

“Temos a ambição e o sonho de que a Logicomer seja líder mundial”

Luís Sousa, presidente da Logicomer, é um homem otimista, apesar da crise. A grande aposta da empresa que dirige é continuar a internacionalizar e a lançar novos produtos tecnológicos que surpreendam o mercado. Para continuar a liderar

Dominam o mercado, são uma PME Líder e ganham prémios pela inovação tecnológica. O que é preciso para continuarem no 1.º lugar do pódio?

Cada vez mais as empresas financeiras e os bancos se concentram no seu *core business* e nós percebemos, durante estes 20 anos, a necessidade de evoluir na área da gestão e recuperação de crédito. Essa visão estimula o desenvolvimento e aperfeiçoamento de novas técnicas, ao nível do desenvolvimento tecnológico mas, também, humano e de gestão. O nosso caminho nesta actividade é manter uma política de reinvestimento na criação de novas tecnologias, cerca de 35% do nosso investimento já é direccionado para esse fim. Além disso continuaremos a apostar forte na formação do nosso “exército disponível”.

São estes pilares que nos têm mantido ao mais alto nível no mercado, porque temos uma forte preocupação na implementação e criação de novas soluções. Criamos valor, metas, ferramentas e novas metodologias.

A Logicomer assume-se como uma empresa internacional. Que balanço fazem da entrada em Espanha?

Temos grandes ambições a nível internacional, procuramos parceiros, investidores e empresários que acreditem que o nosso *know-how* tem futuro espalhado pelo mundo

Estamos conscientes que faz sentido estar presente em vários países e Espanha foi como uma “incubadora”, uma experiência muito rica. Somos e fomos corajosos em investir numa altura de grandes dificuldades e de extrema exigência dos mercados internacionais.

Temos tido defeitos e virtudes, mas ambos os casos permitem-nos afirmar que, a nível internacional, temos uma empresa “madura”. Saímos de Portugal sem apoios, nem ajudas, fomos pelo nosso pé, com a nossa carteira, e temos todo o orgulho em fazer parte do pequeno universo de empresas portuguesas que tiveram essa coragem.

Temos grandes ambições a nível internacional, procuramos parceiros, investidores e empresários que acreditem que o nosso *know-how* tem futuro espalhado pelo mundo. A LOGICOMER tem um nível de serviço equivalente ao das melhores companhias existentes no mundo.

Estavam preparados para a dimensão do mercado Espanhol?

Sim, sempre tivemos a perfeita noção que Espanha é, no mínimo, três vezes maior que Portugal a todos os níveis, população, extensão geográfica e também em incumprimento financeiro. Por isso é o melhor país para iniciar uma experiência de internacionalização a este nível.

Querem ser líderes no mercado ibérico?

Temos a ambição e o sonho de que a Logicomer seja líder mundial. Não queremos ficar nos países abrangidos pelas siglas *pigs* e *stupid*. Estas siglas, atribuídas pelos mercados, procuram identificar os países mais vulneráveis, na actual crise financeira e económica.

E a entrada em França?

Estamos no mercado Francês desde Outubro de 2009 e esperamos implementar as nossas ferramentas

em vários países da Europa e América do Sul muito brevemente. Vai ser uma grande surpresa para o mercado, mas vai acontecer. Temos de acreditar no nosso trabalho e na nossa capacidade.

Já foi presidente da APERC e conhece o sector português melhor que ninguém. Como o caracteriza?

O mercado português tem um grande potencial de crescimento nesta área, existe uma oportunidade real de criação de um serviço total às empresas.

A Logicomer, por exemplo, lançou este verão o serviço denominado *one-shop-stop* que tem por objectivo o tratamento total do crédito vencido e não



pago bem como um serviço de prevenção. Iniciámos o nosso trabalho com uma estratégia preventiva levando-o até ao final de vida, passando pelo contacto e acções em função da etapa, risco, produto, antiguidade e respectivo ciclo.

O mercado nacional ainda não tem legislação específica, mas o senhor esteve envolvido na elaboração do anteprojecto de Lei. Que comentário lhe merece o arrastar da situação?

As empresas de gestão e recuperação de crédito estão reguladas pela Lei Geral, no entanto, a criação de uma regulamentação específica poderá ser entendida como uma forma de bloquear a entrada no mercado de novas empresas. Este Governo, e os anteriores, nunca levaram muito a sério esta actividade. Esquecem-se, ou ignoram, que criamos milhares de empregos, evitamos a entrada em tribunal de milhares de processos, pagamos milhões de euros de impostos directos e indirectos. Neste momento não é uma preocupação, nem um objectivo. Em Portugal queixamo-nos de ser um país burocrático, no entanto, lutamos exactamente no sentido oposto.

