



www.construir.pt

CONSTRUIR

O jornal de negócios da indústria da Construção


Sanitana



Suplementário - sai à quinta-feira - 7.50 euros

Director: Filipe Gil

21 de Fevereiro de 2008

■ Ano V ■ Número 119



Gabinetes apostam em *software* de engenharia

A procura de novas ferramentas tecnológicas está a aumentar na área da engenharia civil. A segunda edição do ENG destaca esta temática focando as novidades ao nível do *software*

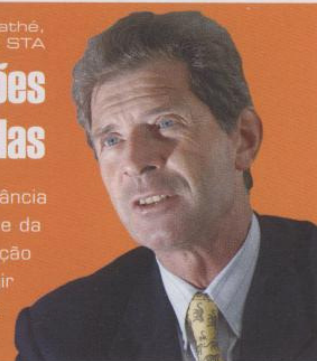
Suplemento do Jornal Construir 119

Sistemas e soluções para portas e janelas

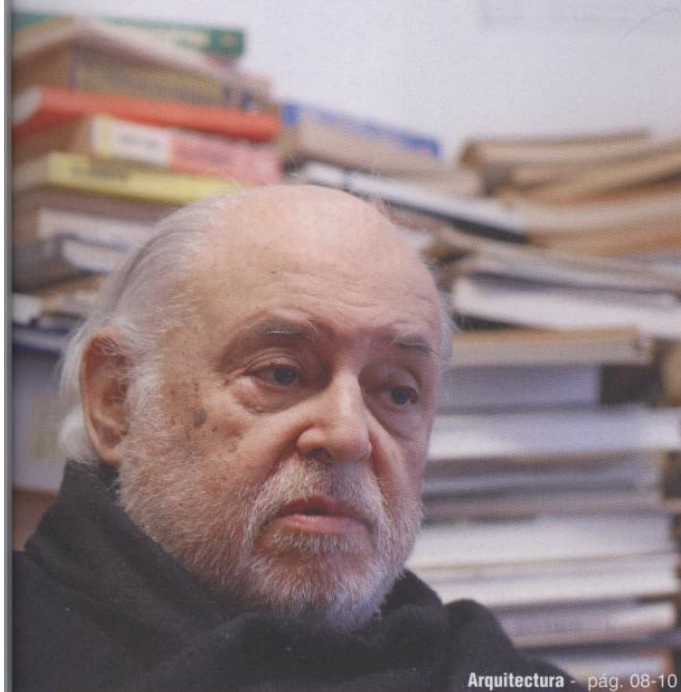
Robert Mathé,
director geral da STA

Robert Mathé, explica a importância da formação dos trabalhadores e da necessidade de alterar a orientação da empresa para voltar a atingir resultados positivos

Empresas&Materiais • Págs. 42-43



Descentralizar e dinamizar a Ordem dos Arquitectos



Arquitectura - pág. 08-10

...uel Vicente, candidato pela Lista C, ...da em entrevista as eleições de dia 29

Mech avalia estrutura para Mercado da Nazaré

A Câmara Municipal da Nazaré aprovou a avaliação técnica do projecto de execução da cobertura amovível para a Praça do Mercado do Sítio, realizada pela equipa da Mech

Engenharia - pág. 22

Quarta travessia do Tejo ganha contornos

Não estando ainda decidida a localização da terceira travessia, começa a ganhar forma a necessidade de se avançar para um complemento à ponte 25 de Abril



Construção - págs. 32-33

Pestana alarga mercados

Remodelar algumas das unidades já existentes e também abrir outras, foi a estratégia adoptada pelo Grupo Pestana, que vai entrar no mercado em Inglaterra e Venezuela

Imobiliário - pág. 38

“O mercado português é muito peculiar”

