

Entrevista com Rio Caima SA - Embalagens Metálicas

Fernando Valente

Presidente del C. De A.

Com **quality media press** para Expresso & 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 Rio Caima 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. – Nós trabalhamos com uma estratégia, já há muito anos que definimos algumas estratégias, não estamos a atingir os objectivos tão rápido como pretendíamos mas estamos no caminho certo. A Rio Caima nasceu em 1965. Em 1985 fiquei sozinho a tomar conta da empresa. Em 1985 facturávamos entre 100 a 120 mil euros. A empresa tem uma estratégia há muito anos que é a seguinte nunca se dedicar a um só produto. Hoje estamos em vários sectores. Fazemos embalagens metálicas para pintura (tintas), para o ramo alimentar para o peixe, azeite, alguma coisa de publicidade.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – Actualmente facturamos 7,5 milhões de euros.

Q. - Continua a trabalhar nichos de mercado?

R. - Sim. Neste momento no 1 trimestre íamos com 60%, no 2 estamos com 30% de crescimento. Temos projectos por concretizar mas com a crise não se fazem de um dia para o outro. Nós tentamos fazer as coisas com muita calma para não nos precipitarmos. Neste momento exportamos para o México, Peru, Equador, Marrocos, Tunísia, Cabo Verde, Açores, Sul de Espanha, Angola.

Q. - Qual a sua experiência no mercado espanhol?

R. - Não é um bom mercado para o crescimento da empresa, porque agora com a crise em Espanha é muito difícil e tudo o que nós fabricamos o espanhol também o fábrica.

Q. - Quais os mercados alvo?

R. - México, Índia, Líbia, Colômbia, Peru.

Q. - Porque apostam na América Latina?

R. - Como estratégia adoptamos produtos raros, quase exclusivos, como por exemplo de formatos de easy open, são formatos que quase ninguém fabrica.

Q. - Qual a percentagem de facturação representa o mercado exterior e o interno?

R. - A nível do mercado exterior é de 60% e para o mercado interno 40%.

Q. - O mercado português ainda tem oportunidades de crescimento?

R. - Estamos a crescer e principalmente porque as empresas do ramo estão muitas a fechar.

Q. - A entrada nos mercados externos faz com parcerias locais?

R. - Normalmente vamos sozinhos, temos conhecimentos e contactos de muitos anos de trabalho com a América Latina.

Q. - Vale de Cambra (Aveiro) é uma zona competitiva?

R. - Não conheço zona nenhuma tão boa como Vale de Cambra. O distrito de Aveiro é onde tem o maior Per Capita por empregado. Vale de Cambra tem 3 potências nacionais.

Q. - Quais os sonhos e objectivos para os próximos 5 anos?

R. - Continuar a crescer de uma forma controlada e organizada com muito pouco aumento de mão-de-obra

(actualmente temos 47 trabalhadores). Somos autónomos a 100% não dependemos de ninguém. A autonomia e a flexibilidade é uma mais valia para nós face a crise.

Q. - Acredita que existe futuro para a indústria portuguesa sem se internacionalizar?

R. - Eu acredito. Temos um projecto em Angola.

Q. - Fale-nos um pouco desse projecto em Angola.

R. - Estamos a montar uma empresa em parceria com um grupo em Angola. Rio Caima vai controlar a parte técnica.

Q. - Quer acrescentar algo mais a esta entrevista?

R. - Temos formas de estar na vida em pouco diferentes. Nós fugimos dos produtos altamente concorrenciais, temos uma maneira diferente de trabalhar, a primeira é a flexibilidade e segundo porta a porta. Estamos preparados e formados como equipa para trabalhar no que for preciso e apostamos na qualidade. Somos certificados estamos a conseguir a ultima certificação a ISSO 14001 do ambiente. Queremos crescer de forma controlada.