

**Entrevista com Geocontrole – Geotecnia e Estruturas de Fundação SA**

**J. José Beiro**

**Presidente**

**www.geocontrole.pt**

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

**Quality Media Press – Defina-nos os sectores de actividade da empresa e conte-nos um pouco da história da Geocontrole.**

R. – A Geocontrole nasce de um projecto em 1975, com uma vertente na área da geotecnia. Na altura éramos 6 pessoas, actualmente resto eu do grupo inicial. Neste momento temos cerca de 100 pessoas a colaborar connosco.

**Q. – Qual o volume de facturação da empresa?**

R. – Neste momento a facturação é cerca de 15 milhões de euros.

**Q. – A partir de que momento decidiram abranger outros tipos de mercados?**

R. – Há cerca de 6 a 7 anos chegamos à conclusão que havia a necessidade de diversificar a nossa actividade. Uma das hipóteses que consideramos na altura foi um sector de fundações especiais que se enquadrava perfeitamente dentro da nossa estrutura. Isto é, fazer micro-estacas, ancoragens, pregagens, injeções em terrenos e barragens, ou seja, obras especiais.

**Q. – Como tem decorrido a experiencia neste novo sector?**

R. – Muito interessante, podemos dizer que esse sector corresponde a cerca de 40% a 50% da nossa facturação.

**Q. – Este sector tem sido o responsável pelo desenvolvimento da empresa?**

R. – Sem duvida.

**Q. – A empresa opera só em Portugal?**

R. – Neste momento temos a noção de que a internacionalização é necessária. Ter alguma estratégia e algum peso para poder para ir por exemplo para o Norte de África onde estamos já neste momento.

Criamos sinergia com outras empresas e fizemos um núcleo de empresas com diversas vertentes para não criar conflitos de interesses para que cada estrutura sabe o que vai fazer.

**Q. – Que empresas são membros deste núcleo?**

R. – Empresas de projectos de rodovias, de cartografia, de ambiente, de tráfego, de arquitectura.

**Q. – Com este núcleo de empresas conquistam a internacionalização. Que mercados querem conquistar**

R. – Norte de África, PALPOS e também os países que foram recentemente integrados na União Europeia. Nós já estamos a trabalhar na Argélia e já temos um escritório para que possamos ter autonomia jurídica neste país.

**Q. – Quantas empresas formam o Grupo NIT?**

R. – O grupo é formado por 10 empresas.

**Q. – Tem estudado a possibilidade de parcerias com empresas espanholas para entrar em outros mercados?**

R. – Não, eventualmente alguma das empresas que fazem parte do NIT poderá ter, nós Geocontrol não temos nenhuma parceria com empresas espanholas.

**Q. – Acredita que faz sentido pensar numa parceria com empresas espanholas para ir para o mercado angolano?**

R. – Acredito que sim. O nosso tecido empresarial tem algumas dificuldades em penetrar sozinho, daí a perspectiva de criar parcerias que possam ser uma mais valia para a penetração desses mercados. Temos consciência que é um pouco difícil para uma empresa sem meios. Quem é que vai dar um grande projecto a uma pequena empresa? Se houver uma conjugação entre 2 ou 3 empresas, já formam uma media a grande empresa.

**Q. – Angola é um mercado de oportunidades?**

R. – Nós pensamos que sim. Eu estive há 2 anos em Angola a fazer uma perspectiva de mercado, sei que desde há 2 anos para cá o mercado evoluiu bastante. Há colegas meus que estão no mercado angolano e que acham que é um mercado com grande potencial. Em Angola está tudo praticamente por fazer, claro que existem alguns riscos, mas pensamos que é uma situação que deve merecer a nossa atenção.

**Q. – No mercado português ainda existem oportunidades de mercado?**

R. – No que se reporta à geotecnia a Geocontrole teve a sorte de ter grande parte do mercado português, o que quer dizer que esteve na generalidade das grandes obras realizadas neste país. Prevê-se para 2009 o início da nova travessia (ponte) do Tejo. Hoje estamos no novo futuro aeroporto de Alcochete (perto de Lisboa), temos estado associados aos grandes empreendimentos, também estamos no TGV.

**Q. – Nos novos projectos em Portugal como o TGV ou o novo aeroporto, as empresas espanholas são potenciais concorrentes ou parcerias?**

R. – Não as vemos como concorrentes, com a globalização isso acabou, as coisas tem de ser vistas como uma prestativa de parceria. Penso que é possível haver entendimento, haver parcerias que sejam benéficas para ambas as partes.

**Q. – Tem tido alguns contactos por parte de empresas espanholas para estes projectos?**

R. – Não, o contacto que tenho tido com empresas espanholas são no sentido de fornecimento de equipamento.

**Q. – Trabalhar com empresas espanholas é diferente do que trabalhar com empresas portuguesas?**

R. – Não, hoje já não, há uns anos atrás existia, o nível de exigência das empresas espanholas era superior. Actualmente as exigências estão perfeitamente niveladas entre empresas espanholas e portuguesas. Por exemplo a Galp tem o mesmo nível de exigências que a Repsol.

**Q. – Quais os objectivos para a empresa para os próximos 5 anos?**

R. – Isto é uma empresa familiar e tenho 2 filhos aqui a trabalhar comigo, aquilo que pretendo é a continuidade da empresa com crescimento. Nós fizemos um investimento significativo, adquirimos este bloco todo onde nos encontramos. A parte do sector que chamamos a obra geotécnica poderá haver uma diminuição nos trabalhos em geotecnia, mas a obra geotécnica estamos convencidos que vai continuar a manter-se ou mesmo aumentar. O que prevejo é que a Geo Controle dentro de 5 anos tenha um aumento de facturação para os 50 milhões de euros. Nós temos a noção de que temos algumas condições para superar esta crise e não podemos de forma nenhuma parar, temos que ir à luta.