

# FASTER DUPLICA PRODUÇÃO

COM O MERCADO DA BIOFRESÇOS ESTÁVEL, A  
FASTER SERÁ O MOTOR DE CRESCIMENTO.

## ■ BIOFRESÇOS

O volume de negócios da importadora e exportadora de produtos congelados do mar é de oito milhões de euros.

8  
milhões

## ■ FASTER

A empresa que se dedica à confecção de refeições congeladas espera um volume de negócios de um milhão de euros este ano.

1  
milhão

## ■ INVESTIMENTO

Para duplicar as instalações da fábrica da Lousã, os dois sócios vão investir 1,5 milhões de euros.

1,5  
milhões

{ Margarida Henriques  
mhenriques@economicasqps.com

Entrar no mercado das refeições prontas congeladas foi a solução encontrada pela Biofrescos, importadora e exportadora de produtos congelados do mar, para crescer. Foi assim que nasceu a FASTER, uma empresa produtora de salgados, pratos prontos a cozinhar e pratos já preparados, com fábrica na Lousã. João Mascarenhas de Lemos e António Damas, os fundadores das duas empresas, não se enganaram no passo que deram. Neste momento, preparam-se para duplicar as instalações da fábrica da FASTER de forma a responder à procura e esperam duplicar o volume de negócios da empresa nos próximos cinco anos. A Biofrescos, pelo contrário, deverá manter-se estável, uma vez que a crise económica mundial não ajuda ao seu crescimento.

O investimento de 1,5 milhões de euros na fábrica da Lousã irá permitir à FASTER passar de um volume de negócios de um milhão de euros, para os dois milhões nos próximos cinco anos. No entanto, a prioridade nunca foi o investir na criação de uma marca própria, preferindo estabelecer parcerias com uma série de insígnias da grande distribuição ou com outros importadores, que acabam por colocar os produtos da FASTER em mercados com o Brasil, Inglaterra ou Alemanha. "Preferimos não investir na marca porque as grandes superfícies mandam nos mercados. Os grandes distribuidores nacionais sempre tiveram de ir bater à porta das grandes superfícies", afirma Mascarenhas de Lemos.

### Mercado imprevisível e em mutação

Já na Biofrescos, o volume de negócios deverá manter-se igual ao conseguido no seu segundo ano de existência: oito milhões de euros. Um número que só disparou em 2001, passando para os 12 milhões de euros, consequência de uma série de negócios com Espanha. Isto aconteceu porque, na opinião do responsável pela Biofrescos, "trata-se de um mercado imprevisível e em enorme mutação ao longo do tempo". Além disso, e apesar de garantir que para já a actividade da empresa não foi afectada pela crise económica, no próximo ano prefere "jogar pelo seguro". "Não vamos mudar nada na estratégia da empresa. 75% dos nossos clientes dei-

xaram de ter seguro de crédito e não vamos vender tanto em função do risco", diz.

A exportação para países como a Coreia, o Japão ou a China, mas também a União Europeia, representa uma fatia de 10% da facturação total da empresa.

Com experiência no sector alimentar, os dois sócios criaram a Biofrescos em 1997, com um investimento inicial de 300 mil euros e o objectivo de "suprir algumas faltas no mercado de importação de produtos congelados do mar", recorda

*O investimento de 1,5 milhões de euros na fábrica da Lousã irá permitir à FASTER passar de um volume de negócios de um milhão de euros para os dois milhões nos próximos cinco anos.*

Mascarenhas de Lemos, acrescentando que cerca de 90% daquilo que se consome em Portugal é importado. No total, são 300 toneladas que importam por mês (cerca de três mil toneladas por ano). Entre os principais clientes estão os grandes importadores, como a Gelpeixe ou o Nevão, e os transformadores. Mas estes clientes acabam por ser também os seus principais concorrentes. "A Biofrescos só funciona na falta deles, mas o risco é muito controlado", conta. No início, a empresa ainda tentou associar a comercialização de carnes, mas depressa abandonaram este mercado para se concentrarem nos produtos do mar. Hoje a Biofrescos emprega sete pessoas mas, tanto o transporte de produtos como a armazenagem no frio funcionam em 'outsourcing'. Ainda assim, há oito anos, os dois responsáveis pela Biofrescos decidiram fazer uma câmara frigorífica, recorrendo a financiamento comunitário - através do programa Promar conseguiram 50% do investimento a fundo perdido. Só que o projecto não chegou a ser aprovado e os dois sócios decidiram não avançar com o projecto. ■

Paula Nunes

Mascarenhas de Lemos, sócio gerente da Biofrescos e da FASTER