

“AINDA A
CRISE NÃO SE SENTIA
E JÁ PROCURÁVAMOS MERCADOS
ESTRANGEIROS

“GOSTO DE
VER ESTA EMPRESA
COMO UMA GRANDE
FAMÍLIA FELIZ



“TODOS OS CLIENTES
DE HÁ 30 ANOS CONTINUAM
A SER HOJE
NOSSOS CLIENTES

MIGUEL REBELLO DE ANDRADE

Portas mais seguras



PERFIL

NOME: Miguel Rebello de Andrade
IDADE: 53 anos
CURSO: frequentou a Faculdade de Economia do Porto

PROSEG

PROSEG: fabrica e comercializa portas de segurança e portas de corta-fogo.
Rua Santa Maria, 310, Arcozelo Vila Nova de Gaia



1980
EMPRESA

Fundada há cerca de 30 anos. É uma empresa filha da Jotocar, que fabricava colchões e cofres de segurança.

85

TRABALHADORES

Tem 85 postos de trabalho, na fábrica, comerciais e administrativos.

Facturação

11 345 MILHÕES DE EUROS

A empresa teve um volume de negócios de 11 345 milhões de euros no ano de 2010

Angola

CLIENTE

O mercado angolano lidera as exportações da companhia.

O PULSO DA CRISE

+ **EXPORTAR** “Em 2010, não sofremos muito os efeitos da crise, e até registámos um crescimento de 11 por cento. Talvez porque ainda a crise não se fazia sentir e já procurávamos mercados estrangeiros. Apostámos forte em Angola há cinco anos e hoje lideramos o mercado angolano. Temos já em vista grandes projectos em Angola, entre os quais a sede da petrolífera Total. Exportar é uma das melhores saídas

para não ultrapassar esta fase negativa da economia nacional.

+ **ESFORÇO** Miguel Rebello de Andrade diz que tentar vencer a crise exige muito trabalho e uma grande capacidade de criar soluções. Apesar de neste ano se sentir que há projectos e obras parados devido à crise, a nossa empresa está a resistir. Isso exige um enorme esforço de todos, quer dos empresários, quer dos trabalhadores.

