

Terra & Mar

edição mensal

revista de actualidades

ANO I • N.º 7 OUTUBRO/NOVEMBRO • PREÇO 100\$00

TURISMO
COIMBRA NAVEGAVEL
MONDEGO NA VEZ DE
NOVAS PERSPECTIVAS
TURÍSTICAS

**A EMBALAGEM,
A ALIMENTAÇÃO E A FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS
UNIDAS PELO MESMO ESPÍRITO EMPREENDEDOR**



ANIVERSÁRIO

82/83

**NO HIPÓDROMO
DO CAMPO GRANDE
EXPOSIÇÃO DA BELEZA CAVALAR**



**LEIA TODOS
OS MESES**

MANI - RISO - ALTEX



Aspecto parcial da RISO — a maior fábrica europeia de desenvolvimento tecnológico e de demonstração no campo do cozimento por extrusão. A capacidade de produção instalada é de 20 tons/dia. O equipamento exposto do lado direito — pesa 10 toneladas, foi parcialmente fabricado em Portugal, montado, ensaiado e recentemente exportado para a Coreia do Sul.

A EMBALAGEM, A ALIMENTAÇÃO E A FABRICAÇÃO DE MÁQUINAS UNIDAS PELO MESMO ESPÍRITO EMPREENDEDOR

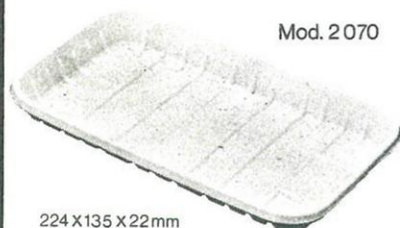
REPORTAGEM/ENTREVISTA DE J.E. APARÍCIO E JOÃO CHASQUEIRA

**tabuleiros para
as indústrias de:
aperitivos · carnes
confeitarias
congelados · frutos
legumes · etc.**



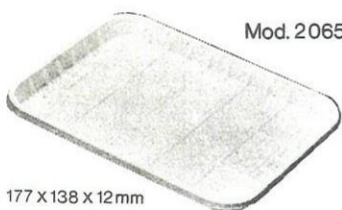
Mod. 2080

224 x 135 x 42 mm



Mod. 2070

224 x 135 x 22 mm



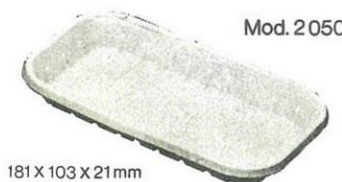
Mod. 2065

177 x 138 x 12 mm



Mod. 2060

177 x 138 x 22 mm



Mod. 2050

181 x 103 x 21 mm



Mod. 2040

125 x 97 x 24 mm



INDÚSTRIAS PLÁSTICAS, LDA.

Av. Defensores de Chaves, 41 - 1.º Dt.
1000 LISBOA - Telefone 55 61 23
Telex 18 870 ALTEX P



ALTEX — Comércio e Representações Lda.

SOMOS REPRESENTANTES DE EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS E TAMBÉM UMA FIRMA DE «ENGINEERING», CONCEBENDO, PROJECTANDO E FABRICANDO DIVERSAS MÁQUINAS.

TEMOS MUITOS ANOS DE EXPERIÊNCIA NOS SECTORES:

- EMBALAGEM
- ALIMENTAÇÃO
- PLÁSTICOS
- BORRACHA
- CABOS
- SECAGEM INDUSTRIAL, ETC.



ESTAMOS IGUALMENTE BEM INTRODUZIDOS EM DETERMINADOS MEIOS FINANCEIROS DO CENTRO DA EUROPA E COM POSSIBILIDADES DE PROMOVER «JOINT-VENTURES» NOS MAIS DIVERSOS RAMOS.

