

BETAR & ARTES LETRAS

#163 | ABRIL | 2024



50 anos

muita da programação
é dedicada à revolução de abril

B
Betar

À CONVERSA COM



**Arq. Nuno
Malheiro da Silva**

“Sou um adepto de parcerias e acho que Portugal precisa que as empresas se juntem para criar grupos maiores, para sermos competitivos lá fora [...] e conseguimos conquistar outros mercados”

ARQ. NUNO MALHEIRO DA SILVA

Conte-nos a sua história e a do FOCUS GROUP.

Optei por me licenciar em arquitetura tendo, ainda no 12o ano, começado por colaborar no atelier do Arq. Frederico Valsassina. Ao longo do curso trabalhei sempre noutros ateliers e, no final do estágio, fui convidado para fazer um projeto, mas no atelier onde colaborava não o aceitaram. Decidi então abrir a minha empresa de arquitetura, com um sócio, aos 23 anos. Entretanto, a par da atividade de arquitetura, estive à frente de uma empresa de engenharia de instalações técnicas que era do meu pai e que acabei por comprar. Em 2001 constituí, com outro sócio, o Eng. António Barroso, uma empresa de engenharia civil, para completar o leque de oferta, e depois propus aos meus sócios, juntar as empresas todas debaixo de um grupo, para ganharmos dimensão, sermos mais competitivos e internacionalizar. Assim, alargando ainda a outras áreas de atividade, fundámos o FOCUS GROUP em finais de 2004. Na altura da crise, em 2009, a nossa salvação foi já termos iniciado o processo de internacionalização, em Cabo Verde e na Roménia. Em 2014 percebemos que era difícil sermos competitivos em todas as áreas e focámo-nos naquelas em que conseguimos fazer a diferença que são Arquitetura, Planeamento e Urbanismo e Arquitetura Paisagista.

O que vos distingue?

O nome FOCUS GROUP surge de uma metodologia utilizada em marketing, onde pessoas de várias áreas se juntam para procurar uma solução para um tema. É o

que fazemos ao desenvolver um projeto. Apesar de termos deixado de desenvolver, internamente, as áreas de engenharia, recorremos a parceiros que nos permitem manter o conceito e oferecer um serviço integrado. No caso da Betar, por acaso, foi ao contrário, porque o primeiro trabalho que fizemos juntos foi um concurso em que o cliente, um consórcio de construtoras, nos convidou para fazer os projetos de arquitetura e arquitetura paisagista. A Betar assumiu a gestão da equipa de projeto. Correu muito bem e já fomos convidados pela Betar para um novo concurso. Estamos sempre disponíveis para colaborações destas e também para envolver a Betar em projetos nossos.

Aquilo que nos distingue é que os clientes sentem que somos de confiança e podem contar connosco para ultrapassar os problemas e encontrar as melhores soluções. Fazemos muitos projetos de urbanismo e temos muita experiência em habitação, hotéis, escritórios, edifícios de saúde e educação... e numa área específica que são os edifícios desportivos: estivemos envolvidos em projetos de estádios para o Campeonato da Europa de Futebol 2004, em Portugal (Estádio da Luz e Estádio do Algarve); Campeonato do Mundo de Futebol 2014, no Brasil (Estádio de Fortaleza); Complexo dos Jogos Olímpicos de 2016, no Rio de Janeiro; e Campeonato do Mundo de Futebol 2022, no Qatar. Esta experiência é rara e muito positiva.

Licenciamentos demorados; falta de investidores; valores baixos em Concursos



Públicos... uma crise na habitação...

