

## Entrevista com Oliveira Sá

Luís Oliveira Sá

Presidente do C. De A.

Com **quality media press** para 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 Oliveira Sá 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. - Esta empresa é uma empresa familiar. Foi fundada em 1825, é a empresa mais antiga em Portugal que se mantém na posse de familiares da família fundadora. Em 1986 comprei 50% da empresa e em 2007 comprei o resto. Neste momento tenho uma holding que é controlada por mim e que detêm a totalidade do capital. A empresa começou por cordoaria tradicional e depois fomos adaptando a empresa. O sisal deixamos de produzir em 1975, foi tudo substituído por cordoaria sintética e pelos cabos de aço. Nós estávamos na indústria dos cabos de aço desde 1925. Tivemos um desenvolvimento muito grande nos cabos especiais para a amarração das plataformas petrolíferas. Esta fabrica é quase só cabos de aço, temos também uma parte residual de fibras mas a parte de offshore e de cabos grossos e sintéticos esta numa fabrica a 30 km daqui em Paredes. Para a indústria offshore vai ate 1926 toneladas.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa? Qual o numero de empregados que tem a empresa?

R. - No ano passado tínhamos 500 pessoas no grupo e facturamos 53 milhões de euros.

Q. - Qual o posicionamento da empresa face ao seus concorrentes internacionais?

R. - A empresa está numa situação financeira confortável, em 2008 estávamos com uma autonomia financeira de 54%.

Q. - A empresa é competitiva a nível internacional? E a nível nacional?

R. - Esta empresa esteve sempre uma performance muito melhor que as outras porque estamos sempre em nichos de mercado onde nos permite sair do que é a cordoaria tradicional. Nós exportamos 80% da nossa produção. Nós como país da Europa que somos não podemos ter aqui a produção de certo tipo de produtos que já foram abandonados nos outros países. Eu acho que na cordoaria tradicional esta condenada. A corda é um tipo de actividade que provavelmente vai ter que ser desfocalizada, não tem grande futuro. A empresa especializou-se muito em cabos de aço de alta performance, mas deixamos de produzir os cabos standard. Os cabos standard já os adquirimos a terceiros. Nós temos marcas próprias já muito conhecidas a nível internacional. Os nossos clientes já nos encontram no meio

dos grandes produtores de cabos de aço de alta performance. Estamos neste momento a concorrer com os dois principais produtores europeus de alta performance, e estamos a concorrer com eles no mercado deles. Na indústria de cordoaria existe o fabrico de fio agrícola, nós não entramos nisso porque considero que já existe muitas empresas a produzir. A estratégia da empresa é não entrar em produção de mono-produtos porque é um risco muito grande.

Q. - Faz sentido falar no mercado ibérico para uma empresa como esta?

R. - Para nós Espanha tem uma grande importância na parte da pesca. Vendemos cabos de aço para a indústria pesqueira.

Q. - Qual a percentagem da facturação que representa o mercado espanhol?

R. - Percentagem não lhe sei dizer mas posso informa-lo que vendemos cerca de 3 mil toneladas de cabo de aço.

Q. - Como vê o futuro da indústria no Norte de Portugal?

R. - Aqui em Portugal ao contrario de Espanha; Espanha aqui a uns anos teve um nível de taxa de desemprego bastante elevado porque encerrou muitas empresas obsoletas, em Portugal esse fenómeno não existiu, foi mau porque há muitas empresas que foram sustentadas artificialmente e que mais cedo um mais tarde teriam que fechar. Uma grande parte do desemprego que hoje se esta a verificar e resultante

dessas empresas que já deveriam ter fechado há anos atrás. Eu receio que se esteja ainda hoje a aguentar algumas dessas empresas que já não tem qualquer capacidade de resistir no futuro. Há que salientar dois aspectos, um o problema da mão-de-obra (desemprego) e o aspecto da exportação, Portugal precisa de exportar. Muitas dessas empresas são exportadores apesar das suas condições. Em Portugal o Norte exporta mais que o Sul, mas terá que ser encontrada uma forma de substituir estas situações. A maior parte destas empresas estão descapitalizadas com uma estrutura financeira muito débil e que não tem qualquer hipótese de resistir.

Q. - A concorrência de Espanha é um aspecto positivo ou negativo?

R. - Relativamente ao cabo de aço não temos qualquer problema. Em Espanha só existe uma empresa que pode ser considerada concorrente. Na parte de cordas existe uma concorrência no Norte de Espanha mas de facto não estou a dar grande importância a isso, os preços que se praticam são de suicídio que acabam por transformar em empresas inviáveis dentro de pouco tempo. Nós estamos sempre a investir. Temos tido sempre um crescimento sustentado. O mercado interno para nós também tem importância, alias, começamos por consolidar o mercado interno. No mercado interno temos uma rede de distribuição e duas empresas de retalho e depois para o mercado de exportação temos uma empresa na Holanda com armazém com cerca de 3000 m2 que é o centro de distribuição na Europa. Para nós o mercado de exportação é que conta.

Q. - O ano de 2009 vai ter um crescimento menor que anos anteriores?

R. - Vai por duas razões, há de facto uma contracção do mercado principalmente na construção civil. Nós vendemos muito cabo de aço para as gruas. O que tem estado a aguentar a situação neste momento são as vendas que temos estado a fazer para a China. Os mercados asiáticos para nós são muito importantes, a China tem sido um mercado muito importante porque produz gruas e precisam de cabos que funcionem. Há outro aspecto importante, é que este ano para além da redução de vendas também o reflexo do preço das matérias-primas ter baixado, reflecte-se no preço da venda do produto.

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

R. - Espero que a empresa continue a crescer. Nós sempre investimos em contra ciclo e sempre nos demos bem com isso. Este ano estamos a montar umas novas maquinas para combater áreas que já estão com algum estrangulamento. Estamos sempre a investir. Nós acreditamos no futuro. Este período de crise já se nota alguns sintomas de melhoria, não tanto como se diz. Eu penso que em 2010 a situação poderá ser bastante melhor que 2009. Estamos a sentir que há cooperação de mercados, há sinais que nos levam a supor que a situação vai melhorar. Este ano pesar de tudo não temos tido grandes problemas, temos mantido um volume de facturação bastante razoável porque temos tido stock. Antigamente tínhamos uma carteira de encomendas a longo

prazo e agora a maior parte dos clientes compra o que há em stock, se temos vendemos, se não há stock não vendemos. Tivemos que alterar um pouco o esquema de vendas para combater a crise.

Q. - Tem algo que gostaria de acrescentar a esta entrevista?

R. - Há um aspecto que gostaria de referir. Em todas estas áreas em que nos estamos a meter são áreas novas que tem tecnologia incorporada e que obriga a certificações. Nós temos que ter os certificados o que é dispendioso. Uma certificação tem um valor muito elevado, paga-se muito caro por uma certificação e os principais parceiros que temos no mercado obriga a ter a certificação.