

PRESS CLIPPING

COBA GROUP

05 JULHO

2022

sara.mendes@greenmedia.pt
ines.vilhana@greenmedia.pt

+351 919 797 770

PRIMEIRA LINHA ENTREVISTA

FERNANDO PRIOSTE CEO DA COBA

“Já estaremos a perder dinheiro nalguns contratos”

O CEO da Coba lamenta que o Governo se tenha esquecido dos consultores de engenharia quando aprovou o regime excecional de revisão de preços para a construção. É que a portaria para os serviços, que permitiria fazer face ao custo da mão de obra, ainda não foi publicada.

MARIA JOÃO BABO

mbabo@negocios.pt

VITOR MOTA

Fotografia

O CEO da Coba - Consultores de Engenharia e Ambiente realça que quando queremos “contratar um advogado ou um médico não o escolhemos pelo preço mais baixo”, para lamentar que a engenharia em Portugal continue a ser comprada segundo esse critério.

Com a subida dos preços na construção, quer dos materiais quer da mão de obra, há risco de projetos previstos em Portugal ficarem em causa?

Os consultores de engenharia neste momento têm um problema acrescido. É que já houve um decreto-lei que veio regulamentar a revisão excecional de preços dos materiais, que estará em vigor até ao final do ano, mas para os serviços isso ainda não aconteceu. Estava prevista a publicação de uma portaria específica, mas isso ainda não aconteceu.

Com que impacto no setor?

Nós temos projetos plurianuais, por exemplo, as fiscalizações das obras ligadas aos projetos ferroviários, que foram adju-

dicados há mais de um ano com os preços completamente esmagados. Hoje, os técnicos saltam para a concorrência por mais 100 ou 200 euros e as empresas não têm capacidade para encaixar nos seus contratos este aumento dos custos da mão de obra. Há uma rotatividade muito grande, temos de ir buscar técnicos ao mercado mais caros, mas não há ainda um reflexo no aumento dos preços dos serviços que prestamos. A somar a isso há os custos com combustível - nós temos projetos em que orçamentámos gastar em gasóleo 300 a 350 euros por mês e neste momento estamos a gastar 500 a 600 euros. Como nós vendemos um serviço, vendemos mão de obra, não há margem para conseguir encaixar esses aumentos de preços. E isto pode ter uma consequência.

Qual?

Se as empresas não conseguem levar os seus projetos até ao fim isto pode quebrar pelo elo mais fraco, pelo projetista e pela fiscalização. Se a fiscalização não tem capacidade para pagar os salários aos seus funcionários, a obra pode efetivamente parar porque não pode continuar sem fiscalização. Temos vindo, sempre que possível, a levantar a questão junto do Governo de que há uma necessidade urgente de estender a revisão de preço excecional. O que foi aprovado pelo Governo é só para os mate-

riais, mas tem de ser também para a mão de obra. Este regime foi feito com um propósito: que as obras se consigam fazer dentro dos prazos e dos orçamentos.

O Governo esqueceu-se deste setor?

Consideramos que se esqueceu. O decreto-lei reconhece um problema e terá de ser feita uma portaria de extensão para estes serviços, mas ainda não aconteceu.

No caso da Coba, isso está a significar um esmagamento de margens ou já está a perder dinheiro nalguns contratos? Já teve de parar alguns?

Não tivemos de parar nenhum, mas provavelmente nalguns deles já se está a perder dinheiro. Há um ano e meio estávamos num regime em que era o preço mais baixo que contava. Ainda hoje o código de contratação pública tem este grande problema. Se nós quisermos contratar um advogado ou um médico nós não escolhemos pelo preço mais baixo. E pelo menos não o faço. Mas estamos a comprar engenharia pelo preço mais baixo. E o que é que pode acontecer? É de hoje para amanhã termos projetos de engenharia com falhas ou até obras com problemas. Os atrasos também são resultado de alguns problemas ao nível do projeto. Mais tarde ou mais cedo vai-se pagar os custos de comprar um projeto pelo preço mais baixo.

A Coba é hoje uma empresa de que dimensão?

Nos últimos anos o nosso volume de negócios anda à volta dos 20 a 24 milhões de euros. Tivemos uma quebra em 2020-2021, principalmente por causa da covid-19, mas este ano estamos ou-

tra vez na casa dos 24 milhões.

