

## Entrevista com Ovargado SA

Lígia Pode

Administradora

[www.ovargado.pt](http://www.ovargado.pt)

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

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 Ovar 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** – Como define a empresa?

R. – A Ovar só tem características próprias, ao longo dos últimos tempos tem sido clonadas por outras empresas do sector. Nós somos uma pequena empresa que nunca conseguimos dar o salto das 3 mil toneladas mês para cima. Somos uma empresa vocacionada para o mercado aberto, não fazemos mercado industrial. Dentro das rações (alimento para animais) há dois tipos de mercado, há o mercado das integrações que trabalha em ciclo fechado e depois há mercado aberto que o vulgar saco a sacco. Nós sempre tivemos vocacionados para o mercado aberto não por medo ou por falta de qualidade porque temos clientes de referência em todas as espécies alimentares. Nós temos um cliente específico em todas as espécies alimentares para demonstrar e provar o nosso know-how. Sempre tivemos no mercado aberto, porquê? Pelo risco financeiro, a Ovar é uma empresa

de capital familiar. O risco de entrar nas grandes explorações é financeiro. O nosso maior cliente representa 4% das vendas. Significa que em termos de rentabilidade e risco financeiros o nosso risco é bastante diminuído.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. Facturamos 13 milhões de euros anualmente.

Q. - Tem alguma experiência no mercado espanhol?

R. - Não, isso é uma miragem. Nenhuma empresa portuguesa consegue entrar no mercado espanhol no sector agrícola, a nossa indústria está dependente 99% de importações que se fazem de cereais de países externos como EUA, Argentina, Brasil, Austrália entre outros... como vamos ter capacidade para exportar. Portugal tem capacidade para exportar em todos os sectores menos este.

Q. - Está-se a verificar concorrência por parte de empresas espanholas?

R. - Claro que sim, pelo posicionamento europeu dos dois países. Neste momento produzir um alimento composto para animais obedece a mais regras de higiene do que produzir cereais para crianças. Nos últimos 3 anos imputaram a nossa indústria custos astronómicos por causa de tudo isto (vacas loucas, nitrofurano, língua azul), estão a tomar medidas a nível europeu que estão a destruir o sector. Em Portugal nós temos uma série de condicionalismos à produção, por parte de Espanha o produto que entra é controlado por quem? Em Portugal é proibido a utilização de vários medicamentos e de aditivos, os produtos que entram de Espanha são

controlados por quem?. Os nossos produtos tem uma validade biológica de 3 meses, porque há produtos a entrar de Espanha com uma validade de 4 e 5 meses?.

Q. - É possível concorrer com empresas espanholas?

R. - É sempre possível porque da mesma forma que nós importamos Espanha também importa com um custo acrescido de transporte. O que se vê das principais exportações de Espanha para Portugal é nas zonas fronteiriças pois são abastecidos através dos nossos portos e também tem custos de transporte acrescidos. Em termos de capacidade produtiva é superior.

Q. - Qual a sua expectativa para o sector para os próximos anos?

R. - Nós neste momento estamos a fazer investimentos e acredito que é nos tempos de crise que se aproveita para fazer investimento e fazer coisas novas. A empresa tem mais de 25 anos e actualmente temos um leque de produtos que cobre todos os animais terrestres, na fazemos rações para peixes e pet-food por condicionalismos legais. Estamos a licenciar uma nova unidade industrial na área dos pet-food. A Ovar há cerca de 15 anos atrás numa crise que começou na altura da BSE tivemos que procurar nichos de mercado para "compor o ramalhete", éramos uma empresa pequena e perder 300 a 400 toneladas nas vendas significava 10% do volume de negocio, então tivemos que entrar numa outra área e foi a columbofilia. Desde há 15 anos para cá que temos alargado o nosso leque de produtos para aves ornitologias, tem sido uma mais valia. Em 2004 abrimos uma agro-pet-shop, um

projecto-piloto, algo diferente. O grosso das vendas de uma casa agrícola é a alimentação, só não tínhamos a percepção dos montantes. Uma vez que tínhamos de tudo para a alimentação dos vulgares animais abrimos a loja em 2004 e apercebemo-nos pelas vendas que 80% da facturação é alimentação. A nossa postura no mercado alterou completamente, começamos a abordar os clientes de outra forma, é mais cómodo o cliente em vez de ter 4 ou 5 fornecedores é mais fácil lidar só com 1. Desde 2004 que temos conseguido manter as nossas vendas e mesmo crescer.

Q. - É optimista para o futuro?

R. - Sim, há dois tipos de empresas, as que estão a crescer e as que estão a morrer. Eu acredito que a minha está a crescer. Acredito também que uma forma de as empresas crescerem é estarem continuamente a aumentarem o volume de vendas porque muitas vezes os riscos que se correm não justificam o acréscimo que se tem ao final do ano. Dentro de 3 a 4 anos temos uma unidade nova agrupada a esta de pet-food e uma pet-shop com cerca de 3500m2 onde vai estar incluído uma clínica veterinária, um hospital veterinário, uma farmácia agrícola, uma farmácia pecuária, uma série de investimentos que estão a ser projectados.