

Entrevista com “DVA - David Valente de Almeida S.A.”

Presidente

Joaquim Pedro Valente de Almeida

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

www.dva.pt (en construcción)

Ver <http://www.afia-afia.pt/assoc13.htm>

Basada en Aveiro (región Centro)

<p>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.</p>

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da DVA 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 – qual a posição da empresa dentro do sector automóvel?

R. - Hoje em dia a empresa já não é uma sociedade Lda. é uma SA. Houve essa necessidade de alteração para nos prepararmos para o que nós achávamos que seria o seu futuro. As empresas portuguesas tem que se tornarem mais atractivas para terceiros, é mais fácil se existir uma empresa de SA do que se for uma empresa Lda. Há alguma dificuldade nos investidores comprarem sociedades que são Lda., quando que se nota que em SA a situação é mais facilitada. Esta decisão de mudança de ser uma empresa Lda. e passar para SA foi tomada no ano 2000.

Q. - Em 2000 qual era a dimensão da empresa?

R. - A facturação era de 5 milhões de euros e trabalhava com 3 turnos (equipas) e tinha cerca de 140 funcionários.

Q. - Qual a capacidade da empresa hoje em dia?

R. - A empresa tem capacidade para fazer entre 13 a 14 milhões de euros, o significaria também um aumento de pessoal na ordem das 150 trabalhadores. Este é o meu grande objectivo para este ano próximo.

Q. - Qual a situação da empresa em 2000?

R. - A empresa estava economicamente falida.

Q. - Quais as medidas tomadas para reverter esta situação?

R. - Digamos que houve algumas razões para a empresa se classificar como economicamente falida. Entre elas destacam-se a divergência entre os sócios. No caso da DVA o caos da situação criou-se devido a um dos accionistas ter metido uma acção judicial contra a sociedade (o meu irmão) (Janeiro 2001). Para agravar a situação poucos dias depois os dois accionistas maioritários (os meus pais) tiveram um acidente de carro e morreram os dois. Consequentemente havia um grande endividamento da empresa, não havendo os dois grandes e principais accionistas a banca "assustou-se" e pensou que não haveria futuro para a empresa. Aquilo que foi feito e que eu continuo a fazer é analisar muito cuidadosamente a empresa. Aquilo que eu vi na empresa é que apesar de estar numa situação económica bastante difícil a empresa tinha condições para sobreviver e para evoluir. Isso significava que havia uma

série de medidas que eram necessárias tomar. Notei que havia uma falta de uma estratégia, não estava claramente definida uma visão de futuro, uma definição de objectivos e valores da empresa. Depois de analisar e definir o rumo da empresa passou-se a fase de diálogo com todos os parceiros e demonstrar a viabilidade da empresa. Também é um facto que a minha maneira de trabalhar é um pouco diferente da maioria dos meus concorrentes. Eu não escondo que tenho uma constante preocupação em manter todos os parceiros da empresa informados. Certamente eu não devia estar em Portugal porque seria muito mais acarinhado em Espanha por exemplo do que em Portugal com as ideias que tenho, mas a empresa esta em Portugal e tem o nome do meu pai, a mim compete-me leva-la aos clientes. Com tudo o que já foi feito e só com uma equipa o ano passado tivemos uma facturação de 7 milhões e setecentos mil euros. O que se verifica é que se definiu uma estratégia, com objectivos claramente definidos e envolve-se todas as pessoas da empresa nessa estratégia. O resultado de todo este esforço é que é possível inverter situações deste género em Portugal como foi o caso da DVA.

Q. - Qual a situação actual do mercado português neste sector?

R. - A maior dificuldade do mercado português é a dimensão dos postos que temos em Portugal. As produções são de tal maneira pequenas que para uma empresa que hoje em dia seja fornecedora de uma AutoEuropa (VW em Palmela) ou outro fornecedor de primeira linha, estes clientes como a DVA podem ser estratégicos mas não representam um volume de produção com significado. Tem interesse pelo valor acrescentado e é isso que nós temos conseguido e que tem representado um crescimento bastante representativo nas vendas. Actualmente a empresa tem 40 anos e continua com equipamento antigo, com prensas hidráulicas onde em Espanha já se utiliza há muitos anos prensas mecânicas, é necessário um investimento muito elevado para estar num mercado tão pequeno como o de Portugal.

