

# "Não vale a pena fundar empresas que não criem valor para acionistas e stakeholders"

A BERD - Bridge Engineering Research & Design, com sede em Matosinhos, tornou-se, num curto espaço de tempo, numa das grandes referências em matéria de inovação na construção de pontes, graças ao seu Sistema OPS, num percurso de excelência iniciado de fora para dentro

**PEDRO PACHECO**

CEO DA BERD



► **ENTREVISTA**  
POR SÓNIA BEXIGA

**Como nasceu a Berd? Quais são os seus principais objetivos e metas?**

A BERD nasceu em 2006, com o objetivo de explorar as potencialidades do Sistema de Pré-esforço Orgânico (OPS), desenvolvido pelo grupo OPS da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto. No entanto, as raízes remontam a 1994, na sequência da elaboração da minha tese de mestrado "Soluções da Natureza para Problemas Estruturais", um trabalho de investigação de fundo que teve como objeto o estudo de aplicações de soluções das bio-estruturas a estruturas da engenharia civil. Mais tarde, em 1998, apresentei a minha tese de doutoramento "Pré-esforço orgânico: um exemplo de sistema efetor". E, em 2001, após uma distinção da Federation International du Beton, idealizaram-se os primeiros estudos experimentais. Um ano depois, tem início uma cooperação científica e tecnológica. Nesta fase embrionária da BERD, a FEUP e a Mota-Engil assinaram um acordo de cooperação e, passados mais alguns anos de investigação e experimentação do sistema OPS, a

Mota-Engil adquire um cimbri autolancável novo com sistema OPS. É neste contexto que nasce a BERD, que, a partir de 2006, se tornou subscritora dos contratos e detentora do sistema OPS, em substituição do grupo OPS da FEUP. Desde então, a sua missão é investigar, desenvolver e aplicar soluções de vanguarda na construção de pontes. Estamos focados em gerar valor para os clientes. Fomos pioneiros na adoção das novas tecnologias OPS e o nosso sucesso está alicerçado numa aposta contínua na investigação e desenvolvimento de soluções, com vista a minimizar custos, aumentar a produtividade e providenciar níveis de segurança elevados.

**Como foi (e é) constituída a equipa?**

A BERD é constituída por uma equipa jovem e dinâmica e com elevada exigência, que engloba excelentes profissionais de engenharia e de investigação e desenvolvimento multidisciplinar, bem como uma equipa de gestão de topo. Um dos pontos fundamentais da cultura da empresa é o "ADN BERD", cultura com fortes valores éticos, com agressivos valores de atitude pro-

fissional: na focalização da solução e valor acrescentado, absorção do melhor de cada um, na constante inconformidade e procura da excelência.

**Houve a necessidade de reunir capital. Como foi o processo?**

Sim. O processo resultou da evolução natural das parcerias estabelecidas entre a Universidade e a Indústria no processo de I&D inicial. Com as potencialidades do sistema identificadas, foi elaborada uma extensiva análise de mercado mundial e um plano de negócios consistente. O projeto foi apresentado à Mota-Engil, que já conhecia as suas potencialidades, e à Portugal Ventures, bem como a outras sociedades de capital de risco. Também estive na génese a FEUP, com uma enorme participação no capital não financeiro.

**Que estratégia foi adotada para captar investimento? E, atualmente, foi ajustada essa estratégia?**

A estratégia foi assente na demonstração da criação de valor potencial. Não vale a pena fundar empresas que não criem valor para os seus

acionistas e stakeholders. Da mesma forma, foi claramente explicado que se tratava de um projeto de retorno a médio/longo prazo, dado o setor e tecnologia. Muito importante a adesão indireta da Espírito Santo Ventures (via holding) ao projeto, no aumento de capital de 2011.