● MANUELA TEIXEIRA

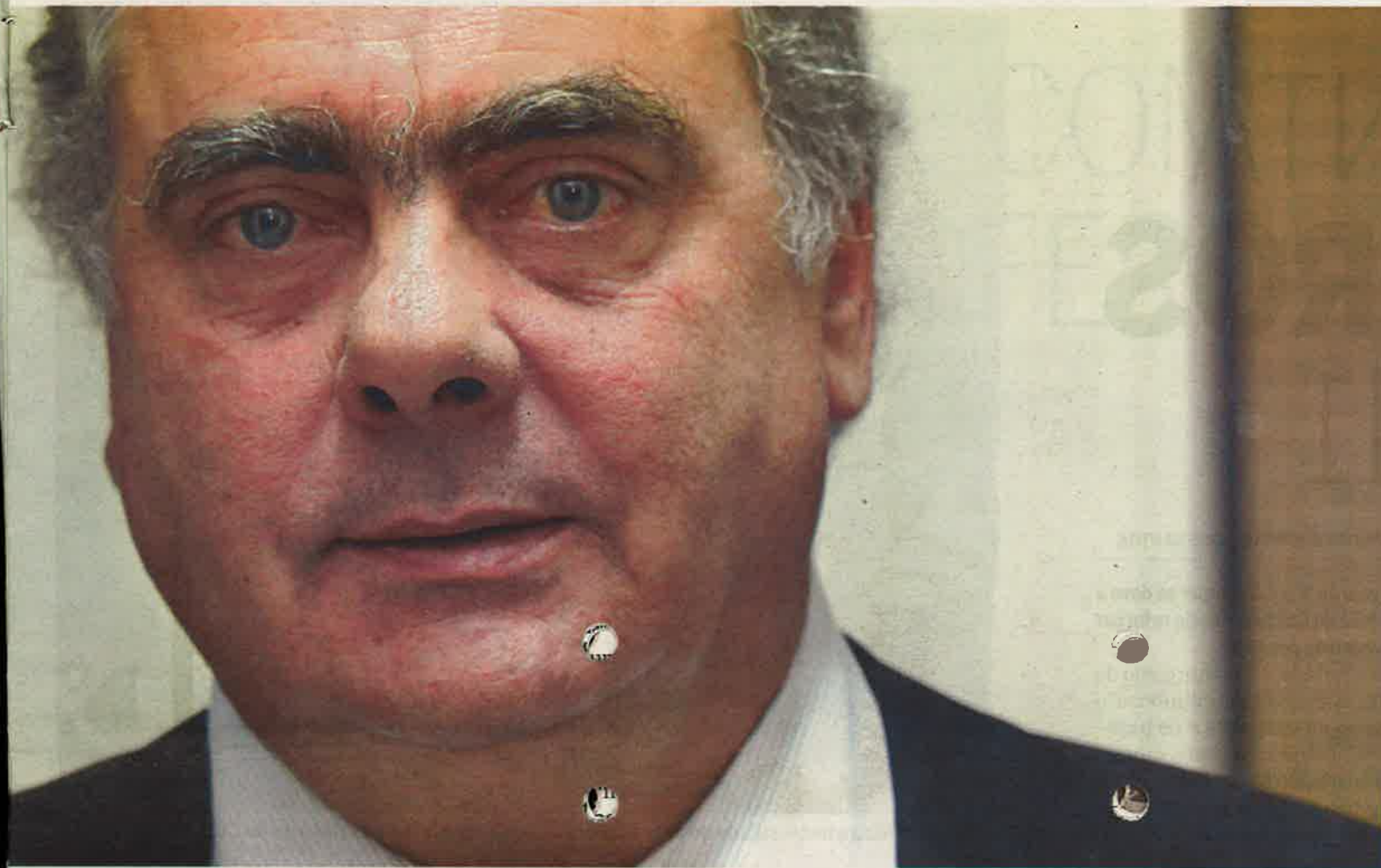
A Proseg, Sistemas de Segurança SA, é líder no fabrico e venda de portas de alta segurança. A empresa, hoje apenas com capital português, nasceu no seio da antiga Jotocar, casou-se em 1980 com 50 por cento dos capitais da francesa Fichet e divorciou-se em 1996, para conquistar sozinha o mercado das portas de segurança e portas de corta-fogo.

Miguel Rebello de Andrade, administrador da Proseg, tinha 23 anos quando começou a trabalhar no sector, precisamente na Fichet. Foi ele quem esteve na origem do divórcio amigável e venceu o desafio. “O nosso primeiro grande negócio foi o hipermercado Continente de Matosinhos, em 1985”, refere Miguel Rebello de Andrade. Desde então, o Grupo Sonae é um dos grandes clientes da Proseg. “Recentemente, equipámos o Centro Comercial Vasco da Gama, em Lisboa. A Sonae é um exemplo de fidelização nos nossos clientes”, salienta o administrador da Proseg.

A empresa trabalha também com os maiores arquitectos nacionais, como Álvaro Siza Vieira e

* A Proseg é um caso de sucesso. A empresa líder nacional de portas de segurança e de corta-fogo resiste à crise. Não despediu trabalhadores, e até aumentou em 2010 o volume de negócios. Apostou forte na exportação e conquistou o mercado angolano, onde também já lidera e factura muitos milhares de euros

A visão das **LÍDERES** PME



JOANA NEVES CORREIA

ciações com os angolanos.

Qual o segredo do sucesso? Miguel Rebelo de Andrade diz que talvez resulte de a empresa ser uma família com 85 funcionários. “Temos esse factor familiar. Há pais e filhos a trabalhar aqui, e gosto de ver esta empresa como uma grande família feliz”, refere o gestor, que se orgulha de não ter feito despedimentos em tempo de crise.

