

Quidgest



www.quidgest.com
quidgest@quidgest.com

Parcerias para a Internacionalização

Carlos Costa

Marketing & Business Development Manager

Dominique Korporaal

Marketing & Business Development



A **Rota** das
Exportações

18 de Setembro de 2012 | BES Arte e Finança



A Rota

*A economia tem suas flutuações
E às vezes o mercado interno vazia,
Fica triste, liso e sem quota.
Procuram-se então novos destinos para a
mercadoria,
Por barcos em frota ou em velozes foguetões,
Com mais gás e mais alegria,
Rumo a mercados com mais nota.
Vem vencer connosco este mercado de azia
A Rota!
A Rota das Exportações*

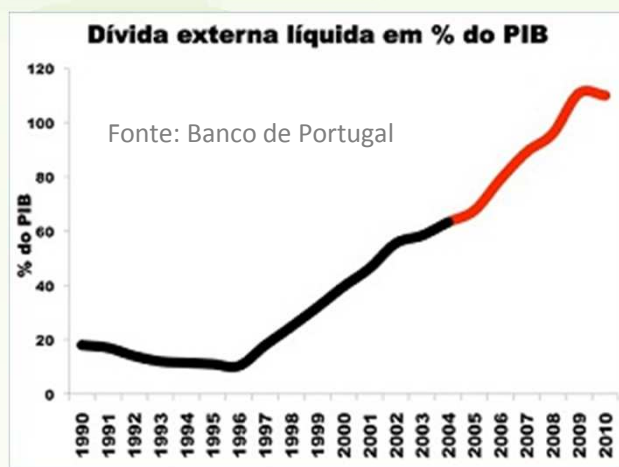


A Genda

- Introdução (10 min)
 - Dívidas e Exportações
 - Processos de internacionalização
 - Resumo da experiência Quidgest
 - QuidNet
- Debate (30 min)
 - 6 inscritos x 5 min cada
- Conclusões (5 min)



Dívida Externa



Country Name	Dívida externa (Kmilhões US\$)	Year of Estimate
Estados Unidos	13,980	2011
Reino Unido	8,981	2011
Alemanha	4,713	2011
França	4,698	2011
Países Baixos	3,733	2011
Japão	2,441	2011
Irlanda	2,253	2011
Noruega	2,232	2011
Itália	2,223	2011
Espanha	2,166	2011
Luxemburgo	1,892	2011
Bélgica	1,241	2011
Suíça	1,200	2011
Austrália	1,169	2011
Canadá	1,009	2011
Suécia	853	2011
Áustria	755	2011
Hong Kong	751	2011
Dinamarca	560	2011
Grécia	533	2011
Portugal	498	2011
Rússia	480	2011
China	407	2011
Finlândia	371	2011
Coreia do Sul	370	2011
Brasil	311	2011
Turquia	271	2011
Polónia	253	2011
Índia	237	2011

Em valor absoluto!



Exportações

RESULTADOS MENSAIS PRELIMINARES - SAÍDA

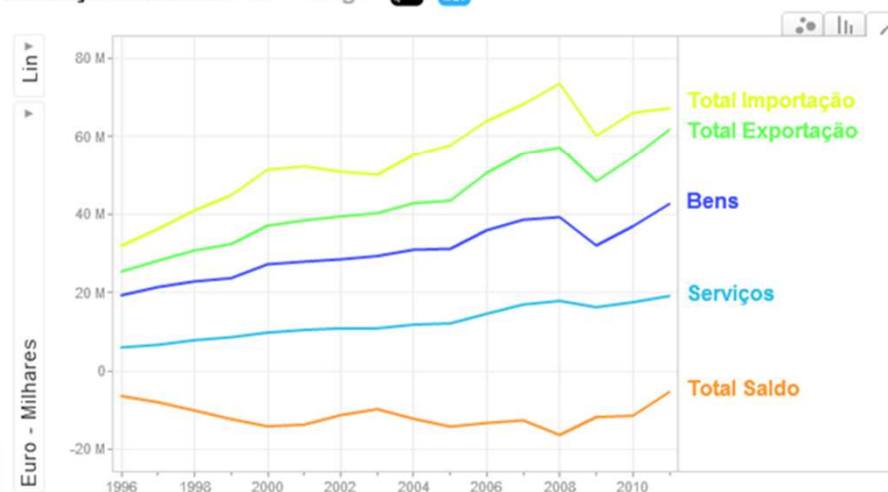
MÊS	INTERNACIONAL				INTRACOMUNITÁRIO				EXTRACOMUNITÁRIO			
	SAÍDA		TAXA VARIACÃO		EXPEDIÇÃO		TAXA VARIACÃO		EXPORTAÇÃO		TAXA VARIACÃO	
	Milhões de Euros		%		Milhões de Euros		%		Milhões de Euros		%	
	2011	2012	Homóloga	Mensal	2011	2012	Homóloga	Mensal	2011	2012	Homóloga	Mensal
TOTAL	42 384	11 401			31 403	8 263			10 982	3 138		
JANEIRO	3 121	3 547	13.6	8.1	2 420	2 580	6.6	12.6	702	967	37.8	-2.3
FEVEREIRO	3 314	3 761	13.5	6.0	2 528	2 708	7.1	5.0	786	1 053	34.0	8.9
MARÇO	3 779	4 092	8.3	8.8	2 894	2 974	2.8	9.8	885	1 118	26.4	6.2
ABRIL	3 441				2 552				889			
MAIO	3 701				2 790				911			
JUNHO	3 588				2 673				915			
JULHO	3 777				2 817				960			
AGOSTO	2 924				2 055				869			
SETEMBRO	3 792				2 792				1 000			
OUTUBRO	3 790				2 788				1 002			
NOVEMBRO	3 876				2 802				1 074			
DEZEMBRO	3 282				2 292				990			



