

Entrevista com Metaloviana

Morais Vieira

Administrador

www.metaloviana.pt

Com **quality media press** para LA Expresso / El Economista

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 Metaloviana 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 da história da empresa?

R. – A empresa começou há 27 anos. Começou por se vocacionar para o sector em que hoje em dia está mais integrada, isto é o sector de caldeiraria e pate lines e tubagens industriais. Isto porque era a experiência profissional que tinha na área ligada as refinarias, petroquímicas, construção industrial. Quando a empresa começou Portugal e ate a Europa atravessaram um período menos favorável (1982), o sector industrial português ficou muito fragilizado em 1974, as empresa como a Galp, a Petroquímica, os estaleiros navais, as celulosas foram nacionalizadas e o investimento parou e logicamente deixou de haver trabalho nessa parte do sector do metal. Em contrapartida com o grande peso que os imigrantes portugueses e com as reservas de fundos que os emigrantes enviavam para Portugal o sector da construção civil

tradicional começou a ter um grande crescimento. Inicialmente vocacionamo-nos para a construção industrial mas rapidamente tivemos que sair desse sector e mudar para a construção civil na área da metalomecânica, em estruturas mais ligeiras, construção de componentes metálicos. Tivemos que viver durante muitos anos nesse sector e que na realidade foi um sector muito interessante mas sem nunca deixar de lado o nosso sector (era o que mais gostávamos) que era o sector das construções industriais. Fizemos também algumas passagens de construção de postes de iluminação pública. Trabalhamos sempre em Portugal e pontualmente uma obra ou outra em Espanha. Durante este período os nossos clientes que estavam em Angola, Moçambique também nos compravam, não era uma exportação directa mas sim indirecta.

Q. - Quando é que o mercado espanhol começou a aparecer?

R. - Há cerca de três anos com a compra de uma empresa (A Caravela) nossa concorrente que tinha grandes ligações com o mercado espanhol. O mercado da construção industrial o ano passado representou mais de 50% da nossa facturação.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Cerca de 20 milhões de euros nesta empresa e de 5 milhões na Caravela.

Q. - Qual a experiência que tem tido com o mercado espanhol? Tem sido positiva?

R. - A experiência com o mercado espanhol não tem sido muita, até porque na maioria dos casos são obras aqui junto a Galiza. Tivemos ligações directas num projecto de construção de uma fábrica de painéis solares do Grupo Acciona em Serpa, Moura no Alentejo, que é o maior parque da Europa. Nós construímos essas instalações, projectamo-las, apresentamos o nosso projecto e ganhamos. Relativamente às empresas ibéricas, as galegas com que trabalhamos fizemos vários trabalhos para pontes em Bilbau, na zona do País Vasco, na cimenteiras em Andorra. Com essas empresas espanholas por vezes até fizemos parcerias foi durante 2 anos e tudo correu muito bem. Com esta crise que se abateu sobre a economia europeia e sobretudo a economia espanhola fez com que tudo isto levasse um decréscimo muito grande porque as empresas espanholas deixaram de ter garantia de pagamento do nosso ramo com quem tínhamos parcerias começaram a ter problemas financeiros e os pagamentos começaram a ser muito complicados.

Q. - Qual a estratégia da empresa para o mercado espanhol?

R. - A minha estratégia para Espanha para mim tem que ser revista todas as semanas. A minha estratégia hoje pode ser diferente da próxima semana, de qualquer forma estou muito atento ao mercado Espanha pela sua capacidade de geração e de mutação rápida porque tem capacidade para o fazer. Acredito que em 2010 vão parecer fortes sinais de mudança. Continuo muito atento ao mercado espanhol, para as grandes empresas espanholas que quase todas são nossas clientes em Portugal como a Fomento, a Labrecol, Sasir. Há aqui uma relação no mercado português. O principal objectivo da Metaloviana é logo que as coisas estejam mais estabilizadas

olhar de uma maneira muito peculiar para o mercado espanhol.

Q. - Os Palop's fazem parte dos planos da empresa?

R. - Temos empresas que nos compram obras e que nós fabricamos e montamos lá, mais montagem do que fabrico. Fazemos outsourcing da montagem para empresas lá instaladas que nos permite que o preço final seja melhor. Temos uma empresa criada em Angola, terreno também já esta comprado e vamos instalar uma empresa que se chamará Imovi.

Q. - Que oportunidades ainda existem no mercado português?

R. - As oportunidades estão fundamentalmente nas obras públicas, em infra-estruturas, em pontes, em edifício públicos, muitos deles nas áreas da reconstrução, a primeira vai ser no Museu dos Coches em Lisboa.

Q. - Está-se a notar a concorrência de empresas espanholas no sector?

R. - Nota-se alguma concorrência mas não muito diferente do que era há uns tempos atrás. A altura em que se sentiu maior concorrência de empresas espanholas foi na altura da Expo 98. É evidente que encontramos concorrência de empresas espanholas nos grandes projectos. A construção metálica em Portugal e em Espanha são muito diferentes, as normas e a qualidade a que estamos obrigados são bastante distintas. Portugal é muito mais exigente que Espanha e isso reflecte-se no preço. Portugal tem uma grande tradição

neste ramo metalomecânico. Neste sector cada um tem o seu subsector em que é mais competitivo num país do que outro. Nós na relação que tivemos com empresas espanholas fundamentalmente nós fazíamos o fabrico porque eram construções de pontes para estradas com normas muito rígidas a nível internacional e os nossos concorrentes espanhóis já não estavam tão vocacionados para cumprir este tipo de exigências.

Q. - A localização geográfica da empresa é uma vantagem competitiva?

R. - Relativamente a Portugal tem alguma desvantagem. A deslocação dos materiais é mais demorada porque estamos num extremo de Portugal e temos obras em todo o país, seria muito melhor se tivéssemos localizados por exemplo em Santarém ou Benavente, ou seja num raio de 100km de Lisboa. Por outro lado tem algumas vantagens, Viana do castelo tem uma grande tradição no sector metalomecânico, tem excelentes profissionais e tem pessoas mais "responsáveis", na minha opinião pessoas que vê o trabalho com responsabilidade. Temos uma série de vantagens que minimiza a localização da empresa e torna-nos mais competitivos porque conseguimos cumprir os prazos em que temos que trabalhar. Em relação a Espanha não me parece que estar aqui não é muito diferente do que estar no centro de Portugal. Estamos próximos da Galiza, das Astúrias e a distancia ate Madrid de Lisboa são de 600km e daqui são os mesmos 600 km. A nossa posição geográfica não é uma desvantagem ou vantagem mas temos a vantagem de ter operários exemplares.

Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?

R. - Dentro de 5 anos gostaria de dizer pelo menos que estamos na mesma situação em que estamos hoje o que já não é mau perante a crise que atravessamos. Há varias empresas que foram a falência no nosso sector, eu próprio fui desafiado para comprar outras empresas que estavam numa situação aflitiva e que mesmo sem falirem vão ter graves dificuldades no futuro. Pela equipa de colaboradores que temos muito jovem e pela família que a Metaloviana constitui. Primeiro objectivo é estarmos onde estamos hoje. Segundo objectivo de estratégia e de posicionamento é termos um crescimento de pelo menos 50%.

Q. - Quantos trabalhadores têm a empresa?

R. - Actualmente tem 72 e mais 50 na outra empresa a Caravela.