

ESTRATÉGIA

O vitaminado crescimento da Quidgest

Tecnológica lusitana tira partido do aumento da procura dos seus produtos de *software* no mercado internacional e vê o **negócio crescer 36% em 2013** / Texto João Ramos / Foto Joaquim Gromicho

○ Fundada em 1988, a Quidgest parece ter descoberto, nos últimos anos, a vitamina do crescimento rápido. A tecnológica portuguesa da área do *software* de gestão parece estar imune à crise da economia e fechou o ano de 2013 com um volume de negócios de 3,6 milhões de euros, o que representa um crescimento de 36% face a 2012 (2,7 milhões de euros). Com o resultado líquido a rondar os 500 mil euros, este crescimento deveu-se ao bom momento da atividade internacional que representou no ano passado 40% do negócio total. O número de novos clientes internacionais da empresa aumentou 97% face a 2012, com especial destaque para os países de expressão lusófona - Moçambique, Angola, Timor-Leste e Brasil e na América Central (Nicarágua e El Salvador). Atualmente, a empresa tem presença oficial em dez mercados - Alemanha, Macau, Timor-Leste, Moçambique, Reino Unido, Angola, Brasil, Polónia, Nicarágua e El Salvador - através de filiais ou de parcerias locais.

O negócio em Portugal registou, em 2013, um crescimento anémico que não foi além de 4%. Mesmo assim, João Paulo Carvalho, administrador da empresa, refere que no ano passado já houve uma

“maior procura por parte das organizações portuguesas de soluções de *software* para a redução de custos e para o aumento da eficiência”. Entre os principais contratos fechados em Portugal no ano passado o gestor destaca o sistema de formação em manutenção de aeronaves para a Portugalia Airlines, a plataforma TTNET Portugal - rede de formação de formadores para o Instituto do Emprego e Formação Profissional e o sistema de avaliação de desempenho para o Centro Hospitalar de São João.

Nos mercados internacionais, o gestor destaca como principais negócios de 2013 os projetos em Moçambique (sistema integrado de registo predial para a Direção Nacional de Registos e Notariado), Angola (sistema de Gestão Clínica da Cligest, uma das maiores rede de clínicas privadas do país) e em Timor-Leste (desenvolvimento de soluções para a modernização da função pública).

Tecnologia para crescer

Qual é, afinal, o segredo para o crescimento rápido da Quidgest? João Paulo Carvalho não tem dúvidas que é resultado do sucesso do Genio, uma ferramenta de desenvolvimento rápido de aplicações de



Administração	64
Marketing	64
Consultoria de Negócio	64
Sistemas de Gestão de Recursos Humanos	59
Learning Center	59
Sala de Formação	58
Sistemas de Gestão Financeira	58
JERP Solução Integrada Exclusiva	59
Sistemas de Aprovisionamento e Gestão Patrimonial	59
Projectos Especiais	19
Saúde e Desporto	19
Balanced Scorecard e Gestão Estratégica	19
Gestão Documental	19
Investigação e Desenvolvimento	19
Auditório Quidgest	19

SOFTWARE ÁGIL Quidgest

Especialista na geração automática de *software* empresarial

Fundação 1988

Faturação em 2013 3,6 milhões de euros, ou seja, um crescimento de 36% face a 2012

Presença internacional 10 países que representam 40% do negócio

Recursos humanos 90

software que até há pouco tempo era um segredo bem guardado, usada por uma comunidade de poucas centenas de utilizadores, mas que deverá aumentar rapidamente para a casa dos milhares, porque a Quidgest passou a distribuir através de parceiros em Portugal e no estrangeiro.

“A nossa grande vantagem competitiva no mercado é a rapidez de atualização dos sistemas, face a alterações legislativas ou de negócio. Isto acontece porque apostamos na geração automática de código, através do Genio”, explica João Paulo Carvalho. “Através dessa ferramenta é possível desenvolver soluções complexas a uma velocidade de 1 milhão de caracteres por segundo, como um jogo de construção através de peças que se encaixam”, acrescenta.

Esta é uma característica que vai ao encontro da necessidade de muitas empresas para quem é vital o desenvolvimento de aplicações a funcionar a tempo e horas”. Por isso, a Quidgest quer aproveitar a apetência que o mercado internacional tem manifestado pelo Genio, mas o gestor quer dar passos seguros para que a imagem da ferramenta não possa ser prejudicada por um crescimento descontrolado.

Ao mesmo que aposta forte na divulgação e expansão do Genio, a Quidgest

não tem regateado esforços na inovação tecnológica e inclusão de novas funcionalidades - no último ano a plataforma teve 374 alterações.

Aposta na inovação e desenvolvimento

A Quidgest realizou, no último ano, um investimento em inovação da ordem dos 400 mil euros. Um esforço de investigação e desenvolvimento feito através de capitais próprios e pontualmente com o apoio de fundos comunitários. “O Génio já permite criar soluções adaptadas para as novas exigências e tendências tecnológicas da atualidade, mais concretamente, *cloud computing*, *big data* e mobilidade”, sublinha João Paulo Carvalho. Já trabalham na empresa 90 pessoas de 12 nacionalidades, e desses cerca de 70 trabalham no desenvolvimento de soluções.

Para financiar a expansão internacional da Quidgest, e de forma mais acelerada, a ida para a Bolsa de Frankfurt chegou a ser admitida. Porém, o tema tem estado em banho-maria nos últimos anos, porque, conforme reconhece João Paulo Carvalho, a ida para o mercado de capitais é “um processo burocrático e exigente”.

Para 2014, a Quidgest quer consolidar a presença nos mercados internacionais de onde João Paulo Carvalho espera poder vir a ser a origem de metade da faturação da empresa. E anuncia que está a ser criado o Clube de Parceiros Quidnet. “Será a forma de criarmos uma rede forte de divulgação da tecnologia e do conhecimento entre os nossos clientes e parceiros”, refere.

Por outro lado, o gestor da Quidgest defende que a administração pública e as grandes empresas deveriam apostar sempre que possível na aquisição de produtos tecnológicos *made in Portugal*, como forma de tornar a economia nacional mais competitiva e exportadora. “É uma boa forma de criar mais valor acrescentado nacional, desenvolver um conjunto de conhecimentos e produtos tecnológicos únicos que podem ser internacionalizados, e criam-se empresas e marcas potencialmente globais”, defende o administrador da Quidgest. No mínimo, João Paulo Carvalho reivindica que “as tecnológicas nacionais não sejam prejudicadas face às internacionais” nas aquisições do Estado e das grandes empresas. **E**