



DESTAQUE PARCERIA IAPMEI/DIÁRIO ECONÓMICO

Alexandre Correia, administrador da Safira, garante que a empresa tem um dos "melhores rácios a nível internacional em termos de número de recrutadores/número de colaboradores".



SF

Safira estuda mercados angolano

A empresa de Oeiras está já presente no mercado polaco, mas quer alargar o seu espaço de actividade

Carlos Caldeira
carlos.caldeira@economico.pt

A Safira - Tecnologias de Informação tem sede em Oeiras e uma sucursal em Varsóvia, na Polónia. É a partir destes dois escritórios físicos que a PME Líder "desenvolve projectos para todo o mundo", disse ao Diário Económico Alexandre Correia, administrador da empresa, acrescentando que a estratégia da Safira passa por aplicar a nível internacional o que "já é feito em Portugal, sempre com os princípios orientadores da sua actividade: qualidade 'on-time' e 'on-budget'".

Mas a Safira continua a querer expandir a sua actividade. "De momento não temos ainda fechado datas ou a melhor forma de avançar para outras regiões", no entanto, a Safira

"tem olhado com atenção para os mercados angolano e romeno", realça Alexandre Correia.

Segundo o administrador da empresa, inicialmente a Safira acompanhou um dos seus clientes em Portugal no processo de internacionalização. Ao analisar os diversos mercados, acabou por optar por Varsóvia como a primeira porta do processo de internacionalização com o objectivo de "servir não só o mercado polaco, bem como toda a Europa de Leste e Alemanha".

Em 2009 a sucursal da Safira na Polónia representou cerca de 10% do volume de negócios do grupo, ainda que nem todo o volume de negócios internacional seja facturado através da-quele escritório.

A Safira desenvolve soluções e disponibiliza serviços de tec-

“

De momento não temos ainda fechado datas ou a melhor forma de avançar para outras regiões", no entanto, a Safira "tem olhado com atenção para os mercados angolano e romeno", realça Alexandre Correia.

nologias de informação (TI) a empresas líderes nos principais sectores da economia, nomeadamente: financeiro, telecomunicações e media, a nível nacional e internacional. Presta serviços de engenharia para aconselhar, auditar, arquitectar, conceber e gerir os sistemas de informação que suportam os negócios das organizações.

A oferta desta PME Líder consiste tanto em soluções de desenvolvimento à medida, com base em tecnologias 'mainstream' como também ofertas de parceiros que neste momento se enquadram em três eixos principais: soluções de 'enterprise search' (em parceria com a Google), 'cloud computing' (em parceria com a Microsoft), 'business process management' (em parceria com a Lombardi) e 'decision

management' (em parceria com a FICO, anteriormente conhecida por Fair Isaac).

"Na área de 'business process management' estamos sobretudo dirigidos para a banca e na de 'decision management' para as seguradoras, com soluções de detecção e prevenção de fraudes", revela Alexandre Correia.

Mais de 40 clientes activos

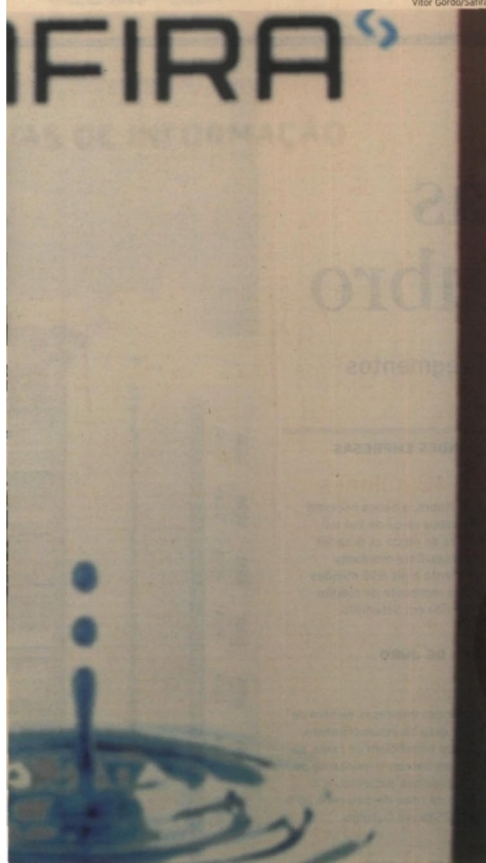
A Safira tem actualmente mais de 40 clientes activos. No mercado interno, Alexandre Correia destaca o Banco Espírito Santo (BES), o Santander Totta, a Caixa Geral de Depósitos (CGD), a ZON, a Sonae-com, a Galp Energia e também a Sociedade Ponto Verde além das Páginas Amarelas, entre outros. "No mercado externo existem projectos em várias empresas do sector financeiro

PONTOS-CHAVE

▶ A estratégia da Safira passa por aplicar a nível internacional o que "já é feito em Portugal, sempre com os princípios orientadores da sua actividade: qualidade 'on-time' e 'on-budget'", diz Alexandre Correia.

▶ Ao analisar os diversos mercados, acabou por optar por Varsóvia como a primeira porta do processo de internacionalização com o objectivo de servir não só o mercado polaco, bem como toda a Europa de Leste e Alemanha.

