

Crescer com união e persistência

Manuel Correia está à frente de quatro empresas – Novo Modelo Europa, Afri-Lindo - Engenharia e Construção, Imodelo - Investimentos Imobiliários e Corfour - Construção e Engenharia. Hoje, o empresário fala-nos sobre o seu percurso e mostra-nos como as influências familiares sempre souberam conduzi-lo a novos patamares.



ros”, exemplifica. Tratam-se de mentalidades que se guiam por padrões de excelência, mas que sabem valorizar o profissionalismo dos portugueses para, a partir daí, estabelecerem relações profícuas: “Somos muito bem recebidos e quando os franceses acreditam num português acreditam mesmo. Hoje estão satisfeitos e isso também



ção civil, carpintaria, serralharia (ferro/inox; e de alumínio) -, consegue proporcionar os melhores produtos, mantendo elevados níveis de serviço. Através destas sinergias, ambas as empresas desenvolvem projetos ambiciosos e é com base na versatilidade e know-how que constroem relações sólidas com todos os seus clientes.

Suíça, e embora o mercado helvético ainda não assuma tanta preponderância, Manuel Correia diz já ter aprendido muito com ambas as culturas: “Eles têm um método de trabalho diferente do nosso, mas depois de um tempo torna-se fácil adaptarmo-nos”.

Ao abordarmos as suas dinâmicas compreendemos que as exigências nesses dois países são maiores, mas, a par disso, também existe uma valorização e respeito constantes que motivam e enriquecem todos os seus colaboradores: “Penso que todas as empresas do nosso país deveriam ir para o estrangeiro aprender. Dá-me um certo gosto que negociemos uma obra de grande dimensão lá fora e depois passamos a ser vistos como parceiros, e não como subempreitei-

motiva o trabalhador”, revela.

Posteriormente, Manuel Correia começou a estar atento às modificações que se faziam sentir em Portugal e percebeu



que muitos estrangeiros queriam investir no Algarve. Dessa conjuntura resultou a criação da Imodelo, dedicada à promoção e gestão de imóveis no território algarvio. Durante esse acompanhamento, Manuel Correia compreendeu ainda que fazia todo o sentido criar uma empresa de construção, que trabalharia em consonância com a imobiliária. Dessa vontade de união, nasceu a Corfour: “A minha ideia não era entrar muito no mercado da construção, mas dedicar-me mais à promoção imobiliária. Há dois anos e meio, o meu filho (Miguel Correia) disse-me que queria trabalhar e eu dei-lhe essa oportunidade na Corfour, que começou a fazer obras em exclusivo para a Imodelo”.

INTERNACIONALIZAÇÃO

Mesmo assim, Manuel Correia não quis parar por aqui e, a determinado momento, reuniu colaboradores, redefiniu estratégias e apostou, mais fortemente, na internacionalização: “Hoje, agradeço à equipa que tenho do meu lado, que sempre me apoiou e aceitou o desafio de explorar o mercado francês”. Atualmente, a Novo Modelo já se encontra na França e na

PROGRESSO

Relativamente ao futuro, o empresário adianta que pretende continuar a crescer além-fronteiras e são mercados como os da Guiné-Bissau e da Costa do Marfim que lhe despertam maior curiosidade. Naturalmente, este passo implica uma certa dose de prudência e audácia e, neste momento, Manuel Correia conta com o apoio da sua mulher e filhos para crescer com novas alavancas: “O mercado está a mudar e esse é um aspeto a considerar, pois não posso prejudicar nenhuma das empresas. O meu filho está a trabalhar na Corfour e também está a crescer, mas acredito que, um dia, será um líder. Para além disso, a minha filha também já começa a dar os primeiros passos”, conclui.

Antes de avançarmos, importa perceber que nada disto seria possível sem o Grupo Arlindo Correia & Filhos, pois foi através dos ensinamentos que Arlindo Correia (pai) transmitiu ao seu filho (Manuel Correia) que se desenvolveu uma estrutura sólida e sustentável: “O meu pai criou as empresas de construção há 54 anos, e eu e os meus irmãos também ficámos ligados a esse setor”. Claro que, durante este trajeto, as influências paternas tornaram-se inevitáveis e a família Correia consegue agora olhar para o setor da construção com renovada percepção. “Felizmente, a empresa do meu pai cresceu muito e, há 24 anos, eu e os meus irmãos resolvemos criar outros projetos”, esclarece.

Dessa vontade surgiram várias estruturas que acabaram por se materializar num grupo, mas o tempo ditou novas regras e, a determinada altura, cada um dos irmãos assumiu a chefia das suas próprias empresas. Decorria o ano de 2005 quando Manuel Correia passou a liderar a Novo Modelo Europa: “Estava tudo no auge, mas depois veio a crise e resolvi experimentar o mercado de Angola”, lembra. Desse ímpeto surgiu a Afri-Lindo e hoje é com um certo orgulho que o empresário diz ter aqui “uma excelente empresa”, que ajudou a suportar uma conjuntura menos favorável. Convém salientar que a Afri-Lindo (sediada em Benguela) demonstrou sempre o seu interesse estratégico nos países africanos.

Quando, por outro lado, falamos mais especificamente da Novo Modelo Europa (sediada em Priscos) percebemos que, neste momento, a empresa afirma-se no mercado pelo seu dinamismo e, ao trabalhar três áreas distintas - constru-

