

Entrevista com Grupo Pinorval

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

Fernando Gaspar - Sócio Gerente

António Mendes Dies - Assessor da Administração

Sofia Gaspar - Dir. Qualidade

| |
|---|
| 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. |
|---|

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Pinorval 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 e da sua evolução.

F.G. - A Pinorval iniciou-se há 4 gerações, neste momento temos cerca de 50 anos. A empresa, ao longo de todos estes anos sempre se manteve nesta região. Neste momento somos um grupo de 3 empresas, e temos desde a exploração florestal ate a embalagem como produto final.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

F.G. - A empresa factura cerca de 14 milhões de euros.

Q. - Qual é o cliente final deste grupo?

F.G. - É todos os tipos de sectores, todas as pessoas que gastam embalagem.

Q. - Quando iniciaram as actividades com o mercado espanhol?

F.G. - Nós já trabalhamos com o mercado espanhol há cerca de 20 anos. Primeiro trabalhamos com Inglaterra, Marrocos e só depois começamos a trabalhar com Espanha. Há cerca de 10 anos surgiu a oportunidade de montar uma instalação na via rápida de Toledo/Madrid. Iniciamos uma indústria, onde levávamos a madeira já cortada, e nessa indústria fazíamos as embalagens e a distribuição para toda a Espanha.

Q. - Qual a percentagem de facturação de Espanha?

F.G. - Espanha representa cerca de 40% da nossa exportação.

Q. - Qual a importância do mercado espanhol?

F.G. - Para todo o nosso sector, o mercado espanhol é dos mais importantes que pode ter no nosso sector. Actualmente posso dizer que a crise que se atravessa em Espanha no sector, reflecte-se muito no nosso sector nacional.

Q. - Em que aspectos é que o mercado espanhol é diferente do mercado português?

F.G. - Nós, como já estamos há uma serie de anos a trabalhar com o mercado espanhol, notamos algumas

diferenças, que para nós foi bastante complicado. Nomeadamente, para nos conseguirmos localizar em Espanha tivemos dificuldades burocráticas. Os organismos oficiais criaram algumas dificuldades porque éramos uma empresa estrangeira, o ICEP não estava muito dentro do assunto. Na realidade tivemos que arranjar em Espanha um grupo jurídico e um gabinete de contabilidade. Demoramos cerca de um ano para tentar legalizar a empresa em Espanha.

Q. - A partir de que altura começaram a decorrer bem os negócios em Espanha?

F.G. - A partir do ano de 1998/2000 é que as coisas começaram a normalizar. Hoje em dia somos considerados uma empresa espanhola, somos bem aceites pelos espanhóis.

Q. - O crescimento da empresa poderá ser mais no mercado espanhol que no português?

F.G. - Nós temos que passar pelas 2 empresas, se nós crescermos em Portugal automaticamente temos que crescer em Espanha. Estamos a estudar outros tipos de embalagem para crescer um pouco mais em Espanha, começa a haver um complemento entre os dois mercados.

Q. - De onde é a maioria da matéria-prima da Pinorval?

F.G. - É portuguesa, cerca de 15% da matéria-prima é que vem de Espanha.

Q. - Como define o sector de um modo geral?

F.G. - O sector da madeira em Portugal, é um sector que tem cerca de 600 empresas a nível nacional. O maior número de empresas são muito pequenas, com 3 a 4 empregados, empresas fortes são cerca de 25. O sector está a atravessar a dificuldades, como qualquer sector. A nível de entregas de mercadoria, os gastos são mais pequenos. É uma dificuldade ultrapassável como em todos os sectores.

Q. - Qual o conselho que daria a outros empresários que escolhessem Espanha como mercado alvo?

F.G. - As pessoas devem-se organizar, devem essencialmente trabalhar com empresários do país vizinho. A parceria é a melhor forma de entrada no mercado ibérico. Este era o conselho que dava a todos os empresários que se quisessem instalar em Espanha.

Q. - O local (Orvalho) onde está instalada a empresa é uma mais-valia?

F.G. - Estar aqui situado é uma mais-valia porque estou no meio da floresta, os custos de exploração e de transporte são completamente diferentes.

Q. - Espanha é um mercado proteccionista?

F.G. - Neste sector nota-se um pouco, no aspecto de serem mais rigorosos. Se é uma empresa estrangeira, a mercadoria que entregamos tem que ter mais rigor com o cumprimento dos

prazos de entrega, como a forma de abordar os problemas. Há uma certa protecção das empresas espanholas, são mais exigentes com os estrangeiros do que propriamente com os espanhóis.

