

Senda

João Morais

Director Gerla

(www.senda.pt)

Q. – Qual a origem da empresa?

R. – A minha experiência profissional foi passada a transformar o aço em inox. Quando pensei em fundar uma empresa, pensei no aço/inox com o objectivo de irmos a fabricar sanitários. A data da fundação da empresa foi Novembro de 1995.

Q. – O mercado ibérico foi desde o início um objectivo?

R. – O mercado ibérico era uma referência devido a sua dimensão. Para começamos em Portugal havia algumas oportunidades de projectos muito concretos na área prisional. Posteriormente e à medida que a empresa foi crescendo, munindo-se de meios de produção mais adequados a outros patamares de produção, começamos a ver Espanha como um mercado natural.

Q. – Actualmente é mais competitivo trabalhar com esta matéria-prima?

R. – Esta matéria-prima sofre de ciclos de variação de preço que se mantiveram estáveis até há 10 anos atrás. Há cerca de 3 anos iniciasse um processo de incremento do aço/inox que atingiu o pico no meio do ano passado. A partir desse momento há uma tendência de descida que não está bem determinada nos seus factores. É certo que em relação a outras matérias-primas o aço/inox em determinadas aplicações quase que é obrigatório por questões de segurança e de manutenção. Eu penso que a sua relação de

competitividade em relação às outras matérias-primas mantém-se. No fundo o que está nas genes da transformação e de obtenção de matérias-primas é a energia.

Q. – A situação geográfica da empresa, na zona centro de Portugal (Aveiro) é uma mais-valia para a empresa?

R. – A nossa localização em termos de mercado ibérico e europeu não nos favorece nada, mas o facto de estarmos inseridos nesta região de Aveiro às vezes tem algumas vantagens, permite-nos com outras empresas do ramo otimizar o transporte dos vários produtos para destinos mais longínquos. Em geral e apesar de tudo ha uma vantagem em estarmos nesta região, que por vezes conseguisse otimizar as cargas e com isso diminuir os custos de transportes.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R.- Tem uma facturação de 3,4 milhões de euros.

Q. – Qual a experiência com o mercado espanhol?

R. – A entrada com alguma expressão fez-se a partir de 2004/05, até esta data foram vendas pontuais e quase de uma forma passiva, eram os clientes que vinham ter connosco porque nos conhecia nalguma feira por exemplo. Depois começamos a trabalhar de uma forma estruturada o mercado espanhol e outros, não foi fácil. Por parte dos espanhóis, o que é bom para os espanhóis, em termos de economia são muito fechados, querem muito aquilo que é espanhol, ou pelo menos marcas com renome. No que respeita a produtos portugueses a sua receptividade não é muito boa, independentemente da sua qualidade, temos que vender mais barato que qualquer outro só porque somos portugueses. Com o passar do tempo e com algum esforço e sacrificio inicial veio-se a alterar esta posição um pouco por parte dos nossos clientes e do mercado em geral por reconhecerem a qualidade do nosso produto e do nosso serviço. Continuam a exercer muita pressão, mas já não ha aquela atitude de pressão de preço

inicial. No caso da Senda os nossos cliente percebem que existe mais do que o preço, a qualidade começa a ser reconhecida.

Q. – Como vê o futuro do mercado ibérico?

R. – Eu acho que neste momento ainda será difícil o mercado ibérico ser tão importante como o mercado português. Em 2007 as exportações para Espanha representaram 14% do total de vendas da Senda. O mercado espanhol não é tão aberto a novidades e o aço/inox para todos os efeitos é uma novidade. É difícil nesta altura fazer uma previsão de quando é que Espanha pode mudar de atitude. Quando a Senda tiver uma estrutura que lhe permita trabalhar o mercado espanhol, ou o mercado ibérico como um só mercado. Nessa altura Espanha representará seguramente o mesmo ou mais que o mercado nacional.

Q. – Onde gostaria de ver a empresa no próximos 3 anos?

R. – Primeiro que conseguíssemos atravessar esta turbulência económica, sobrevivendo. Aquilo que gostaríamos era de crescermos entre 15 a 20% ao ano. Nos últimos 5 anos o nosso crescimento tem sido em média de 18%. Atendendo á conjuntura europeia queremos continuar a este ritmo, é o seguimento de uma linha histórica de atitude. De alguma forma iremos procurar outros mercados, fazendo esforços nesse sentido. Vamos intensificar a nossa presença em feiras, actualmente já fazemos entre 6 a 8 feiras anualmente fora de Portugal.

R. – Em 2007 as exportações para Espanha representaram 14% do total e 40% das exportações. Espanha já é o nosso principal mercado de exportações. França esta a ter um crescimento rápido, mas não chegara nos próximos 2 a 3 anos ao volume que Espanha tem actualmente. Em Espanha o sector da habitação é o que está a ser mais afectado, o sector das obras publicas ainda esta em fase de crescimento na nossa área. Nós acreditamos que o governo espanhol tentará diminuir esta crise, investindo na

realização de obra pública. Por esta via temos os hospitais, escolas, aeroportos, tudo obras passíveis de levar sanitários em aço/inox. Nós o ano passado em Espanha entramos num mercado ainda mais específico, que é o mercado dos estabelecimentos penitenciários. Foi algo difícil que conseguimos, ao fim de 2 anos de contactos e conseguimos finalmente demonstrar a quem tem o poder para decidir que os nossos produtos são os ideais para as suas necessidades. Entramos bem neste mercado, das 4 obras a concurso nós ganhamos 3. Esperamos conseguir ganhar mais obras nos próximos tempos. Apesar da suposta crise que Espanha está a viver, curiosamente e ironicamente esperamos beneficiar um pouco mais.