

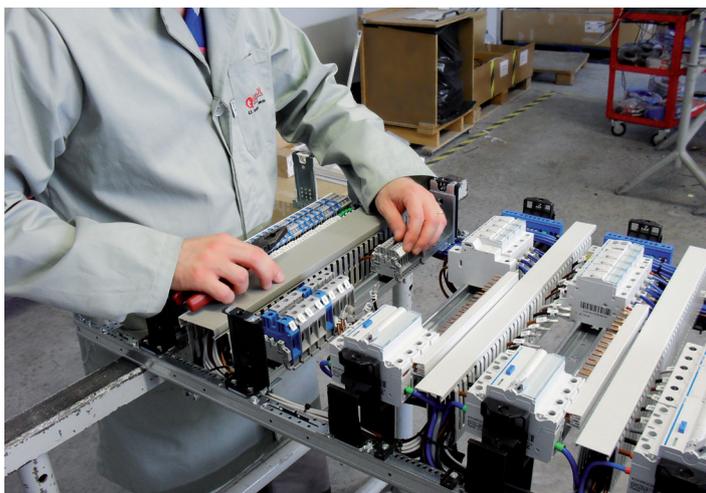
# “acreditamos verdadeiramente que independentemente da dimensão empresarial, vence quem tem o melhor produto”

Já intitulada por alguns como a Silicon Valley Portuguesa, a cidade de Braga é prodiga em “fabricar” empresas que se destacam no panorama nacional e internacional. A Quadrisol, fundada em 2009, faz jus a essa tradição e figura já entre os 10 maiores Quadrístas Nacionais. Iniciando a sua atividade na produção e eletrificação de quadros elétricos, apostou num crescimento sustentado em pilares estratégicos como a qualidade do produto, política de preço e excelência no serviço, efetuando paralelamente o alargamento da sua atividade a outras áreas da eletrotécnica. Hoje, ambiciona inscrever o seu nome entre os 5 maiores Quadrístas Portugueses.

Revista “o electricista” (oe): Qual o percurso da Quadrisol até aos dias de hoje e o que tem feito ao longo dos anos?

**Quadrisol (Q):** Somos uma empresa jovem e dinâmica, constituída por profissionais com vasta experiência nas áreas de instalações elétricas domésticas e industriais, sistemas de domótica e fotovoltaicos. Destinada a dar resposta a todas as solicitações eletrotécnicas disponibilizamos as melhores soluções na relação produto, preço, serviço, aportando valor para os nossos clientes.

Inicialmente focada na eletrificação de quadros de potência, gême da nossa atividade, cedo investimos em áreas complementares



ao nosso *core-business*, tornando-o mais sustentável e com valor acrescentado.

Assumimo-nos como um Quadrísta de referência a nível nacional, apostando num crescimento sustentado, assente em pilares estratégicos como a inovação, rentabilidade, qualidade e desenvolvimento tecnológico de produtos e processos produtivos.

Detemos capacidade instalada para o fornecimento de soluções *standard* ou *tailor-made* totalmente adaptadas às necessidades do setor energético, AVAC, ambiente, industrial, comercial e dos transportes.

**oe: A empresa tem vindo a crescer ao longo destes anos. O que tem sido determinante para esse crescimento?**

**Q:** A Quadrisol surge num período temporal ensombrado por uma crise económica que atinge primeiramente os Estados Unidos da América e se ramifica para a Europa, afetando significativamente o seu mercado alvo (setor da construção civil e obras públicas). Aliado a este fator, éramos à época uns perfeitos desconhecidos para o mercado, pois não descendíamos de nenhum *player* já estabelecido. Ora posto isto, o caminho avizinhava-se sinuoso e nada fácil.

Tínhamos, desde logo, a perfeita noção que para vingar teríamos que apresentar uma estratégia assente em três vetores chave: qualidade do produto, política de preço e excelência no serviço. Garantimos desde logo um serviço pautado pelo escrupuloso cumprimento de prazos e um minucioso acompanhamento do cliente pré e pós venda; A qualidade do produto foi assegurada pela contratação de um corpo técnico com elevada experiência e *know-how* intensivo no setor, aliados à normalização de métodos e processos de conceção; o preço foi a soma das partes, pois desta forma conseguimos diminuir os nossos custos de produção e consequentemente obter uma coerência ao nível do preço final, com claro benefício para o cliente.

