

## Entrevista com Grupo Painhas

Helena Painhas

Administradora Ejecutiva

Pedro Pinho

CFO

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

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

<p>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.</p>
---

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Painhas 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** - qual a experiência de Grupo Painhas no mercado ibérico?

R. - O nosso ramo de actividade são as energias e as telecomunicações. Em termos de Espanha a Painhas SA tentou entrar varias vezes em Espanha, e a maior parte das tentativas foram frustradas. No ano de 2006 criamos uma empresa Painhas Espanha (actualmente) com um parceiro local em que temos a maioria com um parceiro minoritário, foi uma grande ajuda para nos lançar no mercado espanhol. Ou seja, nós começamos a ter as portas abertas não como Painhas portuguesa mas como uma empresa espanhola.

Q. - O facto de estar implantado em Espanha é fundamental para entrar em Espanha?

R. - Criamos uma empresa com capital de direito espanhol, estamos sedeados em Vigo. Nós em termos de Painhas Espanha e Portugal temos uma gestão ibérica, ou seja, apesar de termos escritório em Vigo e pela distância que nos separa a direcção de Painhas Espanha é feita por pessoas da Painhas Portugal. Ocupamos os nossos recursos de uma forma ibérica, a nossa mão-de-obra é ocupada consoante a necessidade do mercado ibérico. Eu separo sempre em termos de exploração Espanha de Angola ou do Médio Oriente, tem estruturas autónomas. Eu considero que a experiência de Espanha, Angola ou do Médio Oriente são diferentes.

(Pedro Pinho) R. - A estratégia em Espanha foi diferente da utilizada nos outros mercados. Em Espanha foi a complementaridade geográfica e utilizar os nossos recursos humanos de forma eficiente e não uma procura activa do mercado foi mais estratégica do que nos outros mercados. Espanha foi um mercado que no ano de 2007/2008 esteve bastante adormecido porque os nossos recursos foram totalmente absorvidos pelo mercado português, o que já não acontece este ano porque estamos com uma quota de mercado mais significativa. Com a carteira de encomendas que temos Espanha poderá chegar ao 2 milhões de euros para uma facturação da Painhas SA de 50 milhões

Q. - Qual o volume de facturação do grupo?

R. - No total entre 60 a 65 milhões de euros.

Q. - Espanha é um mercado importante para o grupo?

R. - É um mercado importante e é um mercado muito específico porque estamos numa área que é das linhas de alta tensão. Enquanto que em Portugal estamos noutras actividades, nesta altura centramo-nos num subsegmento de mercado muito específico que é onde temos o nosso core-business em termos de recursos humanos. Há que fazer essa gestão.

(Pedro Pinhos) R. - Na nossa área de actuação dividimos a Painhas SA nas energias e telecomunicações, em Espanha estamos apenas na energia e com a parte mais complexa do mercado da energia que são as linhas de alta e muito alta tensão, exige uma mão de obra muito especializada. Nós adoptamos esta estratégia para rentabilizar ao máximo os nossos recursos.

Q. - O preço das ligações eléctricas entre Espanha e Portugal está a afectar o vosso negócio?

R. - A REN (Rede Eléctrica Nacional) é uma área de negócio que nós temos na Painha SA, há um pequeno número de empresas que trabalha para a REN Portugal são 4 e a Painhas é uma dessas, nós temos tido muito trabalho na REN. Acho que há dois factores que tem feito com que o investimento na REN tem aumentado, um deles deve ser o MIBEL, além disso devido a esta estratégia para combater a crise, a REN anunciou e lançou uma série de obras para reforço da infra-estrutura e também para poder impulsionar a economia do país.

