

ENGENHARIA

Cozinhar o Golfo Pérsico com África já no tacho



O Grupo Ramos Ferreira actua nas áreas da instalações eléctricas, ar condicionado, elevadores e águas.

O Grupo Ramos Ferreira fugiu à crise no sector da construção e engenharia com uma aposta quase total nos mercados externos. Depois de África, a empresa quer virar-se agora para o Golfo Pérsico.

ALEXANDRA NORONHA
anoronha@negocios.pt
PAULO DUARTE
Fotografia

Ao longo de vários meses, todas as segundas-feiras os funcionários do Grupo Ramos Ferreira participaram (e provaram) numa espécie de concurso de culinária, que deu origem a vários livros de receitas. Rui Ferreira mostra a compilação de receitas de sobremesas e acepipes com orgulho, como sendo um exemplo do ambiente de trabalho que a empresa de engenharia de Vila Nova de Gaia pretende implementar.

“Quem vende o nosso produto são as pessoas no terreno. Se não estiverem motivados, o trabalho não fica bem feito”, explica o administrador da empresa, que conta já com mais 300 pessoas em Portugal e espalhadas pelas diferentes geografias em que actua o Grupo. “Só em Angola temos 150 trabalhadores locais”,

adianta Rui Ferreira, explicando que estes funcionários custam menos do que um expatriado e são tão ou mais motivados. “O nosso maior mercado é Angola, com 65% a 75% de facturação”. Foi precisamente neste país que o pai de Rui Ferreira iniciou actividade neste sector. Quando abandonaram o país em 1975, o mais lógico foi transportar este

O maior mercado do Grupo é o angolano, com 70% de peso.

BARÓMETRO

GRUPO REFORÇA INTERNACIONALIZAÇÃO

Radiografia do grupo Ramos Ferreira em 2013

O Grupo Ramos Ferreira está a crescer quase exclusivamente no mercado internacional. Do volume de negócios de 2013, 92% diz respeito à facturação fora de Portugal somada com a exportação. A empresa começou a trabalhar num novo mercado no ano passado, o Gana, e tem quase o dobro dos trabalhadores face a 2012.

	2012	2013	Varição
Volume de negócios*	27	40	48,5%
Trabalhadores	145	288	96,6%
Mercados	5	6	63,4%
Facturação fora de Portugal*	11	18	61%

Fonte: Grupo Ramos Ferreira; *Valores em milhões de euros

“know-how” para Portugal. “A empresa iniciou-se 1981”, conta Rui Ferreira, explicando que “o ‘core business’ são as instalações eléctricas”, normalmente subcontratadas por construtoras como a Mota-Engil e a Teixeira Duarte. A partir de 2010, entraram na área de AVAC (ar condicionado). Para acelerar o percurso compraram uma empresa, a Optaclima.

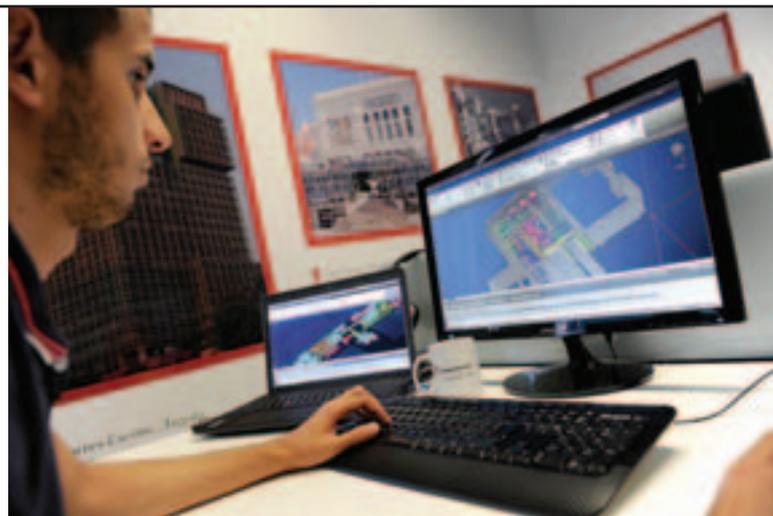
“Era uma empresa pequenina, com ‘know-how’. Estava a ter dificuldades de crédito porque a própria banca estava a fechar-se. Precisávamos de portefólio e eles de uma reestruturação”. Foi unir o útil ao agradável, diz Rui Ferreira.

