



# Frezite já está em 10 países e exporta 80% do que produz

**Indústria** José Manuel Fernandes, um dos fundadores da Frezite em 1978, iniciou a internacionalização da empresa logo no segundo ano.

Carla Castro  
carla.castro@economico.pt

Exportar e internacionalizar são agora as palavras que mais se ouvem para salvar a economia portuguesa, mas a Frezite, sediada na Trofa, Porto, já há muito tempo que começou a sua estratégia de expansão internacional. Tanto é que a empresa de ferramentas de corte tem sucursais em 10 países, incluindo os latino-americanos Brasil e México, e exporta 80% das vendas.

Quando se pergunta a José Manuel Fernandes, o seu fundador e um dos seis finalistas deste ano ao prémio Entrepreneur of the Year da EY, qual é que foi o momento mais marcante da sua empresa, a resposta não podia ser outra: “o nosso primeiro contacto com os mercados externos, com a primeira encomenda para a Bélgica” ou “a formação da primeira empresa nos mercados externos, em apoio à sustentabilidade das exportações, a FMT, na Alemanha - Frezite Metal Tooling. Este foi um marco como prova de fogo de todo um projecto de internacionalização”.

José Manuel Fernandes começou a trabalhar aos 14 anos como desenhador técnico. Trabalhou para outros empresários, mas houve um dia, tinha 33 anos, que se fartou de dar dinheiro a ganhar aos outros e achou que tinha chegado a hora de lançar o seu próprio negócio. Até porque na altura identificou um “país cheio de oportunidades”. “Após o 25 de Abril, Portugal viu-se mais virado para o seu crescimento económico, pela via do investimento industrial e deparámo-nos com oportunidades em todas as frentes”, conta.

“

**Tínhamos uma visão manufactureira, mas cedo nos apercebemos de transitar para uma estratégia de engenharia de soluções personalizadas.**

José Manuel Fernandes  
um dos fundadores da Frezite

## FICHA TÉCNICA

● Nome: José Manuel Fernandes

● Empresa: Frezite - Ferramentas de corte

● Sector: Industrial

● Ano de fundação: 1978

● Volume de negócios: 13,5 milhões de euros

● Número de colaboradores: 215

● Exportações: 80% das vendas para mais de 50 países nos cinco continentes, com sucursais em dez países (Europa, Brasil e México).

Juntou-se ao sócio e criou, em 1978, a Frezite para produzir e comercializar ferramentas de corte, primeiro de madeira, mas rapidamente de outros materiais. E descobriu, assim, um nicho de mercado por explorar e com muito potencial, porque Portugal tinha um grande défice no sector.

### No segundo ano estava a expor em Hannover

A aposta na internacionalização não tardou a chegar. “No segundo ano de actividade, a Frezite estava a expor na feira de Hannover”, conta José Manuel Fernandes.

O negócio foi evoluindo e hoje a Frezite, que gera um volume de negócios de 13,5 milhões de euros (valor de 2013) define-se como uma empresa de engenharia de soluções para ferramentas de corte. “Se naquele tempos tínhamos uma visão manufactureira, cedo nos apercebemos de transitar para uma estratégia de customização, ou seja, engenharia de soluções personalizadas às necessidades dos clientes e cada mercado”, explica o presidente. Cerca de 85% das soluções que fabricam são à medida do cliente, contando com um laboratório de Investigação & Desenvolvimento.

Aos 69 anos, este engenheiro mecânico diz que acreditou sempre que a Frezite ia vingar e “dar ao país um tipo de actividade económica de base tecnológica e industrial, que alimentaria outros sectores a jusante, muito importantes nas exportações e na economia nacional”, conta.

Ao leme da sua empresa, diz que o seu dia-a-dia “é trabalhar com uma agenda algo carregada”, até porque tem tido sempre uma participação activa no



José Manuel Fernandes diz que a Frezite começou com uma visão manufactureira, mas hoje trabalha em engenharia de soluções.

associativismo empresarial. Já foi vice-presidente da CIP e hoje é vice-presidente da assembleia geral da AEP.

Para quem quer conselhos para lançar um negócio diz que tem de haver um projecto, conhecimento sobre a aceitabilidade pelos mercados, ter uma ideia dos recursos de que se necessita, estar preparado para trabalhar dia e noite e desenvolver um envolvimento de paixão, por aquilo que quer fazer. “Se não tiver paixão pelo projecto, é melhor ser

empregado por conta de outros”, sublinha.

E depois é importante que esteja “desde a primeira hora em contacto com o mercado, com clientes exigentes e que possam evidenciar os pontos fracos, pontos fortes e inovação necessária para o futuro próximo e afastado”, acrescenta.

As palavras-chave para empreender com sucesso são, em sua opinião, duas “testar, testar, testar” o que produz junto dos clientes e depois “melhorar, melhorar, melhorar”. ■