

**Conversas de Marketing**

A retenção de talentos também é um problema para as consultoras

EMPRESAS 18 a 21

# negócios

negocios.pt

Terça-feira, 9 de Outubro de 2018 | Diário | Ano XVI | N.º 3847 | € 2,50  
 Director **André Veríssimo** | Director adjunto **Celso Filipe**

## Medina defende vistos gold adaptados às regiões

ECONOMIA 10

## Zagope quer comprar construtora em Espanha



João Neto, CEO da construtora da Andrade Gutierrez em Portugal, diz que a empresa saiu mais forte da Lava Jato.

EMPRESAS 13 a 15

## Queda da bolsa arrefece arranque da OPV da Sonae MC

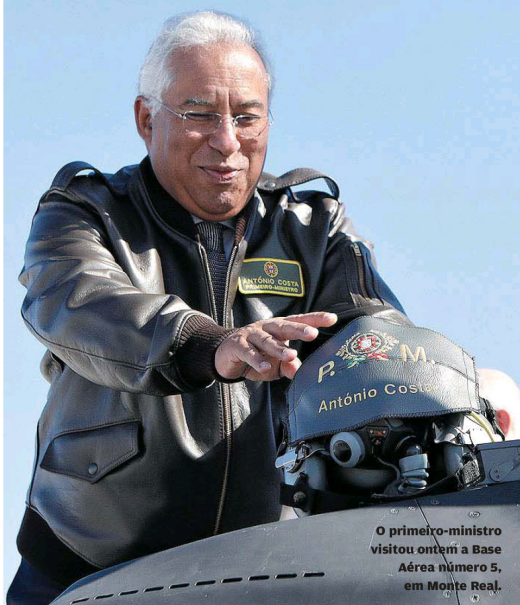
MERCADOS 22 e 23

## Como se apanha um orçamento eleitoralista?

As tentações orçamentais do último ano de cada governo

OE de 2019 herda factura de 1,1 mil milhões

PRIMEIRA LINHA 4 a 7 e ECONOMIA 8 e 9



Paulo Cunha/Lusa

O primeiro-ministro visitou ontem a Base Aérea número 5, em Monte Real.

**Tecnologia**

Critical e BMW querem chegar aos 500 colaboradores em Lisboa e Porto

HOME PAGE 2

**Energia**

Governo escolhe deputado socialista para a ERSE

EMPRESAS 17

**Transportes**

Só 0,4% das exportações vão de comboio

EMPRESAS 16

Publicidade

edp.com



Há 11 anos nos Índices de Sustentabilidade Dow Jones.



MEMBER OF  
**Dow Jones Sustainability Indices**  
 In Collaboration with RobecoSAM

pressreader

PRINTED AND DISTRIBUTED BY PRESSREADER  
 PressReader.com +1 604 278 4604  
 COPYRIGHT AND PROTECTED BY APPLICABLE LAW

## EMPRESAS

## CONSTRUÇÃO

# Zagope quer comprar construtora em Espanha

O CEO da Zagope acredita na retoma do mercado espanhol da construção e por isso a estratégia para o país vizinho envolve uma aquisição. Neste momento o grupo está a procurar oportunidades, como sejam grupos familiares que queiram sair do negócio.

