

*Entrevista com Iber Friban*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Alexandre Batista*

*Director Geral*

*Quality Media Press - Fale-nos um pouco da empresa.*

R. - A empresa resulta de uma visita a uma feira de renome internacional que é a Patimac em que um dos nossos administradores encontrou este produtor que na altura era um pouco inovador no mercado tendo grande preocupação com o isolamento térmico. Ele descobriu esta oportunidade de produto, sabia que havia um monopólio em Portugal da comercialização. Fez uma encomenda e aí encontrou uma oportunidade uma vez que a relação qualidade/preço era muito boa e vinha modificar um pouco o mercado existente. Iniciou-se uma relação comercial que durou 2 anos. Constatou-se depois desta aprendizagem de 2 anos que existia um produto alternativo para o mercado. A apetência de mercado foi grande. Em 2000 criou-se a empresa mãe que é a Fibran que é também a detentora da marca e com know-how industrial. Neste momento somos pioneiros em Portugal.

*Q. - Houve um investimento inicial de quanto?*

R. - Esse investimento foi de cerca de 7 milhões e meio de euros, com 65% de capital estrangeiro e 35% do capital do grupo. O processo de abertura da empresa demorou cerca de um ano e no final de 2001 estavam a chegar os primeiros equipamentos. Começamos a operar em meados de 2002. Em 2003 foi o ano de montagem e em 2004 estávamos em pleno no mercado.

*Q. - Qual o volume de facturação da empresa? As expectativas foram atingidas?*

R. - Nós fomos ousados desde o princípio, o nosso objectivo era sermos líderes do mercado nacional. No percurso soubemos que a principal concorrente construiu uma fábrica em Portugal. Estávamos preparados para esses possíveis contratemplos. A filosofia da empresa é a de uma empresa pequena, eficaz, inovadora, flexível. Somos 36 elementos no grupo. Para 2006 esperamos uma facturação na ordem dos 12 milhões de euros. Este ano estamos a pensar no crescimento orgânico e não orgânico da empresa.

*Q. - Quais os objectivos para o mercado espanhol?*

R. - A própria denominação da empresa é Iberfriban, estamos a falar de um mercado ibérico. Na nossa filosofia passa claramente por um mercado ibérico. Desde o primeiro ano em que arrancamos (2002) que estamos a vender para Espanha. Não há uma ênfase muito grande no mercado espanhol. Somo uma empresa que sofre com os efeitos de estarmos na periferia, é uma desvantagem, mas que seremos competitivos sempre.

*Q. - Qual a forma de crescimento da empresa?*

R. - Essa questão está em aberto.

*Q. - O que pensa do mercado espanhol?*

R. - O mercado espanhol é um mercado proteccionista, mas essa barreira é quase sempre superada. Há um funcionalismo com as pessoas. Desde que tenhamos um bom produto e um bom preço o mercado espanhol deixa de ser tão proteccionista. O mercado espanhol para nós é um prolongamento do mercado nacional. Não estamos mais no mercado ibérico por uma questão de custos de transporte senão seríamos muito mais ibéricos.

*Q. - Esta empresa é o exemplo de uma parceria bem sucedida, acha possível associar-se a um parceiro espanhol para terem mais poder no mercado?*

R. - É bem possível.

*Q. - Qual é o problema que persiste em Portugal?*

R. - As questões económicas prendem-se com problemas de mentalidade. Nós tivemos uma ruptura total com o sistema em 1974, enquanto Espanha teve uma evolução. A ausência de valores foi o contra-valor que existia. Reconstruir todo este tecido leva anos. Ainda há reminiscências de uma cultura, hoje as organizações tem de ser flexíveis e empenhados num mesmo objectivo, isto ainda não existe. Uma empresa são duas classes ainda existe esta distinção, não se conseguiu perceber que a empresa é um todo.

*Q. - Se há um problema de mentalidade o governo poderá contribuir de alguma forma?*

R. - O governo tem que ser um regulador, quanto mais interfere mais confusão cria no mercado. O governo tem que cada vez mais reduzir a sua presença. O governo tem que criar condições para reduzir o seu peso e tornar-se numa entidade reguladora.

*Q. - A economia ibérica que tanto se fala seria benéfica para Portugal?*

R. - Eu não tenho nada contra a Espanha, mas o estilo de gestão não me parece que seja um elemento estabilizador para a economia nacional. Espanha ganhou o seu merecido respeito, nós tivemos Espanha durante anos e anos com uma taxa de desemprego altíssima só que depois este factor estimulou a mudança. Muitas vezes é necessário existir o choque +para depois decidirmos que temos que avançar e não recuar.

Q. - *Faz sentido para a economia portuguesa estar implantados nos países africanos como agora está na moda?*

R. - Neste momento é decisivo para nós.

Q. - *Quais os objectivos da empresa a longo prazo?*

R. - Não tem limite. Sabemos quando iniciamos e não sabemos quando vamos parar. Há um mercado em crescimento. O isolamento térmico é uma alternativa bastante forte ao consumo energético. Com um bom isolamento tem-se quer no inverno quer no verão uma casa com uma temperatura muito amena. Nós neste momento como se costuma dizer "na crista da onda". Nós acreditamos que por causa dos regulamentos térmicos publicados este ano quer para Portugal que para a Espanha iremos ter um incremento de 50% no nosso volume de negócio.

Q. - *Onde gostaria de ver a empresa no ano de 2010?*

R. - Gostaria que a empresa fosse completamente ibérica. O nosso perfil é de uma empresa ibérica. O factor proximidade conta em termos de distribuição.

Q. - *Quer deixar alguma mensagem para os nossos leitores?*

R. - Hoje tem que se pensar num mercado ibérico no mínimo.