

“provas de confiança e fidelidade aos nossos clientes”

por Helena Paulino

Em 2016, a Electro Instaladora de Bairro comemora quatro décadas de existência, sendo um exemplo notável de longevidade e vitalidade na sociedade. A confiança e qualidade são valores que os destacam no mercado perante os clientes. A revista “o electricista” quis saber mais e esteve à conversa com o sócio-gerente desta PME portuguesa, José Carlos Pereira.

revista “o electricista” (oe): Há 40 anos, em plena mudança de regime político em Portugal e com muitas incertezas em relação ao futuro, como nasceu a Electro Instaladora de Bairro?

José Carlos Pereira (JCP): A EIB foi fundada há precisamente 40 anos. Foi no ano de 1976 que José Carlos Pereira, José Maria Paiva, António Pereira e Vasco Pereira constituíram sociedade. Mais tarde, já em 1999 integrou a sociedade Joaquim Pereira.

Inicialmente a EIB efetuava instalações elétricas, posteriormente começou a comercializar material elétrico. Naquela altura como havia alguma dificuldade em obter este tipo de equipamentos, surgiu a ideia de construirmos os nossos próprios quadros para as obras que existiam em carteira, e que por acaso eram bastantes.

Hoje em dia temos as duas áreas divididas. A EIB continua com o fabrico e eletrificação de quadros elétricos mas constituímos uma nova empresa em 1998, a ELBAI, para as instalações elétricas.

Com muito profissionalismo e ambição ponderada, a empresa foi crescendo durante 40 anos até aos dias de hoje.

oe: Como resume estes 40 anos, tendo a empresa ultrapassado, e bem, várias crises económicas que Portugal viveu nesses últimos anos?



José Carlos Pereira, Sócio-Gerente.

JCP: Estes 40 anos que comemoramos devem-se à entrega e dedicação dos sócios, mas também ao profissionalismo da equipa de colaboradores que fomos tendo ao longo dos anos, alguns deles com mais de 30 anos connosco.

Passamos, obviamente, por dificuldades, umas mais complicadas do que outras, mas com destreza soubemos sempre ultrapassar todas da melhor forma. Isto fez com que hoje sejamos uma empresa de referência a nível nacional, sempre com uma estratégia de desenvolvimento sustentável.

“uma relação de proximidade faz de cada projeto, uma parceria sedimentada no conhecimento”

oe: É imperativo falar de clientes. Qual a vossa relação com eles?

JCP: Felizmente podemos dizer que mais do que clientes, a EIB tem parceiros. É esta a

relação de que deveremos falar quando nos dirigimos aos nossos clientes.

Uma relação de proximidade faz de cada projeto, uma parceria sedimentada no conhecimento que se atribui ao fabrico de cada encomenda. Com esta relação temos as ferramentas essenciais para executar um trabalho que vá de encontro às mais exigentes necessidades do cliente dando assim origem a uma solução de excelência. Fazer bem à primeira é algo de que não descuramos e os nossos parceiros diferenciam-nos por isso.

É esta a relação que muito valorizamos, que fez e faz de nós o que somos hoje, com um *know-how* capaz de dar soluções e uma empresa preparada para satisfazer todas as necessidades do mercado na nossa área, fidelizando assim os clientes, tornando-os em parceiros, alguns com muitos anos de parceria.

oe: Sabemos que tem capacidade para oferecer aos seus clientes soluções e serviços à medida. Essa é uma mais-valia da empresa que a distingue de todas as outras?

JCP: Ao longo dos anos a EIB teve sempre uma mentalidade ganhadora, e nunca desejámos que os nossos parceiros ficassem sem a solução que careciam. Assim, e sempre com a intenção de satisfazer, a EIB foi-se equipando na medida em que conseguimos fornecer soluções indo ao encontro do parceiro, num curto espaço de tempo, e com a qualidade que nos distingue. O facto de fabricarmos produtos à medida é claramente, hoje em dia, uma das nossas maiores vantagens competitivas. Normalmente executamos produtos provenientes de projetos únicos e com bastante complexidade. Paralelamente, estamos também muito bem preparados para dar resposta aos fornecimentos em série, devido à elevada capacidade produtiva que a EIB tem nos dias de hoje.

oe: As parcerias também fazem parte do modelo de negócio que vos caracteriza. Em que medida são importantes e cruciais para o vosso crescimento?

