

Horainox quer conquistar o mercado ibérico

A expansão a toda a Espanha é o objectivo da Horainox. "O mercado ibérico é agora a nossa prioridade, uma vez que existe um risco de saturação do mercado português", afirma à "Vida Económica" Paulo Dias, administrador da Horainox.

Criada em 1998, a Horainox, empresa de raiz familiar, regista uma média de crescimento anual de 25% a 30%, tendo atingido, em 2005, um valor de negócios de 12 milhões de euros.

Com uma vocação inicialmente comercial, a empresa passou a ser marcada por um cariz industrial em 2002. Em 2005, a Horainox adquiriu a Albino Ibérica, empresa espanhola da Galiza especializada na distribuição de produtos de aço inox no norte de Espanha, agora designada Horainox Ibérica.

Paulo Dias reconhece a necessidade de "penetrar no mercado do Norte de Espanha, que hoje

representa 30% do volume de vendas".

Crescimento de 57%

Com 21 trabalhadores, a empresa cresceu, no primeiro semestre de 2006, cerca de 57%. "Pretendemos acabar o ano com uma facturação de 18 milhões de euros", perspectivou Paulo Dias.

A Horainox realizou um investimento global de 8,5 milhões de euros, entre a compra da unidade galega (2,5 milhões), a aquisição de novas instalações com seis mil m2 de área coberta (três milhões de

euros), a constituição da empresa Horainox Ferramentas (1,5 milhões) e de um novo centro de serviços para segundas escolhas. Estas duas últimas perfilam-se como forma de "aproveitar o elo de ligação com os clientes, penetrando em nichos de mercado para o mercado nacional".

Aliás, a empresa tem vindo a

procurar, no mercado nacional, clientes com uma vocação predominantemente exportadora, pois "terão maior capacidade para aguentar o impacto provocado pela subida do preço das matérias primas".

Estabilização de preços

O ano de 2007 será marcado pela subida ou, pelo menos, estabilização dos preços das matérias primas que compõem o sector do aço, pelo que as empresas nacionais do sector da metalurgia e metalomecânica poderão sentir dificuldades acrescidas. Esta é a convicção do administrador da Horainox, empresa que opera no segmento do aço inoxidável.

"A procura de todos os metais, e de aço inox em particular, é imensa, e sabemos de fábricas que têm já a sua capacidade de produção para 2007 no limite. Por isso, o aumento de preços veio para ficar", explica Paulo Dias.

Este responsável afirma ver "com alguma apreensão o facto de o nosso mercado registar um aumento do risco" e a metalurgia nacional conhecer maiores dificuldades, sobretudo "em áreas direccionadas para a construção



"Estado deveria olhar com cuidado para as PME e implementar estratégias de apoio e modernização", afirma Paulo Dias.

civil". Outro aspecto que o empresário ressalta é o atraso nos pagamentos, "pois muitos dos nossos clientes vivem do Estado, e, se este não cumpre, as empresas ficam numa situação difícil".

Paulo Dias faz mesmo um apelo ao Estado para agir, "não no que toca ao controlo da subida de preços, pois não existe uma acearia nacional, mas pode olhar

com cuidado para as PME e implementar estratégias de apoio e modernização, pois o sector metalúrgico emprega 200 mil trabalhadores e para muitas das empresas mais pequenas 2007 poderá ser um ano difícil, dada a necessidade de esmagamento de margens comerciais".