

Rui Ramos

# “Condicionar o investimento das autarquias é confundir a árvore com a floresta.”

O empresário Rui Ramos descreve o projecto Consequi, cuja estratégia passa pela aposta no saber fazer, no rigor e na qualidade, de forma a proporcionar estabilidade e valor acrescentado a todos os intervenientes.

**O mercado da Beira Interior tem capacidade para novas empresas de construção e obras públicas?**

Difícilmente o mercado de obras públicas absorverá mais empresas não só na nossa região mas também no nosso País. A CONSEQUI - Construções, S.A. não é uma nova empresa mas sim uma nova etapa na vida de empresas que estão implantadas no mercado há mais de 40 anos, com mercados bem definidos e, acima de tudo, com provas dadas nas obras públicas da nossa região.

**O que distinguirá a “nova” empresa das que estão a trabalhar na região?**

A nossa aposta estratégica para o futuro imediato é, sem dúvida, a qualidade e segurança. Apostamos claramente na certificação da Qualidade e Segurança da nossa organização por forma a alcançarmos os objectivos estratégicos que são: a confiança e crescente fidelização dos nossos clientes



Rui Ramos, Administrador da Consequi e da Lambelho & Ramos, Lda.

a construção de edifícios residenciais e pavilhões industriais.

**Quantos trabalhadores tem a empresa?**

Neste momento, numa relação directa, a empresa tem cerca de 70 trabalhadores, sendo certo que, se considerarmos os subcontratos, operários externos especializados e consultores, estamos a falar de cerca de 150 pessoas.

**Quantos técnicos ou quadros superiores?**

Actualmente temos um Gestor Administrativo e Financeiro, e oito engenheiros que se dividem pelas áreas de Produção, Comercial, Qualidade e Higiene e Segurança no trabalho.

**Qual é o volume de facturação da empresa?**

No conjunto das empresas em que a Consequi, S.A. se insere, incluindo portanto a Lambelho & Ramos, Lda, prevemos atingir em 2004 os 15 milhões de euros de facturação.

**A crise está para durar, ou vem aí a retoma?**

Penso que os sinais de retoma económica são ainda bastante ténues mas, acredito que 2005 represente o ano de viragem do ciclo económico. Mas que não se criem ilusões: ou aumentamos a nossa produtividade, especialmente a do sector do estado, que cada vez mais está transformado num “glutão” devorador dos nossos impostos, ou a economia portuguesa entrará em colapso mal lhe retirem os subsídios provenientes de União Europeia. Por outro lado, o combate à fraude e evasão fiscal deve merecer do poder político uma reflexão que conduza a um pacto de regime: O desequilíbrio das contas públicas tem que ser conseguido pelo corte nas despesas mas, essencialmente, também com o aumento das receitas fiscais e só combatendo a evasão fiscal se consegue esse desiderato. Ignorar este facto é penalizar uma vez mais a classe média e as empresas que cumprem as suas obrigações.

**Quais são as expectativas relativamente a obras municipais, numa altura em que as autarquias continuam condicionadas ao nível do investimento?**

Condicionar o investimento das autarquias é confundir a árvore com a floresta. Em minha opinião, os autarcas são, ao nível dos políticos, aqueles que melhor aplicam os dinheiros públicos, uma vez que lidam diariamente com aqueles que os elegem. Por outro lado, o contributo do endividamento das autarquias para o défice público é bastante reduzido. Acredito por isso que aqueles que já deram provas da sua capacidade de concretização



Ponte Pino Vesúvio - A vencer desafios

e a segurança e estabilidade dos nossos trabalhadores. Temos crescido a um ritmo bastante elevado, graças à qualidade dos nossos colaboradores e, acima de tudo, ao esforço que cada um põe nas tarefas que lhe são atribuídas, por isso queremos proporcionar melhores condições e mais estabilidade àqueles que connosco trabalham.

