

Entrevista com

Fábrica de Papel Ponte Redonda

www.ponterredonda.com

Américo Pais Loureiro

Presidente del Conselho de Administração

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 PR Papel Ponte Redonda 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 – quais os objectivos que levaram a empresa a transformar-se numa SA?

R. – É uma questão de adaptação à realidade actual, no aspecto fiscal é muito mais fácil a movimentação de quotas entre os membros da família, distribuição pelos membros da família. Esta alteração foi em 2008.

Q. – Como está a afectar a crise ao sector do papel? Como se estão a adaptar a esta realidade de mercado?

R. – Nós temos dois sectores de produção, que é o papel a base de reciclados e a transformação de papel crafete para sacos de papel multi-folhas que é a nossa actividade principal. Nós fabricamos sacos industriais para todo o tipo de actividade. Este volume deve-se ao facto de sermos

uma empresa media com uma diversidade muito grande de produtos, por isso a crise nos afecta menos. Foi sempre uma política nossa nunca apostar em poucos ramos de actividade. Como temos uma diversidade muito grande e uma capacidade de resposta rápida, temos conseguido manter o mercado sem grandes problemas. No mercado de transformação para papéis para o mercado para transformação o sector dos papéis para o papel canelado sofreu uma quebra muito grande porque os preços subiram a "pique" e nós não estamos dispostos a trabalhar se não houver alguma rentabilidade. Estamos agora a dirigir as produções para nichos de mercado mais especializados como embalagens, papéis de aplicação.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Facturamos cerca de 12 milhões de euros.

Q. - Quais os mercados de actividade da empresa?

R. - Estamos a exportar para a Europa.

Q. - Estão a notar a concorrência por parte de empresas espanholas?

R. - Nos papeis canelados fundamentalmente espanhola. Nós não sentimos uma quebra como a maioria dos nossos colegas porque temos uma diversidade de produtos muito grande.

Q. - A empresa é concorrencial a nível ibérico?

R. - Se considerarmos preço/qualidade os nossos papéis são muito melhores.

Q. - Qual a estratégia que a empresa tem que ter para se manter no mercado?

R. - A estratégia em termos de produção de papel é enveredar por especialidades e fugir das grandes produções genéricas e concorrenciais aos grandes grupos espanhóis e europeus.

Q. - Na produção de artigos especiais estão a vender para o mercado espanhol?

R. - Estamos a vender muito pouco, basicamente aqui em Portugal.

Q. - O desenvolvimento de parcerias a nível ibérico pode ser uma solução para este tipo de indústria?

R. - Nalguns casos pode ser. Se for uma parceria de parte a parte, não ser uma parceria para preparar o terreno para depois desaparecer um dos parceiros. Se for uma parceria seria só pode ter interesse.

Q. - A empresa está aberta a esta hipótese das parcerias?

R. - Sim, nós já temos colaboração conjunta com alguns fornecedores. Nós temos na área da transformação do papel. Os sectores onde há consumos interessantes de papel são efectivamente o sector do cartão canelado e o sector de

confeção de sacos. O cartão canelado, a estrutura e a dimensão dos fabricantes espanhóis que já estão no terreno e já dominam uma série de empresas em Portugal não tem interesse nenhum em fazer parcerias. No aspecto da transformação dos sacos de papel pode haver algum interesse porque há fabricantes de papel independentes sem estarem integrados na com a transformação.

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

R. - O nosso objectivo é manter fundamentalmente as actividades que temos, diversificar ainda mais dentro do sector papelero em nichos que sejam uma mais valia. Não queremos uma dimensão não controlável. Queremos continuar a ser líder nacional em termos de sacos de mercado.

Q. - O sector do papel tem espaço para continuar a crescer?

R. - Eu acho que sim.

R. - Há espaço para crescer. O sector do papel de impressão escrita Portugal tem uma dimensão mundial. Nos papéis de nível ondulado será um mercado muito difícil de haver progressão e aumentos de capacidade, eu creio que vão desaparecer alguns fabricantes. Há muita capacidade instalada de papéis canelado, em Portugal a oferta é muito superior a procura.

Q. - Podemos dizer que o mercado ibérico já existe e é uma realidade?

R. - Sim, sem duvida.