

RECORTE DE IMPRENSA 15/2011		Data	Ago 2011
Meio	Exame Angola	Periodicidade	Mensal
Âmbito	Economia, Negócios, empresas	Pagina	Nº 9
Cor	sim	Área	4 págs
Assunto	A Nova Sotecma tem	Tiragem	



Uma empresa que fica no ouvido

Quem já ouviu o anúncio da Nova Sotecma na rádio ou na televisão, sabe que a empresa vende ferramentas, bombas de água e rolamentos. O que talvez desconheçam é que a Sotecma nasceu em 1952, sendo depois refundada em 1995. Conheça o que ela tem mais de especial

Jaime Fidalgo



HÉLDER MORAIS (AO CENTRO): O presidente esclarece que o investimento no novo edifício em Luanda, foi de 4 milhões de dólares

de água, prensas de óleo de palma e moinhos de martelos (para benefício do café). Não são, como se vê, artigos que se comprem todos os dias. Para mais, os clientes da Nova Sotecma são, em regra, os profissionais e não o consumidor comum.

A popularidade do anúncio prova, mais uma vez, que os consumidores angolanos são sensíveis aos *jingles* bem-humorados que ficam no ouvido. Claro que por trás da concepção estão criativos experientes. “Recorremos à ajuda da agência Partners que, a título de exemplo, trabalha em Portugal com a marca Meo, responsável pela campanha dos Gato Fedorento (para quem nunca ouviu falar é um grupo com um tipo de humor similar ao de Os Toneza)”, informa Ana Garcia.

A campanha (que além dos anúncios na rádio, televisão e imprensa inclui *outdoors* nos aeroportos domésticos) é, no entanto, 100% nacional. Tanto assim é, que as filmagens decorreram na própria loja da Nova Sotecma em Luanda (na estrada para Viana) e os figurantes foram os próprios funcionários da empresa. “Todos revelaram muito talento e entusiasmo”, reforça (diga-se a este propósito que quando a EXAME se preparava para fotografar o presidente, os funcionários da loja aderiram entusiasticamente à proposta de “foto de família”). “Temos uma grande preocupação em envolver os colaboradores. Por exemplo, a nova imagem corporativa foi apresentada internamente em primeiro lugar e só depois a que comunicámos ao exterior”, reforça a directora de *marketing*.

À inauguração das instalações e do centro de formação, juntou-se a aposta nas redes sociais

“**A** Nova Sotecma tem” é o refrão de um *jingle* publicitário que todos os angolanos conhecem de cor. “O impacto da campanha foi impressionante. Sempre que me desloco com o carro da empresa, logo que as pessoas vêem o logótipo começam a meter conversa comigo: ‘Oh dona, a nova Sotecma tem...’”, confessa divertida a directora de *marketing* Ana Margarida Garcia.

O facto é ainda mais estranho se considerarmos que a empresa não vende propriamente artigos apelativos. Tal como reza o anúncio, a Nova Sotecma tem ferramentas, bombas de água, rolamentos, ou, numa versão mais institucional, tem produtos de manutenção industrial, de protecção e segurança, sistemas de bombagem

A verdade é que com o êxito da campanha poucos são os angolanos que nunca ouviram falar da Nova Sotecma. “Não somos uma empresa muito mediática, mas precisávamos de nos dar a conhecer. A campanha cumpriu totalmente o objectivo de aumento da notoriedade que nos propúnhamos. Veio na sequência de uma série de mudanças importantes, tais como a inauguração das novas instalações e a mudança de imagem”, diz o presidente Helder Moraes. De facto o ano 2009, em que celebrou o 16.º aniversário, foi especial para a Nova Sotecma. Foi a partir daí que todas as áreas da empresa — quadros administrativos, loja e *show-room* (com 800 metros quadrados), fábrica e armazém (4000 metros quadrados) e o novo centro de formação (com capacidade para 50 formandos e uma sala prática para mais 15) — ficaram concentrados num só espaço. “Só a construção do edifício exigiu um investimento de 4 milhões de dólares”, revela.