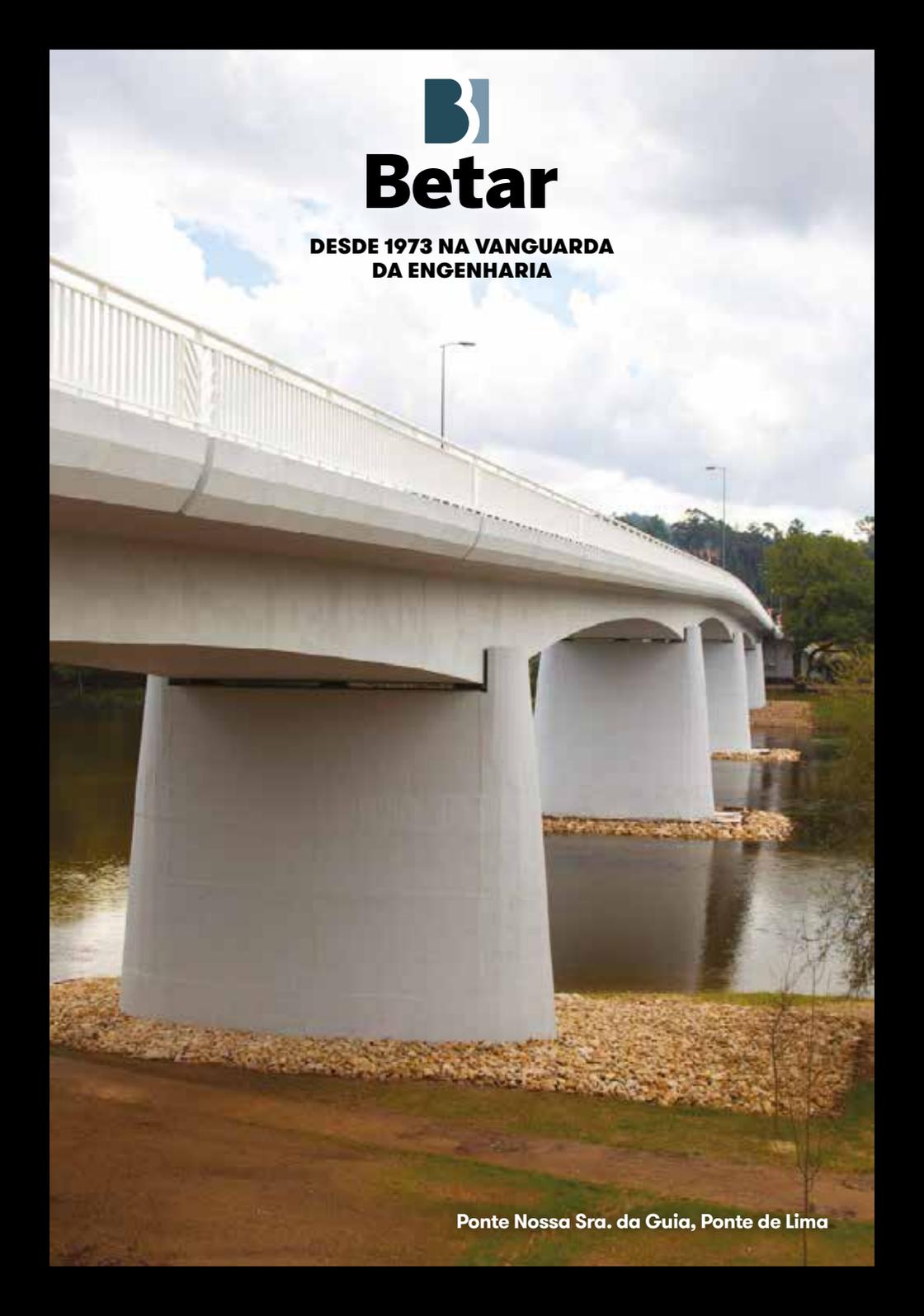
A crise da habitação resulta da falta de oferta. Houve um desinvestimento brutal na construção de habitação nova; muita da habitação existente foi direcionada para alojamento local e a chegada de estrangeiros criou um mercado de luxo para o qual alguns promotores imobiliários dirigiram a sua oferta. Tem de haver mais oferta pública e incentivos para os privados construírem nos segmentos necessários. Os licenciamentos são outro problema e a nova legislação não vai resolver. Algumas medidas são boas, mas outras são um desastre. Se fizermos comunicações prévias, e iniciarmos a construção sem o licenciamento aprovado, corremos o risco de a Câmara fazer uma interpretação diferente e embargar a obra. Por outro lado, voltou o deferimento tácito, que tinha desaparecido porque havia corrupção. Um projeto pode não ser avaliado dentro do prazo para ser aprovado automaticamente. Já o tema dos baixos valores nos Concursos Públicos é o cúmulo do contrassenso dos políticos. Todos apregoam que os salários têm de aumentar mas, muitas vezes, o único critério de adjudicação é o menor preço. Isso só é possível para empresas que praticam baixos salários, o que implica



menos qualidade. É como comparar um Renault Clio e um Mercedes topo de gama, ambos têm rodas e motor, mas são muito diferentes. O critério do preço leva a salários mais baixos, cria concorrência desleal e desvirtua o princípio da qualidade.

Que objetivos estão perspetivados para o FOCUS GROUP?

Sou um adepto de parcerias e acho que Portugal precisa que as empresas se juntem para criar grupos maiores, para sermos competitivos lá fora. Portugal tem uma escala muito pequena e, se não nos juntarmos, dificilmente conseguimos conquistar outros mercados. Nós perdemos um projeto na Arábia Saudita porque o cliente queria muito trabalhar connosco, mas acabou por contratar a Jacobs, que é um gigante mundial, porque lhes dava outra garantia. Não foi por serem tecnicamente melhores que nós, porque não são. Para projetos internacionais, a dimensão faz toda a diferença. Nós continuamos a apostar em Portugal, estamos consolidados noutros mercados, mas não tiro da equação a possibilidade de nos juntarmos com outras empresas no sentido de conseguirmos ganhar dimensão lá fora. É esse o nosso foco.



B Betar

**DESDE 1973 NA VANGUARDA
DA ENGENHARIA**

Ponte Nossa Sra. da Guia, Ponte de Lima