CONSULTEM-NOS:

Av. Defensores de Chaves, 41-1.º Dto.
1000 LISBOA CODEX
Tel.: 556143/4/23

Telex: 18870 ALTEX P
Apartado 1040
1004 LISBOA CODEX

[illegible]

Telas para impermeabilizaç



Av. Defensores de Chaves. 41 - 1º Dtº 1000 LISBOA Telefone 55 61 23 Telex 18870 ALTEX P

A MANI é uma moderníssima fábrica de embalagens de plástico instalada num edifício com 5000 m² cobertos e com cerca de 80 trabalhadores.

O parque de máquinas é muito vasto, passando por uma dúzia de "extrusoras", por cerca de 15 máquinas automáticas de moldagem e por 4 impressoras, além de equipamento de recuperação de desperdícios, transportadores pneumáticos de matéria prima, etc. etc., não contando com uma já bem apetrechada oficina de reparações, assistência e mesmo de construção de máquinas.

Salta à vista o ritmo de trabalho imposto pelo elevado grau de automatismo, como o reduzido número de trabalhadores. Segundo nos informaram, há muito pouca flutuação nos trabalhadores, que têm mostrado uma elevada dedicação à firma. A maior parte deste pessoal trabalha em 3 turnos. É também importante o armazém de matérias primas e de produtos acabados.

Num edifício contíguo, de cerca de 2000 m², encontra-se instalada e em fase de arranque, a nova fábrica RISO — Alimentação Racional, Lda.

Também nos foi possível saber, ter essa fábrica sido criada para aumentar a verticalidade da empresa MANI, garantindo-lhe no futuro o escoamento de embalagens para uso próprio. A razão mais profunda da existência desta fábrica de dimensão europeia, é, porém, bastante mais profunda e mostra bem o que a

Congresso Internacional sobre «Cozimento por Extrusão» realizado nas instalações da RISO-Alimentação Racional, Lda. em Setembro de 1983.



26-Terra & Mar

iniciativa privada pode realizar quando há uma vontade férrea de vencer, quando há metas bem definidas para alcançar e quando, mesmo com recursos relativamente modestos, se consegue motivar uma equipa de trabalhadores. Julgamos que devemos deixar, por isso, ao Eng.^o ELL o privilégio de nos contar a história da RISO.

Antes de terminarmos esta «Introdução», necessariamente um pouco extensa, não queremos deixar de descrever em breves palavras, quanto ficámos admirados pela amplitude das instalações, elevadas condições de higiene sobretudo na parte alimentar — com chão e paredes revestidos a poliuretano — não esquecendo um poderosíssimo parque de máquinas, que



Parte do equipamento ultramoderno de cozimento contínuo parcialmente fabricado em Portugal, montado nas instalações da RISO e exportado para a Coreia do Sul.

nos explicaram serem o fruto de investigação e desenvolvimento próprio. Desejamos ao entrevistado, Eng.^o ARNO ELL, e à equipe de colaboradores e trabalhadores que o rodeiam na MANI e na RISO, todas as prosperidades, e damos a palavra ao Eng.^o ELL, que pediu lhe deixássemos expôr a sua «filosofia» relativamente às várias questões que lhe puzemos.

empresas
que
são notícia

Terra & Mar — «Como e quando entendeu tornar-se empresário?»

Eng.º Ell — Creio que devo recuar muitos anos atrás, até à minha infância e adolescência. Penso ter sido o exemplo do pai, que muito cedo incutiu em mim o desejo firme de vencer na vida, e a compreensão de que a vitória, nesta luta, passava pela angariação de conhecimentos, pelo estudo e pelo trabalho. Fui um aluno médio, até ao momento em que alguns professores do Colégio Alemão de Lisboa, que então frequentava, captaram a minha simpatia e me motivaram através dumas notas mais elevadas.

