

Entrevista com Urbanitécnica Lda

Luísa Duarte

Sócia Gerente

(seduada em Portimao - Algarve)

www.urbanitecnica.pt

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

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 Urbanitecnica 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 – conte-nos um pouco da história da empresa.

R. - A Urbanitecnica nasceu em 1985. Foi constituída pelo meu pai para os filhos. Somo três irmãos e começamos a trabalhar na empresa desde essa altura.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A empresa tem uma facturação de 10 milhões de euros.

Q. - Qual as áreas de trabalho da empresa dentro do sector da construção?

R. - Trabalhamos nas obras públicas, mas a percentagem maior são com particulares nas infra-estruturas nas urbanizações e alguma construção de edifícios.

Q. - O mercado do Algarve é diferente do mercado do resto do país?

R. - Aqui no Algarve temos essencialmente a vertente turística, os empreendimentos turísticos.

Q. - Tem-se notado a crise económica?

R. - Sim mas numa percentagem menor.

Q. - Qual o mercado que predomina no sector da construção?

R. - Os irlandeses e os ingleses.

Q. - Tem notado mais interesse por parte dos espanhóis nos últimos anos?

R. - Nós também temos clientes espanhóis.

Q. - Conte-nos a sua experiência com o mercado espanhol?

R. - Esta experiência é muito recente. Os espanhóis ultimamente tem estado a adquirir vários terrenos e a recrutar o trabalho das construtoras.

Q. - Qual o tipo de construção que predomina nesta zona do Algarve?

R. - **Principalmente segunda habitação para férias.**

Q. - O desenvolvimento da costa alentejana vai afectar de alguma forma o Algarve?

R. - **Eu acho que não. Acredito que vai continuar a ser um lugar privilegiado.**

Q. - Como explicaria o Algarve a um estrangeiro que não conhecesse a região?

R. - **Continua a ser um lugar seguro, é bonito, consegue-se ter num pequeno espaço estar junto à praia ou no interior.**

Q. - O preço dos terrenos tem sofrido alterações?

R. - **Não o preço tem-se mantido nos últimos anos.**

Q. - Nota-se alguma recuperação na economia portuguesa?

R. - **No meu sector e naquilo que faço tenho sentido alguma estabilidade.**

Q. - Como gostaria de ver a empresa nos próximos anos?

R. - Nós estamos a investir aqui no Algarve e também no Alentejo através de um empreendimento turístico com 200 moradias, hotel e campo de golfe. Conseguir manter uma estabilidade financeira, que haja muito trabalho. Tenho uma perspectiva optimista para o futuro da empresa.

Q. - É fácil fazer parcerias entre empresas portuguesas e espanholas?

R. - Nós nunca tivemos qualquer parceria com empresas espanholas, mas julgo que é fácil.

Q. - O que é necessário fazer ou continuar a fazer pelo futuro do turismo português?

R. - Faz falta uma boa promoção turística no estrangeiro. A imagem de Portugal deveria ser um pouco mudada. Acho que o Algarve não é bem promovido e só é feito na altura do verão. A promoção deveria ser feita ao longo do ano e não só na altura do verão porque nós temos um clima óptimo.

Q. - Quais os "clientes" principais do Algarve?

R. - Irlandeses, ingleses, espanhóis e outros e menor número.