

Entrevista com Munditubo

Acácio Matias

Sócio-Gerente

(www.munditubo.com)

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Munditubo 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 - o que faz a Munditubo no sector das Obras Publicas?

R. - A Munditubo hoje é um importador, um grossista, basicamente para a construção civil, de maquinaria e equipamentos ligados à construção civil com excepção dos materiais. Somos importadores, temos algumas zonas exclusivas, fazemos armazenagem, revenda, exportação para os PALOPS.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Em 2007 tivemos 8 milhões e 200 mil euros, este ano apontamos para mais 50% de aumento da facturação. Previsão para 2008 é de 12 milhões. O mercado interno teve uma descida fortíssima entre 40 a 50%, em contrapartida o incremento das exportações é muito forte.

Q. - Que tipo de equipamentos comercializam? Para que mercado se destinam?

R. - Na exportação estamos a fazer para os PALOPS, Marrocos, Argélia, para algumas empresas portuguesas que estão a trabalhar para os mercados do Magreb e nos PALOPS. Estas vendas são consideradas de mercado interno, mas no fundo vai ser utilizado no exterior. O mais forte das vendas é para o mercado angolano. Este mercado é muito consumidor e muito exigente também. Tem dinheiro para comprar, mas também exige muito, não é fácil trabalhar com o mercado angolano.

Q. - No mercado angolano existe concorrência de outros mercados?

R. - Estão chegando todos os dias, nós temos algum medo de não estar a acompanhar o mercado angolano como deveríamos.

Q. - Tem algumas instalações em Angola?

R. - Não temos qualquer instalação em Angola. Temos alguns colaboradores que nos trazem clientes. Nós estamos com algum medo de chegar atrasados ao mercado angolano, ou seja, de perder este comboio em que estamos inseridos sempre a partir da Europa e não no local. Os PALOPS representam em 2008 mais de metade da nossa facturação, acho devemos estar fisicamente em Angola o mais breve possível.

Q. - Tem ideia se as concorrentes espanholas estão mais presente em Portugal actualmente?

R. - Não se nota muito a presença de empresas espanholas no mercado português. Os fabricantes sempre estiveram no mercado português. O mercado português está muito em baixo e não é um mercado apetecível para as empresas espanholas, é um mercado de alto risco, consome muito pouco.

Q. - No mercado angolano considera a hipótese de fazer alguma parceria?

R. - Nós temos na nossa actividade em estudo parcerias em Angola, inclusivamente no âmbito público e privado. Angola tem as suas especificidades políticas e económicas. Tem o seu regime político, que nós respeitamos. Dentro do sector público, Angola está interessada em fazer parcerias no campo dos detritos, recolha de lixo, distribuição da rede de água, distribuição dos telefones. São vários serviços que serão sempre públicos em que o estado ira paga-los mas que são feitos por empresas privadas sempre com o controlo do estado. Estamos com algumas perspectivas de sucesso nesse campo.

Q. - O mercado espanhol não é uma prioridade?

R. - Nunca foi. As empresas portuguesas, com algumas excepções, nunca teve a tradição de ser um mercado que se estendesse ao mercado espanhol, o inverso verificasse.

Q. - Está otimista com o futuro do mercado português?

R. - Na construção de edifícios não prevejo para os próximos anos nenhuma melhoria. No campo dos armazéns e fábricas também não me parece que haja um grande incremento.

Q. - Como gostaria de ver a empresa dentro de 3 anos?

R. - Penso estar numa situação estável, talvez em mais desenvolvimento do que está hoje. Acredito que com nova dinâmica dentro da empresa. Estas instalações onde nos encontramos foram adquiridas o ano passado, são muito boas. Estou otimista para o futuro, claro que a vida é feita de riscos e incertezas e de muitas condicionantes.