

“ A Iberfibran é fabricante de poliestireno extrudido (XPS) e foi a primeira empresa a fabricar este material em Portugal ”

Quais são as áreas de atividade da empresa?

A Iberfibran dedica-se única e exclusivamente ao fabrico de XPS. Trabalhamos dia após dia para conseguir a produção de isolamento de elevada qualidade, de modo a garantir a máxima eficiência energética e durabilidade dos edifícios. O facto de produzirmos somente um tipo de material permite-nos dedicar toda a nossa atenção às suas características e potencial.

Quais são as perspetivas para o futuro da Iberfibran, a curto e médio prazo?

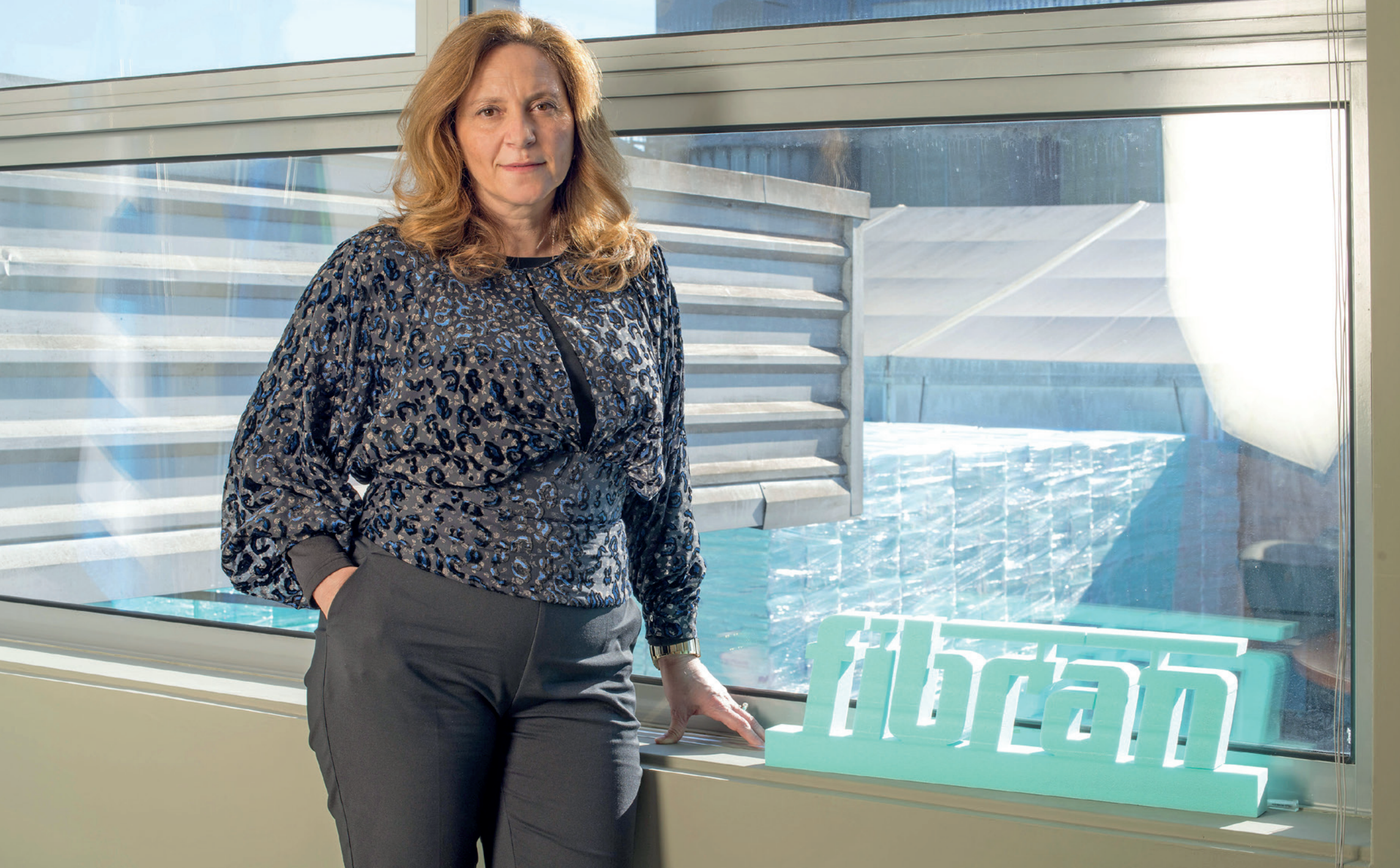
Enquanto empresa, temos uma estratégia muito bem delineada. Contudo, devemos dar um passo de cada vez, e é fundamental continuar a servir os nossos clientes com a máxima eficiência. Para tal, é importante garantir a excelência tanto na qualidade como no serviço.

