

## NEGÓCIOS INICIATIVAS PRÉMIOS EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO

INDÚSTRIA

# Vieira de Castro na Turquia por “conveniência”

A empresa de Famalicão fechou um acordo de distribuição para o mercado turco, começando por exportar bolachas “cream crackers” no formato de doses individuais.

**ANTÓNIO LARGUESA**  
alarguesa@negocios.pt

**A** Vieira de Castro começou a vender para a Turquia durante o primeiro semestre deste ano, numa “abordagem pela diferenciação e pelo valor acrescentado”, de acordo com a administração da empresa alimentar. Para já, está a trabalhar exclusivamente a gama das bolachas “cream crackers” e no formato de doses, o que “vem responder à questão da conveniência, que é uma tendência de mercado”.

“Já estamos numa cadeia, através de uma parceria com um distribuidor que representa marcas internacionais relevantes. É uma estratégia conjunta de abordagem de mercado. Começámos com um posicionamento relevante para colocar a marca onde pretendemos, para depois abriremos o mercado às restantes redes que existem”, resumiu Raquel Vieira de Castro.

A administradora fala num “desafio muito grande” para a empresa de Vila Nova de Famalicão, reconhecendo “alguma instabilidade política” naquele território. E classifica o mercado turco, que também é produtor neste setor de atividade, como “interessante em termos de dimensão, pelo desenvolvimento da

própria economia, mas também altamente competitivo”.

Por que avançou nesta fase para aquela geografia? “Termos identificado um grande parceiro e conseguido fazer acordos com essa empresa, que considerámos como a ideal, foi relevante para a nossa decisão. Nem sempre essas parcerias são concretizadas”, respondeu a gestora. Além da Turquia, a Vieira de Castro aproveitou também os últimos meses para acelerar a internacionalização em alguns mercados da América Latina, da Colômbia ao Suriname, e vê agora o Brasil e a China “em desenvolvimento mais acelerado”.

Com cerca de três centenas de trabalhadores e três fábricas no Minho - duas de biscotaria e uma de confeitaria -, a capacidade anual de produção está próxima das 30.000 toneladas. A porta-voz da empresa, fundada há 76 anos, frisa que ainda há espaço para crescer “dentro das

**A indústria do ramo alimentar emprega cerca de 300 pessoas e conta com três fábricas no Minho.**



Na última edição dos prémios, a Vieira de Castro foi distinguida no setor estratégico do agroalimentar.

paredes” das atuais unidades industriais. O investimento em curso, que ascende a 12 milhões de euros num ciclo de três anos, visa “aumentar a capacidade de produção e também abraçar outros projetos”, como é o caso do desenvolvimento das novas embalagens para conseguir oferecer esses formatos mais convenientes que estão a ser privilegiados pelos consumidores.

A Vieira de Castro tem atualmente três gamas de produtos: as bolachas, que valem 81% das recei-

tas e têm várias categorias, como água e sal, “cream crackers”, digestivas ou Maria; nos chocolates destacam-se as amêndoas (as Cláudias e as Napolitanas são as mais conhecidas) e as drageias; e na gama de rebuçados tem os de mentol (Mentolis) e frutas (Flocos de Neve).

No ano passado, cerca de metade das vendas foram provenientes da exportação, com os mercados do Brasil, Reino Unido, Angola, França, China, Japão e Finlândia a equivalerem a 30% desse volume. ■



negócios digital

negocios.pt  
e apps



**SAIBA MAIS Prémios**  
Veja toda a informação sobre esta iniciativa em [cofinaeventos.com](http://cofinaeventos.com)

**PERGUNTAS A RAQUEL VIEIRA DE CASTRO**

Diretora da Vieira de Castro



**“Capacitar empresa para crescimentos futuros”**

Para montar uma operação fora de portas, o Brasil e a França são os dois países com maior potencial para a Vieira de Castro, que está a investir 12 milhões de euros em infraestruturas.

Já têm uma sucursal no Reino Unido, com operação logística. Têm em vista outra operação deste género, comercial ou logística, noutro país?

Para já, esta é a única, mas sem dúvida que, quando falamos de mercados internacionais, podemos exportar até determinado momento, mas depois temos de nos aproximar dos mercados se queremos que [o negócio] passe para um patamar superior.

Mas já têm alguma coisa em vista?

Temos mercados em que essa realidade pode vir a ser concretizada. Ainda não será este ano, mas num curto espaço de tempo. O mercado brasileiro será aquele que reúne condições mais favoráveis para o nosso negócio. França também poderá ser uma possibilidade.

Não há qualquer receio pela instabilidade política e económica no Brasil?

**Empresa minhota tem em curso um investimento de 12 milhões de euros a três anos.**

O mercado é tão grande e há ainda tanto para desenvolver, que essas questões políticas até podem afetar, mas o potencial de crescimento compensa [o risco].

Em que é que está a ser aplicado o dinheiro no investimento que têm curso, estimado em 12 milhões de euros por um período de três anos?

Desde linhas de produção - este ano instalamos mais duas linhas numa das nossas unidades que ainda tinha disponibilidade de espaço -, duplicação de capacidade de armazenagem, automatização do processo logístico, infraestrutura de rede e sistemas internos. Estamos a capacitar a empresa para crescimentos futuros. Ou seja, queremos antecipar o futuro e não sermos pressionados por ele. ■

**RAIO-X**

**Faturar e diversificar**

**VENDAS VOLTAM A SUBIR**

Depois de aumentar a faturação de 35 para 38 milhões de euros em 2018, a administradora da Vieira de Castro sustenta que “este ano o objetivo é andar mais perto dos 40 milhões”, contando com os novos mercados externos para cumprir essa meta.

**NO RITMO, A COMPENSAR**

Em 2019, a performance “está no ritmo” traçado. “Também há mercados voláteis e em que as expectativas não se concretizam”, apostando, por isso, na diversificação das operações, “o que permite colmatar falhas em alguns mercados com outros”.



**PRÉMIOS • EXPORTAÇÃO & INTERNACIONALIZAÇÃO**

**NOVO BANCO<sup>1</sup> negócios**

**Premiar e promover o sucesso das empresas nacionais.**

A afirmação da economia nacional e a melhoria da sua competitividade dependem em muito do incremento da capacidade exportadora e da aposta na internacionalização das empresas portuguesas.

O **NOVO BANCO** e o **Jornal de Negócios**, numa parceria com a **Iberinform** destinada a premiar e promover o sucesso das empresas nacionais na exportação e internacionalização da sua atividade, lançam a 9ª edição dos **Prémios Exportação & Internacionalização**.

Estes prémios, destinados a PME e Grandes Empresas, têm duas componentes:

- Prémios Exportação, que distinguem as empresas com melhor performance exportadora;
- Prémios Internacionalização, que premeiam os casos de sucesso na internacionalização.

Saiba mais em: [premioexportacaointernacionalizacao.negocios.pt](http://premioexportacaointernacionalizacao.negocios.pt)

**Iberinform**  
Crédito y Caución

