



Quitérios®



Quem é a Quitérios?

A Quitérios é uma empresa com sede no concelho de Mira com mais de 40 anos de experiência no desenvolvimento, fabrico e comercialização de soluções para instalação de equipamentos de distribuição de electricidade, telecomunicações, água e gás em edifícios ou moradias e conta, actualmente, com a colaboração de mais de 90 pessoas.

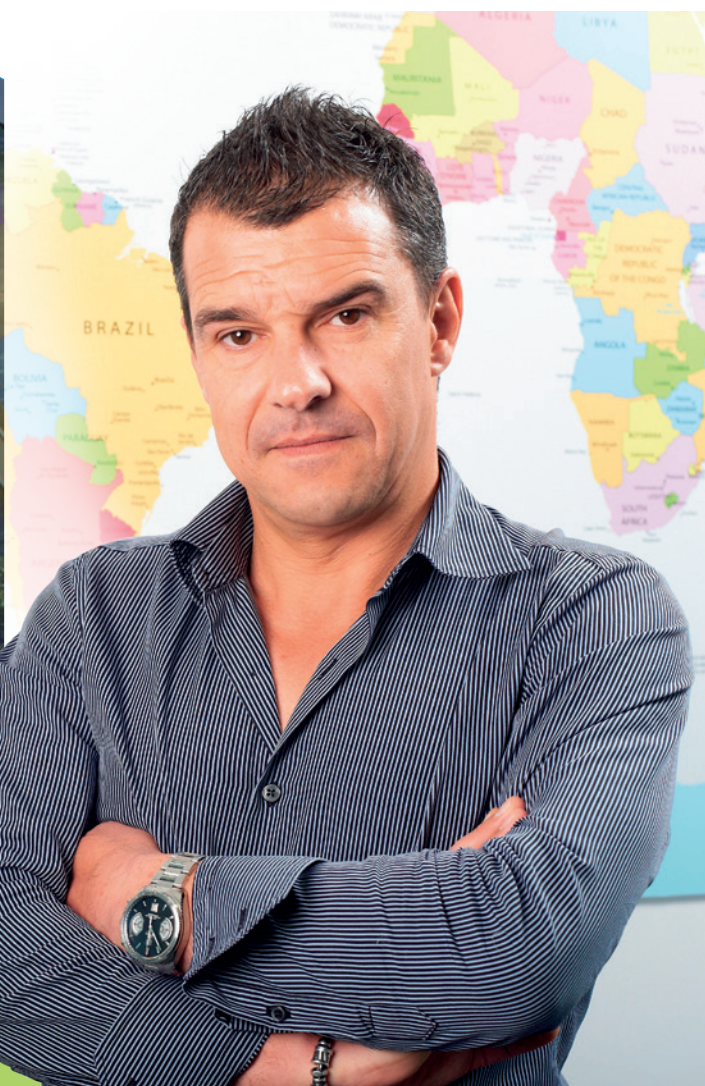
Como empresa certificada no âmbito da qualidade ISO 9001:2015 desde 2002, e mais recentemente da inovação NP 4457:2007, todos os processos, produtos e serviços obedecem às normas nacionais e internacionais no que diz respeito à inovação, desenvolvimento, fabrico e comercialização.

Fruto de um crescimento sustentado pelo rigor, confiança, dedicação e fidelização com seus parceiros, com uma rede de distribuidores, da qual fazem parte os melhores armazéns de material eléctrico, a Quitérios é actualmente a empresa líder de mercado nacional no seu sector.

Da mesma forma que estabelece metas empresariais sólidas, inovadoras e ambiciosas, também se compromete a alcançá-las preservando os recursos ambientais e culturais para as gerações futuras, respeitando a diversidade e promovendo a redução das desigualdades sociais.

A Quitérios é a empresa de referência no mercado nacional no seu sector. O que a distingue para que seja o melhor parceiro dos seus clientes?

Contamos com mais de 40 anos de experiência o que nos permitiu desenvolver um know-how e capacidade inovadora bastante sólidos e que fazem da Quitérios a empresa que mais tem contribuído para as evoluções tecnológicas no sector. Para isso, muito tem contribuído a actividade do Departamento I&D e todas as iniciativas a ele associado, fundamental quer para o



José Quitério | Director Geral da QUITÉRIOS, Lda

desenvolvimento de novos produtos, implementação de melhorias ou novas tecnologias em produtos e processos.

Tudo isto, alicerçado numa base de princípios rigorosos sobre a qual o meu pai, fundador, construiu a empresa, quer ao nível dos processos que envolvem o fabrico do produto quer ao nível das relações comerciais. A seriedade e honestidade para com os nossos parceiros são os pilares mais importantes e intransponíveis nos nossos negócios.

