

Entrevista com

Industrial Modem – Prestação de Serviços, Outsourcing, Montagem e Manutenções Industriais Lda

Luís Casaca

Director

&

Handkey – Sociedade de Construções

Arménio H. Miranda

Administrador

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – Como distinguiria o papel da empresa na indústria portuguesa? Qual a forma de estar no mercado da empresa?

Luís Casaca. – É acima de tudo uma empresa de apoio à indústria. Principalmente a indústria de manutenção e da construção metalomecânica, são precisamente as áreas que focou que iriam ser de relevo neste trabalho. Nós neste momento temos trabalhos na cintura industrial de Sines com a Petrogal (Galp) e a Repsol. Nós não vamos directamente ao trabalho, mas sim sempre através de terceiros. Vamos sempre através de grandes metalomecânicas e grandes grupos económicos portugueses.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – Este ano vamos ter cerca de 8 milhões de facturação.

Q. – A crise industrial em Portugal está a afectar a actividade da indústria?

R. – Está a ter problemas para manter a indústria que tem. De qualquer das formas na área em que estamos, nós estamos em contra ciclo. Os governos tem necessidade de criar emprego e condições quando há crise. Existem os grandes projectos quando há crise para fazer subir a economia. Já há alguns projectos que estão a ter inicio, nomeadamente uma fábrica de um grupo espanhol em Sines, ligado à Petroquímica que é a Artenimus . Em Espanha não correu muito bem o projecto deles e agora com os incentivos do governo português **estão** a florescer em Sines.

Q. – A indústria espanhola está a demonstrar maior interesse no mercado português?

R. – Sem duvida. Em termos das grandes manutenções das Petroquímicas quem domina são os espanhóis.

Q. – Quais as experiencias que teve com o mercado espanhol?

R. – Trabalho neste momento com uma empresa de Madrid que trabalha com uma cimenteira muito grande a nível europeu. Temos desenvolvido alguns projectos em França, com trabalhadores nossos que estiveram praticamente um ano em França e agora estão num projecto mais pequeno em Tarragona.

Q. – Tendo em conta a situação económica de Portugal quais os objectivos para a empresa?

R. – Apesar da recessão tudo leva a quer que o governo vai deitar a mão às empresas e tentar ajudar os empresários, nomeadamente na área industrial. Vai criar postos de emprego nem que sejam sazonais nas montagens de prefabrico. Com algumas notícias que tem sido noticiadas já há tropeções da parte do investimento e que aquilo que era para começar em Janeiro vai começar em Março, mas sem certeza. Andamos em contra ciclo, quando há recessões é quando mais trabalhamos e mais facturamos.

Q. – Acredita no mercado ibérico?

R. – Existe o mercado ibérico. Vou viajar para Madrid para uma reunião com uma empresa espanhola, vamos discutir um projecto novo para um trabalho em França para começar em Fevereiro. Normalmente os trabalhos com empresas espanholas correm sempre bem, não há razão para que este não se realize como está previsto

Q. – O dinamismo empresarial é diferente entre Portugal e Espanha?

R. – Os espanhóis arriscam mais, são mais dinâmicos e quando querem as coisas feitas lutam para que seja feitas o mais depressa possível.

Q. – Acredita que neste momento se possa falar no sector da manutenção industrial sem ser de forma ibérica?

R. – Eu penso que temos que falar num âmbito europeu, porque como deve calcular não trabalho só com Espanha. Temos tido trabalhos na Bélgica, Alemanha, muito mais pequenos mas todos dentro da área da manutenção e montagens. Nas Petroquímicas e nos estaleiros navais por exemplo, ou ate em fabricas distintas que apareçam.

Q. – Existe alguma relação entre a empresa Industrial Modem e a Handkey?

R. – O Arménio e a Ana são os donos das duas empresas. Eu ando para a frente com a Industrial Modem, faço a gestão e o arménio a área da construção civil.

Q. – A situação económica está a afectar mais a construção do que a Modem?

Arménio Miranda . – Muito mais, sem duvida. Estamos a atravessar uma crise tremenda, já é um sector que tem vindo a sofrer desde há alguns anos. De facto a recessão já começou há algum tempo e agora piorou. Penso que neste momento as pessoas mentalizaram-se que temos parar de construir porque já temos casa a mais.

Q. – Trabalham só no sector habitacional e nesta área geográfica (Setúbal)?

R. – Sim e trabalhamos só na zona. Temos alguns projectos em curso que continuamos a acreditar.

Q. – Quais as zonas geográficas de actividade da empresa?

R. – Zona de Setúbal e Alentejo. Temos um projecto na zona perto do aeroporto internacional em que pensamos que ainda vamos ter escoamento.

Q. – Qual o volume de facturação?

R. – É uma empresa que movimenta 2 milhões de euros. Com os projectos que temos ainda em curso e previstos para 2009 e capaz de alcançar números superiores. Não conseguimos melhores números porque o trabalho está a caminhar para a estagnação. Para além das dificuldades em termos económicos o maior mal são as entidades que deveriam impulsionar e facilitar para que as coisas andassem e não andam, nomeadamente Câmaras Municipais.

Q. – Existe muita burocracia nas Câmaras Municipais?

R. – Posso dar-lhe um exemplo pratico, um projecto que teve inicio há 3 anos que começou com a aquisição de um terreno urbano para loteamento e que passados 2 anos e meio ainda não temos por parte da Câmara de Palmela um parecer favorável. Situações como esta dá-nos algum incentivo para investirmos fora de Portugal.

Q. – Existe alguma abordagem no mercado angolano?

R. – Já tivemos alguns convites, mas ainda não foram suficientemente sólidos para que pudéssemos equacionar essa hipótese. Sabemos que existe em Angola um nível de taxa de corrupção muito elevada. Uma empresa que apareça de novo é logo “comida” pelas empresas que já lá se encontram.

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

Luís Casaca. – Eu gostaria de ver a Modem crescer a nível europeu não só nacional. Nós especializamo-nos numa área de mercado muito específica, ou seja, trabalhamos com soldadores específicos que tem um custo elevado. O mercado angolano não me atrai por diversos factores, em primeiro a corrupção. Temos

que entrar no mercado angolano com parceiros locais ou então irmos associados com empresas portuguesas ou europeias, assim arriscaria. Espero que os nossos negócios daqui a 5 anos dupliquem.