

ALGÉBRICA

DIGITAL E POSTAL

Interface Empresas



PEDRO PENEDO

Partner da SAFIRA

"Inovação e eficiência. De uma forma geral, o tecido empresarial português parece ser melhor no primeiro do que no segundo"

Como e porque surgiu a SAFIRA em Portugal?

A SAFIRA surge em 1997 como um projecto empresarial de três engenheiros do Instituto Superior Técnico (IST), possuindo como objectivo a prestação de serviços profissionais de tecnologias de informação em sistemas distribuídos – pretendíamos aproveitar o crescimento da Internet e das tecnologias associadas, para ganhar espaço aos sistemas de grande porte (*mainframes*), e afirmar os sistemas distribuídos como alternativas de classe empresarial para soluções críticas de suporte ao negócio.

Quais são os valores e missão por que se rege?

A missão da SAFIRA continua a ser a prestação de serviços profissionais de tecnologias de informação. No entanto, evoluiu muito desde a sua fundação e, actualmente, concentra a sua prestação de serviços na criação de soluções tecnológicas para resolução de problemas de negócio e optimização em diferentes áreas, desde originações, marketing, gestão de clientes, cobranças, detecção de fraudes, entre muitas outras.

Os valores têm-se mantido ao longo dos anos em torno de máximas como a Qualidade, Inovação e Credibilidade.

No seu tempo de existência, o que pode concluir relativamente ao funcionamento da SAFIRA e à importância que poderá ter junto do sector empresarial português?

Um dos maiores orgulhos profissionais que tenho é precisamente com o espaço que arduamente a SAFIRA conquistou no tecido empresarial português, em particular no sector das tecnologias de informação: a) para a maioria dos nossos clientes, estamos no top 3 dos melhores fornecedores; b) conquistámos o respeito de concorrentes de dimensão muito superior; c) somos uma referência para todos os que recrutam profissionais de tecnologias de informação; d) somos uma das melhores empresas para trabalhar em Portugal.

A SAFIRA possui ainda uma dimensão pequena para influenciar o sector empresarial, mas ao nosso redor procuramos continuar a ser uma referência no que respeita a Qualidade,

ALGÉBRICAPRODUTOS



**Interface
Banca&Seguros**

O cliente de seguros de hoje é um cliente informado e exigente no que respeita ao uso de tecnologias

Eduardo Romano

[Saiba mais](#)

**Interface
Administração Pública**

As tecnologias e a Internet são instrumentos transversais e de suporte à concretização do interesse público de forma partilhada

David Ferraz

[Saiba mais](#)

Intra Director Financeiro

Temos sido parceiros fundamentais da economia portuguesa em todas as fases da sua edificação social e económica, acrescentando sistematicamente valor à sua capacidade produtiva e contribuindo decisivamente para a sua dinâmica empresarial

Miguel Guerreiro

[Saiba mais](#)

**Intra Director
Recursos Humanos**

Temos como fim responder à questão: de que forma as acções de formação realizadas respondem às necessidades identificadas e como estas impactam no negócio?

Paula Garrido

Inovação e Credibilidade.

A única forma do tecido empresarial português evoluir é através da inovação.

Concorda? Existem motivos para nos sentirmos optimistas, com o aparecimento de empresas capazes de ombrear as melhores organizações internacionais?

Inovação e eficiência. De uma forma geral, o tecido empresarial português parece ser melhor no primeiro do que no segundo.

Concretamente no que respeita à inovação, temos tido alguns exemplos de que não somos piores que as organizações internacionais, o que me deixa optimista, mas com perfeita consciência de que ainda temos um longo caminho a percorrer, quer no que respeita a produzir mais e melhor inovação, quer na valorização e utilização da inovação feita em Portugal – já vai sendo tempo de acabarmos com a ideia de que tudo o que vem do estrangeiro é que é bom.

Há em Portugal capacidade para aumentar os índices de competitividade face à concorrência estrangeira?

Potencialmente? Sim. Algumas empresas encontraram forma de o fazer, quer em território nacional, quer no estrangeiro. A SAFIRA também o tem feito mas, de uma forma geral, acho que faltam ainda muitas coisas e há um longo caminho para todos nós.

Perante um mercado interno diminuto, a internacionalização é fundamental para a sobrevivência e viabilidade do tecido empresarial português?

Sim. Mas não é apenas porque o mercado interno é diminuto – cada vez existem menos fronteiras nos mercados; a noção de mercado interno, diminuto ou não, tenderá a desaparecer; portanto, a internacionalização tenderá a ser uma necessidade básica de obtenção da escala necessária à competição nestes mercados com fronteiras cada vez mais alargadas.

A SAFIRA já expandiu para fora de Portugal? Para onde?

A SAFIRA possui a sua sede em Oeiras e uma sucursal em Varsóvia. No entanto, já temos feito projectos um pouco por todo o mundo: EUA, Canadá, Moçambique, Angola, Roménia, França, Espanha e Macau.

Como surgiu a vossa oportunidade de internacionalização? Há mais planos nesse sentido?

A SAFIRA começou a operar em mercados internacionais para servir também a internacionalização dos seus clientes nacionais. Posteriormente, e motivados por vários factores (dos quais destaco índices de crescimento muito superiores ao nacional), abrimos uma sucursal em Varsóvia.

Actualmente, não só estamos a estudar outros mercados com o objectivo de abrir sucursais, como estamos a investir em formas de servir outros mercados a partir de Portugal e da Polónia.

Não nos restringindo apenas ao vosso *core business*, mas alargando à generalidade do sector empresarial português, como poderá o nosso país aumentar o seu potencial competitivo? É tudo uma questão de marketing, ou Portugal tem que apostar seriamente na qualidade?

Na qualidade dos produtos e serviços, mas também na eficiência com que são produzidos. O

[Saiba mais](#)

Intra Director Marketing e Comunicação

O papel que o marketing desempenha não é exclusivo da divisão mas transversal a toda a companhia

Luís Alves Monteiro

[Saiba mais](#)

marketing é fundamental para desenvolver os negócios, mas não faz milagres.

Qual a estratégia de futuro da SAFIRA?

A SAFIRA pretende continuar a crescer, quer no mercado nacional, quer no mercado internacional. Vamos continuar a ampliar a nossa oferta de serviços profissionais, através de parcerias estratégicas e de investigação e desenvolvimento. Continuaremos a evoluir o nosso posicionamento orientado ao negócio dos nossos clientes, onde os vamos ajudar a ganhar a guerra contra a ineficiência: optimização e processos, redução de fraude, gestão de risco, garantia de conformidade, são alguns dos exemplos das frentes de batalha que vamos manter abertas.

Biografia

Pedro Penedo é licenciado em Engenharia de Software pelo Instituto Superior Técnico de Lisboa, é um dos fundadores da SAFIRA. Actualmente é membro da Administração e gere o recrutamento e as contas de clientes estratégicos.

SUBSCRIÇÃO / CANCELAMENTO

WEBSITE INTERFACE EMPRESAS

ÚLTIMAS ENTREVISTAS

Miguel Pina Martins, Miguel Peixoto de Oliveira, Carlos Couto



www.algebrica.pt

Edição Magda Jiná **Design** Luís Silva
Produção Filipe Neto **Publicidade** comercial@algebrica.pt