


Tema: Empreendimento Bom Sucesso				Área: 91475 mm2		Âmbito: Especializada	Tiragem: 68336
Título: Sapa quer crescer em Portugal - Entrevista a Orlando Sampaio						Temática: Imobiliário	GRP: 4.7
2008/03/19	PUBLICO - IMOBILIÁRIO			Pág.1		Imagem: 1/2	Periodicidade: Semanal

14

Sapa quer
crescer em
Portugal

Tema: Empreendimento Bom Sucesso					Âmbito: Especializada	Tiragem: 68336
Título: Sapa quer crescer em Portugal - Entrevista a Orlando Sampaio					Temática: Imobiliário	GRP: 4.7
2008/03/19	PUBLICO - IMOBILIÁRIO	Pág.14	Imagem: 2/2		Periodicidade: Semanal	

“Sapa desenvolve soluções específicas de acordo com necessidades de cada segmento”

Rui Pedro Lopes

Orlando Sampaio, director de Marketing e Vendas da Sapa Portugal, falou ao PÚBLICO Imobiliário sobre os objectivos da empresa e os segmentos em que está a apostar

Depois de quase oito anos em Portugal, o director de Marketing e Vendas da Sapa no nosso país faz um balanço “francamente positivo” da presença desta empresa em território nacional, onde “detém a liderança de mercado”. Orlando Sampaio, em entrevista ao PÚBLICO Imobiliário, não tem dúvidas de que a postura da Sapa no mercado é a mais adequada e que “embora implique um investimento avultado permite-nos uma diferenciação clara em relação aos nossos concorrentes”. Este responsável falou ainda dos projectos em que a empresa está envolvida (sistema Slimslide by Souto de Moura) e lamentou-se do facto de não existir “uma clara aplicação das normas, permitindo-se por exemplo que empresas e produtos sem qualquer certificação estejam a ser comercializados para todo o tipo de projectos”.

PÚBLICO Imobiliário - A Sapa chegou a Portugal em 2000. Porque é que decidiram apostar no nosso mercado?

Orlando Sampaio - A Sapa iniciou a sua actividade na Suécia mantendo uma forte presença no Norte da Europa. Numa estratégia de crescimento rápido em mercados de elevado consumo de alumínio (Sul da Europa) a empresa optou pela aquisição da empresa líder no mercado português, o Grupo Anodil, que além da liderança da distribuição tinha também uma elevada capacidade produtiva.

Ao fim de quase oito anos, que balanço fazem da vossa presença em Portugal?

A aquisição da Sapa coincidiu com o fim do ciclo de crescimento na indústria da construção civil, obrigando a um ajuste não só na estrutura da empresa, como também no posicionamento no mercado. Apesar das várias alterações o balanço é francamente positivo, mantendo a Sapa a liderança do mercado.

Em que áreas é que têm desenvolvido a vossa actividade?

A Sapa tem três áreas de negócio a nível internacional: Sistemas de alumínio para arquitectura (inclui o desenvolvimento e comercialização de sistemas em alumínio para janelas, portas e fachadas para aplicação em edifícios e a área de energias renováveis - sistemas de fachadas fotovoltaicas e painéis fotovoltaicos para produção de energia eléctrica); Indústria (produção por extrusão de



“A gama Sapa é composta maioritariamente por produtos com elevadas performances térmicas”, diz Orlando Sampaio

perfis de alumínio para aplicações industriais em diversos sectores) e Permutadores de Calor (produção de sistemas de permutadores de calor para múltiplas aplicações). Em Portugal, a Sapa actua no sector da construção (sistemas de alumínio e energias renováveis) e na área industrial (produção de perfis de alumínio).

Quais são as mais-valias dos vossos produtos?

A cultura Sapa está assente nos valores reconhecidos aos produtos suecos - qualidade, inovação, fiabilidade -, numa lógica de relacionamento com o mercado que garanta a construção de valor. Os produtos que são comercializados em Portugal com a marca Arkial, à semelhança de todos os mercados onde a Sapa actua, têm que cumprir um conjunto de requisitos de acordo com a legislação em vigor. Esta postura embora implique um investimento avultado permite à Sapa uma diferenciação clara em relação aos nossos concorrentes. Um exemplo claro é o sistema Elegance2 que foi o primeiro produto (em 2006) a ser comercializado em Portugal com marcação CE, estando testado em vários laboratórios europeus. Este produto, está disponível com uma certificação ao nível da resistência (ar/água/vento/resistência

mecânica), como também ao nível do comportamento térmico e acústico. Além dos módulos construtivos tradicionais permite a construção de módulos resistentes ao fogo e aplicações à prova de bomba (BomBlast).