Q. - Qual a sua experiência com o mercado espanhol?

R. - O mercado espanhol para mim é estratégico e fundamental. Em particular Vigo tem que ser olhado com muita atenção porque tem linhas de montagem e podemos ser seus fornecedores. A DVA está mais longe da AutoEuropa dos que de Vigo. Aquilo que nós temos que pensar muito seriamente é o que queremos fazer. Nós portugueses vamos continuar dentro daquela postura de empresa familiar ou pretendemos dar um salto em frente. Neste momento é a grande questão da maioria dos empresários portugueses. A nossa intenção é crescer cada vez mais.

Q. - É fácil ou difícil encontrar pontos de entendimento com os espanhóis?

R. - A grande dificuldade de cooperação empresarial existe entre empresas portuguesas, ao contrário já existe o de uma empresa portuguesa com uma basca. Há alguma facilidade de trabalho e de diálogo entre empresas portuguesas do norte de Portugal e empresas espanholas dos países bascos, com a Galiza também é uma realidade. Neste momento nós estamos mais ligados a uma empresa basca no entanto andamos a olhar com muito mais atenção para a zona da Galiza. Não é objectivo da DVA estar a fornecer só linhas de montagem porque isso tem determinado custos que obriga a investimentos altos e que não nos interessa neste momento estar a fazer. Enquanto toda a produção não estiver a ser toda retomada e serem utilizados todos os equipamentos adequados, não vejo qualquer razão para estar a fazer investimentos. Estes investimentos são para se fazer quando a capacidade de produção da DVA esteja retomada. Querer ser fornecedor de 4 linhas de montagem para a situação da DVA neste momento não é viável. Neste momento é fornecedor de 2 linhas de montagem da AutoEuropa e da Mitsubishi. Não faço intenção de no espaço de dois anos de ser fornecedor de mais linhas de montagem. Actualmente há um diálogo com duas empresas

espanholas. A grande desvantagem de investir em Portugal é a grande burocracia que se encontra em Portugal, as autarquias em particular deveriam ter uma atitude muito mais agressiva e cooperante, por outro lado a legislação laboral deveria ser remodelada.

Q. - Já existe ou não um mercado ibérico no sector do automóvel?

R. - É uma realidade. Eu trabalho mais para Espanha do que para Portugal. O grupo Antolín é um dos clientes importantes para a DVA, em Espanha. É nos nichos de mercado que eu penso que os portugueses podem ter alguma diferenciação. Não podemos competir com os espanhóis, temos que apresentar alguma coisa mais específico e olhar para as empresas espanholas não como concorrentes mas como competidores e parceiros. No fundo andamos todos à procura do mesmo, de aumentar o seu crescimento. Temos de ter consciência de que se estivermos isolados não vamos a lado nenhum, se há a possibilidade de cooperar e todos conseguirem ganhar. A estratégia da DVA tem sido principalmente a partir de 2004 tem sido toda vocacionada para a cooperação.

Q. - Como gostaria de ver a empresa dentro de 10 anos?

R. - Gostaria que a entrevista fosse feita em dois sítios diferentes, em Portugal e em Espanha. Não me passa pela cabeça continuar eternamente em Portugal. O que nós temos que começar a fazer é pensar em Espanha ou pela via da cooperação ou outra. No caso da DVA tem todo o interesse em Espanha, porque temos que pensar nos custos, nomeadamente no da matéria-prima e actualmente é mais caro em Portugal do que em Espanha. O Iva também é um factor de peso é 5% de diferença.

Q. - Gostaria de deixar alguma mensagem sobre a DVA?

R. - Aquilo que eu sempre tenho defendido que é a necessidade de as empresas portuguesas olharem de uma forma europeia para a península e não de uma forma portuguesa. Do lado espanhol há essa tendência e abertura. Seguramente é importante ter em conta que Portugal para Espanha é uma forma de completar produções enquanto que Espanha para os portugueses é fundamental e o ponto para dar o passo seguinte.