

Entrevista com Safira - Facility Services

António Vasconcelos

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 - Como definiria a Safira facility services?
Como é a sua forma de estar no mercado?

R. - Desde o início, os promotores do projecto decidiram que nós face a confusão que havia na área há 10 anos atrás, teria que evoluir no sentido de um enquadramento profissional e legal com uma postura completamente diferente, uma postura empresarial como qualquer outro sector de actividade. Foi esse o princípio base que teve na origem deste projecto.

Q. - Qual o volume de negocio da empresa?

R. - Não ultrapassamos os 35 milhões de euros. O nosso objectivo para 2009 seria 40 milhões, as vicissitudes não nos vão permitir chegar mas ficaremos muito próximos. Nós todos os anos temos crescido na ordem dos 2 dígitos.

Q. - Quais os pontos-chave que tem permitido este sucesso?

R. - Uma estrutura orgânica perfeitamente definida, apostar em gente de qualidade e bem formada e apostar muito na formação, e fazer um inter-face muito grande com os clientes.

Q. - Tem trabalhado noutros mercados alem de Portugal?

R. - Não, tem sido só Portugal.

Q. - Estão a ponderar outros mercados?

R. - O nosso capital desde o início é 51% português e 49% francês. Procuramos na altura inicial do projecto um parceiro que nos desse alguma imagem no mercado internacional que por coincidência foi um francês, hoje é mais financeiro que estratégico. Este parceiro francês alem do seu negócio em França também tem negócio em Espanha. Ate ao momento ainda não foi possível nem foi colocada a possibilidade de trabalharmos no mercado ibérico. Embora eu defenda que é mais fácil trabalhar o mercado ibérico do que trabalhar França/Espanha. A relação inter-face entre Portugal e Espanha funciona melhor do que entre Espanha e França.

Q. - E os mercados africanos não são aliciantes?

R. - Angola tem grandes potencialidades, está basicamente no sector terciário e alguma no secundário. Nesta área de negócio ainda no é muito fácil. O mercado angolano ainda funciona do ponto de vista económico de forma por vezes não muito transparente. Nós temos que ter muito cuidado e não podemos entrar em projectos que possam de algum modo criar falsas imagens. Eu pessoalmente acho que é um mercado importante, mas diria que ainda não surgiu o momento mais adequado.

Q. - Verificam a existência de concorrência por parte de empresas espanholas?

R. - As empresas espanholas tem vindo para Portugal associadas a projectos imobiliários. Neste momento a imobiliária, quer em Espanha quer em Portugal, está um pouco parado. A ideia que temos é que as empresas espanholas neste momento provavelmente porque tem suporte financeiro estão de facto a entrar no mercado português de uma forma precipitada em termos de pratica de preços. Nós estamos numa empresa que é um negócio e que tem que ter rentabilidade, se não tivermos rentabilidade no negócio nós não entramos em aventuras. Algumas empresas espanholas estão um pouco a entrar no mundo da aventura, talvez por falta de conhecimento. Acho que as empresas espanholas rapidamente vão ter que repensar no negócio.

Q. - O mercado ibérico é uma realidade?

R. - Eu acho que faz mais sentido desde já falar num mercado ibérico. Faz todo o sentido falar em mercado ibérico neste ou noutro negócio. Também existe para as empresas portuguesas algumas barreiras administrativas por parte de Espanha. A lei laboral em Espanha é muito específica, cada região tem a sua contratação colectiva e a própria burocracia da criação de sociedade encontra algumas barreiras temporais que dificultam a sua execução. Diria que entrar em Espanha só pela via de aquisição e depois desenvolve-lo.

Q. - Estão a ponderar a possibilidade de uma aquisição em Espanha?

R. - A crise abrandou-nos um pouco, mas não pomos de parte essa possibilidade. Os nossos parceiros francêses tem uma empresa em Espanha sediada na Catalunha mas também operam na Galiza e Madrid. Neste momento a crise veio desenfrear um pouco todo o desenvolvimento económico.

Q. - O posicionamento geográfico da empresa é relevante para o desenvolvimento da empresa?

R. - É indiferente estarmos aqui na Maia ou estarmos em Lisboa. Nós temos a nossa sede cá mas temos também instalações em Lisboa, mais de 50% do nosso negócio é em Lisboa. Trabalhamos desde Valença do Minho a Vila Real de Santo António, Ilha da Madeira ou Açores, temos cerca de cinco mil pessoas a trabalhar connosco. Nós estamos onde o negócio estiver. Hoje do ponto de vista do mercado português somos um player dos grandes.

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

R. - O grande passo é de facto tentarmos ultrapassar com maior brevidade o problema da crise. Em segundo lugar este é um negocio e um sector de actividade como outro qualquer e que tem do ponto de vista estruturas empresarial em Portugal. A maioria das empresas que operam em Portugal não tem (na minha opinião) o mínimo de oportunidade e tem que haver dentro de poucos anos um fenómeno de concentração. A partir do momento em que o governo português entenda a rigidez laboral eu não tenho duvidas nenhuma que o nosso projecto e outros que possam crescer. O mercado de cliente é cada vez maior, as empresas cada vez mais pretendem situar a sua actividade no core business. Este projecto engloba um conjunto de actividade que começa a ter grande

dimensão, um bom interlocutor do lado do nosso cliente, permitir ao cliente ter custos variáveis e ter custos fixos, dar ao cliente a possibilidade de ter um único interlocutor, tem todas as vantagens e possibilidades. Eu acho que nós em 3 a 4 anos podemos crescer claramente a 2 dígitos sobre a sua base actual.

Q. - Gostaria de acrescentar algo a esta entrevista?

R. - A mensagem em particular é para o mercado cliente que tem por norma uma abordagem ou conceito de facility tratando todas as empresas da mesma forma. Nós hoje temos duas a três centenas de milhares de trabalhadores nesta actividade, creio que a maioria deles está numa situação de muito precária porque há aqui uma grande confusão entre o que é o negócio e o dono do negócio. Nós não temos o dono do negócio, temos accionistas de um projecto que procura um retorno do investimento que fizeram.