Robert Mathé, director-geral da STA

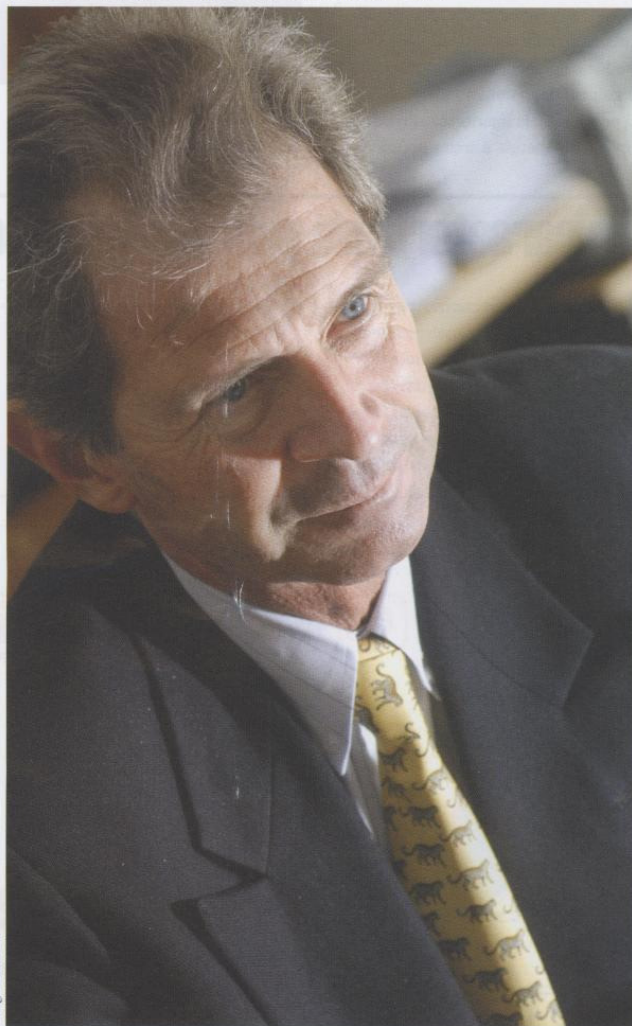
Robert Mathé assumiu a direcção da STA, empresa de sistemas e soluções para portas e janelas, e apostou na formação dos 160 trabalhadores, com a oferta de aulas de matemática e português. Consciente das dificuldades no mercado português, acredita que os consumidores estão mais conscientes da necessidade de isolar e proteger as suas casas

Pedro Luís Vieira

Robert Mathé assinalou, em entrevista ao Construir, as mudanças estratégicas na orientação da STA, expôs como a empresa lida com a feroz concorrência chinesa e explicou como recolocou a empresa no trilho dos lucros. O director-geral da STA, refere ainda os novos produtos a lançar em 2008, assim como os novos mercados a explorar

Quais os objectivos e estratégia da STA para este ano?

Trata-se de uma estratégia de longo termo. Quando cheguei à STA, vi que tínhamos de alterar o pressuposto de uma empresa orientada para o público para uma empresa orientada para o serviço, e apostámos em novos produtos. Tivemos sorte, aprendendo algumas lições em Portugal, relacionadas com o mercado comum e o Protocolo de Quioto. Por exemplo, se se compra ou vende uma casa, faz-se uma inovação, é sempre necessário um certificado



Hugo Gamboa

energético, o que será obrigatório já em 2009. O que a STA está a fazer é trabalhar cada vez mais em conformidade com essa legislação para oferecer um conjunto de soluções actuais.

Que novidades serão lançadas em 2008?

Vamos lançar como novos produtos o *b-slide* e o *b-safe*. O *b-slide* é para janelas de correr, enquanto que o *b-safe* é para portas de alumínio, que impliquem mais de cinco pontos para ficar fechada e corresponde ao produto com mais segurança.

Em Portugal, quais os equipamentos com maior aceitação?

O mercado português é um mercado muito peculiar: não há muitas casas em locais de grande altitude e as pessoas não estão habituadas a isolar e proteger as casas, o que tem vindo a mudar. Porém, não estamos apenas preocupados com o mercado português, mas com o mercado europeu, pelo que acreditamos que exportar é importante.

Quais são as tendências no mercado?

Podemos distinguir dois mercados. O mercado dos distribuidores e das lojas,

orientado pelo preço e no qual competimos com outras empresas portuguesas, que estão a comprar produtos na China e depois tornam-no português, enquanto que o segundo mercado é o das empresas, de construção por exemplo, cuja tendência, acreditamos, será cada vez mais crescente.

