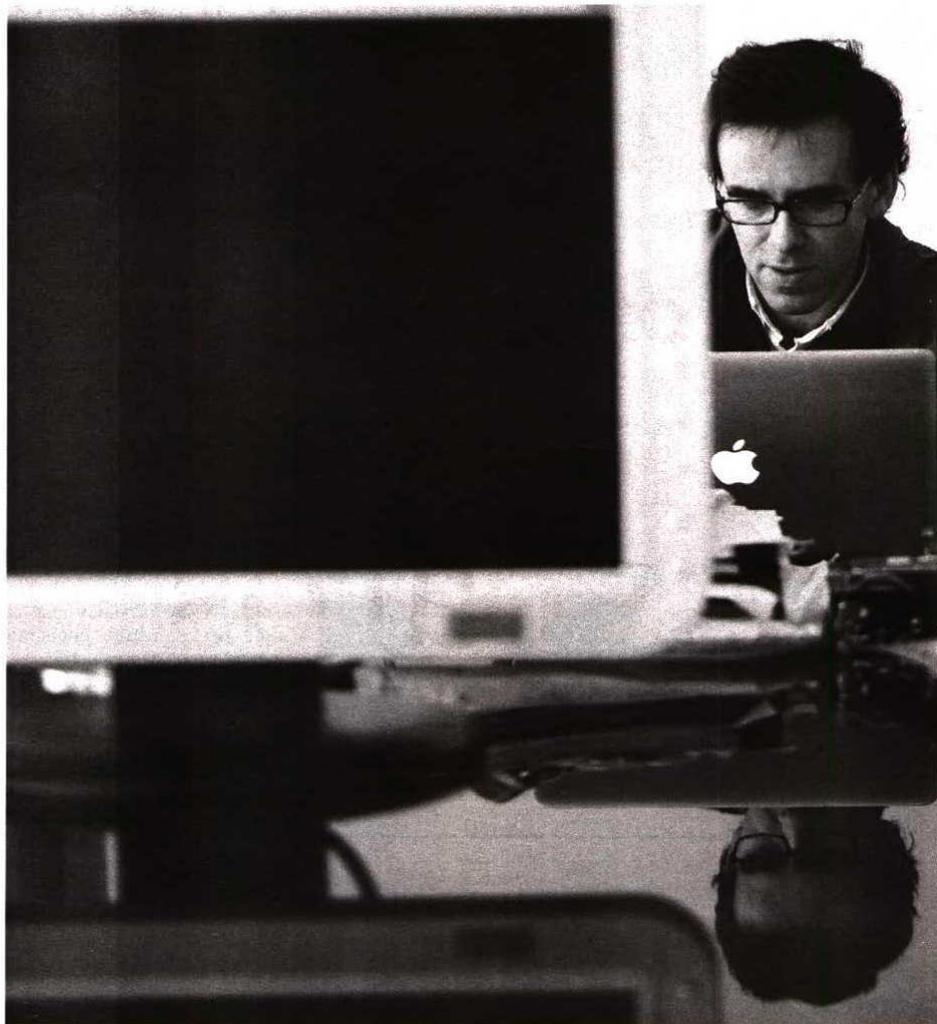




Miguel Baltazar



Pedro Carvalho | Encontrar parceiros é uma prioridade.



Paulo Dimas | A pequena dimensão permite actuar com maior agilidade.

São pequenas empresas portuguesas e, no entanto, elas movem-se

A sua dimensão é pequena mas apostam em projectos de mobilidade para conquistar o apetecível mundo móvel que ainda resiste à crise. Os alvos destas empresas são gigantes como a Nokia, Vodafone ou T-Mobile. E, claro, os quatro mil milhões de utilizadores de telemóveis, a nível global.

FÁTIMA CAÇADOR

Casa dos Bits

A Mobi2Do foi criada em Janeiro mas tem já a partir de hoje várias reuniões agendadas na principal feira de comunicações a nível mundial, a GSMA Mobile World Congress, que decorre até quinta-feira em Barcelona. A experiência que a equipa que lançou a empresa tinha neste mercado é um factor fundamental para esta entrada rápida nos negócios do apetecível mundo das comunicações móveis, mas o empurrão é também garantido pelo Brokerage 2009, um evento que decorre no âmbito do Congresso e onde a participação portuguesa é coordenada pela Agência de Inovação.

A reduzida dimensão – apenas cinco colaboradores para a recém-criada empresa – não assusta os empreendedores num mundo onde tudo é feito de números gigantes. Ao todo existem actualmente mais de quatro mil milhões de assinaturas de serviços móveis em todo o mundo e as gigantes das telecomunicações e das tecnologias de informação têm os seus focos vi-

rados para uma área onde o crescimento esperado é exponencial e em que a crise afecta de forma ligeira o optimismo dos números de novos utilizadores e de receitas.

