

Entrevista com M. Rodrigues S.A.

Com **quality media press** para El Economista / Expresso

Manuel Pereira Rodrigues

Presidente do Conselho de Administração

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da M. Rodrigues 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 - o mercado ibérico existe? Para a empresa é uma oportunidade ou uma ameaça?

R. - Efectivamente o mercado ibérico existe. Não o considero uma ameaça, antes pelo contrário uma vantagem em estar inserido nele. Em termos de competitividade e concorrência as empresas ibéricas são mais parceiras do que propriamente concorrentes. Claro, tem que competir, se há concorrência há desafio. Penso que as empresas ibéricas enveredam mais facilmente por uma ideologia de parceria do que propriamente de competição.

Q. - Qual o volume de facturação do Grupo?

R. - O grupo é constituído por 7 empresas. 5 das empresas estão no mercado nacional, 1 em Marrocos e outra na China. Em Portugal temos 5 empresas todas na mesma área de negocio, mas cada uma no seu sector de actividade, por exemplo a M. Rodrigues trabalha no sector do alumínio, a Marques S.A. faz fechaduras, a Sulfer trabalha essencialmente o plástico, a Jomablis que faz os moldes, (é uma empresa de apoio técnico) e a **Fejozal?????** Que trabalha

o latão e alguns acessórios para o vidro. A facturação do grupo é de 25 milhões de euros, não contando com as empresas do exterior.

Q. - Como é importante o mercado espanhol para a empresa?

R. - Espanha é um bom mercado, sobretudo para a M.Rodrigues S.A. Na empresa Marques S.A. começamos no mercado espanhol há cerca de 1 ano e meio. Temos uma marca que é conhecida e respeitada no mercado espanhol. O mercado espanhol para o grupo M. Rodrigues representa cerca de 40%.

Q. - Podemos afirmar que o grupo já se pode considerar ibérico?

R. - Sim, sem duvida que é um grupo ibérico.

Q. - Acredita que o sector metalomecânico português é competitivo a nível ibérico?

R. - Na generalidade o sector metalúrgico foi invadido por muitas empresas nos últimos anos. As empresas que resistiram evoluíram tecnicamente e tecnologicamente e estão neste momento em condições de responder a qualquer desafio. No grupo somos procurados com alguma frequência por grandes grupos com o intuito de desenvolvermos produtos específicos para os seus mercados. Quer dizer que temos algum know-how, temos capacidade, temos inovação, temos investigação, o nosso trabalho é reconhecido e conhecido sobretudo a nível europeu. Temos um bom mercado em França,

Alemanha, Espanha. Vamos muito lentamente mas com alguma segurança avançando e ampliando a nossa área de negócio.

Q. - Qual os objectivos para o grupo para os próximos 3 anos?

R. - Nós temos efectivamente uma equipa coesa, motivada e foi bem escolhida. Acho que estes aspectos são fundamentais para que uma empresa tenha êxito na sua actuação. Nós temos toda a nossa actividade estruturada e repartida por diferentes sectores, havendo responsabilidade e responsáveis por esses sectores. Estamos atentos a todas as inovações que surgem no domínio da gestão comercial e de produção. Por exemplo, nós estamos a implementar neste momento um conceito de **Line Productions** na nossa empresa de fechaduras. Este é um conceito recente que nos está a motivar e a trazer bons resultados. Estamos permanentemente numa expectativa de melhorar o nosso próprio estatuto. A nossa maior dificuldade é a pouca exigência do mercado. Pela melhoria dos nossos processos e pelo rigor da nossa gestão temos conseguido enfrentar essa concorrência vinda do mercado asiático e levar alguma vantagem. O nosso produto é um produto saudável que financeiramente quer tecnicamente. Não improvisamos, fazemos as coisas com conhecimento de causa e informação estudada atempadamente. Eu penso que dentro de alguns anos não seremos uma multinacional mas seguramente continuaremos com o nosso crescimento sempre de 2 dígitos.