

*Entrevista com Dalkia sgps*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA / Expresso*

*José de Melo Bandeira*

*Administrador Delegado*

*Quality Media Press - A Dalkia tem representações em quantos países?*

R. - Neste momento em 100 países.

*Q. - Quais as características da Dalkia Portugal?*

R. - A diferença em Portugal para o grupo ainda é uma importância grande na área da instalação especial ao nível das construções, o que representa 30% do nosso volume de negócios. O grupo em França e no norte da Europa já não funciona assim. Em Portugal ainda é relevante no volume de facturação e sobretudo porque o mercado assim o permite e a componente energética o mercado ainda não abriu, claro que quando o mercado ficar mais aberto para esta vertente vai ter um peso diferente nas áreas de negocio. Temos também outra área muito importante que nós chamamos de valorização energética, sobretudo a recurso de recursos renováveis. Temos um grande projecto no porto nestas áreas, talvez um dos melhores projectos a nível internacional. É uma área que tentamos desenvolver, ou seja procuramos este tipo de projectos. Estas áreas vão desenvolver-se em Portugal a curto prazo. Estes projectos são muito específicos, tem uma componente de financiamento, de construção, de operação e manutenção.

*Q. - O mercado em Portugal está a aproximar-se do mercado da empresa em outros países. Como tem ultrapassado a empresa estes anos difíceis que Portugal tem vindo a passar?*

R. - O mal das dificuldades económicas em Portugal é que elas já se vêm a acumular a vários anos. Este é o 5 ou 6 anos que vamos vivendo com indicadores socio-económicos menos bons, isto já coloca algumas dificuldades. Aquilo que nós temos vindo a fazer é reagir a essas dificuldades, acreditando que o mercado vai melhorar, agarrando-nos a componente energética. A aposta é aproximarmo-nos dos nossos clientes e garantido as economias, neste sentido pensamos que temos uma diferença grande, apostamos em contra ciclo. Felizmente 2006 foi um ano que nos deu indicações de que as coisas estão a mudar, já há clientes industriais que nos procuram, clientes dos terciários ao nível da saúde. Já temos projectos em carteira para 2007. Acreditamos que estamos a conseguir inverter um pouco a tendência em Portugal na nossa área.

*Q. - Como esta a receber o mercado a sua oferta?*

R. - Tem sido melhor a recepção por parte do mercado publico do que o privado. Percebesse por exemplo no mercado nas áreas da saúde, que o privado está agora também a arrancar. Para ter uma ideia, nós temos uma quota de mercado de 30% na área da saúde e 95% é hospital público.

*Q. - Quais os sectores em que poderão ter mais sucesso?*

R. - Aqui em Portugal acredito que a industria é um dos sectores que vai ter necessidade de efectuar uma grande transformação na produção de utilidades energéticas. Acredito que a industria que vai ficar em Portugal, vai tentar renovar-se nestas componentes e tornar-se o mais competitiva possível, falamos das petrolíferas, hoteleiras, plásticos, cervejeiras, etc.

*Q. - Como é a vossa colaboração com Espanha? A nível ibérico há algum projecto?*

R. - Tentamos estreitar a relação a nível comercial. Clientes que estão presentes em Portugal e que passam a estar em Espanha, tentamos levar para lá o nosso serviço. Se vem um cliente espanhol para Portugal, tentamos aproveitar essas sinergias. Em termos operacionais, há uma experiência diferente em Espanha, nós tentamos aproveita-la cá ou vice-versa, levando técnicos portugueses ou espanhóis onde haja necessidade.

*Q. - A economia portuguesa a curto prazo vai ser ultrapassada?*

R. - Eu ainda antecipo que as dificuldades se vão manter durante 2007. Obviamente que há sinais que mostram uma dinâmica no mercado, mas ainda estamos numa fase em que vamos descer mais um pouco. Sentimos que há alguma procura nalguns sectores, já existe uma dinâmica de sectores que são sempre importantes e são indicadores deste movimento. Tudo isto demonstra que queremos inverter o ciclo, acho é que ainda estamos numa fase muito difícil. Tenho confiança que esta situação de instabilidade se vai inverter.

*Q. - Qual a vantagem ou desvantagem de uma multinacional?*

R. - Eu sempre fiz a minha carreira em empresas tipicamente portuguesas. Quando surgiu este desafio, a ideia de mudar para uma empresa multinacional teve dois interesses para mim. Primeiro era experimentar, apesar de ter uma organização diferente encontrava-se na minha área e de futuro. Por outro lado e apesar de ser uma multinacional de origem francesa, a delegação é enorme. A multinacional aposta na localização, isso permite-nos em Portugal ter uma autonomia para desenvolver, com as características que o mercado local nos permite,

obviamente que temos que nos adequar enquanto grupo. O que me atraiu foi o facto de ser uma multinacional com um foco local grande.

*Q. - Gostaria de realçar algum tema importante desta entrevista?*

R. - Dalkia tem feito um esforço grande de notoriedade que até agora não tinha, isto significa que é estar presente nos maiores clientes, nos vários mercados em que actua. Trabalhar em contra ciclo não é fácil, mas demonstra a vontade da Dalkia se desenvolver em Portugal. O mercado ibérico existe é uma realidade incontornável, mas tem um comportamento regional.