A partir de então, comecei a acreditar em mim e nunca mais perdi essa confiança. Conto isto, porque vejo como hoje em dia uma maioria de professores desinteressados comprometem sistematicamente a iniciativa e faculdades ocultas dos alunos, através duma total falta de motivação. Não é recalando subordinados ou alunos que se obtêm resultados. É preciso criar condições nas pessoas, que lhes permitam desabrochar e desenvolver as suas reais aptidões.

É preciso transmitir responsabilidades e saber fazer constar quanto é importante o trabalho de cada um.

Por conseguinte, e concretamente, diria que nunca pensei que a minha vida pudesse ter seguido outro rumo. Não sou fatalista. Creio que o futuro depende sempre, em elevado grau, da nossa própria iniciativa. Tornei-me empresário, pois, no dia em que com as escassas economias de três anos de empregado, me tornei independente.

T. & M. — «Como foi que se tornou independente? Será isso possível nos tempos que correm?»

Eng.º Ell — No meu caso, e dada a formação técnica que foi a única mas decisiva herança que os pais me puderam deixar, peguei em catálogos e representações, e fui vender máquinas. Creio que este caminho está aberto a muito boa gente. Nunca esqueço que, quando ainda empregado, contratei um colega — jovem engenheiro como eu — para ajudar na secção de vendas, e este, passados dias, pediu a demissão porque um outro colega, neste caso na posição de cliente visitado, lhe teria dito que não ficava bem a um engenheiro ser vendedor! Sou, pois, além dum técnico, e com muita honra, o primeiro vendedor das minhas empresas.

Não há trabalho honesto que nos possa diminuir. É esta uma mensagem que desejo transmitir aos muito jovens que respondem a anúncios, e que vão encontrando certa dificuldade em arranjar emprego. Há gente demais há procura de trabalho de gabinete, mas há falta de pessoas dispostas a arregaçar as mangas.

Há engenheiros a mais e há falta de torneiros, frezadores, soldadores, etc., e dá-se o fenómeno significativo de haver trabalhadores especializados a ganharem mais do que engenheiros.

A condição duma especialização «intelectual» tem sido demasiadamente preferida em desfavor duma especialização mais ligada à realização prática de tarefas.

Creio que o Estado tem muito culpa neste estado de coisas, por não ter criado condições que proporcionassem uma maior formação de mão-de-obra especializada.

T. & M. — «Como poderia o Estado ter actuado, possivelmente com falta de verba, de escolas e de professores idóneos?»

Eng.º Ell — É fácil. Criando regalias válidas e convincentes para as Empresas que formassem jovens profissionais, e chamando a si o encargo de subvencionar a subsistência desses jovens, sempre que se submetessem a exames. Transferir essa responsabilidade de preparação de jovens — sem contrapartida importante — para as firmas, para a entidade patronal, nos dias e com a legislação que corre, é simplesmente um absurdo.

T. & M. — «Quando e como começou a MANI?»

Eng.º Ell — Um cliente desenvolveu uma máquina que lhe tínhamos vendido, e para evitar problemas, resolvemos arranjar trabalho para essa mesma máquina. O seu primeiro operador ainda está conosco, e pensamos dentro de dois anos poder festejar com ele as duas décadas de desenvolvimento da MANI.

T. & M. — «A MANI pode ser visitada?»

Eng.º Ell — Mostramos a MANI a quem a queira ver. É a melhor forma de evitar concorrência e de procurar encaminhar potenciais investidores para sectores em que nos possam completar. Tem havido em Portugal uma exagerada tendência de montar indústrias iguais a indústrias já existentes, sem estudo profundo das potencialidades do mercado. Neste campo, os BANCOS têm, em minha opinião, muita culpa por situações de distorção de mercados, concorrência ruinosa, etc.

T. & M. — «O que quer dizer com isso?»

Eng.º Ell — Quando se criam capacidades produtivas exageradas, como aconteceu com a super-produção de certas matérias-primas plásticas, os grandes produtores entendem-se e desmantelam fábricas conseguindo assim elevar os preços a um nível razoável.

