



Safira entra no mercado Inglês

Segundo informação divulgada pela empresa, a Safira entrou no mercado Inglês através do desenvolvimento dos primeiros projectos de Business Process Management (BPM) em clientes globais da indústria financeira. Adianta que os projectos em causa contemplam a optimização de processos críticos de negócio, desde a área comercial até ao backoffice, originando um aumento significativo da produtividade e uma redução drástica dos custos operacionais dos clientes. O principal projecto em Inglaterra conta actualmente com uma equipa de 6 consultores. O objectivo passa pelo crescimento significativo deste número até final do ano de 2011 e durante todo o ano de 2012.

Pedro Penedo, Partner da Safira, diz que a estratégia internacional da empresa inclui dois vectores principais: a prestação de serviços profissionais de grande qualidade e especialização, suportando quer o modelo on-site, quer o modelo de nearshoring; e a criação de assets de BPM, gerando receitas adicionais de licenciamento (essencialmente a partir da tecnologia do parceiro IBM). A SAFIRA prevê que o negócio internacional represente cerca de 30% da facturação já no final deste ano (em 2010 teve um peso de 10%). ■
