

*Entrevista com Fucoli - Somepal*

*Álvaro Mendes Pereira*

*Presidente do Conselho de Administração*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA*

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Fucoli - Somepal e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

*Quality Media Press - Quais os momentos que podemos destacar na historia da empresa para justificarmos a empresa que são hoje?*

R. - O momento fundamental foi quando comprei na totalidade as quotas da empresa em 1980, depois iniciou-se um processo de desenvolvimento para a empresa. Fizemos investimento grande para facilitar a economicidade da empresa, substituímos alguns homens por máquinas. Com o decorrer dos anos fomos renovando, em 1994 onde decorreu um grande desenvolvimento industrial, deu-se uma automatização de todos os sistemas de moldeio na empresa. Esta reconversão traz sempre problemas, foi preciso dar formação aos funcionários para se integrarem no novo investimento. Nesta altura ficamos preparados para competir, na Europa e no mundo. Em 2005 tivemos um investimento ainda maior que o anterior, fizemos a substituição dos fornos a carvão por fornos eléctricos. Estes novos fornos eléctricos têm uma contaminação do ar de 0, enquanto que os anteriores faziam bastante monóxido de carbono. Outro marco da história desta empresa foi quando em 1990 compramos uma empresa igual a esta que estava completamente na falência.

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

R. - No conjunto falamos de cerca de 12 milhões de euros.

*Q. - Quantos colaboradores têm a empresa actualmente?*

R. - Em 1990 compramos uma empresa que estava completamente falida, actualmente esta empresa conta com 170 trabalhadores, no total temos um universo de 350 trabalhadores.

*Q. - O que significa o mercado espanhol para a empresa?*

R. - O mercado espanhol é um mercado muito importante para Portugal, simplesmente existe um patriotismo à volta dos espanhóis. Os espanhóis não recebem com muita facilidade e agrado os portugueses. A ideia que tenho dos espanhóis é que eles defendem aquilo que é deles, os seus produtos. Portugal tem uma ideia antiga do que o que é estrangeiro é que é bom, mesmo que seja pior. Foi com muita dificuldade que nós entramos no mercado espanhol. Nós colocamos um Engenheiro na Galiza para demonstrar os nossos produtos e durante 1 ano não tivemos um único cliente. O momento marcante para a nossa entrada em Espanha foi quando fomos à Feira de Saragoça há cerca de 3 anos atrás. Entramos através de uma multinacional que está em Espanha. Os nossos produtos hoje são do melhor que há no mundo, são produtos perfeitos.

*Q. - A longo prazo que espera do mercado espanhol e do português?*

R. - A longo prazo os dois mercados vão fundir-se comercialmente. Há um entrosamento entre as economias e Portugal só tem a ganhar com esta união, o mercado espanhol é um mercado de 42 milhões de habitantes. a Espanha tem capacidade de pagar, é muito mais rica que Portugal. Com a nossa entrada em Espanha, nós só temos a ganhar, porque nós temos uma capacidade de produção instalada que ainda não está a ser explorada na sua totalidade, temos uma capacidade para 60 toneladas por dia e neste momento estamos a fazer só 50 por dia. Temos capacidade de crescer se os mercados o solicitarem, temos capacidade de fazer muito mais. Relativamente ao mercado espanhol ele é muito interessante para Portugal. Os espanhóis pensam que Portugal tem um mercado pobre, os preços tem de ser necessariamente baixos, mas não é assim. Hoje nós temos que ter uma grande competição com os chineses.

*Q. - Como está a competitividade na relação qualidade/preço na indústria portuguesa?*

R. - Nós fizemos um grande esforço para obter a qualidade, certificamos a qualidade. Certificar a qualidade em fundição é algo muito complicado, porque se trabalha num ambiente mais pesado, mais sujo, em que os operários são um pouco indisciplinados mentalmente, mas nós conseguimos. Actualmente com a actuação do ministério do ambiente as coisas tem vindo a melhorar consideravelmente. Nós em Portugal fazemos tudo bem, com categoria, simplesmente em Portugal o que se quer é preço. Num concurso público o que vem primeiro é o preço e depois a qualidade, quando deveria ser ao contrário. A saída lógica é a exportação, o mercado exterior.

*Q. - Existe algum outro mercado além da Espanha para o qual exportem?*

R. - Temos o mercado italiano, o qual é um mercado muito forte. Temos também um a trading no Luxemburgo que na compra mas que não sabemos para onde vão os artigos. Há um cliente muito importante na argentina. Este mercado esteve muito mal que agora está de novo a renascer. O nosso produto é perfeito de muito boa qualidade, existe na Europa uma multinacional na Europa muito poderosa e forte que domina o mundo, nós com a nossa capacidade temos condições para competir com ela.

*Q. - Qual seria a sua sugestão para a economia de Portugal sair desta crise?*

R. - Todos os governos desde há 30 anos "abriram a porta", dão subsídios de desemprego, de aleitação, de paternidade, de doença, etc., actualmente já não existe dinheiro para pagar tantos subsídios. Portugal é um país eminentemente pobre, não tem riquezas naturais, não tem gás, petróleo, ouro, peles, não tem nada, só tem sol, praia e gastronomia. É preciso administrar os parques dinheiros do estado muito bem. Portugal caminha para uma falência técnica se não se tomarem medidas, isto é um problema do estado e das autarquias, todos eles consomem e gastam, nos últimos 25 anos foram-se engordando os recursos humanos do estado. A imigração é outro problema que tem que se controlar.

*Q. - A indústria portuguesa tem capacidades para ser competitiva ou partilha da opinião de que Portugal deveria ser só um país de serviços?*

R. - Portugal tem que ser um micher, tem que ter industria, comercio, turismo e serviços, tem de ter de tudo.

*Q. - Quais os projectos para a empresa nos próximos 5 anos?*

R. - Os próximos 5 anos vão ser de muita atenção ao mercado. O mercado está a mudar todos os dias e quer inovações, investigação, nós temos que estar atentos. Não é possível ficar atrás da concorrência é necessário estar atento ao que o mercado nos pede, se for necessário mudamos de maquinaria de 6 em 6 meses. Desta atenção ao mercado resulta a salvação da empresa, nós temos a concorrência da China mas provavelmente vamos ter a concorrência da Índia.

*Q. - Tem algum preparativo especial para comemorar os 60 anos da empresa?*

R. - Não, o que vamos fazer é uma campanha publicitária, a celebração é só para gastar dinheiro.

*Q. - Estar instalado em Coimbra é uma vantagem competitiva?*

R. - Para o meu tipo de indústria tem mais vantagens competitivas do que desvantagens. Estamos no centro de Portugal, estamos a 200 km de Lisboa e a 100 km do Porto, numa vasta região de consumidores, mas nós percorremos o país todo. A nossa indústria este ano já cresceu 7%, que é muito bom nesta situação de Portugal actualmente.

*Q. - Quer acrescentar mais algum detalhe a esta entrevista?*

R. - o mercado ibérico é muito importante para Portugal. Quando falo em fusão é na fusão comercial, económica. É importante que as barreiras que nós os industriais encontramos em Espanha que se esqueçam, que vão caindo. O mercado espanhol é um mercado mais desenvolvido, culto, com pessoas que tem outra visão, com uma ligação à América Latina muito forte, é preciso tirar vantagens da posição espanhola.