



14 | Empresas | Jornal de Negócios | Terça-Feira, 27 de Dezembro de 2011

## Entrevista José Carlos Gonçalves

PRESIDENTE-EXECUTIVO DA LOGICA IBERIA

Miguel Baltazar



# “Há empresas cotadas que se esqueceram de internacionalizar”

Enquanto o mercado português está em recessão, a tecnológica Logica Iberia está a olhar para a América Latina e para África para fazer crescer o seu negócio

ANA TORRES PEREIRA

Há três anos à frente da Logica Iberica, José Carlos Gonçalves admite que Portugal irá sofrer uma quebra. O gestor quer captar investimento para o País e é muito crítico quanto à falta de visão internacional das tecnológicas nacionais.

**Qual é o balanço que faz destes três anos à frente da Logica Iberica?**

É um balanço positivo. Temos mantido a nossa receita, crescido em número de pessoas. Ao mesmo tempo fizemos o investimento em Espanha e isso quer dizer que os accio-

nistas continuam a acreditar em nós. Neste momento a empresa tem 2.100 pessoas, e tinha mil, facturava 120 milhões e este ano irá chegar aos 180 milhões.

**Quanto pesa Portugal?**

Temos crescido ao nível de pessoas, no ano passado teremos decrescido cerca de 1%, e é um mercado que pesa 60% da Ibéria. Não andamos no campeonato de ganhar projectos a qualquer custo.

**Esta crise em Portugal torna-vos mais dependentes do contrato da EDP?**

O que se passa em Portugal obri-

ga-nos a reorientar. O mercado interno vai estar em contracção nos próximos dois anos, se calhar até vai decrescer a um ritmo de 10% ao ano. Em Portugal tem-se visto que é mais importante disputar-se os egos do que fazer estes processos, e há empresas grandes cotadas na Bolsa que se esqueceram de internacionalizar, preferiram dar retorno ao accionista e têm presenças muito fracas, ou quase ignorantes lá fora. Isso vai fazer com que entrem em guerras de preços, prejudiquem a rentabilidade e vai chatear os accionistas.

**Como é que uma subsidiária se interna-**

**cionaliza?**

Temos um território muito grande, a Ibéria, a América Latina e África, por isso temos muito espaço de manobra para fazer a internacionalização, a partir de Portugal. Foi isso que fizemos ao comprar a empresa em Espanha para termos mais acesso à América Latina. Em Portugal anda-se a comprar muitas empresas pequenas sem se perceber o racional, porque essas empresas vão fechar.

**Para a Logica, Portugal faz sentido sem a EDP?**

É uma empresa diferente, mas

faz sentido. A Logica sente-se orgulhosa com o que faz, somos a segunda maior tecnológica. É obvio que vamos continuar aqui a trabalhar, mas enquanto o mercado português estiver com esta contracção vamos estar mais focados onde há mais rentabilidade. No mercado português vai haver muita baixa de preço, muita negociação, muita loucura.

**Para que outros mercados estão a olhar?**

Estamos a olhar para o México, onde até ao final do ano deveremos abrir uma subsidiária, o mercado angolano tem sido interessante, o pro-

## PERFIL

EXPERIÊNCIA ACUMULADA  
 DURANTE 11 ANOS NA IBM

O presidente-executivo (CEO) da Logica Iberia tem uma licenciatura em gestão de empresas tirada na Universidade Católica de Lisboa. Na mesma universidade fez um MBA em gestão internacional. José Carlos Gonçalves esteve na IBM durante 11 anos, onde foi "manager" na área de serviços. Passou posteriormente pela CGI, onde esteve menos de um ano, transferindo-se para a PT, onde permaneceu de 2001 a 2003. Depois, o gestor ingressou na antiga Case, onde se manteve um ano, tendo posteriormente sido contratado pela Edinfor, onde foi director geral. Desde Março 2008 está a liderar a Logica Iberia.

Não vale o dinheiro [comprar empresas portuguesas], mais vale deixar morrer.

É óbvio que vamos continuar aqui a trabalhar, mas enquanto o mercado português estiver com esta contracção vamos estar mais focados onde há mais rendibilidade.

Estamos a olhar para o México e até ao final do ano deveremos abrir lá uma subsidiária.

Pre vemos crescer de forma considerável à volta dos 4% e 5%, alavancados pela América Latina.

blema maior é receber o dinheiro dos projectos. Moçambique é muito interessante.

### Como vê 2012, prevê crescimento?

Pre vemos crescer de uma forma considerável à volta de 4% e 5%, alavancados pela América Latina. Em Espanha estamos a prever um crescimento conservador e estamos a planear um decréscimo de 2% a 3% em Portugal.

### Qual é o seu conselho?

Conselhos?...A única coisa que as empresas devem fazer, e eu considero-me uma empresa portuguesa, é a internacionalização. Em Portugal temos excelentes empresas, temos bons engenheiros e temos péssimos "marketeers". E há um conjunto de gestores que são engenheiros e que se preocupam mais em falar mal uns dos outros em vez de trabalhar em conjunto, há ego a mais e trabalho a menos.

### Qual é o seu maior desafio?

Será gerir uma operação comercial numa região que vai estar pressionada. Temos que utilizar o que há de bom numa região para outra.

# “Estamos a discutir a colocação de uma operação em Portugal”

## Há oportunidades de aquisição em Portugal?

Não, fora de questão, não vale o dinheiro. Mais vale deixar morrer a empresa e ir buscar os contratos a seguir.

## Isso vai representar uma diminuição da dimensão em Portugal?

Não... De um ponto de vista de receita não vai crescer, agora vai crescer em número de pessoas porque queremos exportar serviços. Estamos a discutir a colocação de uma operação de "nearshore" [prestação de serviços para fora do país] aqui.

## O que é que isso significaria?

Seria duplicar o número de trabalhadores da empresa, para 2.000.

## Qual é a mais-valia de Portugal?

O custo e a qualidade. Há muitos clientes na Europa que não querem transferir trabalhos de desenvolvimento aplicacional para fora da Eu-

ropa, assim estamos a competir com a República Checa, a Roménia.

## Em que fase é que está o processo?

Na discussão interna.

## Já existem clientes?

Estamos em concurso com dois clientes internacionais.

## As condições que possam ser dadas pelo Governo pesam na decisão?

Ainda não falámos com o Governo.

## As restrições poderão dificultar?

Estes modelos têm que ter alguma virtualidade independente dos benefícios que possam ter. O que falamos, tipicamente, com o Governo é saber como vai evoluir o mercado laboral e o regime fiscal.

## Quais os benefícios para Portugal?

A criação de emprego. No início criaremos 300 postos de trabalho e,

O que falamos, tipicamente, com o Governo é saber como vai evoluir o mercado laboral e o regime fiscal.

em 2 ou 3 anos, acabaremos em mil.

## Está a olhar para Lisboa ou outro local?

Por questão de gestão é mais fácil que seja na Grande Lisboa. Aqui ainda é onde existe um maior recurso a pessoas que vêm das universidades.

## Quando é que é expectável a decisão?

Depende dos clientes, que deverão tomar a decisão no final do ano. Depois, para o ano, arrancaríamos com o centro.