

Entrevista com Aquinos Sofás

Carlos Aquino

Presidente do Conselho de Administração

Com **quality media press** para Expresso & El Economista

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Aquinos Sofás e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press – Qual o motivo do sucesso da Aquinos Sofás?

R. – Tem sido de uma forma mais agressiva comercialmente que temos trabalhado. A nossa área comercial tem sido muito forte na nossa exportação e também no mercado interno.

Q. – Estão a trabalhar em Portugal com marca própria?

R. – Sim, com marca própria. Temos grandes contas em Portugal no pequeno retalho. Na exportação temos alguns clientes com marca própria e temos com marca “branca” para um Grupo Sueco (IKEA).

Q. – Como esta a reagir o mercado português?

R. – Há uma dedicação maior a alguns clientes em Portugal e por parte dos clientes também há uma concentração nos Aquinas.

Q. - A vossa actividade é só na área dos sofás?

R. - Sim.

Q. - Qual tem sido a experiência no mercado espanhol?

R. - O mercado espanhol é um mercado difícil mas já era antes desta crise. Claro que agora está mais difícil ainda, mas mesmo assim tem havido uma boa aceitação dos nossos produtos.

Q. - Os mercados são semelhantes?

R. - No passado sim existia alguma diferença mas cada vez se está a ficar mais parecido.

Q. - Há mais exigência em termos de qualidade entre Portugal ou Espanha?

R. - Não, é semelhante.

Q. - Qual o volume de negocio do Grupo?

R. - Estamos a facturar 38 milhões de euros.

Q. - Qual a posta do Grupo para o futuro? Em marca própria ou marca branca?

R. - As duas.

Q. - Quais os mercados alvo para o futuro?

R. - O mercado alvo são os mercados mais próximos. Espanha apesar do problema económico que tem mas há-de passar. Espanha é um mercado importante para nós. França e Inglaterra também são mercados importantes. O nosso produto é um produto de volume e por isso não podem viajar para muito longe. Neste momento (e já a algum tempo) da forma como está o dólar não ajuda muito as exportações.

Q. - Acredita que o sector mobiliário tem futuro? É um sector competitivo?

R. - Sim, vai ter um futuro mas é preciso que as empresas mudem de mentalidade. As empresas estavam muito viradas para elas próprias, era o consumidor que se tinha que adaptar ao gosto daquilo que elas fabricavam e não ao contrário, nós fabricamos aquilo que o mercado quer. As pessoas estão a entender que cada vez mais tem que produzir para um determinado mercado virado para o gosto do consumidor. Qualidade Portugal tem, os preços estão a encaixar, o design também. Penso que não teremos problemas. Claro que isto não é valido para todas as empresas, mas sim no geral do sector e eu acredito no sector. Este sector tem fortes potencialidades de exportação.

Q. - A aposta para o futuro é o design e a marca?

R. - Sim vamos continuar a trabalhar a marca e cada vez mais trabalhar grandes contas. Não vamos abandonar o pequeno retalho mas vamos pressionar as grandes contas.

Q. - A localização da empresa no distrito de Viseu é uma mais valia?

R. - Se pensarmos só em Portugal não é um problema grave, mas como nós actuamos essencialmente num plano europeu ai sim é um problema grave. Seria muito melhor se tivéssemos situado no centro da Europa como na Polónia, nós estamos encostados ao mar. Como disse há pouco os nossos produtos tem volume e há dificuldade em ir muito longe.

Q. - Devido a dimensão do produto qual seria o limite de viagem para os produtos da empresa?

R. - Eu penso que é possível andar nos 2 mil km.

Q. - E Africa é um mercado possível?

R. - Nós trabalhamos com Angola já há 20 anos. Nós estamos a trabalhar com 26 países. São mercados diferentes. No caso de Angola já trabalhamos há muitos anos temos um relacionamento muito bom, por enquanto não estamos a pensar em investir lá, ate porque estamos envolvidos em muitos projectos em Portugal.

Q. - Quais os projectos para os próximos anos?

R. - Nos próximos 4 anos gostaria de completar os projectos que temos em curso.

Q. - Qual a facturação que pretendem atingir dentro de 4 anos?

R. - A facturação dentro de 4 anos tem como objectivo ultrapassar os 100 milhões de euros.