

Entrevista com

Primus Vitoria

Pedr Ré

Adminitrador

www.primusvitoria.com

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 Primus Vitoria 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 descreve os últimos anos da empresa.

R. – A empresa, para além desta unidade que é a empresa mãe tem outra em Paiã (Aveiro) e agora fizemos um investimento noutra unidade de 10 milhões. Esta nova unidade é um projecto ambicioso da nossa parte, um projecto a longo prazo (8 anos), onde pretendemos deslocar as outras unidades e focalizarmo-nos só nesta.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – Em 2008 a facturação foi de 10 milhões de euros. Claro que com esta unidade vamos triplicar a produção. A ideia é já em 2010 duplicar a facturação.

Q. - Quando indicaram o projecto qual a estratégia que tinham traçado para triplicar a facturação?

R. - 70% Do mercado de Primus Vitoria é exportação. Os principais clientes são escandinavos, Finlândia, Suécia, Noruega, Dinamarca, depois temos mercado muito interessantes onde trabalhamos também bem como a Rússia, Qatar, Dubai. Por diversas razões tínhamos a necessidade de aumentar a capacidade produtiva, de criar condições logísticas.

Q. - Dos 70% da exportação que parte representa o mercado espanhol?

R. - Como sabe Espanha é o segundo ou o terceiro produtor mundial, é uma potência em termos de cerâmica. Para mim exportar para Espanha é mais para a zona da Galiza, A Corunha, temos alguns projectos... Quando falamos noutras zonas de Espanha Portugal perde um pouco a competitividade, por os costes de transporte da cerâmica, que é muito pesada.

Q. - Se os produtos são exportados para tantos países porque para Espanha não tem tanta representatividade?

R. - Para Espanha é mais difícil, pelo menos não consigo vender da mesma maneira que consigo para esses mercados. Quando consigo vender para Espanha não consigo vender o meu produto de valor acrescentado, mas um produto de um segmento mais baixo, entrasse numa concorrência que é difícil para o português. Em Portugal temos a electricidade mais cara 24%, e o gás 22/23% mais caro que em Espanha, são

as duas componentes que pensam mais no custo do meu produto e assim não conseguimos preços tão competitivos.

Q. - Quais as vantagens competitivas?

R. - Na matéria-prima Espanha não tem as condições, Espanha vai ter que exportar se quiser ter as mesmas que nós temos aqui. Em Portugal temos uma pasta branca em Espanha é mais uma pasta vermelha, tem algumas vantagens. Estas vantagens podiam ser melhor utilizadas que é a localização geográfica portuguesas, nós estamos no fim da Europa e em termos de transporte terrestre temos que passar pela Europa toda para chegar a outra ponta mas em termos de portos temos muitos que nos permite contornar custos.

Q. - Acredita que estar nesta localização geográfica é uma mais valia para as empresas da zona?

R. - Não tenho termos de comparação porque sempre estivemos aqui, sempre trabalhamos aqui. Em termos de fornecimento em termos de matéria-prima, o grande fornecedor de matéria prima situasse em Leiria, se estivéssemos mais próximos talvez conseguíssemos umas condições melhores. A localização no geral é boa se pensarmos que Aveiro neste momento com a Via Rápida A25 para Espanha é muito mais rápido. Aveiro começa a ser um local turístico para o turismo espanhol. Tanto Portugal como Espanha e todo o mundo estamos a passar por uma crise difícil, acredito que seja cíclica como todas as crises e que seja passageira.

Q. - Já estão a trabalhar na nova fabrica?

R. - Há um mês que estamos a produzir lá. Nós começamos a construção a 14 de Junho de 2008, passados 2 meses deu-se o boom da crise e claro que tivemos mais dificuldades mas como já tínhamos iniciado o projecto continuamos com ele.

Q. - Quais os mercados que considera mais apelativos para além daqueles em que já está presente?

R. - Norte de Africa são mercados que estão agora a começar, Líbia, Marrocos, Argélia, Angola.

Q. - Quais os objectivos e sonhos para a empresa para os próximos 3 anos?

R. - O meu sonho seria criar condições para concretizar aquilo que nós traçamos no ano passado, que é um projecto de longo prazo a 8 anos e gostávamos de cumprir, com certeza que dentro de 3 anos já teremos as condições criadas para que isso aconteça. Esse era o meu sonho conseguir concretizar o que planeie e tão ambicioso que é a fábrica nova com um investimento grande, criar aumento de capacidade, aumento de estrutura, de funcionários.