

**DECIDIR**

Q-DAY 2014  
Conference

**MELHOR**

18 de setembro | Culturgest

# Software: Serviço ou Indústria?

João Paulo Carvalho, Quidgest

APOIO PRINCIPAL



**Quidgest**

## Portugal com quarto maior défice comercial da União Europeia até Julho

LUÍS REIS PIRES  
10:36

**Nos primeiros sete meses do ano, a economia nacional registou um défice comercial de cinco mil milhões de euros, revelou hoje o Eurostat.**

De acordo com o gabinete estatístico da União Europeia, é o quarto maior défice da Europa a 28, apenas atrás de França, Espanha e Grécia.

E resulta do facto de as exportações terem estagnado nos sete primeiros meses do ano, em comparações com o mesmo período do ano passado, enquanto as importações aumentaram 4%. As vendas para o exterior somaram 23,9 mil milhões até Julho, confirma o Eurostat, enquanto as compras atingiram os 28,9 mil milhões.

Os dados avançados hoje pelo Eurostat mostram que as exportações da União Europeia recuaram 3% em Julho, em termos homólogos, depois de uma quebra de 2% em Junho, confirmando o impacto negativo que o conflito na Ucrânia e o embargo russo aos produtos europeus estão a ter no comércio externo do Velho Continente. O excedente comercial da Europa a 28 recuou assim para 1,7 mil milhões, que comparam com os 10,8 mil milhões registados em Julho do ano passado.

Já na zona euro, as exportações subiram 3% em Julho, acima do aumento de 1% das importações, colocando o saldo comercial em 21,2 mil milhões, acima do excedente de 18 mil milhões do período homólogo.



- As verdadeiras reformas estruturais não se fizeram
- Mal se assistiu a um tímido crescimento económico, o défice externo agravou-se substancialmente
- A melhoria da balança comercial foi conjuntural e pressionada pela política agressiva de austeridade

- Este é que é o grande problema de Portugal e que tem de ser atacado frontalmente, porque a alternativa é vivermos cada vez mais endividados...
- A produção de bens transacionáveis tem de ser incentivada e aumentada. Isto tem de ser um desígnio nacional.
- Não podemos viver de serviços a quem ainda tem vencimento para os pagar e da venda cá dentro de bens importados.
- Se produzirmos nós para evitar a importação, também serve...

Quem vende cá dentro  
bens importados

Quem vende cá dentro  
sem concorrência do  
exterior, a quem “ainda  
tem vencimento”

Quem exporta ou  
substitui importações

- À medida que se agrava o déficit, o peso do primeiro nível aumenta
- São mais as pessoas que pensam que a nacionalidade dos sapatos dos ministros é irrelevante

