

O negócio de catering do Grupo Ibersol é composto pela Silva Carvalho Catering, Solinca e Sugestões e Opções, tendo dois centros de produção, certificados pela norma ISO 22000 e dois armazéns, em Albarraque e na Maia.

A partir destes dois centros foram preparados, cumprindo todas as normas de higiene e segurança alimentar, mais de 1.160 eventos que permitiram servir mais de 330.000 clientes.

Em causa não está apenas o cumprimento de normas de higiene e segurança alimentar nos eventos realizados, mas sobretudo o compromisso de produzir refeições de excepcional qualidade com técnicas criativas e inovadoras.

Todos os eventos são importantes e a busca da perfeição está profundamente enraizada nas nossas equipas. A Ibersol é o único grupo empresarial do sector com uma cobertura verdadeiramente nacional, aglutinando uma equipa de excepcionais profissionais em todos os departamentos – área comercial, departamento operacional, cozinha, armazéns, logística - estando habilitada a efectuar qualquer tipo de evento, em qualquer parte do país. O ano de 2013 manteve a tendência de contracção de mercado fruto da conjuntura económica desfavorável a nível nacional e europeia.

Esta tendência foi particularmente acentuada no mercado interno, com as empresas a realizarem menos eventos e de menor dimensão e as entidades públicas a reduzirem radicalmente a realização de eventos com necessidades de serviços de Catering.

A redução da disponibilidade financeira das empresas e dos particulares teve também um forte impacto nos preços de venda, tendo-se verificado uma deslocação dos clientes para conteúdos e tipologias de eventos mais económicos.

Sendo os eventos de catering de média e grande dimen-

são planeados com alguma antecedência, detectamos pequenos indicadores de melhoria para 2014.

O rigor no controlo dos custos a todos os níveis e, uma orçamentação de cada evento, cada vez mais cuidada, permitiu a melhoria dos rácios de rentabilidade.

Paralelamente, o forte plano de reestruturação, levado a cabo em 2011, permitiu uma melhoria significativa da rentabilidade global do negócio.

O ano de 2013 foi um ano de consolidação da operação no Centro de Congressos de Lisboa, com indícios de recuperação do volume de vendas, detectando-se uma mudança da tendência para um regresso de empresas nacionais e internacionais a eventos regulares que tinham deixado de realizar nos últimos anos.

A exclusividade no Centro de Congressos de Lisboa e as parcerias celebradas com o Centro de Congresso do Estoril, Centro de Congressos do Freeport, Exponor, Europarque, Alfândega do Porto, FIL Parque das Nações e Palácio da Bolsa entre outros, colocam-nos claramente na dianteira deste mercado, garantindo a nossa presença nos maiores centros de congressos do país.

A concessão exclusiva dos camarotes e da Área VIP do estádio do Dragão, nos últimos anos, é uma prova de consistência e qualidade no segmento dos eventos desportivos, perante um cliente muito exigente.

No segmento de particulares, a pesquisa de novos espaços para realização de casamentos e festas particulares, em conjunto com o reforço da comunicação e venda em plataformas digitais, acção que teve início em 2012, teve um resultado ainda tímido em 2013.

Encaramos o ano de 2014 com a mesma prudência com que iniciamos o ano de 2013, conscientes de que a conclusão da reestruturação interna nos permite dar resposta aos pedidos dos clientes, quer estejam em causa eventos de pequena dimensão, quer outros de maior dimensão.