▶ "Na área de 'business process management' estamos sobretudo dirigidos para a banca e na de 'decision management' para as seguradoras, com soluções de detecção e prevenção de fraudes", revela Alexandre Correia.



Vitor Gordo/Safira

ENTREVISTA ALEXANDRE CORREIA Administrador

“Vamos crescer mais no estrangeiro do que em Portugal”

A Safira prevê continuar a aumentar os negócios em Portugal e no estrangeiro.

Actualmente, o mercado internacional representa entre 15% a 20% do negócio da Safira, depois de ter acompanhado a internacionalização de um dos seus grandes clientes para a Polónia.

Que tipo de soluções e serviços a Safira tem para oferecer aos seus clientes?

A Safira tem um número vasto de parceiros onde destacamos a IBM e Lombardi, FICO (ex-Fair Isaac), a MEGA na área de soluções de negócio e parceiros com um foco mais tecnológico como a Google, Microsoft, OutSystems ou a Oracle.

Porquê a escolha de uma sucursal na Polónia como ponto de partida para a internacionalização?

Inicialmente a Safira acompanhou um dos seus clientes em Portugal no processo de internacionalização. Ao analisar os diversos mercados a Safira acabou por optar por Varsóvia como a primeira porta do processo de internacionalização, com o objectivo de servir não só o mercado Polaco, mas toda a Europa de Leste e Alemanha.

Quanto representa a Polónia em volume de negócios?

Em 2009, a sucursal da Polónia representou cerca de 10% do volume de negócios do grupo, ainda que nem todo o volume de negócios internacional seja facturado através deste escritório.

Está previsto o avanço para outro país?

De momento não temos ainda fechado datas ou a melhor forma de avançar para outras regiões. A Safira tem olhado com atenção para os mercados angolano e romeno.

Qual o peso, em percentagem, dos negócios no estrangeiro no volume total?

Hoje o mercado internacional representa entre 15% a 20% do negócio da Safira. É expectável que esta percentagem aumente pois, apesar de continuarmos a prever crescer o nosso volume de negócios em Portugal, o crescimento do negócio internacional deverá ser superior.

Como tem contornado a crise?

A mensagem da administração da empresa sobre a crise é consensual: A crise não serve de desculpa para nada - onde há dificuldade,

há também oportunidade!. Portugal é um país em crise, desde 1143, pelo que temos a obrigação de ser os profissionais melhor preparados para funcionar em tempos de crise - Não nos podemos deixar dominar - trabalho árduo e perseverança ultrapassam qualquer crise".

Mas tem sentido alargamento nos prazos de pagamento dos clientes?

Não. Tal como a Safira faz com os seus fornecedores, os clientes são cumpridores dos prazos de pagamento definidos em fase de adjudicação. Do ponto de vista de gestão de tesouraria é preferível um cliente que assume um compromisso de 90 dias e cumpre do que um que aceita 30 e acaba por atrasar. A Safira recebe dos seus clientes em média a 52 dias.

Que vantagens tem tido em ser PME Líder?

No caso particular da Safira Operações, empresa do grupo focada no negócio de manutenção de sistemas e plataformas, a acreditação como PME Líder representa o reconhecimento do trabalho profissional que todos os colaboradores da empresa desempenham para os seus clientes, bem como a sua boa direcção e gestão. Este reconhecimento de trabalho bem feito é sem dúvida uma vantagem para todos os intervenientes: colaboradores, clientes e acionistas.

Concorreu às linhas de crédito PME Investe?

Aproveitámos as oportunidades das linhas de crédito PME Investe para fazer investimentos na área da formação e qualificação dos seus quadros, bem como no processo de internacionalização. ■

“

Aproveitámos as oportunidades das linhas de crédito PME Investe para fazer investimentos na área da formação e qualificação dos seus quadros.

e romeno

a outros países.

polaco", diz o mesmo responsável.

Fundada em Abril de 1997 pelos actuais sócios e administradores Luis António, Alexandre Correia e Pedro Penedo, a Safira conta com 120 colaboradores (incluindo dez trabalhadores no escritório da Polónia). Apesar do actual contexto económico, a Safira já recrutou cerca de trinta profissionais este ano e continua com vagas abertas à procura de talento para a sua equipa.

Segundo Alexandre Correia, o negócio da empresa tem evoluído de forma "favorável" ao longo de todos estes anos de actividade. Em 2009 "registámos um volume de negócios de 5,75 milhões de euros. Este ano preve-mos atingir os 6,5 milhões de euros, consolidar a oferta numa nova orientação ao negócio e reforçar a actividade no merca-

do polaco, diz. Em termos de práticas de gestão, a empresa aposta continuamente na formação dos seus consultores como "garantia de actualização tecnológica e de negócio", afirma Alexandre Correia. De forma a acompanhar a evolução dos índices de satisfação e qualidade, são efectuados inquéritos regulares quer aos colaboradores (semestrais) quer aos clientes (trimestrais).

No que respeita ao recrutamento, uma área crítica para a Safira, a empresa também inovou com a introdução da função de 'recruiters' e um departamento de guerra pelo talento (War4Talent), tendo hoje um dos "melhores rácios a nível internacional em termos de número de recrutadores/número de colaboradores", garante o administrador. ■