

Vicaima

Arlindo Costa Leite, Presidente



A Vicaima - Indústria de Madeiras e Derivados, nasceu em 1959 e é actualmente um dos maiores players europeus no mercado das portas de interior. O Grupo conta com cerca de mil colaboradores e dedica-se, maioritariamente, à transformação e distribuição de madeiras e derivados. Nos últimos anos, o negócio de portas do Grupo tem-se mantido, sendo 80% da produção destinada a mercados externos.

Desde 1959 que a Vicaima tem vindo a conceber e produzir portas que aliam design, funcionalidade e qualidade. Além de Portugal, a empresa conta com presença directa em Espanha e Reino Unido e exporta para países como República da Irlanda, Bélgica, Itália, Polónia, Emirados Árabes Unidos, México, entre outros.

Arlindo Costa Leite, Presidente da empresa, em entrevista à revista "Materiais de Construção", fala-nos da empresa, da sua evolução e da gama de produtos que comercializam. Aproveitou ainda para abordar temas como a durabilidade e a sustentabilidade dos materiais e as suas questões estéticas, assim como da exportação.

QUAL TEM SIDO O PERCURSO DA EMPRESA, TANTO A NÍVEL ESTRUTURAL COMO DA GAMA DE PRODUTOS?

Tem sido um percurso evolutivo, muito pautado pela inovação e pela melhoria contínua. Implementamos uma dinâmica constante de desenvolvimento de novos produtos ou de *upgrade* aos existentes. A nossa estratégia de internacionalização assim o exige, para continuar a marcar a diferença e antecipar tendências. Temos sido pioneiros no lançamento de diversos produtos em Portugal e no estrangeiro: dos mais recentes posso destacar o projecto desenvolvido pela Vicaima em parceria com a Creativesystems, que resultou no lançamento de uma solução inovadora - a Surfaceslab - que cria superfícies e mobiliário inteligente e que veio revolucionar a gestão industrial, logística e de retalho. A Vicaima assume o "Unexpected" como estratégia e factor de diferenciação. Exemplo disso é também a nossa colecção Black&White, uma colecção premium onde as portas são autênticas obras de arte, quer pelo design, quer pela precisão exímia que envolve sua execução.

É INDISCUTÍVEL A IMPORTÂNCIA DO PAPEL DOS MATERIAIS NA CONSTRUÇÃO, NÃO SÓ POR RAZÕES DE ESTRUTURA E DURABILIDADE, MAS TAMBÉM PELA VERTENTE ESTÉTICA, TÃO OU MAIS VALORIZADA. NO SEU ENTENDER A VERTENTE ESTÉTICA PODE SOBREPOR-SE A QUESTÕES DURABILIDADE, INFLUENCIANDO ASSIM A SELECÇÃO DE DETERMINADO PRODUTO?

Por princípio, o consumidor que se preocupa com a estética "autêntica", valoriza o detalhe e também se preocupa com a qualidade, estas vertentes terão ambas peso na sua selecção. Contudo, é verdade que hoje existe uma estética "acessível" às massas, onde o preço é factor determinante na compra. Nesse caso, admito que a estética possa influenciar em detrimento da durabilidade, contudo aplicaria esta situação sobretudo a produtos como o mobiliário e não tanto aos materiais de construção. Quando compra casa, o consumidor final faz um investimento a longo prazo, logo valoriza a estética, mas também a qualidade.

O MOMENTO CONTURBADO QUE O PAÍS E, EM ESPECIAL, O SECTOR DA CONSTRUÇÃO ATRAVESSAM EXIGE ESTRATÉGIAS DE DURABILIDADE E SUSTENTABILIDADE, NÃO SÓ DO PONTO DE VISTA DO PRODUTO, MAS TAMBÉM ECONÓMICO E DE COMPETITIVIDADE. COMO SE PREPARAM PARA ENFRENTAR ESTA REALIDADE?

