



**FAXINFORME**

**CLIPPING**

**ExecutiveDigest**

**Tiragem:** 20.000

**Área:** 1212cm<sup>2</sup>/ 63%



**Data:** 01.02.2013

**Tipo:** Revista Especializada Mensal

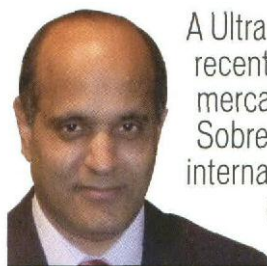
**Secção:** Nacional

**FOTO**

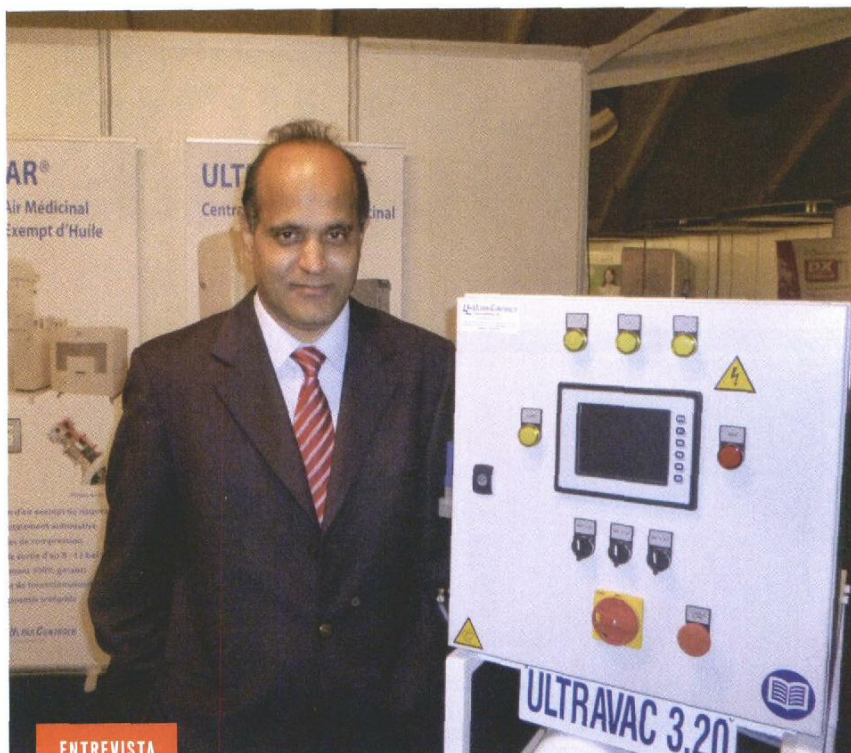
**Cores:** 4 Cores **Pág:**83;84;85;86

**ENTREVISTA**

## Eng. Sabino de Pompeia



A Ultra Controlo entrou recentemente no mercado angolano. Sobre esta estratégia de internacionalização falámos com o administrador.

**ENTREVISTA**

# ULTRA CONTROLO ENTRA EM ANGOLA

A ULTRA CONTROLO, EMPRESA QUE FORNECE CENTRAIS PARA O FABRICO DE GASES MEDICINAIS EM DIVERSAS UNIDADES DE SAÚDE EM PORTUGAL, ACABA DE ENTRAR NO MERCADO ANGOLANO. SOBRE ESTA ESTRATÉGIA DE INTERNACIONALIZAÇÃO FALAMOS COM O ADMINISTRADOR DA ULTRA CONTROLO, O ENGENHEIRO SABINO DE POMPEIA.

**H** á quanto tempo existe a Ultra Controlo?

A Ultra Controlo existe há 25 anos, tendo sido fundada em 1987. Iniciei a empresa como representante e responsável em Portugal da marca alemã Riestchle, o maior e mais prestigiado fabricante de bombas de vácuo do mundo. No entanto, a produção de centrais de gases medicinais para aplicações hospitalares teve início em 1989.

Apesar da actual situação económica, e

passados estes anos, continuamos a ser o principal fornecedor de bombas de vácuo para a indústria nacional.

Qual é o ramo de actividade da empresa e que produtos comercializam?

A Ultra Controlo tem actualmente duas actividades distintas. Aquela que vem desde o início da empresa e que está ligada à comercialização dos produtos que representa, especialmente na área do vácuo e ar comprimido e biogás. A outra actividade, da qual sou responsável e na qual estou 100 por cento empenhado, é o fabrico de

centrais para produção de gases medicinais. As nossas principais marcas são: ULTRAVAC » Centrais de vácuo medicinais; ULTRAAR » Centrais de ar medicinal totalmente isentas de óleo; ULTRAOX » Centrais de produção de oxigénio medicinal.

Em Portugal temos mais de 400 centrais instaladas em unidades de saúde, ou seja, em hospitais e clínicas, a laborarem 24/24h. São equipamentos de suporte de vida, considerados dispositivos médicos, e cumprem normas e requisitos bastante exigentes.

Somos a única referência portuguesa a nível internacional como fabricantes de dispositivos médicos nesta área de gases medicinais e todos os nossos produtos estão certificados e como tal registados no INFARMED.

