

## Entrevista com Centenário

Domingos Ferreira

Administrador

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.

**Quality Media Press** - Fale-nos um pouco do percurso da empresa nos últimos anos. Qual a forma de estar da empresa no mercado?

R. - Nos últimos anos nós tivemos uma forte transformação na trajectória que vínhamos a seguir. Dedicamo-nos quase exclusivamente ao mercado externo, deixamos uma parte muito residual dedicada ao mercado nacional. Foi através deste processo de internacionalização que começamos a participar em feiras na Alemanha, Espanha, Itália, entre outras. Temos vindo a dedicar-nos recentemente mais e exclusivo a Holanda e estamos a delinear novos projectos em Itália e no Japão. Neste momento a nossa aposta é com a nossa presença nas feiras em Itália chegar a outros mercados nomeadamente o Japão, temos feito pontualmente no EUA.

Q. - As apostas são feitas com a marca da empresa?

R. - Nestas feiras temos estado presentes sempre a nossa marca. No mercado holandês estamos através de terceiros mas grande parte dos clientes sabem que grande parte dos sapatos que são apresentados é produzida por nós.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Posso frisar que o nível médio de facturação também tem vindo a oscilar. 2007 Foi o nosso melhor ano de facturação que andou perto dos 9.5 milhões de euros, este anos fruto de uma pequena recessão que se começou a sentir no segundo semestre baixamos na ordem dos 10%, isto em termos de 2008. Isto não era o nosso volume de facturação desde 2005 que houve um incremento de vendas e que levou a um aumento do número de pessoal e a socorrer-me de sub-contratados. Entre ano de 2009 penso que estamos a conseguir consolidar o progresso dos anos anteriores.

Q. - O calçado português é competitivo no mercado espanhol?

R. - Nós já por duas vezes que fizemos uma abordagem ao mercado espanhol, neste momento não estamos. Eu acho que somos competitivos a nível de um sapato de qualidade, quer de homem quer de senhora, e que temos mercado em Espanha. Espanha tem vindo a divergir daquilo que era antigamente já existe exportação. Na abordagem que fizemos não nos foi possível desenvolver as coisas como pretendíamos. Eu entendo o mercado espanhol como um mercado complementar ao mercado português.

Q. - Nesta região a indústria do sapato é importante?

R. - Apesar de neste momento estar com uma crise bastante acentuada, mas acho que nesta região o tipo de sapato que nós fazemos e de um modo geral acho que vai sobreviver. O tipo de sapato que se faz cá na nossa região penso que vai continuar.

Q. - A que se deve a presença tão reduzida no mercado português?

R. - Foi uma opção, infelizmente o mercado português é um mercado pequeno e estava a ter grande dificuldade nas suas vendas. Estamos pontualmente em poucas casas em Portugal, penso que nas melhores casas e vamos continuar a manter porque não queríamos deixar o mercado nacional.

Q. - Qual a estratégia para que a empresa continue a produzir com qualidade?

R. - Nós não prevíamos a crise em que estamos, foi uma surpresa para todos pelo menos pela profundidade que ela representa. Desde há 3 anos que entramos num novo projecto, investimos bastante numa linha nova de montagem, foi uma apostar que apesar do investimento que fizemos penso que foi uma aposta ganha porque subimos a qualidade do tipo de sapato com moldes muito mais elaborados e isso permite-nos lentamente penetrar em outros nichos de mercado. Isto está a acontecer quando entramos no Japão e na Itália. Estamos a desenvolver esta linha de montagem porque achamos que para já não há tanta concorrência, são poucos os que estão a produzir este tipo de sapato. Com estas medidas temos vindo a aumentar a produção.

Q. - Quais os objectivos e sonhos para a empresa para os próximos 5 anos?

R. - Gostaria que os projectos que temos em mente se concretizassem e é sinal que a industria continua em

laboração o que penso que é fundamental. Gostaria também nessa altura de confirmar que de facto as ideias que temos são uma boa aposta. Julgo que neste tipo de sapato que queremos fazer temos que apostar na alta qualidade. Há nichos de mercado para este tipo de sapato e nós queremos estar inserido nesses nichos de mercado. Espero que dentro de 5 anos as nossas ideias e projectos estejam concretizados.