Para além do contacto constante que mantemos com os nossos clientes directos, temos diversas iniciativas que promovem o relacionamento com os clientes finais, entre as quais a visita à Quitérios para conhecer o processo produtivo. Nestas iniciativas, com os clientes finais, procuramos colher inputs para melhorar os produtos.

Para além disso, contamos com um serviço de vendas e apoio ao cliente de excelência, composto por uma equipa que, para além de especializada, está sempre disponível.

Quais são as prioridades estratégicas da Quitérios a nível nacional?

Trabalhamos todos os dias para manter a liderança no mercado nacional no nosso sector e bem assim continuar a ser a referência no desenvolvimento de soluções inovadoras de forma a garantir o crescimento sustentado e o fortalecimento da imagem de marca.

No relacionamento com os clientes valorizamos e apoiamos-nos numa atitude profissional de rigor e seriedade e mantemos um elevado nível de compromisso e confiança com todos os parceiros de negócio.

Como se posiciona a QUITÉRIOS no mercado Internacional?

Actualmente a Quitérios está presente em 18 países, dos quais 2 com fornecimento de produtos com marca própria, 12 pela via do fornecimento directo com produtos marca Quitérios e os restantes pela via indirecta, isto é, através dos nossos distribuidores em Portugal.

A qualidade dos nossos produtos impõe-nos a opção por determinados nichos de mercado, seja em Portugal seja noutros mercados, nomeadamente da construção de qualidade e nunca habitação low-cost.

A penetração em determinados mercados é facilitada e alavancada pelas constantes evoluções tecnológicas e investimentos em infra-estruturas para as comunicações electrónicas e energia eléctrica nesses países. Essas evoluções passam, por vezes, por alterações legais que obrigam a instalação de produtos cujos requisitos fazem parte da nossa oferta.

Como é que se consegue ser competitivo nesta área de actividade?

Em qualquer área de actividade, cada organização deve procurar identificar e cuidar dos pilares estratégicos sobre os quais se desenvolve. No caso da Quitérios os três pilares estratégicos que nos permitem ser competitivos são a aposta contínua na inovação; a diversificação de produtos e a diversificação de mercados.

Outro aspecto não menos importante é a equipa cujas pessoas têm que estar motivadas e sentirem-se bem dentro da organização para que todos "remem no mesmo sentido".

Como se posiciona a Quitérios ao nível da indústria 4.0?

Como organização em que um dos pilares estratégicos assenta na inovação, a Quitérios tem vindo a acompanhar o tema e realizar continuamente investimentos na área da tecnologia digital e estamos igualmente atentos a oportunidades de mercado, aliás, temos uma ideia inovadora para avançar para produto num futuro próximo neste âmbito da Indústria 4.0 conjugada com a IoT "Internet of Things".

Paralelamente ao Programa de Gestão da Produção, em que todas as fases do ciclo de produção passaram a estar controladas digitalmente, temos a funcionar ferramentas inovadoras online



Quitérios®

no nosso web-site de interacção do nosso sistema interno com os clientes. Temos ainda a funcionar internamente em paralelo com outros softwares ferramentas facilitadoras nos processos produtivos e logística.

O capital humano como recurso estratégico para a criação de valor nas empresas é uma aposta que tem vindo a ser assumida gradualmente pelo tecido empresarial português. Na sua opinião, as empresas estão preparadas para este novo paradigma?

Se não estão, têm obrigatoriamente que se preparar. Mais do que máquinas e pavilhões, as organizações são compostas por pessoas e o capital humano deve ser assumido, desde a criação de uma organização, como um recurso estratégico.

No seu entendimento qual o papel que as associações industriais deverão ter no âmbito da internacionalização e dinamização da economia da região?

Aprendi muita dessa matéria nos programas de formação acção co-organizados pela AIDA e as missões empresariais em que participámos tiveram um reflexo muito positivo e ajudaram na penetração nos mercados externos.

Por um custo relativamente baixo as missões empresariais a mercados externos, embora multisectoriais, servem para cada empresa tomar conhecimento dos temas necessários para definir as estratégias de penetração nesses mercados. É errado pensar que se vão fechar negócios nestas missões.

No meu entender as associações deverão continuar o bom trabalho que têm vindo a desenvolver com as empresas e incrementar a promoção de Portugal onde temos coisas boas e muito bons exemplos que devem ser promovidos para melhorar, ainda mais, a imagem de Portugal no Mundo. ▽