Quais são os principais desafios enfrentados pela empresa e indústria onde se insere?

Valorizamos as relações de longo prazo saudáveis, bem como parcerias. Reforçar estes conceitos constitui um dos nossos principais desafios. O mundo está cada vez mais dinâmico e rápido, “dá cada vez mais voltas”. No entanto, os clientes e o mercado têm memória. Os nossos clientes sabem que podem contar connosco nas horas boas e nas horas más. Além disso, existem atualmente estigmas relativamente à utilização de alguns materiais, como o plástico, e é importante salientar que o XPS, embora plástico, continua a ser o isolamento que reúne a melhor relação entre os princípios de qualidade, preço e impacto ambiental. Entre os isolamentos mais utilizados, este é o que tem melhor desempenho e o que garante maior durabilidade à construção como um todo. Podemos proceder ao isolamento de todo o edifício pelo exterior, sem interrupções; pontes térmicas, desde os pisos subterrâneos até ao telhado, ou seja, o XPS tem a capacidade de criar um “escudo energético” para todo o edifício.

O que é a Iberfibran?

A Iberfibran é fabricante de poliestireno extrudido (XPS) e foi a primeira empresa a fabricar este material em Portugal. Faz parte de um grupo internacional, o Grupo FIBRAN, que corresponde atualmente a um dos principais fabricantes europeus, com unidades de produção que se estendem dos Balcãs à Península Ibérica. Enquanto empresa em Portugal, a dimensão que a Iberfibran tem permite-nos agilidade e uma rápida adaptação. Temos uma capacidade de resposta única, que consiste no fabrico de produtos “feitos à medida” para as mais diversas situações. O nosso objetivo é sempre o de encontrar a melhor solução para cada cliente.



Lúcia Marques

Diretora Comercial e *Marketing* da Iberfibran

Lúcia Marques é casada, mãe de dois filhos e trabalha para a Iberfibran desde 2016. Licenciada em Arquitetura desde 1999, começou a trabalhar em 1995. Em 2000, quando considera, de facto, como sendo o início da sua vida profissional, começou a trabalhar no “mundo” da impermeabilização e do isolamento térmico, no qual permanece até hoje. A experiência e o conhecimento obtidos por ter trabalhado diretamente com diferentes tipos de materiais dentro desta área foram determinantes para o papel que exerce atualmente na Direção Comercial e *Marketing* da Iberfibran.

Portugal tem boas práticas de isolamento térmico, ao nível da construção?

A informação e as exigências do consumidor final têm contribuído bastante para melhorar muitos recursos e o facto de existirem cada vez mais requisitos na legislação faz com que as mentalidades mudem, transversalmente, do projetista ao cliente final. Hoje em dia, para a maioria dos clientes, é muito importante saber que a Iberfibran é uma empresa certificada, assim como todos os produtos que fabrica. É claro que a combinação de vários fatores, tais como mais e melhor isolamento, só pode gerar melhores edifícios. No entanto, na minha opinião, ainda temos de trabalhar um pouco mais, para que todos tenham a mais alta qualidade nas suas próprias habitações.

