tem uma política muito criteriosa e selectiva dos seus recursos humanos uma vez que a qualidade das suas pessoas é um dos principais diferenciadores da empresa no mercado. É com esta política em mente que este ano vamos continuar e alargar as nossas acções tendo em vista a **captação, valorização e retenção** de profissionais de valor acrescentado.

A Safira é um Google Enterprise Partner Portugal. Qual a importância relativa dessa parceria?

A Safira é parceiro da Google desde Abril de 2006, tendo sido a primeira empresa integradora para Portugal do Google Search Appliance. O Programa Google Enterprise Professional permite oferecer soluções empresariais Google às organizações, do qual destacamos a solução de pesquisa, que é sem dúvida a melhor solução do mercado.

Do ponto de vista de volume de negócios a parceria ainda representa uma fatia pequena, mas o ritmo de crescimento desta área tem-se revelado uma aposta ganha, o que nos leva a afirmar que a parceria com a Google tem sido um sucesso.

Quais são os vossos objectivos de internacionalização?

A internacionalização tem sido uma das apostas da Safira e pretendemos que se mantenha em 2008. Neste momento, os mercados externos onde actuamos, onde se inclui Polónia, Roménia, França, Canadá, Angola, Moçambique e Macau permitiram à área internacional um crescimento da ordem dos 10%, de uma forma sustentada. O reforço da aposta na sucursal da Safira na Polónia, que acreditamos ser um mercado com potencial de crescimento elevado, e a consolidação da empresa nos outros mercados são alguns dos factores que vão contribuir para o projecto de crescimento da Safira.

Qual o peso que tem a Polónia?

A estratégia delineada para a sucursal da Polónia é a criação de uma unidade inshoring de desenvolvimento de software para o mercado da Europa de Leste nos actuais clientes e posteriormente alavancar uma força comercial que garanta a sustentação e crescimento dessa mesma unidade produtiva.

Em 2007 conseguimos cumprir os nossos objectivos de recrutamento de talento e início de facturação directamente na Polónia. Uma vez que alguns dos clientes são ainda facturados directamente de Portugal, o volume de negócios realizado pela nossa sucursal de Varsóvia ainda não tem expressão significativa.

Quais os projectos para o futuro?

Em 2007 a Safira fez investimentos a nível de backoffice que irão permitir manter ou superar o crescimento a dois dígitos da facturação. De forma a manter a imagem da Safira como uma empresa de referência na excelência técnica e de direcção de projectos, em 2008 vamos fazer uma aposta muito forte na nossa unidade de Qualidade e Engenharia. Esta Direcção irá proactivamente garantir a difusão de conhecimento técnico pelas equipas bem como prestar serviços de consultoria especializada para os nossos clientes finais. No médio e longo prazo a Safira irá lançar este ano as sementes para alavancar novos negócios e novas soluções que esperamos trazer para o mercado até ao final da década, nomeadamente com o reforço de investimento na Direcção de Investigação e Desenvolvimento. Neste momento já estamos a trabalhar com diversos empreendedores que têm ideias de produtos e soluções que a Safira pretende ajudar a trazer para o mercado.