

## Entrevista com Nanta SA (Grupo Nutreco)

António Santana

Director Regional - Portugal

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 Nanta 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 empresa.

R. - Nanta dentro de Portugal e Espanha é líder na alimentação animal. A empresa está em fase de compra em Espanha da Cargill Ibérica de Rações, é uma das maiores empresas do sector de rações, em principio este negócio está concluído. No mercado ibérico estaremos a falar numa quota que rondará os 15% em Espanha da quota de mercado, em Portugal temos 3% e passaremos a ter 4% da quota de mercado.

Q. - Qual o volume de facturação em Portugal?

R. - Cerca de 38 milhões de euros. Com a junção das duas empresas passará para os 50 milhões aproximadamente.

Q. - A gestão de Portugal vai ser gerida a nível ibérico?

R. - A central está centrada em Espanha, depois existem directores regionais. Portugal embora tenha a sua autonomia devido a legislação, mas em termos de gestão é mais uma região. Portugal tem as suas particularidades porque é um país diferente com leis próprias mas está enquadrado dentro da gestão que é as várias regiões distribuídas por Espanha. Neste momento há 11 regiões e há um volume de negócios em Espanha muito superior.

Q. - Quais as principais características do mercado português? Em que se diferencia de outros mercados?

R. - O mercado português em termos do nosso sector agro-alimentar, sector da nutrição animal é um pouco diferente do espanhol devido a sua dimensão. Em termos de suinicultura Espanha é exportador e Portugal importador, em quase tudo Espanha é exportadora, com excepção do leite que Portugal é exportador e Espanha é o importador, em tudo o resto há uma dimensão muito forte no mercado espanhol. Em Portugal na agricultura Portugal é autónomo, no resto é importador. Há uma interligação muito forte entre o mercado português e o espanhol, há muitas empresas portuguesas a trabalhar com Espanha mas há muitas mais empresas espanholas a trabalhar com Portugal.

Q. - O mercado ibérico está a desenvolver-se?

R. - No que diz respeito a este sector sim.

Q. - O mercado português tem estado estável?

R. - Não, o mercado português tem tido algum declínio, tem descido este ano na ordem dos 2% a 3%. Segundo as projecções haverá uma descida mais acentuada entre os 7% e os 12%.

Q. - A empresa continua a crescer?

R. - Nós neste momento mesmo numa situação de decréscimo no mercado nacional nós continuamos a crescer.

Q. - Qual a estratégia utilizada para conseguir ultrapassar as tendências do mercado?

R. - Vou contar um pouco da história da empresa para melhor se perceber a nossa estratégia. Em 1999 esta fabrica era uma fabrica familiar, tinha 34 pessoas a trabalhar, produzia 78 a 80 mil toneladas anuais e quando vendeu o negocio a NANTA houve uma reestruturação em que os quadros intermédios foram promovidos e a empresa trouxe uma nova forma de actuar no mercado. Houve uma aposta significativa na qualidade, no controlo de produtos, isto não existia anteriormente, isto permitiu que actualmente estejamos com 56 empregados e praticamente duplicamos as vendas, estamos com 120 mil toneladas. O que nós fizemos foi modernizar a empresa.

Q. - Com a reestruturação que existiu deve estar no ranking de maior produtividade por empregado.

R. - No relatório que recebi recentemente estamos entre as 6 primeiras em termos de rentabilidade, no rendimento estamos entre as 3 primeiras. Neste sector é uma das melhores empresas do país.