



Empreendedor

Safira

Uma multinacional de colaboradores

Esta tecnológica foi considerada a melhor pequena e micro empresa para trabalhar em Portugal. O veredicto foi dos 150 trabalhadores da Safira, que emprega talentos de todo o mundo.



Pedro Elias

TERESA GENS

Numa empresa onde trabalham russos, brasileiros, romenos, checos, portugueses e canadianos fala-se, entende-se, o inglês, a língua da pátria global. É a única forma que colegas vindos de países e culturas diferentes têm para se entenderem. Todos são que a empresa de tecnologias de informação Safira recruta através da parceria que mantém com a Aie-sec, a maior organização de estudantes do mundo. Nesta empresa, vive-se em guerra pelo talento. Através do departamento que baptizou de War4Talent, busca-os por toda a parte, porque a "arma" é crítica hoje e sê-lo-á, ainda mais, amanhã.

Por causa desta mistura cultural, uma das características da Safira que lhe valeram ser premiada como a melhor pequena e micro empresa para trabalhar em 2010 (num estudo da Exame/Heidrick & Struggles) é a de promover "igualdade de oportunidades, independentemente do género e da religião". Outras vantagens para quem lá trabalha são as relações informais, os benefícios materiais e o investimento contínuo na formação.

A façanha de gozar do elogio dos

seus trabalhadores advém, acreditam os gestores, do facto de os saber em manter felizes. Há muito que quem está à frente da Safira percebeu que a teoria de que a felicidade no trabalho tolda o espírito competitivo e gera acomodação está bolorenta.

Nesta empresa, que presta serviços de engenharia, aconselha, audita, arquitecta, concebe e gere sistemas de informação em negócios dos sectores financeiro, telecomunicações e media, trabalham 150 pessoas. O que fazem é, dando o exemplo do mercado segurador, encontrar soluções que ajudem as seguradoras a detectar e prevenir fraudes. Tudo com base em tecnologias "mainstream", sublinham os responsáveis.

A oferta da Safira é como a do alfaiate à antiga: à medida, conhecendo as particularidades do cliente e adaptando o "corte" para que lhe assente bem. As parcerias com a Google, Lombardi e Fico são essenciais para os resultados obtidos em 13 anos de actividade (ver caixa).

Benefícios que são motivadores

Um seguro de saúde para os colaboradores e família, computadores

portáteis e telemóveis para toda a equipa, um "voucher" para cada colaborador no dia do aniversário (destinado a apoiar um projecto social), são algumas características exaltadas pelos trabalhadores. Mas há, sobretudo, a possibilidade de os seus consultores irem enriquecendo os currículos e a oportunidade de evoluírem na carreira. Como estagnar não vale, aposta-se na rotatividade de funções.

Para acompanhar a evolução dos índices de satisfação e qualidade, a liderança da Safira aposta na realização de inquéritos regulares aos colaboradores, com periodicidade semestral, e aos clientes, trimestralmente. Esta monitorização tem-se revelado essencial num sector de actividade marcado pela concorrência intensa.

Outro factor é "a diferença pela oferta", isto é, "a qualidade da entrega dentro dos prazos e do orçamento", afirmam os seus gestores, dois vectores que a Safira procura combinar para conseguir ser competitiva. Em 2009, registou um volume de negócios de 5,75 milhões de euros, a, para este ano, a facturação deverá crescer até 6,5 milhões de euros, segundo as projecções da empresa.

Internacionalização a partir da Polónia

Sedeada em Carnaxide, na zona de Lisboa, e com uma sucursal em Varsóvia, porque a internacionalização começou na Polónia, a estratégia da Safira passa por aplicar a nível internacional o que já foi feito e testado em Portugal. Os próximos países em que vai apostar serão Angola e Roménia.

Banco Espírito Santo, Santander, Caixa Geral de Depósitos, Zon, Sonae com, Sociedade Ponto Verde, Páginas Amarelas, entre outros, são nomes que constam da lista de clientes no mercado interno. No mercado externo, a empresa está envolvida em vários projectos com empresas que actuam no sector financeiro polaco.

Em 2009, a Safira atingiu o marco de 20 clientes activos, conquistando quatro novos clientes: BRE Bank, Sibs, Galp Energia e OMI-Clear. O acréscimo de trabalho levou à necessidade de contratar mais trabalhadores. Em 2010, a Safira faz questão de remar contra a corrente e contrariar o ciclo de abrandamento económico. Vai aumentar os postos de trabalho, abrindo os seus quadros a mais 50 colaboradores. Quando 2011 chegar, já serão 200.

BILHETE DE IDENTIDADE

Engenheiros, pais e ideólogos

Aos 39 anos, Luís António, licenciado pelo Instituto Superior Técnico em engenharia informática e de computadores (1994), é o presidente do conselho de administração da Safira, que ajudou a fundar três anos após terminar o curso. Casado e com um filho, Luís António acumula já 15 anos de experiência na indústria das tecnologias de informação, tendo trabalhado em projectos na área de "business solutions" e "enterprise application integration", para grandes clientes das áreas de serviços financeiros e telecomunicações. Outro dos três sócios e administradores é Alexandre Correia. Da mesma idade que Luís António, também frequentou o Técnico e cursou engenharia de "software". Entre o Programa Avançado de Gestão para Executivos (PAGE), que frequentou na Universidade Católica de Lisboa, e as responsabilidades pelo "marketing" e parcerias da Safira, casou e é pai de gémeas. O ex-colega de engenharia de "software", Pedro Penedo, fundador e sócio, completa o trio de gestores da empresa. Actualmente, Pedro Penedo é membro da administração e gere o recrutamento e as contas de clientes estratégicos.

13, de sorte

A Safira faz, em 2010, 13 anos de actividade. Uma história com marcos.

1997 - Nasce, no interior da ANJE, pelas mãos de três engenheiros do IST apostados em desenvolver tecnologias de informação. O capital inicial foi de cinco mil euros, auto-financiado.

1999 - Atinge um milhão de euros de facturação.

2001 - Inicia projectos Moçambique, Angola e Polónia e é nomeada PME Excelência.

2002 - Desenvolve e disponibiliza o Maestro (plataforma de integração de aplicações) e o Quartz (plataforma de desenvolvimento de aplicações).

2004 - Conta com 50 colaboradores.

2006 - Torna-se o primeiro parceiro Google em Portugal.

2007 - Abre uma sucursal na Polónia.

2008 - Atinge os 100 colaboradores.

2009 - Regista cinco milhões de euros de facturação.

2010 - Assume o primeiro lugar no "ranking" "Best Place to Work".