**oe:** Qual ou quais as obras que destaca no portfólio da Quadrisol e porquê?

**Q:** Para uma empresa com 6 anos de atividade, todas as obras são *inputs* fundamentais para a nossa afirmação e crescimento. Detemos no nosso portfólio uma multiplicidade de intervenções de âmbito público e privado, nos mais diversificados setores de atividade:

- Escola Secundária José Régio (Vila do Conde);
- Escola Secundária Fontes Pereira de Melo (Vila do Conde);
- Escola Secundária de Moura;
- Escola Superior de Comunicação, Administração e Turismo de Mirandela;
- Centro Escolar de Salvaterra de Magos;
- Escola Secundária Seomara da Costa Primo (Amadora);
- Escola Secundária Dr. Francisco Sanches (Braga);
- Escola Secundária Dr. Júlio Martins (Chaves)
- Hangar da Everjets (Aeroporto Francisco Sá Carneiro);
- Continente de Salvaterra de Magos;
- Continente de Lamego;

- Decathlon Guimarães;



- Decathlon Torres Vedras;
- Centro Cívico Avançado de Luanda;
- Aproveitamento Hidroelétrico do Baixo Sabor;



- Central fotovoltaica de Riba de Ave (2,4 MW);



- ETAR de Tavira;
- ETAR de Alcantarilha;
- Reabilitação da Fortaleza de Nossa Senhora da Conceição (Póvoa de Varzim);
- Lisbon 8 building (Reabilitação do antigo edifício dos CTT Lisboa).

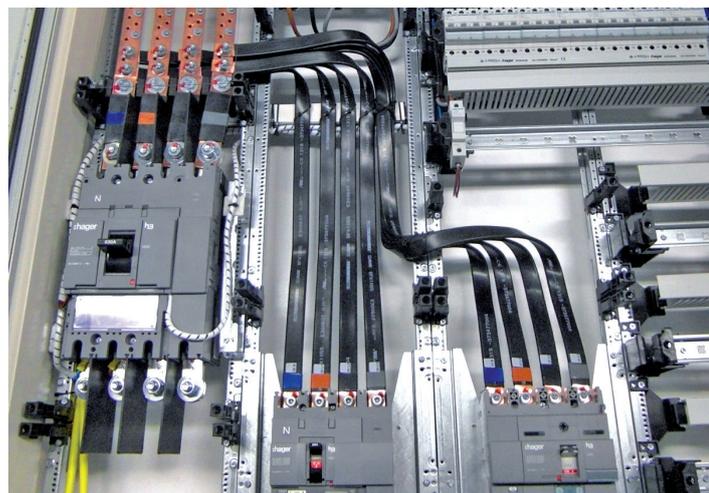


## Esta é a filosofia que nos acompanha desde a primeira hora e, diga-se, vencedora.

**oe:** Qual tem sido a estratégia para fazer face à concorrência?

**Q:** Acreditamos verdadeiramente que independentemente da dimensão empresarial, vence quem tem o melhor produto e presta o melhor serviço. É na qualidade de serviço e de produto, bem como na política de preço, que vimos a desenvolver produtos vencedores.

De salientar também a aposta na diversificação face à área *core*, traduzindo-se numa vantagem competitiva, pois num mercado cada vez mais exigente e global é imperativo apresentar uma oferta consistente e robusta, reduzindo a dependência de nichos.



**oe:** Estão a trabalhar em novas áreas de negócio para colmatar a falta de dinamismo no mercado da construção civil e obras públicas?

**Q:** Ainda de forma ténue e dispersa, o setor da construção civil apresenta alguns sinais de melhoria, sendo expectável uma recuperação gradual. A Quadrisol, como anteriormente referido, nasceu no seio da maior crise da construção, o que levou a uma procura de soluções alternativas, reduzindo a sua dependência deste setor.

Embora não possamos adiantar grandes pormenores, por ainda estarmos em fases de testes, estamos empenhados na criação de soluções direcionadas aos setores ambiental e industrial, sempre em articulação com a nossa área *prime* (quadros elétricos).

**oe:** Além do mercado nacional existem outros mercados em perspectiva? Quais?

**Q:** A expansão para novos mercados é um dossier que temos vindo cuidadosamente a estudar, pretendendo que a mesma seja uma consequência natural face à posição no mercado nacional.

Decorrente de missões internacionais, suportadas por *feedback* de parceiros locais, consideramos algumas oportunidades cirúrgicas em mercados menos explorados.

**oe:** Que desafios futuros aguardam a Quadrisol?

**Q:** Apesar do quadro macroeconómico adverso, o nosso grande desafio passa por consolidar cada vez mais a nossa posição estratégica no mercado doméstico e reforçar parcerias para o lançamento de operações internacionais.

Continuaremos a manter um rigoroso controlo de tesouraria de forma a minimizar eventuais perdas e desvios. Em termos de crescimento, traçamos para este ano e vindouros uma evolução a dois dígitos, alicerçada na carteira de obras em *pipeline*. 