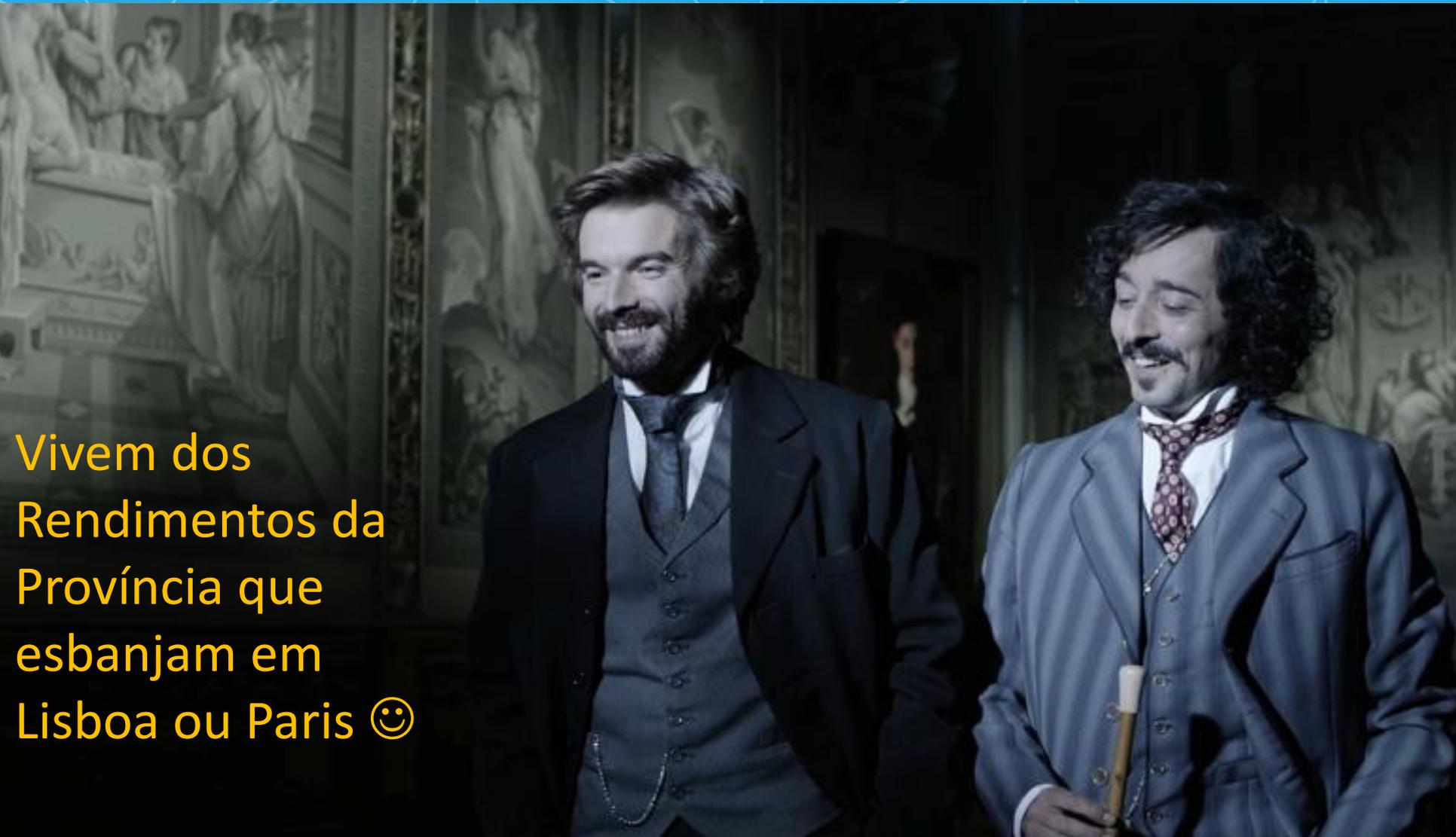
# São eles os nossos heróis

DECIDIR

Q-DAY 2014  
Conference

MELHOR

Vivem dos  
Rendimentos da  
Província que  
esbanjam em  
Lisboa ou Paris 😊



- Chamemos-lhe o que quiserem: Estratégia, Modelo de Decisão, Plano, Modelo de Desenvolvimento
- Precisamos!



# O Software é um Serviço?

DECIDIR

Q-DAY 2014  
Conference

MELHOR

- Serviço?



- Formação, Implementação, Customização, Configuração ou outro fornecimento sobre um Produto alheio
- Licenciamento de Propriedade Intelectual alheia
- Incorporação reduzida de valor nacional

# O Software é uma Indústria?

DECIDIR

Q-DAY 2014  
Conference

MELHOR

- Indústria?



- Criação de um Produto próprio, mesmo que inclua serviços complementares
- Propriedade intelectual nossa
- Incorporação elevada de valor nacional

- Na Quidgest, aplicam-se os mesmos processos organizativos que se aplicam na Indústria:
  - Normalização
  - Automação
  - Controlo e Inspeção
  - Gestão da Qualidade
  - Garantia e Suporte Pós-Venda
  - Investigação
- Temos, seguramente, o maior catálogo de software de gestão produzido em Portugal

- Não há oportunidades na criação de software. Já há soluções para tudo.
- Para quê reinventar a roda? Isto já se faz lá fora.
- Em Portugal, temos mais vocação para desenvolver serviços do que para desenvolver produtos.

- Estratégia significa tomar opções.
- Não se pode ser pelos Serviços e pelo Software.
- Os Serviços estão em concorrência direta com a Produção de Software

# Software: Serviço ou Indústria?



Dependência



Desenvolvimento,  
Vantagens Competitivas  
Empregos

# Software: uma Indústria do Século XXI

Verde, Não Poluente

Adequada à Sociedade do Conhecimento

Potenciadora de Desenvolvimento

O menor custo por posto de trabalho criado

Geradora de empregos bem remunerados



- “Só compro ao maior vendedor, ao líder mundial”
- No mínimo, é incoerente. Nenhuma empresa nacional está sequer próximo de ser a nº 1 mundial do seu setor de atividade. Se esta decisão fosse racional, deveriam fechar portas.
- Comprar ao Melhor (e não ao Maior) é criar oportunidades para a inovação e abrir caminho para um futuro mais promissor em Portugal

**DECIDIR**

**Q-DAY 2014**  
Conference

**MELHOR**

18 de setembro | Culturgest

**Obrigado**

APOIO PRINCIPAL

 **Caixa Geral  
de Depósitos**

**Quidgest**