

QUÍMICA

Indinor cria rede de agentes na China

Índia, China e Brasil são os mercados externos em que investe a empresa química de Famalicão

Exportar para a Índia e China produtos químicos como pigmentos, resinas ou amaciadores parece, à primeira vista, tão insensato como levar areia para o deserto. Mas esses são os mercados que fazem prosperar a Indinor, o braço fabril do grupo Focor. A unidade química de Famalicão fornece no exterior a indústria de curtumes e calçado e não receia enfrentar os fabricantes locais, que vendem aplicativos semelhantes a metade do preço.

A vantagem reside na "confiança que inspira a origem europeia e no rendimento do produto", diz Rui Faria, presidente da empresa. A base de Famalicão tem sempre os seus técnicos a viajar para dar formação aos clientes e adaptar a aplicação dos produtos às especificidades regionais. Por exemplo, há zonas da Índia em que a pele é ainda posta a secar ao sol. Um dos segredos "é fornecer soluções à medida", beneficiando da flexibilidade das suas linhas de produção. Por isso, a sua ação não dispensa a consultoria técnica e os seus especialistas "envolvem-se frequentemente na definição das condições de operação e no desenvolvimento de novos processos para o tratamento do couro ou tecidos", realça Rui Faria.

A Indinor sempre revelou uma química especial com a exportação, mas a tradição dizia que o mercado doméstico (curtumes, calçado e têxtil) pesava mais de 70% nas vendas. O novo posicionamento leva a Indinor a vender no exterior 60% da produção de €8 milhões.

A Índia é o principal destino, mas não por muito tempo. O plano de Rui Faria é duplicar as vendas na China e colocar este mercado no topo das exportações. Para isso, alterou o modelo comercial e adotou uma estratégia mais agressiva. Em vez de depender de um distribu-

idor instalado em Hong Kong, conta agora com um agente local e mais quatro subagentes para operar nas principais províncias da indústria do couro. A proximidade e o "relacionamento pessoal" são essenciais para fazer negócio, tendo em conta a "diversidade cultural de cada região chinesa". A ambição é que a China, a dois anos, possa até ultrapassar o mercado português como principal cliente.

Na Índia, a empresa química conta com dois agentes, um a norte e outro a sul do país. Há ainda espaço para crescer "porque temos o produto certo e experiência do mercado, mas a margem de progressão é menor", diz o empresário. Por ano, a empresa está presente nas cinco feiras (China e Índia) dedicadas ao sector dos curtumes e calçado.

No passado, a Indinor contava com uma base exportadora alargada. A nova política corta na dispersão e concentra as energias em apenas três mercados. O terceiro, em modo de reconquista, é o Brasil. Neste país, a Indinor desistiu da sociedade comercial que criara e decidiu voltar ao modelo de agente, instalado no Rio Grande do Sul. No Brasil, a diferença tecnológica e de preço face à indústria local esbate-se e não é tão acentuada como na Índia e na China.

Estes três mercados têm em comum a adoção de políticas protecionistas, com pesadas taxas aduaneiras. O contentor chega ao destino ao dobro do preço a que sai de Portugal. A gestão de risco de crédito é um dos fatores críticos desta exposição externa. Estas indústrias "precisam de mais apoio por parte dos seguros de crédito, uma ferramenta imprescindível na conquista de mercados emergentes", adverte Rui Faria.

ABÍLIO FERREIRA
aferreira@expresso.imprensa.pt



Rui Faria quer a Indinor a vender mais na China do que em Portugal FOTO RUI DUARTE SILVA

GRUPO QUÍMICO

17

milhões de euros é quanto representa o negócio químico do grupo Focor. A Indinor produz €8 milhões (exporta 60%), os restantes €9 milhões resultam da venda de químicos importados da Ásia, sobretudo da Coreia do Sul e do Vietname, para a indústria têxtil, de plásticos e química industrial. A Indinor assegura 50 empregos. A base fabril, altamente automatizada, ocupa 20. Os restantes estão nos laboratórios do Porto e de Alcanena.



BREVES