



GERIR Estudo



FOTORUI DUARTE SILVA

Carlos Palhares é o fundador e presidente da empresa

GAZELA DO ANO

A TODA A VELOCIDADE

A empresa 'gazela' deste ano, a Mecwide, nasceu na área da construção, setor fustigado intensamente pela crise. Carlos Palhares construiu esta empresa veloz e internacional em homenagem ao pai / Texto Joana Madeira Pereira

• A sede da Mecwide só está em Gilmonde, uma freguesia de Barcelos, porque Carlos Palhares, 42 anos, que nasceu e vive em Viana do Castelo, não gosta de trabalhar perto de casa. O melhor para ele é acordar e meter-se à estrada. "Gosto dessa disciplina e de ter a sensação de que estou a sair e a caminho do trabalho", conta o fundador e presidente da empresa de engenharia e construção metalomecânica – a melhor empresa 'gazela' na edição deste ano do estudo das empresas de elevado crescimento (ECE): tem menos de cinco anos de idade e entre 2009 e 2012 registou um crescimento orgânico médio anual de empregados superior a 20% durante três anos consecutivos. No caso da Mecwide, a subida foi bem maior:

a taxa média anualizada de empregados (o crescimento médio durante os quatro anos) atingiu 112,1%. E no que diz respeito ao volume de negócios da empresa os valores também não envergonham. Um crescimento médio anual de 120%. Contas feitas, nos quatro anos em análise a Mecwide ganhou 94 trabalhadores (terminou 2012 com 105 funcionários), uma variação de 855%, e arrecadou mais 6,3 milhões de euros em receitas (encerrando o último ano com um volume de negócios de 6,95 milhões), um aumento de 972% em quatro anos. Os resultados líquidos em 2012 superaram 273 mil euros.

É por tudo isto que Carlos Palhares sai de casa todos os dias, percorrendo quase 35 km para a empresa e outros tantos ao

final do dia, quando regressa. Se não forem milhares... É que a Mecwide nasceu já com o foco no estrangeiro, não tivesse ela sido constituída em 2008 (apesar de ter iniciado a atividade só em fevereiro de 2009), altura em que a derrocada do setor da construção já era incontornável. "A crise já era imensa, a indefinição enorme, as grandes obras públicas adiadas e a construção parada", resume o CEO da empresa. Sem muito capital, a opção só podia ser "virar-se para fora". Até porque, e este não é apenas um pormenor na história, Carlos Palhares não tinha qualquer experiência na área. Então porquê atirar-se para um setor em queda, no geral, e para a metalomecânica em particular, uma área tão especializada? Simples: "O meu pai foi metalomecânico durante 40 anos, nunca teve a sua empresa, trabalhou sempre como funcionário dos outros. Quis homenageá-lo", conta.

Antes da Mecwide, Carlos Palhares já tinha dado a volta a outra empresa na área das componentes para a indústria automóvel. Um amigo que estava à frente de uma pequena empresa à beira da extinção vendeu-lhe 50% da sociedade para ver se o empresário dava rumo ao negócio. "Em 2003, quando entrei, a



empresa faturava 600 mil euros e tinha prejuízos. Quando saí da direção-geral, em 2008, faturava acima de 15 milhões e tinha resultados líquidos positivos”, conta Palhares, que, pelos vistos, já não é novato em pôr empresas a crescer rapidamente. A empresa foi vendida ao grupo francês Delfingen.

Antes disso, o empresário já se tinha forjado na indústria automóvel em companhias como a Lear, onde passou a assumir funções de direção aos 27 anos, a Yazaki e a Simoldes. O seu percurso, aliás, valeu-lhe a distinção da Câmara Municipal do Porto em 2012. Carlos Palhares, que concluiu o curso de Engenharia de Instrumentação e Qualidade Industrial enquanto trabalhava, foi escolhido como “modelo de referência” para o projeto Porto com Futuro, que elegeu uma dúzia de personalidades da Região Norte que se distinguem pela criatividade e empreendedorismo das suas carreiras, baseadas na formação e qualificação. Com Luís Portela, presidente do conselho de administração da farmacêutica Bial, ou Gonçalo Cadilhe, viajante profissional e escritor, Carlos Palhares viu a sua biografia e percurso serem plasmados em vídeo, para serem mostrados aos alunos das escolas secundárias da região. “É uma forma de mostrar aos mais novos que o trabalho é bom, faz bem. E que os modelos de referência não devem ser os do mediatismo fácil, como os futebolistas e as estrelas de televisão”, conta, notoriamente orgulhoso, Palhares.

