



Carlos Rosa

Presidente da Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção (APCMC)

Nasceu numa família de comerciantes locais em Esposende e, desde cedo, começou a colaborar nos negócios da família. Por ser o mais novo de quatro irmãos, foi o último a participar formalmente no comércio de materiais de construção. Licenciado não só em Gestão como em Marketing e com um MBA da Porto Business School, Carlos Rosa vive em Esposende, católico, casado e pai de três filhos: Pedro, Francisco e Margarida. É a natureza que lhe faz brilhar os olhos, mas sempre com a família por perto.

Diretor da Associação Esposende Solidário desde 2011, uma entidade local que visa promover o cuidado e a integração dos indivíduos e famílias mais desfavorecidos do concelho de Esposende. De modo a dar seguimento a um dos negócios da família, fundou em 1985 com um dos irmãos a Casa Alves – Materiais de Construção.

Em 1985, fundou a MGR Transportes (que representa as iniciais do nome do pai, Manuel Gonçalves Rosa) Para além de outras empresas no campo da atividade imobiliária. Em 2021, o volume de negócios no total das suas empresas atingiu cerca de 13 milhões de euros.

O que é a Casa Alves?

A Casa Alves nasceu da continuidade de um negócio de família em 1985: a distribuição de telhas cerâmicas na região do Minho. Atualmente, com mais de 40 pessoas, cobre a maior parte das necessidades de materiais para a construção. Temos uma loja com 2000 m², junto à A28 em Esposende, destinada ao consumidor final, aos profissionais e pequenas empresas que se deslocam num raio de 20 km. Os gestores de clientes supervisionam os restantes perfis de clientes.

As vendas *online* ainda não são representativas.

Desde que momento é presidente da APCMC e quando termina a sua presidência?

Sou membro da Direção desde 2011 e assumi a presidência em 2017, o mandato é de 2 anos, portanto estou no terceiro mandato que termina em 2023.

Qual é o balanço da sua gestão em relação à Associação? Tem desempenhado um papel na gestão do cenário provocado pela COVID-19.

Não sou a pessoa adequada para avaliar o trabalho do presidente, mas posso dizer que a equipa que

lidero tem contribuído significativamente para orientar a APCMC, a dedicar a sua atenção aos associados, bem como às respetivas preocupações atuais e futuras.

O plano estratégico da APCMC reflete precisamente o objetivo de responder e antecipar as preocupações dos associados.

E não posso deixar de referir a excelente equipa que temos. E que no seu dia-a-dia dá resposta às diferentes necessidades. Que atua em diferentes projetos em simultâneo, com um elevado nível de profissionalismo como ficou bem patente no caso concreto da resposta face à crise de saúde pública COVID-19, pode-se afirmar que foi um excelente exemplo de serviço aos associados e ao setor em geral. Penso poder dizer, sem dúvida alguma, que nunca houve tanta intensidade de contacto e apoio direto. Durante a primeira fase da pandemia, com o cuidado e consideração que o assunto merecia, conseguimos obter informações ao mais alto nível — o Poder Executivo — e influenciar, no momento crítico de decisão, as condições de funcionamento dos armazéns de materiais de construção, que foram adotadas pelo Decreto-Lei e que regulou o funcionamento do setor.

Como analisaria a situação atual da distribuição de materiais de construção em Portugal?

Estamos a viver um excelente momento do ponto de vista da procura, mas desafiante do ponto de vista da logística e da instabilidade dos preços. A maior dificuldade reside nos produtos fabricados fora de Portugal, uma vez que ainda não foram restabelecidas as cadeias de abastecimento, apesar de serem visíveis sinais positivos.

Gostaria ainda de acrescentar que assistimos à rápida modernização das empresas, o que revela que os empresários do setor estão a saber tirar partido dos resultados da evolução favorável desde 2014, ao investir no negócio e na sua modernização.

Como é que deve evoluir e em que aspetos?

Acredito que, hoje em dia, o maior desafio das empresas talvez seja a gestão de recursos humanos, ou seja, a formação das equipas para a prática do negócio de materiais de construção. Este negócio requer muito aconselhamento (não vendemos leite nem arroz).

No entanto, a transformação mais desafiante será a digitalização. A eficiência do trabalho será sempre resultado da organização, mas o digital otimizará bastante o atingimento dos resultados a alcançar.

Por último, mas não menos importante, embora ainda não apareça em geral como primeira prioridade, vem o aspeto ambiental que condicionará todo o negócio da construção e dos respetivos materiais no futuro.

“O maior desafio das empresas talvez seja a gestão de recursos humanos, ou seja, a formação das equipas para a prática do negócio de materiais de construção”

Como analisaria a situação atual de reabilitação e construção nova em Portugal?

A reabilitação está em velocidade de cruzeiro há já algum tempo e continuará a estabilizar-se a partir da euforia do passado recente. Embora a construção nova mantenha um dinamismo crescente, teremos, no entanto, alguns fatores a condicionar um maior crescimento, e o principal fator corresponde à capacidade produtiva (mão de obra) das empresas de construção.

Otimista em relação ao futuro?

Sou naturalmente otimista, como é costume dizer-se, costumo ver o copo meio cheio e sempre acredito que as dificuldades nos trazem uma energia especial para as ultrapassar.

A minha expectativa é positiva na medida em a procura está forte em todas as vertentes da construção e do imobiliário, se não houver um acontecimento extraordinário, teremos uns anos relativamente estáveis em termos de procura. Vivemos um período de pleno emprego, com os salários a crescer e a confiança das famílias em alta, logo o investimento em construção é de esperar que seja positivo.

Existem outros fatores que não menciono por desconfiar sempre um pouco das políticas públicas de incentivo à construção e imobiliário, mas que parecem também ir no sentido de ajudar. Como sabe a APCMC publica com regularidade as “Previsões do Volume de Negócios - Construção e Materiais de Construção”, trata-se de uma importante ferramenta, única no setor, de previsão da nossa atividade e que nos indica volumes crescentes nos próximos 3 anos. Portanto, não posso deixar de estar otimista para o futuro do nosso setor.

“O plano estratégico da APCMC reflete precisamente o objetivo de responder e antecipar as preocupações dos associados”