

## Entrevista com CJR Empeiteiros SA

Miguel Rodrigues

Administrador

[www.cjr.pt](http://www.cjr.pt)

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA/EXPRESSO

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da CJR e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press - Este local é recente?

R. - Mudamos de sede há 3 anos. Estávamos numa sede muito pequena, tivemos necessidade de juntar todas as partes da empresa como a central, a oficina, a parte de equipamento, etc., então mudamos para este espaço que já tem bastante dimensão.

Q. - Quantos funcionários têm esta empresa? Qual o volume de negócios?

R. Tem 115 funcionários e com uma facturação de cerca de 12 milhões de euros.

Q. - Que é o responsável máximo desta empresa?

R. - Temos o meu pai que é o presidente de administração. A nível executivo sou eu e o meu irmão, temos o trabalho dividido.

Q. - Qual a forma de estar desta empresa no ramo da construção civil que a diferencia das outras existentes no mercado?

R. - Esta é uma empresa antiga, fundada pelo meu pai. É uma empresa que sempre teve um crescimento sólido e sustentado, tenta fidelizar os clientes e gere áreas de negócio que sejam de alguma forma inovadoras. Uma prova de inovação foi há cerca de 3 anos atrás que iniciamos a construção de parques eólicos. Temos dedicado uma grande parte da nossa facturação a esse segmento no sector da construção. Em Portugal estivemos envolvidos nos maiores projectos de energia eólica. Procuramos ter parcerias na parte de construção e fazer trabalhos para os principais fabricantes que estão aqui em Portugal. Não conseguimos trabalhar com todos, mas temos bastantes que nos garantem uma boa facturação nesse segmento de mercado. A parte desse segmento a empresa trabalha em vias de comunicação, estradas (onde temos o central de tapete, equipamentos para britagens), nas infra-estruturas a introdução de tubagens, abastecimentos de água, etc.

Q. - Qual a experiência que a empresa tem de trabalhar no estrangeiro?

R. - Estamos neste momento com um projecto na Republica Dominicana, um parque eólico. Estamos também a concorrer para umas obras na Polónia.

Q. - No estrangeiro trabalham sozinhos ou tem algumas parcerias?

R. - Normalmente trabalhamos sempre para os fabricantes de geradores. Nós entramos como subempreiteiros para fazer a parte da construção civil dos parques.

Q. - Acredita que é uma boa oportunidade de negócio em Portugal a energia eólica?

R. - É sempre uma quantificação muito difícil, falasse em valor diferentes e sempre muito grandes. Fala-se em Mega Watts, sabe-se que nunca é uma potência estática uma vez que as necessidades de energia vão sendo sempre crescentes.

Q. - Com o impulso que estado está a dar à energia eólica é suficiente para colocar Portugal numa boa posição?

R. - Há muito trabalho que tem que ser feito, não só na energia eólica como também na energia solar. Há um conjunto de alterações que é necessário fazer para incrementar e implantar a utilização das energias alternativas.

Q. - Como avalia a entrada em Portugal de empresas espanholas interessadas nestes projectos?

R. - No sector da construção, Portugal tem assistido à entrada de muitas empresas espanholas. Vejo que as empresas espanholas são bem aceites em Portugal. Noto é alguma dificuldade de empresas portuguesas trabalharem em Espanha.

Q. - A empresa tem tentado entrar no mercado espanhol?

R. - Temos tentado algumas abordagens tímidas no mercado espanhol. Vamos fazer mais abordagens ao mercado espanhol sobretudo na parte eólica e com mais insistência. Conheço o caso de alguns colegas na construção de estradas que tem tentado ir para o mercado espanhol e tem sido um pouco difícil a sua entrada. Em Espanha há uma dupla protecção às empresas espanholas, primeiro a nível nacional e depois a nível de províncias. Sei que esta situação está a mudar, mas de momento está-se a sentir essa dificuldade.

Q. - Como estão a pensar entrar no mercado espanhol no sector da energia eólica? Com alguma parceria?

R. - Primeiro passa por fazer uma abordagem aos clientes, e os clientes serão os fabricantes de geradores. Verificar a sua reacção por ser uma empresa portuguesa mas que tem experiência e a partir daí definir qual a melhor actuação, ou construir uma empresa de raiz espanhola, ou através de uma parceria com uma empresa espanhola.

Q. - Neste momento notasse alguma melhoria na economia portuguesa?

R. - É muito difícil dizer-se que o pior da crise já ter passado. Vamos ter eleições dentro de 2 anos, o sector da construção anima sempre em épocas eleitorais, tenho muito receio o pós eleições. Neste momento toda a legislação aperta e aponta para uma contenção de custos e tenho receio que essa contenção venha afectar de uma forma muito grave o sector da construção. Nós empresa estamos a crescer, mesmo com esta crise temos conseguido fidelizar clientes, temos no mercado uma postura seria. Também não deixamos de ver outros mercados como foi falado da polónia, outros mercados interessantes é o caso de Moçambique, de Angola.

Q. - Actualmente Angola tem muitas oportunidades de mercado em varias áreas. Qual o interesse deste mercado para esta empresa?

R. - Angola surge no mercado da construção como o colmatar de uma crise que está implantada em Portugal. As empresas procuram mercados alternativos, a língua aqui funciona como uma grande vantagem. A nossa empresa não tem muita dimensão para "atacar" em muitos mercados ao mesmo tempo.

Q. - Quais os países prioritários em que a empresa quer apostar?

R. - A empresa separa-se em duas vertentes, a eólica e a de obras públicas. Na parte de obras públicas estamos a analisar Moçambique numa vertente imobiliária, Angola surgira numa parte de montar estrutura. A Polónia e a Republica Dominicana surgem como projectos, não nos fixamos no local, só executamos a obra e voltamos de novo para Portugal. A vertente eólica é vista como uma vertente de projectos que surgem.

Q. - Como gostaria de ver a empresa dentro de 5 anos?

R. - Passa pela diversificação de que é esta empresa, não só as obras públicas, passa talvez em ter a empresa no mesmo volume de facturação e tentar diversificar as áreas de actuação de forma consolidada.

Q. - Qual o significado de mercado ibérico para a empresa?

R. - Espanha tem uma força muito diferente do que tem Portugal dado à sua dimensão e à sua velocidade. Espanha é um país que tem mais velocidade, a sua dimensão é maior o mercado é maior, vem buscar o mercado português, o

que me parece normal. Portugal devido à sua dimensão tem mais dificuldade em entrar no mercado espanhol. Não sei até que ponto é que o mercado ibérico poderá ser um sucesso para Portugal, tenho alguma dificuldade de ver as empresas portuguesas bem implementadas em Espanha.

Q. - Como vê o futuro da economia portuguesa?

R. - O futuro da economia depende muito de todos os portugueses. A economia portuguesa tem que mudar, é necessário uma união política maior para poder desenvolver o país. É necessário fazer um estudo aprofundado a todos os procedimentos que o estado tem e alterá-los para que exista menos gastos e mais profissionalismo. Um bom exemplo na área da construção, o sector está em crise, Angola é um mercado que as empresas de construção mais tem sido apoiadas, o importante não é dar o mercado as empresas mas sim aconselhar qual a melhor forma de progredir com os investimentos no estrangeiro. Os portugueses também têm que gostar um pouco mais de Portugal, serem mais patriotas.