

Entrevista com Tecnoprojecto Internacional SA

José Manuel Brandão

C.E.O.

www.tecnoprojecto.pt

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Ecnoprojecto 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 - Como surgiu este projecto?

R. - Eu fui o fundador da empresa com mais dois sócios em 1986. A ideia que deu origem a este projecto foi criar uma empresa que não fosse uma copia das empresas que já existiam, para trabalhar no sector industrial com uma flexibilidade, uma posição e atitude no mercado diferente do que era diferente existirem nas empresas. A ideia base que levou à criação da empresa teve algum sucesso.

Q. - O mercado internacional já estava programado desde o início da empresa?

R. - Não, foi algo que aconteceu vários anos depois. Inicialmente começamos só com o mercado nacional, mais tarde pensamos na internacionalização e a nossa primeira experiência foi em Marrocos. Não correu muito bem, Marrocos na altura tinha um mercado muito fechado e houve uma má escolha do parceiro local. Em Marrocos estivemos cerca de 2 anos. Depois passaram-se alguns anos sem termos exportação.

Entretanto a empresa no mercado nacional foi crescendo, e em 1998 voltamos a pensar novamente na internacionalização.

Q. - Quando começaram novamente no mercado da internacionalização, quais os mercados escolhidos?

R. - Um mercado onde tentamos uma aproximação foi a Espanha. A melhor forma e a mais fácil de entrar noutros mercados é através de um parceiro que nos ajudasse.

Q. - Acredita que a entrada no mercado exterior tem que ser feita através de parceiros?

R. - Nem sempre, mas para determinados mercado é essencial. Na altura vendi uma parte da empresa a uma multinacional e começamos a entrar no projecto dessa empresa, estes foram os primeiros passos da internacionalização da empresa.

Q. - Quais os mercados por onde iniciaram?

R. - Um dos primeiros mercados foi em Angola, depois a Rússia, Cabo Verde, França. Em 2003 a multinacional foi comprada por um grupo italiano ENI, que depois vendeu a uma parte das suas acções desta empresa a um grupo angolano.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A previsão para 2007 é de 22 milhões de euros, o mercado estrangeiro vai ser de 65%/70% da facturação. O

negócio em Angola representa aproximadamente 11 milhões de euros.

Q. - Como tem sido a experiência com o mercado espanhol?

R. - A nossa experiência recente em Espanha foi na Repsol na Corunha e em Huelva num parque de gás natural. Na Corunha o trabalho decorreu como se estivéssemos em casa, em Huelva já foi um pouco mais complicado mas que acabou por correr bem. Neste momento temos um projecto a decorrer em Espanha nas Astúrias, que vai durar até Abril/Maio do próximo ano. Estamos a fazer algumas tentativas em Espanha, temos algumas propostas. Em Angola estamos sozinhos no mercado assim como na Roménia, França, em Espanha já é diferente, podemos ter algum sucesso nalguns projectos actuando sozinhos, mas ter uma actividade permanente a desenvolver-se é obrigatório procurar um parceiro. Acho que o mercado espanhol é um mercado fechado.

Q. - O mercado angolano é uma oportunidade?

R. - Na nossa área em Angola sente-se a presença de grandes empresas espanholas principalmente na área da energia. É um sector em que também nos encontramos mas que não é o nosso objectivo principal. Em Angola o nosso objectivo principal é o gás e aqui não temos notado uma grande presença das empresas espanholas. Julgo que para determinados projectos uma conjugação de esforços que é válida e essencial.

Q. - Acredita que a economia angolana vai continuar a desenvolver-se?

R. - Acho que nos próximos 5 anos vai continuar. Mesmo que alguns sectores tenham um crescimento menos acentuado o sector da agricultura vai continuar a desenvolver-se muito bem. É um país com grandes recursos naturais.

Q. - Qual a importância do mercado angolano na empresa? Vai continuar em fase de crescimento?

R. - Nós sabemos que o mercado em Angola vai continuar a crescer e nós também a curto/médio prazo, mas não vamos investir todos os nossos recursos em Angola. Achamos que o mercado francês é um mercado interessante, a Roménia também. Ou seja temos outros projectos para além do Angola. Na Rússia trabalhamos há 10 anos. Nós procuramos a diversificação de mercados, o risco conjuntural é menor do que se dependermos só de um mercado.

Q. - O mercado ibérico está nos projectos da empresa?

R. - Sim, somos uma empresa portuguesa, os nossos quadros em grande parte são portugueses e formados cá. Teremos sempre uma presença em Portugal, já representou 100% actualmente representa cerca de 30%. Em Portugal queremos estabilizar o nosso mercado nos 25% e continuar nesta percentagem. Dentro da política da empresa de diversificar mercados Espanha é um objectivo. Temos mercado pontuais como foi o caso do México, Irão, Síria.

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

R. - Era ter a empresa espalhada por todo o mundo, ou seja nós fossemos a casa-mae e que tivéssemos varias empresas situadas em varias partes do globo. Procurar mercados, não mercados fáceis. Nós não queremos desviarmo-nos da área que temos. Vamos continuar a apostar na formação dos técnicos. Queremos ser uma empresa reconhecida e que investe em vários mercados.