

Entrevista com Pavimetal

Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso

Luís Barros

Administrador

Quality Media Press - Fale-nos um pouco da Pavimetal.

R. - A Pavimetal é hoje uma empresa que se dedica às construções metálicas. Tem a componente de estruturas metálicas e outra componente dedicada à construção civil.

Q. - Qual o volume de facturação?

R. - A facturação da empresa não é muito grande. A Pavimetal é uma empresa que nasceu quase do nada com 6 funcionários em 1991, actualmente temos 60 trabalhadores. A empresa cresceu com os capitais obtidos do valor acrescentado. Eu só estou na empresa há cerca de 5 anos, na sua fase inicial estava a minha esposa. Quando entrei implantei uma certa dinâmica na empresa. Nós como objectivo não temos a preocupação de facturar muito, queremos ganhar algum dinheiro. Neste momento estamos a facturar 6 milhões de euros. Paralelamente a esta empresa tenho uma empresa de portas de madeira e molduras em madeira, com cerca de 3 anos que também faz parte do grupo. A empresa de madeiras facturou no primeiro ano 5 milhões de euros e no segundo vai facturar 10 milhões de euros, para Espanha facturamos 80% daquilo que produzimos.

Q. - Quais as principais diferenças que encontra entre o mercado espanhol e o português?

R. - Os negócios ou contratos que elaboramos com Espanha são mais seguros. Actualmente em Portugal temos muita dificuldade da cobrança. Os espanhóis demoram um pouco a pagar, a data de vencimento do pagamento normalmente é de 90 dias, mas quando chega a data de pagar eles cumprem. Sente-se que em Espanha há uma liquidez muito maior e com um mercado muito mais apetitoso.

Q. - Devo entender que Espanha é o vosso mercado alvo desde o início?

R. - É verdade. Isto deve-se a duas razões principais. Primeiro o mercado espanhol está com um crescimento muito grande, com uma estabilidade enorme e depois porque tenho um sócio

nesta empresa que trabalhou em Espanha durante alguns anos, o que facilitou a nossa entrada em Espanha. Não é fácil entrar no mercado espanhol, é preciso conhecer muito bem o mercado, ter um bom produto e dominar bem a parte comercial.

Q. - Que produtos estão a desenvolver para o mercado espanhol?

R. - Estamos a desenvolver uma porta de madeira. Esta porta é lisa, maciça e de boa qualidade, está com uma grande aceitação em Espanha.

Q. - Como vê o futuro do mercado ibérico?

R. - Os negócios no mercado ibérico é quase uma realidade, não podemos estar de costas voltadas. Portugal e Espanha andaram durante muitos anos de costas voltadas o que foi um erro muito grande. Nós hoje estamos a sentir que há muitas empresas espanholas a trabalhar em Portugal e muito poucas a trabalhar em Espanha. Penso que vamos ter que estar de mãos dadas, porque só o mercado ibérico representa mais de 500 milhões de habitantes. É um mercado muito grande que se nós nos descuidamos, estamos a deixa-lo para outros países como é o caso da china. Eu penso que Portugal e Espanha têm que formar uma parceria. Neste momento estamos com uma obra que habitualmente era realizada por espanhóis, nós temos uma boa capacidade de resposta.

Q. - Cada uma das empresas está direccionada para um mercado. Qual o potencial de cada uma das empresas?

R. - A Pavimetal em Espanha praticamente não está a vender, tem uma pequena intervenção. A Pavimetal está mais interessada no mercado francês. Vou abrir uma filiar em Paris, neste momento o mercado francês é mais interessante do que o mercado espanhol. Em termos de madeiras, o mercado espanhol é bastante atractivo, está com um ritmo de construção fabuloso e depois aplicamos os conhecimentos do meu sócio. Esta empresa tem muito potencial, além das molduras estamos a fazer 700 a 800 portas por dia. Prevemos que dentro de 2 anos estamos a fabricar cerca de 2000 portas por dia. Hoje também não temos mais capacidade, temos que estabilizar e vamos ficar com uma área coberta de 30 mil m² e de área descoberta 50 mil m².

Q. - O que pensa que vai acontecer à economia portuguesa a longo prazo?

R. - Não vai ser fácil a recuperação portuguesa. Custa admitir que os empresários portugueses andam um pouco desmotivados, sem coragem de olhar para o futuro. No contacto que tenho com os espanhóis vejo exactamente o contrario, tem uma grande dinâmica, gostam do país, acreditam no país, tem orgulho no país em que vivem. Em Portugal estamos muito desmotivados e eu acho que em Portugal temos uma classe politica que domina muito o país, é uma classe amorfa que vive à custa de quem trabalha. Eu tenho também uma empresa em Africa em São Tomé e Príncipe, é necessário conhecer muito bem o mercado e ter bons parceiros de confiança. Eu conheço um pouco o mercado em Africa, só que está junto do poder politica é que se faz negocio. A política está metida em quase todos os sectores em Portugal o que é mau, não deixa que as pessoas tenham iniciativas próprias, custa-me que a classe politica seja uma classe muito forte e dominante.

Q. - A longo prazo acredita que a economia portuguesa e espanhola vão ter os mesmos ciclos económicos?

R. - Eu penso que vai ser quase obrigatório, não digo que vão ficar totalmente fundidas, mas penso que vai haver uma aproximação muito grande. Dada a proximidade que temos, as relações que existem, a facilidade de comunicação, penso que vai haver uma junção futura que se vai entrosar e aproximar mais, isto vai ser uma realidade.

Q. - Quer deixar algum comentário final?

R. - Penso que temos que olhar para o futuro, juntar-nos e pensar que temos um mercado com 500 milhões de habitantes para nos dedicar.