JCP: Na realidade, e como dito anteriormente, a fidelização do cliente num primeiro fornecimento é o grande objetivo da EIB, tornando assim esse cliente num parceiro. A simbiose que se cria com o cliente numa fase de orçamentação e/ou desenvolvimento da solução cria, desde cedo, uma relação de proximidade bastante cordial em que entramos desde o primeiro momento em equipa Cliente/EIB no eventual concurso ao qual podemos implementar a solução, ou seja, estas parcerias são efetivamente cruciais no nosso crescimento.

Estas parcerias também fazem evoluir a EIB devido à exigência e complexidade dos produtos, e estas trocas de conhecimentos fizeram com que a EIB adquirisse equipamentos mais modernos, mais sofisticados e com melhores capacidades.

“olhamos sempre para cada cliente como o mais importante”

oe: A Electro Instaladora de Bairro é reconhecida por assentar em pilares importantes desde que surgiu, como segurança, qualidade, confiança e fidelidade, excelência ao serviço ao cliente e valorização dos colaboradores. Como transmitem estas características aos vossos clientes?

JCP: Todos os dias temos uma equipa de cerca de 60 colaboradores disponíveis a satisfazer as necessidades do cliente, olhamos sempre para cada cliente como o mais importante. Esta disponibilidade de que vos falo assenta no profissionalismo que queremos

transmitir ao mercado através da elevada qualidade do produto. A satisfação do cliente é a palavra-chave dentro da nossa organização, pois desta forma conseguimos dar provas de confiança e fidelidade aos nossos clientes para connosco, estando eles seguros de que ao nos entregarem um projeto, este irá ter uma solução num curto espaço de tempo.

oe: Em 1994, a Electro Instaladora de Bairro apostou numa política de qualidade. Em que consistiu essa aposta e quais as vantagens?

JCP: A qualidade foi uma aposta desde sempre por parte da EIB e é um dos fatores competitivos da empresa. Em 1994 formalizou-se essa aposta, através de um conjunto de objetivos e procedimentos que permitiu melhorar a organização interna. Procurou-se assegurar aos clientes melhores soluções e uma empresa capaz de dar resposta com produtos de qualidade.

A EIB foi das primeiras empresas a ser certificada pela ISO, tendo o apoio do Instituto Electrotécnico Português (IEP), que também ainda estava a dar os primeiros passos na consultoria às empresas na área da certificação.

oe: Ao longo dos anos tem sido distinguida com várias distinções como PME Líder, PME Excelência, entre outros. É um orgulho para os fundadores e trabalhadores da Electro Instaladora de Bairro?

JCP: É verdade, temos sido sim distinguidos com o reconhecimento PME Excelência e

“A satisfação do cliente é a palavra-chave dentro da nossa organização, pois desta forma conseguimos dar provas de confiança e fidelidade aos nossos clientes para connosco, estando eles seguros de que ao nos entregarem um projeto, este irá ter uma solução num curto espaço de tempo.”

PME Líder, dos quais nos orgulhamos bastante e, mais do que isso, motiva-nos cada vez mais para que estas distinções sejam cada vez mais frequentes.

Estas mesmas distinções devem-se a uma dedicação extrema dos colaboradores à EIB, alicerçada numa competência de gestão sobrevalorizada por parte da gerência.

oe: Que projetos já efetuaram e quais os mais marcantes para a Electro Instaladora de Bairro?

