

Entrevista com Contraven

Fernando Cardoso

Administrador

www.contraven.pt

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Contraven 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 - como surgiu a empresa?

R. - A Contraven nasceu em 1998. Surgiu no seguimento de alguns produtos que estávamos a desenvolver com uma outra empresa do grupo, que é a Bricol. Achou-se por bem separar alguns produtos das empresas. Decidiu-se que cada empresa deveria desenvolver a sua actividade. Iniciou com os botões aligeirados, são botões à base poliestireno. Sempre direccionados para a construção civil, a nossa área de actividade é exclusivamente a construção civil.

Q. - Como decorreram os primeiros anos da empresa? O mercado reagiu bem ao produto?

R. - O mercado reagiu bem, embora fosse um produto que nós começamos a introduzir no mercado, nós somos pioneiros. Depois de vermos a receptividade do mercado começamos a inovar nos botões leves. Também começou a aparecer outras empresas a quererem efectuar parcerias connosco, o caso da **Masteriberica?????** Que é uma multinacional tem a sua sede na Alemanha. **Masteriberica?????** Tem uma gama de equipamentos direccionados para a construção, onde

completava um pouco a nossa actividade, durante vários anos fomos o melhor distribuidor de toda a península ibérica. Fizemos também parcerias com fabricas de argamassas, como produtos mais técnicos para a construção. Isto fez com que a empresa atingisse rapidamente um volume de negócios muito elevado. Depois sentiu-se a necessidade de inovar porque todos os produtos tem o seu tempo de vida. Continuamos a inovar nos botões leves que é a nossa área e onde somos especialistas e especializados. Desenvolvemos um outro produto que fosse de encontro às necessidades do mercado. Nessa altura saiu a legislação acústica e nós desenvolvemos um produto com características mais acústicas para satisfazer essas exigências. Foi um produto que teve um êxito muito bom e continua a ter. Este produto actualmente está na sua fase de "top". A necessidade de continuar a mudar, o mercado começa a precisar, é porque começamos a entrar na reabilitação. A construção nova começa a decrescer e criamos um produto direccionado para a reabilitação. Tem como característica principal garantir um maior isolamento e a sua leveza. Nestes últimos anos partimos para a nossa internacionalização.

Q. - Qual o volume de negócios da Contraven?

R. - Os nossos melhores anos foi entre 2001 e 2004 onde estávamos nos 4 a 5 milhões de euros. O grupo das empresas rodaria os 7 milhões no total.

Q. - A partir de que momento começaram a ver Espanha como um mercado alvo?

R. - Depois de uma análise cuidada, por volta de 2006, que foi o ano em que se pensou na internacionalização da empresa. Começou-se por fazer feiras, já estão agendadas para o próximo anos mais presenças em varias feiras em Espanha. Através das feiras damo-nos a conhecer e despertou o interesse por parte de muito clientes espanhóis. Já temos alguns negócios em Espanha. Temos um produto que o mercado espanhol acaba por aceitar muito bem, e é um produto inovador para Espanha. Já temos distribuidores na zona do País Basco, Bilbao, Burgos, Corunha, entre outras zonas.

Q. - Como se está a adaptar a empresa com este novo mercado?

R. - É sempre necessário efectuar algumas alterações na empresa, depende da forma como nós queiramos entrar. Se quisermos entrar de uma forma mais rápida, isso obriga a uma reestruturação bastante grande a nível das instalações, a nível financeiro, o que não é muito fácil neste momento, olhando para a situação da banca mais concretamente a nível de apoios. Nós optamos por um processo mais lento, mais sustentado, criar os nossos agentes, a nossa politica não é comercializarmos em Espanha é sim comercializar a traves dos nossos distribuidores. Já temos feito vários negócios com bastante sucesso.

Q. - O mercado espanhol é diferente do mercado português?

R. - Eu diria que não há muitas diferenças em relação ao mercado português. O que nós estamos a sentir no mercado espanhol é o mesmo que sentimos quando lançamos os nossos produtos aqui em Portugal. O mercado não conhecia os nossos produtos, não é fácil um cliente optar por um produto que não conhece.

Q. - O mercado ibérico é uma realidade?

R. - Sim, o mercado ibérico existe, está a funcionar, estamos a desenvolver todos os esforços para podermos aumentar a quota de mercado. Há muito espaço para crescer no mercado ibérico.

Q. - Com que outros mercados trabalham?

R. - Os palops enquadram-se nos nossos objectivos. Há empresas com mais sucesso, outras com menos nestes mercados. Nós tal como foi a nossa aposta em Espanha, o mercado em Angola também foi um processo lento, queremos que cresça mas de uma forma muito sustentada. Andamos cerca de 1 ano e meio para desenvolver todo o processo. Temos uma empresa que se criou em 2006, é uma S.A., foi-se fazendo prospecção de mercado, neste momento estamos há 2 meses a trabalhar no mercado angolano. Tal como noutros países o nosso produto está a ter uma aceitação muito boa, diria que esplêndida. Em Angola ao contrário do mercado espanhol, temos uma mais-valia muito forte, porque em Angola estão instaladas as principais empresas portuguesas o que facilita muito a nossa entrada no mercado. É um mercado que está de certa forma facilitado, porque já conhecem os nossos produtos e acreditam no projecto da Contraven, sabem

que é uma empresa dinâmico a nível de leves e equipamentos. Penso que já poderemos considerar o mercado angolano um êxito. Associado aos botões ligeiros temos uma outra vertente que tivemos que começar a desenvolver, que foi os equipamentos. Desenvolvemos o processo de construtor de máquinas direccionadas para essa área. Neste momento produzimos equipamentos que fazem a mistura e que fazem a bombagem para o local onde ele é aplicado, para além de outros equipamentos mais ligeiros.

Q. - Como gostaria de ver o grupo Contraven dentro de 3 anos?

R. - O grupo dentro de 3 anos penso que vai estar bem, mais solidificado com os produtos a afirmarem-se mais, com um mercado muito mais amplo. As perspectivas são muito boas, para além de estarmos a diversificar um pouco a nossa área de negócio, o que nos vai dar alguma sustentabilidade. Estou muito optimista para o futuro da empresa. O mercado ibérico vai ser importante para o futuro da empresa, como disse é um mercado bastante grande. Os nossos produtos destinam-se a uma área em que poucas empresas ainda apostaram que é a reabilitação.

Q. - Quer acrescentar algum comentário que considere importante?

R. - Um agradecimento por terem acreditado no nosso projecto, nos nossos produtos e tudo faremos para nunca defraudar os nossos clientes.