

ITALBOX®

www.italbox.pt

Economia

Director Adriano Callé Lucas

As maiores empresas dos concelhos de **S. João da Madeira e Sever do Vouga** Resultados | P12 a 15



ITALBOX®

www.italbox.pt

OLI investe em economia de água e eficiência energética

Página 3



“A estratégia para 2022 é continuar a satisfazer os clientes com soluções de vanguarda”



Aveiro Cristina Bóia, administradora da Extrusal, revela que, este ano, a empresa prevê superar o volume de negócios de 2018, ano em que facturou 46,5 milhões de euros **Páginas 4 e 5**

BebéVida recebe estatuto PME Excelência pela quarta vez

Página 6

Quase metade dos trabalhadores não temem perder o emprego este ano

Página 7



Governo deve fixar tarifário reduzido para empresas de comunicações

Página 11



IRBAL

Fábrica de Máquinas para a Construção Civil

<http://www.irbal.com>

Rua Direita 171
3810-568 - Aveiro - Nariz
Portugal

Phone: + 351 234 750 750
Fax: + 351 234 750 751
irbal@irbal.com

Entrevista

“A estratégia para 2022 é continuar a satisfazer os nossos clientes, com soluções de vanguarda tecnológica”

À conversa com... Além do mercado nacional, a Extrusal tem clientes em três continentes: Europa, América e África. Este ano, a Extrusal prevê superar o volume de negócios de 2018

Corria o ano de 1972, quando Carlos Lourenço Bóia fundou a Extrusal, hoje sediada em Aveiro. A empresa, que começou a laborar em 1974, surgiu quando o próprio, no decorrer da sua casa própria, detectou a falta de oferta de caixilharia em alumínio, um produto que “já era vulgar na Europa”.

De acordo com Cristina Bóia, administradora da Extrusal, a empresa é especializada, tal como o nome indica, na extrusão, maquinagem e tratamento de superfície de perfis e peças em alumínio para o sector da indústria, e no desenvolvimento de sistemas em alumínio para a área da arquitetura. “A qualidade e inovação das nossas soluções, desenvolvidas por nós ou com os nossos clientes, o serviço de excelência e a nossa contínua preocupação ambiental são alguns dos elementos diferenciadores dos nossos produtos no mercado”, avançou.

Empresa com certificações de qualidade

A longo dos anos, a empresa tem vindo a ser acreditada por entidades europeias. Em 1983, recebeu a certificação do tratamento de superfície Qualanod, e em 1995, do tratamento de superfície Qualicoat. Em 1997, a empresa foi a primeira empresa portuguesa a ser certificada na área de fabricação de

matrizes, extrusão, anodização e termolacagem de perfis de alumínio. Pouco depois, em 2002, a Extrusal obteve a certificação do Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001; em 2003, pela ISO 9001; em 2005, do tratamento de superfície com efeito madeira Qualideco; e em 2007, do tratamento de superfície Seaside.

Efeitos da pandemia de COVID-19

A administradora da empresa explicou que o impacto da pandemia de COVID-19 se fez sentir, sobretudo entre Março e Junho de 2020. “Tivemos de reajustar e implementar medidas para minimizar esse impacto”, afirmou. Entre elas, destacam-se as seguintes: disponibilização de vários canais para informar e alertar a comunidade interna, criação de uma sala de isolamento, reajuste do “layout” dos escritórios para permitir o distanciamento social, desfasamento da utilização do refeitório, disponibilização de meios de higienização adicional, adopção de horários faseados e regime de teletrabalho, limitação de viagens e visitas e reforço das limpezas e desinfecção dos espaços. “Sentimos um abrandamento no sector da indústria em geral, com especial incidência no automóvel. Contudo, e até agora, o sector da



Carlos Lourenço Bóia, fundador Grupo Extrusal, em 1973

Números

420

Colaboradores
do Grupo Extrusal.

43,9

Volume de negócios
de 2019.

construção continua imune aos efeitos da pandemia”, disse ainda.

Durante a primeira fase de confinamento, a Extrusal esteve em “lay-off” parcial (40%), de 13 de Abril a 30 de Junho de 2020. O turno de fim-de-semana entrou em “lay-off” total neste período, tendo retomado o trabalho dois meses depois. Já na segunda fase de confinamento, que se iniciou a 14 de Janeiro deste ano, a Extrusal optou por trabalhar em regime de teletrabalho. No entanto, a parte produtiva esteve sempre a laborar em regime normal, mas com respeito com as directrizes ditadas pela Organização Mundial da Saúde (OMS). Para Cristina Bóia, “a satisfação do nosso compromisso com os clientes e parceiros obrigaram-nos a optar por esta via. Recorremos a moratórias dos financiamentos bancários e a linhas e outras medidas de apoio à retoma”.

