



**divendi**  
central de compras



## Paulo Inês

### Responsável pela expansão e coordenação da Divendi em Portugal

Casado e pai de 2 filhas, há 35 anos que Paulo Inês se dedica aos materiais de construção. Conhece bem o mercado ibérico no qual trabalhou durante muito tempo, tendo sido responsável pelo mercado centro/sul de Portugal, e pelas zonas da Extremadura, Castela e Leão e Galiza, em Espanha, onde desenvolveu a sua carreira profissional durante os últimos onze anos antes de se incorporar na Divendi.

Reconhece que se considera um apaixonado pela área comercial e conforme nos comenta, “entusiasmei-me muito com o projeto da Divendi, e abracei-o como um grande projeto para todo o setor da distribuição em Portugal, dedicando-me de corpo e alma com toda a equipa do grupo para conseguir o sucesso dos associados”.

#### Quem é a Divendi?

A Divendi é uma Central de Compras fundada por Alfonso Cánovas em Múrcia no ano de 2014 e desde o início operava num mercado mais regional. Em 2018 passa a fazer parte do Grupo BigMat, operando de forma independente mas contando, por sua vez, com o total apoio do Grupo BigMat e oferecendo inúmeros serviços, tais como a logística, a consultoria, o *merchandising* e também outros realizados pelo próprio pessoal do Grupo.

#### Quando começou a sua trajetória na Divendi?

Incorporei-me na Divendi em outubro de 2019, e naquela altura o Grupo contava com 4 associados e 6 pontos de vendas. Atualmente, a Divendi conta com 73 associados e 86 pontos de vendas em Portugal, e para o fim do ano as previsões apontam para 90 associados, cobrindo todo o território nacional e Ilhas.

“**Nós abarcamos todas as famílias de produtos no âmbito da construção e da *bricolage* da casa e da jardinagem, e também a caixilharia de PVC e alumínio”**”

#### Como analisa este crescimento?

A Divendi cresceu nos últimos dois anos com a integração de vários armazéns fundamentais em diversas zonas geográficas de Portugal.

No início houve uma certa desconfiança por parte dos associados, mas com o passar do tempo aperceberam-se de que a união faz a força, e viram que, com a abertura a novos fornecedores nacionais, a melhoria das condições de compra e a obtenção de um desconto adicional, aumentaram consideravelmente a competitividade e, por sua vez, a obtenção de mais benefícios. Além de um trato muito próximo e pessoal da minha parte.

#### Que vantagens competitivas oferece a Divendi aos seus membros?

Nós abarcamos todas as famílias de produtos no âmbito da construção e da *bricolage* da casa e da jardinagem, e também a caixilharia de PVC e alumínio, marcando assim a diferença com os nossos concorrentes locais.

# “ A gestão das existências e a otimização das compras marcarão a diferença no momento da venda”

Quero acrescentar que o meu trabalho me mantém vivo, e que costumo prometer o que se pode fazer, e não alimentar falsas expectativas. Hoje em dia o mundo muda muito rapidamente e é necessário ter os pés assentes no chão. Estamos aqui para ficar e a Divendi não é uma aventura passageira.

## **A logística é importante para a Divendi? Que serviços oferece aos membros?**

Atualmente, os nossos associados têm acesso à plataforma logística de Castellón e em breve uma nova plataforma no noroeste da Península reduzirá claramente os custos logísticos para o mercado.

Estamos a trabalhar para garantir duas entregas semanais, permitindo assim a redução de *stock* e o acesso a marcas que lhes estão vedadas por não haver um grande consumo dessa marca.

A Divendi está a crescer de forma constante e oferece aos sócios inúmeras soluções para que possam crescer e vencer as barreiras das grandes estruturas que se foram montando ao longo do tempo, com a informação prévia das flutuações de preços a nível local inerentes à situação económica que estamos a atravessar.

# “ O mercado português é atrativo para os grupos de compras, e está claro que este é o caminho a seguir

## **Quais são os aspetos que pensa serem os mais importantes a ter em conta para um armazém no futuro?**

Ter uma política de supermercado, porque as crises diminuem a procura, mas os custos fixos mantêm-se.

A gestão das existências e a otimização das compras marcarão a diferença no momento da venda, bem como a informação sobre as tendências do mercado, para não gerar “monos”, que são uma limitação de espaço e financeira para qualquer empresa.

Estar presente no mundo digital é, sem dúvida, um investimento necessário, mas sem perder de vista o setor em que nos encontramos. Por outro lado, os armazéns devem ser uma peça fundamental na reciclagem dos produtos sobranes da construção e das renovações, e devem desempenhar um papel fundamental na proteção do ambiente.

## **Como é que acha que o setor da distribuição irá evoluir em Portugal?**

A presença de grandes armazéns de *bricolage* e construção é cada vez maior, e nas cidades pequenas isto significa que a presença de centrais de compras será um fator cada vez mais determinante. O mercado português é atrativo para os grupos de compras, e está claro que este é o caminho a seguir.

## **O que diria aos armazéns de materiais de construção?**

Juntem-se a nós. Com a Divendi, têm a proteção e a colaboração da central de compras mais importante da Península Ibérica, e que pertence simultaneamente ao grupo de armazéns independentes líder na Europa.

Não se esqueça de que estar sozinho ou juntar-se a um grupo local nunca foi uma boa solução, como o mercado português demonstrou no passado neste último caso.

Texto: Ramon Capdevila

Fotografia: Divendi