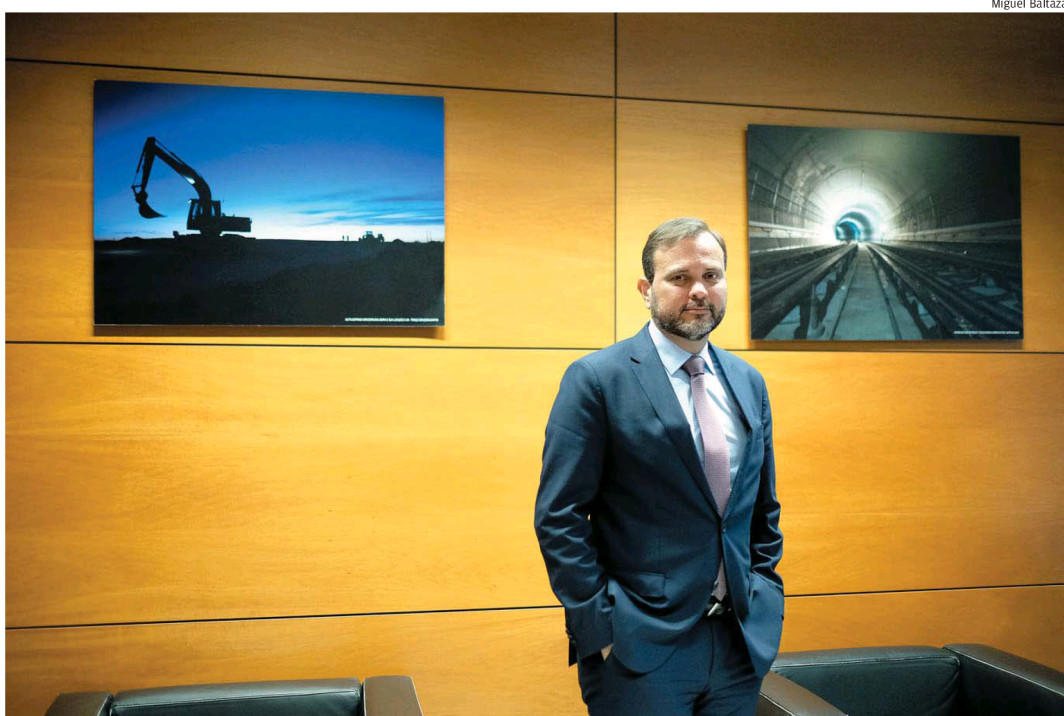
MARIA JOÃO BABO  
mbabo@negocios.pt

A Zagope quer adquirir uma construtora em Espanha, estando para isso a procurar, neste momento, oportunidades. Em entrevista ao Negócios, João Martins da Silva Neto, CEO da construtora comprada em 1988 pela brasileira Andrade Gutierrez, sublinhou que no país vizinho “existem oportunidades, principalmente de empresas familiares que querem sair do negócio da construção”. O alvo, explicou, será uma empresa de nicho, com “obras entre 100 e 150 milhões de euros”. É que “acreditamos que para entrar no mercado faz sentido”, frisou.

O objectivo acontece numa altura em que o CEO da Zagope acredita na retoma do sector espanhol da construção. “Vai haver mercado não só para as empresas tradicionais mas para outras que queiram participar”, disse João Martins da Silva Neto, acrescentando que o grupo “está a tentar identificar a empresa a adquirir de forma muito serena. Não estamos agressivamente à procura”.

A estratégia da Zagope está hoje sustentada num tripé: obras públicas em mercados maduros – Portugal e Espanha; mercado privado industrial, “oil e gas” e infra-estruturas; e mercado público com financiamento privado em África. “A estratégia é multiplicar por quatro a facturação que temos hoje – cerca de 100 milhões de euros – até 2021”, frisou o responsável.

Nos anos da crise da construção no país, a Zagope “sofreu muito com a paralisação praticamente completa do investimento em infra-estru-



João Martins da Silva Neto, CEO da Zagope, quer multiplicar por quatro a facturação até 2021.



**A nossa estratégia para Espanha deve passar pela aquisição de uma empresa local.**

JOÃO MARTINS DA SILVA NETO  
CEO da Zagope

turas”, diz o responsável, explicando que a empresa “teve de transferir os seus esforços para mercados que não sofriam tanto naquele momento”. A construtora desmobilizou praticamente do país, ficando as suas operações praticamente concentradas no mercado africano. Apenas manteve uma “operação menor na Madeira”.

Na Ásia tem actualmente uma operação no Líbano, onde está a construir uma barragem de 300 milhões de dólares. “A partir da base do Líbano avaliamos as oportunidades na região”, indicou o responsável, considerando, no entanto, que

“o mercado do Médio Oriente é um mar de oportunidades, por um lado, mas tem uma instabilidade muito grande, por outro”.

## A ponte para África

Na Europa, em termos de operação, o foco está na Península Ibérica, mas é a partir de países deste continente que a empresa encontra recursos para fazer a ponte de financiamento aos seus clientes em África. “Países como Alemanha, Inglaterra e Suécia têm tido linhas de financiamento muito grandes para os países africanos. África é um continente riquíssimo, com tudo por fa-

zer, mas há falta de capacidade administrativa dos governos de conseguirem financiamento. O nosso papel como prestadores de serviços é tentar fechar ‘gaps’ nesses clientes”, explicou o responsável.