A Mobi2do desenvolve aplicações e produtos para as principais plataformas móveis, entre as quais o popular iPhone e Android, e foca-se em aplicações sociais de partilha de fotos e vídeos de forma inovadora e global e plataformas de publicidade contextual e georreferenciada, como explica Miguel Santos, fundador da empresa. São soluções globais, não limitadas a fronteiras geográficas, e a expectativa é que, com “a nossa proximidade com alguns operadores e fabricantes de telemóveis internacionais, possamos expandir e divulgar os nossos produtos”, sublinha.

Trabalhar em nichos

Igualmente pequena mas com mais tempo de vida no mercado, a i2Mobile leva para Barcelona a mesma expectativa. É a primeira vez que a empresa participa num evento internacional onde vê vantagens a nível de “networking” e

avaliação de tendências de mercado. “O nosso mercado é global e temos expectativas de internacionalizar. Actuando em nichos, como nós actuamos, a internacionalização é quase obrigatória”, justifica Pedro Carvalho, que destaca a importância das parcerias para o desenvolvimento do negócio. “Temos de ter uma atitude aberta, saber colaborar e ter consciência do nosso lugar na cadeia de valor. Se não é ‘core business’, encontra-se um parceiro. Ganhamos todos”.

Quanto à concorrência em mercados globais face a gigantes como a Google, a Microsoft e a Nokia, Pedro Carvalho não tem ilusões. “As boas ideias e qualidade não surgem com tamanho. Exemplo disso são programas como o Forum Nokia, Orange Partner ou o Microsoft Partner Program, que dão, de forma gratuita ou com valor simbólico, muitas das ferramentas necessárias para podermos desenvolver os nossos produtos. Estas empresas vêm-nos como minúsculos, que somos, mas essenciais”. Talvez por isso, as distâncias geográficas também não façam sentido e passam



Miguel Baltazar



até ser usadas como factor de contrariar tendências. "Posso afirmar que qualquer operadora móvel portuguesa está mais distante de nós que uma Nokia ou uma Microsoft", garante Pedro Carvalho.

A Wizi já tem, também, rodagem e um produto para mostrar, com a partilha em tempo real da localização de um utilizador móvel, uma solução concebida desde o início para ser distribuída à escala internacional. As participações anteriores em eventos internacionais têm sido consideradas positivas por Paulo Dimas, líder executivo da empresa, pelo estabelecimento de parcerias. "Há cada vez mais empresas a surgir nesta área, mas sem dúvida que os nossos maiores concorrentes se situam nos Estados Unidos. São empresas com um nível de financiamento de longe superior e sem qualquer comparação com o que alguma vez conseguiríamos obter em Portugal", refere Paulo Dimas. Essa capacidade financeira reflecte-se na dimensão da equipa e no investimento que pode ser feito a nível de comunicação, mas o gestor da Wizi

Continua na pág. 22

CITAÇÕES

Há cada vez mais empresas a surgir nesta área, mas os nossos maiores concorrentes situam-se nos Estados Unidos

PAULO DIMAS
Director-geral da Wizi

Actuando em nichos como nós actuamos, a internacionalização é quase obrigatória

PEDRO CARVALHO
Administrador da i2Mobile

i2Mobile

PEDRO CARVALHO
Fundador
www.i2mobile.pt

 Actualmente centrada em dois produtos de "software" de mobilidade empresarial para a área de construção e aluguer de equipamentos, o i2Construction e o i2Rent, a i2Mobile tira partido das vantagens da sua reduzida dimensão no mercado nacional com expectativas de internacionalização. A empresa foi criada em 2005 e espera multiplicar por quatro a sua facturação em 2009, o que, em tempo de crise, não deixa de ser uma expectativa ousada. A i2Mobile é uma estreante nos eventos internacionais onde admite conseguir potenciar uma rede de parceiros.

CURRÍCULO

Data de criação
Janeiro de 2005

Núm. de colaboradores - 2

Facturação em 2008
33 mil euros

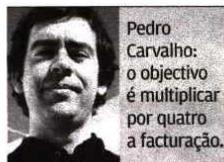
Previsão da facturação em 2009 125 mil euros

Produtos e serviços
i2Construction: Relatórios por telemóvel para a construção civil; **i2Rent:** sales force automation para empresas de aluguer de equipamentos

Clientes de referência:
Oliveiras Engenharia e Construção SA; GAM e Volvo Rents

Prémios recebidos - NA

Redes que integra - NA



Pedro Carvalho: o objectivo é multiplicar por quatro a facturação.

