

*Entrevista com SPIE Portugal*

*Freitas da Silva*

*Administrador*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - quais as particularidades desta filial em Portugal?*

R. - Aqui em Portugal estamos adaptados ao mercado. É um pouco diferente do mercado francês. Nós aqui temos uma posição que queremos ocupar em termos multidisciplinar, queremos ser na área técnica o que a construção civil é na área da construção, ou seja queremos ser os empreiteiros gerais da área das instalações técnicas. Portanto, cobrimos aqui todo o leque que é considerado instalação técnica. Temos um mercado que atravessa os diversos sectores, a industria, as infra-estruturas, com incidências diferentes do que tem a nossa casa mãe. A casa mãe é uma empresa de nascença multidisciplinar, mas as incidências em cada um dos mercados são diferentes. Há aqui uma adaptação a cada mercado.

*Q. - Como tem passado estes anos difíceis perante uma economia complicada que Portugal atravessa?*

R. - Nós temos acompanhado o problema, tem havido uma retracção na área da construção civil, como empresa dinâmica que somos temos feito sistematicamente um esforço de adaptação e procuramos os mercados emergentes ou com uma dinâmica diferente. Ou seja, tivemos de facto nos últimos 2 a 3 anos que nos afastar um pouco da crise para sobreviver e manter os nossos objectivos.

*Q. - Pode dar-nos um exemplo de mercados emergentes onde estão a entrar?*

R. - Há situações em Portugal que tem tido um dinamismo completamente oposto ao da recessão. Na área industria, ou nalguns nichos na área da industria, como na área da farmacêutica onde decidimos ter uma posição forte. Investimos imenso nessa área e fizemo-la crescer, há outras áreas de mercado com um crescimento claro como por exemplo na área do ambiente.

*Q. - Como se está a adaptar a empresa numa integração ibérica?*

R. - Nós temos uma relação muito próxima quer com a casa mãe, quer com os nossos colegas espanhóis e isso têm-nos permitido ter uma visão mais detalhada e correcta do que é o mercado espanhol e do que será as oportunidades em Espanha. Não é fácil para uma multinacional plantar-se em Espanha. Foi mais fácil a implantação em Portugal, em Espanha sentimos uma necessidade de partir praticamente do 0. A implantação da casa mãe em outros países passa sempre por uma aquisição e depois a partir daí o seu desenvolvimento. Foi o que aconteceu em Espanha, foi o que fizeram em Portugal e o arranque dessa situação teve momentos diferentes tanto em Portugal como em Espanha. Em Portugal este grupo já está a cerca de 15 anos em Espanha vai fazer 2 anos.

*Q. - Sentem que a economia portuguesa está no bom caminho para uma breve recuperação?*

R. - Eu diria que está no sentido em que começa a existir no mercado uma movimentação diferente e digo que não está porque essas movimentações não estão a ser concretizadas. Isto quer dizer que as empresas estão a ser solicitadas e estão a tentar corresponder a quantidade de solicitações que são de investimentos importantes de desenvolvimento, mas a decisão efectiva de arrancar, de iniciar esses processos está com um atraso enorme. Existe o conceito, existe a ideia, mas não está a ser concretizada. Há movimentação do mercado para se posicionar nesses projectos, mas não há a concretização desses projectos e estamos a viver um pouco na esperança de que aconteçam.

R. - Podemos sintetizar esta questão da seguinte forma: a economia portuguesa depende ainda do investimento público nas infra-estruturas, que tem um peso significativo. O que verificamos hoje é que os investimentos públicos estão parados, significa que o relançar da economia ainda não é já. Começa a dar os primeiros sinais, mas em contrapartida verificamos alguma dinâmica dos investimentos privados. Entre a dinâmica dos investimentos e a realização dos mesmos está um tempo muito grande, designadamente na saúde e na hotelaria. Diariamente fala-se que há movimentações para alguns dos grandes projectos, mas a sua concretização arrasta-se no tempo. A economia está na meta de partida mas nunca mais arranca. Nós sabemos que a economia portuguesa pela fragilidade que tem vai demorar mais que outros países da Europa.

