

Entrevista com Grupo Ferrol

António Gonçalves

Gerente

(sin página web)

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 Grupo Ferrol 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 – Como surgiu a empresa?

R. – A ideia principal foi efectivamente ganhar o “pão do dia-a-dia”. Quando vim de Africa (Angola) já estava estabelecido numa empresa que se chamava Equifer onde era sócio em conjunto com mais 3 pessoas. Já tinha experiência empresarial. A chegada a Portugal foi muito difícil, era um país que não conhecia. Em 1976 consigo uma empresa numa empresa que na altura era uma das mil maiores empresas em Portugal. Deram-me a possibilidade de explanar as minhas ideias e o meu trabalho. 5 Anos depois achei que estava na hora de fazer aquilo que gosto e para mim, foi quando foi fundada a Ferrol em 1986. Anteriormente ainda andei a trabalhar como Individual numa série de negócios.

Q. – Quais os sectores de actividade da empresa?

R. - A Ferrol começa com aquilo que era a minha experiência de trabalho e de vida, no sector comercial da máquinas/ferramentas para a indústria metalomecânica. É nesta área que a empresa desenvolve a sua actividade nos primeiros anos e com sucesso. A Ferrol começa a diversificar no início de 1991 a pedido de uma instituição financeira entramos na área de serviços a banca. Nesta altura nós criamos na Ferrol um sector de serviços. Este departamento terminou em 1999 devido a minha filosofia de vida. Acho que aos meus colaboradores devo dar tudo, e dar a possibilidade de desenvolver dentro do nosso grupo de empresas. Aos nossos colaboradores que se distinguem pela sua capacidade de trabalho, pela sua correcção e honestidade, temos vindo a criar empresas para que cada um seja patrão da sua própria empresa. Esta posição não é típica em Portugal.

Q. - Como reagem os colaboradores a que é apresentada esta oferta?

R. - Os colaboradores tem reagido muito bem e só por isso nós temos crescido e consolidado as nossas empresas e temos credito no mercado junto dos clientes e dos fornecedores.

Q. - O sector inicial de actividade da empresa continua a ser o mais importante?

R. - Continua a ser o mais importante se juntarmos a "Ferrol 2" e a "Ferrol Marinha". Estas 2 empresas juntas têm um peso bastante grande e destacado no grupo.

Q. - Qual o volume de facturação do grupo?

R. - No grupo nós temos duas maneiras de ver. Eu não costumo falar de valores de facturação, mas volume de facturação. O nosso volume de negócios para este ano de Portugal e Espanha é cerca de 25 milhões de euros.

Q. - Em que altura começou a ver o mercado espanhol como sendo benéfico para o grupo?

R. - Nós vamos para Espanha quase que por imposição de uma instituição financeira. Há cerca de 5 anos esta instituição foi para Espanha (banco Finantia). Esta instituição com quem trabalhamos há cerca de 17 anos, pede-nos ajuda para trabalharmos em Espanha. Se o mercado português está difícil e se nos dão esta oportunidade nós temos que a explorar. Fomos fazer um estudo de mercado e 6 meses depois de estarmos a trabalhar em Espanha constituímos a Ferrol Espanha em Fevereiro de 2006.

Em Espanha só temos o sector de serviços à banca. Neste momento já temos mais 2 instituições espanholas. Conseguimos concretizar os nossos objectivos e pensamos que nos próximos anos não vamos para de crescer em Espanha.

Q. - Tem algum plano estratégico para o mercado espanhol?

R. - Este ano o nosso volume de negócios em Espanha ronda os 8 milhões de euros. Eu penso que a curto prazo, nos

próximos 3 anos podemos estar com um volume de negócios de cerca de 15 milhões de euros em Espanha. Este ano teve um crescimento de 120% no mercado espanhol.

Q. - Estar situado nesta zona geográfica de Portugal (Leiria) é uma vantagem?

R. - Estar situado aqui é pior do que já foi. Há cerca de 30 anos atrás não havia a capacidade de se deslocar a Lisboa ou ao Porto com a facilidade que agora existe e a competitividade aumentou muito. As empresas de Leiria estão a passar a nível comercial e industrial um mau momento. Eu penso que a capacidade dos empresários da zona centro do país vão conseguir inverter esta situação e voltar a estar na linha da frente na sua área de trabalho.

Q. - A economia portuguesa está em recuperação ou vai continuar em crise?

R. - Penso que ainda não estamos em fase de sair da crise. Portugal tem um grave problema de cultura. É preciso perceber que ainda hoje é um país pobre e que não estava sequer habituado a tanta facilidade de crédito, isto levou a que as pessoas pensassem que era tudo muito fácil e gerasse o endividamento das famílias portuguesas. Penso que foi uma falta de cultura para lidar com dinheiro. Nós somos um país de gente humilde e de fracos recursos, actualmente tudo se compra a credito. Eu penso que nós só aprendemos com os erros que cometemos e por vezes pagamos muito caro esses erros, a próxima geração já estará preparada para esta situação mas existe um período de 20 a 30 anos de recuperação para depois podermos subir. Os políticos dizem

que estamos a sair da crise, aquilo que sinto não é isso. Efectivamente tem havido trabalho, há sectores que tem muito trabalho para efectuar. Na realidade o trabalho existe mas os seus clientes não tem dinheiro para o pagarem o que gera um problema, depois não tem como cumprir com os fornecedores, até com os colaboradores e também com o estado não há dinheiro para pagar a todos. As empresas estão cheias de trabalho mas se analisarmos não estão a ganhar dinheiro com esse trabalho.

Q. - A entrada de empresas espanholas em Portugal tem aumentado a competitividade?

R. - Os espanhóis são muito agressivos comercialmente, gosto de aprender com os espanhóis. Nós trabalhamos há muitos anos com empresas espanholas, somos representantes e distribuidores em Portugal de equipamentos espanhóis há vários anos. Os espanhóis são muito fortes comercialmente e vem para Portugal há procura de negócios e fazem-no. Temos que aprender com os espanhóis e trabalhar da mesma forma em Portugal para estarmos em igualdade de circunstâncias. É muito fácil os espanhóis virem a Portugal fazerem os seus negócios e é muito difícil nós irmos a Espanha fazermos esses mesmos negócios. Espanha tem uma capacidade de produção industrial de diversos equipamentos que nada tem haver com Portugal, nós temos muito pouco para vender em Espanha em termos de equipamento. Da minha experiência, os espanhóis são competitivos, trabalhadores e correctos. Outra vantagem é o apoio por parte do governo e da banca às empresas espanholas. A banca portuguesa apoia as empresas mas o estado português asfixia as empresas, não ajuda nada.

Q. - Quais os objectivos para a o grupo para os próximos 5 anos?

R. - Dentro do grupo existe um esquema montado para que esta empresa durante os próximos 20 anos não tenha problemas de continuidade.