

## Safira nos 3,067 milhões de euros em 2005

Elisabete Lucas

Quando, com informação, a empresa registou um volume de negócios de 3,067 milhões de euros em 2005, o crescimento de 33% face aos 2,306 milhões do ano anterior. A Safira está focalizada em vários sectores: Banca, Telecom & Media. Os primeiros representam aproximadamente 70% das receitas, ao passo que o terceiro representa cerca de 19%. Este ano, foram pela primeira vez o Director da Saúde, com a

conquista de um novo cliente, o Hospital de Santa Maria”, especifica Luís António, Administrador da Safira.

E adianta: “verificámos um crescimento generalizado na nossa oferta de serviços e soluções. Houve algum destaque nos serviços de IT Management e Business Solutions”. Cerca de 33% do volume de negócios da empresa foi obtido fora de Portugal, onde se incluem França, Polónia, Macau, Moçambique e Angola. Os mercados internacionais

continuarão, aliás, a ser um elemento central da estratégia da Safira. Luís António especifica que a expectativa é que em 2006 cerca de 40% do negócio seja desenvolvido internacionalmente e em 2007 atinja os 50%. “A Safira desenvolveu nos últimos dois anos um conjunto de activos, materializados em soluções, tecnologias, metodologias e competências dos seus profissionais, que são competitivos num mercado global”, diz. “Como ponto central da nossa estratégia

competitiva, vamos canalizar cada vez mais recursos para o desenvolvimento de produtos que nos permitam competir no mercado global”, acrescenta. Segundo Luís António, ao nível dos serviços, em 2006, a Safira reforça a sua aposta no Business Process Outsourcing (BPO), na consultoria e desenvolvimento à medida, bem como nos value added services. O plano é crescer a dois dígitos, para atingir um volume de negócios na casa dos 3,7 milhões. A empresa conta com 75 colaboradores e deverá chegar ao final do ano com 85. ■

## COLT Telecom Portugal entra no mercado de PMEs

Adelino Meneses

COLT Telecom Portugal, à par do que está a fazer noutros países, entrou no mercado de PMEs como forma de aumentar a ocupação da sua rede de fibra. Segundo Adelino Meneses, Director Geral, o facto

de a rede de fibra passar em zonas com elevada concentração de empresas mais pequenas faz deste segmento um alvo interessante a quem a COLT pode propor soluções competitivas.

Para este mercado, a COLT oferece soluções de voz, acesso à internet, soluções de segurança

e ainda contas de email e espaço web, num pacote que designa como Colt Total, além de outros serviços de contacto inteligentes e redes privadas virtuais. Adelino Santos não cita os dados reais mas afirma que a facturação total cresceu 48% face ao ano anterior e que a facturação de dados cresceu 60%. ■

## Infosistema com operações na Roménia

Por Elisabete Lucas

A Infosistema divulgou que iniciou operações no mercado romeno, que surge como aposta devido, entre outras razões, aos incentivos do Governo deste país dirigidos à captura de investimento estrangeiro de PME's. Por outro lado, é considerado um pólo relevante de alargamento do negócio a países próximos. ■

## Infosistema disponibiliza soluções Web para micro-empresas

Elisabete Lucas

Infosistema apresentou novos produtos da linha SP, o Website Creator e a Loja Virtual, dirigidos a micro-empresas e a empresários em regime individual. O primeiro é dedicado à criação de páginas web e segundo à criação de lojas virtuais, sendo ambos pautados pela facilidade de utilização que, segundo Jorge Santos

Carneiro, CEO, é um relevante factor de decisão para o target alvo. Segundo o mesmo gestor, o custo de cada uma das soluções é de 45 euros + IVA.

As soluções agora apresentadas, juntam-se ao leque de produtos da linha SP, dirigidos às áreas de contabilidade, gestão comercial, gestão de pessoal e retalho, comercializados pelas grandes superfícies e pelo canal de

distribuição (parceiros), a que se soma a venda directa ao nível dos contratos de assistência. De acordo com Jorge Santos Carneiro, a gama de produtos SP, posicionada, em termos de segmentação, no entry level, tem um peso muito significativo em número de clientes e utilizadores. O seu peso na facturação da empresa (excluindo o negócio Adonix) no nosso país é superior a 20%. Para além dos novos

produtos referidos, a Sage anunciou a disponibilidade das novas versões 2006 da linha SP, com novas funcionalidades e tecnologias. Recorde-se que a SP foi adquirida pela Sage em 2003, companhia que tem seguido uma estratégia de aquisições. Em 2005 adquiriu, por exemplo, a portuguesa Gestexper e a francesa Adonix (com presença directa no nosso país). Conta com cerca de 100 pessoas. ■