

## RESUMO DA REUNIÃO DE INDUSTRIAIS DE 23 DE ABRIL, EM COIMBRA

No dia 23 de Abril de 2009, realizou-se uma Reunião de Industriais de âmbito Nacional subordinada ao tema “**Discussão Sobre a Situação Actual de Crise do nosso Sector – Análise dos Resultados das Reuniões Anteriores**”, em Coimbra, no CTCV - Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro.

Esta reunião vem na prossecução dos objectivos delineados pela Direcção da Associação, aquando da realização das Reuniões de Industriais que decorreram em Leiria e Braga no passado mês de Janeiro e que permitiram a análise e debate, por parte de todos os intervenientes presentes, sobre a verdadeira situação actual do nosso sector, quer em termos gerais, quer os problemas específicos da indústria em respectivos pontos geográficos do país.

Após uma participação significativa nas Reuniões de Leiria e Braga, lamentavelmente o mesmo não aconteceu nas Reuniões, também previstas, para Viseu e Azeitão que acabaram por não se realizar devido ao número insuficiente de inscrições registadas.

Estiveram presentes 21 pessoas e **18** Empresas. As Empresas não Associadas também foram convocadas para esta reunião mas, lamentavelmente, nenhuma esteve presente.

A reunião teve início com a explicação aos presentes sobre as motivações que levaram a Direcção da Associação a organizar estas reuniões de industriais e foi efectuado um resumo do que foi abordado nas Reuniões de Leiria e Braga e quais os problemas/sugestões apresentados nas mesmas.

Foi mencionada novamente a problemática da Sílica Cristalina Respirável, alertando-se para o facto de que, embora as fábricas do nosso sector estejam inseridas num meio húmido, na pós-produção devido ao corte de materiais, limpeza de moldes, etc., dá-se a inalação de pó, mesmo que pouco significativa. De qualquer das formas todas as precauções deverão ser tomadas para prevenir os riscos de exposição à Sílica sendo fundamental a implementação de boas práticas nas Empresas.

Foi recordado também o Manual de Prevenção da Indústria de Prefabricação em Betão, que é o resultado de um trabalho conjunto entre a **ANIPB** e o **CTCV** – Centro Tecnológico da Cerâmica e do Vidro, com o apoio da **ACT** – Autoridade para as Condições do Trabalho. Este trabalho procura responder às necessidades da indústria de prefabricação em betão no âmbito da Segurança e Saúde no Trabalho.

Seguidamente, a Direcção pediu aos presentes que se pronunciassem, sem rodeios, sobre todos os problemas que estão a atravessar, para que juntos seja possível encontrar soluções ou, pelo menos, orquestrar algumas medidas que possam ajudar a superar esta fase, com o menor dano possível.

A ANIPB havia solicitado, aquando do envio da Circular a dar conhecimento da reunião, que as Empresas participantes no acto da inscrição sugerissem temas a ser debatidos na mesma.

Apenas um participante apresentou um documento com algumas sugestões e esse documento serviu como base para a continuação da reunião.

Os aspectos a abordar sugeridos foram os seguintes:

“Sustentabilidade do sector a curto e a médio prazo

- 1.1 Mantendo a actual pulverização de empresas
- 1.2 Havendo associação em consórcio de empresas, por sub-sector, para concursos
- 1.3 Havendo concentração de empresas
- 1.4 Outras alternativas sustentáveis

2. Problemas específicos e que são comuns a muitos associados

2.1 Vendas contratualizadas de produtos

-Que tipo de contratos?

2.2 Embalagens

-Expedição e recuperação de paletes, barrotes e outros

2.3 Prazos de pagamento

2.4 Outros

3. Valorização do mercado dos prefabricados de betão

3.1 Marketing

3.2 Marcação CE

3.3 Produtos sucedâneos”

A Direcção prosseguiu, dizendo que não há dúvida que o sector se encontra numa situação de sobrevivência e que 70 a 75% das empresas associadas são produtoras de pré-esforçados e estão a atravessar uma crise de excesso de oferta. Realidade que é difícil de superar a não ser que, nesta altura, todos nos unamos e tomemos medidas que só terão como finalidade atravessar esta crise sem ter que fechar a porta definitivamente.

