

*Entrevista com Balbino & Faustino*

*José Faustino*

*Sócio-Gerente*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - Fale-nos um pouco da empresa.*

R. - A empresa foi fundada em 1980, começamos na altura com dois sócios e do zero, sem empregados, actualmente tem 172 empregados. Facturamos o ano passado 30 milhões de euros e este ano, o nosso objectivo é crescer cerca de 15%. Em termos de produtos quando iniciamos a nossa actividade era com carácter 100% comercial com um leque muito restrito de produtos. Trabalhávamos com algumas ferragem dedicado ao sector imobiliário com placas de madeira. Em 1996 ainda representavam cerca de 55% do volume de vendas. O nosso objectivo era conseguir a curto prazo baixar dos 55% para menos de 50%, este objectivo foi atingido em 1999 com 49%. Recuando um pouco no tempo, em 1987 tínhamos também algum fabrico. Para responder a um segmento que é extremamente difícil de gerir que é o dos cantos de madeira.

*Q. - Como é possível que a crise da economia não tenha afectado o ritmo de crescimento da empresa?*

R. - Tem haver com duas razões. Há primeira razão e quanto a mim a mais importante, o respeito pelo mercado. Nós desde que nascemos tentamos responder às inquietações de mercado. As dificuldades de mercado têm de ter respostas imediatas e estar atento, ou mesmo propor inovações no mercado para que ajam à crise que está no mercado. Associado a isso, nós temos uma filosofia de serviço que foi criada ao longo dos tempos, temos uma paleta muito larga de serviços. Os nossos clientes estão muito dedicados à Balbino & Faustino pelo tipo de serviços que prestamos, pela inovação, pelas ideias e pela resposta ao mercado. Nós tentamos ser melhores que a nossa concorrência, prestar um melhor serviço, investimos 98% do que ganhamos no nosso negócio. Todos os anos investimos. Na nossa actividade competimos com os maiores distribuidores, temos uma indústria de cantos que está entre as 10 maiores do mundo, temos um stock elevadíssimo.

*Q. - O que significa mercado ibérico?*

R. - Contrariamente à maioria dos sectores, nós focalizamos o nosso investimento em folhas de madeira. Ainda hoje ganhei um cliente muito importante em Espanha por um trabalho que fizemos nos últimos 3 anos em Espanha. Tentamos trabalhar melhor as madeiras que a nossa concorrência, investir onde aparentemente não há nada para fazer.

*Q. - Qual o volume de facturação?*

R. - Espanha não é o nosso mercado principal, como a nossa concorrência dos cantos vem de Espanha a 100% nunca quisemos entrar em muito conflito com os nosso colegas espanhóis, preferimos contornar a concorrência e ir para outros mercados fora. Já sabemos se entrássemos em conflito com muitos clientes, há sempre reacções e isso não era benéfico para nenhuma das partes. Temos clientes sobretudo na Galiza, mas nas outras partes de Espanha que tem fabrica muito próximas não tomamos uma postura muito agressiva.

*Q. - Para alem do mercado espanhol, onde opera a empresa?*

R. - Temos um mercado muito importante na Inglaterra, somos o 2 fornecedor na Inglaterra em cantos. Respeitamos muito o nosso cliente, conhecemos muito bem o sector, as nossas encomendas saíam sempre completas. Vendemos também para um cliente residente na Holanda que nos faz Benelux e os países nórdicos, outro residente na Alemanha que abrange Inglaterra, Alemanha, Itália, Israel, e em França o nosso cliente residente faz França e o resto do mundo. Também temos clientes no norte de Africa, Palestina, México, Grécia, Chipre, Malte, Áustria.

*Q. - Tem algum projecto em Angola?*

R. - Podemos estar enganados mas aceitamos o desafio de continuar no mercado europeu. O nosso negócio representa pouco volume mas tem um preço muito elevado e exige mercados que possam pagar um preço elevado pelos produtos. Os Palop's são mercados que para Portugal serão uma grande oportunidade de negócio, mas estamos a falar em actividades como a construção civil, imobiliária. Nós contamos com a concorrência que possa vir dos países de leste, da china, só um louco acredita que não existe concorrência nesses países. Olhando para a movimentação nos últimos anos no mercado europeu verificamos que cada vez mais há uma personalização do que é pretendido e isso vem ao encontro daquilo que fazemos. Queremos conquistar e procuramos mercado exigentes.

*Q. - Qual o objectivo da empresa para os próximos anos?*

R. - Em cantos de madeira desde 1987 trabalhamos sempre por encomenda, nunca trabalhamos para stock. Teríamos hoje capacidade para vender o dobro, nós estamos a crescer mas de uma forma sustentada. Este sucesso deve-se a vários factores. Ponto numero um, fazer à empresa aquilo que se faz a um filho, investe-se e fi-lo durante 25 anos.

*Q. - Como se pode explicar que algumas empresas tenham um bom crescimento nestes anos de crise que Portugal atravessa?*

R. - O país não corre bem porque Portugal tem tido muito azar. Portugal nos últimos 50 anos tem tido muito azar com os nossos líderes, penso que esse foi o primeiro problema. A grande diferença entre Portugal e os outros países tem haver com a preparação cultural, com a capacidade de pensar. Tivemos muitos anos de ditadura e com grandes monopólios e quando chegou a altura da concorrência ninguém tinha hábitos de gestão muito menos de concorrência.

*Q. - Onde poderemos encontrar a Balbino & Faustino em 2011?*

R. - Eu creio que a empresa em 2011 continuará com o coração aqui nesta zona. Decidimos que um dos filhos das 3 famílias iria preparar-se para a administração, outro na direcção de produção, outro para a direcção comercial. Diria que em 2011 continuará a crescer não tanto como agora, mas também não estou preocupado desde que continuarmos a ganhar dinheiro. Importante é não perder o sentido de estar junto do mercado e de como competir nesse mercado, procurar todos os dias mercados alternativos e diferentes. É natural que estejamos com uma empresa em Espanha, já está pensado há algum tempo e aqui estaremos com coisas novas e adequadas ao mercado. Daqui a alguns anos quero continuar a responder ao mercado, ser activo e ser o melhor do mercado.