

Entrevista com Granel, SA

Diogo Abreu Teixeira

Presidente

www.granelmoagem.pt

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – Dê-nos uma ideia da dimensão da empresa.

R. – A Granel moagem de cereais é a maior e mais moderna moagem de trigo mole panificável em Portugal. Colaboramos mais de 100 mil toneladas de trigo por ano, para um universo português de 900 mil toneladas, cerca de 10% do que se consome em Portugal. A Granel tem tido um ritmo de crescimento a uma média de 8% ao ano. Nos 2 últimos anos (2007/2008) por decisões estratégicas e por motivos de mercado, falta de cobrança, problemas de clientes, a Granel decidiu abrandar o crescimento e fazer vendas selectivas. Em 2008 moamos 100 mil toneladas de trigo.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – O volume de facturação da Granel foi de 35 milhões de euros. Espanha ainda representa muito pouco da nossa facturação não chega aos 5% da nossa facturação. Espanha ainda representa pouco porque a distancia geográfica cria barreiras, o custo de transporte é muito penalizante no custo total da venda do produto.

Q. – Pode-se falar num mercado ibérico no sector das moagens?

R. – Ainda não estamos lá, apesar de de na zona periférica de Portugal já ultrapassarmos as fronteiras. O problema que se coloca é o custo nos transportes, é sempre uma dificuldade.

Q. – Ponderam a possibilidade de adquirir alguma empresa espanhola?

R. – É uma questão de estudarmos essa possibilidade.

Q. – E empresas espanholas adquirirem empresas portuguesas neste sector?

R. – Até ao momento não, há muitas ideias mas nada concretizado. Sabemos que os grandes produtores estão interessados na aquisição de empresas portuguesas não de instalarem mais uma porque existe excesso de produção instalada. Se vierem é para adquirir uma já existente. A Granel é a empresa com maior capacidade, não aumentamos a nossa produção por estratégia. Não quer dizer que somos a que mais vende,

porque somos uma empresa jovem no mercado e ainda não temos a força comercial que outras empresas têm. Estamos muito próximos dos grandes com uma ligeira diferença de 10 toneladas. Este edifício já foi construído e imaginado para no futuro próximo duplicar a capacidade e passar de 500 para 1000 toneladas dia. Todos os anos a Granel recebe ofertas para adquirir pequenas moagens, até ao momento entendemos que é uma má negociação mas podemos fazê-lo a qualquer momento.

Q. – A crise económica também afecta o sector das farinhas?

R. – A farinha é um bem básico para a alimentação humana. De todas as indústrias, nós estamos convencidos que este será o dos menos afectados, as pessoas podem não ter dinheiro para comprar um carro ou ir de férias mas têm para comprar pão. Nós não temos tido problemas em vender. A Granel não está a ser afectada directamente, pelo contrário estamos a crescer 5% em relação ao mês de Fevereiro de 2008. Nós estamos convencidos que vamos continuar a vender. Este sector é muito pouco elástico, da mesma forma que quando a economia melhor não vamos vender mais farinha por causa disso. O nosso problema imediato não está na venda do produto mas sim a seguir porque se as entidades a que vendemos esta a ser afectada pela crise começam a pagar mais tarde e mal. Esta indústria está no meio da crise, o nosso mercado está assegurado em termos de escoamento de produto, porém vai sofrer com esta situação devido a clientes que vão à falência e com créditos incobráveis. O mercado tem estado em grande evolução, cada mês que passa as pequenas padarias estão a fechar e estão a parecer grandes unidades, grandes empresas. Os nossos clientes são cada vez mais grandes multinacionais. Estes grandes clientes são muito exigentes e consultam empresas certificadas e que cumpram a legislação para serem os seus fornecedores. Nós temos todos os certificados nacionais e internacionais possíveis nesta área, as outras empresas poucas têm estes certificados, o que acontece é que as multinacionais não olham para as pequenas moagens. Em Portugal só há duas moagens em Portugal que são convidadas para concurso somos nós e a Nacional. Em Portugal existem 12 empresas de moagem relevantes que representam 90% do mercado e só há 2 que são convidadas para os leilões (concurso) para fornecimento das multinacionais.

Q. – Os vossos clientes são portugueses ou espanhóis?

R. – Os nossos clientes são portugueses e espanhóis e empresas portuguesas sediadas em Espanha.

Q. – Como vêem o mercado ibérico no sector das farinhas? Como prevêem o futuro da empresa para os próximos 5 anos?

R. – Daqui a 5 anos vamos ter menos unidades de produção de farinhas em Portugal. As que vão sobreviver vão estar maiores. A Granel daqui a 5 anos espero que esteja com 135 mil toneladas. A Granel vai ser uma das que fica por ser mais moderna e porque já somos grandes e já estamos a absorver aquilo que os outros estão a perder. Em termos ibéricos vai acontecer o mesmo as grandes já estão a absorver as pequenas. No panorama ibérico vamos ter menos moagens e as que estão vão ser maiores.

R. – Nós vamos também realizar outras acções como nomeadamente exportar. Estamos a tentar desenvolver a nossa exportação para Angola. Angola é um mercado que para nós é natural. É um mercado em que nós acreditamos muito e que é possível. Quando falo em Angola também me refiro aos Palop's.

Q. – O mercado angolano é uma oportunidade para as empresas portuguesas?

R. – Sim. A Granel esta a desenvolver outros produtos complementares com base na farinha. Diversificação de mercado com novas farinhas. Existem as farinhas standards e nós temos que as fazer, porem depois cada fábrica faz farinhas específicas para um determinado cliente, por exemplo a Nestle não compra as farinhas standards eles dizem como querem as suas farinhas. Nós temos muitos clientes industriais que não compram as farinhas standards mas sim por especificações.

Q. - Existe algo que gostaria de acrescentar a esta entrevista?

R. – A Granel tem accionistas portugueses e a totalidade das moagens em Portugal são de capital português. Somos uma empresa sólida pronta para enfrentar os desafios do futuro.