

GOODMALHAS aposta na rapidez de resposta

De Gaia, Gulpilhares para Gaia, Serzedo. Fortunato Pereira começou aos 16 anos na arte. E nem imaginava que um dia iria ser patrão dessa pequena empresa onde se iniciou. Hoje, lidera a GOODMALHAS. Um pequeno fabricante de malhas que tem tudo para crescer no mercado. Trabalho não tem faltado a este gaiense, embora a matéria prima esteja a faltar. "Poucochinhas, mas bons". Um dos motes da empresa é dar resposta, o mais rapidamente possível, aos pedidos dos clientes. Nem que para isso tenha de passar as noites em claro, ou madrugar. O cliente sempre em primeiro lugar...



Há quantos anos existe a GOODMALHAS?

A GOODMALHAS existe há seis anos, mas já trabalhei quatro anos em nome individual, que foi a rampa de lançamento para o que temos hoje.

A empresa esteve sempre instalada em Serzedo?

Não. Estamos aqui apenas desde o ano passado. Estávamos nas Moutadas (Gulpilhares). O espaço onde comecei era alugado e tinha os teares em exploração. Entretanto, a empresa foi evoluindo e eu comprei uma tecelagem que estava parada. Comprei a tecelagem que tinha sete teares. Onde estava já não tinha hipótese de os meter lá. Então, aluguei este pavilhão [em Serzedo] e viemos para aqui no início de 2010.

Quantos funcionários são?

Somos seis.

Qual é o balanço deste primeiro ano?

Tem sido bom. Olhando em volta, que tanto se fala de crise, a GOODMALHAS não tem sentido quebras em comparação com o ano que passou. Foi positivo. Também somos poucos... mas somos bons, como se costuma dizer. É uma vantagem. Também um pouco porque a minha área é afinador e tudo o que é feito para máquinas é feito por mim. Não preciso recorrer ao exterior. Parece que não, mas também tenho essa vantagem. Percebo das máquinas. Aliás, antes quero o ferro do que propriamente o papel. Trabalhei 12 anos numa empresa, e 12 anos noutra e depois fui obrigado a mudar de 'patrão'. Esta última fechou, foi para o Brasil, ainda lá fui montar os teares, quando vim fui obrigado a tomar um novo rumo. Como afinador, não estava a ver maneira de arranjar emprego e acabei por optar e montar a minha própria

empresa. De início só dava trabalho a fazer a feição, comprava o fio e dava a fazer as malhas fora. Mas tenho um cliente que está constantemente a desenvolver amostras. Sentia uma dificuldade enorme para conseguir cumprir prazos para entregar amostras, porque os malheiros onde ia se tivessem a máquina a fazer produção não iam parar para me fazer um rolinho. Sentia muito essa dificuldade. Comecei então ao fim de semana nessa tecelagem - que tomei conta - ia fazer amostras. Só que era muito cansativo... já bastava à semana, quanto mais ao fim de semana ainda ter de estar ali. Falei com o dono, num tom de brincadeira, e já que ele não tirava rentabilidade das máquinas - eu afinava-lhe as máquinas e por vezes passavam meses e meses para voltar lá - e disse-lhe que se ele quisesse tomava conta das máquinas. Entrei em tom de brincadeira, mas acabei por ficar com as máquinas. Foi onde comecei a conseguir outros prazos e mais encomendas. A partir daí a firma tem crescido sempre, até este ano. Mesmo ao nível do pessoal, comecei sozinho e agora já somos seis.

O que distingue a GOODMALHAS das outras empresas do mesmo ramo?

O que é que é diferente? Somos poucochinhas... E conseguimos dar uma resposta mais rápida ao nosso cliente. Desde que o cliente nos peça rapidez... tenho situações em que o cliente liga-me, faço-lhe a malha hoje e amanhã estou a entregá-la. Às vezes são seis horas da manhã e eu estou à porta da tinturaria para pôr lá a peça para conseguir cumprir. E depois é assim... quem chegar primeiro é quem ganha! Ou tem pelo menos mais hipótese de ter as encomendas. Digamos que a rapidez na execução da encomenda ou do pedido do cliente é o nosso ponto forte.

Quais são as principais dificuldades por que atravessa este sector?

Neste momento é a matéria-prima.

Depois são os apoios bancários. Nós, as pequenas e médias empresas, não conseguimos financiamento. Eu tentei importar um contentor de fio e não consegui. Não tenho uma estrutura grande e eles não aprovam estes empréstimos. Se eu tivesse bens ou algo do género... o que tenho é o que está na fábrica, não tenho mais nada. E a compra do fio serve para produzir e depois vender. Mas não consegui financiamento para comprar fio ao estrangeiro.

Isso bloqueia o vosso crescimento...

Exacto. Se eu conseguisse isso neste momento, se calhar, não estava com a dificuldade que estou em arranjar matéria-prima. Neste momento, a matéria-prima é cara e escassa. Se eu conseguisse importar o fio, fico com stock suficiente, consigo manter o preço - coisa que neste momento é variável - e tenho situações em que ou pago mais pelo fio ou então nem sequer o entregam. Ainda não desisti... estou a tentar muito em, juntamente com os fornecedores, conseguir um contrato que assegure que vou gastar um determinado fio em dois ou três meses. Precisamente para conseguir manter o preço até ao fim.

As pequenas empresas deviam ser mais apoiadas?

Uma das coisas que noto é que as grandes empresas são apoiadas e financiadas pelo Estado. Já trabalhei noutras empresas maiores e sei que elas eram apoiadas. Por outro lado, as empresas como a minha tentam mas não conseguem financiamento. Deviam procurar financiar mais as pequenas e médias empresas e deixar um pouco as grandes. Essas já têm muito lá dentro. Pelo que vejo, o Governo continua a injectar muito nas grandes. E nós, os pequenos, não conseguimos nenhum apoio do Estado nesse sentido. Tanto dizem que nós é que estamos a segurar o país, mas apoios nem vê-los. Ou trabalhamos noite e dia ou então não conseguimos.

GOODMalhas Lda

FABRICANTE DE MALHAS INTERIORES E EXTERIORES

Sede: Rua Nova da Bela, 283 C. 1 Gulpilhares
4405-668 Vila Nova de Gaia
Telm. 918 137 909 * Telf/Fax. 227 625 531

Armazém: Rua Caminho do Senhor, 281 Pavilhão 6
Serzedo | 4410-083 Vila Nova de Gaia
Telef. 220 120 701

Email: geral@goodmalhas.com