Em Portugal, qual é o volume de negócios da Ultra Controlo?

Cerca de 1,5 milhões de euros.

Têm perspectivas de crescimento no mercado interno?

Na área da saúde o mercado interno está esgotado e não há investimento em equipamentos novos. Só em situações muito excepcionais. No entanto, tenho objetivos concretos que quero pôr em prática em devido tempo, onde irei continuar a capitalizar muito para o Estado.

A Ultra Controlo tem, de alguma forma, sentido os efeitos da crise nos resultados obtidos ou, devido à área de negócio onde actua, tal não acontece?

Sentimos muito com a crise. Especialmente a área comercial, que baixou o volume de vendas dado que depende directamente das empresas. Com tantas empresas que fecharam e outras que para lá caminham, os resultados não vão melhorar. Após o 11



de Setembro de 2001 Portugal começou a afundar até bater no fundo em 2005. Com esta crise e o endividamento vamos levar 10 anos até atingirmos alguma estabilidade através das medidas de exportação e emigração. Na área ligada aos gases medicinais e a nível nacional, o problema passa-se da mesma forma.

### **Já tinham negócios com outros países africanos ou Angola é o primeiro a despertar o vosso interesse?**

No passado chegámos a fabricar equipamentos que sabíamos destinarem-se para Angola, Cabo Verde e Moçambique. Já exportámos para Argélia um contentor completo de centrais de vácuo para uma empresa local do sector.

### **Como surgiu o interesse por Angola?**

Angola anda no meu espírito há muitos anos. Nós somos uma empresa de referência em Portugal, moldamos o país para usar as boas práticas no sector dos gases. Continuo a fazer relatórios e pareceres às administrações hospitalares e aos responsáveis dos Serviços de Instalações e Equipamentos dos hospitais, no sentido de adoptarem os melhores equipamentos que lhes garantam também melhor economia em custos de operação e longevidade, entre muitos outros factores. Nesse sentido, gostaria de transpor o modelo português para outros países e Angola deveria ser o primeiro. Não só pelo factor da língua, que facilita muito, mas também pela familiaridade que temos a todos os níveis. É como se estivéssemos em “casa”.

O ano passado recebi uma consulta de uma empresa portuguesa que estava a construir uma Maternidade em Angola – o Hospital Materno Infantil de N’Dalatando - para o fornecimento dos equipamentos de nossa especialidade e acabaram por adquirir as primeiras três centrais de gases da nossa marca. O equipamento ainda não está instalado, mas teremos de fazer o arranque do mesmo.

Entretanto, no nosso projecto de internacionalização em África, destacamos Angola como a nossa primeira prioridade. Admitimos um quadro só focado para África e com um trabalho em conjunto conseguimos obter excelentes contactos e visitas às nossas instalações fabris. Conseguimos também



**Há muitos anos que surgiu o interesse da empresa pelo mercado angolano.** A actividade nesse país segue o modelo usado em Portugal, onde a empresa é referência em Portugal nas boas práticas do sector dos gases.

encontrar um instalador de gases que decidiu trabalhar só com as nossas marcas e fizemos para ele a primeira exportação.

### **De que forma analisa o sector da saúde naquele país africano?**

Angola tem muitas carências ao nível da saúde. Ao nível dos gases, os equipamentos são inexistentes, com excepção dos que fornecemos. Temos feedback de que os gases gregos, chineses, coreanos e franceses são de muito má qualidade e sem serviço de assistência.

Por outro lado, as empresas que fornecem ou instalam os equipamentos não se preo-

cupam com a qualidade, a garantia de bom funcionamento, a longevidade e o baixo custo de operação.

### **Há ainda muito por fazer então.**

Sim, há mesmo muito a fazer e eu espero que o próprio Ministério da Saúde tome medidas para regular o sector e a qualidade dos equipamentos, exigindo a aplicação de normas internacionais.

Lamento que haja empresas portuguesas que operam no mercado de gases medicinais, e até empresas construtoras, que não aplicam as “lições de casa”, ou seja, que não dão preferência aos produtos portugueses para alavancar a nossa economia e ajudar o país – é uma obrigação que todos temos. Neste caso, Angola ganhava muito com isso e Portugal também.

Mas com ou sem ajuda, estamos decididos a avançar os nossos objectivos para com Angola. Queremos fomentar as boas práticas e disponibilizar os melhores produtos na área dos gases medicinais. A maternidade de que falei é a nossa primeira referência, e efectivamente uma excelente referência, uma vez que vai ser equipada com uma central de ar ULTRAAR que em Portugal só pouco mais de 30 hospitais e clínicas possuem, uma central de vácuo ULTRAVAC topo de gama do mundo e uma central produtora de oxigénio ULTRAOX, das poucas no mundo que detêm uma certificação integral de Dispositivo Médico.

Como eu costume dizer, os bons exemplos copiam-se e, gradualmente, outras unidades hospitalares angolanas quererão este conjunto integral da Ultra-Controlo, tal como aqui em Portugal e noutros países.

