

SGC: ao serviço da comunidade financeira



Nascida na Faculdade de Economia da Universidade Nova de Lisboa, em contexto académico, a Longo Prazo está especializada no desenvolvimento, comercialização e manutenção do SGC, um software de gestão de carteiras para a área do Mercado de Capitais.

José Matos, CEO da empresa e responsável por este projecto, define o SGC como "um sistema integrado para apoio gestão de carteiras, que regista transações, analisa as performances das carteiras e faz relatórios para as entidades de supervisão. Um dos nossos imperativos estratégicos é manter o produto ao nível do que de melhor se faz no Mundo e, nesse sentido, investimos em R&D mais de 50% do valor de vendas. O SGC é um sistema "state of the art" sob parâmetros internacionais que tem como preocupação estar na vanguarda mundial da qualidade".

A Longo Prazo trabalha especialmente com clientes do sector financeiro, onde se incluem todos os grandes nomes que conhecemos, cobrindo as áreas de fundos mobiliários e imobiliários, gestão de patrimónios, seguradoras e fundos de pensões. O nosso entrevistado revela que "a permanência na LP, ano após ano, dos seus clientes é o melhor indicador da qualidade do SGC e do serviço que constantemente a empresa presta"

Entre os parceiros de negócio da LP, constam empresas como a Microsoft, que é o principal fornecedor da área informática, e ins-

tituições como o Instituto Superior de Economia e Gestão, com quem desenvolvem a aplicação de novos conceitos. Paralelamente, trabalham, em outsourcing, com uma empresa da Índia que permite expandir a capacidade de programação da LP.

Para o entrevistado, o que distingue esta empresa das suas concorrentes é o facto de "ser uma empresa mono-produto o que faz com que haja um foco absoluto no SGC, mantendo-o em linha com as melhores práticas internacionais e assegurando a cada momento a compliance quer com o legislador quer com as regras

internas dos nossos clientes”.

A equipa da LP é multidisciplinar e muito estável, com uma idade média de permanência na empresa superior a 8 anos, o que garante um conhecimento técnico e funcional capaz de oferecer um óptimo nível de serviço ao cliente. A empresa estabelece ainda um compromisso, com os seus colaboradores e clientes, no que diz respeito à formação no conhecimento e uso do SGC para garantir uma extraordinária experiência de uso.

Tendo essencialmente presença no mercado nacional, onde é um líder destacado, a Longo Prazo iniciou recentemente o projecto de desenvolvimento internacional, ao penetrar no mercado Angolano. José Matos evidencia que “a nossa vontade de exportação reside na convicção que temos um produto que é bom

em qualquer país do mundo. É, aliás, um orgulho poder dizer isto, numa altura em que a autoestima dos portugueses anda tão por baixo. Obviamente, não descuramos o mercado nacional, onde felizmente estamos a reforçar a nossa posição, quer aumentando a penetração em clientes actuais, através da cobertura de novos sectores, quer conquistando novos clientes”. Relativamente ao feedback dos mercados, o entrevistado é paciente quanto à rapidez de resultados. “Estamos num negócio de ciclo muito longo, onde a mudança é muito difícil e tem custos elevados, por isso prefiro focar-me inicialmente em mercados que estão a arrancar como Angola. É natural que no contexto internacional se olhe com um pouco de desconfiança para o nosso trabalho, afinal fruto de

uma pequena empresa independente portuguesa, no entanto, no nosso sector de negócio, somos conhecidos pela qualidade do nosso produto e serviço. É isso que vamos exportar”.

Outro destino é o mercado brasileiro. José Matos gostaria de “receber o apoio efectivo dos bancos nossos clientes, que já estão a operar no Brasil, abrindo as portas a um produto português de qualidade, e das instituições cujo objectivo é a promoção dos nossos produtos no estrangeiro”.

Os planos da Longo Prazo para o futuro são ambiciosos: passam por aumentar a quota de mercado em Portugal e, de um modo sustentado, avançar no mercado internacional. Segundo o CEO da Longo Prazo ter nascido em Portugal “não é um estigma, é uma bênção!”



Proudly Serving the Financial Community

Longo Prazo – Consultores de Gestão, SA
Avenida das Forças Armadas N.º 125 – 10.ºC • 1600-079 Lisboa
Tel: +351 217902450 • Fax: +351 217902451 • comercial@longoprazo.pt
Website: www.longoprazo.pt



Integrated Asset Management System