

Entrevista com Isolmondego
(Instalação de Fornos Industriais)

Alceides Louro

Sócio- Gerente

Com **quality media press** para Expresso / El Economista

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. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Formondego e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press – Fale-nos um pouco da história da empresa.

R. – A Isolmondego é uma empresa que foi formada em 2001, começamos com 9 trabalhadores, os nossos primeiros estaleiros foram efectuados na França, pouco a pouco com os nossos esforços e desenvolvimento chegamos a 2009 com 250 pessoas a trabalhar não só em França como na Itália, Bélgica, Alemanha e nos países latinos. Em 2007 tivemos um crescimento de 59%.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – O ano passado foi de cerca de 8 milhões de euros.

Q. - Como definiria a empresa? Qual o segredo do sucesso da empresa?

R. - Estamos a vender para a Europa e africa. Os pontos-chave para este sucesso têm sido a qualidade, segurança, com os prazos de entrega que têm sido sempre cumpridos. O nosso sucesso no mercado deve-se ao know-how que temos neste segmento de mercado. Os sócios da Isolmondego já tinham uma grande experiência no mercado. Também apostamos muito nos recursos humanos qualificados, na formação continua. Para alem disto no serviço de qualidade que se tem traduzido na fidelização de clientes, na consolidação de mercados e ate na conquista de novos mercados e clientes.

Q. - Qual a percentagem da facturação corresponde ao mercado português?

R. - No nosso país temos pouca indústria pesada, fomos obrigados a ir procurar trabalho para o estrangeiro. Em Portugal não há trabalho suficiente para todas as empresas existentes por isso somos obrigados a ir para fora. A nossa facturação para o mercado português é de cerca de 7% a 8%. No entanto, o ano passado em Portugal tivemos um crescimento de 200% na facturação.

Q. - Qual a experiência no mercado espanhol? Tem sido um mercado fácil?

R. - É um pouco difícil entrar no mercado espanhol, há muitas empresas do mesmo ramo em Espanha e além disso todas as empresas portuguesas querem entrar no mercado espanhol. É difícil entrar no mercado espanhol, apesar de já termos feito alguns estaleiros, em 2007 em Sevilha.

Q. - Espera que no futuro o mercado espanhol possa ser mais representativo para a empresa?

R. - Sim, tenho essa expectativa. Tenho esperança que vamos conseguir explorar mais o mercado espanhol. Apesar não ter trabalhado muito em Espanha temos sido muito procurados para dar orçamentos para Espanha.

Q. - Que mercado podem ser mais apelativos para a empresa?

R. - Dentro da nossa facturação e onde temos trabalhado mais é o mercado francês.

Q. - Porque a escolha do mercado francês?

R. - Nós somos muito bem recebidos na França. Na Suíça este ano fizemos a nossa 9 cimenteiras.

Q. - Qual a vantagem de a empresa estar situada fora dos grandes centros, perto de Figueira da Foz?

R. - Não nos dificulta muito não estarmos situados nos grandes centros. O factor importante é que é mais fácil para procurar a mão-de-obra, há mais pessoas disponíveis para estarem deslocados e com necessidade de trabalhar. Estamos centrados no centro de Portugal. Em termos de acessos estamos muito bem situados. Não vejo qualquer inconveniente na nossa localização. Estamos a pensar em construir novas instalações mas não estamos a pensar ir para muito longe de onde nos encontramos.

Q. - Qual a vossa experiência no mercado africano?

R. - Temos tido estaleiros na africa do norte (Maghreb). Também já temos feito alguns trabalhos para a África do Sul e Angola mas é mais difícil. Angola é um mercado em que não existe muita indústria, tem níveis de desenvolvimento agora mas não tem industria. Na africa do norte temos tido alguns trabalhos bastante bons. Em Portugal para quem fazemos bastantes trabalhos é para a Cimpor, a grande cementeira portuguesa.

Q. - As parcerias fazem parte da política da empresa?

R. - Nós temos uma parceria com uma empresa francesa que é a Premel para o mercado francês, fora de França não temos parcerias, fazemos os trabalhos directamente.

R. - Actualmente ainda não sentimos uma necessidade de parcerias devido a dimensão da empresa. Futuramente conforme as necessidades que vamos tendo podemos ponderar quanto as parcerias.

Q. - Actualmente França é o vosso principal mercado?

R. - Sim, 60% da nossa facturação é referente ao mercado francês.

Q. - O conceito de mercado ibérico faz sentido?

R. - O mercado ibérico é muito interessante para Portugal. Nós vamos fazer tudo por tudo para entrarmos no mercado ibérico. Com a nossa experiência esperamos que possamos trabalhar muito com o mercado ibérico.

Q. - Quais os objectivos para os próximos anos?

R. - O meu objectivo era conseguirmos ir ate aos países do médio oriente, penso que seria uma boa experiência, são países que muita industria pesada neste ramo. Este ano já fizemos um trabalho no Dubai. Penso que os países do médio oriente vão ser os países de futuro. O nosso objectivo para os próximos 2 anos é de entrar em 6 novos países da Europa. Mantendo a actual quota de mercado nos países onde nos encontramos e com a nova entrada nos outros 6 países prevemos atingir no ano de 2013 uma facturação na ordem dos 20 milhões de euros. O nosso objectivo é claramente crescer.

R. - Nos damos muita importância a segurança e higiene e estamos a pensar em implementar uma gestão de sistemas integrada. Nós já somos certificados pela ISO 9001 e estamos a pensar em certificarmo-nos pela ISO 14001. A Isolmondego destaca-se pela qualidade do serviço prestado nomeadamente não mão-de-obra. É sempre uma mais valia a

qualidade e a segurança, há um esforço contínuo para manter e de diferenciação em relação a concorrência.

R. - Nós estamos essencialmente presentes na indústria cimenteiras mas também estamos presentes noutra tipo de indústrias como vidreiras, incineradoras, fornos de cal, petroquímicas, alumínio, sinergias. O nosso objectivo actualmente para além de manter a quota de mercado nas cimenteiras tentar alargar a nossa quota de mercado neste tipo de segmentos de mercado.

R. - Neste momento estamos a apostar na venda de material refractário. Temos um projecto para iniciar ainda em 2009 de montar uma fábrica de refractário.