



SAPHETY

Aposta segura no mercado colombiano

Empresa portuguesa de tecnologia especializada em informação empresarial, a Saphety fornece soluções globais em rede com um conjunto de produtos para intercâmbio e apresentação de dados e documentos, contratação pública e faturação eletrónica. Tem atualmente mais de 5.000 clientes e mais de 350 mil utilizadores em 40 países, contando com escritórios próprios na Europa e na América Latina e uma presença global em quatro continentes. Na Colômbia, a empresa está presente desde 2013.

A Saphety iniciou as suas operações na Colômbia em 2013, disponibilizando às empresas locais soluções B2B como o EDI (*Electronic Data Interchange*) e a faturação eletrónica. Ao longo dos anos, a tecnológica portuguesa registou um crescimen-

to significativo graças à regulamentação para a adoção de novas tecnologias por parte da DIAN (*Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*), a entidade governamental responsável pela tributação de impostos, conseguindo, dessa

forma, atingir mais de mil clientes no território colombiano.

De acordo com José Falcato, *Country Manager* da Saphety na Colômbia, o modelo de negócio da empresa no

“A Saphety é um dos fornecedores habilitados pela DIAN (*Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales*) mais reconhecidos no mercado colombiano, com especial destaque nos setores da construção, farmacêutico, distribuição e indústria.”

país desenvolveu-se através da criação de parcerias comerciais com outras empresas tecnológicas, como são o caso das empresas de *software*, con-



sultoras e fornecedoras de sistemas de *software* de gestão ERP (*Enterprise Resource Planning*), permitindo assim oferecer soluções integradas e “end-



RUI FONTOURA, CEO DA SAPHETY

-to-end” que simplificam os processos nas empresas, reduzindo os prazos e custos de implementação.

“A empresa portuguesa realizou investimentos significativos ao nível da tecnologia e desenvolvimento para poder posicionar-se e converter-se no principal fornecedor de serviços tecnológicos do país.”

A Saphety desenhou igualmente soluções de faturação eletrónica à medida, como os pacotes pré-pagos, que permitem às pequenas e médias empresas, com um baixo volume de emissão de documentos, cumprir com os requisitos legais sem necessidade de efetuar grandes investimentos.

Hoje em dia, a Saphety é um dos fornecedores habilitados pela DIAN mais reconhecidos no mercado colombiano, com especial destaque nos setores

da construção, farmacêutico, distribuição e indústria.

Sobre as potencialidades do mercado, José Falcato afirma que “a oportunidade de negócio na Colômbia é imensa”, prevendo-se que, durante 2019 e 2020, mais de 550 mil empresas aderiram ao novo modelo de faturação eletrónica, o que traduz uma “possibilidade de crescimento impressionante”.

Refira-se que a empresa realizou investimentos significativos ao nível da tecnologia e desenvolvimento para poder posicionar-se e converter-se no principal fornecedor de serviços tec-



JOSÉ FALCATO, COUNTRY MANAGER DA SAPHETY

nológicos do país, segundo revela o responsável da Saphety na Colômbia.

Quanto aos conselhos que daria às empresas portuguesas que desejem abordar o mercado colombiano, José Falcato refere que a recomendação mais importante que pode apontar é que essas empresas tenham sempre em conta a dinâmica de negócio desta região. “As empresas devem adaptar o seu portefólio de produtos e serviços à cultura de negócios do país; não basta ter um bom portefólio se este não estiver de acordo com a forma como compra e pensa o consumidor colombiano”, acrescenta o mesmo responsável. ●