

25 anos de rotas bem sucedidas



O Grupo Siroco nasceu em 1994, pela mão de Salete Novaes e José Augusto Oliveira, casal que partilha desde sempre a paixão pela náutica. Em entrevista connosco, deram-nos a conhecer este projeto que se impôs em Portugal, com várias empresas especializadas no setor náutico.



Inicialmente surgiu a Siroco Yacht Brokers, especializada em barcos usados, empresa que é hoje a referência a nível nacional. É criada, na mesma altura, a Siroco Equipamentos, com distribuição em todo o país, sendo representante de inúmeras marcas, com um grande poder logístico e respeito pelo mercado. Esta disponibiliza mais de 35 mil equipamentos dentro de diversas marcas, onde se destaca a PLASTIMO, sendo a grande maioria exclusiva em Portugal.

Com 43 anos de experiência profissional na área náutica, iniciada no Brasil, José Oliveira reteve uma bagagem invejável que hoje lhe permite dedicar-se, com total conhecimento, à venda de barcos usados, algo que considera “muito importante” e à qual se dedica em pleno, fazendo dessa forma uma avaliação e apreciação realistas da embarcação. Salete Novaes refere que, “muito antes do termo chave-na-mão, já a empresa tinha essa preocupação”, aspeto que se define pela empresa tratar de todos os serviços desde eventuais melhorias ao seguro do barco.

A Seaway, dedicada à venda de barcos novos, nasceu em 2006. A intenção era apostar em barcos do tipo Catamaran, algo único na altura. Foi realizado um contrato com a CNB/LAGOON, empresa do Groupe Beneteau e hoje a Sea Way, é um dos seus maiores representantes, tendo vendido 78 Catamarans em 12 anos. A assistência técnica é algo muito valorizado sendo que, em 2018, assistiram 104 Lagoons em Portugal (25% da produção anual da CNB/LAGOON).

Há 20 anos nasceu a Loja Náutica, a DND – gerida pela filha do casal –, a maior loja do ramo em Lisboa. Vende diretamente ao público e é muito rica nos serviços prestados, com foco total no cliente.

Já a Seasky nasceu há quatro anos, encontrando-se vocacionada para serviços Charter, especializado em Catamarans. Este já tinha sido explorado anteriormente mas o casal sentiu necessidade de apostar numa empresa dedicada. Para isso, conta com um Catamaran 42, que é o veículo que alicerça as diversas parcerias com agentes turísticos e com clientes com barcos próprios, os quais são geridos pela empresa. “Neste setor primamos pela diferenciação”, salienta a coordenadora geral. “Criámos programas diferenciados”, com requinte em todo o seu espetro, “e com a satisfação plena do cliente como prioridade”, acrescenta.

De forma autónoma, o Grupo Siroco realiza eventos onde os clientes interagem e se sentem especiais. Com efeito, há 10 anos criou o Meeting Lagoon Owners Club, evento atualmente bienal e que termina sempre com uma grande festa. Este ano, está a organizar a 1º Regata JEANNEAU, que acontecerá a 15 de Junho e irá contar com várias dezenas de veleiros JEANNEAU de todos os tamanhos, a competir no Tejo. “Nós gostamos de pessoas e achamos que os negócios devem ser de pessoas para pessoas. Temos um conceito familiar que mantemos na Vida, no seio do Grupo e com todos os clientes”, sublinha Salete Novaes que, concluindo, acrescenta que “a empresa nasceu para perdurar. Temos pessoas que vão dar continuidade ao projeto mas enquanto tivermos esta vontade e garra, queremos dar o nosso contributo”.

