

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.



O software da Wit está disperso por 40 países

DR

27 de novembro de 2019 às 13:30

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 receosa 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.

50

Engenheiros

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

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

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 estar na frente

A empresa diz fazer 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.