

Entrevista com Tecniquitel

Rangel Gomes

Director Geral

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – Quais as origens da empresa?

R. – A empresa foi fundada há 30 anos em 1977, surgiu no seguimento de uma empresa que tínhamos em Moçambique. Quando viemos para Portugal decidimos montar uma empresa na área da segurança e temos vindo a evoluir, em 2006 mudamo-nos para a Abrunheira. Temos vindo a evoluir sempre na área da segurança.

Q. – Como tem evoluído a área da segurança em Portugal?

R. – Tem mudado substancialmente em termos qualitativos e em termos quantitativos. Primeiro com a legislação após a adesão de Portugal a Europa colocou a necessidade em termos laborais a protecção das pessoas, a protecção do ambiente. As mudanças foram muito fortes. Hoje a segurança é a condição para se fazer qualquer coisa em diversos ambientes como o industrial a construção civil entre outros, onde existem pessoas é importante garantir a segurança dessas pessoas. Nós temos 3 sectores de actividade dentro da segurança, um de instalações fixas, outro de combate aos incêndios e o terceiro de protecção ocupacional e saúde ocupacional. As alterações tem sido profundas sobretudo em termos qualitativos, o nível dos equipamentos subiu o nível de exigência dos clientes também subiu, as empresas hoje tem sectores organizados de segurança.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – A Tecniquitel tem instalações na Abrunheira, temos um escritório em Sines, estamos no Porto através de uma empresa que é nossa associada e a Tecniquitel detêm 50% em Luanda através de uma parceria. Em Lisboa facturamos 7 milhões de euros, o Porto tem aproximadamente 3 milhões de euros. A nossa evolução na segurança tem sido na formação, aproveitamos alguns fundos europeus disponíveis para a formação dentro da área da segurança fizemos uma academia que tem por objectivo fazer formação na área industrial.

Q. – Existe uma boa adesão na academia?

R. – Sim, não adianta comprar os equipamentos que não soubermos como os utilizarmos. A formação é um centro de negócio que tem como objectivo ser rentável e dar lucros e alavanca muito as vendas. A formação rentabiliza por duas vias, uma na formação em si a outra a proporcionar vendas com equipamentos com qualidade.

Q. – Entrar no mercado angolano tem sido difícil?

R. – Para nós não tem sido difícil porque optamos pela parceria. Escolhemos a parceria porque é uma empresa de direito angolana com alguma dimensão (o dono da empresa é um Eng. português), tem 150 empregados, nós decidimos em parceria abrir um departamento de segurança industrial dentro da empresa. Esta parceria iniciou-se há 7 anos. Temos vindo a diversificar os alvos em Angola. A operação em Angola e muito cara porque há poucas condições. A economia Angola há pouco tempo atrás crescia a 29% ao ano, há de facto grandes investimentos que estão a ser feitos em Angola nomeadamente na indústria petrolífera. O mercado é tipicamente americano porque existe muitas empresas americanas associadas a Sonangol. Nós em Angola neste momento vendemos cerca de 2 milhões de dólares.

Q. – O mercado ibérico faz parte dos objectivos da empresa?

R. – Dificilmente, nós somos uma empresa trading, compramos para vender a alguém, juntamos a isto o nosso saber dos produtos. Os nossos direitos de venda são exclusivamente em Portugal, em Espanha haverá outras empresas com as mesmas representações que nós temos. O que pensamos em relação a península ibérica, eventualmente através da Dräger.

Q. – Draga é o maior fornecedor da empresa?

R. – Não é o maior mas é o que mais potencial tem. A Draga tem um porte fólho completo. Para a nossa acção em Portugal a Dräger é importante porque origina vendas, há coisas que nós vendemos porque também vendemos Dräger. A Tecniquitel está vocacionada para o mercado nacional e Angola.

Q. – Alem de Angola existe algum outro mercado africano que possa ser considerado?

R. – Não me parece. Moçambique é dominado pelos sul-africanos e dificilmente conseguiríamos entrar e não tem potencia, Cabo Verde é um mercado muito pequeno. Podemos vender episodicamente são coisas pontuais, não são países que nos interessem.

Q. – Dentro de 5 anos onde gostaria de ver posicionada a empresa?

R. – Em Angola vamos seguir a mesma politica. O que vamos fazer em Portugal é fazer uma viragem e passarmos a ser um prestador de serviços na área do projecto, na área da instalação de equipamentos feitos. A nossa tendência vai ser virar-nos e começarmos a projectar enquanto projectistas de segurança apresentar soluções e prestarmos serviços não só através da formação como também nas instalações. Deixamos de ser uma trading pura e passarmos a ser uma empresa de engenharia. Este é o projecto que existe que vai começar este ano e julgo que dentro de 2 anos estaremos nesta área.