

## Entrevista com Termolan

António Gonçalves

Director Geral

Termolan

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

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. 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 Termolan 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** – Fale-nos um pouco da empresa.

R. – O Grupo da família Joaquim Ferreira de Abreu onde a Termolan está inserido é constituído por 14 empresas. A Termolan hoje é a empresa mais importante do Grupo, foi constituída em 1975. Começou por ser uma sociedade por quotas, hoje é uma SA embora seja das mesmas pessoas. O objectivo principal é a fusão da rocha, do basalto através de um processo de centrifugação. A sociedade tem um capital de 7 milhões de euros. A Termolan em 1995 alterou toda a sua tecnologia, adquiriu uma tecnologia sueca, a partir daí construiu uma unidade nova na Vila das Aves que ainda hoje esta a funcionar. Atendendo a elevada qualidade dos produtos produzidos rapidamente ficamos com a produção totalmente preenchida.

Q. - Qual o volume de facturação do Grupo? E da Termolan?

R. - A Termolan factura 30 milhões de euros ano. O Grupo é cerca de 52 milhões de euros.

Q. - A família continua a ser representada na gestão da empresa?

R. - Sim, a família esta na gestão da empresa. Dada a dimensão do grupo estão mais dedicados noutros sectores e outras empresas. A Termolan factura mais de metade da facturação do grupo.

Q. - Em 1995 estavam só a trabalhar com o mercado português ou já existia mercados exteriores?

R. - Em 1995 mantínhamos os contactos com o mercado exterior nomeadamente com o mercado espanhol. Os primeiros contactos com Espanha foram um pouco difíceis. Este mercado esta nas mãos de dois grandes produtores que estão instalados em Espanha. Nós conseguimos arranjar dois parceiros que conheciam o mercado em isolamentos. Um que é ex-colaborador de uma dessas empresas, outro era distribuidor dessas empresas em isolamentos e a partir dai eles foram trabalhando o mercado. Passados 2 anos nós começamos a ficar com a produção totalmente tomada. Decidimos construir a segunda unidade fabril.

Q. - Podemos dizer que a entrada no mercado espanhol foi um processo relativamente rápido.

R. - Sim, devemos isso ao elevado nível do padrão da qualidade que apresentamos no mercado. Ainda hoje somos referenciados por grandes técnicos do mercado espanhol.

Q. - Qual a percentagem da facturação que o mercado espanhol representa para a empresa?

R. - Em 2009 acentuou-se mais a crise, mas temos no volume das nossas vendas com Espanha uma percentagem de 15,5%. Poderá ser aumentada mas efectivamente dos mercados que nós trabalhamos é a que mais desceu.

Q. - Que outros mercados estão a trabalhar?

R. - França, Magreb, temos feitas algumas coisas com outros países da união europeu mas muito pouco representa cerca de 2%.

Q. - Tem interesse no mercado angolano?

R. - Temos interesse no mercado angolano. É um mercado ainda um bocado conturbado, embora seja um mercado consistente é um mercado de risco. O Grupo tem lá uma empresa de fibrocimento. No entanto temos tido atenção ao mercado angolano porque temos clientes portugueses que estão a trabalhar em Angola e temos fornecido indirectamente Angola com milhares de m<sup>2</sup> de isolamento. É um mercado que de certa maneira nós conhecemos através da fábrica que lá temos, alias podemos crescer por aí.

Q. - Devido a sua experiência profissional que pensa do mercado ibérico?

R. - Penso que faz todo o sentido, são dois mercados que cada vez mais estão próximos um do outro. Espanha é um mercado interessante. Embora Espanha tenha caído um pouco no volume de vendas a Galiza manteve-se.

Q. - Nota alguma melhoria na economia?

R. - Noto e já não é de agora, desde Fevereiro deste ano que em Portugal se nota uma pequena retoma, isto porque no mesmo período de 2008 a Termolan conseguiu colocar em Portugal mais 6 mil e 300 toneladas em 2009, isto equivale dizer que o mercado está em recuperação. Não é algo muito consistente mas já são sintomas de melhoria. O sector da construção é um barómetro para a recuperação da economia de qualquer país.

Q. - A recuperação nota-se em todas as zonas do país ou existem zonas que se destacam?

R. - Nesta altura penso que ela esta por todo o país, claro com vantagens para as zonas mais industriais. Este crescimento também tem muito haver que nesta altura com a politica governamental que são as obras publicas. Eu creio que o investimento público é muito importante para o relançamento de qualquer país.

Q. - O que pediria ao governo para que esta recuperação fosse mais sustentada?

R. - Atendendo que o sector da construção civil é um dos maiores empregadores senão o maior em Portugal é necessário uma reflexão muito profunda da classe politica mas com objectivos. Existe neste momento uma grande indefinição sobre os grandes projectos. A crise económica instalou-se e como é óbvio os grandes investimentos são quase nulos, é necessário reformular este sector. Há quanto a mim um sector na construção civil que ainda não está muito explorado que pode vir a ser um grande mercado que é o da reabilitação. Se o governo português apostar neste mercado tenho a certeza que a construção civil vai crescer mais, criar mais empregos, as empresas vão voltar a ter uma maior consistência financeira. Para que isto aconteça é necessário fazer algumas reformas, nomeadamente reformular a politica das rendas.

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

R. - Eu penso que a Termolan nesta altura esta preparada para crescer e enfrentar e corresponder as necessidades dos mercados. Creio que o mercado vai recuperar, vamos voltar a ter uma procura muito grande neste tipo de produtos. Temos que continuar a estar atentos aos mercados, ver quais são as capacidades do mercado e preparados estamos nós para corresponder.

Q. - A empresa está preparada para o desafio dos próximos anos?

R. - Eu estou optimista, temos uma tecnologia de ponta, a melhor para o sector, o produto é de levada qualidade, o mercado tem correspondido bem apesar da crise. Espero que 2012 chegue depressa.

Q. - Gostaria de acrescentar algo a esta entrevista?

R. - Vou-me repetir quanto a actividade económica, a Termolan tem 34 anos de actividade, é uma empresa com capitais portugueses, tem consolidada a sua posição nos mercados de isolamentos termo-acústicos graças aos elevados níveis de qualidade dos seus produtos e serviços atingidas com politicas de gestão adequadas, elevado nível tecnológico para que possa corresponder a qualidade que o mercado espera.