### **Relativamente aos equipamentos que agora vão exportar, quais os mais procurados?**

No nosso caso não se trata de uma procura, mas de uma exigência. Cada hospital precisa de um leque de produtos sem os quais não pode sequer abrir as portas ao público ou começar a operar. Os gases medicinais inserem-se nesse leque de produtos. Os requisitos técnicos são muito exigentes e os equipamentos têm de garantir uma laboração contínua e sem interrupção. Trabalhamos numa área muito sensível ligada à vida das pessoas que acorrem aos hospitais e há que

saber muito bem o que estamos a fazer.

Temos realmente produtos que vão ser seguramente elegidos numa base da qualidade, robustez, fiabilidade e longevidade e ainda pelo suporte técnico e pelo zelo em cuidar dos melhores interesses dos hospitais e clínicas.

A minha experiência de 33 anos de actividade na área hospitalar tem sido muito útil para os nossos hospitais e será também em Angola e em muitos outros países.

Actualmente, neste domínio, ninguém no mundo faz melhor do que a Ultra Controlo e disso podemos orgulhar-nos.

**Vão contar com alguma parceria a nível local ou as negociações serão realizadas directamente com as unidades de saúde?**

Angola é um vasto país e a sede de decisões é Luanda. Temos neste momento uma empresa que optou por oferecer os nossos produtos aos clientes, mas ainda não estabelecemos propriamente uma parceria. No entanto queremos manter uma presença local, para acompanharmos de perto a evolução do mercado e das suas necessidades, os concursos, e actuarmos onde seja necessário para defendermos os nossos produtos e os interesses dos clientes que nos procuram. E há um conjunto de factores associados à nossa actividade como fabricantes de Dispositivos Médicos e empresa certificada pela EN ISO 13485:2012 que implicam a necessidade de maior proximidade com os clientes instaladores e utilizadores finais.

**A curto prazo, que resultados esperam alcançar?**

No ano passado criámos uma empresa com o mesmo nome, mas para nos representar no estrangeiro, a Ultra Controlo International. Esta empresa tem como missão levar a cabo todas as exportações dos produtos fabricados pela ULTRA CONTROLO PROJECTOS INDUSTRIAIS, arrastando também cerca de 50 empresas portuguesas fornecedoras de bens e serviços incluindo muitos fabricantes nacionais.

Concretamente em Angola, temos no nosso plano uma visita a Luanda ainda neste semestre para fazermos o arranque das centrais em N'Dalatando. Aproveitaremos a oportunidade de ver a viabilidade da



**Desde Junho de 2011 que a Ultra Controlo tem as miras apontadas para o exterior. Em Dezembro último, foi traçado para 2013 e 2014 um primeiro plano de internacionalização, já a ser implementado.**

abertura da filial e acompanhar a referida empresa para uma parceria. Entretanto, temos confirmações de intenções de adjudicação de equipamentos propostos e estou convencido de que este ano vamos conseguir fechar alguns projectos que têm quase um ano à espera de decisão.

Outros novos irão surgir com certeza.

**Defende como outros que esta é a terra das oportunidades?**

Eu não tenho experiência para poder defender

essa tese. Estou convencido de que há um longo caminho a percorrer para fazer um bom trabalho. Levará anos, mas valerá a pena. O mercado está lá. Há efectivamente muitos projectos no domínio da saúde e portanto haverá muito para fazer. Os resultados virão a seu tempo.

Creio que existem alguns problemas relacionados com a entrada e permanência no país que deveriam ser revistos, até para acelerar a evolução e o desenvolvimento que Angola está a sofrer e para atrair as pessoas a permanecerem no país e a criarem raízes para o futuro. Todos falam muito bem de Angola, mas estes processos de entradas e permanências têm sido frustrantes.

**Foi fácil dar início a este processo de exportações?**

Sim, porque já exportamos para Argélia onde o processo é mais complicado. O difícil foi embarcar. Não se admite uma greve dos estivadores que faça parar uma nação tão carente de exportações. Afectou a nossa imagem e a nossa credibilidade.

**Podemos afirmar que a internacionalização é um dos principais objectivos da empresa para o ano de 2013?**

Desde Junho de 2011 que temos as miras apontadas para o exterior. Mais de 90 por cento do meu tempo é dedicado inteiramente aos produtos, certificações e processos de internacionalização em cada mercado. Em Dezembro último, traçámos para 2013 e 2014 um primeiro plano de internacionalização da nossa empresa e já estamos a actuar dentro do mesmo.

**Além de Angola têm no vosso horizonte exportar para outros mercados emergentes? Se sim, quais?**

Recebemos recentemente a primeira encomenda de um novo parceiro dos Emirados Árabes Unidos. Temos nesta primeira fase como objectivo exportar para o Médio Oriente, Norte de África, Angola, Moçambique e Uruguai. Temos recebido consultas de diversas partes do globo sem ter ainda fechado nenhum acordo. Estes são os mercados por onde queremos começar, vislumbram-se outros também emergentes na América Latina – Equador, Chile, El Salvador e Colômbia de onde já nos procuram