Quanto à falta de mão-de-obra qualificada em Portugal, Silva Neto acredita que muitos trabalhadores que saíram do país vão regressar. “Para o projecto da ferrovia, na sondagem que fizemos, identificámos muitas equipas que já demonstraram interesse em voltar”, afirmou o responsável, salientando que esse “ainda não é um problema para a Zagope”. ■



## EMPRESAS

JOÃO MARTINS DA SILVA NETO CEO DA ZAGOPE

# “Contrataremos 400 milhões em Portugal até 2020”

**Ferrovias 2020, metros de Lisboa e Porto e Hospital do Funchal são alguns dos projectos a que a Zagope está ou vai concorrer. A construtora prevê quadruplicar a facturação para 450 milhões de euros em 2021.**

MARIA JOÃO BABO  
mbabo@negocios.pt

O CEO da Zagope diz estar optimista com o desfecho dos concursos para os grandes projectos públicos mas considera agressiva a concorrência espanhola.

## A crise na construção em Portugal acabou? Sente a retoma do investimento público?

Absolutamente. Temos hoje na nossa área de engenharia pelo menos 50% do efectivo da área de orçamento alocado para o estudo de projectos em Portugal. Fizemos um reforço da equipa, trouxemos engenheiros e estamos muito optimistas.

## A que estão a concorrer?

No Ferrovias 2020 estamos a participar nos três lotes do corredor internacional Sul, que vai de Évora a Elvas. Já entregámos duas propostas, para o primeiro e segundo lote, o terceiro é de 200 milhões de euros. Para os padrões de Portugal é gigantesco. Depois de 10 anos praticamente de paralisação, trazer um pacote de obras só dessa fase de 400 milhões de euros é um negócio fantástico. Temos também o projecto da drenagem de Lisboa, de 100 milhões de euros, que é da Câmara. Esse projecto era para ter sido entregue em Abril/Maio, e vai ser entregue em Outubro. Outubro vai ser um mês animado. Temos 300 milhões de euros de entregas só em Outubro. E há ainda as obras subterrâneas no metro.

## Vão concorrer às obras de expansão da rede do metro?

Vamos concorrer tanto no metro de Lisboa como no metro do Porto. Talvez o de Lisboa esteja um pouco

mais adiantado, a qualificação começa este mês e é possível lançarem o concurso antes do fim do ano. Também temos o projecto que a Galp prevê fazer em Sines de expansão da sua unidade de petroquímica.

## Que resultados estão previstos para a Zagope este ano?

Este ano vai ser melhor que o ano passado, será um ano de início da retoma do nosso tamanho normal. Tivemos uma redução muito grande de facturação. A Zagope, que gere algumas obras que são da Andrade Gutierrez, chegou a facturar mil milhões de euros há seis anos. Este ano vai facturar 100 milhões. Mas em 2021 chegaremos a 450 milhões de euros com a estratégia que estamos a montar, ou seja vamos mais do que quadruplicar o valor.

## Qual é o peso de Portugal nessa facturação?

Será em torno de 20% em 2020. Hoje não é praticamente nada.

## Isso se os projectos previstos forem para a frente?

Já estão a ir. Portugal precisa de aplicar os fundos comunitários. Tem atrasado um pouco, mas em média o

que prevíamos que aconteceriam num ano está a acontecer.

## Há muitos atrasos?

Na ferrovia, a entrega do lote 3 estava prevista para 12 de Setembro e passou um mês para a frente, o da drenagem de Lisboa está mais atrasado, era para acontecer no primeiro semestre, acontecerá este mês de Outubro. Aí já investimos 1 milhão de euros só no estudo do projecto. Participar em projectos desses e eles não acontecerem é muito mau.

## A sua perspectiva tem já em conta projectos que ainda não foram para a frente, como os novos hospitais, o aeroporto do Montijo ou o terminal do Barreiro?

