

Electro Portugal, Lda.

Pedro Mendonça

Gerente

(www.electroportugal.pt)

Q. – Conte-nos um pouco da historia da empresa.

R. – A Electro Portugal é uma empresa com 60 anos, do tipo familiar. Trabalhamos na área da soldadura industrial. Fabricamos consumíveis e comercializamos equipamentos. O nosso principal mercado são as metalomecânicas. Somos uma empresa líder nalgumas áreas no mercado português. Tivemos ligados a uma multinacional durante alguns anos, era um grupo suíço. Surgiram algumas mudanças na empresa e deixamos de estar ligados a essa multinacional. A partir desse momento em 1996/1997, começamos com a exportação. Iniciamos uma parceria em Marrocos, com fabricação de eléctrodos para soldaduras. Esta é uma empresa que fabrica para o mercado africano, norte de África e o mercado árabe. Esta empresa surgiu em 1998. O mercado português é um mercado pequeno e muito competitivo e decidimos sair para o mercado externo. Porque? Porque tínhamos uma produção com qualidade, não tínhamos razão alguma para não nos expandirmos para o mercado exterior.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – A nossa estimativa para este ano é de 11 milhões de euros.

Q. – Como é constituída a empresa?

R. – Temos 60 trabalhadores.

Q. – Qual é a experiência com o mercado espanhol?

R. – É verdade que a Espanha tem um mercado muito proteccionista. De início tivemos algumas dificuldades, não éramos conhecidos. O simples facto de sermos portugueses não tornou a entrada nada fácil, a imagem em Espanha do mercado português não era nada favorável. A nossa estratégia para o mercado espanhol foi de ter distribuidores. Entramos em Espanha com produtos de qualidade, se fossemos com preços baixos e com uma qualidade média ou baixa não tínhamos qualquer possibilidade. Tivemos um sucesso em Espanha muito grande com os nossos produtos. Para ter uma ideia, desde 2004 a 2007 a exportação aumentou em 120 %. O mercado espanhol é muito importante para nós, ajudou-nos muito na definição da gama de produtos a comercializar. Portugal e Espanha são dois mercados vizinhos mas com uma forma de trabalhar muito distintas. Actualmente temos 30 distribuidores em Espanha. Estamos certificados por duas empresas, a ISO9001 em 2000/01, que nos ajudou a reorganizar e estruturar toda a empresa, sectorizamos a empresa, onde em cada departamento existe um responsável.

Q. – O mercado ibérico é uma realidade?

R. – Eu penso que a tendência é para que se transformem em mercados iguais, mas ainda existem algumas diferenças entre estes dois mercados. Eu acompanho estes mercados há cerca de 10 a 15 anos e noto que cada vez mais se estão uniformizando.

Q. – Neste momento qual a percentagem tem no volume de facturação?

R. – Da nossa facturação 65% corresponde à exportação. Espanha representa 50% dos 65% da exportação. Espanha representa 30% do nosso mercado.

Q. – O produtor português é competitivo?

R. – Eu penso que para termos sucesso temos que produzir bem, para mim é um ponto essencial. Temos que saber inovar, criar novos produtos. Nós fabricamos um produto de duplo revestimento, onde existem muito poucos fabricantes a comercializa-lo. O mercado espanhol é um mercado que utiliza muito esse consumível de duplo revestimento e nós desenvolvemos um eléctrodo específico para esse mercado. Esta inovação ajudou-nos muito na nossa entrada no mercado espanhol e também em outros mercados.

Q. – Acredita que o facto da economia espanhola estar melhor que a economia portuguesa tem sido um factor de sucesso para os seus produtos em Espanha?

R. – Sem duvida. Daqui para frente não sei como vai ser o nosso desenvolvimento, mas até agora o mercado espanhol tem nos ajudado muito. O facto de irmos para outros mercados que não nos conhecem permitiu-nos melhorar a nossa imagem. Nós participamos numa feira que se realiza na Alemanha de 4 em 4 anos, o que nos permite obter muitos contactos a nível mundial. Neste momento já vendemos em muitos países, devido ao facto da nossa participação na feira. Em 2008 vamos estar mais uma vez nesta feira na Alemanha. No próximo ano vamos ter novas instalações, porque neste momento a nossa capacidade está no máximo. Na área da grande Lisboa ainda temos capacidade para continuar a crescer.

Q.- No crescimento futuro da empresa será em Portugal, Espanha ou por terceiros países?

R.- Por terceiros países. Em Portugal já temos uma boa posição no mercado, há que defende-la. Na exportação pela Europa podemos fazer muita coisa interessante. Há um mercado que conseguimos chegar, o mercado Africano nomeadamente em Angola.

Q.- Compensa estar no mercado Africano?

R.- É um mercado muito interessante, com um crescimento nos próximos 10/12 anos muito grande.

Q.- Tem alguma parceria?

R.- Até ao momento temos estado só a exportar. Até ao final deste ano vamos ter uma parceria com uma empresa local que já esta no mercado Angola ha muitos anos. Para ter sucesso no mercado Angola temos que estar presentes, não é possível enviar os produtos daqui para lá, porque existem muitas barreiras que tem que ser ultrapassadas. O mercado angolano ao contrario do que se possa pensar é um mercado muito exigente, porque a principal industria, a petrolífera, é obrigatório ter qualidade.

Voltando um pouco atrás para nós encaramos cada vez mais o mercado ibérico. Espanha é para nós um mercado natural. Está nos nossos planos ainda este ano começar a vender outro tipo de produtos no mercado espanhol. Espanha é um mercado muito importante para nós e também é o nosso principal mercado e vamos começar a trabalha-lo como um mercado ibérico. Sentimos que podemos fazer muito mais neste mercado que estamos a fazer e não nos limitarmos apenas ao que temos hoje. Estamos a pensar em outras áreas como por exemplo os equipamentos. O mercado espanhol é um mercado na nossa actividade de 6 vezes superior ao mercado português. Estamos neste momento produzindo para alguns grupos muito grandes em Espanha.

Q. – Como prevê o futuro da empresa para os próximos 3 anos?

R. – Para o próximo ano queremos ser uma referencia no mercado alemão, por isso também a nossa presença na feira que se realiza na Alemanha. O nosso objectivo em Espanha para os próximos 3 anos pensamos que podemos duplicar a nossa actividade. Apostamos na criação de uma gama mais ampla e em novos distribuidores. Queremos ter uma estrutura própria em Espanha, é muito importante nesta áreas estar muito próximo dos clientes. Pretendemos continuar a ser uma empresa familiar. A Electro Portugal neste momento é a única empresa familiar e 100% portuguesa no sector em Portugal. A nossa ideia é continuar em Portugal e criarmos uma delegação em Espanha. Continuamos a apostar na produção em Portugal. Na nossa gama especial conseguimos

ser muito competitivos e entrar noutros mercados. Mesmo na Europa de Leste conseguimos ser muito competitivos dada à qualidade dos nossos produtos.