

Entrevista com Omnitrade, Revestimentos Metálicos, SA

Diogo Osório - Administrador
Patrícia Carvalho - Administradora

www.omnitrade.pt

Quality Media Press - O que representa a empresa o mercado português?

R. - A Omnitrade é construída por um conjunto de empresas em que basicamente se traduz em revestimentos metálicos na sua grande maioria. Depois temos uma empresa de estruturas metálicas (Construtora Metálicas da Beira), temos também uma parceria com a Colt Internacional. Este ano vamos abrir outra empresa com a Colt que vai fazer todo o fabrico para as unidades de ventilação para a península ibérica.

Q. - Qual o volume de facturação do grupo?

R. - Cerca de 30 milhões de euros, com cerca de 200 colaboradores.

Q. - A partir de que momento o mercado espanhol começou a ser importante para a empresa?

R. - A Omnitrade Espanha foi fundada em 1999. Até esta data já existiam alguns projectos interessantes em Espanha com

alguma dimensão. Através de Portugal não conseguíamos ter uma penetração no mercado como desejávamos. Decidimos abrir uma empresa em Espanha, com pessoas espanholas que conhecem o mercado e a partir daí conseguirmos projectos com alguma importância.

Q. - A forma de trabalhar com o mercado espanhol é a mesma que em Portugal?

R. - É diferente. Normalmente o nosso target em Espanha é obras de maior dimensão que justifiquem a nossa saída de Portugal. Por exemplo o ano passado fizemos uma obra de 3 milhões de euros, estamos a fazer outra no valor de 1 milhão e meio. O nosso objectivo é ganhar grandes projectos.

Q. - Qual o objectivo da parceria com a Colt?

R. - Desde 1997 que fomos representantes exclusivos da Colt internacional em Portugal. A Colt é holandesa, e tem uma fábrica em Inglaterra e outra na Holanda, e está representada no mundo todo. Esta parceria correu muito bem, e em 2006 a Colt tomou a iniciativa e lançou-nos o desafio de criar uma Colt Portugal, como já tinham feito noutros países. Desta forma nasceu a Colt Portugal. A procura continua a aumentar tanto em Portugal como no resto da Europa, a Colt tem tido um crescimento muito grande. A Colt estava a começar a perder trabalho porque não tinham produção suficiente para cobrir a procura que estavam a ter. Devido a este facto a Colt lançou-nos o desafio de abrir uma fábrica em Portugal para poder fornecer o mercado português, espanhol e o sul de França e com as fábricas que

tem em Inglaterra e Holanda fornecem a Europa central, a Ásia, entre outros.

Q. - Como esta a decorrer o projecto desta nova fabrica?

R. - Temos como data de arranque o dia 4 de Agosto, estamos na fase final.

Q. - Que volume de negocio esperam obter com esta parceria?

R. - Ainda é um pouco complicado prever valores. Estamos a pensar fazer no mínimo 3500 unidades/ano, nesta fase inicial. Cada unidade é vendida no mercado por 700€ aproximadamente.

Q. - Quais as diferenças entre o mercado português e o espanhol?

R. - São mercados bastantes diferentes. Espanha é um país com uma dimensão muito maior, a maior maioria dos fornecedores em Espanha são espanhóis, não há uma dependência de fornecedores estrangeiros como existe em Portugal. Neste aspecto o mercado espanhol é mais fechado. Espanha gosta de trabalhar com as empresas espanholas em primeiro lugar, deixou de ser um entrave a partir do momento que iniciamos a empresa Omnitrade Espanha. A Omnitrade Espanha pertence a 100% à Omnitrade Portugal. Actualmente este tipo de dificuldades já não se sente tanto. Espanha é um mercado muito mais competitivo, é

necessário conhecer bem os clientes, a forma de trabalhar é diferente.

Q. - Como estão a evoluir a duas filiais?

DO. - Espanha esta a evoluir mais rápido devido a sua dimensão. O mercado português não esta em crescimento mas sim estagnado. O mercado espanhol não esta a crescer muito neste momento, mas pela dimensão do mercado tem um potencial enorme. Neste momento a Omnitrade Espanha já é uma referência no mercado espanhol. As grandes obras que se efectuam em Espanha a Omnitrade Espanha já é sempre consultada.

PC. - Nós temos uma vantagem em Portugal. O mercado espanhol neste momento esta a estagnar e Espanha está novamente a virar-se para Portugal. Temos casos em que existem parcerias que funcionam tanto em Portugal como em Espanha, ou seja, há empresa que em Espanha ela e nossa cliente e em Portugal somos nós o cliente e eles o subempreiteiros.

Q. - este sector de actividade é, Portugal é competitivo a nível internacional?

R. - Sim, é competitivo. Em Espanha o conceito da estrutura metálica é diferente de Portugal. As necessidades do mercado espanhol e diferente das de Portugal. Neste momento notasse que há muitas empresas da metalomecânica que estão a fazer grandes investimentos de modernização das máquinas, aumentam a sua capacidade. Por exemplo, nos este ano na CMB (Construtora Metálicas da Beira) fizemos um investimento de

quase 600 mil euros e sabemos que só em Portugal não vamos conseguirmos escoar a produção.

Q. - Portugal e Espanha são os únicos mercado com que trabalham?

R. - Estamos a trabalhar em Marrocos, Cabo Verde.

Q. - existe algum interesse no mercado angolano?

R. - Nos já fizemos trabalhos para Angola mas através de empresas portuguesas. Nós não temos interesse em instalarmo-nos em Angola.

Q. - O mercado ibérico é uma realidade?

R. - Eu penso que neste momento faz sentido o mercado ibérico. Nós somos mais pequenos mas cada vez mais vamos tendo menos diferenças com Espanha. Hoje em dia qualquer português entende espanhol. Se uma empresa quer crescer e ter alguma dimensão não pode pensar só no mercado português.

Q. - a aposta que fizeram em 1999 foi bem sucedida?

R. - Sim, no início foi bastante complicado. Os primeiros 3 anos foram inglórios e difíceis, agora estamos a começar a colher os frutos mas já lá estamos há quase 10 anos.

Q. - onde gostaria de ter chegado em 2012? quais os objectivos da empresa para os próximos anos?

R. - A Omnitrade começou como uma empresa que vendia e montava chapa para revestimento. Actualmente estamos a especializar-nos em todo o tipo de revestimento. A nossa estratégia desde início sempre foi continuando a crescer em produtos complementares ao nosso trabalho. Agora há uma grande oportunidade com as energias renováveis. Penso que vai continuar a passar pela área dos revestimentos, continuar a acompanhar a evolução dos materiais, desenvolve-las, arranjas soluções optimizadas. Continuar a apanhar novos mercado sempre complementares com a nossa área. As renováveis vão ser a nossa aposta de futuro. Já temos uma grande fatia de obras feitas em Portugal e Espanha que nos dá alguma força a nível de manutenção. Ainda há muitos países a desenvolverem-se em Africa e Cabo Verde. Os países de leste para já não estamos a pensar desenvolver.

R. - nós temos vários objectivos. A internacionalização faz com que o volume de negócio seja cada vez mais elevado.