Como se reparte esse valor entre um mercado nacional e o internacional?

O que prevemos para este ano é que Portugal atinja uma quota de 40% do volume de negócios. O segundo principal mercado será Angola com 30% e depois o resto do mundo com outros 30%. Nós tentamos apostar num equilíbrio. Chegámos a ter em Portugal, nos anos 90, uma exposição de mais de 50%, e muito recentemente tivemos um período a seguir à crise de 2010 em que o mercado nacional representou 7% do volume de negócios da

Coba. Nem uma situação nem outra são favoráveis.

Qual é a estrutura acionista da empresa?

O principal acionista é uma empresa angolana, a Berkeley. Também há acionistas portugueses, somos cerca de 30. Sou o segundo maior acionista e depois temos aqui mais de 20 que são colaboradores da empresa. Neste momento estamos outra vez numa fase de tentar angariar novos acionistas colaboradores, porque achamos que assim é que temos conseguido perpetuar conhecimento e as pessoas estão mais agarradas à sua empresa. ■

“Daqui a um ano provavelmente vamos precisar de mais de 100 trabalhadores”

Para fazer face às dificuldades em contratar, a Coba está a trazer alguns dos quadros expatriados para Portugal.

Os atrasos nos investimentos do plano Ferrovia 2020 chegaram a ser justificados com a falta de capacidade de projeto e engenharia no país, destruída pela crise. No novo ciclo de investimentos isso já não acontecerá?

Com o início da crise, em 2010-2011, a Coba conseguiu transferir grande parte da sua capacidade de produção para

o exterior. Os nossos melhores anos de sempre foram 2017 e 2018, no auge da crise em Portugal. Não perdeu competências, antes pelo contrário, a Coba conseguiu passar dos projetos de uma escala nacional, por exemplo, na área da hidroeletricidade, para uma escala internacional. Não há muitas empresas no país que têm referências de obras desta envergadura e por isso é que nós hoje somos convidados pelas principais consultoras internacionais. Mesmo ao nível das infraestruturas de transporte, quando em Portu-

“Nos últimos anos, o volume de negócios da Coba anda à volta dos 20 a 24 milhões de euros. 40% em Portugal.”



gal havia pouco que fazer, participamos em projetos no Brasil, em que mantivemos as nossas equipas ocupadas e a trabalhar. É evidente que isso tem custos porque houve sempre alguma subocupação momentânea de algumas equipas, mas conseguimos manter esse "know-how" e estamos preparados. Nos últimos doze meses, contratámos 50 novos colaboradores.

Quantas pessoas emprega?

Neste momento o grupo terá uns 350 trabalhadores, dos quais 250 em Portugal. Estamos a crescer, mas há uma dificuldade muito grande em contratar colaboradores. O mercado está muito aquecido e só temos duas formas de contratar: ir ao mercado e ter de pagar para os trabalhadores trocarem as empresas onde estão ou ir ao estrangeiro. E não é qualquer estrangeiro, tem de ser onde existam competências que possam ser utilizadas. Porque as nossas universidades não estão a dar vazão às necessidades do mercado.

Qual é o défice?

Ao nível da engenharia civil hoje forma-se um terço ou um quarto dos engenheiros que se formavam há 15 anos. Há poucos engenheiros civis a saírem e há uma procura no mundo inteiro porque o PRR não é só para Portugal. Não há recursos suficientes para conseguir responder a todas as exigências.

Defende alguma solução?

Tem de haver, por exemplo, incentivos para que jovens engenheiros estagiários consigam ser colocados nas nossas obras e que os clientes, os donos da obra, paguem esses serviços. Caso contrário,

não conseguimos formar as pessoas.

Isso obriga a alterações legislativas?

Claro, não se pode ter um Código de Contratação Pública em que, na maior parte dos casos, os projetos ou serviços são contratados pelo preço mais baixo, em que a seguir não se consegue pôr mais recursos do que aqueles que me estão a exigir pôr no caderno de encargos. Noutros países onde trabalhamos os clientes normalmente admitem e aceitam colocar nas equipas estagiários que são pagos. Em Portugal, isso não existe.

Disse que contratou 50 pessoas neste último ano. Quais as necessidades que ainda têm de contratação?

