



Entrevista Três anos da Martifer em bolsa

MÁRIO COUTO, ADMINISTRADOR FINANCEIRO DA MARTIFER

“A nossa estratégia acabará por dar resultados, o que se reflectirá nas acções”

“Com o tempo, os investidores e analistas vão reconhecer o valor da Martifer”, diz Mário Couto

PAULO MOUTINHO
paulomoutinho@negocios.pt

A Martifer continua a dar prejuízo aos muitos investidores que participaram na oferta pública de subscrição, em 2007. Mas o administrador financeiro da empresa de Oliveira de Frades acredita que a estratégia, centrada nas construções metálicas e nas energias renováveis, dará frutos. “Com o tempo, os analistas e os investidores vão reconhecer o valor da Martifer”, afirma Mário Couto, em entrevista ao **Negócios**.

Depois da estreia 50% acima do valor da Oferta Pública de Subscrição (OPS), a Martifer iniciou um movimento descendente, justificado, em parte, pela crise que se abateu sobre os mercados. As acções valem agora menos de um quarto dos 8,00 euros. Como vê a actual cotação?

Como referiu, e muito bem, desde o IPO [“Initial Public Offering”] da Martifer, em Junho de 2007, os mercados passaram por uma série de situações que tiveram repercussões um pouco por todo o lado, incluindo Portugal. Essa situação de instabilidade é real, afectando a generalidade das empresas, independentemente dos sectores em que se encontram. É preciso ter em consideração que a Martifer continua a trabalhar para garantir valor accionista e acreditamos que a nossa estratégia, centrada nas construções metálicas e nas energias renováveis, acabará, num futuro próximo, por dar os seus resultados, o que se reflectirá na cotação do título.

Os investidores e analistas estão a avaliar incorrectamente a Martifer? A média das avaliações dos analistas é quase o dobro da cotação actual, mas está a metade do preço da OPS.

Em termos percentuais, a cotação da Martifer desvalorizou mais do que o índice de referência da bolsa portuguesa. O mundo mudou nos dois últimos anos, e, naturalmente, a percepção sobre a Martifer mudou também. Existem aspectos mais tangíveis, e outros mais de índole emotiva e de expectativas que condicionam a cotação do título. A responsabilidade da administração da Martifer é continuar a trabalhar com o objectivo de obtermos maior eficiência operacional, focar a Martifer em duas actividades e reduzir os rácios de endividamento. É um processo contínuo, mas hoje absolutamente

assumido e claro. Achamos que, com o tempo, os analistas e os investidores em geral vão reconhecer isto.

A Martifer foi vendida como uma empresa que iria apostar nas energias renováveis. Três anos depois, estão a cumprir o que prometeram?

Como referi, o mundo mudou nos últimos dois anos, e essas mudanças afectaram, naturalmente, a estratégia da Martifer. Hoje, a Martifer é uma organização focada e concentrada na procura de melhorar a eficiência operacional das suas duas actividades. Em termos do que foi a promessa de diversificação, as receitas actuais da Martifer são cerca de 50% no sector de energias renováveis. Temos em operação 104 MW de parques eólicos e solares, e estamos a desenvolver projectos em Portugal, Brasil, Polónia e Roménia. Para além de estarmos também presentes na cadeia industrial do eólico, com as fábricas de torres, componentes e assemblagem de aerogeradores. Há muito trabalho para fazer, em linha com o plano de negócios apresentado no nosso último “investor day”, que continua actual.

Qual é a estratégia actual da Martifer no negócio das energias renováveis?

Assenta em três pilares. O primeiro é a contribuição industrial na vertente eólica, com as fábricas de torres (Portugal e EUA) e componentes, numa lógica de aproveitamento sinérgico com a área de metalomecânica. O segundo passa pelo desenvolvimento de soluções fotovoltaicas, através da Martifer Solar, e o terceiro é a parceria com a ENERSIS, na área do desenvolvimento de parques eólicos. Como temos referido, a Martifer não pretende, nesta área, ser uma “utility”, mas, pelo contrário, centrar-se no desenvolvimento de parques eólicos e, através de uma política de rotação de activos, alimentar o investimento em novas oportunidades.

Como vê o movimento de redução de apoios governamentais às energias renováveis? Teme o impacto no desenvolvimento do negócio da Martifer?

As renováveis continuam a ser vistas com futuro, uma vez que as energias fósseis, além de mais poluentes, têm os dias contados. É uma questão de tempo.

O negócio das estruturas metálicas continua a ser responsável pela maior

“fatia” das receitas da Martifer. Esta preponderância deverá manter-se?

Acreditados que as construções metálicas deverão representar entre 50% a 60% das receitas no futuro, é um negócio muito forte e no qual continuamos a apostar, com expansão progressiva, mas de forma a não comprometer a margem operacional, para novos mercados. Estrategicamente, achamos que o Brasil é um mercado muito atractivo nos próximos anos, e, nesse sentido, estamos a estudá-lo. Cada vez mais, a Martifer é reconhecida nos mercados internacionais pela sua capacidade de execução e inovação dos projectos, e as últimas obras ganhas são a prova disso, nomeadamente o aeroporto de Dublin, a fábrica da Alstom na Alemanha, ou o maior “shopping” do Norte de África, em Marrocos.

Com a venda da RePower, a Martifer pagou, este ano, um dividendo extraordinário. Vai manter uma política de remuneração accionista? Qual a importância desta medida?

A administração da Martifer achou que a venda da Repower seria uma boa oportunidade de remunerar os seus accionistas, daí tenha decidido pelo pagamento de dividendos extraordinários. No “investor day”, referimos que a distribuição de dividendos era também vista para a administração como uma questão de disciplina operacional, e entender que, cada vez mais, os resultados das empresas têm também de se reflectir em termos de “cash flow”. Quanto ao pagamento de dividendos no futuro, está dependente ainda de aprovação.

Acredita que com os dividendos será possível atrair novos investidores, e manter os actuais?

Depende do tipo de investidores que queremos atrair. Há investidores que apenas investem em acções que pagam dividendos. Porém, há outro tipo de investidores que preferem não receber dividendos das empresas e aguardam que estas apliquem os capitais conseguidos em investimentos que geram crescimento e que criam valor para o accionista. No longo prazo e com as empresas mais maduras é natural que a tendência seja para o pagamento de dividendos. A nossa responsabilidade é criar valor, e possibilitar que o valor a distribuir por todos os accionistas seja também incremental. É neste quadro que achamos que os investidores nos vão avaliar.



Miguel Baltazar

Achamos que o Brasil é um mercado muito atractivo nos próximos anos, e, nesse sentido, estamos a estudá-lo.

A nossa responsabilidade é criar valor, e possibilitar que o valor a distribuir pelos accionistas seja também incremental.