

Entrevista com Logicomer

Luís Sousa

Director Geral

Com **quality media press** para Expresso & El Economista

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.

Quality Media Press – Como é que a Logicomer percebeu que tinha que avançar para o mercado espanhol?

R. – A nossa entrada no mercado espanhol deu-se a partir do momento que nós despertamos a atenção da banca espanhola que está em Portugal a quem nós prestamos serviços, e despertou-lhe a atenção e exportar ou importar os nossos serviço para Espanha. Fruto do nosso trabalho em Portugal foi mais de puro atrevimento dos nossos clientes em Portugal do que por nossa iniciativa, isso criou-nos alguma facilidade de entrada no mercado. Esta entrada é ainda muito recente, iniciamos em 2006. Passamos a uma fase de internacionalização com o apoio do ICEP em Madrid, que nos ajudou imenso. A Ajuda que nos dão não tem que ser financeira mas sim do apoio e do conhecimento do mercado, foi a partir daí que pensamos na internacionalização.

Q. – O mercado que encontraram foi uma surpresa ou o mercado é semelhante ao de Portugal?

R. – A nossa grande dificuldade na entrada no mercado espanhol não se prendeu propriamente por dificuldades nossas, entendemos que as empresas espanholas em termos tecnológicos estão muito aquém das nossas expectativas.

Essa foi a nossa grande dificuldade transportar todo o nosso know-how e tecnologia que suporta os nossos serviços. Houve uma altura em que a nossa tecnologia era demasiado atrevida para trabalhar no sistema tecnológico que existe em Espanha.

Outra dificuldade foi a mão-de-obra, ficamos surpreendentemente mal impressionados com as oportunidades que as pessoas querem ter em Espanha mas a partir daí as coisas tem funcionado muito bem.

Q. - Portugal é líder no sector a nível da recuperação de crédito?

R. - O que aconteceu em Espanha durante muitos anos é que a economia cresceu muito e cresceu de uma forma muito eficaz e nesta área não se deu muito interesse a recuperação de créditos, foi sempre uma área muito esquecida. Quando nós lá chegamos era preciso ganhar eficiência e eficácia neste mercado, era preciso ir buscar o dinheiro que estava perdido mas os bancos não estavam preparados. Nós quando entramos no mercado a crise ainda não se tinha instalado, havia muitas administrações que não estavam a contar com isto. Nós tivemos muita "sorte" pelo facto de a economia necessitar urgentemente de ter uma atitude. Neste momento a nossa grande dificuldade é de engrandecer a empresa, nós trabalhamos com mão-de-obra massificada e temos muita dificuldade em encontrar mão-de-obra que perceba a nossa filosofia de trabalho.

Q. - A Logicomer estão a crescer no mercado espanhol?

R. - Estamos a crescer no mercado e de forma acelerada. Já estamos instalados em Madrid e Barcelona, temos escritórios também na Corunha e em Sevilha. Quisemos concentrarmo-nos nas grandes cidades porque quisemos partir dali para o resto da Espanha.

Q. - Qual o volume de negocio?

R. - A nossa métrica é feita de varias formas, por um número de clientes que tratamos ou pela facturação ou pelos casos de sucesso. Nós poderíamos duplicar o nosso negócio comparativamente a Portugal se de facto tivéssemos criado as condições ideia para que isso acontecesse. Esta internacionalização é muito importante para nós como a criação de uma tecnologia que nos evitasse determinados recursos em Espanha nomeadamente na centralização de uma série de actividades que nós temos em Portugal e que podemos transportar facilmente para Espanha. Temos projectos de estar em mais países mas neste momento ainda temos muito que crescer em Espanha. Em Portugal somos lideres mas em Espanha não temos essa liderança mas penso que dentro de 1 a 2 anos teremos essa liderança. O nosso know-how está muito longe dos parceiros que a banca tem a trabalhar neste momento em Espanha. Espanha é um mercado duro para quem está habituado a um mercado de 10 milhões passar para 40 milhões de habitantes. O processo de internacionalização é difícil, queima alguns recursos internos.

Q. - Quantas pessoas têm a trabalhar em Espanha?

R. - Em Portugal temos 120 pessoas e em Espanha são certa de 60 pessoas. Nós temos 22 clientes em Portugal e temos 5

em Espanha. Só trabalhamos com entidades bancárias ou financeiras. Os nossos 5 clientes em Espanha representam o equivalente aos 22 que temos em Portugal em termos de actividade.

Q. - Os métodos de trabalho são os mesmos?

R. - Os clientes são idênticos, mas Espanha tem uma economia que nesta área específica de recuperação Espanha tem uma economia de imigração muito forte e aí encontra-se a maior gravidade das situações. Existe mais dificuldades porque as pessoas circulam muito de casa, nunca estão no mesmo sítio, existe uma grande mobilidade por parte da imigração. Toda a metodologia, todo o conceito de negócio é o mesmo utilizado nos dois países.

Q. - Como esta a reagir o mercado espanhol a este novo conceito de recuperação de crédito?

R. - Nós actualmente não temos esse problema, tivemos quando iniciamos mas já foi ultrapassado e penso que pelas dificuldades económicas e foi necessário arranjar ferramentas capazes para superar essas dificuldades. Espanha a recuperação fazia-se com o envio de uma carta ou um telefonema e se a morada não estava correcta perdia-se o contacto a não ser uma acção judicial. Nós estamos a evitar neste momento que muitos milhares de contratos que sigam para a via judicial.

Q. - Acredita que as empresas portuguesas tem oportunidades em Espanha ou este é um caso particular.

R. - No nosso caso em particular foi sempre um objectivo a internacionalização. Penso que há muitas oportunidades de empresas portuguesas e espanholas em fazerem um intercâmbio. A nossa primeira abordagem foi fazer um intercâmbio de conhecimentos com empresas espanholas, não fomos muito bem vistos porque somos considerados como uma empresa concorrente. Julgo que as empresas portuguesas teriam todo o interesse na internacionalização para Espanha. Em Portugal faz todo o sentido as empresas irem para Espanha, temos limitações na quantidade a nível da volumetria, essas limitações terminam a partir do momento em que se internacionaliza e passa para Espanha. O conselho que dou é que verifiquem o mercado, não vejo que o mercado seja tão feroz, nós temos qualidade como qualquer outra empresa que prestar serviços em Espanha seja em que área for.

Q. - Não considera que Espanha é proteccionista ou mesmo nacionalista?

R. - Nós quando fomos para Espanha íamos com essa ideia porque era o que se transmite. Pouco tempo depois de lá estarmos percebemos que houve um respeito claro das empresas espanholas e dos empresários espanhóis. Neste momento temos todo o apoio das empresas espanholas e pessoas que trabalham connosco. Posso dizer que fomos muito mais bem recebidos pelas empresas espanholas do que pelas empresas portuguesas que se encontram em Espanha. Nós nunca fomos discriminados pelo facto de sermos uma empresa portuguesa.

Q. - Quais os objectivos para os próximos anos?

R. - O meu sonho era consolidar a empresa em Espanha e ter a participação em outras entidades espanholas e com o capital distribuído pela Europa. O meu sonho será fazer no mercado espanhol e 4 anos o que andamos a construir em 20 em Portugal, penso que já fizemos metade num ano efectivo de produção. O meu objectivo é sermos a empresa de referência em Espanha nesta área, temos todas as condições para o ser. Neste momento temos uma grande representatividade dentro dos clientes que temos.