

Entrevista com Rui Januário Santos

Administrador

Rui Santos - Produtos Siderúrgicos SA

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 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. - Eu trabalhava numa empresa do sector metalúrgico muito perto de Vila Nova de Famalicão (Norte), formei-me em engenharia, aos 38 anos resolvi dar este passo gigantesco. Não foi um passo no escuro porque já conhecia o sector metalúrgico em Portugal. Esta empresa tem 11 anos. Começamos com uma empresa muito pequena, com instalações alugadas e as coisas foram desenvolvendo-se de uma forma muito agradável, falamos de 1998. A partir daí quando há alguma dedicação e alguma experiência é mais fácil quando se conhece também o mercado espanhol e europeu no sector. Nós tivemos sempre a partir de 1998 um crescimento de facturação contínuo. Em 2004 o ano correu muito bem e decidi fazer as novas instalações. Comparámos o terreno e fez-se o investimento. Este armazém foi muito bem conseguido, tem 3 pisos de escritórios, primeiro porque o

ambiente de trabalho é fundamental, ter uma equipa de trabalho em condições é importantíssimo.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - O ano passado facturamos 10 milhões e meio de euros.

Q. - Quantos empregados tem a empresa?

R. - Actualmente somos 15 pessoas. Há um rendimento per capita muito elevado e 3 são guardas-nocturnos, efectivamente só somos 12 pessoas a produzir para a empresa.

Q. - Em que momento é que o mercado espanhol começou a ter importância na empresa?

R. - Desde muito cedo, sempre tive muitos bons negócios com o mercado espanhol. Espanha é um país que tem muitas siderurgias, tem grandes empresas produtoras e transformadoras de produtos siderúrgicos. A proximidade é importante, o transporte não inviabiliza o negócio. 60% das compras são de Espanha, cerca de 40% será o mercado estrangeiro (Itália) e tenho um leque muito pequeno de compras em Portugal.

Q. - Na parte das vendas como são distribuídas geograficamente?

R. - Na parte das vendas temos dois períodos muito importantes. Temos um período antes da crise e um período após crise, ou seja esta empresa está muito direccionada para o sector da construção civil. A empresa Rui Santos SA começou com um pequeno armazém de tubo, que vendia para algumas empresas que forneciam matérias para a construção civil, a partir de determinada altura passamos a trabalhar com empresas fabricantes de produtos de componentes metálicos para a construção civil. Neste sector tinha muitos bons clientes em Espanha. Esta empresa seria em Portugal a principal fornecedora de tubo furado para escore. Tínhamos um contrato com uma empresa que trabalhava em exclusivo para a Rui Santos SA. Nós até aparecer a crise que todos atravessamos tinha um leque de facturação muito agradável em termos de facturação.

Q. - Como está a situação actualmente?

R. - Após crise, como é conhecido Espanha atravessa uma situação muito complicada, na minha opinião mais grave do que a que vigora em Portugal. Isto deve-se a dois aspectos muito importantes, Espanha estava com um crescimento económico muito elevado, completamente anómalo em relação a EU na ordem dos 3%. Na realidade estávamos a trabalhar com um nível especulativo muito alto, a construção civil e Espanha funcionava de uma forma muito comercial, muito acima do ponto de equilíbrio. Assim que rebenta a crise nos EUA o mercado desce drasticamente, o mercado perde de imediato a confiança e Espanha sofre uma crise que ainda hoje atravessa que me obrigou a não trabalhar com Espanha porque Espanha deixou de comprar. Ficamos com uma quota muito pequena não de empresas viradas directamente para a

construção civil mas fornecemos alguns armazéns pequenos em Espanha.

