

Entrevista com Fernando Oliveira Cortiças

António Oliveira

Presidente

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA / EXPRESSO

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.

Quality Media Press - Fale-nos um pouco da história da empresa. Qual a sua importância no seu sector da Cortiça?

R. - Fernando Oliveira Cortiças é uma empresa familiar fundada pelo meu pai. Nós somos preparadores da matéria-prima.

Há 20 anos o meu pai decidiu regressar de Espanha a Portugal. Eu e a minha irmã ficamos em Espanha e o meu pai e o meu irmão ficaram em Portugal. Desde pequenos que ajudamos. Na nossa história, sempre apostamos na qualidade, no serviço que prestamos aos nossos clientes.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Esta empresa a Fernando Oliveira factura mais ou menos 70 milhões de euros.

Q. - Da facturação global da empresa qual a percentagem que corresponde ao mercado ibérico?

R. - A Península ibérica são os nossos principais clientes tanto em Portugal como em Espanha. Em Espanha também temos fábricas, designadas por Fernando Oliveira Espanha. Temos fábrica em Badajoz, que fabrica rolhas de champanhe principalmente.

Q. - Em que se diferencia a empresa da concorrência?

R. - No bom condicionamento das matérias-primas, que é muito importante. A matéria-prima é retirada entre Maio e Agosto e só vai ser trabalhada para fabrico a partir de Novembro, há um período de tempo onde é muito importante o seu acondicionamento para que esteja em óptimas condições alguns meses depois para ser utilizada. Se consigo entregar aos nossos clientes uma matéria-prima de qualidade o seu produto vai ter uma melhor garantia na sua fabricação. Nunca estamos estagnados, tentamos sempre verificar se podemos melhorar um pouco mais.

Q. - Portugal está bem posicionado neste sector ou ainda há algumas melhorias a fazer?

R. - Já se fez muito tanto nas pequenas, medias ou grandes empresas. Já se inovou bastante no tratamento da cortiça. As nossas mentalidades também sofreram alterações positivas, porque não pode haver erros. Se existir algum erro falamos de um prejuízo económico elevado, por exemplo se uma garrafa não esta bem selada pode haver uma reclamação de uma caixa inteira, e a garrafeira tem que assumir essa falha que por sua vez pode "culpar" o seu fornecedor que não tinha matéria prima de qualidade

trocando-o por outro, este tipo de situações tem que ser evitadas.

Q. - A cortiça é utilizada para vários fins, o seu mercado tem outro potencial?

R. - Sim é bastante importante, principalmente os países asiáticos que tem muito como tradição a cobertura das suas casas com este material, a cortiça, devido ao clima que é frio. Os países de leste também são um potencial mercado devido ao seu clima. Nós só fornecemos a matéria-prima para ser utilizada depois nos vários produtos. Cada ano que passa há sempre um pouco mais de trabalho.

Q. - Já se nota a recuperação em Portugal da sua economia?

R. - Está recuperando devagar. A política dos últimos dois governos também afectou um pouco a economia portuguesa, há que começar a alterar o que está mal para depois se poder fazer melhor. Sim, há sintomas de recuperação.

Q. - Qual a situação actual do sector da Cortiça?

R. - O sector está muito fragilizado, na parte económica das empresas devido aos grandes investimentos que fizeram tentando recuperar todo o mercado que perdeu para o mercado sintético, a rentabilidade é baixa.

Q. - No caso da F.O.C estão a conseguir recuperar o investimento efectuado?

R. - Estamos a tentar recuperar, lutando dia-a-dia para recuperar os seus clientes.

Q. - Vê futuro na cortiça no mercado ibérico?

R. - Vejo muito futuro porque notamos na forma como se trabalhava antigamente e como se trabalha actualmente, há uma grande diferença. Os nossos clientes já notaram essa diferença, os clientes finais também. Há um controlo muito rigoroso nos produtos finais que é raro existirem reclamações.

Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?

R. - Ter uma historia de qualidade e que os nossos clientes no valorizem por isso. Ter um produto com qualidade e com um preço que seja competitivo. Que os nossos clientes nos valorizem pelo nosso trabalho e que o esforço financeiro feito seja compensado. Daqui a 5 anos pretendemos ser melhores do que somos hoje.