

Entrevista com Mecanarte - Metalúrgica da Lagoa Lda

Daniel Figueiredo

Gerente

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Situado em Trofa (Norte de Oporto)

www.mecanarte.pt

<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 Mecanarte 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 do percurso da empresa.

R. - ... A determinada altura começamos um projecto na empresa onde construimos os planos, criávamos os moldes, as ferramentas e depois tínhamos todo o processo de fabrico que foi evoluindo ao longo do tempo.

Q. - Onde estão as oportunidades de crescimento para a empresa, em Portugal ou em Espanha?

R. - As oportunidades estão espalhadas por todo o país, em Espanha estamos em Bilbao, Madrid, e no sul de Espanha. A zona onde temos maior peso é na zona norte de Espanha. Estamos a crescer e a fazer um trabalho de continuidade. O problema que se coloca é na capacidade comercial, há que

conhecer o mercado, o que ele precisa, como funciona. A maior maisvalia que as empresas podem ter é ser conhecedoras do mercado. Há que continuar com as Feiras, as exposições, as relações tem que ser cada vez mais intensivas porque quem manda é quem conhece o mercado.

Q. - A empresa tem sido afectada com a instabilidade da economia portuguesa?

R. - A Espanha tem sido um porto para as dificuldades portuguesas. Nós temos um grande respeito pelo mercado português, mas nunca deixamos de olhar pelo mercado internacional. É evidente que o mercado português tem quebras, é um mercado pequeno e qualquer crise afecta grandemente o produto. A nossa empresa tem uma produção anual bastante grande, clara que o mercado português é incapaz de absorver toda a nossa produção. Para rentabilizar os nossos investimentos temos que procurar outros mercados. O mercado espanhol permitiu-nos sempre estabelecer um nível de produção equilibrado.

Q. - Além de Espanha que outros mercados a empresa comercializa?

R. - Temos mercado também na Alemanha, na França, um pouco na Holanda. A nossa preocupação é estar no mercado independentemente da quantidade, com o tempo vamos explorando esse mercado. Estamos também numa perspectiva de entrar no mercado angolano.

Q. - Acredita nas oportunidades que o mercado angolano pode dar?

R. - Angola apesar das suas dificuldades acredita que seja um bom investimento.

Q. - Quando pensa em outros mercado como o angolano pensar entrar sozinho ou com parcerias.

R. - Quando entramos no Brasil foi com uma empresa italiana, penso que as parcerias são um bom caminho, porque reduz-se os custos e seremos muito mais competitivos no mercado.

Q. - A região da Trofa é competitiva?

R. - A Trofa é um conselho muito industrial e diversificado nas suas actividades. Esta região tem tido um crescimento muito equilibrado. O município está a desenvolver uma área industrial com cerca de 250 mil m², vai ser construída de raiz e que vai permitir uma apetência das empresas tanto do norte de Portugal como da Galiza.

Q. - Como prevê o futuro da empresa para os próximos 5 anos?

R. - Sabemos que as empresas têm um tempo de vida mais curto. Esta ao longo dos anos (40 anos de existência) sempre funcionou e nunca teve problemas, mesmo no 25 Abril, superou sempre os obstáculos e manteve-se sempre sem uma

única crise de ruptura. Actualmente estamos a fazer investimentos porque temos a produção de alguns equipamentos específicos. Em Portugal tem um grande problema por resolver, a falta de mão-de-obra qualificada. É nas alturas de crise que se consegue investir da melhor forma. O nosso plano é ambicioso em mercados externos como mais produtividade. Com os investimentos previstos prevemos um aumento da produção em cerca de 30%, temos que dinamizar os mercados e os produtos. Os produtos envelhecem muito rapidamente por isso à que fazer estudos de mercado para estarmos sempre a acompanhar as necessidades do mercado.

Q. - Qual a mensagem que gostaria de deixar à indústria espanhola?

R. - Portugal mudou muito nestes últimos anos, tem apostas muito fortes na área da tecnologia. Finalmente Portugal está a apostar na formação porque tem consciência que a única forma de ser melhor e tornar-se mais competitivo. Quero dizer aos industriais espanhóis que Portugal pode ser um parceiro interessante para conseguir uma boa relação comercial.