O debate de ideias teve início com a constatação de que o mercado tem regredido, até porque os clientes habituais estão a comprar e a investir em outros países, tais como, Angola, Países de Leste, Países Árabes, etc. As Empresas estão mais frágeis, a grande maioria não tem capacidade para investir na Investigação & Desenvolvimento. Esta crise está a originar a “limpeza” natural do mercado e das empresas do nosso sector.

Constatou-se que é necessário que as Empresas se redimensionem em função do valor do mercado actual, já que o mesmo vem perdendo volume há cerca de 7 ou 8 anos e a tendência será para, ainda no prazo de 3 ou 4 anos, piorar.

Os membros da Direcção mencionaram ainda o facto de se ter vindo a registar uma diminuição significativa dos Associados da ANIPB.

Os sinais de melhoria e a recuperação do défice em Portugal só deverá ocorrer em 2011 e por tal facto, independentemente disso, as Empresas têm de se unir e seguir em frente, senão serão poucas as Empresas que chegarão a 2011. A crise actual poderá trazer de bom o facto de levar a que surjam novos produtos e novas soluções e obrigar à reestruturação dos métodos das Empresas, surgindo uma alteração significativa da realidade. Apenas as Empresas com políticas de gestão e estratégia evoluídas e que invistam num crescimento sustentável, conseguirão sobreviver.

Em resumo, e no que se refere ao ponto 1 das sugestões abordadas: “Sustentabilidade do sector a curto e médio prazo” as conclusões apuradas foram as seguintes:

- Debilidade e redução significativas das Empresas do sector;
- Necessidade de distribuição equilibrada de vendas entre empresas próximas, efectuando-se consórcios nos concursos que vão surgindo;
- Cooperação entre as Empresas para fornecimento de produtos.

PROPOSTA: As Empresas da mesma região têm de se unir e cooperar entre si, sendo que a Associação, se as Empresas manifestarem interesse nesse sentido, poderá contribuir com o que necessitarem para o estabelecimento dos contactos.

No que diz respeito ao Ponto 2 – “Problemas específicos e que são comuns a muitos associados”, declarou-se que as entidades fiscalizadoras deveriam ser mais activas pois em muitas empresas não se cumprem os requisitos legais e assim, ao investirem menos nessa área conseguem vender os produtos a custo mais reduzido mas de menor qualidade do que as restantes Empresas que investem e cumprem com as obrigações impostas pela Lei. Por isso, é imprescindível a moralização do sector.

Mencionou-se ainda o facto de a grande maioria das obras serem efectuadas sem o recurso a contratos formais, calculando-se que apenas 5% das vendas sejam contratualizadas. Por isso, muitas vezes as condições estabelecidas no negócio não são cumpridas e nenhuma das partes é penalizada pelo incumprimento.

O não cumprimento dos prazos de pagamento por parte do cliente é uma das graves problemáticas que o sector atravessa e já não é considerado aconselhável o recurso às Seguradoras de Crédito pois os *plafonds* concedidos são cada vez mais reduzidos e os prazos de pagamento às Seguradoras, cada vez mais rígidos. As Empresas passam a ter 2 problemas: os incobráveis e o custo com as Seguradoras de Crédito.

Alguns dos presentes indicaram o site [www.rigorbiz.pt](http://www.rigorbiz.pt) como sendo uma boa alternativa às Seguradoras de Crédito, pois o custo de acesso ao site não é muito elevado e contém uma base de dados com informação sobre as Empresas que têm processos em contencioso, permitindo assim obter-se mais conhecimento sobre os clientes e se os mesmos pertencem ao grupo dos incobráveis.