Formação especializada para técnicos

Outra área de grandes mudanças foi a da comunicação com os clientes. A Nova Sotecma criou um novo *site*, com um catálogo de 13 mil produtos, que permite a recepção de pedidos de orçamento (“são respondidos em menos de 24 horas”, garante Ana Garcia) a somar às duas novas linhas telefónicas de atendimento e ao reforço da área de assistência técnica (funciona todos os dias das 8 às 18 horas). Outra inovação foi a aposta nas redes sociais. “Criámos a página no Facebook que teve uma enorme adesão. Fizemos 450 “amigos” em apenas dois meses. Os utilizadores gostam sobretudo dos vídeos das marcas com quem trabalhamos. Alguns são didácticos, mas a maioria são realmente divertidos”, afirma.

Helder Moraes prefere destacar o reforço do quadro de trabalhadores (hoje são 120 pessoas, dos quais 95% são angolanos) e, a sua “menina-dos-olhos”, o centro de formação. “Trabalhamos com as melhores máquinas do mundo que exigem grandes cuidados de manutenção. Não recomendamos aos clientes que só reparem os equipamentos quando avariarem ou que façam manutenções programadas como sucede com os automóveis. O ideal é fazer manu-

NEGÓCIOS NOVA SOTECMA


tenções preditivas que implicam o diagnóstico permanente para verificar quando é, de facto, preciso calibrar ou substituir equipamentos. Isso permite reduzir tempos de paragem e poupar dinheiro”, justifica.

A formação, tal como o leitor já terá depreendido, é técnica e muito específica (exige a contratação de monitores certificados e altamente especializados). Refere-se a temas como “montagem e desmontagem de rolamentos”, “alinhamentos de veios por laser” ou “análise de vibrações”. Desde a criação do centro, em Outubro de 2009, a formação passou a figurar no catálogo da empresa como uma área estratégica de actuação. Os principais clientes são as empresas do petróleo, mineração e cimentos (a título de curiosidade a Nova Cimangola foi o primeiro destinatário).

Hélder Moraes, presidente da Nova Sotecma desde a fundação em 1995, sabe do que fala. Afinal é licenciado em Engenharia de Máquinas, curso que tirou no ISEL, em Portugal, país para o qual foi estudar após completar o ensino primário e secundário em Luanda. Depois de uma curta experiência como cooperante em Moçambique (lec-

cionou durante dois anos nas escolas industriais de Nampula), regressou a Angola nos anos 80. Foi um dos fundadores da japonesa Sanyo em Angola, assim como do banco Keve (onde se mantém como administrador não executivo) e da Elektra — Electricidade e Águas de Angola (da qual é presidente, em acumulação com a Nova Sotecma — ambos funcionam, aliás, nas mesmas instalações).

O legado histórico da Sotecma

A história da empresa é, porém, mais antiga do que a do seu presidente. A Sotecma foi fundada em 1952, por dois irmãos Cardoso e Matos (aliás o nome resulta da designação comercial Sociedade Técnica Cardoso e Matos) e era uma marca muito respeitada durante o período colonial. Importava grandes máquinas industriais de multinacionais como a Erickson, Efacec ou ABB.

Mas a sua fama adveio do fabrico de uma linha de máquinas para o benefício do café, milho, mandioca e dendem. “Antes de serem fabricadas internamente, a empresa importava máquinas da brasileira D’Andrea. Ainda hoje, nos meios

rurais, os mais velhos chamam às máquinas de café ‘Andreias’”, recorda divertido (apesar de só estar ligado à refundação da empresa em 1995, Hélder Moraes conserva um álbum dos recortes de imprensa e dos anúncios publicitários da época). A Sotecma acabou por ser nacionalizada em 1978 (curiosamente passou a chamar-se Ex-Sotecma) e reprivatizada em 1975 (já sob gestão de Hélder Moraes), com a designação de Nova Sotecma.

Hoje, a empresa ainda continua a fabricar máquinas de moagem de café (moínhos de martelo) ou de fuba e prensas de óleo de palma. “Nos primeiros anos após a independência, tivemos de restringir a nossa linha de produtos agrícolas. Hoje, já se começa a notar uma ligeira recuperação. Mas os produtos de fabrico próprio representam apenas 30% da facturação.” O restante provém da comercialização de equipamentos para manutenção industrial, para a protecção e segurança e sistemas de bombagem de água.

O grande orgulho de Hélder Martins é trabalhar com as grandes líderes mundiais, caso da sueca SKF. Os preços, subli-

O QUE É QUE TEM...

