

“A WEG Portugal existe para complementar, para ser o ‘algo mais’ da operação da WEG na Europa”

por Sara Lopes

Luís Araújo assumiu a posição de Diretor Geral da WEG Portugal em abril de 2025, poucos meses depois da inauguração do novo parque industrial da empresa, em Santo Tirso. O que levou à expansão, quais os maiores desafios enfrentados, que inovações estão a ser implementadas e quais os objetivos para o futuro foram apenas alguns dos temas abordados pelos Diretor Geral em conversa com a revista Manutenção.



Revista Manutenção (RM): Quais foram os fatores que levaram à expansão e como é que ela se alinha com a estratégia global da WEG?

Luís Araújo (LA): A expansão teve início em 2015, com a construção da primeira fábrica. Na realidade, a presença da WEG em Portugal começou em 2002, com o objetivo de consolidar uma operação na Europa. Na altura, adquirimos uma empresa que possuía um portefólio de produtos que a WEG ainda não tinha e cuja integração foi vista com bons olhos. Esta aquisição permitiu o crescimento da WEG no mercado *Oil and Gas*. Ai, a WEG Portugal conseguiu cumprir o seu papel com distinção, conquistando *market share*. Assim, a fábrica da Maia acabou por se tornar pequena. A motivação para o crescimento foi clara: queríamos evoluir para produtos de maior dimensão, tanto ao nível da complexidade dos motores como da sua engenharia. Assim, construímos a primeira fábrica em Santo Tirso, que passou a ser a base de produção de motores de baixa

tensão e também o nosso centro logístico, libertando espaço na Maia para produtos de maior dimensão e complexidade.

Continuamos a crescer, a desenvolver motores de maior complexidade e dimensão e começámos igualmente a agregar novos produtos das Unidades de Negócio: WEG Energia e WEG Automação.

Desta forma, o objetivo de construir este novo Parque Industrial foi criar uma infraestrutura moderna e realizar investimentos em equipamentos que nos permitissem continuar a crescer, quer pela agregação de mais portefólio, quer pelo aumento de volume.

RM: Quais foram os maiores desafios enfrentados durante o processo de expansão?

LA: A WEG tem imensos parques industriais no Mundo. Naturalmente, Portugal e a Europa não são nem o país, nem o continente, onde a economia cresce ou prospera de forma

mais entusiasmante, nem onde os custos de produção são mais atrativos para qualquer indústria, seja ela de que tipo for. Por isso, o desafio consiste em tornarmo-nos sedutores para atrair investidores e a nossa mais-valia nesse processo é a equipa e a confiança que todos nós, aqui em Portugal, transmitimos ao grupo. O que nos diferencia são as pessoas e o nível de serviço que a WEG Portugal oferece. Dentro da nossa dimensão, somos a empresa do grupo WEG que melhor integra as várias unidades de negócio, dispondo de soluções sinérgicas desenvolvidas e comissionadas em clientes, únicas na forma como a WEG atua globalmente. Somos ainda a única empresa do grupo com uma linha de motores elétricos antideflagrantes totalmente desenvolvida e certificada a partir de Portugal. Nenhuma outra fábrica da WEG no mundo detém esta hegemonia num produto, o que nos confere uma identidade muito própria.

RM: Como é que esta expansão em Portugal fortalece a posição da WEG no mercado europeu?

LA: A grande força da WEG na Europa reside na atuação junto dos OEM's. Produzimos grandes volumes para empresas fabricantes de equipamentos e máquinas, mas a nossa presença junto dos clientes finais continua a ser relativamente modesta. É precisamente nesse segmento que a WEG Portugal já se está a posicionar. Temos vindo a ganhar experiência e *know-how* na integração de soluções completas e na abordagem direta ao cliente final. O nosso lema é “*add more*”: a WEG Portugal existe para complementar, para ser o “*algo mais*” da operação da WEG na Europa. Não pretendemos ser uma operação de produção massificada. O nosso