JCP: Desde há muitos anos que a EIB participa no fornecimento de quadros elétricos chave-na-mão para projetos de extrema importância. Um projeto já mais antigo, mas muito significativo, que salientamos foi a ponte Vasco da Gama onde estão instalados Quadros EIB. A AutoEuropa conta também com os nossos quadros elétricos, em alguns setores. Mais recentemente podemos salientar, obviamente, a remodelação do Parque escolar, ETARs e ETAs, Hotéis, entre outros.



António Pereira, Sócio-Gerente.

São obras de extrema complexidade como estas que nos dão o conhecimento para ainda hoje estarmos a atuar ativamente no mercado.

“aposta maior na diversidade de produtos, apostando mais na metalomecânica, nunca descurando a eletrificação”

oe: A Electro Instaladora de Bairro sentiu a crise económica que o país está a atravessar? Como reagiu à mesma?

JCP: A crise infelizmente também se fez sentir na EIB, mas a verdade é que foi durante os períodos de maior crise que a EIB mais cresceu, pois fez com que apostássemos mais na diversidade de produtos, apostando mais na metalomecânica, nunca descurando a eletrificação.

A EIB fez dois grandes investimentos em tempos que se diziam menos favoráveis, um em 2009 com o aumento da área de produção dos 5000 m² para 8000 m² e com a aquisição de um sistema de pintura termoendurecível, além de um outro grande investimento na área de inovação à produção em 2014 com a aquisição de uma linha totalmente automática de processamento de chapa aliado a um sofisticado sistema de soldadura que permite a fabricação de caixas metálicas em série, destinadas aos quadros elétricos mas não só.

Quer-nos parecer que esta grande aposta na metalomecânica foi realmente boa, pois

com os últimos grandes investimentos realizados estamos mais capazes, mais competitivos e com mais qualidade, o que nos trouxe mais parceiros.

oe: À semelhança de outras empresas, pretendem e já pensaram em expandirem-se para outros mercados internacionais como Angola e Moçambique, e outros que não os referenciados?

JCP: Atualmente, a EIB está capacitada para uma abordagem aos mercados externos numa perspetiva de internacionalização dos seus produtos, embora tenham já sido feitas abordagens mais superficiais.

Angola e Moçambique, até por uma questão de linguagem, são mercados que irão constar de uma nossa análise, embora teremos que olhar principalmente para Angola de uma forma mais cuidadosa e mais assertiva, uma vez que a situação não se mostra muito vantajosa para as empresas portuguesas. Claro que existirão outros mercados, nomeadamente na Europa, que estão na nossa mira.

Estamos com boas ideias, e acreditamos que num futuro próximo consigamos internacionalizar os nossos produtos diretamente, uma vez que indiretamente já temos os nossos produtos instalados em diversos pontos geográficos, praticamente em todos os continentes.

oe: Daqui a 10 anos como estará a Electro Instaladora de Bairro?

JCP: Teremos pela frente anos muito difíceis, mas tendo o passado como um bom exem-

“Ser líder no mercado nacional é um objetivo que a EIB não deixará para trás. Sendo a EIB uma empresa familiar, a segunda geração já começa a entrar na empresa e esperamos que a ambição no desenvolvimento tecnológico da EIB seja cada vez maior e mais motivante para todos. Que a bravura de ir além-fronteira, agora que os alicerces estão criados, se torne numa realidade triunfadora.”

plo, essas dificuldades esperamos nós que continuem a ser benéficas.

Continuaremos também com o investimento tecnológico e numa produção sustentável. Está praticamente em fase de implementação um sistema e autoprodução de energia que acreditamos que nos trará mais condições para nos tornarmos mais competitivos no mercado.

Ser líder no mercado nacional é um objetivo que a EIB não deixará para trás. Sendo a EIB uma empresa familiar, a segunda geração já começa a entrar na empresa e esperamos que a ambição no desenvolvimento tecnológico da EIB seja cada vez maior e mais motivante para todos. Que a bravura de ir além-fronteira, agora que os alicerces estão criados, se torne numa realidade triunfadora. **E**