Hoje o nosso 'pipeline' de estudo de projectos é de 5 mil milhões de euros no total. Em Portugal é algo como mil milhões de euros. Estamos a considerar que contrataremos em Portugal nos próximos dois anos 400 milhões de euros, dos mil que estamos a estudar. Quando projecto a facturação para 2020 é [com base] nessas contratações. Esses projectos que mencionou fazem parte desse pipeline que estamos a analisar mas não os consideramos para os 400 mil-

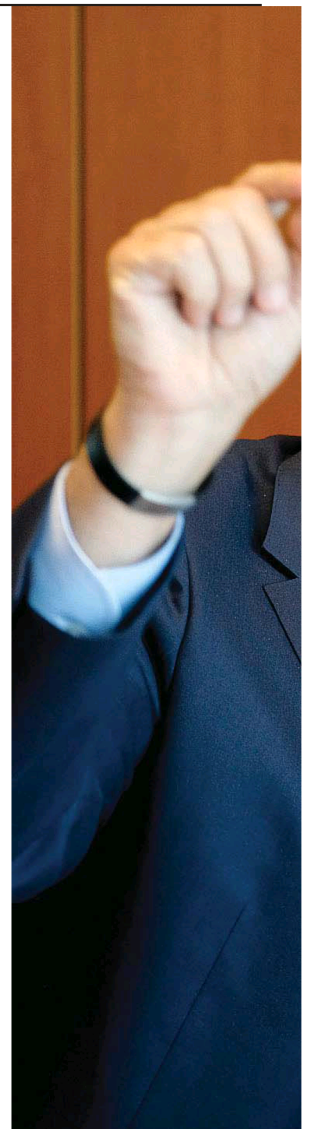
hões. No caso dos hospitais, no Oriental de Lisboa não vamos participar. Mas no hospital do Funchal – em que deve ocorrer a pré-qualificação até final do ano – deveremos participar. No aeroporto do Montijo gostaríamos de participar mas não há ainda uma definição do que será. Também as infra-estruturas portuárias estão no nosso ADN. Por termos recursos limitados preferimos focar nas obras com mais engenharia.

## Nos últimos anos houve alturas em que devido ao reduzido número de obras lançadas eram muitos os concorrentes que para ganhar desciam muito os preços. Ainda é assim?

O nosso sector é muito resiliente. Os concursos não estão mais fáceis. No concurso da ferrovia a média de participantes está em torno de 15 por proposta. Isto é, 15 participantes em consórcio ou isolados. A Zagope participa sozinha. Sabendo dessa competitividade estamos a fazer o máximo para conseguir apresentar o preço mais competitivo, com desconto significativo em relação ao preço base do cliente e acredito que a maioria dos concorrentes veja da mesma forma. Não conto com concursos mais fáceis. Agora são preços factíveis. Na nossa empresa não entramos em concorrência com prejuízo, não pomos o preço sem por uma margem de lucro. A concorrência é muito grande porque quer seja o mercado português quer seja o mercado espanhol não têm obra.

## Tem boas perspectivas?

Muito boas. Sentimos que poderemos ser competitivos, mas a concorrência é extremamente dura, porque não são só as empresas portuguesas que estão ansiosas por retomar o trabalho, são também as espanholas. O mercado espanhol quando retomar será num volume muito maior do que Portugal, mas ainda não reto-



mou, por isso elas estão a vir para cá.

## Os portugueses podem acabar por perder concursos para os espanhóis?

Não tenha dúvida. Esperamos que não. Mas são empresas normalmente muito agressivas que também estão a precisar de trabalho.

## O número de trabalhadores na Zagope vai aumentar?

Estamos com 1.000 trabalhadores. É muito baixo. Mas o crescimento será exponencial com essas obras. O efectivo deverá mais do que quadruplicar nos próximos dois anos. ■

**“Outubro vai ser um mês animado. Temos 300 milhões de euros de entregas.”**

**“A Zagope chegou a facturar mil milhões há seis anos. Este ano vai facturar 100 milhões.”**

Miguel Baltazar

**“Acreditamos que até ao final do ano teremos pelo menos estabelecido um cronograma de pagamento [em Angola].”**

**“Com os contratos da Zagope e da Andrade Gutierrez a nossa dívida deve rondar 100 milhões.”**

**“Existe um tom novo na história em Angola”**

**“Saímos da briga [Lava Jato] mais fortalecidos”**

A partir do Gana a Zagope vai olhar para novos mercados africanos.

