

Entrevista com Charon

Com quality media press para Expresso / El Economista

Fernando André

CEO

www.charon.pt

Quality Media Press – Actualmente está em 3 lugar em termos de dimensão no mercado português da segurança....

R. – Exactamente, primeiro esta a Prossegur e depois a Securitas.

Q. – Está equacionada a possibilidade de entrar no mercado espanhol?

R. – O mercado da segurança é distinto do da energia por exemplo. Para exercer a actividade em Espanha tem de ter uma empresa de direito espanhol. Nós estamos a olhar para essa questão, temos uma estratégia para entrar em Espanha, só que Espanha tem mais outra complexidade. Espanha tem diversas regiões autónomas e cada uma é divergente na forma como aborda o mercado, quer nas suas oportunidades, quer também nas especificações desse mercado. Na parte humana sabemos que há mercados com falta de vigilantes e outros com excesso. A questão ibérica do mercado é complexos porquê Espanha tem desafios múltiplos nessa área. Daquilo que temos estado a estudar e temos falado com parceiros espanhóis a complexidade aumenta pela relação do mercado. Os preços são diferentes de região para região. Tem que haver uma estratégia segmentada, muito bem dirigida para não ter problemas em termos de mercado ibérico. É obvio que Espanha não é a internacionalização, é um mercado que está mesmo aqui ao lado, é uma expansão natural. Para nós o mercado espanhol é um mercado importantíssimo e olhamos para ele com grande apetência. Estamos a analisar empresas espanholas para comprar. Quando se compra uma empresa compra-se o capital humano e os clientes. Estamos a ponderar a aquisição de empresas e também a começar de raiz em algumas zonas.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – Esperamos para o ano de 2009 cerca de 60 milhões de euros entre a componente de vigilância humana e electrónica.

Q. – Tem feito alguma análise de quais as regiões que são mais vantajosas para a empresa?

R. – Sim, andamos sempre num eixo entre Catalunha, Castela-Leão e pensamos também no País Basco. Em Espanha o enquadramento é diferente, há vigilantes com uso de porte de arma e sem uso de porte de

arma, cá em Portugal esse enquadramento não existe. Há realmente grandes diferenças mas também há coisas que são comuns.

Q. – Como descreve a filosofia da Charon?

R. – Neste momento há uma nova Charon porque surgiu da junção da Prosecor e da Palanca. A nossa filosofia é estar muito próximo do cliente, encontrar soluções para os clientes e estar muito atento para as necessidades dos clientes, quer seja na altura de expansão que na altura de crise. Estamos a viver tempos muito anormais, esperemos que num espaço curto de tempo, mas são tempos que nos exigem ser parceiros dos clientes. Nós crescemos com os clientes e todas as dificuldades dos clientes são para nós sentidas e importadas. Há situações em que nos permite ser diferenciados. A nova Charon que estamos a construir é uma empresa que se pauta por estar muito próxima do cliente e tentar ter uma boa percepção das suas necessidades.

Q. – O mercado angolano faz parte dos vossos objectivos?

R. – Para muitas empresas exportadoras Angola tem sido a âncora nesta crise. Na nossa perspectiva é um mercado natural por diversas razões. Quer Angola quer Moçambique são mercados importantes e que nós também centramos as nossas atenções. É um mercado muito diferente não só por estar longe mas pela forma como a vigilância humana é exercida. Em Angola tudo o que é sistemas integrados e vigilância electrónica vai ter grandes saltos quer em termos qualitativos quer em termos de crescimento. No nosso plano estratégico está equacionado e estamos em diálogo com eventuais parceiros angolanos para também estabelecermos uma operação na área da segurança.

Q. – Está-se a notar a concorrência de empresas espanholas em Portugal?

R. – Sim, mas já acontece há muito tempo. É óbvio que empresas espanholas e não só que tem uma plataforma na península ibérica tendem a fazer as suas operações a partir de Madrid ou de Barcelona e numa perspectiva ibérica. É um facto que se nota em todos os sectores. Na minha perspectiva a concorrência desde que seja feita nos mesmos patamares é sã.

Q. – Gostaria de fazer alguma referência do seu CV profissional?

R. – O meu CV profissional, eu comecei na área da consultadoria da gestão, sou economista e tive a oportunidade que na altura estava ligado a Fundação Calouste Gulbenkian com interesses na área do petróleo e que por isso visitei muitos países no Médio Oriente e em África. Tive também na administração da Petrolgal e também a participação em várias empresas na área industrial que me permitiu ter uma visão muito alargada das necessidades. Foi assim que fui convidado para a actividade na área da segurança, que é uma actividade que desconhecia e já estou cá a cerca de 1 ano e meio. Estamos a fazer um trabalho de reestruturação e de remodelação das várias empresas dentro de um grupo.

Q. – Dentro de 5 anos o que gostaria de ver realizado na Charon?

R. – É uma empresa que deve acrescentar valor aos seus clientes e ao mesmo tempo remunerar os seus accionistas. O objectivo da empresa deve ser clientes/accionistas/ colaboradores que todos se sintam bem e felizes. De certa forma é bastante simples, é ter as estratégias certas e alinhadas, para que todos se sintam satisfeitos e que revejam na empresa.