

Safira cresceu 32,4% do volume de negócios em 2005

A reestruturação da administração e o reforço comercial permitiram à Safira registar o maior crescimento de sempre, apostando em 2006 no crescimento da equipa técnica

Lisboa, 18 de Abril de 2006 – A Safira, empresa especializada em consultoria em informática e operações em sistemas de informação, alcançou em 2005 o maior volume de negócios consolidado de sempre. Com o fecho do ano a 31 de Dezembro de 2005, a Safira registou um volume de negócios consolidado de 3,1 Milhões de Euros, o que representa um crescimento de 32,4% relativamente a 2004, e um EBITDA de 12,4% cifrando-se nos 380 mil euros.

De acordo com Luís António, administrador da Safira, “o ano fiscal de 2005 foi excelente, pois superamos a nossa expectativa de crescimento de volume de negócios, sobretudo se tivermos em conta o comportamento da economia em geral e do sector especificamente. Esta inversão deveu-se a intensas e profundas reestruturações internas, a todos os níveis, que reduziram custos, melhoraram a capacidade financeira, e aumentaram a eficiência, a produtividade, a competitividade e a qualidade de serviço aos nossos clientes.” O mesmo responsável acrescenta que “promovemos ainda mudanças a nível estratégico com um foco nos sectores tradicionais de actuação da Safira, e um foco na rentabilização das relações de longa duração com os nossos clientes estratégicos.”

Em 2005, a Safira não só manteve todos os clientes estratégicos, com os quais mantém relações mutuamente gratificantes há mais de um ano, como aumentou a sua quota de vendas em quase todos. O nível de satisfação dos clientes revelou-se muito positivo e a Safira apurou que 93% dos clientes estão fidelizados (segundo *surveys* de *Customer Satisfaction* realizados pela TNS Prognostic).

Safira cresceu 32,4% do volume de negócios em 2005

A Safira conquistou ainda novos clientes nos sectores da Banca, Seguros e Saúde, nomeadamente a Tranquilidade e o Hospital Santa Maria. **“A conquista de um cliente no sector da saúde, representa para a Safira a entrada num sector extremamente dinâmico e interessante, onde a aliança da nossa *expertise* técnica com o *know-how* sectorial de parceiros de reconhecidos vai certamente produzir uma oferta diferenciadora”** afirma Luís António.

Apesar do crescimento generalizado de toda a oferta de serviços e soluções, os serviços de IT Management e os serviços de Business Solutions, em particular, nas soluções em tecnologia IBM WebSphere registaram maior destaque.

Cerca de 33% do volume de negócios da Safira foi desenvolvido internacionalmente em países como França, Polónia, Macau, Moçambique e Angola. Em 2005, o maior crescimento de receitas no estrangeiro foi na Polónia, registando um crescimento da actividade superior a 40%. Segundo Luís António **“Conseguimos um excelente trabalho em conjunto com o nosso cliente de referência neste mercado, tendo a revista Global Finance, no seu comparativo de Julho de 2005 de *World's Best Internet Banks 2005 Europe*, distinguido o Bank Millennium como tendo o melhor site de *Internet Banking* para particulares. A Safira como um dos principais parceiros do banco neste projecto orgulha-se do seu contributo.”**

Desafios e perspectivas para 2006...

“Em 2006, perspectivamos manter um crescimento de dois dígitos, cerca de 20% do volume de negócios, atingindo um volume de negócios de 3,7 Milhões de Euros” afirma Luís António e acrescenta que **“para além das iniciativas de expansão no mercado Polaco, começámos já a investir fortemente no reforço e crescimento da equipa técnica e no aumento de competências.”**

Safira cresceu 32,4% do volume de negócios em 2005

Actualmente a Safira conta com cerca de 75 colaboradores, 18 dos quais já são um reforço de 2006. No entanto, até ao final deste ano, a Safira pretende aumentar a equipa para um total de 85 colaboradores. O investimento em competências vai representar um crescimento de certificações dos profissionais em mais de 130%, ficando a Safira com uma média de uma certificação por colaborador.

Ainda em 2006, e em termos de serviços, a Safira reforçar a sua aposta no *Business Process Outsourcing* (BPO), através do desenvolvimento de software e administração de sistemas de informação, na Consultoria e Desenvolvimento à medida, tendo como principais focos o mercado financeiro (banca e seguros) e no *Value added services*, nomeadamente através do *SAP Neatweaver services*, entre outros.

Sobre a Safira

A Safira presta de serviços de engenharia em tecnologias de informação para aconselhar, auditar, arquitecturar, conceber e gerir os sistemas de informação que suportam os negócios dos clientes.

A actuar no mercado desde 1997, a Safira tem um volume de negócios de 3.100 milhões de euros em 2005, conta actualmente com mais de 40 empresas que utilizam as suas soluções e tem uma estrutura organizacional de mais de 80 profissionais altamente especializados que garantem a satisfação dos seus clientes e respondem às suas necessidades eficazmente.

#

Para mais informações, por favor, contacte:

Teresa Barão da Cunha
Media Relations Senior Consultant
YoungNetwork
Tel: 21 750 60 50
Fax: 21 750 60 51
e-mail: teresacunha@youngnetwork.net
www.youngnetwork.net