

Entrevista com Granitrans – Transformação de Granitos, Lda.

Humberto Caneira

Sócio-Gerente

www.granitrans.pt

Com quality media press para El economista / Expresso

Quality Media Press – Fale-nos um pouco da história da empresa.

R. – A empresa tem 20 anos. Começou quando o Boom do granito em Portugal também se iniciou. Estávamos de alguma forma ligados ao sector dos transportes, o meu pai tinha uma pequena pedreira, e a partir fomos subindo degrau após degrau e chegamos onde estamos hoje.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – Este ano vamos fechar com cerca de 10 milhões.

Q. – Granitrans é uma das empresas de topo em Portugal no sector

R. – Nós também temos uma vertente comercial, não só industrial. A vertente comercial está mais forte do que a vertente industrial.

Q. – O granito português é competitivo a nível internacional?

R. – Há uma máxima que nós os graniteiros portugueses costumamos dizer “somos ricos em granitos pobres”, não temos granitos muito nobres em Portugal. Existem jazidas com alguma dimensão em gris, mais não em negro ou rosa como se pode encontrar na África do sul.

Q. – A nível comercial quais os objectivos da empresa?

R. – A empresa teve um grande crescimento desde alguns anos atrás essencialmente no mercado nacional. Os granitos portugueses não são de grande expressão, vendemos alguma coisa para França, Espanha. As empresas portuguesas nunca serão um grande exportador de granito.

Q. – Qual a marca que é utilizada nos vossos produtos?

R. – Nós temos a nossa marca Granitrans. A nossa empresa tem uma vertente comercial muito forte porque temos um produto de uma empresa espanhola, somos o distribuidor para Portugal da marca Compac.

Q. – O mercado português é um bom mercado para os granitos?

R. – O granito começou por ser uma pedra que era muito utilizada no norte de Portugal. Quando iniciamos, 65% dos nossos clientes eram do norte de Portugal e com o decorrer dos anos estão no país todo. Tanto Portugal como quase toda a Europa estamos num período de recessão. As imobiliárias e as empresas de construção caíram bastante, o negócio do granito está associado à construção. Como estes negócios baixaram o seu volume de negócio consequentemente o granito também baixou, um mercado está associado ao outro.

Q. – Qual a chave do vosso sucesso?

R. – A chave foi que nós mudamos a estratégia da empresa, deixamos de ser somente industrial e passamos a ter uma vertente comercial. Paralelamente abrimos armazém, actualmente temos 5 armazéns, fomos pouco a pouco abrindo um armazém onde achamos que seria um ponto de estratégia para a distribuição de produtos. Ao mesmo tempo que transformamos a empresa com vertente comercial forte abrimos pontos de venda por várias zonas do país. Tudo isto levou à subida do volume de facturação, este ano vamos crescer um pouco mais. Abrimos o último armazém em Coimbra há 6 meses atrás.

Q. – Pretende entrar no mercado espanhol?

R. – No caso da Granitrans o mercado espanhol a nível de produto transformado nunca será um mercado para Portugal. A indústria do granito em Espanha é muito forte. Será talvez um bom mercado para nós o mercado francês. De futuro teremos também uma vertente exportadora.

Q. – As parcerias são uma boa forma de crescer num mercado?

R. – Sim. Temos uma parceria que corre bastante bem. Estamos disponíveis para fazer novas parcerias no futuro desde que não colidam com existentes.

Q. – Como gostaria de ver a empresa dentro de 5 anos?

R. – Vamos consolidar o mercado interno e vamos pensar em internacionalizar a empresa. Tanto Angola como Moçambique ainda não tem condições para que possamos entrar nesses mercados, o mercado não é constante, ainda é muito inconstante. O mercado português está ligado ao mercado espanhol e vai sentir a recessão do mercado espanhol. Para 2009 vamos ter mais dificuldades em Portugal porque Espanha está a entrar em recessão. As empresas espanholas estão a sentir dificuldades e vão ressentir-se em Portugal.