**Que prioridades tem hoje o grupo em África?**

Moçambique é um dos maiores campos de gás do mundo e as empresas que ganharam o leilão já se estão a mobilizar. Há um potencial de investimento de 20 mil milhões de dólares. Estamos a apresentar propostas. Já na parte pública Moçambique não tem essa capacidade.

**E Angola?**

Em Angola a cada semana temos uma surpresa. Estivemos num evento em Berlim onde foi o presidente João Lourenço e foi muito boa a receptividade de investidores, bancos, fornecedores ao que foi dito. O que é que eles querem? Demonstrar que Angola é 'friendly' para o investimento privado internacional.

**Ainda há a questão dos pagamentos para resolver...**

As empresas têm muita dívida ainda. Eles têm consciência disso. Está a haver muita preocupação com acções anti-corupção. Quando pensamos a médio, longo prazo traz conforto. Angola não está com situação finan-

ceira económica estável, mas o orçamento do país foi feito com o barril a 50 dólares, hoje está a 80 e a caminhar para 100 nos próximos meses. Existe um tom novo na história.

**Quando estará resolvida a questão dos pagamentos?**

Estamos a aguardar sermos chamados para tentar fazer um programa de pagamento e acreditamos que, até ao final do ano, teremos condições de ter pelo menos estabelecido um cronograma de pagamento.

**Quanto têm a receber?**

Com os contratos da Zagope e Andrade Gutierrez a nossa dívida deve rondar 100 milhões.

**Olha para outros países?**

O Gana tem feito a lição de casa muito bem. Estamos a fazer uma rodovia de 200 quilómetros e temos em estudo cinco projectos superiores a 700 milhões de dólares. A partir do início do próximo ano, a partir do Gana teremos uma equipa para identificar projectos noutros países do Golfo da Guiné, Senegal e Costa do Marfim. A Etiópia começa a ter a perspectiva de atrair investimento e o Quénia é um país muito arrumado. ■

O Lava Jato, em que a Andrade Gutierrez esteve envolvida, não teve danos na imagem da Zagope, diz CEO.

**O escândalo Lava Jato, no Brasil, afectou a imagem da Zagope?**

Afectou a empresa, a imagem não. Na Zagope acabámos por sofrer porque o grupo [Andrade Gutierrez] sofreu.

**Sofreu como?**

Esteve envolvido no processo e foi pioneiro em lavar a roupa na praça pública. Ficámos quase dois anos sem contratar nada, mas entretanto centraram-se esforços na sua recriação, com foco na engenharia, em clientes privados, principalmente no Brasil. Nos últimos dois anos contratámos 2 mil milhões de euros.

**A Andrade Gutierrez foi a primeira a sair da lista negra da Petrobras...**

Hoje não tem nenhum impedimento de contratação e financiamento com nenhum órgão público. Sofremos muito, mas saímos da briga mais fortalecidos como grupo.

**A empresa, que tinha passado a Andrade Gutierrez Europa, África, Ásia, voltou a ser Zagope?**

Quisemos voltar a uma marca emblemática e tivemos a nossa autonomia restabelecida. ■

## PERFIL

### Do Brasil para Portugal

João Martins da Silva Neto é desde 2017 presidente executivo da Zagope, empresa portuguesa que foi adquirida em 1988 pelo grupo brasileiro Andrade Gutierrez. Licenciado em Administração de Empresas e com MBA em Finanças, o CEO da Zagope ocupava anteriormente a função de presidente de unidade de negócios estruturados da Andrade Gutierrez no Brasil. O gestor conta com mais de 25 anos de experiência na área de negócios e administração de empresas, tendo assumido a direcção de diversas empresas do ramo da construção e engenharia no Brasil. A sua chegada a Portugal trouxe um reposicionamento da Zagope, construtora que chegou a mudar o nome para Andrade Gutierrez Europa, África, Ásia e que, com a crise, viu a facturação cair para um décimo do que era há seis anos.