Com sede e fábrica em Arcozelo, Gaia, a Proseg vai em breve abrir um ‘showroom’ no Porto. Será um espaço com vista para o mar, em plena Avenida Brasil, Foz do Douro. É vocacionado para arquitectos ou projectistas. ■

PRIMEIRO SALÁRIO

105 €

Miguel Rebelo de Andrade começou a trabalhar aos 23 anos na Fichet, no departamento comercial. O primeiro salário foi de 21 600 euros, o que equivale a 105 euros + comissões.

OS MEUS CONSELHOS

1 FIDELIZAÇÃO DOS CLIENTES

Todos os nossos clientes de há 30 anos continuam a ser os nossos clientes de hoje.

2 IMAGEM DE MARCA

A Proseg é sinónimo de confiança. Criar e manter essa confiança é uma obrigação da empresa. Se a empresa tiver essa imagem de marca no mercado, terá sempre melhores resultados.

3 EQUIPA MOTIVADA

Gosto de ver a minha equipa a rir quando circulo pela empresa. Gosto de ver todos os meus funcionários motivados. A produtividade é sempre melhor se os trabalhadores estiverem motivados e satisfeitos com o empregador. Um bom ambiente de trabalho é muito importante para o sucesso de qualquer firma.

4 QUALIDADE DOS PRODUTOS

A Proseg pode orgulhar-se de ter os seus produtos aprovados em testes de elevado rigor. Estão homologados de acordo com as normas europeias.

5 NOVAS TECNOLOGIAS

A Proseg é uma empresa de vanguarda quer nas tecnologias de produção, quer nos produtos que comercializa. As empresas devem acompanhar a evolução tecnológica. Caso contrário, são ultrapassadas por outras.

6 SOLUÇÕES À MEDIDA

A Proseg tem capacidade para se adaptar às exigências do mercado. As empresas devem procurar ter soluções à medida de cada cliente e devem tentar ter capacidade para reagir à concorrência do mercado.

7 FORNECEDORES DE CONFIANÇA

Escolher com exigência os seus fornecedores e as suas representações no exterior.

8 ACOMPANHAR PROJECTOS

As firmas devem envolver-se em todas as fases do projecto, para garantir as exigências dos clientes e evitar falhas, mesmo que sejam mínimas.

9 SERVIÇO PÓS-VENDA

Garantir o serviço pós-venda é também muito importante. Uma empresa deve apresentar elevados padrões de qualidade. No caso da Proseg, temos essa mais-valia.

10 GESTÃO CONTROLADA

Ter um controlo rigoroso dos objectivos de gestão.

■ ENVIE A SUA HISTÓRIA DE SUCESSO PARA prmeiroemprego@cmjornal.pt

PESSOAS & EMPRESAS

POSSE



SALOMÉ RAFAEL foi empossada presidente da direcção da Nersant – Associação Empresarial da Região de Santarém. “As dificuldades não nos intimidam. Estimulam-nos a querer fazer mais e melhor. Vamos reforçar o papel da Nersant, como interlocutor credível junto da tutela”, revelou Salomé Rafael na cerimónia de tomada de posse.

DISTRIBUIÇÃO



LUÍS FILIPE REIS, da Modelo Continente Hipermercados, foi eleito para a presidência da Associação Portuguesa de Empresas de Distribuição (APED) para o biénio 2011-2012. Em Portugal, a APED é, actualmente, a única entidade associativa representativa do comércio moderno e conta com 115 associados.



TRANSFERÊNCIA

A consultora imobiliária global Cushman & Wakefield (C&W) transferiu **SÍLVIA VICENTE** do departamento de research e consultoria para o de avaliações. Esta transferência visa dar resposta à crescente solicitação de trabalhos em avaliação nas áreas residencial e residencial turístico.

DIRECTOR

ALG Electronics Portugal (LG) tem novo director de Marketing, **HUGO JORGE**. O novo responsável é licenciado em Informática de Gestão e tem um MBA pela AESE/IESE, tendo desenvolvido a sua carreira na área do Marketing, Telecomunicações e Tecnologia.

