

*Entrevista com Vigo Bloco SA*

*Manuel Saraiva*

*Administrador*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - Fale-nos um pouco da história da Vigo Bloco.*

R. - Nós na altura não pensávamos em crescer tanto. Iniciamos a produção em 1977. Tínhamos na altura 7 funcionários e a produção era mais virada para a habitação com blocos de cimento, vigas e pouco mais. Em 1985 fizemos outra unidade porque a outra estava a ficar muito pequena. Fizemos uma fábrica com maior dimensão e a pensar no crescimento. Nas novas instalações começamos a trabalhar com 18 funcionários. Em 1988 iniciamos a produção de pré-fabricados para naves industriais. Actualmente representa 50% do volume de negócios da empresa. Em 1994 concorremos ao concurso para o Metro de Lisboa para a construção das travessas de caminho de ferro. Ganhamos este concurso e fabricamos travessas para o Metro, a Refer, o Metro do Porto, o de Almada. Há cerca de 2 anos criamos uma nova empresa Sapepor em consórcio com a Sape francesa. O negocio das travessas vendi-o e essa empresa, ficando com a participação de 12%. Como fiquei sem o mercado das travessas procurei outro nicho de mercado, fizemos mais uns investimentos na produção na área das obras públicas. Hoje temos cerca de 110 empregados, mais 20 indirectos e estamos equipados para concorrer a qualquer tipo de obra de pré-fabricação.

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

R. - O ano passado facturamos 10 milhões de euros.

*Q. - O mercado português tem sido fraco a nível das obras públicas nos últimos 3 a 4 anos. Como tem afectado o crescimento da empresa?*

R. - Nós sentimos muita dificuldade e isso obrigou-nos a procurar o mercado externo. O ano passado vendemos para Espanha 10% do volume da nossa facturação. Este ano já vamos com cerca de 700 mil euros, ate ao final do ano iremos para 1 milhão e 500 mil euros que rondará os 15% da nossa facturação anual. Nós minimizamos um pouco a crise com a exportação.

*Q. - Que tipo de dificuldades encontra na entrada no mercado espanhol?*

R. - Não tenho encontrado obstáculos, desde que tenhamos qualidade e preço. Temos uma desvantagem em relação aos espanhóis, temos o IVA mais caro, a energia mais cara, uma série de coisas mais caras que nos dificulta a competitividade com as empresas espanholas.

*Q. - Que tipos de produtos estão a vender para o mercado espanhol?*

R. - Estamos a vender painéis, muros, muros de contenção de terras, muros de armada, algumas naves industriais e travessas de caminho de ferro.

*Q. - No futuro que grandeza pode o mercado espanhol representar na empresa?*

R. - Para mim seria um sonho se pensássemos que Portugal e Espanha não têm fronteiras. Espanha é um bom mercado se pensarmos que tem 44 milhões de habitantes, mas tenho noção que Espanha tem boas industria. Nós só conseguimos entrar se houver mercado que chegue para ambos os lados.

*Q. - O que pensa acerca das parcerias?*

R. - Neste momento estou sozinho em Espanha sem parcerias, mas estou a pensar arranjar um parceiro em Espanha para mais facilmente em conjunto trabalhar em Espanha.

*Q. - O que tem de bom a empresa para dar em troca de uma parceria?*

R. - Penso que somos bons porque temos um bom preço, boa qualidade e bons serviços. O bom serviço prestado a um cliente e meio caminho andado para progredir. A nossa politica é que através do nosso cliente é que nos vai arranjar outro a seguir. Eu acho que temos boas condições para fornecer a um parceiro espanhol.

*Q. - Qual o futuro de Portugal nas obras publicas? Vai haver crescimento neste sector?*

R. - Ao serem lançadas as obras que estão anunciadas como o TGV, a Ota e algumas vias rápidas é provável que exista mais trabalho e seria bom que pensassem nisso. Em Portugal a produção instalada a funcionar em pleno é superior ao consumo. É possível que haja picos de trabalho e que tenhamos a necessidade de outras empresas nos virem ajudar.

*Q. - Quando saírem estas obras está optimista que se cumpram os prazos?*

R. - Não estou nada optimista. Há tanto tempo que se fala no TGV, na Ota e outras obras e elas vão sendo adiadas de ano para ano, só espero que não sejam feitas tarde de mais. Agora que a construção civil está em queda sória bom que as obras avançassem.

*Q. - Há uma tendência dentro das empresas portuguesas de ir para os Palop's. Faz sentido pensar que é só para as grandes empresas?*

R. - Eu penso que para as pequenas e medias empresas também tem possibilidade de ir para os Palop's desde que acompanhadas com um bom parceiro local ou mesmo europeu. Nós também pensamos nessa possibilidade, mas é mais fácil a exportação aqui na Europa.

*Q. - Quais as vantagens e desvantagens de estar implantado na região de Fátima?*

R. - Uma vantagem é estar na zona centro do país, podemos deslocarmo-nos com facilidade tanto para norte como para sul. No caso particular da Vigo Bloco não foi uma grande opção instalar-se aqui. A empresa ficou instalada nesta região porque sou daqui e era uma pequena empresa, nunca pensei que um dia as acessibilidades tivessem tanto peso. Hoje sinto uma grande dificuldade porque a zona não tem bons acessos ate à auto-estrada.

*Q. - Onde gostaria de encontrar a empresa dentro de 5 anos?*

R. - Eu penso que devemos manter o que temos e ir melhorando alguns pontos para conseguirmos oferecer cada vez mais qualidade. Penso que não há necessidade de grande expansão. Gostaria de fazer parte do mercado espanhol, mas o mais fácil seria ter um parceiro em Espanha para comercializar o nosso produto.

*Q. - Gostaria de acrescentar algo mais a esta entrevista que considere relevante?*

R. - Gostaria de deixar uma mensagem de esperança para que Portugal encontre uma solução para desenvolver o país, crie emprego e dar trabalho a muita gente. Quanto a Espanha gostaria que continuasse em grande crescimento porque isso seria bom tanto para Espanha como para Portugal.