**Qual é o segmento da actividade que tem maior preponderância na empresa?**

Não é possível, com o mercado estruturado como está, em que se estima que existam milhares de empresas não qualificadas para estarem presentes no sector da construção

e obras públicas, definir um mercado alvo preferencial. Contudo, neste momento, digamos que a actividade predominante são as infra-estruturas ambientais e a construção de vias de comunicação. Mas, a nossa realidade é absolutamente dinâmica e, na medida do possível e de acordo com as nossas capacidades, temos na nossa empresa um grupo de trabalho que, em conjunto com a administração, reflecte estrategicamente nas oportunidades de negócio que o mercado nos oferece. Neste sentido, acabámos de criar uma divisão de obras particulares que visa aproveitar um nicho de mercado que, habitualmente, se pensa não interessar às empresas de obras públicas, concretamente,



Requalificação da Av. Eugénio de Andrade - linha via estruturante da cidade do Funchal

vejam premiado o seu empenho. Quanto às expectativas da empresa elas são boas e apostará fortemente no mercado regional tentando ser mais competitiva que as suas concorrentes, fazendo valer os seus pontos fortes e acautelando-se das ameaças do mercado. É esta a nossa postura.

**Que leitura faz do panorama do sector da construção na Beira Interior?**

Penso que se construiu muito, depressa e, nalguns casos, mal e o mercado está com dificuldade em absorver a oferta que começa a ser muita. Não podemos ignorar a crise económica que veio arrefecer, e de que maneira, o recurso ao crédito e, acíma de tudo, a falta de confiança ou, se se preferir, o medo do futuro que fez com que as pessoas não se aventurassem na aquisição, ou melhoria, da sua habitação própria. A anunciada alteração da lei do arrendamento poderá vir, a médio prazo, a arrefecer ainda mais o mercado da construção de novas habitações.

**Apesar da crise, ainda vale a pena investir?**

Vale sempre a pena investir. Aliás, se não houver investimento a economia pára. Obviamente, cada vez mais os investimentos têm que ser muito bem ponderados. Actualmente a nossa empresa está a construir um conjunto habitacional de montanha, portanto para um mercado bastante específico, e iniciará neste último trimestre de 2004 a construção dum edifício habitacional de cerca de 50 apartamentos de tipologia T0 e T1. São investimentos que rondam os 2 milhões de Euros.

**Qual a cidade da Beira Interior com maior potencialidade para investir no segmento da construção?**

Naturalmente, o mercado da construção desenvolver-se-á onde estiverem as pessoas. Neste sentido, o eixo entre Castelo Branco, Fundão e Covilhã é a "urbe" onde se concentra a maior parte da população da nossa região e, como tal, será o mercado preferencial da construção civil. Contudo, convém não esquecer que na construção civil existem

vários segmentos de mercado e as três cidades que referi têm características diferenciadas

**Em qual das três está neste momento a CONSEQUI a investir?**

Presentemente, os dois investimentos de que lhe falei estão localizados na Covilhã, precisamente pela especificidade do segmento a que se destinam. Um por ser destinado a habitação de montanha, e nada melhor do que o coração da Serra da Estrela, mais concretamente as Penhas da Saúde, para se concretizar. E outro porque se destina, preferencialmente à população estudantil, em especial a universitária, dada a sua tipologia, e nada melhor do que estar situado a cerca de 500 metros da UBI como é o caso. Mas, estamos já a realizar estudos, de mercado e económicos, para avaliar a viabilidade dum investimento, no Fundão, para realizar em terrenos que temos no perímetro urbano da cidade.



Rui Ramos – "Fazer da qualidade uma agenda diária, é o lema da CONSEQUI"



Recuperação da Escola da Tílias e requalificação do jardim de S. Francisco



Parque de Feiras e Pavilhão de Leilões em Estremoz – A nossa marca ltra da região



Reforço do abastecimento de água no Fundão - Novos reservatórios com capacidade para 5.000 m³

**UMA MARCA DE QUALIDADE**

O projecto Consequi pretende, aproveitando a experiência e o conhecimento de décadas, da Lambelho & Ramos, Lda, dar um forte impulso para representar valor acrescentado para os seus clientes, apostando claramente numa política de qualidade, rigor e saber fazer.

Na Marca Gráfica da Consequi, a união familiar das figuras convergentes, transmitem a segurança e a solidez que caracterizam a Consequi, simbolizando ainda, dinamismo e trabalho de equipa.

As cores são caracterizadas por um laranja, que é sinónimo de dinamismo, conjugado com um azul, das grandes construções em betão, mas também do rigor e de um profissionalismo em sintonia com as preocupações ambientais emergentes - Qualidade.



Apoio à certificação de qualidade da CONSEQUI