

Entrevista com Lismolde Group

Rafael Ruivo

Presidente

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Basado em Porto de Mós (Zona Centro)

www.lismolde.pt
www.lismolde2.pt

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 Lismolde 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 – Em que altura é que o grupo se apercebeu da importância do mercado espanhol?

R. – O nosso grupo nasceu com a empresa Lismolde em 1959, data em que se deu o início do desenvolvimento dos moldes em Portugal. Como tantas outras empresas a Lismolde tinha sempre o sentido de evoluir. Abordamos variadíssimos mercados, inclusive o espanhol, fizemos muitos moldes para o mercado espanhol. Mais ou menos entre 1990 e a data presente perdemos competitividade em relação ao mercado espanhol, o que nos obrigou a procurar outros mercados, onde éramos suficientemente competitivos. Entre os novos mercados destacam-se França, Alemanha, Brasil, Argentina. É importante dizer que deixamos de ser competitivos no mercado espanhol e no mercado americano para onde

exportávamos também bastante. Neste momento estamos a tentar variadíssimas parcerias com o mercado espanhol. Actualmente já estamos a tentar efectivar alguns negócios.

Q. - O mercado espanhol é importante para o negócio da empresa?

R. - É um mercado muito importante, neste momento o grupo Lismolde está a tentar encontrar uma ou duas boas parcerias em Espanha.

Q. - Qual o volume de facturação do grupo?

R. - Neste momento estamos com uma facturação que ronda os 8 milhões de euros.

Q. - Dentro da vossa facturação que o produto ou sector que tem maior volume de negocio?

R. - Sobretudo o sector automóvel, depois o electrónico e eléctrico.

Q. - Como explica que o mercado português no sector dos moldes não tem um maior peso histórico?

R. - Eu penso que só muito recentemente o sector de moldes em Portugal se está a preparar para ser mais competitivo. Há algumas empresas que entraram muito bem no mercado

espanhol porque foram competitivas desde o início. Acho que podemos ser cada vez mais competitivos devido à evolução tecnológica, com a melhoria dos nossos equipamentos e dos recursos humanos, cada vez é possível fabricar mais e melhor.

Q. - Como é que a Lismolde 2 pode ser competitiva em comparação com outras empresas?

R. - A criação da Lismolde 2 foi devido à necessidade de fazermos moldes um pouco maiores e não conseguirmos atingir uma faixa de mercado com moldes de grande porte. Na Lismolde 2 podemos fabricar moldes até 15 toneladas, aumentou de 5 para 15 a nossa capacidade. A aquisição de equipamento novo permitiu uma rapidez e nova filosofia de trabalho. A empresa já está a trabalhar há 2 anos, no primeiro foi de adaptação e este ano está a trabalhar muito melhor. A empresa está num passo evolutivo aumentando a facturação ano após ano. Penso que dentro de um ano ou dois estaremos a trabalhar a velocidade "cruzeiro".

Q. - A produção de moldes está virada para o mercado exterior?

R. - Sem duvida 95% do nosso fabrico é para o mercado exterior.

Q. - Como está a situação deste sector actualmente?

R. - Na minha análise, pela experiência de 45 anos neste sector e pelas 9 crises que já atravessamos, de facto esta

foi a crise mais longa. Penso que estamos a chegar ao fim de uma crise. Digo que foi a mais longa porque foi uma crise diferente de todas as outras, enquanto que todas as outras foram crises pontuais, esta é uma crise motivada fundamentalmente pela globalização e pela deslocalização. Quero dizer que muitos dos nossos clientes tradicionais nos últimos 10 anos abandonaram a indústria de moldes portuguesa e deslocaram-se para a Ásia e recentemente para os países de leste. Enquanto globalização as empresas utilizaram outros continentes para a aquisição dos seus produtos, em termos de deslocalização a empresa deslocasse para outro continente onde vai utilizar todas as "ferramentas" que tem necessidade. Quando digo que há um avanço é porque há uma selecção no sector. Há um novo grupo de empresas que conseguiu superar e mesmo organizar-se durante estes anos de dificuldade que hoje se apresentam bastante competitivo, e com margem para rentabilizar os investimentos feitos.

Q. - O sector dos moldes tem que adaptado bem a estes momentos de crise?

R. - Uma parte tem-se adaptado bem e hoje já vive com muitas encomendas. Penso que o futuro do sector será das empresas que se conseguirem adaptar a esta nova realidade. Há uma série de factores que neste momento começam a condicionar as empresas chinesas como por exemplo a demora no transporte, o preço dos moldes.

Q. - A recuperação do sector automóvel é lenta e sustentada?

R. - É uma recuperação sustentada, novos modelos vão parecer com mais frequência. Há uma preocupação ambiental e há que apostar nessa mudança, daí o aparecimento de novos modelos que protegem o ambiente.

Q. - Este governo tem apostado nas tecnologias, de alguma forma vai afectar o sector dos moldes?

R. - O sector dos moldes é um sector de ponta por isso tem que estar sempre na frente da tecnologia em Portugal. Eu acho que o governo neste momento está a fazer os possíveis para relançar a economia portuguesa. Na parte governamental a distribuição de subsídios não me parece correcta, a legislação laboral é completamente desajustada, ter atenção à política de apoio a novos mercados.

Q. - A economia portuguesa está em recuperação?

R. - O governo deve reflectir sobre a situação económica em Portugal. No meu ponto de vista havia dois factores para reabilitar a economia em Portugal e só um foi activado, o aumento de impostos. É inegável que não poderíamos continuar a viver em Portugal sem um aumento de impostos, mas deveria ter sido menos porque asfixiou muito vários sectores, por outro lado deveria ter impulsionado muito mais a economia. Nos últimos anos temos estado sempre na cauda da Europa e não se vê em termos efectivos uma verdadeira recuperação. O estado apenas defendeu a solução

da crise em Portugal com um aumento de impostos, não com a criação de novos postos de trabalho ou com a desburocratização, faltou alguns pontos que seriam fundamentais.

Q. - O que significa o mercado ibérico?

R. - A expressão de mercado ibérico poderá ser eventualmente uma plataforma de fazer chegar parte dos nossos produtos a outros países da Europa. Isto é, se houver uma parceria entre Portugal e Espanha, esta está mais perto do centro da Europa mesmo logisticamente e ficaríamos mais competitivos. A logística é fundamental para a maior parte dos negócios e claro dos sectores.

Q. - Que tipo de parceria tem para oferecer aos empresários espanhóis?

R. - A nossa oferta seria sempre a fabricação de moldes, a parte de desenvolvimento do produto e eventualmente a injeção das próprias peças de plástico.

Q. - Quais os objectivos do grupo para o futuro?

R. - Neste momento estamos a desenvolver a terceira geração da sucessão dos responsáveis, eu pertença a segunda geração, e pensamos que o futuro será um pouco mais risonho que os últimos três anos. Estamos a apostar muito forte na capacidade tecnológica dos nossos quadros, no equipamento avançado. Isto é o que nós poderemos vir a oferecer a um parceiro que venhamos a seleccionar. Prestar um serviço que

seja positivo, benéfico para o nosso parceiro e claro para nós também. Reestruturamos todo o nosso grupo para que possamos continuar a oferecer aos nossos clientes boa qualidade que é fundamental e a preços competitivos.