

*Entrevista com Efapel*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Américo Duarte*

*Administrador*

*Quality Media Press - Portugal está a passar por um período de crise económica. Como está a afectar o sector eléctrico?*

R. - A indústria nacional é titulada por multinacionais com excepção de alguns nichos de mercado. Quando não envolve técnicas muito evoluídas ou investimentos não rentabilizáveis face a dimensão do mercado português. Há dificuldade em tratar com os mercados internacionais sendo já liderados por outras marcas. A evolução de qualquer forma é muito positiva e não reflecte a crise que referiu no meu caso concreto. O ano passado crescemos 25%. Crescemos mais no mercado de exportação, mas também crescemos no mercado português na ordem dos 20%. Nós não sentimos a crise com o mesmo peso que ela corre na imprensa e nos média. Achamos que caiu na rotina dizer mal da situação. No mercado externo com o nosso produto os portugueses começam a afirmar-se pela sua qualidade, o preço, o serviço. Isto acontece mesmo em Espanha onde é mais difícil. Penso que finalmente se percebe que de pouco serve ter um produto de qualidade se não tivermos um serviço associado ao produto. No meu entendimento, parece-me que a indústria nacional vai evoluir favoravelmente, porem de forma lenta. Isto porque o sistema em Portugal não ajuda, os tribunais estão esquecidos do bem servir, as leis do trabalho não são boas, não ajudam nem trabalhadores nem empresas, é tudo muito complexo e confuso, e por vezes irracional. Os impostos com alguma excepção de trabalhadores por conta de outrem, só paga quer e o que quer. Os políticos não respondem pelo que fazem, com que faz que os bons políticos pareçam maus políticos não correspondendo à verdade. Todos estes aspectos referidos fazem com que Portugal não se possa desenvolver mais rapidamente de forma favorável para a economia do país.

*Q. - Qual o volume de facturação da empresa?*

R. - Facturamos 14 milhões de euros.

*Q. - Qual tem sido a estratégia da empresa para conseguir obter uns resultados tão notáveis?*

R. - A minha estratégia passa pela aposta na qualidade de um produto, visar os mercados internacionais, apostar no serviço e viver estrategicamente com regras que permitam conviver com as dificuldades que resultam do país não nos oferecer boas condições de trabalho. Penso

que “quando o remédio é forte consegue curar mesmo outro tipo de males além daquele para o qual está a ser utilizado”. Se a empresa for mesmo muito boa, se o produto for bom e o serviço muito bom também, as dificuldades junto de clientes que não pagam são menos, o produto é insubstituível, o recurso aos tribunais é menos necessário. As leis de trabalho são más mas havendo um bom produto, uma boa empresa, uma boa marca, há mais condições para suportar o problema a nível do trabalho. A estratégia está em evoluir tanto, tanto naquilo que é fundamental para a empresa para superar ou minimizar os aspectos negativos.

*Q. - Qual a experiência que tem do mercado espanhol?*

R. - Espanha não se “abre” facilmente aos produtos portugueses, devido a razões históricas. É evidente que há muitos anos atrás o produto espanhol era muito melhor que o produto português, o fluxo de Portugal/ Espanha fosse mais difícil que o inverso, talvez esta ideia resulte do comportamento actual. Qualquer empresa nacional pública ou privada utiliza nas suas instalações qualquer produto português, espanhol ou francês, há limites, ninguém condiciona, mesmo o dinheiro público não é orientado para consumir produtos nacionais, em Espanha isso já não acontece. Em Espanha talvez devido a uma cultura, existe um limite de entrada de produtos estrangeiros. Actualmente este aspecto tem melhorado muito, nós temos vários clientes em Espanha (cerca de 10). Neste momento as coisas recompõem-se, ainda existe alguns obstáculos, que vão sendo ultrapassados há medida que existe um reconhecimento que a nossa marca tem qualidade.

*Q. - Qual a percentagem do volume de negócio em Espanha?*

R. - Não sei concretamente o valor, mas é cerca de 300 mil euros.

*Q. - O mercado ibérico é uma realidade?*

R. - Acredito que dentro de 10 anos seja uma realidade.