Fonte: INE

Balança comercial em Portugal

Fonte: Pordata





Internacionalização

- **A Reboque**
 - De multinacional
 - De empresa nacional
- **À Vasco da Gama(ou D. Sebastião), à aventura**
 - Abrindo escritório
 - Sozinho ou com sócio local
 - Comprando empresa local
- **Com Parceria bilateral**



O 1º negócio

- Vendendo a parceiro cá
- Estudo de mercado/Marketing
 - Pagando a consultores ou associações para avaliar mercado e procurar 1ª oportunidade
- Respondendo a concursos
 - Sozinho
 - Com parceiros de valor



Manutenção/ Crescimento

- Formando RH locais
- Transferindo tecnologia
- Procura de novos negócios
- Alargando parcerias
- Optimização custos, logística, ...
- Relações com instituições e media
- ...



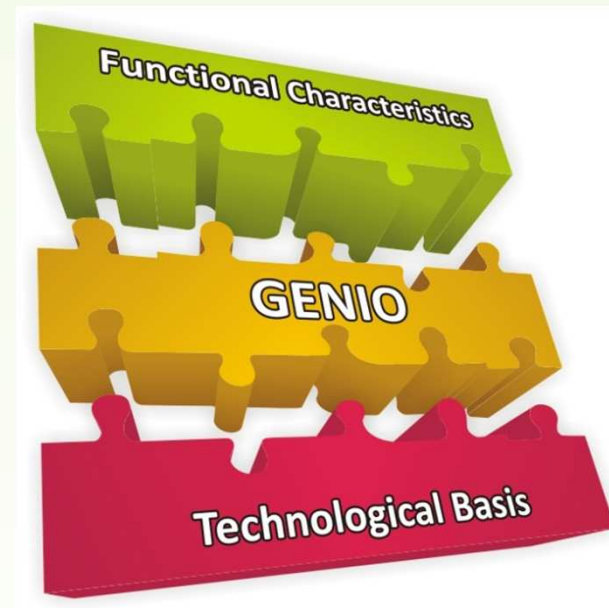
A experiência Quidgest

Multinacional Portuguesa que produz Software de **Gestão** para clientes e mercados exigentes que procuram Soluções:

Urgentes
Evolutivas
Únicas
Complexas



Genio



Geração automática de Software



A experiência Quidgest

- Desenvolvimento específico complexo rápido (Genio)
- Soluções customizáveis: SINGAP, BSC, Portais multifunções, multi-lingua, multi-moeda, multi-views da BD...
- Moçambique, Timor-Leste, El Salvador, Angola
- UK, Espanha, Macau
- Brasil, Alemanha, Noruega, Suíça, Polónia, S. Tomé e Príncipe, Guiné, Cabo Verde, Lituânia, ...



QuidNet

- Expandir a sua rede de contactos
- Expandir o seu portfólio produtos/serviços
- Expandir os seus recursos (humanos)
- Adicionar organizações supranacionais como as UN ou o WB à sua lista de clientes
- Libertar-se de tecnologias obsoletas ou processos de outsourcing
- Melhorar as suas aplicações de software
- Partilhar standards de Qualidade e Ambientais
- Partilhar conhecimento tecnológico
- Memorizar conhecimento de negócio
- ...

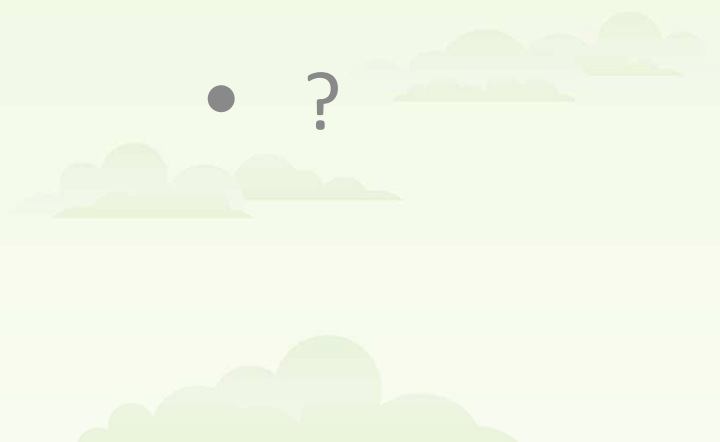


Debate

- 4-5 minutos a cada participante inscrito (máx 6) para
 - Apresentar-se (nome, organização, função)
 - Tipo e negócio (produto, serviço, ...)
 - Contar a sua experiência de como tem feito, ou pensa ir fazer, uma internacionalização de sucesso
 - Como a Quidgest pode ajudar



Conclusões



Quidgest



www.quidgest.com
quidgest@quidgest.com

Obrigado

Carlos Costa

Marketing & Business Development Manager

Dominique Korporaal

Marketing & Business Development



A **Rota** das
Exportações

18 de Setembro de 2012 | BES Arte e Finança