O empreendimento Bom Sucesso foi um dos projectos em que estiveram envolvidos recentemente. Que outras obras contaram com a vossa presença?

A Sapa tem procurado desenvolver um conjunto de soluções específicas de acordo com as necessidades de cada segmento. O Bom Sucesso é um empreendimento que prima pela qualidade arquitectónica, em que todos os detalhes foram pensados. As janelas não foram excepção, tendo sido eleito o sistema Slimslide, desenvolvido pelo arquitecto Souto de Moura. Além do segmento hoteleiro, onde temos uma experiência significativa, a Sapa tem participado em projectos de reabilitação urbana de edifícios residenciais, como por exemplo nos bairros da Câmara Municipal do Porto. Este projecto implicou o desenvolvimento e certificação de um sistema que garante uma aplicação rápida e eficiente com reduzidos tempos de fabricação.

É possível traçar um retrato do mercado de Building System a nível nacional? Está em evolução?

A dimensão do nosso mercado é directamente proporcional à actividade da construção de edifícios, que desde 2001/2002 apresentou uma redução de mais de 40 por cento no volume da actividade. A construção indiferenciada que proliferou na década de 90, essencialmente nos arredores das grandes cidades, representava claramente uma parte importante do negócio, embora com reduzido valor acrescentado. A alteração do mercado implicou uma mudança no posicionamento da Sapa, focalizando a nossa actividade em projectos de maior valor em que a incorporação de sistemas tecnicamente mais desenvolvidos nos permite trabalhar com base em diferentes critérios muito para além do preço. Este caminho, embora seja o mais longo, é o que a médio prazo nos permite ter estabilidade mesmo em períodos de abrandamento do sector. A evolução generalizada do sector a nível qualitativo tende a acontecer, existindo um conjunto de regras (como por exemplo a norma sobre eficiência térmica e qualidade do ar) que por certo vão dar um contributo fundamental. Aqui o Estado tem que ser exemplo, e infelizmente isso ainda não acontece. Em obras públicas (escolas, hospitais) os sistemas

utilizados não têm muitas vezes qualquer tipo de certificação e são aplicados sem controlo.

Porque é que decidiram participar no projecto eHco?

A eficiência térmica dos nossos produtos tem sido um dos principais factores tidos em conta nos processos de desenvolvimento, assegurando que contribuem para a redução dos consumos energéticos e simultaneamente de emissões de CO2. O projecto eHco é um exemplo de integração de vários produtos e métodos construtivos, que ilustra como fazer bem, de uma forma simples. Este tipo de iniciativas, como o projecto Ecocasa, tem um efeito pedagógico, que deve ser apoiado pelos agentes do mercado.

É difícil trabalhar o mercado português? Que tipo de diferenças encontram entre o nosso mercado e o de outros países da Europa?

Conforme já referi em Portugal existem regras, o que falta é cumpri-las. Para uma multinacional que tem um conjunto de princípios básicos inultrapassáveis isso pode ser um factor condicionante. Não existe uma clara aplicação das normas, permitindo-se por exemplo que empresas e produtos sem qualquer certificação estejam a ser comercializados para todo o tipo de projectos (incluindo projectos públicos). Não existe a obrigatoriedade da aplicação dos materiais de acordo com os projectos de arquitectura e execução, permitindo a adulteração das soluções, muitas vezes usurpando ideias e estudos técnicos.

Que tipo de projectos está a Sapa a desenvolver actualmente em Portugal?

Em Portugal, estamos a desenvolver vários projectos em diferentes áreas, soluções de elevado valor por incorporação de design como por exemplo o sistema Slimslide by Souto de Moura ou produtos de elevada eficiência térmica. A Sapa tem vindo a desenvolver parcerias com algumas entidades como a Universidade do Minho, que recentemente apresentou um novo conceito de aproveitamento energético aplicado a janelas - Armadilha Solar.

A sustentabilidade ambiental é um tema cada vez mais em voga. Como é que a Sapa integra os conceitos ligados a sustentabilidade ambiental nos seus produtos?

A gama de produtos Sapa é composta maioritariamente por produtos com elevadas performances térmicas. A Sapa foi pioneira na homologação deste tipo de produtos, num claro posicionamento de responsabilidade ambiental, à semelhança do que uma década antes tinha sido feito nos países escandinavos. Um dos melhores exemplos de sustentabilidade nos nossos produtos é a aplicação de fachada muro cortina com painéis fotovoltaicos (BIPV) integrados que permitem a geração de energia eléctrica.