

Procurar Menu


[Notícias](#) | [Negócios](#)


Publicado há 4 horas

## Quidgest cresce 36% com reforço do negócio internacional

Com mais de metade da faturação da empresa a registar-se fora de Portugal, a Quidgest continua a apostar no desenvolvimento de soluções exclusivas e garante perspetivas positivas para 2014.

João Paulo Carvalho, Senior Partner da Quidgest, explicou hoje num encontro com jornalistas que a meta de empresa de software de gestão é manter a mesma taxa de crescimento este ano, depois de um exercício de 2013 considerado muito positivo.

"A nossa estratégia de médio prazo é de duplicar a faturação a cada dois anos mas o sobressalto da crise impediu-nos de fazer isso nos últimos dois anos", lembrou o responsável da empresa portuguesa.

Para já o crescimento do negócio está sustentado sobretudo nos projetos internacionais, onde a Quidgest tem marcado alguns pontos na conquista de concursos e na adjudicação de projetos em países onde tem presença direta com parceiros, mas também noutras regiões menos tradicionais para as TI portuguesas.

Um dos mais recentes é um projeto desenvolvido para a elétrica da Nicarágua, mas há também negócios a registar no Brasil, Moçambique, Angola e Timor-Leste, mercados onde o crescimento foi significativo.

Segundo a empresa, os mercados internacionais registaram um crescimento de 97% na angariação de novos clientes, face a 2012. A Quidgest tem atualmente presença em 10 mercados através da instalação de empresas locais ou da constituição de parcerias.

Para 2014 a aposta passa sobretudo também pelos mercados internacionais, onde existe um "fervilhar de projetos", como explica Carlos Costa, marketing & business development manager.

Em Portugal a crise dita oportunidades mais limitadas, embora João Paulo Carvalho admita que "há muito para fazer a nível de sistemas de informação, no sector público e privado". O gestor da Quidgest lembra que as áreas de orçamentação e de decisão orçamental podem beneficiar muito da inovação dos sistemas de informação e aponta em especial a Segurança Social como uma das áreas que mereciam mais investimento. "A Segurança Social ainda presta um serviço confuso, ao trabalhador e às empresas, com um atendimento lento", refere.

João Paulo Carvalho defende que os gestores deveriam assumir outra postura na decisão de aquisição de soluções de software, privilegiando as empresas portuguesas que trabalham com qualidade e que oferecem uma vasta gama de soluções.

"Grande parte dos países da Europa são em grande medida autossuficientes na tecnologia, sobretudo na área do software [...] Muitas vezes isto faz o sucesso das economias de cada um destes países", afirmou no encontro com jornalistas.

O gestor garante que existe em Portugal a qualidade, conhecimento e mesmo massa crítica para tornar esta possibilidade uma realidade, mas aponta falta de uma "fileira nesta área", que permita consolidar o desenvolvimento de software e projetar as soluções portuguesas.

A nível de desenvolvimento da empresa a Quidgest quer continuar em 2014 a afirmar a marca e desenvolver a estratégia de soluções próprias. A abertura do capital é uma das possibilidades avançadas por João Paulo Carvalho, mas não por dispersão do capital em bolsa.

"A Quidgest tem um músculo financeiro e uma autonomia invejável", garante. A entrada de uma Private Equity não é porém posta de parte pela rede de relações que poderá trazer à empresa portuguesa, e que pode ser útil na consolidação e expansão do negócio internacional.

Escrito ao abrigo do novo Acordo Ortográfico

A carregar...

Mais Recentes ▾

Ainda não há comentários.

Mais Recentes ▾

Comentar

sair



utilizador desconhecido



Escolha o seu Login:

Dados Adicionais

Website:

Confirmando que este comentário respeita os [termos e condições](#)

[cancelar](#)



Produzido por PTC © 2014. Todos os direitos reservados.

O SAPO é uma marca e um [motor de busca](#) criado na Universidade de Aveiro.