

Gabinete à Lupa

# Central Projectos “Sempre crescemos em crise”

**Pedro Cristino**

pcristino@construir.workmedia.pt

João Catarino dos Santos, diretor-geral da Central Projectos, confessou ao Construir que, apesar da dificuldade em prever o que trará 2012, conta voltar a alcançar crescimento.

## Como nasce a empresa?

Esta empresa nasce de um conjunto de pessoas ligadas ao departamento de Engenharia Civil da Universidade de Coimbra e começou por fazer alguns projectos de estruturas. Entretanto, a empresa foi crescendo, algumas pessoas acabaram por dedicar-se a tempo inteiro à universidade e a outras actividades e restei eu.

## A Central Projectos desenvolve colaborações com a Universidade de Coimbra (UC)?

Sim. Prestamos alguns serviços nas áreas de inspecção de estruturas, de avaliação estrutural, em termos de estabilidade de edifícios e, apesar de termos equipamentos próprios, recorremos, por vezes, a equipamento e peritos da universidade para complementar o nosso trabalho. Interessa-nos a nós e também à universidade que, assim, têm meios de angariação de mais fundos.

## Como caracteriza actualmente o mercado português na vossa área?

A área de projectos é “suis generis” porque penso que ainda carece de al-



Hugo Gamboa

guma organização. Temos desde as grandes empresas de projecto, com boa referência de qualidade, até ao técnico que trabalha à noite como complemento ao ordenado. Nos últimos anos, com a necessidade crescente de qualidade nos projectos e consequente maior responsabilização e certificação, esta actividade tornou-se mais profissional. Hoje não é desejável que um edifício de média dimensão seja feito apenas por uma pessoa. Temos uma equipa, composta normalmente por especialistas de várias áreas, para trabalhar num projecto. Existe mais exigência por parte do cliente ao nível da qualidade, dos custos, da responsabili-

zação por erros, etc. Esta actividade vinha a fazer o caminho correcto, no que se refere a dotar-se de grande responsabilidade e qualidade e este ciclo foi um pouco interrompido agora por esta crise, mas deverá ser retomado, com certeza, com outras características, mais tarde – não vamos construir em Portugal o que se construiu nos últimos anos. Vamos fazer diferente, vamos fazer outras coisas e, se calhar, manter aquilo que já fizemos anteriormente.

## Sentiram algum impacto na vossa carteira de encomendas?

Claro. Todos sofremos. Com o aviso da crise, todos os investidores mandam

acordar. Temos que responder a isso, aumentando a visibilidade através de acções de marketing ou da procura de serviços inovadores e diferentes. Posso dizer-lhe que, entre Maio e Agosto do ano passado, cancelaram-nos quase o equivalente a um ano de trabalho em Portugal. Contudo, fizemos um esforço e ainda facturámos tanto como queríamos facturar.

## Como?

Foi um esforço de procurar outros locais mais trabalho. Foi uma grande perturbação do normal funcionamento. Soubemos encontrar os projectos noutra lado mas hoje não existe o nível de projectos que

Centro de Saude\_São João da Madeira



Freixial Shopping\_Cantanhede



## FICHA TÉCNICA:

Nome: Central Projectos  
Morada: Rua Brigadeiro Correia Cardoso 340 r/c dto, 3000-084 Coimbra  
Telefone: 239 712 998 / 239 046 995  
Fax: 239 716 976  
Website: www.centralprojectos.pt  
e-mail: geral@centralprojectos.pt

Projectos: Edifícios de habitação Foz Beach; Ponte D Maria; Sede CTCV; Unidade Fabril Unicer; Casa das Artes de Miranda do Corvo, Estádio Cidade de Coimbra; Sede da Critical Software

existia há dois anos., mesmo em termos públicos. Quase todos os dias saía um concurso público para um projecto e, hoje, se sair um por semana já é bom. Eu diria que o nível de actividade vai baixar para 50%.

### Apesar disso, continuam a encontrar oportunidades no mercado nacional...

Temos que encontrar. É necessário procurar serviços novos, que é o que temos feito, como a optimização de projectos. Agarramos em projectos que já estão feitos e criamos um desafio ao cliente que consiste em encontrar uma solução diferente, com qualidade idêntica mas com um custo inferior. No final do ano passado foi um dos serviços que prestámos a algumas empresas. Apesar disso, também procurámos complementar a nossa carteira de clientes em Portugal com trabalho no exterior. Também procurámos clientes novos - existem e temo-los encontrado. Procuramos ainda trabalhar com arquitectos com trabalhos de referência e de maior importância.

### A internacionalização acaba por ser um passo natural...

Foi um passo preparado. Começámos a prepará-lo há cerca de três anos e meio. Não é mais fácil trabalhar lá fora. É mais difícil e mais arriscado porque as regras são diferentes e, portanto, é preciso, no início, ter muitos cuidados para não criar uma situação que possa pôr tudo em causa. Estabelecemos parcerias, criámos relações com pessoas no exterior e nunca quisemos que essas relações pudessem representar um volume grande de trabalho. Foi uma experiência, um pequeno conhecimento. Agora que se intensificou, temos já as relações criadas para as activarmos para outro tipo e outro volume de trabalho internacional.

