

*Entrevista com Inor Ibérica SA*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*António Costa*

*Administrador*

*Quality Media Press - Quais a vantagens competitivas da empresa?*

R. - Nós estamos neste momento a trabalhar com um produto de alta qualidade que é um revestimento de fachadas ventiladas. É o topo de gama em revestimentos de edifícios.

*Q. - Esse produto de revestimento é utilizado só no mercado português?*

R. - É utilizado no mercado português e também no mercado espanhol.

*Q. - Qual o volume de facturação da empresa?*

R. - Esta é uma pequena empresa e factura anualmente 2 milhões e meio de euros.

*Q. - Qual a percentagem do mercado espanhol na vossa facturação?*

R. - Podemos falar de cerca de 5% a 6% ao ano.

*Q. - Que dificuldades encontraram no mercado espanhol?*

R. - Nós neste momento trabalhamos com um distribuídos que temos em Espanha, que fez uma parceria connosco. Colocamos o nosso material nesse distribuidor e faz a distribuição e a cobrança ao cliente, este contrato acaba no final deste ano, provavelmente vai ser para continuar. Actualmente não temos contacto directo com os clientes.

*Q. - Acha que é importante ter o contacto directo com os clientes?*

R. - Sim e estamos a dar alguns passos nesse sentido.

*Q. - Qual a previsão para a entrada directa no mercado espanhol?*

R. - Nós já temos uma morada em Espanha para dar início a esse processo, ainda não definimos a forma, se criarmos uma empresa lá, ou se abriremos uma delegação. Há uma outra empresa recentemente criada nesta área com uma especialização em coberturas.

*Q. - Fale-nos um pouco dessa empresa?*

R. - Esta empresa faz parte do grupo, chamasse Rufuzito. Esta empresa surge de uma parceria com uma empresa japonesa de alta tecnologia em termos de coberturas. Foi criada no final do ano passado. Nós pretendemos percorrer o mercado europeu todo.

*Q. - A ideia é ter uma representação para o mercado europeu?*

R. - Sim, queremos entrar no mercado europeu.

*Q. - Tem alguma previsão do volume de negócios da empresa?*

R. - É quase infinito, é exigência do nosso parceiro. Eles são líderes no mercado japonês em coberturas em geral e não querem ser menos de que líderes no mercado europeu. Nós tínhamos perspectivado para o 1 ano um milhão e meio de euros e uma previsão de crescimento de 20% ao ano.

*Q. - Já tem algum tipo de negócio?*

R. - Sim, já está a ser comercializado. Temos algumas obras em Portugal, temos outras em curso. Neste momento já temos uma obra adjudicada em França. O processo de expansão não exigiu um investimento muito grande.

*Q. - Quando pensa que a facturação do mercado espanhol poderá ser relevante na empresa?*

R. - Para o próximo ano. Na realidade o processo de início vai ser na Galiza pela sua proximidade e depois caminhamos para Madrid. Se isso realmente acontecer e tudo indica que sim, é difícil prever o crescimento que a empresa poderá ter.

*Q. - Como pode influenciar a economia portuguesa no vosso negócio?*

R. - Em particular não temos sentido a crise. O nosso crescimento anula nunca foi inferior a 20%. Não sentimos qualquer dificuldade. Notamos sim que há falta de dinheiro no mercado. Não temos sentido falta de trabalho no mercado, talvez pela forma de estar no mercado, da forma como trabalhamos. Também já se nota que as coisas vão melhorando, há diferenças no mercado, não falamos na área da habitação que ainda está fraco. Houve excesso de oferta e agora as pessoas estão a sentir isso. No que toca à indústria está a começar a caminhar de novo.

*Q. - Há diferenças entre as indústrias da região norte e as do sul. Estar sedeados no Porto é uma vantagem competitiva?*

R. - Nós em Famalicão estamos num bom lugar. Temos boas vias de comunicação para todo o país, há um tecido empresarial muito forte instalado. A nossa localização apesar de estarmos afastados dos grandes centros, está muito próximos devido às boas vias de comunicação. Neste momento há uma já uma malha de auto-estradas que facilita muito as ligações, estar numa localidade como esta não é uma desvantagem.

*Q. - Como prevê o futuro da empresa?*

R. - As empresas têm fases. Esta empresa tem sido sempre liderada por mim, chega a um ponto em que pensamos se vale a pena investir ou mesmo arriscar noutra empresa. Dentro de 5 anos podemos estar a falar de uma empresa com 4 ou 5 vezes maior que a dimensão desta. Há algumas linhas de força que estão a ser implementadas nesta fase. Tem haver com a situação actual e nomeadamente com a situação mundial, com a ecologia, com as energias nestas áreas que darão a muito curto prazo espaço de crescimento. A empresa neste momento está com preocupações de apostar nestas áreas, isto poderá levar a entrada noutros sectores. A nossa filosofia é esta, não há sectores em crise, há empresas em crise em todos os sectores. Há empresas que se adaptam à situação em que vivem e expandem-se.

*Q. - Quer comentar algo que não tenha sido mencionado nesta entrevista?*

R. - O mercado espanhol deveria apoiar-nos e levantar algumas barreiras que por vezes existem. No fundo somos vizinhos só temos que nos dar bem. Nós aliados ao mercado espanhol têm boas aberturas para Africa.