



PRÉMIO PME

# Inovar na metalomecânica em nome do pai

Carlos Palhares começou a carreira na indústria automóvel, mas um dia decidiu arriscar na metalomecânica. Apesar de ser um sector maduro, acreditava que havia espaço para inovar. A Mecwide factura agora 38 milhões e já desenvolveu projectos em mais de 30 países.

**ANDRÉ CABRITA-MENDES**  
andremendes@negocios.pt

O pai de Carlos Palhares trabalhou a vida inteira no sector da metalomecânica. Primeiro como soldador, depois a ensinar a profissão aos mais novos.

A carreira de Carlos Palhares começou como engenheiro na indústria automóvel, ocupando cargos de gestão em empresas produtoras de componentes. Mas em 2004 decidiu arriscar e comprou 50% de uma pequena empresa de peças para automóveis. Depressa os prejuízos passaram a vendas anuais de 20 milhões de euros, mas em 2009 a companhia foi vendida.

Foi então que o engenheiro começou do zero na área da metalomecânica, num tributo ao seu pai e à sua carreira de décadas.

Nasce assim a Mecwide no início de 2009. Apesar deste ser um sector consolidado, Carlos Palhares entendeu que ainda havia espaço para “criar valor nesta indústria face ao enquadramento nacional. Portugal tem recursos humanos reconhecidos neste sector, boas vias de acesso, facilidades de exportação por via marítima, e recursos relativamente competitivos”, explica o director financeiro da Mecwide, André Pinto.

O gestor considerava que esta indústria precisava de “capacidade de gestão, técnicas de melhoria de produtividade industrial e uma atitude comercial aguerrida com exposição internacional”, áreas em que ganhou experiência durante a sua carreira na indústria automóvel. Desta forma, as “ideias inovadoras” foram aplicadas num



“sector maduro e tradicional”, acabando por dar origem a uma empresa multinacional, com um volume de negócios de quase 40 milhões de euros, com projectos desenvolvidos em mais de 30 países e com presença física em seis países.

A companhia conta agora com escritórios e unidades industriais em Portugal, Espanha, Singapura, Holanda, Moçambique e Angola.

Dos 38 milhões de volume de negócios, a maior fatia (27 milhões) correspondem a negócios

realizados a partir de Portugal no mercado externo ou realizados pelas subsidiárias estrangeiras.

No curto e médio prazo, a empresa quer consolidar a sua presença nos mercados onde já está presente como Angola, Moçambique e em vários países da Europa Ocidental “onde existem ainda inúmeras oportunidades para continuar a crescer”.

Ao mesmo tempo, a Mecwide está a “olhar para a possibilidade de alargar” as suas operações na Europa de Leste.

Mas o grupo não quer parar aqui. “Acreditamos que África e América Central e Sul são geografias onde já actuamos e onde poderemos vir a ter maior relevância”.

A Mecwide deixa também vários conselhos tanto a nível interno como a nível de contexto externo para as empresas portuguesas que querem ir lá para fora.

“As empresas devem olhar para dentro da organização e verificar se têm os vários recursos necessários a uma boa internacionalização, sejam eles financeiros

ou, muito importante, os recursos humanos necessários”, explica.

André Pinto explica que também é preciso “perceber bem as várias dimensões dos países sejam elas do ponto de vista económico, social e/ou cultural”. O responsável financeiro da Mecwide defende que é preciso evitar situações como a da entrada de empresas portuguesas em Moçambique, que apostaram numa estratégia semelhante à usada em Angola, quando Maputo produz menos riqueza que Luanda. ■



## Petróleo foi alavanca da Mecwide

O crescimento da Mecwide nos primeiros anos aconteceu à boleia do sector petrolífero e do gás natural, mas a empresa de Barcelos tem vindo a diversificar a sua actividade. Em 2015, dos 38 milhões de volume de negócios, 42% correspondiam a trabalhos executados em clientes do sector da petroquímica e refinarias. Já os clientes do sector de grandes unidades industriais representaram cerca de 15% do volume de negócios. Segue-se as minas e cimenteiras (13%) enquanto as construções modulares no sector petrolífero e de gás natural são responsáveis por 12% da facturação.