

Entrevista com ACF - Arlindo, Correia & Filhos SA

Custódio Correia

Adminsitrador

Com **quality media press** para Expresso & El Economista

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.

**Quality Media Press** - Qual o motivo que levou a empresa a apostar mais em Angola e não no mercado espanhol?

R. - São vários factores. O factor mais relevante tem haver com o mercado angolano ser mais aliciante que o mercado espanhol. Pelo nosso conhecimento a realidade do mercado espanhol nesta altura não é muito diferente do mercado português, o mercado angolano é um mercado que promete mais. Há 3 ou 4 anos atrás ponderamos seriamente em entrar no mercado espanhol embora tenhamos encontrado muitas dificuldades para se conseguir fazer obras em Espanha. Talvez não seja tão difícil executar promoção imobiliária em Espanha mas é muito difícil construir obra pública para o mercado espanhol. As empresas espanholas protegem muito bem o seu mercado e combatem a concorrência internacional. Em Angola exige mais investimento mas a entrada é mais fácil, para além da facilidade da língua e de ser um mercado que tem muito ainda para crescer.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A empresa factura na ordem dos 150 milhões de euros.

Q. - Em Portugal já se nota algum sinal de recuperação da economia?

R. - Já se nota alguns sinais na promoção imobiliária. Já consegue executar mais contratos de promessa compra e venda e escrituras no último trimestre. Neste segundo semestre do ano já vimos melhorias, de qualquer modo nada comparado com aquilo que estávamos habituados. A economia portuguesa quer nível de obra pública quer a nível de imobiliária já se nota uma melhoria.

Q. - Quais as mais valias competitivas da empresa face ao seus concorrentes?

R. - Eu acho que na nossa empresa ainda se consegue ter um ambiente muito particular entre a parte administrativa e os técnicos, ou seja nós ainda conseguimos conhecermo-nos todos uns aos outros, ainda conseguimos criar um ambiente familiar.

Q. - Quantas pessoas integram o Grupo?

R. - No Grupo integram 300 trabalhadores, e mais uns 1000 indirectos. O nosso departamento técnico é composto por 45 engenheiros civis, reunisse facilmente.

Q. - Consegue trabalhar de igual modo no Norte ou no Sul do país?

R. - No Norte somos privilegiados porque temos aqui a sede, o estaleiro central. A empresa desde há anos atrás foi

criando aqui uma estrutura que o mercado da construção mudou muito. Ou seja hoje não haveria necessidade de ter um estaleiro central tão forte seria mais viável ter três pequenos departamentos pelo país. O que acontece neste momento? A ACF tem uma filial em Lisboa que hoje já é um mini estaleiro e tem também uma sucursal na Madeira. Para sermos competitivos no Sul do país quer na Madeira ou nos Açores obriga as empresas a criarem pólos.

Q. - Trabalhar na Galiza não seria um bom local para apostar?

R. - Não temos feito qualquer trabalho embora para nós continua a ser um alvo apetecível. Continua a ser uma opção de futuro.

Q. - Numa entrada em Espanha qual seria a opção de entrada, de forma directa?

R. - Eu penso que a forma ideal é a parceria. Da mesma forma que as empresas espanholas entram aqui penso que a forma mais rápida, mais segura de entrar em Espanha seria por parceria. O nosso objectivo passava pela entrada na promoção imobiliária e depois conseguir aos poucos entrar nas obras públicas. Neste momento é preferível esperar mais algum tempo porque o mercado imobiliário em Espanha não é muito aliciante.

Q. - Qual o tipo de trabalho que estão a fazer em Angola?

R. - O trabalho que estamos a fazer e mais privado, estamos a trabalhar para o governo de Angola. Tudo obras

particulares, quem faz essa gestão de obras é um irmão meu que está lá a tempo inteiro. Considero que a nossa entrada em Angola foi mais rápida do que aquilo que estávamos a espera. Falavam-nos em muitas dificuldades no mercado Angolano, em licenciar a empresa para poder obter o alvará e concorrer em obras publicas, a entrada foi muito rápida talvez pelo empenho do meu irmão que se dedica a tempo inteiro a este mercado. O volume de negócios superou as expectativas e os objectivos que tínhamos definido, vamos ver se os resultados também vão ser superados porque ainda estamos nas primeiras obras. Ainda não temos nenhuma obra concluída a 100% para podermos dizer que o mercado angolano é aliciante, tem margens que não se realizam em Portugal nem em qualquer país da Europa.

Q. - Para além de Angola e Portugal existe algum outro mercado que trabalhem de forma directa ou indirecta?

R. - Nós temos de uma maneira muito ligeira e superficial vários mercados como a Roménia, Cabo Verde, Marrocos. Já estivemos na Líbia durante 3 meses a fazer prospecção de mercado, foi um mercado que nos pareceu muito aliciante mas muito arriscado. Devido ao elevado grau de risco que existia não nos deslocamos para a Líbia. O mercado de Cabo Verde, Marrocos, Roménia são mercados que poderão surgir de uma momento para o outro.

Q. - Quais o objectivos para a empresa para os próximos 4 anos?

R. - O meu sonho para empresa é continuar a crescer, dizer que cresceu todos os anos como cresceu nos 5 anos anteriores. Nos últimos 5 anos a ACF quase triplicou o seu

volume de negócios. Gostaria de dizer que nos últimos 10 anos que isso tivesse acontecido. Gostava de entrar também em novas áreas de negócios, é uma opção de futuro, a ACF tem que diversificar um pouco para não ficarmos agarrados a área da construção. Já estamos na área dos parques de estacionamento, a ideia é continuar a explorar. Já temos duas empresas dedicadas a área dos parques a Sociparque e a SociCorreia Parques. Outra opção que está em cima da mesa é a entrada nas energias, já temos pessoas a fazer estudos de mercado. Já fizemos um estudo de viabilidade de entrar com as energias na ilha da Madeira. Neste momento estamos a fazer outro estudo para outra zona do país para saber de que maneira podemos dar o primeiro passo, para nós é tudo uma novidade. Gostava que daqui a 10 anos ter um volume de negócios para além da ACF idêntico em áreas alternativas. O objectivo é crescer muito mas não só nas áreas da ACF mas também em negócios alternativos.

Q. - Gostaria de acrescentar algo a esta entrevista?

R. - A ACF é uma empresa forte com muito conhecimento na reabilitação de edifícios. O futuro vai passar muito pela reabilitação de edifícios quer públicos quer privados, já temos pessoal muito especializado dentro da empresa a todos os níveis e será uma aposta a continuar na ACF. Na área da SociCorreia Investimentos Imobiliários, é uma empresa que foi criada há 4 anos e que tem tido muito sucesso a ideia é continuar a apostar em edifícios com um design muito moderno, com custos de manutenção muito reduzidos, e apostar em mais zonas do país.