

*Entrevista com FIB Construção SA*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Fernando Bagulho*

*Presidente do Conselho de Administração*

*Quality Media Press - Como qualifica Braga em relação a outras autarquias?*

R. - Daquilo que eu conheço Braga é uma excepção relativamente a todas as outras câmaras que eu conheço. O dinamismo e a proximidade com que executa um projecto, normalmente, o tempo que demora para nós empresários são bastante aceitável, não existe falta de comunicação, as pessoas estão muito acessíveis. Braga é uma câmara muito aberta que tem um bom relacionamento com os empresários de uma forma sempre muito produtiva. Uma prova do empenho da câmara é o desenvolvimento que Braga tem tido nos últimos anos, nomeadamente no sector da construção.

*Q. - No norte de Portugal também se sente a crise no sector como acontece no resto do país?*

R. - Aqui é igual ou pior. No norte do país nos últimos anos o sector da construção civil também abrandou bastante. O que as empresa da construção fizeram foi construir aquilo que não existia, existiu uma implementação forte das empresas de Braga e Minho a nível nacional.

*Q. - Como a FIB se tem conseguido manter neste período de crise económica?*

R. - Pela nossa maneira de abordar o negócio, nós temos tido sempre bons resultados. Uma das filosofias da empresa passa pela fidelização dos nossos clientes. Nós criamos uma empatia com o cliente e tentamos levar o cliente de um empreendimento para outro. Nós não andamos a concorrer muito para obras públicas, a nossa postura é acompanhar os projectos dos nossos clientes desde o início. Isto é, nós damos todos os feed back aos nossos clientes quando querem desenvolver os seus negócios, fazemos estudos de investimento, estudamos os projectos juntamente com os gabinetes projectistas. Nós acompanhamos os projectos desde o início e temos logo uma palavra a dizer quando se avança com o projecto. Fazemos um estudo da actividade económica do projecto e informamos o cliente qual o valor do projecto e qual o custo do mesmo sem que o projecto chegue ao fim com valores inviáveis. O que nós costumamos fazer é definir um orçamento, garantimos o valor da obra e desenvolvemos todos os projectos da especialidade com o projectista. Esta forma de trabalhar permite-nos trabalhar obras com uma antecedência de 2 anos, ou seja, neste momento estou a preparar obras para começar em 2007. A nossa filosofia tem sido esta, ajudamos os nossos clientes a

desenvolver projectos onde podemos garantir o preço, a qualidade e garantimos a sua conclusão. Temos clientes de excelência que sabem muito bem aquilo que querem.

*Q. - Qual o volume de vendas da empresa?*

R. - Nós temos crescido em patamares. A empresa é relativamente nova, tem 9 anos de existência. Temos picos de crescimento. A minha politica tem sido crescer durante 1 ou 2 anos depois estabilizar. Neste momento estamos em crescimento passamos de 22 milhões e meio de euros (em 2005) para uma facturação garantida de 28 milhões de euros em 2006. Isto é possível devido a nossa carteira de clientes consolidada. Neste momento 80% do meu volume da facturação é em Lisboa.

*Q. - A internacionalização está nos planos da empresa?*

R. - O mercado ibérico ao nível da internacionalização, julgo que podia ir por ai numa situação de parceria com uma empresa espanhola. Só me interessaria partir para Espanha se tivesse uma concessão ou parceria com uma empresa que já estivesse implantada em Espanha. Em Portugal temos empresas do sector da construção muito boas, com altos índices de qualidade e daquilo que conheço na Europa não se faz melhor. O que se construí hoje em Portugal a nível da habitação eu considera que está muito acima do que é construído fora de Portugal. Eu admito ter uma empresa espanhola com a dimensão da minha ou superior numa experiência piloto. Ao nível da internacionalização estamos a estudar a possibilidade de ir para a Polónia. Neste momento vou colocar duas pessoas na Polónia para fazer um levantamento do mercado ao nível de preços, condições de trabalho, porque já temos indicação de um dos nossos melhores clientes que estava interessado em construir na Polónia. Outra possibilidade é ir para Angola, mas ainda não estou muito preparado para avançar. Do conhecimento que tenho para ir para Angola são necessário muito investimento e muita antecipação para preparar o projecto.

*Q. - Onde prevê que exista crescimento a longo prazo?*

R. - Nós continuamos a apostar em segmentos de mercado a curto e médio prazo no sector da habitação. O Algarve também é uma aposta nossa. Eu continuo a acreditar que o Algarve é um excelente ponto para desenvolver na área turística, tanto ao nível da construção como da reconstrução de espaços. Tenho conhecimento de alguns projectos em que se está a requalificar, inclusivamente a demolir zonas e fazer a requalificação desses espaços. O Algarve é uma zona a apostar, Lisboa ainda tem alguns nichos de mercado para a construção de mais

habitação. No norte a habitação está muito limitada. Prevejo que dentro de 2 a 3 anos as empresas tem de apostar na internacionalização.

*Q. - Como se pode explicar que grande número de empresas portuguesas estão a progredir nos seus negócios, mas em contrapartida a economia portuguesa está a passar por um período menos bom?*

R. - É uma realidade que um grande número de empresas está a progredir, mas que a economia do país não está muito bem. Se recuarmos 5 anos, existia um grande número de pequenas empresas no mercado, o nível de exigência tanto dos cliente como da legislação não era tão fortes. Actualmente as empresas tem vindo a profissionalizar-se e conseguiram subsistir, passam de uma linha baixa para uma linha alta, através do investimento e dos recursos humanos ou mesmo comerciais, todas as outras ficaram para trás e algumas tiveram de fechar por falta de meios. As empresas que ficaram no mercado actual foram aquelas que investiram fortemente na própria empresa, na modernização do equipamento, na imagem de marca, na formação dos recursos humanos, na profissionalização, na área da qualidade. Isto não aconteceu só na construção civil também aconteceu noutras áreas de negócio como por exemplo o sector têxtil.