

Entrevista com Civigal

Joaquim Pedro

Presidente

Situada em Torres Vedras (Reg. Centro)

www.civigal.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 Civigal 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 – descreva-nos o Grupo Civigal?

R. - Civigal embora seja uma empresa com 25 anos, não é uma empresa antiga, é uma empresa jovem, de gente jovem com uma faixa etária bastante nova, com um espírito muito dinâmico. O que pretendemos é uma empresa com uma imagem e uma dinâmica jovem. Penso que as empresas tem que ter esse dinamismo e agressividade caso contrario ficam ultrapassadas completamente.

Q. - Qual a importância do sector da construção e as novos mercados que estão e entrar?

R. - O início da Civigal foi na área da construção em 1982. Por necessidade de diversificar os negócios entramos na área do ambiente com a Ambimais, na área do aluguer de equipamento que é a Civirent, temos outra empresa que é a Civifundo dedicada ao sector imobiliário. Existe outra área que pensamos entrar muito em breve que é o do turismo. Hoje em dia penso que a única forma de sustentar uma empresa é com a diversificação das áreas de negócio.

Q. - Qual o volume de facturação prevista para o ano de 2007?

R. - Este ano na Civigal Construções esperamos atingir entre os 20 e os 25 milhões de euros.

Q. - Qual é o segredo para continuar activa e em crescimento?

R. - Acreditar e muito boa vontade. São as necessidades que nos faz entrar noutros negócios. O nosso objectivo é mantermo-nos neste volume de facturação. Nós para crescermos temos que aumentar estruturas e depois o mercado não é compatível, corremos o risco de numa oportunidades crescer e no ano a seguir não termos condições para sustentar a estrutura que criamos.

Q. - Das novas áreas de negocio qual a que pode ser mais promissória?

R. - As áreas do ambiente e turismo. Acho que são duas áreas completamente diferentes mas que se completam. O

turismo tem um potencial muito grande, o ambiente é mais limitado. Na área do ambiente depois de se criarem aquelas condições não passa do que já está feito a seguir é só manutenção, no turismo é sempre a crescer porque se nós queremos criar um país com boas condições turísticas e ter uma boa oferta podemos crescer todos os anos em termos de turista. Se nós crescermos o país em termos de turismo logo cresce em infra-estruturas, é um mercado ainda muito em aberto.

Q. - Estar localizado em Torres Vedras (no centro do país) é uma vantagem competitiva?

R. - Eu penso que pode ser uma vantagem dada a proximidade que tem de Lisboa onde é o centro dos negócios.

Q. - A empresa tem sido afectada com a entrada de empresas espanholas no mercado?

R. - Não somos afectados pelas empresas espanholas mas sim pela situação do mercado. O mercado é escasso para a quantidade de empresas que temos no país.

Q. - Já teve alguma parceria com alguma empresa espanhola?

R. - Não, nunca trabalhamos mas estamos abertos para essa possibilidade.

Q. - Tem tido alguma oportunidade para fazer algum projecto em Espanha?

R. - Não nunca tivemos essa oportunidade, mas também nunca a procuramos. Focalizamo-nos noutros mercado e Espanha é um mercado difícil de entrar. Para se entrar em Espanha tem que ser com uma parceria.

Q. - O mercado angolano no sector da construção é muito procurado. Tem algum projecto para os Palop's (*países de expresión oficial portuguesa: Angola, Mozambique, casbo Verde ...*)?

R. - Em Angola já estamos no mercado com uma empresa local. No mercado africano estamos em dois países, Cabo Verde e em Angola. Os dois países africanos têm mercados completamente diferentes.

Q. - Acha que há sinais de recuperação da economia portuguesa?

R. - A crise ainda não foi ultrapassada e suponho que não vai ser ultrapassada tão breve. Não há sinais indicadores nesse sentido. A realidade é que ainda continuamos a ver empresas que fecham, não existe poder de compra, as famílias estão em dificuldades financeiras. Não prevejo melhorias a curto prazo.

Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?

R. - Dentro dos nossos objectivos era ter dentro do nosso país ter uma economia mais forte, mais alargado para poder crescer com segurança de forma sustentada. Na área internacional está a nossa grande aposta. Penso que neste momento o caminho das empresas portuguesas é a internacionalização porque depender do mercado interno vão ter muita dificuldade de sobreviver. Como objectivo é acreditar no país, atingir os números a que nós nos propomos.

Q. - Tem algum comentário a acrescentar a esta entrevista?

R. - Nós somos uma empresa de gente jovem, dinâmica e que estamos sempre disponíveis a novas oportunidades e parcerias que nos possam propor.