Na minha opinião, não é necessária a criação de legislação específica para esta actividade. Essa guerra para a Logicomer já acabou. Sou da opinião que as



Luís Sousa,
presidente
da Logicomer

entidades que recorrem a empresas como a Logicomer devem estar atentas a alguns factores que podem ser relevantes. Hoje, e sempre, em todas as actividades, teremos empresas boas e más, sendo que essa separação é facilmente verificada por quem contrata.

O facto de vivermos uma grave crise económica é benéfico para o crescimento da vossa actividade, ou torna mais difíceis as cobranças?

A Logicomer tem crescido de forma constante, independentemente da conjuntura económica e financeira. Sabemos que o aumento do nível de desemprego e dos problemas sociais tem uma influência directa ao nível do incumprimento, isso é público. No entanto, devemos ter bem presente que os Estados estão empenhados e têm dado um conjunto de apoios e incentivos às famílias e às empresas.

Por outro lado, as taxas de juro estão a níveis historicamente baixos, o que alivia, em muito, os gastos com o serviço da dívida. Não podemos, é, pura e simplesmente, justificar os nossos incumprimentos com a crise. Há tempos referi que estamos a atravessar a “crise da riqueza”, de qualquer forma, a economia vive de ciclos, e aquilo que é um problema pode muito bem ser uma solução.

Qual o valor da dívida recuperada no ano passado? Foi melhor ou pior que em 2008?

No que diz respeito à nossa companhia, o montante da dívida recuperada durante o ano de 2009 foi superior ao montante recuperado durante 2008. A nível do mercado, infelizmente, não temos dados disponíveis mas sabemos, em função das apresentações de resultados, que algumas entidades registaram um decréscimo ao nível das recuperações de crédito em incumprimento durante 2009.

Porquê?

O facto de ter sido superior não implica que tenha sido melhor, dado que ficou aquém do esperado. De qualquer forma, trabalhamos diariamente para superar as metas propostas, nomeadamente via introdução de novas metodologias e integração vertical do processo de cobrança.

Começaram por tratar de penhoras, passaram a recuperar crédito e agora fazem aquisição de portefólios de dívidas. Há outros ramos na área financeira onde pretendam actuar?

A Logicomer é uma *one-stop-shop* na gestão e recuperação de créditos. Prestamos serviços de gestão e recuperação de créditos de forma integrada, abrangendo directa e indirectamente todos os serviços necessários, desde o primeiro contacto até à conclusão do processo de recuperação extra-judicial. A nossa actuação permite aos nossos clientes segmentarem

os contratos em incumprimento e recorrerem aos tribunais apenas nos casos onde, previsivelmente, o resultado lhes seja favorável, tendo em conta o actual panorama da justiça. Temos como objectivo fundamental acrescentar valor aos nossos clientes, não pretendemos substituí-los nem concorrer com eles. Este é um ponto assente.

Além de instituições de crédito agora também trabalham com a PT. O objectivo é alargar a recuperação de crédito a outros parceiros que não os da área financeira?

No início da nossa entrevista fiz alusão à necessidade das empresas se concentrarem no seu principal negócio. A Logicomer não irá, certamente, fugir a este princípio. Estamos focados, essencialmente, na prestação de serviços integrados de gestão e recuperação de crédito às empresas financeiras. Sem prejuízo de prestarmos serviços a outras entidades privadas e públicas, o que fazemos desde há muitos anos, nomeadamente à PT e ao Ministério da Justiça.

Retiraram milhares de processos ao sistema judicial, todos os anos. É possível avaliar o valor que o Estado poupa pela existência de empresas como a vossa?

É verdade que, ao recuperarmos milhares de processos em situação de incumprimento, evitamos, indirectamente, que milhares de processos dêem entrada no sistema judicial.

Para o ano de 2010, perspectivamos um aumento da capacidade de produção, a manutenção do ambiente competitivo e a realização de algumas operações de concentração

Não sabemos se o Estado poupa ou deixa de ganhar com a não entrada destes processos.

É público que o sistema judicial carece de um conjunto de características fundamentais para dar resposta às necessidades actuais. O sistema judicial tem de ser mais flexível, mais especializado, mais rápido, menos burocrático, mais barato e, em consequência, mais justo.

Quais as expectativas para o ano de 2010, em relação à área de negócio e à Logicomer?

Perspectivamos um aumento da capacidade de produção, a manutenção do ambiente competitivo e a realização de algumas operações de concentração. Prevemos e esperamos que 2010 seja mais um ano de crescimento ao nível dos montantes recuperados para os nossos clientes. Vamos continuar a procurar antecipar o mercado e, quem sabe, a surpreendê-lo, nomeadamente com o lançamento de novos serviços e entrada em novos mercados.