A mesma coisa não acontece no sector das pequenas e médias empresas, que nunca se entendem, só sobrevivendo poucas a essa autodestruição.

T. & M. — «Qual a responsabilidade dos Bancos nesta situação?»

Eng.º Ell — Conto-lhe um caso específico em que a

Os Directores da RISO-Alimentação Racional, Lda. acompanhados da Sra. D. Cristina Pinto, directora dos serviços de exportação de máquinas.



banca concedeu, através do S III, cerca de 200.000 contos a determinada firma, que agora oferece produto acabado no mercado manifestamente abaixo do custo de fabricação. Essa firma não tem hipóteses de fazer amortizações nem ganhar para liquidar os 50.000 contos que aproximadamente deve ter que pagar só em juros.

Claro, que situações destas não passam despercebidas aos Bancos, que continuam todavia ingloriamente a conceder créditos na esperança vã de reaverem o que deveriam saber estar de antemão perdido.

A MANI, em contrapartida, trabalha basicamente com capitais próprios e com preços que controla através do mais baixo custo estrangeiro, independentemente de fazer cálculos rigorosíssimos.

T. & M. — «O que é a RISO e como nasceu?»

Eng.^o Ell — Há cerca de 10 anos tomei conhecimento, pela primeira vez, da existência duma nova tecnologia de cozimento de alimentos através de extrusoras parecidas com as extrusoras para plástico, isto é, com as máquinas que derretem o plástico através dum fuso rodando num cilindro aquecido. Vi o processamento no estrangeiro, e pensei que seria fácil melhorar o sistema utilizando extrusoras duma concepção diferente.

T. & M. — «Foi então fácil realizar a sua ideia?»

Eng.^o Ell — Não, foi um engano enorme. Foram 10 anos de luta titânica. Obter a patente alemã, suíça,



Aspectos parcial da MANI-Indústrias Plásticas, Lda.

portuguesa, etc. foi fácil. O difícil foi pôr a ideia em prática. Foi necessário construir vários protótipos e 4 dolorosos anos de trabalho e de ensaios na Alemanha para encontrar a máquina ideal. Depois, foram quase 4 anos de desenvolvimento tecnológico. Isto é, não bastou ter a máquina certa. Foi preciso saber trabalhar com ela. Foi preciso desenvolver as receitas. Foi preciso, enfim, definir as possibilidades reais do equipamento.

T. & M. — «Resumindo, desenvolveram-se máquinas novas. O que é que fazem essas máquinas? O que é que a RISO tem a ver com elas?»

Estas máquinas cozem cereais com aditivos, tais como: soja, farinha de carne, de peixe, açúcar, etc., sem necessidade de adicionar água, utilizando pois a humidade natural dos diversos produtos.

Eng.^o Ell — A RISO instalou vários modelos destas máquinas na sua nova fábrica, à frente da qual está o Sr. WERNER ELL — irmão do entrevistado — que se tem ocupado nos últimos anos por encontrar os parâmetros de afinação destas máquinas, bem como as receitas dos novos produtos da RISO.

O Sr. WERNER ELL especializou-se, para esse efeito, em grandes laboratórios na Suíça, sendo elemento muito valioso e indispensável na nossa organização.

Obteve-se, também, o apoio duma firma suíça, que a partir de determinado momento colaborou no financiamento do supracitado desenvolvimento.

Existe pois hoje um contrato de cooperação íntima entre a RISO e a firma suíça, que financiou parte do equipamento existente e promove a venda internacional de equipamentos deste tipo que se possam fabricar em Portugal.

Tal fabricação e exportação estão a cargo da ALTEX — Comércio e Representações, Lda., que pertence ao nosso Grupo.

T. & M. — «O que é que a RISO vai fabricar?»

Eng.^o Ell — A firma RISO propõe-se produzir uma gama muito ampla de novos produtos para a alimentação racional. Estes produtos vão desde aperitivos cientificamente estudados, até a pequenos almoços com que pretendemos deslocar produtos semelhantes aos que se importam, passando por flocos e tostas enriquecidas com proteínas, etc. etc.

