



A Soplacas tem como missão empresarial inovar, produzir e vender soluções de pré-fabricados de betão. A sua oferta é caracterizada por uma alta competência, um serviço profissional, uma elevada segurança, a garantia de distribuição, uma qualidade definida e um cuidado ambiental rigoroso.

A empresa oferece um conjunto completo de serviços e produtos no mercado de pré-fabricados de betão. Rui Reis, Responsável Comercial da Área de Pavimentos, deu uma entrevista à revista “Materiais de Construção”, onde abordou a gama de produtos, e explicou que para a empresa é muito importante conciliar as componentes estrutural e estética.



QUAL TEM SIDO O PERCURSO DA EMPRESA, TANTO A NÍVEL ESTRUTURAL COMO DA GAMA DE PRODUTOS?

A Soplacas foi fundada em 1968. Nessa altura, a actividade da empresa resumia-se à pré-fabricação de placas de betão. Ao longo dos anos, o negócio foi evoluindo e foram introduzidas novas soluções, sempre em betão pré-fabricado: os depósitos pré-fabricados e os muros de contenção.

Hoje em dia, a Soplacas, SA está organizada nessas 3 áreas de negócio: pavimentos, muros de contenção e depósitos, continuando a desenvolver novos produtos em todas as áreas. Um dos últimos lançamentos na área dos pavimentos, foi a linha Betoplan Blaster, umas placas com acabamento suavemente britado.

É INDISCUTÍVEL A IMPORTÂNCIA DO PAPEL DOS MATERIAIS NA CONSTRUÇÃO, NÃO SÓ POR RAZÕES DE ESTRUTURA E DURABILIDADE, MAS TAMBÉM PELA VERTENTE ESTÉTICA, TÃO OU MAIS VALORIZADA. NO SEU ENTENDER A VERTENTE ESTÉTICA PODE SOBREPOR-SE A QUESTÕES DE DURABILIDADE, INFLUENCIANDO ASSIM A SELECÇÃO DE DETERMINADO PRODUTO?

No caso específico dos produtos comercializados pela Soplacas, a questão não se põe tão vincadamente, pois a característica principal procurada pelos clientes para este tipo de produtos (pavimentos exteriores, muros de contenção e depósitos para armazenamento e tratamento) é principalmente a durabilidade e é difícil bater a esperança de vida útil do betão.

No entanto, o objectivo da Soplacas é conciliar as componentes estrutural e estética tão harmoniosamente quanto possível. Por esse motivo, sentimos a necessidade de diversificar a nossa oferta, desenvolvendo uma vasta gama de acabamentos e cores opcionais mais estéticos e com efeitos que reproduzem vários tipos de pedra verdadeira.

O MOMENTO CONTURBADO QUE O PAÍS E, EM ESPECIAL, O SECTOR DA CONSTRUÇÃO ATRAVESSAM EXIGE ESTRATÉGIAS DE DURABILIDADE E SUSTENTABILIDADE, NÃO SÓ DO PONTO DE VISTA DO PRODUTO, MAS TAMBÉM ECONÓMICO E DE COMPETITIVIDADE. COMO SE PREPARAM PARA ENFRENTAR ESTA REALIDADE?

No último ano, a Soplacas tem tomado medidas para reduzir e rentabilizar os seus custos, como rever a estratégia de produção. Também lançámos uma série de produtos novos em todas as áreas, para fazer face a uma previsível contracção do mercado. Por último, continuámos a internacionalização da empresa, que já tinha sido iniciada com a abertura das nossas delegações em Espanha. A Soplacas Cabo Verde abriu em 2009 e possui uma fábrica na Praia, ilha de Santiago. Neste momento, estamos a preparar o arranque em Angola, perspectivando-se também mais investimentos noutros mercados emergentes.

COM A EMERGÊNCIA DO MERCADO DA REABILITAÇÃO EM PORTUGAL, E NUMA ALTURA EM QUE A CONSTRUÇÃO NOVA PARECE TER ATINGIDO O SEU LIMITE, MUITO SE TEM FALADO DO MERCADO DA RENOVAÇÃO E REABILITAÇÃO. POSSUEM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA ESTE MERCADO? QUAL É QUE GOSTARIA DE DESTACAR?

O facto do mercado ter virado a sua atenção para a reabilitação, não representa uma mudança radical para a Soplacas, que trabalha mais o segmento de materiais para exteriores. No entanto, querendo adequar a nossa oferta às tendências do mercado, desenvolvemos modelos com acabamentos mais rústicos, mais apropriados a arquitecturas tradicionais e a centros históricos, as zonas que estão a ser alvo de requalificação.

A oferta da Soplacas mais adequada à requalificação passa pelos produtos com acabamento envelhecido ou irregular (Pedra Nórdica, Bloco Românico, placas Betoplan Estrutura etc.) e com mistura de cores (os acabamentos Mix, que misturam duas ou mais cores no mesmo bloco), que lhes conferem um efeito de pedra natural.

SENDO A REABILITAÇÃO O NOVO RUMO DO MERCADO DA CONSTRUÇÃO, COMO DEFINE O GRAU DE COMPLEXIDADE DAS INTERVENÇÕES EM OBRA?

Os nossos materiais, tal como muitos outros na área da construção civil, especialmente pelo peso que têm, tendem a ser transportados em carros grandes dotados de grua, de modo a descarregar o material em paletes.

O que vem a acontecer com a reabilitação, é que as intervenções se dão em bairros tradicionais, com poucos itinerários de acesso e muitas vezes por ruas estreitas, que dificultam muito o acesso e o descarregamento, pois pode acontecer que os camiões simplesmente não circulem. Pensamos que à medida que as empresas do sector se vão envolvendo na reabilitação, vão inevitavelmente ter de adaptar as suas práticas à especificidade dos locais.



DENTRO DA GAMA DE PRODUTOS QUE POSSUEM, QUAL AQUELE QUE ELEGE COMO SENDO O QUE POSSUI MAIS E MELHORES CARACTERÍSTICAS DE DURABILIDADE? QUAIS AS SUAS CARACTERÍSTICAS?

Sendo toda a nossa gama composta por pré-fabricados de betão, à partida todos os nossos produtos deverão apresentar a mesma durabilidade, que é estimada em mais de 50 anos.

A EXPORTAÇÃO É UM MERCADO POSSÍVEL E NECESSÁRIO PARA O SECTOR? QUAIS OS MERCADOS QUE PODERÃO SER MAIS IMPORTANTES OU PRIORITÁRIOS? QUAIS OS PLANOS FUTUROS DA EMPRESA A CURTO PRAZO?

Sim, é um mercado possível e perfeitamente acessível para as empresas portuguesas, que apresentam uma excelente qualidade e conseguem ser competitivas em muitos mercados. Neste momento e desde meados da década de 90, o maior mercado de exportação para a Soplacas, é o mercado espanhol, para o qual a Soplacas fornece principalmente os seus depósitos SoplacasTank, os melhores do mercado. Mas como temos constatado nos últimos anos, a tendência tem sido para o estabelecimento de relações com os PALOP'S e outros mercados de Norte a Sul de África, que estão e vão estar em desenvolvimento durante os próximos anos.

A Soplacas está focada em consolidar a Soplacas Cabo Verde e iniciar a sua actividade em Angola a muito curto prazo.