O que implica para o setor o facto de Portugal se propor, segundo o RNC2050, a descarbonizar a sua economia antes de 2050? Considera esta meta alcançável?

Alcançável, é. Considero bastante ambicioso e não será fácil, mas depende dos vários “níveis da cadeia” atingir este objetivo. Ou seja, tanto os incentivos que serão fornecidos ao cliente final como ao aplicador ou fabricante são importantes e contribuirão para atingir ou não a meta proposta. É imperativo estarmos conscientes de que existem muitos edifícios neste momento que não têm qualquer isolamento e a sua reabilitação é fundamental. Isto porque, quando se faz de “raiz”, é fácil isolar corretamente, o difícil é aplicar os atuais requisitos de qualidade aos edifícios a reabilitar. Para atingirmos essa meta, é imprescindível que a maioria dos edifícios cumpra os requisitos mínimos. Atualmente, o setor da construção está a atravessar um momento delicado, quer devido ao preço dos materiais, quer devido à falta de mão de obra. Esta situação irá certamente tornar tudo mais difícil. Cabe-nos a nós, fabricantes e distribuidores, tentar dinamizar o setor e encontrar soluções mais acessíveis e de fácil aplicação que garantam qualidade.

“ No entanto, na minha opinião, ainda temos de trabalhar um pouco mais, para que todos tenham a mais alta qualidade nas suas próprias habitações”

Tem confiança na ajuda da UE para a promoção de eficiência energética?

Sim, bastante. Acredito que a ajuda e o apoio à eficiência energética serão essenciais para se atingirem os

“ É essencial que os distribuidores conheçam bem o produto e as vantagens de cada isolamento térmico, para que possam apresentar a melhor solução para cada situação”

níveis de qualidade desejados. É necessário que estes fundos sejam corretamente distribuídos e que sejam suficientemente motivadores para que cada um de nós ambicione fazer algo melhor. É a casa “mais comum” que necessita de intervenção, e não apenas os edifícios referenciados, do Estado ou de serviços. O que se pretende é que as políticas sejam devidamente implementadas para que possamos garantir a maior qualidade possível em cada um dos edifícios.

Qual o papel da distribuição na venda dos seus produtos? No seu ponto de vista, é a melhor solução?

A distribuição é fundamental. As particularidades de um material como o poliestireno extrudido, tais como o volume vs peso ou a variedade de referências e espessuras, fazem com que o distribuidor se torne uma parte estratégica da venda. A disponibilidade e rapidez de entrega de cada material tornam-se cada vez mais importantes para o cliente. A capacidade de armazenamento que os distribuidores oferecem bem como a proximidade com o cliente final são frequentemente decisivas na compra. É essencial que os distribuidores conheçam bem o produto e as vantagens de cada isolamento térmico, para que possam apresentar a melhor solução para cada situação. O melhor embaixador do nosso material é o nosso cliente, o distribuidor.

Otimista relativamente ao futuro?

Sempre. As adversidades dos últimos dois anos obrigam-nos a ser otimistas quanto ao futuro. As mudanças que tiveram lugar nos métodos de comunicação, que já existiam, mas às quais todos nós tivemos de nos adaptar rapidamente, são, sem dúvida, a prova de que só podemos ser otimistas para o que nos espera. Isto é, todos nós evoluímos e o mesmo se passou com as empresas. Tudo aponta para que, cada vez mais, sejam implementadas medidas governamentais que ajudarão a dinamizar e evoluir os isolamentos térmicos. Isto, para além de desafiante, é bastante promissor. O futuro é agora: são as decisões que tomamos hoje que definirão o amanhã. É responsabilidade de cada um de nós assegurar que as intervenções nos edifícios sejam planeadas e executadas da melhor forma possível, de modo a que durem o máximo de tempo possível.