### Que alvos apontaram para a internacionalização?

Já trabalhamos na Roménia, já ten-

támos trabalhar em Marrocos - neste momento achamos que, para nós, é impossível -, já tentámos São Tomé e Príncipe, Angola, Cabo Verde e Moçambique. Neste momento estamos concentrados em Cabo Verde, a curto prazo, porque é um mercado pequeno que não vai suportar muitos anos de trabalho, em Angola estamos presentes em parceria com uma empresa local, a concorrer a alguns trabalhos com sucesso e, eventualmente, vamos fazer uma sucursal em Moçambique. Ainda não está tomada a decisão final mas está para breve. Vamos espreitando também outros mercados.

### Os países lusófonos acabam por reunir a preferência...

É mais fácil. As regras legislativas são idênticas, a proximidade da língua é algo bastante importante - vamos para a Roménia e é carimbos para todo o lado. Falando português, temos uma proximidade e uma facilidade bastante grande. Eu diria que, em termos de qualidade, estamos mais vocacionados para trabalhar na Europa, mas é mais fácil encontrar trabalho noutros países.

### Que características apresentam Angola, Moçambique e Cabo Verde?

Naturalmente que as formas de trabalhar são diferentes. O ritmo é

outro. Muitas vezes levamos a nossa organização e o nosso ritmo e isso depois não funciona. Temos também que nos adaptar à cultura. Temos que manter a nossa ordem, mas também perceber que lá as coisas são feitas de forma diferente.

### Sentem abertura por parte dos empreiteiros para se concentrem e partirem juntos para o mercado externo?

Até agora, nós é que temos levado alguns empreiteiros. Em Cabo Verde, por exemplo, entregámos agora dois projectos de concepção/construção com um empreiteiro com quem trabalhávamos cá e a quem fizemos esse desafio - também o fizemos a outros. Encontrámos um parceiro local e fizemos o projecto para o concurso. Penso que há interesse por parte das empresas portuguesas em trabalharem com os gabinetes portugueses que dão alguma garantia de qualidade em projectos.

### Há áreas em Portugal que ainda podem ser exploradas pela engenharia, como a reabilitação?

Neste percurso histórico que fizemos, houve a vontade de não deixar morrer o sector da construção, que emprega muita gente e tem estruturas pesadas. Foi feito um percurso de investimento público para manter toda essa estrutura e chegámos a um ponto em que o paradigma tem de mudar um pouco. Efectivamente, precisávamos de tudo o que fizemos, fizemos foi depressa demais e agora temos de parar um pouco. A não ser que haja vontade política e capacidade política, penso que não é a altura certa para a reabilitação. É preciso fazer-se, mas não sei se será este o momento. É pena não se ter feito há 10 ou 15 anos, antes de se terem construído estas casas todas.

### O que podem fazer as empresas de engenharia para minimizarem

### os impactos negativos da crise?

Temos que fornecer serviços inovadores como, por exemplo, agarrarmos num projecto que já está feito e torná-lo melhor, mais barato e mais fácil de construir, ou readaptar e reorganizar espaços que já existem, mas que não estão funcionais ou não são rentáveis. Por exemplo, estamos a estudar um projecto de habitações a muito baixo custo que podem ser aplicadas em países em desenvolvimento.

### A inovação acaba por ser uma constante na Central Projectos...

Penso que a inovação passa pela ideia de cada um: alguém que sabe encontrar um cliente novo, alguém que sabe otimizar um processo ou alguém que sabe contratar melhor algum serviço que precisemos. Inovação não é uma palavra explosiva nem mágica, é uma pequena acção de melhoria relativamente ao que fazíamos no dia anterior. Esta é uma crise diferente de todas as outras, mas a Central Projectos sempre cresceu em crise.

### E continuam a crescer em contraciclo?

Continuamos a crescer, com mais receio de que antes.

### A que se deve isso?

Deve-se a formas diferentes de fazer as coisas. O projecto sofreu vários ciclos. Houve uma altura em que o projecto era um conjunto de papéis para uma câmara e não um conjunto técnico para o qual as pessoas olhassem. Era construído consoante a experiência do empreiteiro. A determinada altura deu-se uma crescente responsabilização pelos projectos, nós sabíamos disso e soubemos responder através da concepção de projectos com menos erros. Nessa altura crescemos. Noutra altura começou a olhar-se para os custos da construção, em que já não se vendia tudo o que se construía e faziam-se habitações de má qualidade e nós soubemos criar uma solução diferente em termos de custos e de qualidade e as habitações que projectávamos vendiam-se. Passa um pouco por sabermos onde estamos. Hoje há uma redução de 50% no trabalho e temos de procurá-lo com maior esforço. Temos de saber fazê-lo com menor custo. Nacionalmente, essa é a estratégia e teremos de procurar entre 30% a 40% do trabalho fora. Com o projecto em Cabo Verde e, se fecharmos um projecto em Angola, já faremos 100% da facturação do ano passado.

### Quais são as vossas perspectivas para 2012?

É um ano difícil de prever, mas pretendemos crescer entre 20% a 30%.■

Ponte Pedonal

