

## VisionWare. Como se cresce em tempos de crise



Bruno Castro fundou a VisionWare em 2005  
D.R.

05/12/2011 | 10:07 | Dinheiro Vivo

**Tem assento frequente nos grupos de segurança da Comissão Europeia e fornece tecnologia à Polícia Judiciária, ao Departamento de Defesa de Portugal, à Procuradoria-Geral da República e ao Banco Central de Cabo Verde.**

Apesar da crise, fechou o último ano fiscal com resultados de dois milhões de euros e ainda não registou um exercício sem crescimento. Chama-se VisionWare e é uma das tecnológicas portuguesas mais interessantes dos últimos anos. Apesar de não ter atingido o estrelato de outras start-ups, a empresa liderada por Bruno Castro é um bom exemplo de como é possível navegar pela crise sem ser engolido por ela. O segredo? Especialização em segurança.

“É precisamente o caso de uma pequena empresa nacional, muito especializada, que apostou numa área altamente diferenciada com recursos fenomenais”, refere Bruno Castro, em entrevista ao Dinheiro Vivo. Fundada em 2005, a VisionWare avançou para a internacionalização logo desde o início, o que explica a sua presença em vários países nesta altura: Cabo Verde, Angola, Moçambique, Guiné e Médio Oriente.

Nalguns casos, como Cabo Verde, a operação local é muito forte; noutros, a abordagem é de consórcios internacionais, com integração em projectos mais alargados. Neste momento, a operação internacional já representa quase metade da facturação da VisionWare.

A empresa tem “um posicionamento de security-officer na maioria dos seus clientes”, adianta Bruno Castro. A função é “analisar, avaliar e controlar o nível de segurança de uma qualquer organização” junto da equipa de gestão; tem ainda “uma vertente de auditoria e consultoria”, adianta o CEO da empresa. A certificação de segurança e sistemas informáticos, intrusão e investigação Forense são especialidades da empresa.

A maioria dos engenheiros vem de Portugal – com um quadro actual de 30 pessoas – mas é expectável que os quadros da empresa se tornem mais diversificados, com a expansão internacional.

“Em 2011, e pelo crescimento que temos mantido desde o início, é expectável que se trate do melhor ano da VisionWare”, revela Bruno Castro. A actividade da empresa é tão sensível, pelo envolvimento com o Governo e com a NATO, que os colaboradores são sujeitos a auditorias constantes.

E a própria evolução tecnológica da sociedade acaba por promover o negócio da empresa. Bruno Castro salienta que “a era da informação irá sempre associar-se à necessidade de garantir a segurança da própria informação, e isso, é um facto incontestável para o futuro imediato”.

[VER ARTIGO PARCIAL](#)

*Ponto final.*

→ **A VisionWare já factura quase metade do total nos mercados internacionais. O segredo é a ultra especialização em segurança**