O trabalho da Vicaima não é de hoje... Temos uma presença consolidada no mercado nacional e temos vindo a evoluir de forma sustentada e sólida nos mercados internacionais. Com 52 anos de existência já enfrentamos várias conjunturas adversas, mas sempre soubemos transformar os desafios do mercado em soluções. Conseguimo-lo, porque incutimos dinâmica não só no processo produtivo, mas também no nosso processo criativo, o que culmina muitas vezes na concretização de soluções inovadoras para o sector. Paralelamente, diria que a nossa presença em vários mercados tem-nos permitido dispersar o risco do negócio e tem feito com que consigamos reduzir as consequências negativas de conjunturas menos favoráveis.

COM A EMERGÊNCIA DO MERCADO DA REABILITAÇÃO EM PORTUGAL, E NUMA ALTURA EM QUE A CONSTRUÇÃO NOVA PARECE TER ATINGIDO O SEU LIMITE, MUITO SE TEM FALADO DO MERCADO DA RENOVAÇÃO E REABILITAÇÃO. POSSUEM SOLUÇÕES ESPECÍFICAS PARA ESTE MERCADO? QUAL É QUE GOSTARIA DE DESTACAR?

A Vicaima tem soluções para os mais diversos segmentos e como não poderia deixar de ser, dispõe também de soluções interessantes para o mercado da reabilitação.

Podemos destacar o Portaro®, um conjunto de porta e aro pronto a instalar, que por ser um produto acabado, com aro ajustável à espessura da parede, garante uma fácil e rápida instalação. Este conceito pode assumir, inclusive, outras soluções construtivas adaptadas à arquitectura de interiores em causa, como o Portaro® Inverse para reformulações profundas e mais contemporâneas, uma vez que a porta ficará faceada com a parede criando planos contínuos pelo exterior, ou ainda o Portaro® Pivotante, que beneficia as portas em altura, conferindo amplitude e contemporaneidade aos espaços.

Entre outras soluções, a Vicaima disponibiliza também as portas Ecodor®, uma opção excelente para o sector em questão pelo seu carácter eco-friendly. Esta gama de portas certificadas pelo Forest Stewardship Council, apresenta várias opções de acabamento e assegura uniformidade de tonalidades e texturas únicas.

SENDO A REABILITAÇÃO O NOVO RUMO DO MERCADO DA CONSTRUÇÃO, COMO DEFINE O GRAU DE COMPLEXIDADE DAS INTERVENÇÕES EM OBRA?

Para a Vicaima o grau de complexidade não é elevado. A solução que disponibilizamos, sendo um produto acabado, de fácil instalação e ajustável, facilita a intervenção em obra.

DENTRO DA GAMA DE PRODUTOS QUE POSSUEM, QUAL AQUELE QUE ELEGE COMO SENDO O QUE POSSUI MAIS E MELHORES CARACTERÍSTICAS DE DURABILIDADE? QUAIS AS SUAS CARACTERÍSTICAS?

Todas as portas da Vicaima são desenvolvidas no sentido de respeitarem vários requisitos. Entre eles está a durabilidade e a resistência. Contudo, estes factores respondem a requisitos diferentes de acordo com os locais de aplicação a que estão destinados.



Por exemplo, uma habitação nunca estará sujeita ao mesmo número de ciclos de abertura como um edifício público, nem nunca estará sujeita a tantas agressões externas. Para aplicação em locais de utilização intensiva, posso dar o exemplo da nossa oferta para o segmento escolar que integra porta e aro com estrutura em derivados de madeira densa, revestidos com termolaminado de alta resistência (HPL-High Pressures Laminates) e que incluem acessórios robustos com marcação CE.

A EXPORTAÇÃO É UM MERCADO POSSÍVEL E NECESSÁRIO PARA O SECTOR? QUAIS OS MERCADOS QUE PODERÃO SER MAIS IMPORTANTES OU PRIORITÁRIOS? QUAIS OS PLANOS FUTUROS DA EMPRESA A CURTO PRAZO?

A internacionalização das empresas nacionais é, sem dúvida, uma estratégia essencial a ter em conta para o seu desenvolvimento e, em muitos casos, para a sua sobrevivência. Mercados de países em crescimento como os BRIC ou de outros como o México revelam-se, neste momento, muito atractivos para o sector. No caso específico da Vicaima, os planos mantêm-se e seguem a estratégia delineada: inovar, internacionalizar, concretizar. A presença directa em mercados estrangeiros é um eixo de crescimento da empresa e uma das características que a colocam em vantagem competitiva face à concorrência.