Assim, no que diz respeito ao ponto 2 – “Problemas específicos e que são comuns a muitos associados” concluiu-se o seguinte:

- Necessidade de definir uma Empresa dinamizadora de cada região para promover o bom relacionamento e colaboração entre todas e organizar reuniões locais de empresários para discutirem e acertarem estratégias sobre assuntos concretos de cada região, como por ex: a problemática do custo das embalagens (paletes, barrotes e outros), atendendo a que se verificou que existem Empresas Associadas que conseguiram contornar a questão, tendo-se tornado um proveito e não um custo, como ainda é para muitas outras; moralização e definição dos prazos limite de pagamento, a serem praticados por todos. Caso os prazos de pagamento não sejam cumpridos deve deixar-se de fornecer a esse cliente;
- Procurar parcerias em Portugal ou no estrangeiro;
- Não praticar preços abaixo do custo real de produção, até porque essa estratégia levará inevitavelmente ao fecho das empresas;
- A ANIPB vai elaborar um “contrato tipo” que as Empresas poderão utilizar para que as vendas dos produtos sejam sempre contratualizadas, indicando nesses contratos todos os direitos e deveres que têm obrigatoriamente de ser cumpridos por ambas as partes, ex: exigência de garantia bancária para cumprimento mas também para o pagamento;
- Incluir em todos os contratos uma cláusula sobre a revisão de preços para evitar situações como a do aumento do preço das matérias-primas (aço, cimento, etc.). Num só ano, o aço aumentou por diversas vezes até cerca de 100%!
- Experiência das Empresas presentes – recurso a Seguradoras de Crédito não resulta;
- A ANIPB vai tentar estabelecer um Protocolo com a Empresa RIGORBIZ, com o objectivo de que as Empresas Associadas possam usufruir de preços mais vantajosos para acesso ao site.

De seguida passou-se ao Ponto 3 – “Valorização do mercado dos prefabricados de betão”:

Manifestou-se o facto de ainda existir muito desconhecimento sobre as características e vantagens da Prefabricação e de que a Associação é um veículo muito importante para essa informação e sensibilização, junto das diversas entidades, como Universidades, Projectistas, Empreiteiros, etc.

Alguns dos presentes alertaram para o facto de muitas Empresas colocarem o selo da Marcação CE de forma irregular pois não cumprem os requisitos e colocam selos falsos, vendendo depois os mesmos produtos que as Empresas que investem na Marcação CE, mas a custo reduzido pois não têm os mesmos encargos. As entidades fiscalizadoras deveriam estar mais atentas a estas situações. Declarou-se também que esses casos ocorrem, na sua grande maioria, com Empresas que nem sequer são Certificadas pois essas já cumpriram o mais complexo que são os requisitos para a CERTIFICAÇÃO.

Assim, no que diz respeito ao Ponto 3, enunciou-se o seguinte:

- Desenvolvimento para breve do site e da newsletter da ANIPB;

- A ANIPB e as Empresas aproveitarem todas as oportunidades para fazer uma campanha árdua sobre a divulgação e importância da Marcação CE – ELEMENTO ESSENCIAL PARA A COMPETITIVIDADE – NUNCA REDUZIR A QUALIDADE;

- Incentivar a fiscalização e denunciar à ANIPB as situações de incumprimento para que a mesma possa actuar junto das Entidades, nomeadamente, Ministérios, Autarquias, Entidades Fiscalizadoras, etc., sensibilizando-as e informando-as sobre os riscos e penalizações em que se incorre pelo não cumprimento dos requisitos legais;

- Auscultar as necessidades do mercado e começar a produzir novos produtos - INOVAR;

- Novos processos de fabrico;

- A ANIPB pretende organizar, em colaboração com o BIBM – Bureau International du Beton Manufacturé, viagens com os Associados à Europa tendo por objectivo visitar fábricas que produzam produtos inovadores;

- Reduzir obrigatoriamente a produção de produtos em excesso no mercado (vigotas, blocos e lancis, etc.) para disciplinar o consumo.

A reunião foi concluída com o agradecimento pelos membros da Direcção da ANIPB a todos os presentes e novamente o salientar da tristeza e incompreensão pela ausência de tantas outras Empresas que poderiam, em muito, ter também contribuído para o sucesso da Reunião, com o partilhar das suas experiências.

A conclusão final desta reunião é a seguinte “APENAS UNIDAS AS EMPRESAS DO NOSSO SECTOR PODERÃO ULTRAPASSAR A GRAVE CONJECTURA QUE ATRAVESSAMOS!