



Safira cresce 15% em 2009

A tecnológica portuguesa fechou o ano com quase seis milhões de euros e alcançou o *break even* da operação na Polónia

■ CARLOS MARÇALO
juarezco@revistas.cofina.pt

Em 2009, a tecnológica portuguesa Safira atingiu um volume de negócios de 5,75 milhões de euros, valor que corresponde a um aumento de 15 por cento face aos 5 milhões de euros registados no ano anterior. Os serviços financeiros continuaram a representar o maior peso na facturação da empresa, com cerca de 75%, seguindo-se o sector das telecomunicações e *media*, com 20%. No ano passado, a empresa atingiu o marco de 20 clientes activos, conquistando quatro novos clientes face a 2008: BRE Bank, SIBS, Galp Energia e OMIclear.

Em conversa com o *Semana*, Luís António, CEO da Safira, disse que o último exercício fiscal acabou por ser positivo, apesar de todas as incertezas com que a empresa iniciou o ano. No que respeita a recursos humanos, no final de 2009, a Safira contava com 140 colaboradores, mais 30% face aos 110 que detinha em 2008. A aposta na sua qualificação e valorização foi mais uma vez reforçada com a obtenção de três novas certificações em Project Management Professional e 79 novas certificações técnicas, além das inúmeras formações nos produtos de parceiros, uma situação que, de acordo com o responsável máximo da empresa, «dá um potencial de geração de negócio e uma capacidade de *delivery adicional*».

Apesar do forte crescimento verificado em recursos humanos, a rentabilidade da Safira não foi afectada, tendo registado um aumento em 2009. Luís António não revela a rentabilidade obtida, mas realça que melhorou, apesar de a empresa ter decidido realizar alguns investimentos, como a abertura de um escritório próprio na Polónia – deixando de estar no centro de escritórios Regus – e o recrutamento de

uma equipa de gestão local para o dirigir. O escritório da Polónia atingiu em 2009 o *break even* financeiro – dois anos antes do previsto –, criou uma equipa de vendas e aumentou a equipa de projecto em 50%. Esta operação é responsável por 7% do total da facturação da Safira. A quantidade de projectos no mercado polaco deverá crescer no próximo ano atendendo ao alargamento das parcerias estratégicas que a empresa possui em Portugal para o mercado polaco, nomeadamente, com a Lombardi, a FICO e a OutSystems.

Em 2010, a empresa prevê continuar a crescer dois dígitos, para os 6,5 milhões de euros. Segundo o CEO, a Safira teve um bom desempenho no primeiro trimestre de 2010, mantendo um crescimento de 20%, comparativamente aos resultados alcançados nos três primeiros meses de 2009. O nosso interlocutor mostra-se satisfeito com o rumo que a empresa leva, realçando que esta já tem uma certa dimensão e que um crescimento de dois dígitos é «interessante para os tempos que *correm*».

No que diz respeito à linha estratégica da empresa, Luís António realça que não existem grandes alterações face ao delineado em 2008, ano em que se verificaram algumas mudanças ao nível da implementação de acções mais táticas. Além das duas áreas tradicionais de actuação ao longo de 13 anos de actividade – serviços de integração aplicacional e *outsourcing* –, surgiram outras áreas, como a de *enterprise search* com as soluções da Google, a de *business process management* (BPM), fruto de uma parceria com a Lombardi, e mais recentemente uma área de *decision management* que surge graças a uma parceria estabelecida com a FICO. O grande enfoque da companhia, para este ano, será na área de BPM e *decision*



Luís António, CEO da Safira

management, quer no mercado nacional, quer na Polónia. Luís António refere que a Polónia se está a posicionar como centro de *nearshore* de *outsourcing* para o mercado europeu, concorrendo com as ofertas da Índia e da China no campo do *outsourcing* de desenvolvimento aplicacional e *business process outsourcing* (BPO) para grandes multinacionais. Segundo ele, este é um segmento de mercado que está em franco crescimento e que a partir de uma determinada dimensão justifica a adopção de ferramentas de BPM para aumentar a eficiência e optimização de processos. É com base neste cenário que

a Safira possui cerca de 20 *leads* no mercado polaco junto de empresas de BPO e de *shared services centers*.

Esta foi a forma encontrada para endereçar parte da oferta fora do sector financeiro, dado que «a proposta de valor que a Safira apresentou está relacionada com o aumento da eficiência por via da *optimização de processos*», sublinha o CEO. Além da consolidação do negócio na Polónia, a estratégia de internacionalização da tecnológica portuguesa passará pelo desenvolvimento de novos projectos em países como Angola e Roménia.