Neste momento talvez tenhamos a necessidade imediata de mais 20 ou 30, mas sabemos que daqui a um ano provavelmente vamos precisar de mais de 100 trabalhadores. Hoje temos algumas equipas que não estão completas porque não se consegue encontrar perfis no mercado para completar as exigências, mas muito rapidamente, e com o avanço das obras previstas no PRR e PNI 2030 [Programa Nacional de Investimentos], a nossa capacidade vai ter de aumentar.

Como?

Neste momento estamos a utilizar um recurso que é trazer alguns dos quadros expatriados para Portugal. Hoje estão quadros angolanos que, ao mesmo tempo que fazem formação em Portugal, nos ajudam a resolver problemas imediatos de falta de capacidade de trabalho. ■

Uma empresa com 60 anos

A Coba - Consultores de Engenharia e Ambiente atingiu a 28 de junho os 60 anos. Fundada em 1962 por quatro engenheiros portugueses, liderados por Laginha Serafim, começou como consultora de barragens e aproveitamentos hidráulicos, mas acabou por diversificar o negócio. Primeiro, para o setor da água, fazendo os primeiros projetos de abastecimento a Lisboa, depois para a área hidroagrícola (barragens para rega) e mais tarde para infraestruturas de transporte, designadamente autoestradas (A1 e A2). Seguiu-se a ferrovia, tendo participado na modernização da linha do norte e no plano Ferrovia 2020, além do trabalho na área dos cadastros. A sua marca está em mais de 50 países.

"Na engenharia civil, hoje forma-se um terço ou um quarto dos engenheiros que se formavam há 15 anos."



PRIMEIRA LINHA ENTREVISTA

FERNANDO PRIOSTE CEO DA COBA

“Temos a sorte ou o azar de ter salários mais baixos do que na Europa”

Até ao final deste ano, a Coba vai abrir uma filial no Luxemburgo para aproveitar oportunidades no centro e Norte da Europa, onde, assegura Fernando Prioste, consegue ser competitiva pelo preço.

MARIA JOÃO BABO

mbabo@negocios.pt

VITOR MOTA

Fotografia

A Coba tem em curso um contrato de mais de quatro milhões de euros para o Eurostat para fazer o controlo da ocupação do solo em seis países europeus e integra um consórcio internacional candidato a um projeto para o novo acelerador de partículas do CERN. Para o CEO da consultora de engenharia portuguesa, além de reduzir o risco, a abertura de uma filial no Luxemburgo vai abrir oportunidades no Vêlho Continente.

A Coba tem uma presença internacional essencialmente em África e na América Latina, em países como Angola, Moçambique, Argélia, Brasil ou Colômbia. Agora pretende abrir uma filial no Luxemburgo. Qual é o objetivo?

As necessidades ao nível de engenharia não são só em Portugal, são em toda a Europa. Neste momento, temos um contrato em curso de mais de quatro milhões de euros com o Eurostat, o organismo de estatísticas da União Europeia, para fazer o controlo estatístico da ocupação do solo em seis países europeus, que é um contrato que nos permite abrir outros horizontes.

Porquê no Luxemburgo?

Porque é onde está instalado o nosso parceiro, que nos ajuda a implementar isto nos países mais a norte, com o qual pretendemos abrir a filial não só para este tipo de trabalhos. É sempre um país importante porque o Eurostat ou o Banco Europeu de Investimento



estão sediados no Luxemburgo.

A filial abrirá quando?
Até ao final do ano.

A atenção que a empresa está agora a dar ao centro e ao Norte da Europa significa vontade de aproveitar os PRR de outros países ou de ganhar novas competências, por exemplo, em áreas como a alta velocidade ferroviária?

A estratégia para já é reduzir o risco porque nesses países as margens podem não ser tão grandes mas o risco é melhor. Em segundo lugar é aproveitar as oportunidades, por exemplo, na hidroele-

tricidade e na necessidade das reversíveis. Países como Áustria, Suíça ou Alemanha precisam deste tipo de serviços. E não só. Neste momento, estamos num consórcio internacional candidato a um projeto para o novo acelerador de partículas do CERN (a Organização Europeia para a Pesquisa Nuclear). A Coba é vista como uma empresa com competências reconhecidas internacionalmente, e temos a sorte ou o azar de ter salários ainda mais baixos do que no resto da Europa, o que nos torna mais competitivos. Quando nos associamos a uma empresa alemã para ir para o Nepal não é porque ela não consiga fazer o trabalho,

mas porque sabe que têm aqui um parceiro que consegue fazer uma parte do trabalho por preços mais baixos. A nossa competitividade, comparada com os mercados do

Norte da Europa, é muito pelo lado do preço, mas mesmo assim acabam por ser tarifas interessantes quando comparadas com as que se praticam em Portugal.

