

## Entrevista com AL - Fábrica de material eléctrico, SA

Armando Lopes

Presidente

[www.al-sa.pt](http://www.al-sa.pt)

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da AL 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** - fale-nos um pouco da empresa.

R. - Na década de 70 deixei a Marinha Mercante porque passava muito tempo fora de Portugal. Em 1975/76 vim para a Marinha Grande onde arranjei emprego. Um dia resolvi trabalhar para mim e não para os outros, lembrei-me do material eléctrico por ser mais técnico e com maior valor acrescentado no mercado. A empresa tem agora 27 anos.

Q. - Qual o mercado alvo?

R. - Até a pouco tempo atrás o mercado era só português.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Neste momento tem uma facturação de cerca de 9 milhões de euros.

Q. - Qual a percentagem de facturação do mercado estrangeiro?

R. - Neste momento o mercado estrangeiro representa 60% do volume de facturação.

Q. - Qual a percentagem para o mercado espanhol?

R. - É quase todo para Espanha. Eu vendo para Uriarte e depois esta é que vende para outros mercados.

Q. - Fale-nos dessa parceria.

R. - Surgiu precisamente porque é uma empresa concorrente nossa e apercebeu-se que eu estava a entrar em Espanha, vieram ter connosco e nós chegamos a um acordo e começamos a trabalhar em parceria. Em breve vamos ter as duas marcas no mercado. Não tenho tido qualquer problema com esta parceria porque é uma empresa que para mim tem muito valor. Estou muito satisfeito com esta parceria. Se não fosse esta parceria que dura já algum tempo neste momento teria algumas dificuldades devido a situação económica de Portugal.

Q. - Qual a recomendação que faria às empresas portuguesas que estão a tentar o mercado espanhol?

R. - Eu aconselho a toda a gente que possa trabalhar em colaboração com Espanha.

Q. - Tem mais projectos para o mercado espanhol?

R. - Neste momento estou em negociações para comprar uma fábrica em Burgos.

Q. - Acha que Portugal aceita que o futuro da economia portuguesa está ligado à economia espanhola?

R. - Ainda não existe qualquer ligação, mas penso que é o futuro. Nós estamos equipados para esse futuro. Espanha tem mais poder, é um mercado muito grande. Nós só temos a ganhar em nos juntar com os espanhóis.

Q. - A recuperação da economia portuguesa é real?

R. - Eu penso que não há outro remédio, nós temos que andar para a frente não podemos continuar assim, as pessoas tem medo de investir.

Q. - Para quando a economia ibérica será uma realidade?

R. - Se se unirem esforços podemos lá chegar. Estou convencido que não será para tão breve. Se conseguirmos equilibrar a nossa economia com a economia espanhola que é muito difícil demora mais algum tempo.

Q. - Onde gostaria de ver a empresa dentro dos próximos 5 anos?

R. - Eu gostaria de aumentar o grupo. Gostaria de fazer qualquer coisa em Luanda (Angola), montar uma empresa em Marrocos. Neste momento estamos também no Brasil, gostaria de expandir a fábrica da Polónia. Dentro de 5 anos gostaria de estar com um grupo de empresas bastante grande, estamos a fazer esforços para isso.