

*Entrevista com Salemo & Merca*

*Salemo Madureira*

*Sócio Gerente*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Salemo & Merca e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

*Quality Media Press - qual a diferença entre esta empresa e as outras que existem no mesmo ramo de actividade?*

R. - Quando iniciamos dedicamo-nos ao sector da indústria electrónica, que nessa altura não existia metalomecânica de apoio à indústria electrónica em Portugal. Desde o dia em que foi criada a empresa que trabalhamos neste nicho de mercado, onde não havia concorrência. Decidimos fazer algo diferente daquilo que as outras empresas do ramo faziam.

*Q. - Quantos funcionários têm a empresa?*

R. - Quando começamos éramos 2 pessoas eu e o meu cunhado. Actualmente tem uma equipa de cerca de 200 pessoas.

*Q. - Qual o volume de facturação?*

R. Estamos a factura 7 milhões de euros.

*Q. - Que tipo de dificuldades tem encontrado pelo facto de estar instalada em Portugal?*

R. - É uma desvantagem pela dimensão de mercado. Nós vamos crescendo. Nós estamos a sentir as dificuldades da situação económica que o país atravessa. A dimensão da empresa hoje já não é só para o nosso mercado, temos de sair daqui para fora.

*Q. - Em que outros mercados estão situados?*

R. - Temos ido essencialmente para França, Alemanha e Áustria e através de um cliente nosso a Siemens que está desde o início connosco que vendemos para varias partes do mundo, mas sempre através da Siemens.

*Q. - O que significa o mercado ibérico?*

R. - Neste momento representa zero. Há maiores dificuldades em entrar em Espanha do que em França ou na Alemanha. Ainda não conseguimos concretizar qualquer negócio com Espanha. O primeiro contacto que vamos fazer com Espanha é através de uma empresa francesa. Eu faço exactamente o mesmo em Espanha do que em França, num local resulta noutro não.

*Q. - O mercado espanhol seria importante para a empresa?*

R. - De futuro, penso que quando se abrir uma janela pequena começasse a abrir as portas. Pela qualidade dos nossos serviços quando conseguirmos entrar pela janela será fácil trabalhar com Espanha.

*Q. - Há varias formas de entrar no mercado espanhol, com por exemplo através de uma parceria. Será uma forma de a Salemo & Merca entrar no mercado espanhol?*

R. - De momento não temos mas poderá ser uma forma interessante se o parceiro que encontrar tiver a mesma área que nós, preços comuns, entre outras características que achamos fundamentais.

*Q. - Como está a afectar o mercado de actividade da empresa a situação económica do país?*

R. - A indústria electrónica neste momento está toda em baixa não há qualquer possibilidade de crescimento para nós, por isso estamos a neste momento a passar para o chamado produto próprio, ou seja é um produto pronto a utilizar.

*Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?*

R. - O grande objectivo da empresa é que ela tenha condições para continuar integrada no mercado. Julgo que daqui a 5 anos 60% da nossa facturação será de produto próprio, os outros 40% será dentro das áreas da contratação. Nesta área temos feito alguns projectos interessantes. Dentro de 5 anos espero ter o dobro da facturação que temos hoje.

*Q. - Qual a importância de ter uma marca bem implementada e reconhecida no mercado?*

R. - A marca hoje está ligada ao nome da empresa e não à marca do produto.

*Q. - Qual a análise que faz da economia portuguesa.*

R. - Eu não sou político para comentar essa questão.

*Q. - Que medidas concretas deveriam ser tomadas pelo governo para melhorar a área da metalomecânica?*

R. - Gostaria que realmente houvesse uma grande abertura no mercado espanhol para que pudesse trabalhar lá ao mais depressa possível.

*Q. - Acha que Espanha é proteccionista?*

R. - Acho que Espanha tem uma característica muito validade que é o nacionalismo. Se for possível fabricar em Espanha com as mesmas condições mesmo que isso implique pagar um pouco mais os espanhóis preferem o produto espanhol, em Portugal passa-se exactamente o contrario. Esta é a grande diferença entre Portugal e Espanha, os espanhóis se poderem comprar o seu próprio produto melhor, o português compra mais depressa o produto estrangeiro que o seu próprio produto.

*Q. - Quando crê que o mercado ibérico será uma realidade no sector da metalomecânica?*

R. - Eu diria que hoje vender para Espanha ou para Portugal e a mesma coisa, pela proximidade. O importante é conseguir entrar no mercado espanhol, depois não há diferença.

*Q. - Que mensagem quer deixar aos nossos leitores?*

R. - Experimentem os produtos e os serviços que nós temos e notem a diferença.