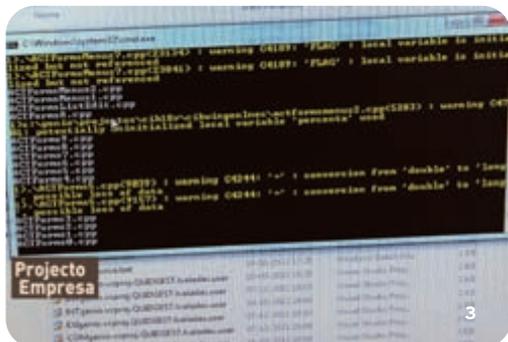


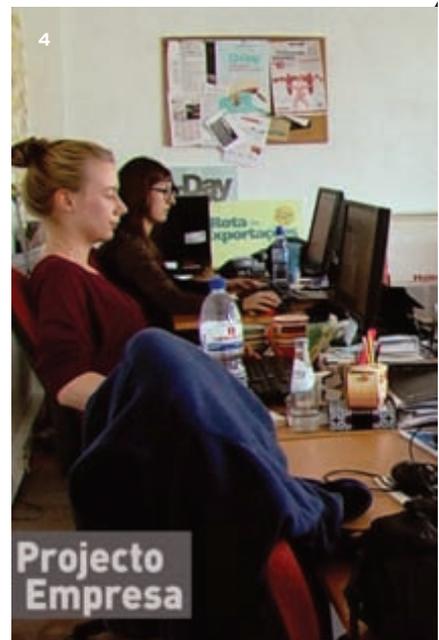
Projecto Empresa



11
A tecnológica está em 11 países, de forma directa ou com parceiros, e prepara entrada nos EUA.



4,5 M€
Previsão de vendas para 2012, que supera os 2,8 milhões de 2011. O lucro e o EBITDA também vão crescer.



“Genio” da Quidgest já resiste há

A PME, com base em Lisboa, vai trabalhando para o reconhecimento internacional e o próximo destino

Alda Martins
alda.martins@economico.pt

Corredores estreitos e salas convencionais, como se de um apartamento se tratasse, revelam muito pouco do que a Quidgest, empresa de tecnologias de informação, construiu ao longo dos últimos 20 anos, em grande parte, numa das ruas mais caras da capital.

João Paulo Carvalho, ‘senior partner’ da empresa, foi o nosso anfitrião. Assegura que começaram do “zero”. “Os primeiros computadores eram de disquete e as impressoras de agulhas. Era tudo lento e contado ao milímetro, o que nos ajudou a ser mais eficientes.” Diz que foram pioneiros na informatização da administração pública que, em 1988, “estava carente e interessada em prosseguir um processo de informatização”. E como a necessidade aguça o engenho, o se-

gundo grande impulso para o negócio veio da dificuldade que, na altura, existia em recrutar pessoas muito especializadas. “Em vez de seguirmos uma lógica de desenvolvimento tradicional, baseada em escrever códigos manualmente, desde muito cedo procurámos seguir a via da criação automática de ‘software’”, recorda João Paulo Carvalho.

Foi assim que o “Genio” – a plataforma de geração automática de códigos – criativo e inovador ganhou espaço. “Não estive na génese da empresa, surgiu após dois anos. Lembro-me de ter assistido à conferência de um sul-africano que mostrou como fazia interfaces para utilizadores – janelas onde se registam dados – não programando mas de uma forma visual e o que poupava”, diz o responsável da empresa.

Está confuso? Imagine fios que se interligam até formarem um padrão. Imagine um jogo de lego

LEGENDAS

- 1 João Paulo Carvalho aceitou receber o ETV para uma conversa sobre os mais de 20 anos da tecnológica.
- 2 A administração pública foi o ponto de partida para a plataforma Genio.
- 3 Hoje, o Genio evoluiu para muitas outras utilizações como a sustentabilidade.
- 4 A equipa do marketing e comunicação contribuiu para levar mais longe a marca, com iniciativas como as conferências ou a revista “Quidnews”.

que pode ser montado de múltiplas formas e dar origem a resultados diferentes. É este conceito que está na origem do “Genio”. Hoje, a Quidgest trabalha em três grandes componentes. A arquitectura de dados e regras de negócio, que difere de projecto para projecto. A interface que pode derivar da primeira. E a ligação de todas as interfaces, ou seja, o processo de negócio que pode ser menus ou sequências de passos.

Enquanto falamos vamos entrando e saindo de salas e mais salas, dos três andares que a Quidgest detém neste prédio da Castilho. Por o edifício ser antigo o ambiente podia transportar-nos para a frieza dos espaços, mas não. Caras jovens, muito jovens na sua maioria, onde sobressai, à primeira vista, o trabalho em equipa. Saúde, recursos humanos, gestão financeira, gestão logística e aprovisionamento, gestão estratégica e documental são

os focos do trabalho diário.

“Com estes projectos, a Quidgest pretende revolucionar a indústria de desenvolvimento de ‘software’, mudando o curso do desenvolvimento global de soluções para as organizações”, acrescenta o ‘senior partner’.

Já pensaram mudar para instalações mais funcionais mas João Paulo Carvalho e Cristina Marinhas, sua parceira na Quidgest desde a primeira hora e presidente-executiva da empresa, continuam a acreditar que esta centralidade coloca-os mais perto dos clientes, a razão de existirem.

