

Entrevista com Fiavit

Manuel Valério

Sócio-Gerente

www.fiavit.com

(Têxtil - Fabrica de Hilos)

Quality Media Press - Qual o percurso da empresa ao longo dos vários anos da sua existência?

R. - A Fiavit tem 20 anos. Foi criada uma empresa de fiação, onde se fazia só fios crus. A partir de determinada altura começamos a fazer também fios brancos. Mais tarde chegamos a conclusão que deveríamos variar um pouco de mercado e além de fio cru e branco passamos a fazer mais cores. Hoje praticamente o fio cru não tem qualquer significado na nossa produção, só fazemos fios de cor.

Q. - Qual a facturação da empresa?

R. - Actualmente a empresa tem cerca de 50 funcionários e factura 10 milhões de euros.

Q. - Quando começaram a internacionalização da empresa?

R. - O mercado espanhol é um mercado atraente porque representa mais de 40 milhões de pessoas. No mercado espanhol nós não estamos implantados, começamos nos mercados europeus mais a leste. São neste momento os nossos mercados de exportação, como a polónia, Republica Checa e

todos os países vizinhos. A nossa relação com Espanha é mais de um país fornecedor do que um país cliente. É um mercado que estamos a estudar e que agora no segundo semestre deste ano já temos reuniões marcadas com possíveis clientes e novos fornecedores. As nossas relações com Espanha não são significativas.

Q. - O produto português tem uma boa aceitação nos países de leste?

R. - Sim, o produto português é de certa forma o produto ibérico. Nós somos um país tradicionalmente de têxteis, temos uma história neste sector de muitos anos e com qualidade. Somos um país com nome nos produtos que produzimos.

Q. - O sector têxtil está a reagir bem face a crise instalada em Portugal?

R. - O sector têxtil é como todos os outros sectores, foram arrastados pela crise económica. Nós como um país exportador porque o nosso mercado interno não tem significado, estamos a sentir dificuldades. A crise agrava-se com a constante aumento nos combustíveis, para exportar tornasse mais caro, os nossos clientes sentem mais dificuldade em exportar. Também deriva de o valor do dólar estar a descer e os EUA era um bom mercado a nível têxtil. De uma maneira geral a indústria em Portugal teve que reforçar a sua posição nos mercados existentes na Europa.

Q. - Qual a percentagem para o mercado interno e para o espanhol?

R. - O mercado internacional representa 10% os restantes 90% é para o mercado interno.

Q. - Qual a estratégia da empresa?

R. - Primeiro que tudo passou por uma diversificação, ou seja aumentar o número de produtos disponíveis no mercado. Depois por um processo de formulação das maquinarias e pela certificação do produto e a inovação. Hoje em dia é quase impossível exportar sem que o produto seja certificado. Dentro da inovação destaca-se o fio anti-bacterias, o fio moliné, ou seja criar além do fio normal que se pode fazer em qualquer fiação, ter um fio melhor com um valor acrescentado.

Q. - Dentro do sector têxtil os têxteis técnicos é uma boa aposta para o mercado?

R. - Eu acredito que é importante, os têxteis técnicos já implicam um conhecimento maior das matérias e matérias-primas novas, tudo de uma forma geral novo. É um têxtil que não é fácil de copiar.

Q. - Espanha tem fama de ser um mercado difícil de entrar, concorda?

R. - Nos contactos que tenho efectuado, acho que o produto e a sua qualidade são o que interessa. Os espanhóis, ao contrário dos portugueses são mais nacionalistas, gostam de

consumir os seus produtos. Mais não acho que seja difícil entrar no mercado espanhol.

Q. - O sector têxtil português é competitivo?

R. - Depende. O custo da energia eléctrica em Portugal é cerca de 30% superior ao custo de Espanha. Na Fiavit o custo da energia eléctrica é o seu maior custo e comparado com a mão-de-obra, esta não tem significado. Penso que conseguiremos reduzir estes custos através das energias renováveis que tem vindo a ser implantadas em Portugal.

Q. - A crise em Portugal ainda vai demorar algum tempo para ser ultrapassada?

R. - Eu creio que a crise em Portugal ainda se vai prolongar por mais algum tempo. Acredito que até 2010 não vai haver grandes alterações na crise instalada em Portugal.

Q. - O mercado ibérico é uma realidade no sector têxtil?

R. - O mercado ibérico é uma realidade. Em Portugal conseguimos notar muito a presença dos nossos companheiros espanhóis.

Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 3 anos?

R. - Gostaríamos de aumentar a exportação. Procurar estar mais presentes nos mercados que temos vindo a desenvolver.

No final de este ano ou princípio do próximo anos já vamos estar implantados no mercado espanhol. Estabelecer parcerias através de agentes em mais mercados que não estamos presentes. Aumentar a nossa facturação. Portugal está localizado fora dos centros de negócios, onde se realizam os grandes negócios, é um problema periférico. Isto também não ajuda muito na exportação.