Quais os grandes desafios que se colocam à STA?

Tradicionalmente, a STA tem bons produtos. Porém, a empresa enfrentou uma grave crise que impediu o investimento em novos produtos. Outro ponto negativo, é a volatilidade do preço das matérias-primas. Enfrentamos uma enorme ameaça do mercado chinês, cujas empresas continuam a trabalhar numa economia muito

Não estamos apenas preocupados com o mercado português, mas com o mercado europeu, pelo que acreditamos que exportar é importante

controlada, os preços das matérias-primas são definidas no início do ano e mantêm-se constantes.

Internamente verificámos que os trabalhadores não são novos e têm poucos estudos. Acredito em medir as *performances* para descobrirmos onde estão as perdas, as dificuldades, os defeitos, por forma a melhorarmos os processos. Neste caso, em que os trabalhadores têm baixa escolaridade, surgem dificuldades de analisar e interpretar todos os dados, pelo que decidimos dar aulas de matemática e português para todos.

Quais as principais dificuldades que têm encontrado neste mercado?

Tivemos de alterar o sistema de vendas, que estava muito virado para o preço e com a crise as vendas baixaram muito, tendo os trabalhadores ficado muito descrentes.



Então, decidimos alterar a força de vendas, torná-la mais positiva, o que foi conseguido produzindo melhores produtos, dispondo de melhores serviços de entrega, baixando os tempos dos mesmos, mas, o mais importante de tudo, foi alterar a forma como pensávamos os nossos consumidores. No passado, quando um consumidor tinha um problema, ele simplesmente deixava de comprar o produto, o que é mau para a empresa porque perde um cliente. Assim, a nossa filosofia tem a ver de que quando isto acontece nós temos obrigação de resolver o problema do nosso consumidor, descobrir o que estava mal no produto e satisfazer o consumidor, obviamente.

A que se deve a aposta em Angola, Moçambique e no Médio Oriente?

Pelas recentes alterações na legislação, alguns produtos produzidos tornaram-se desactualizados. Porém, tendo produzido estes produtos, acredito que os mesmos que serviram no mercado português são bons para os mercados de Angola, Moçambique e do Médio Oriente. Logo, em vez de deixar de produzir produtos que estão no fim do seu ciclo de vida, acabamos por produzi-los e gerar com eles dinheiro e riqueza, materializando o investimento feito.

Para a STA, qual a importância de participar em feiras?

É muito importante, porque como disse atrás estamos num mercado em que as empresas lutam pelos clientes, logo as feiras são um local importan-

te para convencer os projectistas de edifícios, construtores, arquitectos, promotores, etc, porque razão devem optar pelos nossos produtos. Temos de vender as vantagens dos produtos e não o preço, a nossa ventilação satisfaz por completo as novas normas europeias, mas temos de explicar isso a estas entidades, pelo que as feiras se constituem como uma janela de oportunidades para divulgar os nossos produtos.

Por outro lado, já que estamos estabelecidos e temos uma boa distribuição em Portugal, devemos usá-lo. Desta forma, não separamos o mercado português do espanhol, chamamos de mercado ibérico, pelo que as feiras em que participamos têm de satisfazer este mercado e não só um dos nichos. No ano passado decidimos deixar de participar na Concreta, porque vimos que era uma feira demasiado pequena, para um mercado muito limitado e vimos que podíamos dirigir as nossas forças para feiras ibéricas, maiores e mais dirigidas ao nosso mercado.

Como foram os resultados de 2007?

Nos dez anos que precederam a minha entrada na STA, os resultados eram muito negativos, então quando eu entrei, e não digo que seja só por minha causa mas por toda a equipa que me acompanha, nós alterámos muita coisa, a começar pela forma de lidar com os cerca de 160 empregados. Mudanças igualmente ao nível da relação com o consumidor, tal como referi no início, passámos de uma

empresa orientada para o produto para uma empresa orientada no consumidor, e os resultados estão à vista, ape-

sar de ainda não ter os números do ano passado, acredito que em 2007 os resultados são muito positivos. ■