FUNDAÇÃO: 1995 (a primeira Sotecma remonta a 1952).

PRESIDENTE: Helder Morais (acumula os cargos de fundador e presidente da Elektra e fundador e administrador não executivo do banco Keve).

FUNCIONÁRIOS: 120

FACTURAÇÃO ANUAL: 18 milhões de dólares (2% a 3% em marketing).

ÁREAS DE ACTUAÇÃO: Manutenção industrial, equipamentos de protecção e segurança, sistemas de bombagem, fabrico e formação.

PRODUTOS: 13 mil.

PRINCIPAIS MARCAS REPRESENTADAS:

SKF, Grundfos, Esab, Nilfisk Alto, 3M, Koshin, Husqvarna, Sthaltwile, WD40, Loctite, Gloria, Dewalt, Drager, Kaeser, Genebre e Inasi.

SERVIÇO AO CLIENTE: Assistência técnica, duas linhas de atendimento telefónico, site e página no Facebook.

INSTALAÇÕES: Em Luanda tem loja e *show-room* com 800 metros quadrados, fábrica e armazém com 4 mil metros quadrados e um centro de formação com capacidade para 50 formandos e uma sala prática para mais 15). No Lobito tem loja e *show room*. Tem representantes nas cidades do Huambo e do Lubango.



nha, não são exorbitantes. “São os preços que se encontram em qualquer outro país acrescido dos custos para os colocar em Angola, que, como se sabe, são elevados. Mas os clientes usufruem de vantagens como a formação inicial, o apoio à montagem, a manutenção e a assistência técnica.”

Vem aí a nova campanha de marketing

Outra das vantagens é o recurso ao financiamento bancário, através de um protocolo celebrado recentemente com o BAI Micro Finanças (instituição especializada no microcrédito). Esta possibilidade tem sido particularmente apreciada pelos compradores de máquinas de moagem (em regra, são intermediários que depois prestam o serviço aos pequenos agricultores) dado que os preços de cada unidade rondam os 20 mil dólares. Uma segunda novidade, especialmente acarinhada pelo presidente, é o processo, já em curso (deverá estar concluído no início de 2012), de certificação da empresa segundo as normas internacionais de qualidade ISO 9001. “Seremos uma das primeiras empresas angolanas a ser certificada”, diz com orgulho.

Outra área da qual se orgulha é a responsabilidade social. Em 2009, enviámos o postal de boas-festas do orfanato Mamã Muxima, desenhado por uma das crianças da instituição. Em 2010, entregámos o nosso vestuário corporativo a uma fazenda em Calulo e fizemos a entrega de 100 carteiras escolares, às Filhas de Maria Auxiliadora, uma instituição de caridade do Bairro dos Pescadores em Cacucaco”, revela Ana Garcia acrescentando que “este ano, em conjunto com a Elektra, queremos intervir no Teatro Elinga e doar 50 secretárias escolares à instituição Hermanas Oblatas del Santísimo Redentor, que trabalha com crianças órfãs e mães em dificuldades”.

Será das primeiras empresas angolanas a receber a certificação de qualidade, segundo as normas ISO 9001

Para o futuro, Helder Morais diz que a Nova Sotecma continuará a apostar no crescimento orgânico. Recorde-se que a empresa tem uma filial no Lobito (com *show-room* e armazém e que hoje representa cerca de 20% da facturação anual) e revendedores no Huambo e no Lubango. “Gostaria de ter mais parceiros noutras províncias”, confessa. Quanto ao volume de negócios, Helder Morais esclarece que é similar ao do próprio país. “O pico foi em 2008, mas nos últimos cinco anos, crescemos, em média, à volta dos 10%. Para 2011, esperamos manter esse nível e chegarmos aos 18 milhões de dólares de facturação.”

O que também vai mudar, para eventual desgosto dos fãs, é a actual campanha de marketing. “Vamos dar início à segunda fase com o mesmo anúncio, mas onde, no final, daremos a conhecer novos produtos e as novidades como o protocolo com o Banco Micro Finanças ou a certificação. No ano seguinte, faremos um anúncio completamente diferente, um pouco mais sério”, antecipa o presidente. Só esperamos que não seja demasiado sério e que o próximo *jingle* continue a ficar no ouvido. ✿