

SAFIRA cresce 15% em 2009

Em 2009 a SAFIRA registou um volume de negócios de 5,75 milhões de euros. Este ano prevê atingir os 6,5 milhões de euros, consolidar a oferta numa nova orientação ao negócio, reforçar a actividade no mercado Polaco e apostar na internacionalização para outros países, nomeadamente Angola e Roménia.

Oeiras, 1 de Junho de 2010 – A SAFIRA, fornecedora de soluções tecnológicas e serviços de consultoria no mercado nacional e internacional, acaba de anunciar os resultados financeiros do ano 2009 e as perspectivas para 2010. Em 2009, a tecnológica portuguesa atingiu os **5,75 milhões de euros, um aumento de 15% face aos 5 milhões de euros registados no ano anterior. Em 2010, a empresa prevê continuar a crescer 2 dígitos para os 6,5 milhões de euros.**

Os Serviços Financeiros continuaram a representar o maior peso na facturação da empresa com cerca de 75%, seguindo-se o sector das Telecomunicações & Media com 20%. O ano passado a empresa atingiu o marco de **20 clientes activos**, conquistando 4 novos clientes face a 2008: BRE Bank, SIBS, GALP Energia e OMIClear. A nível internacional, 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%. Além disso, a relação com os parceiros estratégicos de Portugal foi alargada para o mercado Polaco, nomeadamente a Lombardi, FICO e OutSystems.

No que respeita a Recursos Humanos, **no final de 2009 a empresa contava com 140 colaboradores, um crescimento de 30% face aos 110 que tinha 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. A política de RH e a motivação da equipa foram pelo 3º ano consecutivo reconhecidas pelo estudo **“Melhores Empresas para Trabalhar” da Exame/Heidrick&Struggles e desta vez com a conquista do 1º lugar** na categoria Pequenas e Micro Empresas, sendo a primeira empresa de TI portuguesa a figurar no ranking global.

Para 2010, o esforço comercial da SAFIRA vai incidir num conjunto de soluções que respondem a desafios concretos do negócio de sectores-chave da economia, essencialmente nas áreas de Business Process Management (BPM), Decision & Analytics Management e Enterprise Search. A empresa pretende diferenciar a sua actuação através da disponibilização de um novo portfólio de soluções best-of-breed para o mercado nacional e internacional:

- **Credit BPM** com a Lombardi para a área de Serviços Financeiros
- **Claims Management** com a Lombardi para a área de Seguros
- **Fraud Detection & Management** com a FICO para o sector da Banca&Seguros (cartões, ATM, Internet Banking), Telco e Governo (Impostos, Alfândegas)
- **Risk Management** com a FICO para a Banca (Basileia II) & Seguros (Solvência II)
- **Collections** com a FICO para a Banca e Telco
- **Precision Marketing** com a FICO para as Telco

De acordo com Luís António, CEO da SAFIRA “Pretendemos continuar a crescer com base nas nossas reconhecidas competências técnicas, entrega de projectos dentro do prazo e orçamento, e profundo conhecimento do negócio do cliente - uma combinação única que assegura melhores resultados em menos tempo. **Esta estratégia consubstancia-se na mudança que temos vindo a concretizar nos últimos anos para uma abordagem mais orientada ao negócio, em oposição à nossa tradicional abordagem orientada à tecnologia.** O renovado portfolio de soluções mostra isso mesmo e representa a nossa proposta de valor – **Eficiência!** Optimização de processos, redução da fraude, gestão do risco e garantia da conformidade são alguns dos exemplos.”

Além da consolidação do negócio na Polónia, a **estratégia de internacionalização passará pelo desenvolvimento de novos projectos em países como Angola e Roménia.**

A responsabilidade social tenderá também a assumir um papel cada vez mais preponderante na gestão da SAFIRA, sempre materializada em iniciativas práticas e com resultados mensuráveis, como é o caso da recente parceria com a BVS (Bolsa de Valores Sociais). A Bolsa de Valores Sociais replica o ambiente de uma Bolsa de Valores e o seu papel é facilitar o encontro entre Organizações da

Sociedade Civil e investidores sociais (doadores) dispostos a apoiar essas Organizações através da compra das suas acções sociais. A SAFIRA oferece um voucher aos seus colaboradores no dia do aniversário e aos seus clientes como recompensa do tempo gasto no preenchimento do questionário de avaliação, a ser investido numa das organizações de solidariedade social cotadas na BVS. Os resultados são permanentemente monitorizados pela SAFIRA.

Sobre a SAFIRA

A SAFIRA desenvolve soluções e disponibiliza serviços de TI a empresas líderes dos principais sectores da economia, 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 actuar no mercado desde 1997, a SAFIRA tem mais de 40 clientes activos e uma equipa de 140 profissionais altamente qualificados. Na edição de 2010 do estudo da revista Exame/ Heidrick & Struggles, a SAFIRA foi considerada a Melhor Pequena e Micro Empresa para Trabalhar, sendo a primeira empresa de TI portuguesa a figurar no ranking global. Trata-se do 3º ano consecutivo que a SAFIRA é premiada no estudo. A SAFIRA tem a sua sede em Oeiras e uma sucursal em Varsóvia (Polónia). Para mais informações visite www.safira.pt

Contactos de Imprensa

Andreia Fernandes
Consultora de Comunicação
OUTMarketing – Outsourcing de Marketing em TI
Tel: +351 21 099 51 01
E-mail: andreia.fernandes@outmarketing.pt