TimeBI (Wizi)

PAULO DIMAS
Director-geral
www.wizi.com

 Para além de Portugal, o Brasil e Espanha são a prioridade de internacionalização da TimeBI para o Wizi, uma aplicação que desde o início foi concebida para ser distribuída à escala internacional e que será a principal bandeira da empresa em Barcelona. A Wizi quer naturalmente figurar no mapa das empresas com soluções inovadoras e entre os trunfos para o evento conta-se também um conceito de SMS com localização que a empresa tem estado a desenvolver e se baseia num conceito já aplicado ao Instant Messaging: para além de comunicar o utilizador pode dar a conhecer a sua localização geográfica.

CURRÍCULO

Data de criação
Outubro 2006

Número de colaboradores 5

Facturação em 2008 - ND

Previsão da facturação em 2009- ND

Produtos e serviços
"Software" para telemóveis

Clientes de referência - ND

Prémios recebidos
1º Prémio de empreendedorismo (Vector E); Menção Honrosa "Switch on Awards" (IAPMEI); 1º Prémio "Orange API and Widget Contest (Orange)

Redes que integra - NA



Paulo Dimas: Brasil e Espanha são mercados a conquistar.

Telbit

ANTÓNIO SÁ PINTO
Administrador executivo

 Começou como um "spin-off" da PT Inovação em Aveiro e conquistou o seu lugar no mercado de serviços e soluções de desenvolvimento, teste, suporte e manutenção para o mercado das telecomunicações. Desde 2002, a empresa cresceu a uma média de 55% ao ano até 2006, atingindo uma facturação de 1,5 milhões de euros em 2008. Apesar desta dinâmica, falta ainda dar o salto além-fronteiras com a internacionalização dos seus produtos, um desejo que leva para Barcelona e é sustentado no teStudio, a sua ferramenta de gestão e automatização de testes de "software".

CURRÍCULO

Data de criação
Janeiro de 1998

Número de colaboradores 28

Facturação em 2008
Cerca de 1,5 milhões de euros

Previsão da facturação em 2009
Crescimento de 5%

Produtos e serviços
DesenvolvimteStudio, Centaur e Service Manager; Serviços - Desenvolvimento de software à medida e Cedência de Competências

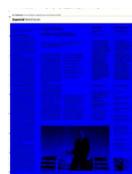
Clientes de referência
PT Inovação, TMN

Prémios recebidos - NA

Redes que integra
PME Líder, Inova-Ria



António Sá Pinto: desde a fundação, a Telbit cresceu 55% por ano.



Continuação da pág. 20

lembra: “o facto de sermos pequenos permite-nos ser mais ágeis”.

Dimensão sustentada

Com uma estrutura mais consistente e mais anos no mercado, a Telbit e a Wit Software são duas das empresas que também participam no Brokerage 2009 em Barcelona, onde admitem que queriam marcar presença mesmo sem o convite e o apoio da Agência de Inovação, dada a importância que o Congresso tem no mercado da mobilidade.

António Sá Pinto, gestor executivo da Telbit, vê este evento como uma aposta na divulgação do produto e na participação em redes de conhecimento, já que até agora as participações anteriores não se concretizaram em negócios efectivos e na desejada internacionalização dos produtos. A empresa, criada em 1998 como um “spin-off” da PT Inovação continua a investir em I&D e mantém um departamento de investigação para além de participar com a Universidade do Minho e a Universidade de Coimbra num projecto de uso de inteligência artificial para identificação de fraude nas telecomunicações.

Com perto dos 60 colaboradores a Wit Software já ultrapassou a barreira para o grupo das médias empresas e o volume de facturação de três milhões de euros em 2008 dá-lhe também credenciais, assim como os clientes de referência, onde se incluem a Vodafone Global e várias filiais, como a Vodafone Portugal, a Vodafone Espanha e a Vodafone África do Sul. Embora reconhecendo que as pequenas empresas têm dificuldades acrescidas para competir no mercado global os trunfos da Wit são apontados por Luís Moura e Silva, gestor da empresa. “A nossa persistência e competência no processo de desenvolvimento de negócio para conseguir vendas em diferentes países é decisiva”, factores que adiciona à aposta na Inovação e nos Recursos Humanos qualificados. Para Barcelona leva o WIT Communications Suite, um pacote de “software” que permite a convergência entre o telemóvel, PC, “browsers” da Internet, Televisão e consolas de jogos e onde garante ter “novidades interessantes”.

