

Apêndice 1 – Entrevista a Ricardo Gama

Entrevista realizada pelas 14 horas, no dia 06 de abril de 2016, na sede da empresa Gamadaric situada em Cesar, Oliveira de Azeméis, pertencente ao distrito de Aveiro.

Andreia Ferreira: 22 anos. Formado em Design do Produto. Situação atual: Estudante de Mestrado em Design Integrado.

Ricardo Gama: 30 anos. Licenciatura em Tecnologias da Informação – Ramo Comunicação e Mestrado em Comunicação Multimédia – Ramo Multimédia Interactivo. Situação atual: Sócio-Gerente da Gamadaric, Lda.

André Ferreira: Como começou o seu interesse por este sector?

Ricardo Gama: O sector dos produtos de aquecimento veio complementar a gama de produtos/serviços que a Gamadaric, Lda fornece ao sector e ao mesmo tempo, veio permitir que a empresa possua produto próprio. É um sector sobre o qual temos muito know-how, dado que um dos sócios da Gamadaric trabalhou numa empresa que fabricava produtos de aquecimento.

André Ferreira: Em que sectores a empresa opera?

Ricardo Gama: A Gamadaric encontra-se dividida em dois setores: 1) a parte de subcontratação de produção de peças técnicas de clientes e 2) a parte da criação dos produtos de aquecimento, como os fogões a lenha e salamandras.

André Ferreira: Como se caracteriza a empresa?

Ricardo Gama: A Gamadaric caracteriza-se pelo seu carácter objetivo, minimalista e funcional, ou seja, os seus produtos próprios, focam-se em características de funcionalidades, simplicidades, qualidade, baixos custos de produção e venda, centrando-se assim no objetivo principal, na satisfação dos seus utilizadores.

André Ferreira: Em que mercados opera?

Ricardo Gama: A empresa de Cesar opera no “mercado global”, sendo que para o mercado externo foca-se sobretudo no mercado sul-americano e europeu, nomeadamente França e Espanha. Com a expansão da área de negócio, a empresa procura alargar os seus horizontes, e como referiu o gerente da empresa, Fernando Jorge, a iniciativa de abordar novos países e mercados foi efetuada por vontade própria, e com o propósito de abranger novos mercados e negócios. Isto demonstra, a capacidade de evolução da empresa, fruto do querer e ambição por parte dos seus proprietários e funcionários. Mais tarde, se esta política de manter, a Gamadaric poderá ser uma referência nacional e internacional para as demais empresas.

André Ferreira: Como se caracteriza a produção da empresa?

Ricardo Gama: Em termos de produção a Gamadaric opta por fazer produções de produtos em série, preferencialmente em grande escala, o que permite a otimizar os recursos produtivos e baixar os custos de produção. Deste modo, quando chega ao momento de exportação, a mesma é feita, sempre que possível, com recurso a contentor marítimo para permitir acondicionar o maior número de unidades, baixando os custos de transporte. Este tipo de estratégia é uma das soluções encontradas para tentar competir a nível de preço com a agressiva concorrência, especialmente do mercado Asiático.

André Ferreira: Em que materiais são produzidos os produtos de aquecimento?

Ricardo Gama: A Gamadaric produz os seus produtos recorrendo maioritariamente a chapa em ferro. A utilização destes materiais verifica-se pelo seu custo económico, assim como com o fácil manuseamento do material.

André Ferreira: Como conseguiu atingir os mercados de exportação?

Ricardo Gama: Uma empresa para se destacar das restantes concorrentes, quer nacionais quer internacionais, necessita de inovar nos seus produtos,

assim como revolucionar o mercado. Como referiu o Gerente da Gamadaric numa das reuniões presenciadas em que se abordou o tema da importação e exportação, o gerente Fernando Jorge, foi necessário abordar as entidades profissionais e governamentais pessoalmente, para que fosse possível existir uma ligação com o mercado Sul-americano. Esta interação resultou na conceção de um produto designado por inkafogão, que era destinado à população sul-americana.

André Ferreira: Para que foi desenvolvido o Inkafogão?

Ricardo Gama: Este modelo surgiu apos uma longa prospeção do mercado Sul-Americano, com vista a colmatar a sazonalidade do mercado de aquecimento em Portugal. O modelo é baseado no típico fogão “latino”, com a distinção de ser em metal e não em barro.

André Ferreira: O desperdício de materiais são uma constante preocupação da empresa?

Ricardo Gama: O desperdício de material é uma constante preocupação da empresa, portanto é necessário projetar um produto em que esse fator seja reduzido ao máximo possível. Posteriormente é necessário ter em consideração a dimensão do fogão, pois, ao reduzir as medidas ao mínimo possível, permite que sejam armazenadas várias unidades num contentor para exportar.

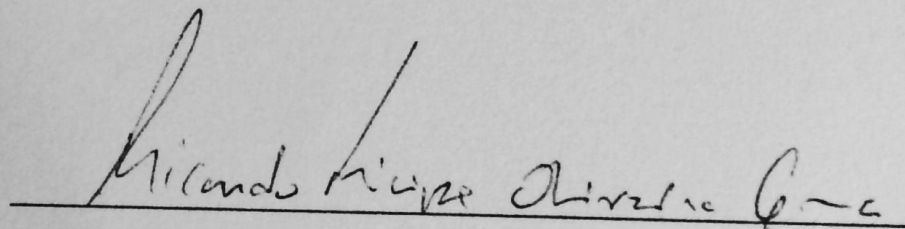
André Ferreira: Os produtos são bem recebidos pelo público-alvo?

Ricardo Gama: Como referiu o Sr. Fernando Jorge, gerente da Gamadaric, é necessário criar um produto que seja útil, pois caso contrário as pessoas não utilizam o fogão a lenha, e voltam aos seus hábitos antigos. Isto sucede-se, pois a maior parte dos fogões a lenha, são oferecidos por ONG (Organizações Não Governamentais) e as pessoas não dando valor ao produto, não o utilizam, voltando a cozinhar com três pedras e fogo a céu aberto.

André Ferreira: Quais os principais valores da empresa na concepção dos produtos de aquecimento?

Ricardo Gama: Numa das reuniões realizadas com a empresa Gamadaric, o sócio-gerente Fernando Jorge referiu que a empresa possui como um dos valores principais, o desenvolvimento de novos produtos em que a matéria-prima é um bem essencial. Assim, o produto apenas deve consumir o essencial desperdício de material é considerado um bem essencial, juntamente com a baixa custo de produção dos produtos, sempre com o objetivo dos produtos serem eficientes.

Viana do Castelo, 8 de abril de 2016

A handwritten signature in dark ink, reading "Ricardo Jorge Oliveira Gama", is written over a horizontal line.

Ricardo Gama