**Que leitura fazem da existência destes fundos e do quanto estão acessíveis para as empresas "inovadoras" em Portugal?**

Muito positiva. Uma tremenda evolução desde 2006. Mais fundos disponíveis, mais profissionalizados, maior concorrência. O peso do acionista Estado nestes fundos ainda é relevante, mas tem havido um desenvolvimento notável de mercado. Como é muitas vezes mencionado, e a BERD é prova disso, para bons projetos há, muitas vezes, investimento disponível.

**Que características diferenciadoras tem o vosso produto para vos catapultar, com tamanho sucesso, para a internacionalização?**

Sem dúvida que o Sistema OPS – solução exclusiva da BERD e patenteada em mais de 30 países (ainda em exame noutros 30) – tem sido o produto que mais tem catapultado a empresa. Trata-se de um sistema inovador de controlo de deformações, com múltiplas vantagens, entre as quais assegurar equipamentos mais leves, mais funcionais e seguros; permitir um menor consumo de aço e reduzir o consumo de energia; bem como implicar menor necessidade de transporte e consequente redução de consumo de combustível e diminuição das emissões de dióxido de carbono. No mundo das bio-estruturas, existe uma imensa variedade de soluções estruturais. No entanto, até ao surgimento do OPS, não existia qualquer elemento estrutural em engenharia de estruturas que se comportasse como um músculo humano, que é um elemento com uma rigidez variável conseguida pelo fornecimento de energia. Por este motivo, o músculo - ou qualquer sistema efetor - pode ser considerado um elemento estrutural com a capacidade de modificar a força de uma estrutura, melhorando convenientemente o seu rendimento. O

sistema permite desenhar estruturas mais leves e esbeltas com os mesmos materiais estruturais.

**Como descreve o vosso percurso no mercado externo? Quais os principais países para onde exportam e quais os eleitos para serem futuramente abordados?**

O percurso tem sido muitíssimo positivo, havendo fortes sinais de abertura e muito interesse pelas soluções que apresentamos. Atualmente, estamos envolvidos em vários projetos a nível mundial em países como Brasil, Colômbia, EUA, Canadá, Rússia, Turquia, República Checa, Eslováquia, Índia, Peru, Venezuela, entre outros.

**Pertencendo a um setor tão afetado pela crise económica (a construção), como tem a BERD reagido a esta conjuntura?**

A BERD nasceu após um ciclo de muitos anos de construção de infraestruturas em Portugal. O mercado português estava saturado de métodos construtivos de pontes e viadutos. A BERD nasceu com 100% das obras fora de Portugal, teve uma obra em Portugal em 2011/2012 e não tem perspectivas de vir a fazer obras em Portugal a curto/médio prazo. Começámos em mercados maduros (Europa) e atempadamente diversificámos para mercados emergentes, onde não há crise, assistindo-se a um "boom" no setor de infraestruturas.

**Com que volumes de negócio e faturação encerraram 2011? Que valores já alcançaram em 2012?**

Em 2011, a BERD faturou cerca de 1,2 milhões de euros e, em 2012, a faturação aumentará para cerca 3,5 milhões de euros.

**Como perspectiva 2013?**

Muito bem. Esperamos um crescimento muito acelerado da faturação e rentabilidade. A BERD tem uma carteira de encomendas de mais de 10 milhões de euros. Tendo como base as previsões de exportações do Boletim de Verão do BdP, o aumento de exportações da BERD, de 2012 para 2013, deverá corresponder a cerca de 0,3% do aumento das exportações portuguesas no mesmo período. A BERD, que apresenta EBITDA positivo desde o terceiro ano de vida, está a descolar para resultados positivos consistentes em 2012, seguramente ampliados em 2013.

**Como imagina a BERD daqui a cinco anos?**

Com toda a humildade, mas com enorme determinação, acredito que a BERD deverá ser, dentro de cinco anos, uma das Top 5 mundiais na área de métodos construtivos de pontes.

“ O mercado português estava saturado de métodos construtivos de pontes e viadutos. A BERD nasceu com 100% das obras fora de Portugal