

*Entrevista com Black & Decker Ibérica*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Jorge Duarte*

*Director General*

*Quality Media Press - o posicionamento da empresa em Portugal e Espanha são idênticos ou não?*

R. - Tem diferenças substanciais. A Black & Decker embora seja conhecida como uma marca de produtos de consumo a grande parte das suas vendas são feitas com outra marca a Bihold. Esta marca é de ferramentas eléctricas para profissionais a nível mundial. A Black & Decker é uma multinacional americana que tem como principais marcas a Black & Decker e a Bihold.

*Q. - Qual o volume de facturação a nível ibérico?*

R. - A nossa facturação a nível ibérico neste momento é de 70 milhões de euros. A facturação de Portugal representa cerca de 1/3 da facturação ibérica. A implantação da marca em Portugal é bastante superior à implantação do mercado superior.

*Q. - A partir de que momento a empresa começou a considerar a Península Ibérica como um mercado?*

R. - Desde 1994 que foi quando eu fui pela primeira vez para Espanha. Até esta data as companhias funcionavam separadamente. A partir de 1994 passei a ser responsável pelas duas companhias apesar de funcionarem separadamente. Depois de 1997 começamos a fazer a integração progressiva das duas companhias.

*Q. - Actualmente as duas empresas já estão completamente integradas?*

R. - Eu diria que praticamente todos os sectores que poderiam ser integrados sim. Em Portugal temos um departamento de apoio ao cliente, assistência técnica e de crédito, todos os outros departamentos estão completamente centralizados, incluindo os de chefia.

*Q. - A nível pessoal qual foi o maior desafio?*

R. - Primeiro foi a integração das duas empresas. Nós neste momento operamos com um pequeno escritório em Lisboa, com a sede em Barcelona e com o armazém logístico em Madrid. Madrid tem todas as características para ser o fornecedor ibérico, eu diria que Madrid

está estrategicamente a 600 km de todos os pontos relevantes. Segundo foi encontrar parceiros quer logísticos quer de transporte, agora é fácil porque há uma tendência para que os grandes armazéns estejam localizados em Madrid. Quando nós iniciamos há 12 anos atrás as coisas eram muito mais complicadas, foi necessário encontrar os parceiros correctos, as redes de transporte não funcionavam como funcionam hoje. Actualmente fornecemos o mercado português a partir de Madrid do que há 12 anos a partir de Lisboa. O sistema informático foi outro grande desafio, o sistema sap permite-nos a ligação on-line com toda a Europa, também nos permite que os nossos vendedores e clientes estejam ligados ao nosso sistema. Dentro da nossa empresa nunca existiu rivalidade entre o pessoal português e o espanhol, conseguimos uma boa integração. Claro que houve um período de adaptação ao mercado que sendo similar é distinto. O cliente espanhol associasse muito mais, em Portugal o cliente tende a ser muito mais individualista, tivemos que aprender a lidar com as diferentes realidades.

*Q. - Quais os objectivos da empresa para a Península Ibérica?*

R. - O primeiro objectivo e fundamental que nós temos é chegar com a marca Bihold a liderar o mercado ibérico. Nós somos líderes destacados no mercado português onde temos uma quota de mercado superior a 33%. No mercado espanhol não temos essa posição. Temos vindo a crescer e somos das marcas que mais tem crescido em Espanha nos últimos anos, para liderar o mercado ainda temos que trabalhar muito, conquistar a distribuição, converter os clientes aquilo que pensamos ser a melhor marca profissional. Em marcas profissionais somos um líder mundial. As nossa posição no mercado espanhol ocupa os 12% da quota de mercado, ainda existe um trabalho importante por fazer, falta-nos fidelizar mais clientes, polir no sentido positivo ganhar espaço no mercado espanhol. Ao mesmo tempo manter as quotas portuguesas no mercado. O mercado português está em recessão, com bastantes dificuldades, não está a crescer ao contrário do mercado espanhol. O nosso objectivo principal é manter as quotas de mercado em Portugal e crescer em Espanha.

*Q. - Quer deixar alguma mensagem para os nossos leitores?*

R. - A mensagem que posso deixar é muito mais para os nossos clientes portugueses. Há 30 anos que contam com o nosso apoio e queremos continuar a apoiar o mercado português. E aos clientes espanhóis que vamos continuar a apoiar e a expandir-nos no mercado espanhol.