Q. - Como se está a desenvolver o mercado português?

R. - Portugal não atravessará uma crise tão grave como Espanha por um simples motivo tem muitas parcerias com Angola. Dentro dos países investidores em Angola Portugal é muito bem aceite. Da mesma forma que eu perdi uma fatia muito importante da minha facturação, vendia também para todas as empresas do sector da construção civil e essas empresas perderam radicalmente os seus clientes porque estavam voltadas para Espanha. As empresas portuguesas viram-se repentinamente sem encomendas mas tinham uma vantagem já estavam a entrar no mercado angolano. Neste momento vão trabalhando para Angola com algumas dificuldades porque o mercado angolano apesar de ser muito receptivo é um mercado que requer muito esforço. Por motivos de abertura de mercado travei um pouco o negócio que estava previsto fazer em Angola porque o mercado nacional está a abrir e há muita coisa para fazer.

Q. - Acredita que o futuro da empresa é o mercado nacional?

R. - O mercado neste momento é muito limitado. Há na realidade uma quebra de consumo muito grande, quase todos os países europeus tem uma crise instalada por falta de clientes. Nós numa fase complicada como esta temos que tomar determinadas atitudes que podem fazer com que a empresa sobreviva. Usamos os nossos pontos fortes para

ultrapassar esta crise. Esta empresa está muito bem cotada no mercado, uma das nossas características é que paga a pronto a todos os nossos fornecedores. Pagar a pronto é uma mais valia para os meus fornecedores, mantemos a imagem que tínhamos perante eles e usufruir de duas mais valias. Primeiro o desconto financeiro é para aproveitar. Ampliamos o leque de cliente, largamos os clientes de risco. O mercado de risco em Portugal e em Espanha é o sector fabril, o sector automóvel, o sector dos armazenistas não tem um risco muito elevado. Atacamos o sector imobiliário metálico, teve muito risco mas actualmente reduziu.

Q. - Em que momento prevê que o mercado volte a ser tão importante como já foi?

R. - Não quero ser muito pessimista mas prevejo que as coisas relativamente a Espanha que não estejam muito perto da viragem. Há na realidade um pessimismo instalado em Espanha nas empresas. Prevejo que vou retomar Espanha porque a crise há-de passar. Em Espanha hoje já se constrói mais do que acontecia há 2 anos atrás. Portugal vai sair mais rápido da crise do que Espanha também devido a sua dimensão.

Q. - Qual a sua previsão do futuro da empresa?

R. - Nós temos que pensar nas empresas com uma perspectiva de crescimento, não podemos pensar que atingimos determinado patamar e vou ficar sempre aqui porque acho que chega, toda a empresa que tomar esta linha de acção "morre" a curto prazo. Há duas etapas a seguir. Uma primeira de arranque um pouco complicada mas que funcionou, uma segunda

no ano 2004 que ganhamos muito dinheiro e que investimos, agora acho que temos que passar a uma terceira fase. O primeiro semestre de 2008 fez com que muitas empresas com os incentivos da EU rebentassem, investiram na pior altura. Nessa altura os preços estavam muito altos, em que já se notava uma quebra de consumo, Espanha estava com uma crise instalada. Com certeza que o terreno que adquirimos com 24 mil m² vai ser o passo seguinte. Passo esse que terá que ter alguma transformação dos produtos siderúrgicos, não poderá ser só armazém. A empresa que se propõe criar é uma empresa que terá uma componente industrial virada para a construção civil. É uma empresa que está delineada e que só assim é que o crescimento da Rui Santos poderá ter sentido. Em termos de armazenista já esgotei porque não há mercado, o mercado espanhol como sabemos está fechado, Itália fica-nos longe, começo a ter problemas de expedição por custos adicionais o que inviabiliza o negócio. Neste momento Itália tem preços fora do comum. O nosso problema é igual ao da EU, está tudo com excesso de produção está tudo a querer reduzir a produção. Itália que nunca esteve no mercado nacional agora está, os lucros são muito baixos, está numa fase muito complicada que agora as empresas atravessam e tiveram que definir o que fazer. As empresas tiveram que arranjar uma forma de ultrapassar esta crise e isso passa por reduzir a produção, despedir pessoal, reduzir turnos. Neste momento imagino que o sector siderúrgico europeu esteja muito mais perto de atingir o ponto de equilíbrio.