

ÓCIO E NEGÓCIOS

ROGÉRIO SANTOS, SÓCIO-FUNDADOR DA MEGA DIES, ASSEGURA

“Capacidade de inovar tem feito a diferença”

Laborando num setor “onde a concorrência é universal”, a Mega Dies exporta já “quase a totalidade” da sua produção e tem no seu portefólio de clientes “todos os grandes fabricantes mundiais do setor automóvel”.

FERNANDA SILVA TEIXEIRA
fernandateixeira@vidaeconomica.pt

Vida Económica – Antes de mais, quem

é a Mega Dies?

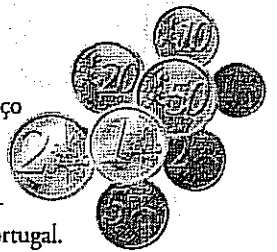
Rogério Santos – A Mega Dies, Cunhos e Cortantes, nasceu com o propósito de fabricar ferramentas de grande dimensão para corte, embutido ou estampagem do tipo transfer automático que por encerramento da P.J. Ferramentas, especialista em cunhos e cortantes progressivos, e por iniciativa de gerência comum às duas empresas, passou a executar os dois tipos de ferramentas conforme já acontecia antes da constituição da Mega Dies.

VE – Qual é o posicionamento da empresa no mercado?

RS – A empresa exporta a quase totalidade da produção e tem no seu portefólio de clientes todos os grandes fabricantes mundiais do

Banco Santander Totta investe 6,6 milhões em sustentabilidade

O Banco Santander Totta continua a dar à Responsabilidade Social um espaço importante na sua política de atuação, tendo em 2011 investido 6,6 milhões de euros em matéria de sustentabilidade, um aumento de 19,5% em relação ao ano anterior. Assim o diz o seu Relatório de Sustentabilidade, que descreve em detalhe todas estas políticas de sustentabilidade implementadas em Portugal.



Rogério Santos, sócio-gerente da Megadies, João Casal, fundador da extinta Casal, e Valdemar Coutinho, presidente da Aida.

setor automóvel. Neste momento temos uma carteira de trabalho até às férias de 2014, o que é excelente no nosso ramo de negócios.

VE – Quais as principais vantagens competitivas da Mega Dies face à concorrência?

RS – A Mega Dies está no mercado porque tem uma relação preço/qualidade excelente. De salientar que estamos num setor onde a concorrência é universal, logo só restam as boas e excelentes.

“Problema está em financiar os projetos dos nossos clientes”

VE – Até que ponto a atual situação económica nacional e a dificuldade no acesso ao financiamento (bancário) têm condicionado a vossa atividade?

RS – Não temos recorrido a créditos bancários, por isso não sentimos esse problema. No entanto, estamos há duas semanas à espera de uma garantia bancária, o que é muito estranho face ao bom relacionamento que temos com a banca. Penso que numa situação normal esta já estaria resolvida.

VE – Apesar de tudo, as expetativas para este ano são otimistas?

RS – Sim, apesar de trabalharmos com multinacionais, o nosso problema está sempre em financiarmos os projetos dos nossos clientes, ou seja, recebemos tardiamente. Em média recebemos acima dos seis meses, depois de pagarmos aos nossos fornecedores. Isso é o nosso principal constrangimento.

Inovação “tem sido a chave do sucesso face à concorrência”

VE – Qual a importância dos mercados externos para a atividade da Mega Dies?

RS – Toda. Sem ele não existíamos tal como somos. Produzimos tecnologia para gigantes como a Mercedes, GM, Renault, Bombardier, VW, BMW, e outras marcas emblemáticas como a Porsche. Exportamos para a Comunidade Europeia, Rússia e Estados Unidos, entre outros.

VE – Qual o papel desempenhado pela inovação na atividade da empresa? Inovar é, cada vez mais, uma questão de sobrevivência?

RS – Sim, a nossa capacidade de inovar tem feito a diferença. Essa tem sido a chave do nosso sucesso face à concorrência.

Homenagem a João Casal

Em paralelo com a cerimónia de inauguração das novas instalações da Mega Dies, a empresa aveirense promoveu uma homenagem especial a João Casal, fundador da Metalurgia Casal, fabricante do famoso motociclo “Casal-Boss”, “homem visionário” e pelo qual “nutrimos uma enorme gratidão”, salienta Rogério Santos, anfitrião do evento.

“Qualquer pessoa de bem que trabalhou ou negociou com ele sente fascínio pela sua obra”, assegura o sócio-fundador da Mega Dies. Todavia, é com pesar que o empresário demonstra tal gratidão. “Tenho assistido a algumas condecorações no dia de Portugal que nunca entendi. Como a nossa classe política trata muito mal os nossos empresários, nós temos que aprender a homenagear aqueles que de uma forma ou outra foram os nossos mentores”, reforça, recordando que, como conhecedor da realidade, dizer que “o sucesso da Renault Cacia em grande parte se deve à Metalurgia Casal” não é de mais.

Lembrando a iniciativa pioneira da Metalurgia Casal na criação de uma verdadeira escola de formação profissional, que funcionou “desde 1965 até aos anos oitenta sem qualquer subsídio”, o ex-funcionário de João Casal e agora empresário do ramo Rogério Santos não tem dúvidas que o desenvolvimento industrial baseia-se na aposta contínua na formação profissional. “Há muitos anos que este tema é discutido. Parece-me que o Governo atual está apostado na sua resolução, porém esperamos que passe das boas intenções às boas práticas”, frisa.

Ao longo do seu discurso de homenagem a João Casal, o responsável máximo da Mega Dies disse ainda que, “em Portugal, os que arriscam estão condenados ao sucesso ou à mendicância. Não há lugar a fracassos”. Nisso, “os nossos empresários não estão isentos de culpa, nós somos pouco dados a associativismo, e normalmente as associações empresariais não têm a força que precisam por alheamento dos seus associados, para defenderem causas. Isto é inadmissível, e eu estou certo que qualquer empreendedor informado, face a estas circunstâncias, se inibe de eventuais projetos, tornando-se tal lei imprópria para um país que queira crescer no conceito das nações”, finalizou.

Market reports sobre Angola

O mercado angolano é uma fonte de oportunidades de exportação e de investimento, mas exige informação adequada. Através dos nossos Market Reports sobre Angola ficará a conhecer a situação concreta do país e do setor que lhe interessa de forma a abordar o mercado com mais eficácia e menos riscos.

Estrutura de um market report sobre Angola

- Caracterização do setor
- Volume global do setor e canais de distribuição
- Preços praticados no setor
- Perspetivas de evolução do setor
- Economia angolana
- Investir em Angola
- Sistema aduaneiro
- Normas laborais
- Sistema fiscal angolano

Exemplos de setores disponíveis:

- Bebidas
- Agricultura
- Agro-alimentar
- Automóvel e componentes
- Vestuário e calçado
- Imobiliário
- Construção
- Materiais de construção
- Energia
- Climatização
- Mobiliário e decoração

RESERVE
JÁ
O SEU EXEMPLAR

125 páginas com informação de grande utilidade para exportadores e investidores. Os market reports sobre Angola estão disponíveis em papel e PDF. Preço de cada market report:

€195 + IVA

20 LUANDA
valores

VidaEconómica

Remessa Livre Apartado 4119 - 4002-001 Porto
http://livraria.vidaeconomica.pt encomendas@vidaeconomica.pt © 223 399 400