“Todas as infraestruturas que foram construídas após a II Guerra Mundial na Europa precisam de ser reabilitadas.”

“Temos condições para trabalhar também para norte.”



“Estamos a olhar para outras áreas que não são tradicionais, como a dos portos e obras marítimas.”

“No Senegal, Costa do Marfim e Camarões, queremos captar novos negócios e clientes.”

“Estamos a olhar com muita atenção para os projetos da alta velocidade”

No Norte da Europa, terão um tipo de projetos diferente do que habitualmente têm em África ou América do Sul?

Apesar de esses países terem todas as redes de estradas ou saneamento desenvolvidas, têm uma necessidade enorme de reabilitação. Todas as infraestruturas que foram construídas após a Segunda Guerra Mundial, hoje precisam de ser reabilitadas. Estamos a falar de pontes, de estradas, túneis, sistemas de saneamento, grandes adutores, grandes coletores de esgoto.

Com as ajudas dos PRR?

Exatamente. Existem muitas oportunidades e achamos que temos condições para conseguir também trabalhar para norte, e não apenas para o Sul.

E relativamente ao PRR português e ao PNI 2030, a empresa já está a olhar para projetos como o da alta velocidade Lisboa-Porto e Porto-Vigo? No anterior projeto a Coda esteve envolvida, mas acabou por não sair do papel. Quer estar envolvida novamente?

A probabilidade de isso acontecer é muito elevada por várias razões. Em primeiro lugar pelas nossas competências nesta área. Em segundo lugar porque não há capacidade no país para fazer tanto trabalho em tão pouco tempo. Um dos grandes problemas do PRR e do PNI 2030 é como é que as empresas, quer as construtoras quer os projetistas, vão conseguir dar resposta a tantas solicitações num período tão curto? Como é que se vão gastar 16 a 17 mil milhões de euros nes-

tas infraestruturas em tão pouco tempo?

Há competências para isso em Portugal?

Na ferrovia, o problema é que os nossos mercados são a América Latina e África, em que a maior parte dos projetos não são eletrificados. E, por outro lado, durante 20 anos em Portugal não se fez nada na área da ferrovia. Quando se lançar os projetos da alta velocidade vai ser necessário ter competências muito específicas e nenhuma empresa de Portugal tem essas competências. Tem de as ir buscar lá fora. Nenhuma empresa portuguesa ainda teve a oportunidade de fazer um projeto de alta velocidade de raiz. Espanha é ao contrário, é o segundo país do mundo que mais alta velocidade projetou nos últimos 20 anos, a seguir à China.

A Coda já está a reforçar capacidades e “know-how” nessa área?

Difícilmente as empresas portuguesas irão ter capacidade para fazer todos os projetos existentes na alta velocidade e as associações vão ser imprescindíveis. Ao nível da construção provavelmente vai acontecer a mesma coisa.

Está cético quanto à forma como Portugal vai aproveitar o PRR?

Vemos os meses a passarem e acontece muito pouco. Se nós quisermos fazer o PRR dentro do prazo, provavelmente temos de ir para modelos de conceção/construção, para PPP. Fazer obras em pouco tempo só com modelos de negócio alternativos àqueles que nós temos. ■

A estratégia de crescimento da Coda passa por diversificar mercados e áreas de negócio. Em África identificou Senegal, Costa do Marfim e Camarões como mercados-chave. E está a olhar para os portos e obras marítimas.

Numa altura em que completa 60 anos, como pensa a Coda crescer?

Temos vindo a crescer por diversificação, quer de negócio quer das geografias. Temos um conjunto de mercados tradicionais – Portugal, Angola, Moçambique, Argélia e Brasil – e há uns anos tentámos diversificar na América Latina para Peru e Colômbia. No Peru fechámos, mas mantivemos a Colômbia e neste momento acabámos de criar uma empresa colombiana com parceiros locais. Em África, o nosso plano estratégico identificou três mercados-chave que não são lusófonos: Senegal, Costa do Marfim e Camarões, onde estamos a fazer um investimento de captação de novos negócios e novos clientes.