Mas iremos no próximo ano, no âmbito duma sociedade separada, utilizar máquinas semelhantes para fabricar rações pré-cozidas para cães, gatos, e outros animais incluindo cavalos.

Espera a RISO vir a usufruir ainda da possibilidade de vender licenças de fabricação de produtos de sua autoria a firmas estrangeiras, para o que estará presente com um stand próprio na próxima INTERPACK 84, em Dusseldorf, em conjunto com a ALTEX, que irá expôr máquinas do seu fabrico.

Seria todavia indispensável — olhando o futuro — realizar a segunda fase de investimento na RISO, prevista para o próximo ano, que contudo me parece comprometida neste momento.

T. & M. — «O que é que está previsto, e porque razão apresenta dúvidas sobre a realização da ampliação da RISO?»

Eng.^o Ell — Sinceramente não queria responder, mas creio que devo dizer o que penso.

Tenho reinvestido a totalidade dos lucros obtidos nos últimos 20 anos e mais até, e o resultado está à

vista: fábricas e firmas financeiramente sólidas e com bom ambiente de trabalho.

Cada vez sinto aumentar todavia em mim, uma frustração crescente em face da voracidade da máquina fiscal, da arrogância e lentidão dos serviços burocráticos do estado, que, com negligência, desinteresse e incompetência, reagem perante as necessidades vitais das firmas que pretendem incrementar a sua estrutura.

Creio que hoje o empresário é cada vez mais o «bode espiatório» da Nação. As dificuldades que atravessamos não são culpa dos empresários portugueses nem dos trabalhadores. A meu vêr, é precisamente o aparato demasiadamente insuflado do Estado que limita o desenvolvimento das forças vivas que restam.

T. & M. — «Pode explicar melhor o que quer dizer com isso?»

Eng.^o Ell — Teria que encher páginas! Cito, por isso, só um exemplo concreto:

A firma suíça que nos tem apoiado acompanha com reservas o desenvolvimento da economia do País. Mesmo assim, conseguimos que nos promettesse o fornecimento a descoberto, e com financiamento a longo prazo, de equipamento variado e de grande vulto a instalar no próximo ano.

Este equipamento destinar-se-ia sobretudo a servir para **demonstrações a clientes estrangeiros** e para ser depois cá fabricado, já que o respectivo custo de fabrico em Portugal é muito menor. Só em segundo plano está o interesse de utilizar este equipamento no fabrico de produtos para venda no mercado nacional ou para exportação, porque estes mercados não se fazem dum momento para o outro.

Ora, se pedimos autorização de importação com o pedido de isenção de direitos (6% ou 12%) e de sobre-taxa (30%) como o temos feito, não teremos uma resposta favorável e rápida. O que se consegue é a substituição desses encargos por uma garantia bancária, que envolve o meu aval pessoal. No caso das autoridades alfandegárias não aceitarem o pedido de isenção — o que dada a supracitada voracidade dos cofres do estado me parece provável — terei de pagar, além de 6% ou 12% mais 30%, ou seja, **sou castigado com cerca de 40% por ter trazido para Portugal diverso equipamento, neste caso talvez no valor de 50.000 contos** — com o fim principal de o aperfeiçoar, fabricar e obter encomendas estrangeiras.

Vou por estes dias expôr a ideia às autoridades, mas já posso dizer que todo este assunto vai morrer nas gavetas sem fundo das entidades que se deveriam preocupar com o desenvolvimento do País.

Eis, pois, uma das muitas razões da minha paciência ter chegado a um limite. Não creio que valha a pena continuar a investir neste moldes e com capitais próprios. Vejo o futuro do País seriamente comprometido por falta de incentivos reais à iniciativa privada.

