



# Tecnologias para durar

Nem sempre a melhor solução é a última a sair para o mercado - eis um princípio que ajudou a Safira a distinguir-se de outras integradoras

Na cartilha dos negócios, há um princípio de que define a Safira: «Já fizemos revenda de soluções, mas não estamos no mercado para fazer revenda. Somos agnósticos no que toca a marcas ou tecnologias. O que pode facilitar o relacionamento com os nossos clientes, mas nem sempre facilita as relações com as marcas de tecnologias», atenta Alexandre Correia, administrador executivo da consultora portuguesa.

No currículo da consultora, são vários os casos de sucesso que atestam que o ímpeto consumista nem sempre é bom conselheiro: «Hoje, há empresas que pensam num retorno a um ou dois anos. O que não faz sentido porque é possível usar tecnologias durante três, cinco ou mais anos. E por isso apostamos em soluções que sejam duradouras», acrescenta o líder executivo da Safira.

Nos tempos que correm, o racionamento de custos tende a ser valorizado pelas empresas em detrimento de investimentos cujo retorno demora a chegar. Nas tecnologias, as restrições orçamentais há muito que fazem regra. E por isso Alexandre Correia lembra que a maioria dos bancos nacionais continua a usar o Windows XP, apesar de ir a caminho de uma década de vida. Do mesmo modo, a Safira orgulha-se de ter clientes que não trocam um sistema de gestão de tarefas criado há mais de 11 anos e que só recentemente abandonaram uma plataforma de transações criada nos anos 90.

## À MEDIDA DA INTEGRAÇÃO

A Safira lançou-se no mercado em 1997 como produtora de software à medida. A oportunidade de negócio surgiu com o aparecimento de servidores de médio porte que tinham sistemas operativos Linux e Unix, mas não dispunham das ferramentas necessárias para fazer a diferença no segmento empresarial. Com a evolução



**ALEXANDRE CORREIA**  
Licenciado em engenharia de informática e computadores, passou pela Novabase e pela Microsoft, antes de assumir a liderança da Safira em 2002.

**SAFIRA**  
Detida por Luís António, Pedro Penedo e Alexandre Correia, emprega 110 pessoas. Em 2010, faturou 5,7 milhões de euros.

tecnológica, a empresa acabou por reposicionar-se e assumir a função de integradora, que cria soluções a partir de tecnolo-

gias que estão no mercado ou de recursos já instalados numa empresa.

Hoje, está a impôr-se um novo paradigma. E a Safira quer continuar a acompanhar os ventos da mudança. «Atualmente, fala-se de *cloud computing*. O que abre portas a novas formas de investimento em tecnologias».

Metade da força de trabalho da consultora está dividida em dois grupos: um que se dedica a desenvolver soluções em .Net e outra que se aplica na programação em Java. Ciclicamente, grande parte destas duas equipas troca de funções e quem esta-

va a programar em .Net passa para Java e vice-versa, a fim de fomentar a reciclagem de conhecimentos e ideias.

Entre as áreas de atuação da consultora, distinguem-se o Business Process Management (BPM) que permite otimizar fluxos de trabalho e o Decision Analytics que dá às máquinas a capacidade de atuar consoante determinados padrões.

Com uma sucursal na Polónia e na iminência de marcar presença em Angola, a companhia liderada por três ex-alunos do Técnico tem como desafio manter o crescimento dos últimos tempos: «Se quisermos concorrer a projetos de maior dimensão, temos de crescer. E isso pode ser feito através de aquisição ou fusão... mas é algo que não está decidido», conclui o líder executivo da Safira. ● Hugo Séneca