Pretende também diversificar as áreas de negócio?

Estamos a diversificar serviços. Nós começámos pelas bar-

ragens, passámos para a água, para as infraestruturas de transporte e hoje estamos também a olhar para outras áreas que não são tradicionais, como a área dos portos e obras marítimas, que é uma área em que estamos a crescer. Ponderámos em tempos adquirir uma empresa especializada, mas considerámos que tínhamos condições, talvez com um crescimento mais lento, para entrar nesse mercado. Temos parcerias com empresas internacionais para grandes projetos, fora de Portugal até. E depois há toda a parte da área de transição energética.

Em que áreas?

Por exemplo, como vamos armazenar energia? Aqui entram as barragens reversíveis. Hoje estamos envolvidos em projetos de centrais reversíveis não só em Portugal, mas em Espanha e em Marrocos. E depois estamos também a olhar para projetos ligados ao hidrogénio.

Quais são os principais projetos em que a Coda está hoje envolvida?

Em Portugal, estamos a projetar a primeira grande dessalinizadora do Algarve. É uma área

nova, uma tecnologia nova, nunca se fez nenhuma dessalinizadora de grandes dimensões em Portugal. Estamos a fazer esse trabalho para as Águas do Algarve, o que nos vai abrir depois as portas para outros mercados. Estamos a trabalhar num projeto em Cabo Verde que, para além da dessalinizadora, tem um sistema de bombagem. Em Portugal, estamos envolvidos na expansão do metro e estamos a olhar com muita atenção para os projetos de alta velocidade, que serão lançados nos próximos meses.

E fora de Portugal?

Estamos a concorrer a uma grande estação reversível em Espanha, de mil megawatts (MW), e em Angola estamos envolvidos no início de um grande aproveitamento hidroelétrico, que é Cáculo Cabaça, com mais de 2.100 MW. Será o maior de Angola e é o nosso maior projeto em curso, que vai ter uma duração de cinco, seis anos. Em Moçambique estamos a olhar para um grande projeto que está a ser lançado em Mphanda Nkuruwa que é também uma grande hidroelétrica, em que estamos na corrida. ■



negócios

negocios.pt

Terça-feira, 5 de julho de 2022 | Diário | Ano XVIII | N.º 4777 | € 2,80
Diretora **Diana Ramos** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

HOWARD DAVIES
Quando os banqueiros centrais se tornam o alvo
OPINIÃO 27



JOAQUIM AGUIAR
A maioria absoluta de um só partido é um labirinto
OPINIÃO 25



FMI quer mexer nas pensões e o Governo está de acordo

Fundo Monetário sugere alterações ao cálculo e o aumento da idade de acesso à aposentação antecipada. Governo quer explorar “opções” para o reforço da sustentabilidade.

ECONOMIA 8 e 9

Publicidade

FERNANDO PRIOSTE CEO DA COBA

“Já estaremos a perder dinheiro nalguns contratos”

Diploma que revê preços de obras públicas deixa consultores de engenharia de fora.



PRIMEIRA LINHA 4 a 7

Victor Meira

Paredes de Coura capta 80 milhões para três novas fábricas de vacinas

Zendal instala unidades no Parque Industrial de Formariz. Plano de expansão concluído em 2026.

EMPRESAS 14 e 15



RADAR ÁFRICA
A guerra que está a trair o “arquiteto da paz”
ECONOMIA 12

UE com acordo tímido na regulação cripto deixa hub nacional “a salvo”

MERCADOS 20 e 21

Vila Viçosa
Convento será hotel de luxo de 21 milhões

EMPRESAS 15

Lisboa
Números da ANA sobre voos não batem certo

HOME PAGE 2



hardsecure
WE MAKE SECURITY

Segurança em Sistemas de Informação e Cibersegurança

hardsecure.com
(+351) 218 278 126
geral@hardsecure.com

Cimentos
Cimpor estuda tecnologias de captura de carbono

EMPRESAS 17

Publicidade

idealista

A app imobiliária líder em Portugal

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades, set against a cloudy, overcast sky. The buildings are arranged in a way that they appear to converge towards the top center of the frame, creating a sense of height and scale. The overall color palette is muted, consisting of various shades of blue, grey, and white.

green MEDIA

AGÊNCIA DE IMAGEM E COMUNICAÇÃO