



## Marcel Sibila

### Responsável pela Expansão Internacional do Grup Gamma

Economista formado, casado e pai de três filhos. Este é o perfil pessoal de Marcel Sibila, responsável pela chegada e crescimento do Grup Gamma em Portugal. Grande conhecedor do setor da distribuição de materiais de construção, em 24 anos de trabalho no Grup Gamma desempenhou várias funções. Primeiramente, como gestor de compras e líder da criação de marcas próprias de casas de banho e a introdução do grupo no mercado da cozinha. Mais tarde, foi responsável pela implementação da infraestrutura que o Grupo tem atualmente na China.

Define-se como um jogador de equipa, formado no terreno e orgulhoso das cores da “camisola do seu clube”. Está entusiasmado com o projeto em Portugal, e acredita que este lhe permitirá crescer como pessoa e contribuir de igual modo para o crescimento dos novos “partners” portugueses.

#### Quando começaram com o projeto em Portugal?

Mais concretamente, foi no passado mês de setembro que começámos a apostar neste projeto em Portugal. É verdade, porém, que já tínhamos alguns parceiros que se haviam candidatado a integrar o grupo há alguns anos, mas foi em meados do ano passado que decidimos que estávamos prontos para enfrentar e consolidar o projeto.

#### Quantos parceiros têm atualmente?

Neste momento, temos 7 armazéns de distribuição com um total de 9 pontos de vendas.

#### Quais são as perspetivas de crescimento a médio prazo?

Esperamos acrescentar 25–30 armazéns portugueses por ano. No entanto, o nosso objetivo é ter “bons” parceiros, não “muitos” parceiros.

Queremos cobrir as zonas, sem desrespeitar a zona natural de influência de cada um.

#### Como definiria as sensações do primeiro contacto com os armazéns portugueses?

Estou muito satisfeito! Para ser honesto, devo admitir que sei pouco sobre o mercado e que o meu português é terrível. Ainda assim, tenho estado muito interessado por este projeto e até agora só tenho lidado com pessoas profissionais e grandes instalações. Deste modo, só me resta estar contente e sentir-me grato.

#### Quem é o Grup Gamma?

O Grup Gamma nasceu em 1989 pela mão de Fran Fernández e Joan Domínguez, ao conseguirem que 25 armazéns na região da Catalunha acreditassem no projeto e investissem para comprar o primeiro armazém re-

“**O A nossa proposta é manter o nome do parceiro e acrescentar-lhe a marca Gamma”**

gulador. Não foi fácil. Eram dois jovens na casa dos 20 anos e, além disso, é preciso ter em conta que há 30 anos os grupos de compras eram pouco conhecidos e mal existiam no nosso setor.

Hoje em dia, Fran Fernández continua a ser o gerente da Gamma, e o grupo está presente em 3 países, Andorra, Espanha e Portugal, e tem dois armazéns reguladores, 85 trabalhadores, 340 parceiros e cerca de 400 pontos de venda.

#### Os grupos têm evoluído muito desde então...

Efetivamente. Quando a Gamma começou, tivemos de explicar o que era um grupo de compras. Por vezes, chegar-se à frente não é fácil.

Em todos estes anos, muitos grupos seguiram as nossas pisadas. Basta pensar que atualmente em Espanha existem cerca de 20 grupos a operar no nosso setor. Muitos deles operam apenas a nível regional. Os mais profissionalizados dispõem de armazéns reguladores e evoluíram para um grupo de vendas, concentrando-se também na publicidade e no *marketing*.

## “ Também centraremos a nossa estratégia na procura de acordos com os melhores fornecedores de Portugal ”

A Gamma está um passo à frente, uma vez que o objetivo não recai apenas em comprar bem e vender mais, mas também em ter parceiros mais competitivos ao ajudá-los a melhorarem a sua rentabilidade e lucro a longo prazo.

Na Europa, a tendência atual está na união e na economia colaborativa entre cadeias. Neste novo contexto, o Grup Gamma, juntamente com outra central espanhola, acaba de criar o Aliangroup, um grupo de grupos que junta mais de 750 armazéns.

### Em que aspetos o Grup Gamma pretende centrar a sua estratégia de crescimento e posicionamento no mercado português?

Penso que a chave para o sucesso será ter bons parceiros. A Gamma procura empresas sérias que queiram trabalhar a longo prazo e, acima de tudo, que sejam “boas pessoas”. Também centraremos a nossa estratégia na procura de acordos com os melhores fornecedores de Portugal, com o objetivo de um benefício mútuo.

### Que serviços irá o Grup Gamma prestar aos distribuidores de Portugal?

Podemos resumir-los por tipos de serviços: compras, logística, *marketing*, formação, informação, *retail* e tecnologia.

Em cada área, oferecemos serviços que ajudam os nossos parceiros a serem mais fortes e competitivos. Poderia falar durante uma hora, mas acredito sinceramente que não há outro grupo que ofereça tantos serviços e dê tanto valor a cada parceiro.

Além disso, sempre que possível, estes serviços são gratuitos.

### Como irá o Grupo posicionar a marca Gamma em Portugal?

Acreditamos que a marca do parceiro tem um grande valor em cada área, mas é igualmente verdade que a marca Gamma constitui um fator importante a nível nacional. Considerando ambas premissas, a coisa inteligente a fazer é acrescentar. Neste sentido, a nossa proposta é manter o nome do parceiro e acrescentar-lhe a marca Gamma. Deste modo, o cliente percebe que é o



mesmo armazém de sempre, mas que agora conta com o apoio de um grupo.

Em Espanha, a marca Gamma é conhecida e respeitada, e em Portugal estamos a dar os nossos primeiros passos. No entanto, estamos certos de que se nos concentrarmos num trabalho bem feito, a Gamma também será uma grande marca em Portugal.

## “ Penso que a chave para o sucesso será ter bons parceiros ”

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

Em Espanha diz-se que, se quiser ir depressa, vá sozinho; mas se quiser ir longe, vá acompanhado.

Estamos num mercado muito difícil. A concorrência não é somente o outro armazém da zona, mas as grandes empresas de bricolagem, grupos de gestão vertical de distribuição, comércio *online*, etc., e tudo o que está para vir. Queremos enviar a mensagem de que os parceiros da Gamma não estão sozinhos e que têm o apoio da central, bem como dos seus colegas, os restantes armazéns do grupo, para que juntos possamos ir mais longe.