“Aproveitámos todos os quadros e a equipa técnica e recomeçámos do zero. E apresentámos ao mercado um pacote mais alargado de serviços que tínhamos para oferecer aos

clientes”, explica o administrador.

Com o crescimento do mercado internacional, o Grupo apostou também no sector das águas e elevadores. “Estamos em Angola, Argélia, Moçambique, Gana e Portugal”, explica Rui Ferreira. O mercado marroquino, onde a empresa tem uma filial está mais parado neste momento. “O mercado sofreu um pouco mais a crise na Europa”, garante o administrador. Já a Argélia é uma aposta de futuro para o Grupo. “Na Argélia estamos a fazer hospitais. A nossa estratégia também tem sido focada nos grandes projectos. Falta lá tudo e tem uma estratégia de crescimento de infra-estruturas muito grande”, garante o gestor.

Para o futuro, a aposta é em outra região do mundo, mas sem



AS 3 LIÇÕES DO EMPRESÁRIO

Cuidar sem preconceitos



O mercado português tem estado sempre a diminuir [de peso] mas de 2011 para cá tem ficado abaixo de 10% [da facturação].



RUI FERREIRA
Administrador do Grupo Ramos Ferreira

perder o foco em África. “Estamos a estudar o Golfo Pérsico, Emirados, Qatar, Kuwait e Omã”, a partir de 2017, segundo Rui Ferreira. “Já temos estado a participar em reuniões proporcionadas por entidades oficiais. E temos visitas agendadas para este ano e o próximo”, realça o gestor.

Em Angola, o Grupo “está a fazer o hospital da presidência de Angola, que é uma obra emblemática. Estamos a tratar da electricidade, AVAC, águas e elevadores”, diz Rui Ferreira. A obra está avaliada em 25 milhões de dólares (19,3 milhões de euros). Para 2014, a empresa já prevê uma facturação total de 57 milhões de euros. ■

CONCORRÊNCIA ESMAGA CONSTRUÇÃO

A actividade da empresa, ligada a instalações eléctricas e ar condicionado, é sobretudo direccionada para as construtoras que contratam a Ramos Ferreira para os seus edifícios. O sector é altamente concorrencial, mas a empresa internacionalizou-se. Trabalha com fornecedores nacionais, locais (em cada país) e internacionais.



CUIDAR DAS PESSOAS

Rui Ferreira diz que é essencial tratar bem as pessoas que trabalham numa empresa, sobretudo na área dos serviços, em que são os funcionários que depois vendem os trabalhos da sociedade. “Temos de dar importância às pessoas. Quem transforma o serviço em algo vendável são as pessoas. Se não dermos a devida importância a quem está connosco, nada disto funciona”, realça o administrador.

TRABALHAR

Sem trabalho não há sucesso. “É preciso ter vontade e trabalhar, trabalhar e trabalhar. Se uma pessoa pensa que há uma fórmula fácil e sem risco, eu não a conheço”, diz Rui Ferreira.

NÃO TER PRECONCEITOS

O administrador do Grupo Ramos Ferreira diz que, quando é para ir para o estrangeiro, é preciso avançar sem preconceitos. “Acreditem pouco no que dizem que acontece e mais no que percebem por si. Há imensos consultores e angariadores que ‘fazem e acontecem’ e que por vezes vendem uma imagem que não é a correcta” dos mercados internacionais, afirma Rui Ferreira. Mas não é só isso. “Acima de tudo é preciso que nos adaptemos o mais possível à cultura. E não termos a ideia de que vamos para lá mudar o país e a cultura. Temos de trabalhar lá fora e ver o que funciona”, garante o gestor.