

## Entrevista com Inor Ibérica SA

António Costa

Administrador

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

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

**Quality Media Press** - O mercado português tem sido promissor? Tem crescido neste mercado?

R. - Temos conseguido com os produtos que estavam na altura já com alguma pujança, as coisas tem crescido. A nossa posição no mercado relativamente aos revestimentos está com uma melhor posição. Temos crescendo com os nossos produtos. Neste momento estamos com mais quantidade de material que estávamos há 4 anos atrás.

Q. - Como tem decorrido o mercado ibérico?

R. - No mercado espanhol conseguimos a exclusividade do produto revestimento, fizemos um acordo com a Alcor para nos permitir ficar com exclusividade no mercado da Galiza. Tem dado bons resultados, estamos já com uma posição razoável.

Q. - No restante mercado espanhol ainda não entraram?

R. - Não, porque há obstáculos criados pelas exclusividades em Espanha.

Q. - Qual a percentagem da vossa facturação do mercado galego?

R. - Neste momento estamos com 31%

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Ronda os 4 milhões de euros.

Q. - Quais as diferenças entre os dois mercados?

R. - É um pouco diferente pelo menos em termos de mentalidade. São distintos essencialmente pela agressividade que eles colocam nos negócios, notamos que são mais agressivos a nível comercial.

Q. - Notam alguma concorrência?

R. - Não, nós estamos a falar em termos da parceria que temos. A concorrência eles é que a sentem e não nós. Fornecemos o produto acabado e eles é que trabalham com a empresa instaladora. Nós não vamos concorrer directamente com eles lá nas empresas das obras, só fazemos o fornecimento de produto.

Q. - Como está a crise a afectar os seus objectivos?

R. - Os nossos planos de negócio, parecendo um contra senso, não estão a ser afectados pela crise. Eu penso que é pela qualidade do nosso trabalho.

Q. - A procura tem caído?

R. - Sim, tem caído. O que se nota neste momento é que procuram mais qualidade.

Q. - Mais em Portugal ou em Espanha?

R. - Nos dois. O que se nota em Espanha é que eles não conseguem ter parceiros lá para lhes mecanizar e fornecer material capaz, aí está o que podemos dizer a fuga a crise, a qualidade do nosso trabalho.

Q. - A qualidade é o ponto forte da empresa?

R. - Sim e dessa nós não abdicamos.

Q. - Fora de Portugal e da Galiza existe mais algum mercado alvo?

R. - Temos feito algumas coisas em Angola, mais concretamente em Luanda e temos projectos para outras cidades de Angola.

Q. - Neste sector pode-se ganhar dinheiro em Angola ou não?

R. - Nós nunca faremos uma incursão directa em Angola é sempre através de parceiros que já lá estão instalados que nos podem o nosso serviço e nós fazemos. A parte mais complicada em Angola é a logística e nós empurrámos a parte da logística para o nosso parceiro. Não estamos instalados em Angola mas sim pontualmente vamos lá fazer um negócio.

Q. - Para quando espera que Portugal saia da crise?

R. - Não sei, não consigo dar uma perspectiva. Fala-se de melhorias pontuais.

Q. - Quais os objectivos para a empresa para os próximos 4 anos?

R. - A Inor tem tido sempre um crescimento muito sustentado. Vamos caminhando passo a passo. De há 3 anos para cá colocamos novos produtos no mercado, aumentamos as instalações quase para o triplo, fazemos novos produtos, compramos novos equipamentos. Vamos sempre investindo em aumentar a qualidade e introdução de novos produtos no mercado. Daqui a dois ou 3 anos há-de ser a sequencia disto, mais produtos, mais equipamentos.