

NEGÓCIOS INICIATIVAS PRÉMIOS EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

Wit Software: a batalha do software pede reforços

2019 foi um ano “positivo”, com novos clientes e áreas de negócio. O próximo ano traz novos destinos mas o grande desafio não é esse: a Wit Software está a contratar.

A Wit Software é uma empresa portuguesa cujo software circula por gigantes das telecomunicações de todo o mundo, estando já disperso por mais de 40 países diferentes. Num 2019 “claramente positivo”, o desafio não são os mercados externos mas sim a contratação.

Questionada acerca do eventual impacto do contexto económico internacional tendo em conta o perfil exportador da empresa, a Wit Software não se mostrou re-

ceosa e assegurou que o “maior fator de preocupação não são as guerras comerciais entre Estados Unidos e China, ou o Brexit, ou a economia europeia”. Pelo contrário: “a nossa principal preocupação passa pela contratação de mais 50 engenheiros de qualidade, que queiram trabalhar em projetos para grandes operadores de telecomunicações móveis”, avançou a empresa.

A Wit Software tem neste momento mais de 350 colaboradores, tendo planeada a contratação de mais 50 pessoas. As três cente-

nas e meia de engenheiros que trabalham na Wit têm de concorrer com empresas com milhares ou dezenas de milhares de engenheiros ao seu serviço, bem como avaliações em Bolsa de outra dimensão, havia já explicado ao Negócios, no ano passado, o CEO da Wit Software, Luís Silva.

Mas a concorrência, que não

50 ENGENHEIROS

A Wit Software quer contratar 50 engenheiros para reforçar a equipa atual.

vem de empresas nacionais mas sim das estrangeiras, não impede a evolução da empresa. “O balanço que fazemos de 2019, até agora, é claramente positivo”. A justificar, está a expectativa de que a empresa consiga um crescimento de 10% no conjunto do ano, conseguido através da angariação de novos clientes e da expansão das respetivas áreas de negócio, assinala a empresa, embora prefira não detalhar.

De Portugal para o mundo em crescendo

Além do aumento de clientes e das áreas de negócio, a Wit Software pretende ainda alargar a cobertura geográfica. “Vamos aumentar o nosso footprint nos próximos dois anos”, informa a empresa, para de-

pois acrescentar: “em 2020 temos planeado a expansão para duas novas geografias, a anunciar oportunamente”.

O software comercializado pela Wit Software chega a vários cantos do globo, mas a origem está concentrada em território nacional. Espalhados por Portugal, existem cinco centros de desenvolvimento de software: começam no Porto, descem até Aveiro, no centro ainda estão presentes em Coimbra e Leiria e, finalmente, a unidade mais a sul fica na capital, Lisboa. “Todo o nosso software é desenvolvido em Portugal”, afirma a Wit Software. Já a equipa de vendas é internacional, e encontra-se maioritariamente sediada no Reino Unido. ■

ANA BATALHA OLIVEIRA



O software da Wit está disperso por 40 países

XXXXXXXXXXXXXXXXXX



A nossa principal preocupação passa pela contratação de mais 50 engenheiros de qualidade, que queiram trabalhar em projetos para grandes operadores.

WIT SOFTWARE
Fonte oficial da empresa



negócios digital

negocios.pt
e apps



INICIATIVA
Os prémios
Mais informação sobre estes prémios em cofinaeventos.com.

Exportar exige “muita qualidade e um enorme valor diferenciador”

A Wit Software, estando presente em mais de 40 territórios, reúne uma vasta experiência de internacionalização. Entre as lições e conselhos que foi reunindo, a diferenciação é uma das qualidades mais sublinhadas.

DIFERENCIAÇÃO É CHAVE

“Para poder exportar no mercado global é preciso ter muita qualidade e ter um enorme valor diferenciador, que seja reconhecido internacionalmente”, defende a empresa. Para o CEO Luís Silva a fórmula de diferenciação está no método de trabalho. Sublinha a agilidade, honestidade, transparência, capacidade de inovação e a ambição de que esta seja uma “pequena empresa com os olhos postos em conquistar o mercado global”, afirmou, no ano passado, em declarações ao Negócios.

QUALIDADE COMEÇA NA EQUIPA

Os segredos que a Wit Software reúne para competir no mercado exportador incluem, precisamente e em altura de contratações, a junção de “uma equipa de qualidade, sustentada em fortes valores de integridade e verdade”, colocando de novo o ónus na força de trabalho.

ESPECIALIZAÇÃO É REFORÇO NA DEDICAÇÃO

Ainda na ótica de fator diferenciador, a empresa fala em especialização, sublinhando que a empresa se dedica a uma única área de software: o desenvolvimento de produtos e soluções para operadores de telecomunicações. “Apenas as empresas especialistas conseguem exportar para o mercado global”, defende a empresa.

INOVAÇÃO PARA ÉSTAR NA FRENTE

A empresa diz fazer uma “um investimento continuado em atividades de R&D (pesquisa e desenvolvimento, na sigla em inglês), de forma a desenvolver novos produtos e soluções emergentes”.

SUCESSO É NO LONGO-PRAZO

Da perspetiva da Wit Software, sem as condições de diferenciação reunidas, “o sucesso é volátil: aparece e desaparece”. Esta convicção vem de mãos dadas com a de que “criar uma empresa com sucesso durante um par de anos é muito simples; o desafio é criar uma empresa com sucesso mais duradouro”.

Clientes

O percurso nas telecomunicações

INÍCIO CÁ DENTRO

O primeiro cliente da Wit Software foi a Vodafone Portugal, tendo depois entrado no Grupo Vodafone. Seguiram-se clientes no Canadá e nos Estados Unidos e, daí em diante a empresa intensificou o seu percurso internacional.

MAS HÁ MAIS LÁ FORA

Entre os principais clientes da WIT encontram-se o Vodafone Group (com 25 operadores internacionais), mas ainda o Deutsche Telekom (Alemanha), Swisscom (Suíça), Reliance Jio (Índia), Softbank (Japão), e Century Link (USA), entre outros.



PRÉMIOS • EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

NOVO BANCO¹ **negócios**

Premiar e promover o sucesso das empresas nacionais.

Prémios Exportação

Grandes Empresas Bens Transacionáveis
Vencedor: BA Glass Portugal
Menção Honrosa: Vieira Pocargil

Grandes Empresas Serviços
Vencedor: Gardengate
Menção Honrosa: J. Pinto Leitão

PME Bens Transacionáveis
Vencedor: Casa Santos Lima - Companhia das Vinhas
Menção Honrosa: Malhas Sonix

PME Serviços
Vencedor: Mecalbi - Engineering Solutions
Menção Honrosa: Meninadesign

Exportação + Emprego
Vencedor: Ceramirupe - Cerâmica Decorativa
Menção Honrosa: Prifer - Fundição

Revelação
Vencedor: Tech4home
Menções Honrosa: Moldoeste II - Indústria Plásticos

Multinacional
Vencedor: Continental Mabor - Indústria de Pneus

Setor Estratégico: Mobiliário
Vencedor: Aimp - Ass. das Indústrias de Madeira e Mobiliário de Portugal

Prémios Internacionalização

Grandes Empresas
Vencedor: Vila Galé - Sociedade Empreendimentos Turísticos

Prémio Especial do Júri
Vencedor: Ascendum Portugal - Serviços de Gestão
Vencedor: Unbabel

Iberinform
Crédito y Caución