

COMECA

CELEBRA 70 ANOS DE EXISTÊNCIA

Comemora 70 anos de existência no mercado em Portugal, é um dos principais distribuidores de equipamentos industriais para o canal HORECA (Hotelaria, Restauração e Catering) e Lavandaria, oferecendo uma panóplia de equipamentos para cozinhas e lavandarias profissionais. Falamos da Comeca.



No seu leque de equipamentos hoteleiros encontramos marcas de reconhecida fama, como é o caso da Electrolux Professional, Zanussi Professional, Cambro Manufacturing, Moretti Spa, Tecfrigo Spa, Mori2A, Pacojet, Hacto e Ghidini Benvenuto.

Marcas, que segundo o director comercial da Comeca, Paulo Alves, “garantem aos nossos clientes, rapidez de entrega, fiabilidade e durabilidade, daí a nossa aposta nestas marcas com provas dadas”.

A Comeca, fundada em 1948 e sediada em Lisboa, começou por ser um “fabricante de mobiliário em inox e de máquinas para a indústria alimentar”, explica o mesmo responsável, acrescentando que, com o passar dos anos “fomos alargando o leque de oferta e tendo representações para Portugal de marcas conceituadas, que nos dessem alguma garantia de bom funcionamento e com muita fiabilidade, para que pudéssemos complementar e apresentar uma solução única”.

Neste momento, a Comeca ainda fabrica alguns componentes, mas a actividade principal já não passa pelo fabrico, mas sim “pela importação e revenda de equipamentos, criando assim mais soluções para os nossos distribuidores”, sustenta. Com o capital social da Comeca S.A. detido a 100% pela Workin, Sociedade

Gestora de Participações, a Comeca registou em 2016/2017, “um acréscimo de facturação na ordem dos 20%, sendo que temos vindo a manter em linha tal como no ano passado”, avança Paulo Alves, salientando: “Estamos a viver um excelente momento em Portugal, com a abertura de várias unidades hoteleiras, o que aumenta a possibilidade da colocação de mais equipamento de restauração e lavandarias. Esperamos que assim continue durante muito mais tempo e de uma forma consolidada”.

SOLUÇÕES PARA ÀS EMPRESAS

Segundo o director comercial, na Comeca existem dois tipos de clientes, “aqueles que querem fazer um investimento dentro da área de restauração, hotelaria e lavandaria industrial e que chegam até nós afirmando terem um espaço onde querem criar determinado negócio. Aí apresentamos-lhes uma solução total, aconselhando os melhores equipamentos para uma maior rentabilidade do espaço”. Mas há também aqueles clientes que já estão no ramo e que querem aumentar ou trocar equipamentos ou melhorar a sua rapidez. “Aí vendemos o chamado peça a peça para completar ou substituir outras que já existam no espaço do cliente. Também acontece quererem substituir a marca de equipamentos que estão a utilizar no momento, por uma que lhes garanta maior fiabilidade”, explica ainda o mesmo responsável. Um dos pontos mais importantes para a Comeca é que a empresa que lhes



- **FUNDADA EM 1948**
- **REPRESENTAM 8 MARCAS DE EQUIPAMENTOS**
- **EM 2016/2017, AUMENTO DE FACTURAÇÃO DE 20%**
- **DISTRIBUIDORES NO CONTINENTE E ILHAS**
- **PRESENÇA EM ANGOLA**



fornece o equipamento tenha “capacidade de fornecer as peças durante determinado período de tempo, para evitar a substituição do mesmo. Actualmente os clientes querem que todo o processo seja muito rápido, quer se trate da substituição de uma peça, quer seja a visita de um técnico ao local. Pautamo-nos por isso, porque temos as empresas que nos dão essa resposta rápida, embora tenhamos sempre também material em stock, mas pretendemos que seja repostos o mais breve possível para que o cliente possa trabalhar rapidamente”, diz ainda Paulo Alves.

A Comeca dispõe de um gabinete de projecto para apoio aos clientes. Sempre que se justificar dispõe de técnicos com experiência no desenvolvimento de projectos desde consultoria inicial, desenho técnico, aconselhamento na escolha de equipamento e soluções de instalação.

“Temos um gabinete técnico de apoio ao distribuidor, porque só vendemos para revenda. Durante os anos da

crise ainda fizemos algumas obras directas, devido muito a pedidos de clientes que procuravam uma solução diferente, mas nos últimos cinco anos retomamos a nossa origem e core business, representação e distribuição através de distribuidores locais que possam acrescentar o serviço de assistência”, sublinha o director comercial. A marca italiana Electrolux é a que se vende mais, quando falamos de restauração e hotelaria em Portugal, segundo aquele responsável. “Trabalhamos com a Electrolux, antigamente Zanussi, há 45 anos e com a Cambro há 25 anos. Recentemente acrescentámos a Tecfrigo e a Pacojet e retirámos outras do nosso portefólio. Estas são as marcas que mais garantias nos oferecem, que acrescentam valor, no entanto, estamos sempre atentos a possíveis marcas que consolidem e complementem com mais-valia as que já temos”, garante.

SUSTENTABILIDADE

Esta é cada vez mais uma questão importante nos dias que correm, principalmente quando falamos em equipamentos de hotelaria e de restauração. Apesar de o tema estar em cima da mesa, Paulo Alves refere que os clientes que os procuram têm noção do assunto, mas ainda não investem muito nesta área, até porque, segundo o mesmo, “a factura dos consumos só se vê no final do mês”. Também aqui, o director comercial da Comeca garante que os equipamentos da Electrolux são desenvolvidos a pensar na redução de consumos e de durabilidade, o que permite substituição de peças sem que se tenha de trocar de equipamento com 3 ou 4 anos. “Nós ainda estamos a fornecer peças para equipamentos Zanussi que estão no mercado há 20 anos. Também as nossas máquinas de lavar loiça são das mais económicas do mercado, utilizam uma quantidade mínima de água e direccionam os jactos e a pressão de água para incidirem sobre a loiça”, explica.

FORMAÇÃO E PROGRAMA DE FIDELIZAÇÃO

E se a rapidez na resposta aos clientes é ponto assente na empresa, também a formação é uma preocupação e uma mais-valia que a Comeca dá a quem compra os seus equipamentos. “Temos formações constantes quer comerciais quer técnicas, levamos a Itália à fábrica da Electrolux, para obter uma formação das várias gamas de equipamento, mais directa, o que se tem traduzido num melhor entendimento da marca que vendemos. Do ponto de vista técnico devemos ser a empresa com mais ações de formação”, diz Paulo Alves, acrescentando que as “portas da Comeca estão sempre abertas para que o distribuidor possa fazer uma demonstração ao cliente deles. Por vezes também temos chefs a fazer demonstrações nos nossos equipamentos para que o cliente consiga perceber mais rapidamente o funcionamento”. Já o programa parceiro, não é mais do que um programa de fidelização, que permite aos distribuidores que mais venderem, um maior desconto. De sublinhar ainda que a Comeca tem presença em Portugal Continental e ilhas e ainda em Angola.

// SANDRA MARTINS PEREIRA