T. & M. — «Sr. Eng.^o Ell, que valor atribui no total aos seus investimentos em Portugal»

Eng.^o Ell — É difícil, mas está à vista. De resto, depende de forças que ultrapassam as possibilidades de gestão do empresário.

T. & M. — «Falou há pouco em cavalos?»

Eng.^o Ell — Olhe, tem sido o meu «hobby» e tem-me ajudado a manter uma certa forma física. Agora que vai sair um imposto que, dado o resumido número de cavalos existentes no País, só vai servir para dar que fazer a outros tantos funcionários públicos, decidi reduzir os cavalos ao mínimo.

Tenho os meus serviços burocráticos e de fabricação no País perfeitamente habilitados a darem continuidade à minha obra, e é possível que vá, pois, ter que praticar Hipismo para a Alemanha ou para a Suíça num futuro breve, como o fiz de 1975 a 1979, se os responsáveis não actuarem de forma a manter viva a chama da esperança, que neste momento e no que diz respeito ao futuro do País, me parece estar quase a apagar-se.

T. & M. — «Para terminar, o que pensa do Hipismo em Portugal?»

Eng.^o Ell — Pratico Hipismo há mais de 20 anos, mas delego no meu filho Norberto a minha representação oficial. Tem-se saído bem. Já foi campeão nacional e este ano foi vice-campeão na categoria dos Júniores. De resto, penso que o Hipismo aqui vai mal. Está a ser conduzido por civis, com demasiados interesses pessoais, defendendo interesses dos amigos, etc. Penso que as coisas iam melhor há alguns anos, quando havia uma preponderância de militares mais habitados a uma maior disciplina. Esta não é o forte dos civis, que além disso tudo exigem e pouco dão.

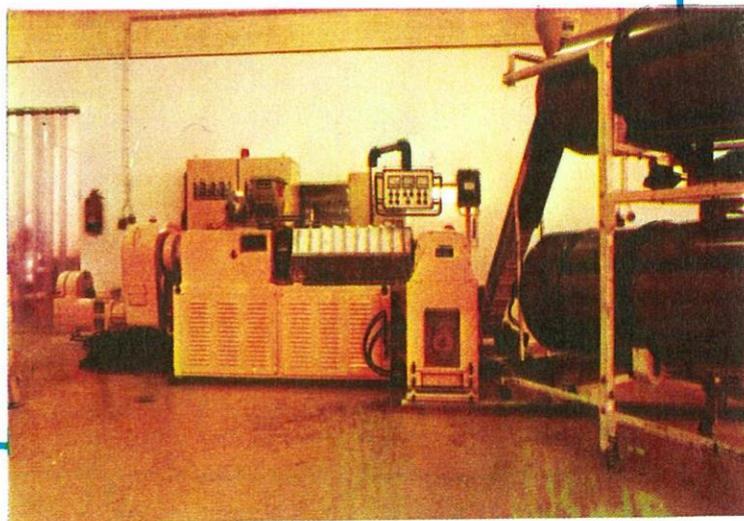
Duma maneira geral, e desportivamente falando, acho o ambiente pouco agradável, pouco «cavalheiresco» e pouco se tem feito para tornar este desporto mais popular. A desculpa de que é um desporto de «élite» e não acessível ao povo não me convence.

O que seria preciso era outra orientação ao nível das entidades responsáveis, da Federação, da Associação dos Criadores e, sobretudo, dos Clubes Hípicos, etc.

T. & M. — «Estaria disposto numa futura edição a formular a sua opinião sobre o que se deveria fazer para tornar este desporto mais popular e melhorar o ambiente a que se refere?»

Eng.^o Ell — Com certeza!

Aspecto parcial duma linha de cozimento da RISO. Capacidade 4 tons/dia. 50% do equipamento fabricável em Portugal.






RISO
alimentação racional, lda.
CASAL DO MARCO
SEIXAL
PORTUGAL