*Q. - Quais as expectativas para terminar 2006?*

R. - Nós vamos estar em cima dos nossos objectivos, não conseguimos ultrapassar. Vamos atingir os objectivos com mudanças que fizemos atempadamente e importantes. Fizemos uma focalização na área da indústria farmacêutica e no ambiente. Tivemos que investir forte,

fomos para Angola, só assim é que conseguimos estas nossas situações e atingir minimamente os objectivos.

*Q. - Qual o volume de facturação da empresa para o final de 2006?*

R. - A facturação é de 45 milhões de euros.

R. - Há um factor importante que é de salientar, que é a mudança estratégica na selectividade de clientes e de mercado. A crise ou recessão da economia portuguesa leva a uma redução nos preços, logo com quebra das margens de lucro a nível de todos os sectores, para nós é sempre uma atitude perigosa a de nos manter lá. O que fizemos em 2006 e vamos continuar em 2007 e 2008 é ser mais selectivo, mais objectivos em relação aos mercados e clientes onde estamos.

*Q. - O que atrai no mercado angolano e nos outros países dos Palop's? Que oportunidades de mercado existem?*

R. - Em Angola não é fácil de entrar. Neste momento já tem uma grande concorrência, podemos dizer que praticamente todas as empresas portuguesas já estão em Angola. À verdade é que em Angola há tudo para se fazer, é um país que tem 14 vezes a dimensão de Portugal. Há em todos os sectores de mercado muito trabalho, tem que haver um investimento correspondente. Penso que o desenvolvimento de Africa vai ser crucial para alguma estabilidade económica da Europa. No caso de Angola as empresas portuguesas vão ter um campo de acção e trabalho para produzir que não tem em Portugal e que vai permitir algumas situações de equilíbrio que foi exactamente o que procuravam. Não é fácil entrar e para entrar é preciso investir. Entrar em Angola significa investir bastante porque neste momento tem condições muito difíceis, não há casa é necessário alugar as pessoas, é preciso alimentação, etc., tudo isso é extremamente caro. É um país que tem um potencial enorme e que tem uma vontade política e económica de crescer e está a fazer um planeamento de todos os seus investimentos que todas as empresas portuguesas estão a seguir atentamente. Há varias países a investir de fora da Europa como a china, há uma concorrência fortíssima em Angola e Portugal só tem de tentar fazer melhor.

*Q. - O estado português tem estado a ajudar as empresas no investimento em Angola?*

R. - Se compararmos ao esforço de outros países eu diria que não está.

*Q. - Em Angola a vossa empresa já tem algum projecto concreto ou está numa fase de estudo?*

R. - Temos mesmo projectos concretos. Temos um volume de negócios na ordem dos 7 milhões e meio de dólares que é um começo estamos há meia dúzia de meses em Angola. A situação oficial da nossa sucursal está aberta que são passos obrigatórios que se tem de dar, mas já iniciamos a nossa dinâmica com uma equipa razoável deslocada.

*Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos anos?*

R. - A perspectiva que temos é termos um crescimento, não só numa componente interna mas fundamentalmente numa componente externa. Em determinadas áreas de actividade nos vão permitir um posicionamento regional mais forte. Queremos cobrir o país, temos uma delegação no norte do país, outra junto a Lisboa e outra no Algarve. Este conjunto de actividades multi-tecnicas e serviços de manutenção que cobrem quase todo o país, queremos ter a cobertura do país inteiro e com uma politica próxima do cliente. É este o panorama que o cliente vai encontrar numa empresa que cresceu, que se dinamizou neste sentido.

*Q. - Existe algum comentário adicional que pretenda acrescentar?*

R. - Nós temos colaborado e há realmente colaborações que devem ser dinamizadas. Eu julgo que Espanha tem um grande potencial, nós inter-ajudamo-nos mesmo a nível de alguns sectores de mercado que são mais europeus, fazemos algumas coisas mais especiais na área de mecânica onde temos uma grande troca de opiniões e de ajuda. Portugal tem que ter um estado que apoie e que seja mais dinâmico das suas empresas e que apoie os empresários. O estado é o pior exemplo que pode existir na área empresarial, não apoia, é um péssimo cliente, paga tarde, provoca situações terríveis de tesouraria na maioria das empresas. O estado tem que ter um papel dinamizador não digo protector, mas sim dinamizador dentro das empresas.