Não é certo que estas empresas consigam trazer de Barcelona contratos fechados de parcerias ou de negócios firmados, mas não é desprezível a importância da participação. Portugal tem, aliás, boas experiências de pequenas e médias empresas que se lançaram à conquista de créditos junto de gigantes como a Nokia e a Vodafone e que foram bem sucedidas. A Mobicomp, que foi adquirida no ano passado pela Microsoft, e a YDreams são dois exemplos nesta lista de sucessos, a que outros nomes se podem juntar.

Parcerias intermediadas

Em Barcelona, a representação portuguesa vai ser assegurada por 30 empresas. É um número recorde

Este ano, o número de participações portuguesas no Brokerage 2009 do GSMA Mobile World Congress atinge um número recorde de 30 empresas que vão mostrar 58 tecnologias, acumulando mais de centena e meia de reuniões de negócio nos quatro dias do evento. A iniciativa é do ACCIÓ - Departamento do Governo Regional da Catalunha, em parceria com a rede Enterprise Europe Network - a rede europeia de apoio às PME, sendo a representação portuguesa coordenada pela Agência de Inovação.

Alexandre Ulisses, que organiza os contactos e a logística dos convites e das participações explica que o apoio da Agência se estende a várias áreas, desde a organização dos perfis das empresas à ajuda na calendarização de reuniões e até representação directa caso os responsáveis das companhias não se possam deslocar pessoalmente.

Para este ano estão previstas entre 150 e 180 reuniões dos 30 participantes mas o resultado será sempre difícil de medir. Em 2008, a comitiva portuguesa contou com 20 participantes e foram organizadas 56 reuniões, que se materializaram em 2 contratos e 15 processos de nego-

No ano passado, foram realizados dois contratos e abertos 15 processos de negociação, que ainda decorrem.

ALEXANDRE ULISSES
Agência da Inovação

ciações que ainda decorrem, adianta Alexandre Ulisses. Com a multiplicação do número de participantes este ano é de esperar que também estes números venham a aumentar.

Há ainda que referir que três empresas portuguesas têm stand próprio na feira, repetindo até presença na exposição. São elas a WeDo Technologies, a PT Inovação e a Avedigital, assim como a Ndrive que partilha um espaço com um parceiro.

Mobi2do

MIGUEL SANTOS
Fundador
<http://mobi2do.wordpress.com/>

A história é ainda curta e rápida de contar. A Mobi2do foi criada em Janeiro de 2009 mas conta com a experiência dos fundadores que estiveram envolvidos noutros projectos de mobilidade antes de avançarem com a criação da empresa que quer criar produtos e ideias para equipamentos móveis. O desenvolvimento para as várias plataformas, como o iPhone, Android, JavaME, Windows Mobile e Blackberry são um dos trunfos, com os protótipos a focarem-se em soluções de aplicações sociais de partilha de fotos e vídeos, publicidade contextual e georeferenciada.

CURRÍCULO

Data de criação Outubro 2006
Número de colaboradores 5
Facturação em 2008 - ND
Previsão da facturação em 2009- ND
Produtos e serviços “Software” para telemóveis
Clientes de referência - ND
Prémios recebidos 1º Prémio de empreendedorismo (Vector E); Menção Honrosa “Switch on Awards” (IAPMEI); 1º Prémio “Orange API and Widget Contest (Orange)
Redes que integra - NA

Wit Software

LUÍS MOURA E SILVA
Gestor executivo
<http://www.wit-software.com>

Focada no desenvolvimento de “software” para operadores de comunicações móveis, a Wit Software foi criada em 2001 e conseguiu dar o salto para a internacionalização, com destaque para os mercados dos Estados Unidos, Canadá e vários países da Europa. Em Barcelona, vai mostrar a nova versão do WIT Communications Suite, um pacote de “software” que permite a convergência entre o telemóvel, o PC, os “browsers” da Internet, a Televisão e as consolas de jogos, mas também uma aplicação para o iPhone que permite o envio de MMS.

CURRÍCULO

Data de criação 2001
Número de colaboradores Perto de 60
Facturação em 2008 Três milhões de euros
Previsão da facturação em 2009 Crescimento de 30%
Produtos e serviços WIT Communications Suite, WIT Mobile Backup e uma Package de Aplicações para o iPhone.
Clientes de referência Vodafone Portugal, Vodafone Global, Vodacom South-Africa, Vodafone Espanha, LuxGSM, Real Networks, CGD, BANIF, SIC.
Prémios recebidos - NA
Redes que integra A WIT-Software é um membro PME da COTEC e foi recentemente reconhecida como PME Líder pelo IAPMEI.



Miguel Santos | A Mobi2do aposta nas aplicações sociais.

Miguel Baltazar



Luís Moura e Silva: de Coimbra para o mercado global.