Para além do mercado nacional, a Extrusal tem clientes distribuídos pelos três continentes: Europa, América e África. Exporta 70% da sua produção na área da indústria para a Europa e para a América, e 30% na área da arquitetura para a Europa e para a África. As exportações directas representam 30%, sendo que estimamos que as exportações to-

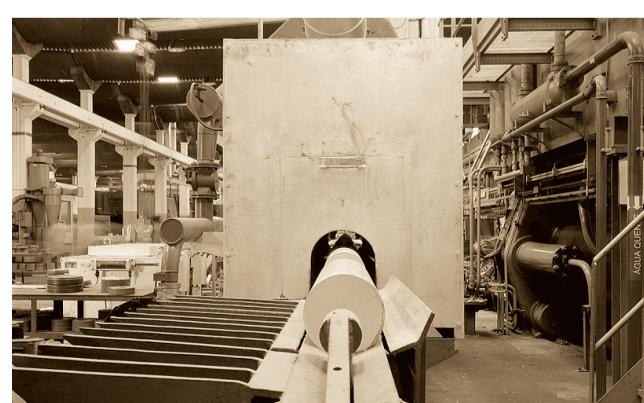


tais, incluindo as indirectas, atingem cerca de 70 a 80% do volume das vendas. De referir que a Extrusal tem pólos logísticos em Cabo Verde, Moçambique e Angola para responder com maior prontidão aos clientes locais.

Em 2019, o volume de negócios foi de 43,9 milhões de euros, menos 5% do que valor referente ao ano de 2018, que foi de 46,5 milhões de euros. “O nosso volume de negócios depende não só das quantidades produzidas e vendidas, mas é fortemente influenciado pelo custo da matéria-prima principal. O que significa que podemos ter um volume de negócios mais ou menos elevado, sem que tal signifique forçosamente um acréscimo ou redução das quantidades produzidas e vendidas”, explicou. Este ano, a Extrusal prevê superar o valor de 2018, que se justifica pelo aumento do preço da matéria-prima.

Evolução do mercado ao longo dos anos

De acordo com a própria, a





evolução do mercado e dos clientes é um desafio constante e, simultaneamente, uma força motivadora para melhorar. "A evolução do mercado exige mudanças, que nem sempre são fáceis, mas cabe a cada empresa antever, ser proativo e definir a sua estratégia", disse, recordando que "quanto maior a estrutura da empresa, maior o número de colaboradores e quanto maior o parque industrial da mesma, por vezes, mais complexa é essa mudança". Ao longo dos 49 anos, a Extrusal tem assistido a mudanças drásticas do paradigma de consumo, de mentalidades e formas de estar que trazem repercussões no método e organização do trabalho e no tipo de produto e serviço a apresentar ao mercado. "Se recuarmos até 1972, a rede dos transportes e comunicações eram realidades totalmente distintas das atuais, contudo a Extrusal sempre evoluiu, par a par, com essas mudanças, respondendo aos desafios que se



foram colocando", frisou. A empresa passou por vários desafios, entre eles, os grandes investimentos de 2006 a 2008, com vista a preparar o futuro e a entrada no sector automóvel, e a crise do "subprime" em 2008, que fez descer o valor da matéria-prima num montante

idêntico à margem, a que se juntou a juntou a crise do sector bancário no país, em 2011 e nos anos seguintes. "Diríamos que os maiores desafios foram a criação dumha empresa completamente inovadora à época entre 1972 e 1974, mais tarde, a criação e gestão do grupo co-

mercial a partir de 1986 e, posteriormente, o ultrapassar da crise quase continua entre 2008 e 2013 a qual, ao contrário de muitas empresas, ultrapassámos", constatou.

Perspectivas para o futuro

Neste momento, a empresa



está a realizar um estudo com o objectivo de analisar qual a melhor forma de dar resposta à procura dos seus produtos e serviços. Com o 50.º aniversário marcado para 2022, a empresa revelou que a sua estratégia continuará a ser satisfazer os seus clientes, com

soluções de vanguarda tecnológica e submetidas a elevados critérios e padrões de qualidade, mas sempre com foco na nossa responsabilidade social e ambiental. "A nossa postura manter-se-á pautada pelo rigor, confiança e transparéncia", rematou. ▶

VIEIRA ARAÚJO, S.A. 100 ANOS 1919-2019

www.vieiraaraajo.pt