

Entrevista com Manuel Rodrigues SA

Filipe Manuel Nunes Rodrigues

Administrador

(Sediado em Portimao - Algarve)

www.grupomr.com.pt

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA / EXPRESSO

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 do Manuel Rodrigues SA 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 da história da empresa?

R. - Começou por ser sociedade em nome individual com o nome do meu avo há mais de 40 anos, passou para Manuel Rodrigues Lda. gerida pelo meu avo, pai e tio e mais tarde ficou só o meu pai onde foi criada uma SA que está ligada à área empresarial desde os anos 90. A partir desta altura foi associada à empresa Algarestradas entre outras empresas.

Q. - Qual o negocio principal da empresa?

R. - O negócio base é a pedraria. Desde muito cedo estivemos ligados às grandes obras a nível regional, a

nossa empresa sempre foi um nome de referência nas grandes obras como as barragens, vias de comunicação, obras portuárias. Nós sempre tivemos como estratégia ser uma empresa familiar e uma empresa de referência no Algarve.

Q. - Qual o volume de negócios do grupo?

R. - A Manuel Rodrigues é uma empresa que factura 6 milhões de euros por ano. A Algarestradas factura cerca de 12 milhões por ano. A Monchiblok tem uma facturação de 3 milhões de euros.

Q. - Como está a decorrer o negócio da pedraria?

R. - No negócio de pedraria não sentimos muito a concorrência da china. Na nossa produção o custo de transporte é extremamente importante, em determinadas alturas este custo supera o valor da matéria-prima. Nós estivemos presentes em todas as grandes obras que tiveram a necessidade de um grande volume de matéria-prima e de serem executadas num curto espaço de tempo.

Q. - Já tentou entrar no mercado espanhol?

R. - É um mercado interessante para a empresa. Nós sentimos uma crescente aproximação do sul de Espanha, o que não acontece com o resto do país. Andaluzia para nós fica muito mais próximo do que por exemplo Lisboa. O país tem crescido muito de Lisboa para cima, mas para contrabalançar tem

havido um grande desenvolvimento económico no Algarve. Nas últimas décadas o Algarve devido ao turismo desenvolveu-se, mas com encargos extremamente elevados. No Algarve quem trabalha ao nível industrial não tem alternativas à mão-de-obra, nem suporte logístico.

No sector da construção e das empreitadas nota-se a entrada de empresas espanholas. No caso da pedraria e devido à burocracia e por questões ambientais as empresas espanholas optam por parcerias ou mesmo aquisições de empresas já implantadas. Já tentamos entrar no mercado espanhol no sector da construção e sentimos algumas barreiras. Há muitas empresas portuguesas a trabalhar em Espanha mas nunca como empreiteiro geral, ou seja são subcontratadas por empresas espanholas.

O problema que nós temos é de tesouraria, de recebimento, o que sabemos do mercado espanhol é que o estado espanhol apesar de pagar muito melhor que o português tem prazos muito mais alargados. Quando se vai trabalhar para Espanha tem-se a percepção que os preços praticados são mais elevados que no mercado português.

Q. - Acredita que as parcerias podem ser a solução para a internacionalização das empresas portuguesas?

R. - Obviamente que sim. Trabalhamos já algum tempo com a Ferrovial. A primeira vez que trabalhamos juntos foi na construção da Via do Infante e eles tiveram um comportamento connosco exemplar. Por outro lado temos tido também algumas parcerias com a Ramalho Rosa que é uma empresa ligeiramente mais flexível. Actualmente trabalhamos

muito com a Somague que pertence ao grupo Sacyr. As empresas espanholas vem para o mercado muito mais preparadas que as empresas portuguesas. Nós como fornecedores nada temos a dizer das empresas espanholas.

Q. - O significa a expressão mercado ibérico?

R. - É um mercado ibérico vai ser uma extensão natural do mercado espanhol. Só se passa a falar de mercado ibérico a partir do momento em que os agentes económicos espanhóis passaram a ter interesse em entrar no mercado português. É quase impossível devido à dimensão das empresas portuguesas saírem de Portugal para Espanha, mas é inevitável que as empresas espanholas entrem no mercado português.

Q. - Quais as vantagens competitivas do grupo para os próximos 5 anos?

R. - Gostava de potenciar uma posição estratégica. Eu acredito que se a pedreira de Estombar com 84 hectares estivesse em Espanha de certeza que já teria um excelente potencial. Mas infelizmente sinto que temos uma Refer (*ferrocarriles*) demasiado burocrática. Com parcerias acredito que possamos ultrapassar todas as dificuldades de logística que temos actualmente. Quando falamos nas possíveis vantagens competitivas que temos as pessoas pensam que não passa de um sonho de um industrial regional. Outras vezes as empresa tem receio de se comprometer com um industrial regional porque pensam que este está a ser favorecido e não vêem o seu valor. As pessoas acreditam em empresas de grande dimensão do que dão valor a pequenas empresas com qualidade. Fala-se que no Algarve nos próximos

5 anos vai ter mais 30 hotéis de 5 estrelas, são muitas obras a ser executadas. Seguindo o exemplo de Espanha já existem muitas empresas portuguesas a serem gestoras de obra. A nível das vias de comunicação as empresas precisam de uma empresa que já esteja implantada e que possam executar o trabalho e a nível do Algarve funciona a Algarestradas.

Nós como uma imagem muito sugestiva e com o nome que temos conseguimos cativar. Acredito que o mercado já não vai voltar a ser aquilo que era anteriormente. No mercado europeu empresas com a dimensão como as do grupo Manuel Rodrigues tem é muito difícil de se aguentar no mercado com esta dimensão. No grupo actualmente já temos cerca de 200 funcionários. Nós temos avultados investimento a nível dos equipamentos quer fixos quer moveis. As empresas estrangeiras que sabem da situação do mercado português vêm para este mercado com margens de manobra muito pequenas.

Q. - Existe alternativa ao mercado ibérico?

R. - Para o mercado português não, é inevitável o mercado espanhol.