A Metalúrgica Coelhos está a passar pela pior fase de uma existência de quase constante crescimento. Uma das mais enraizadas empresas industriais de Riachos, foi também uma das maiores, em capacidade de produção e em postos de trabalho, mas no último ano circulou por diversas vezes a notícia de que estava por um fio. Mário Coelho herdou o negócio da família com uma missão: resistir e recuperar.

Em Dezembro do ano passado a Metalúrgica Coelhos aderiu ao Processo Especial de Revitalização - PER, o que normalmente acontece quando a situação dificilmente pode piorar. O objectivo do PER é a reestruturação do passivo, dar mais poder negocial para lidar com os credores, impedindo execuções judiciais durante um certo período. Para Mário Coelho, o gerente da Metalúrgica, tratou-se de uma verdadeira lufada de ar fresco para se poder dedicar à recuperação e à necessária reinvenção da empresa.
Só no ano passado contabilizaram-se 200 mil euros de incobráveis, entre dezenas de clientes que faliram e não pagaram as encomendas. Basta pensarmos no número de construtoras que todos os dias interrompem a actividade.
“Foram anos e anos de lucros que voaram”, lançados em obras cujo retorno não se viu. “Este ano vai ser uma selvajaria total”, diz Mário Coelho, cujo objectivo é sobreviver ao momento para poder voltar a crescer. A celeridade com que hoje se faz uma insolvência foi um dos factores que praticamente obrigou a metalúrgica a entrar no PER: “foi uma questão de sobrevivência, aderimos porque os nossos clientes também aderiram”. Houve uma tentativa de insolvência à metalúrgica, exemplifica, em que foi feita uma penhora a um camião por causa de 1500 euros de dívida.
A empresa já teve 50 funcionários, eram 30 há meia dúzia de anos e no ano passado sobravam 12. Em Dezembro dez suspenderam o contrato, já com salários em atraso. Agora a empresa está com os serviços mínimos. Com pouco trabalho para fazer, é preciso uma estrutura mínima para continuar. O alívio dos encargos com o pessoal veio permitir bastante a agilização dos esforços de remodelação e de prospecção de novos clientes.
“O maior custo e a mais-valia desta empresa sempre foi o pessoal”. O pessoal está fora mas há acordo para o regresso. Mal apareça o trabalho, os trabalhadores regressam, pelo que a capacidade produtiva está assegurada. A confiança entre os Coelhos e os trabalhadores (ou a maioria deles) não se perdeu e Mário diz que a prova é que foram os eles que avalizaram o PER, cuja adesão exigia a subscrição por parte de um credor. A regra que dita que os primeiros 50 mil euros recuperados cabem ao credor que avalizou a adesão também ajudou.
Agora é altura de repensar tudo. Mário Coelho tem uma reestruturação em mente e vai fazendo planos para alterar todo o layout da velha fábrica, renovar o espaço, de forma a aumentar a capacidade de produção, bem como a atracção de novos clientes.
Quanto a saídas concretas, a inevitável solução, que abre mais perspectivas, é virar-se para o estrangeiro. Mário já calcorreou a Suíça à procura de novos clientes, já foi a Marrocos apresentar a empresa e não se quer ficar por aqui.

Outra das saídas é a incursão na área da agricultura, ou seja, apostar na produção de alfaias agrícolas e no fornecimento de estruturas para as empresas do sector agrícola, a que o governo tanto apregoa o regresso e que acalenta algumas esperanças a Coelho. Já tem havido encomendas para este fim.
Para já, Coelho sabe que “agora é como no tempo do meu avô, quando era ele e mais meia dúzia. E havemos de conseguir”.

André Lopes