Quando começamos, a parte comercial era feita por um português e mais tarde começou a ser feita por espanhóis e notou-se que entravamos mais facilmente no mercado. O português adapta-se, enquanto que o espanhol especializa-se numa profissão e dali não faz mais nada; nós somos obrigados a ter um staff em Espanha muito mais do que em Portugal.

S.G. - A Pinorval foi a 1ª empresa certificada com o certificado de qualidade. A maior parte das empresas do sector não é certificada, isso é uma vantagem para nós. Somos certificados pela SGS, pela norma ISO 9001/2000.

Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?

A.M.D. - Vai passar essencialmente pelo maior aproveitamento dos subprodutos. Tradicionalmente as empresas de madeira faziam um aproveitamento quase linear da maior parte da árvore. Ou seja, a madeira era serrada e havia um grande número de subprodutos que tinham um aproveitamento residual. O que se está a verificar neste momento é uma perspectiva de aproveitamento dos subprodutos. No que toca a serradura, normalmente para produtos ditos energéticos, designados pelas spelt, o restante é aproveitado para as biomassas. O que vai acontecer nos próximos anos é um desenvolvimento a nível do aproveitamento desses subprodutos. A Pinorval neste momento

tem um projecto com parceiros locais para a produção de spelts a partir da serradura. Tem em "andamento" um projecto e uma parceria com o Grupo EDP para a construção de uma central e produção de energia. Este projecto teve algumas vicissitudes nos últimos anos, essencialmente devido a entrada de um novo parceiro na EDP Eléctrica. Esperasse que no próximo ano este projecto avance definitivamente e passe a fase de execução. Esse será no fundo em termos estratégicos o grande projecto dos próximos anos, apesar de do aproveitamento dos subprodutos ser muito importante, tem tido um peso crescente. Hoje terá um peso sensivelmente de 25%, há 20 anos seria de 5%, cada dia é mais importante o aproveitamento total. Actualmente a tecnologia permite fazer esse aproveitamento. Nos dias de hoje fala-se cada vez mais em floresta sustentável, com um aproveitamento sustentado da fileira florestal e também é uma preocupação.

S.G. - No futuro pretendemos também uma certificação na parte ambiental, com um sistema mais integrado (segurança/ambiente/qualidade).

Q. - O mercado ibérico é uma realidade?

F.G. - O mercado ibérico é uma realidade sem duvida. Portugal não pode passar sem Espanha e vice-versa. Através dos vários contactos que tenho efectuado, os espanhóis notam que faz falta uma união entre os empresários portugueses e espanhóis. É uma necessidade e um grande potencial para entrar nos PALOPs, Portugal é uma plataforma para se poder entrar, nós temos já um passado que toda a gente o reconhece. Nós também reconhecemos que Portugal necessita de entregar os seus produtos em Espanha e de

haver trocas comerciais entre Portugal e Espanha. Penso que actualmente as dificuldades que persistem entre os dois países é na linguagem, o resto penso que burocraticamente está tudo ultrapassado.

A.M.D.- Há uma complementaridade estratégica entre as duas economias e a nível global. Aquilo que se pode dizer neste sector em concreto, é que Portugal é competitivo no sector da madeira, tecnologicamente está bem equipado. O que se verifica em Espanha é que há dois sectores que estão intimamente ligados a este e que Espanha é extremamente competitiva, o sector das cerâmicas e da alimentação, que necessitam da madeira e da embalagem portuguesa. Se não for esta complementaridade dificilmente o sector das cerâmicas e alimentar seria tão competitivo e dificilmente o sector da madeira em Portugal estaria tão bom como esta. Há uma proximidade geográfica que se ajudam mutuamente. Há uma complementaridade total, que vivem e sabem viver com os ciclos económicos e consegue suporta-los.

P.G. - Actualmente não há nenhum sector que não possa depender das embalagens, não há nenhuma empresa que consiga passar sem embalagens. Se nós não entregarmos a embalagem a tempo e horas em qualquer tipo de indústria eles não conseguem colocar os ser produtos no mercado rapidamente. Geralmente as encomendas que são feitas de Espanha ate 6ª feira de uma semana são entregues na semana seguinte, isso é uma vantagem muito grande porque não há dispêndio de stocks, conseguimos fazer entregas diárias.

A.M.D.- Nós temos uma vantagem muito significativa, desde o momento em que exploramos e fazemos o corte no monte, podemos cortar exactamente aquilo que o cliente quer, fazer o produto com especificações do cliente e com um prazo de

entrega muito curto, e conseguimos entregar grandes quantidades.