



de baixo para cima”, garantindo assim os alicerces fundamentais para manter o projeto de pé e capaz de ultrapassar qualquer obstáculo.

Segundo a opinião do nosso interlocutor, o serviço de qualidade que a A. Tavares & Martins desenvolve junto do potencial cliente, a variedade e a capacidade de stock, são os fatores que os diferenciam dos demais, tentando sempre atender às necessidades de quem os procura, o que se tem refletido na fidelização desse mesmo público. Destaca ainda a atenção dos leitores para uma realidade fundamental, que passa pela importância da agilização entre fornecedores e clientes. “Se eu não tiver bons fornecedores não tenho bons clientes”, acrescenta, sendo esta relação um aspeto que acaba por

contribuir para a imagem de confiança que a empresa pretende transmitir.

Perspetivando o futuro, o foco dirige-se à exportação, num processo que deverá consistir na diversificação dos mercados. Os destinos para os quais a empresa aponta são Espanha, Itália e Países de Leste, através do investimento de um agente que proporcione um acompanhamento constante das tendências. A preparação da futura geração (Luís, Mónica e Pedro Martins) para assumir o negócio é também um objetivo para o qual Manuel Luís pretende continuar a trabalhar diariamente.

# essência do calçado

Manuel Luís iniciou a sua carreira numa empresa de produtos alimentares, como vendedor, até que decidiu começar a aventura da sua vida, criando a sua própria empresa: a A.Tavares & Martins.



Após a elaboração de um estudo de mercado em São João da Madeira, pretendeu apostar no setor que melhor define a região: o calçado. É uma empresa que se caracteriza pela oferta de uma vasta gama de peles, que, com uma maior incidência neste setor, transformam a indústria do calçado. Atualmente, conta com uma equipa de 10 colaboradores.

Relativamente à sua presença no mercado, trata-se de uma empresa que se “baseia sensivelmente na importação, vendendo depois às empresas que fazem a exportação do sapato confeccionado”, com o nosso entrevistado a apontar que Portugal ocupa apenas uma percentagem de 10%, o que cria a necessidade de entrar noutros mercados. Luís Martins, filho do empresário, realça ainda que, nos dias de hoje, a grande dificuldade do mercado não se foca apenas na falta de trabalho, mas também “na necessidade urgente que o cliente tem de obter o nosso serviço e os nossos materiais”. Numa média, 98% da matéria-prima com a qual trabalham advém de países como, nomeadamente, Índia, Paquistão, Nigéria, Egipto e Itália.

A A.Tavares & Martins aposta essencialmente num elevado padrão de qualidade, que se destina a um segmento médio-alto, tanto na matéria-prima como no produto final,



destacando que “um produto quando é de baixa qualidade, as mais-valias também são menos”. Assim, a referida qualidade é um fator fundamental para gerar competitividade.

Ao ser uma empresa consolidada no mercado há 30 anos, viu-se sujeita a enfrentar algumas dificuldades, particularmente em alguns períodos de crise que o país atravessou. Porém, o empresário revela-nos que o segredo para manter uma empresa firme é a sua estruturação cimentada “começando

a. tavares & martins  
LEATHER'S

*30 anos de experiência e qualidade*

Rua da Madeira, 62 Zona Industrial nº1  
Apartado 510 S. João da Madeira Portugal  
Tel. 256 835 200/1 Fax. 256 835 202  
e-mail: a.t.martins@mail.telepac.pt