

## IT: PORTUGAL EXPORTADOR GLOBAL

[jackfer@sapo.pt](mailto:jackfer@sapo.pt); [Jack.soifer@vidaeconomica.pt](mailto:Jack.soifer@vidaeconomica.pt)

Portugal tem pessoal com ótima competência profissional.

Portugal tem grande diversidade cultural no seu micro espaço territorial.

Portugal tem o povo mais esforçado e simpático do mundo, flexível, resiliente, hospitaleiro.

Não haveria globalização sem os corajosos e inteligentes navegadores lusos dos séculos XV e XVI.

### **PORTUGAL É O MELHOR PAÍS DO MUNDO!**

Mas... a maioria sabe vender bem o geral, poucos atentam para as enormes diferenças em vender para nichos, especialmente os mais lucrativos.

Os nossos melhores vendedores emigraram para as grandes empresas globais, o que demonstra que temos competência – mas aqui pouco aproveitadas.

### **POTENCIAIS**

Já levei produtores de vinhos para encontrar potenciais clientes e opinion-leaders Nórdicos. Estão a exportar, não só para lá, pois quem exporta para lá é considerado em muitos outros países um exportador de referência.

Organizo jantar-demonstrações, onde um minigrupo por mim selecionado de produtores encontram alguns investidores/importadores/bizmen brasileiros, nórdicos, alemães, americanos. Foram os países onde mais dei consultoria e tenho a maior rede de contactos.

Junto produtores do mesmo segmento, nunca concorrentes, e sim complementares na exportação. Antes, quando os visito e documento o que fazem, dou-lhes 'dicas' de minidetalhes que podem ajustar, para melhor exportar.

No agroalimentar, p.ex, rótulos e o seu conteúdo. Em serviços, a linguagem própria, os exemplos.

### **EXPORTAR SERVIÇOS DE IT**

Tivemos muitas, ainda temos algumas criadoras de softwares que exportam pacotes, especialmente para os PALOPs. Mas cada vez mais as gigas estrangeiras dominam o mercado com produtos padronizados. Contudo cada vez mais há nichos de PMEs que necessitam ajustar aqueles produtos à sua realidade. Isto exige muita interatividade com essas PMEs ou com as associações que as agregam. Hoje muito se faz pelo skype.

Muitas vezes o difícil é saber quem realmente influencia as decisões dos *boards* ou dos sócios. Na palestra citei alguns dos exemplos das minhas próprias consultorias. Por outro lado, há toda uma burocracia nalguns países, em torno da segurança informática, das patentes, etc, o que dificulta para uma PME lusa do setor conseguir fazer esse tipo de exportação.

Muitos dos meus amigos/parceiros no exterior seriam melhor atendidos, se os softwares que usam fossem ajustados às suas necessidades. E, creio, muitos outros colegas do mesmo setor, como os de serviços especializados. Hoje voa-se barato para o Brasil ou a Suécia.

**Convido** a quem desejar, **apresentar** os seus serviços e se candidatar ao convite para encontrar os empresários estrangeiros que aqui passam dias (a jogar golfe) umas três vezes por ano, ou que desfrutem da gastronomia, vinhos e simpatia lusas, quando vão fazer negócios na UE.