Na altura do lançamento da Mecwide, o empresário decidiu fazer um MBA, mestrado para executivos que completou na Porto Business School. “Precisava de consolidar os conhecimentos, que, apesar de os ter apreendido durante todos aqueles anos, estavam desgarrados. Além disso, queria ganhar mais noções de finanças e tesouraria, para não ser enganado”, afirma. Foi aí que tomou contacto com várias práticas de gestão que acabou por implementar na nova empresa, como o mapeamento estratégico da fábrica através do *balanced scorecard* e os *kpi's* (indicadores e métricas de gestão). “Não foi simples, é uma estratégia custosa e que nem sempre é reconhecida no mercado, pelo menos no português”, explica. Mas serviu-lhe para ganhar pulso ao negócio que ainda desconhecia, “já que vinha de

NÚMEROS

120%

foi o crescimento do volume de negócio desta empresa em quatro anos

112,1%

de crescimento orgânico médio anual de empregados durante os quatro anos consecutivos analisados

95%

das vendas da empresa foram realizadas no estrangeiro no final de 2013

uma indústria onde tudo é certinho, programado. E eu gosto disso”, afiança.

A empresa começou a atividade pela construção metalomecânica e a manutenção industrial. O primeiro cliente conseguiu-o em França, em 2009, na gigante EDF, que lhe encomendou uma linha de tubagem. Logo a seguir, mais um trabalho para uma refinaria na Suíça. “Não tínhamos *track record* em Portugal, foi preciso ir fazer o nosso currículo lá para fora”, conta. Os trabalhos foram-se somando e com eles vieram novas contratações. Da indústria automóvel, Carlos Palhares levou para a Mecwide alguns colegas e especialistas, “muito bons no que faziam”. Com a ajuda do pai, agora reformado, conseguiu recrutar pessoal da área metalomecânica – tarefa nem sempre fácil, não fosse uma função altamente especializada e com profissionais bastante disputados, dada a raridade das suas competências. “Mas vamos conseguindo”, conta. “Posso dizer que sou

um sortudo: tenho a melhor equipa que podia ter”, atira. Mas também porque dá o exemplo: “Se os funcionários veem um tipo como eu, entusiasmado, a fazer o máximo possível para ganhar um cliente, também se sentem motivados.”

No final de 2013, 95% das vendas da companhia foram feitas no exterior. Perto de metade dos trabalhadores vai rodando por vários países, de acordo com os projetos internacionais. França, Holanda, Roménia, Rússia, Suíça, Escócia, Angola, Nigéria e Brasil são algumas das geografias onde a construtora metalomecânica tem ou já teve projetos.

Em 2012, quando o crescimento do volume de negócios já denotava um rápido crescimento e os objetivos para os primeiros anos estavam a ser rapidamente alcançados, Palhares gizou novo plano. “Éramos uma empresa de seis milhões de euros, então iríamos passar a ser uma empresa de 60 milhões de euros!” Para tal, abriu o capital a uma *private equity*, a Inter-Risco, e deixou de ter o controlo capitalista da Mecwide. “Vendi-lhes 51%. Não é uma coisa muito vulgar em Portugal. Mas eu queria crescer, precisava de mais capital. Não acho que uma empresa com potencial só deva depender da capacidade de investimento do acionista principal”, reflete.

Com a nova estrutura chegaram as filiais em Angola e Moçambique, além de uma aposta numa unidade de negócio, a EPC – *Engineering, procurement and construction* (a construtora desenha as instalações, adquire os materiais necessários e constrói o projeto), e numa área de grande potencial: *oil and gaz* (petróleo e gás). Para consolidar esta área adquiriu 80% do capital da Setrova, em Sines, que opera na manutenção e fabricação de estruturas metálicas. Além de permitir ganhar fôlego na área de petróleo e gás, serve o Porto de Sines e as grandes empresas que lá existem – e dessa forma ganha peso no mercado nacional e angaria clientes portugueses com peso no exterior. “Quero que nos aconteça o mesmo que vejo acontecer com outras empresas. Se uma Galp ou uma Mota-Engil vão fazer um projeto lá fora, podem-nos levar atrás deles. Nós e outras empresas”, explica Carlos Palhares.

A perspetiva de crescimento é grande, e Carlos Palhares não esmorece. “Orgulhamo-nos de ser portugueses.” **■**