

*Entrevista com Oliveira & Irmão*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*António Oliveira*

*Presidente*

*QMP - quais os pontos fortes da empresa?*

R. - A empresa existe há cerca de 50 anos desde 1954. Esta empresa era estritamente comercial baseada em produtos para agricultura. Alguns anos mais tarde enveredou pelo comércio de produtos sanitários. Em 1980 houve uma primeira experiência industrial. Criou-se uma primeira unidade industrial com sócios italianos. Esta unidade tinha 50% de capital português e 50% de capital italiano. Essa sociedade manteve-se até 1986. Em 1986 fez-se a fusão das duas empresas e a unidade industrial passou para a actividade comercial. Esta situação manteve-se estável até 1991. Neste mesmo ano os italianos começaram a ter alguns problemas internos e em 1993 venderam a sua parte da empresa a outros empresários italianos. Actualmente a situação mantém-se com o capital dividido em 50%/50%. Ao longo destes anos na actividade industrial foram crescendo bastante. A actividade comercial dedica-se ao mercado interno e da construção. Na actividade industrial começamos com a exportação. Nós exportamos 85% da nossa produção para a Europa.

*Q. - A exportação deve-se ao factor de Portugal estar a passar por um período menos favorável?*

R. - Não, deve-se a uma decisão estratégica. Na maioria da indústria o mercado português é insuficiente. Nós produzimos quantidades muito grandes e o mercado português não tem capacidade de consumo. O crescimento das exportações acontece por um lado como estratégia, por outro para aumentar a produção. Nós somos o maior fabricante europeu em fornecimento de cerâmica sanitária. Nós fabricamos autoclismos interiores e exteriores e fabricamos sobretudo o interior dos autoclismos.

*Q. - Quais as vantagens competitivas da empresa?*

R. - Boa relação qualidade/preço, o produto tem de ter um preço adequado as expectativas de mercado. Óptima qualidade, temos de ser melhores que os nossos concorrentes. Temos de ter uma excelência a nível de logística de serviço. Temos fábricas de loiça em vários pontos do mundo que dependem dos nossos produtos para a sua produção. A flexibilidade de nos adaptarmos as necessidades de cada cliente é uma mais valia em relação aos nossos

concorrentes. E também a nossa capacidade interna de desenvolvermos ou sozinhos ou em parcerias de soluções novas e inovadoras.

*Q. - O que pode Oliveira & Irmão transmitir para que outras empresas portuguesas possam seguir para o sucesso?*

R. - O que há a fazer é não olhar para Portugal. Se parâmetrizarmos uma empresa a pensar no mercado português onde a concorrência é baixa. A concorrência em Portugal deveria aumentar. As empresas portuguesas não estão preparadas para a concorrência agressiva europeia. As maiores desvantagens de Portugal são a distância geográfica em relação ao centro da Europa e as despesas de transporte necessárias.

*Q. - Diz-se que Espanha tem um mercado protegido para a entrada de novos investidores. Qual a experiência de Oliveira & Irmão?*

R. - Curiosamente Espanha é dos mercados que menos exportamos. As exportações para o mercado espanhol está a crescer. É evidente que há entraves nas entradas de produtos em Espanha. A Espanha é um mercado com especificidade, com características próprias, com um sistema de distribuição e comercial que não é exactamente igual ao nosso e que temos alguma dificuldade em adaptarmo-nos. A solução para entrar em Espanha é comprar uma empresa em Espanha ou formar uma parceria ou associação.

*Q. - Qual o sonho para a empresa nos próximos 5 anos?*

R. - Afirmarmo-nos ainda mais e melhor no sector em que estamos e sobretudo conseguir transportar para o mercado e industrializar alguns dos nossos produtos. Gostaríamos não só de ser a empresa que mais vende, mas sobretudo a empresa que tenha melhores soluções para o mercado em que estamos e para aquilo que julgamos ser a evolução dos nossos mercados nos próximos anos. Melhorar a qualidade, a competitividade e as características inovadoras dos produtos. Haverá a tentativa de aumentar as cotas de mercado tanto na Europa central como nos países de leste.

*Q. - Gostaria de deixar alguma mensagem em particular?*

R. - A indústria em Portugal não é só Lisboa e Porto, mas sim cada vez mais se situa fora destas duas grandes cidades. Devemos acreditar e continuar a lutar todos nas nossas empresas para que possam ser cada vez melhores e mais competitivas. Acredito que Portugal brevemente vai dar volta e esta situação de recessão e depressão económica pela qual está a passar. Não é viável ser industrial a pensar só no mercado português, mas sim no mercado europeu.