

Em 2014, a atividade de exportação da Animarket atingiu 90% do volume de negócios. A estratégia da empresa passa por consolidar a presença nestes países, bem como analisar novos mercados para expandir o seu negócio.

No início deste ano, foram adjudicados quatro espaços na área da restauração e pastelaria na cidade Luanda, que contam com equipamento JORDÃO, tendo a Animarket também como objetivo diversificar a presença nas maiores províncias de Angola, através de agentes ou representantes. Ao longo de 2015, a empresa prevê implementar o sistema de gestão de qualidade nas sucursais de Angola e Cabo Verde para que obtenham a certificação até ao final do próximo ano.

Investir em ações de formação para os seus colaboradores, que atualmente são 31, em Portugal, Angola e Cabo Verde, é uma das principais prioridades da empresa que pretende também remodelar o catálogo de produtos e uniformizar os sistemas informáticos e de comunicação nos três países.

Quanto à aposta em outros mercados, a empresa tem sido consultada para desenvolver alguns trabalhos em Moçambique, estando a ponderar participar na próxima edição da FACIM (Feira Internacional de Maputo), que se realizará este ano. Há cerca de três anos, a empresa levou a cabo alguns trabalhos na Guiné-Bissau, no entanto, o contexto político do país não motivou o desenvolvimento do negócio.

#### Parceria com a JORDÃO



A experiência e o profundo conhecimento sobre os equipamentos comercializados permitem à Animarket sugerir aos clientes as melhores soluções.

Its experience and deep knowledge about the equipment being sold means that Animarket can suggest the best solutions to clients.

A Animarket está a trabalhar com a JORDÃO desde que iniciou atividade. De acordo com Miguel Antunes, a relação com a JORDÃO "é de excelência". A empresa vimaranense "não é apenas um fornecedor de equipamento mas, acima de tudo, um parceiro de negócios com o qual a Animarket tem vindo a partilhar experiências".

Esta parceria tem tido "uma importância fundamental no crescimento da Animarket não só pela constante inovação nos produtos que a JORDÃO fabrica, apoio técnico e comercial, como também pela disponibilidade para ajustar pormenores técnicos a mercados específicos com condições de temperatura que assim o exigem". ■

in Angola's largest provinces too, using agents or representatives. Throughout 2015, the company intends to implement its quality management system in its branches in Angola and Cape Verde to obtain certification by the end of next year.

Investing in staff training sessions - currently there are 31 staff - in Portugal, Angola and Cape Verde, is one of the company's key priority's which also intends to redesign its product catalogue and standardise its IT and communications systems in the three countries.

As to investing in other markets, the company has been approached to develop some projects in Mozambique, and is thinking about taking part in the next edition of FACIM (Maputo International Fair), which will take place this year. Around three years ago, the company completed some projects in Guinea-Bissau, however, the political context in the country did not spur the development of the business.

#### Partnership with JORDÃO

Animarket has been working with JORDÃO since it started. According to Miguel Antunes, the relationship with JORDÃO "is excellent". The Guimarães firm "is not just a supplier of equipment, but above all is a business partner with which Animarket has shared experiences."

This partnership has been "fundamentally important for Animarket's growth not just in terms of the constant innovation in the products that JORDÃO manufactures and technical and commercial support, but also its willingness to adjust technical details to specific markets when demanded by temperature conditions". ■