E clientes não têm faltado. Apesar da contracção do mercado nacional, é preciso “mimar” quem está com a Quidgest e não perdem a esperança na recuperação do mercado da administração pública, onde, mesmo timidamente, lá vão abrindo alguns cursos. E no final do ano “espera-



ENTREVISTA JOÃO PAULO CARVALHO senior partner da Quidgest

“Vamos entrar na bolsa de Frankfurt em Novembro”

João Paulo Carvalho diz que o Governo vedou o acesso das tecnológicas ao fornecimento na administração pública.

A Quidgest prepara-se para entrar este mês na bolsa de Frankfurt. João Paulo Carvalho, ‘senior partner’ da empresa de tecnologias de informação, justifica a opção em detrimento da Alternext – plataforma da Euronext Lisbon para as PME portuguesa – com o menor custo, rapidez do processo e interesse dos investidores. Para continuar a crescer, acredita que o futuro passa muito mais pelo exterior por isso já estão em 11 países. Ao Governo deixa um pedido especial: que valorize mais o que é nacional na hora de escolher que fornece os serviços na administração pública.

Quer recordar o início da Quidgest?

Foi difícil começar. Começámos do zero. É uma empresa exclusivamente nacional. Não começou numa garagem porque não calhou mas era condições precárias. Os primeiros computadores eram de disquete e as impressoras de agulhas. Era tudo lento e contado ao milímetro.

Começaram pela administração pública?

Fomos pioneiros na informatização da administração pública, em 1988.

A plataforma “Genio” nasce pouco depois?

Sim. Não foi algo que esteve na génese da empresa, surge após dois anos. Lembro-me de ter assistido à conferência de um sul-africano que mostrou como fazia interfaces para utilizadores – janelas onde se registam dados – não programando mas de uma forma visual e o que poupava. Ele dizia que ou nós adaptávamos a forma que ele seguia ou ele vinha cá, passado um ano, e ficava com o mercado todo porque era muito produtiva.

A Quidgest é lucrativa e tem EBITDA positivo. A internacionalização continua a ser um desafio mas há outras formas de crescer. Para quando a entrada em bolsa? Houve uma mudança de planos e, para já, vamos entrar na Alemanha exclusivamente.



Porquê?

Por uma questão de eficiência. Há menos custos associados. Por uma questão de urgência.

De financiamento vosso?

Não necessariamente, porque temos capacidade financeira, mas a nossa entrada em bolsa é relevante para aumentar a confiança que os mercados têm em nós e a nossa visibilidade em

determinados mercados, concretamente o alemão.

Quando será?

Final de Novembro. Já fizemos ‘road-show’ e tudo.

Se se encontrasse com o primeiro-ministro o que lhe dizia?

Atravie-me a dar-lhe alguns conselhos. Que desse oportunidade às empresas tecnológicas portuguesas no aprovisionamento da gestão pública. Neste momento, está completamente barrado. São áreas – contabilidade, recursos humanos – em que foram criadas competências muito fortes, quer do ponto de vista das empresas fornecedoras quer do ponto de vista dos utilizadores. Há milhares de funcionários e gestores públicos que dominam os sistemas produzidos por tecnológicas portuguesas e que estão a ser desconsiderados. Isto tem um impacto enorme quer em termos da balança de pagamentos, porque estamos a recorrer a empresas externas, quer na forma como nos valorizamos lá fora. ■ A.M.

20 anos

é entrar na Bolsa de Frankfurt.

mos que anime mais um pouco” afirma com optimismo Carla Gomes, consultora de negócio.

Lá fora o campeonato é outro. Macau, Espanha, Reino Unido, Alemanha, Noruega, Lituânia, Timor-Leste, Moçambique, Angola, Brasil e El Salvador são países onde a tecnológica está pessoalmente ou através da parceiros, colocando portugueses lá fora e com o auxílio de muitos estrangeiros cá dentro. Annabelle le Rohellec, coordenadora de mercados internacionais, acredita que esta multiculturalidade tem contribuído para o crescimento da tecnológica. Ao todo são oito pessoas no estrangeiro a que se juntam 80 a trabalhar em Portugal.

Se fosse possível medir o sucesso desta estratégia pelo sorriso de Hugo Ribeiro, responsável pelo mercado da América do Norte e Caraíbas, que está de partida para Miami, então estariam

com certeza no bom caminho. O marketing e a promoção da empresa através de várias iniciativas também dão uma ajuda, assegura o coordenador da área Carlos Costa.

A Quidgest foi eleita PME Excelência 2010, mas João Paulo Carvalho não faz disso bandeira pois sabe que há um grande caminho que o sector tem de percorrer em Portugal e no geral.

“A maior parte dos sistemas em termos empresariais são pesados, inflexíveis e difíceis de mover.” Ao Governo deixa um recado: que dê mais valor “às nossas competências [portuguesas]” porque isso “tem um reflexo directo na balança comercial, na dívida e nos custos de financiamento”.

Para já, esta PME, com base em Lisboa, vai trabalhando para o reconhecimento internacional e o próximo destino é Frankfurt ... mais concretamente a bolsa. ■