

*Entrevista com António Ribeiro*

*Socio Gerenete*

*Autoribeiro Lda.*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - fale-nos um pouco do percurso da empresa.*

R. - A empresa nasceu em 1973. Em 1976 decidi dar uma cota a dois funcionários meus. Começou com o arranjo de carros, depois é que decidimos começar na transformação de carros de lixo, carros funerário e por fim de carros todo o que era necessário. Nunca me passou pela cabeça que a empresa chegasse a este ponto.

*Q. - Qual o volume de negócios da empresa? Quantos funcionários têm a empresa?*

R. - A empresa neste momento tem 110 funcionários. Tem uma facturação de 9 milhões e 900 mil euros.

*Q. - Que esforços tem feito para entrar no mercado espanhol?*

R. - Nós no mercado espanhol entramos porque nos procuraram. Nós fomos procurados através de um representante da Galiza. Também estamos no mercado espanhol através da Securitas espanhola que opera no mercado de valores. Actualmente estamos a ser procurados para efectuar a transformação um mini-autocarros.

*Q. - Qual o motivo que levou o mercado espanhol procurar os vossos serviços?*

R. - Eu penso que é pela qualidade e a empresa é mais versátil que as que existem em Espanha. Ao longo destes anos nós somos conhecidos em Portugal pela robustez dos nossos produtos. Depois temos outra particularidade, dentro daquilo que a lei manda tentamos adequar o produto aquilo que o cliente precisa e lhe é útil. A honestidade também é uma característica que impera na empresa, não voltamos atrás com aquilo que é acordado inicialmente. Penso que foi devido a todos estes factores que o mercado espanhol nos procurou.

*Q. - Que marcas trabalham na transformação de viaturas?*

R. - São várias as marcas. Nós trabalhamos com qualquer marca que necessite de uma transformação.

Q. - *Qual a percentagem que o mercado espanhol representa na facturação anula?*

R. - Não lhe sei dizer concretamente, mas deve estar cerca dos 10%.

Q. - *Existe diferenças entre a economia espanhola e a portuguesa. Notam essas diferenças no vosso nicho de mercado?*

R. - Acho que as empresas do ramo no mercado espanhol tem produtos já pré-concebidos e nós ajustamo-nos mais às necessidades do cliente.

Q. - *Como se conseguem ajustar às necessidades do cliente?*

R. - Nós temos um produto e técnica que nos dá essa facilidade, enquanto que as empresas espanholas usam os moldes que já tem pré-concebidos. Enquanto que os espanhóis usam uma fibra na transformação de uma ambulância nós utilizamos alumínio lacado com uma duração superior.

Q. - *Como estão representados no mercado espanhol, com alguma parceria?*

R. - Nós temos em Espanha um representante em Santiago de Compostela.

Q. - *O mercado espanhol é muito grande. Qual a vossa ambição em relação a este mercado?*

R. - Nós estamos um pouco limitados em termos de fabrico. Neste momento temo-nos limitado a fazer aquilo que nos aparece. Há outros mercados também como a França, Angola e Eslováquia. Como o trabalho abunda nós limitamo-nos a transformar aquilo que nos é solicitado. Não existe uma estratégia delineada para conquistar o mercado espanhol. Recentemente estivemos numa feira em Madrid com as nossas ambulâncias. Recebemos uma crítica muito positiva e construtiva. Actualmente estamos a fazer 25 ambulâncias para França, no mercado espanhol tem um número muito mais reduzido entre as 3 e as 4 ambulâncias.

Q. - *Há alguma dificuldade em entrar no mercado espanhol?*

R. - Sim, o mercado espanhol é muito proteccionista, ou vendemos com uma qualidade muito superior há que já existe em Espanha ou não querem. O grau de exigência daqueles que querem entrar é muito elevado.

*Q. - Onde gostaria de ver a empresa dentro de 5 anos?*

R. - Quando comecei com este negócio nunca pensei em chegar até aqui, actualmente também não posso dizer onde vai parar. Neste momento estamos a crescer sem procurar trabalho.

*Q. - A maior parte das empresas portuguesas são pessimistas em relação ao futuro de Portugal. Na sua opinião como vê o futuro de Portugal?*

R. - Eu penso que esta situação é transitória e que Portugal vai sair desta situação. Em termos de empresa Auto Ribeiro felizmente não senti a crise. Todos os investimentos que fazemos são com capital próprio da empresa. O crescimento é sempre sustentado.

*Q. - O que gostaria que o governo muda-se para ajudar mais os empresários?*

R. - No meu ramo, eu sinto dificuldade me certificar o produto para o colocar em Espanha ou noutro lado qualquer. Penso que os nossos governantes deveriam ter laboratórios para certificar o produto, actualmente temos que ir ao estrangeiros para o poder certificar.

*Q. - Quer acrescentar algo a esta entrevista que considere importante para os nossos leitores?*

R. - Quero salientar que todos nós somos uma nação que forma uma península que deveríamos colaborar uns com os outros e respeitarmo-nos uns aos outros.