

Entrevista com Antóónio da Costa Guimarães, Filhos & C^a., SA

Alberto José Costa

Administrador

www.castanheiro.pt

(têxtil - baño)

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da A. Costa Guimarães 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 - Como define esta empresa?

R. - A A. Costa Guimarães foi uma empresa que teve uma importância muito grande no sector têxtil em Portugal. Hoje já não o tem, as coisas modificaram-se, o mercado modificou-se, a nossa empresa também já não tem a dimensão que teve em outros tempos. Estamos dedicados ao têxtil lar, a nossa actividade são as toalhas, o riso em todos os tipos e do roupão.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A empresa tem uma facturação de 8 milhões de euros e temos 140 pessoas efectivas na empresa.

Q. - Espanha tem um volume de facturação expressivo na facturação da empresa?

R. - Espanha não é muito importante na nossa facturação. Nós em Espanha temos vindo a decair, porque a Espanha

abastece muito mais o Oriente do que a Europa. Claro que Espanha é sempre importante porque se trata de um mercado de 40 milhões de pessoas, mas na nossa facturação não é expressivo.

Q. - Qual o motivo porque o mercado espanhol teve uma quebra nas vendas?

R. - A razão que se põe é sempre a mesma é uma questão de preço. Com todas as aberturas que se foram verificando ao longo destes anos, a globalização, nós fomos sendo substituídos pelas economias do oriente. Há dois ou três pontos que são fundamentais. Primeiro são as garantias sociais que nós demos e que os países do Oriente não dão. Segundo trabalhamos 225 dias por ano eles trabalham 365 dias por ano. Terceiros, eles são subsidiados em tudo, tem todos os apoios de todos os países que querem relançar os produtos. Nós começamos a comprar o fio no Oriente porque era muito mais barato e para conseguirmos manter um pouco de actividade, o projecto é cada vez mais crescer nesse sentido, ou seja comprar no Oriente para vender na Europa.

Q. - Quais os mercados principais da empresa?

R. - França, Suíça, todos os países escandinavos, Espanha e Portugal.

Q. - Vendem com marca própria ou de terceiros?

R. - Vendemos com a nossa marca, que é a "Castanheiro", e com a marca de um cliente se assim o for exigido.

Q. - Como está a reagir este sector a esta fase de instabilidade?

R. - Todos aqueles que conseguiram fazer parte da sua produção do Oriente e estão a revender encontraram algum equilíbrio. Aqueles que não conseguiram, ou pela sua dimensão, ou porque não estavam disponíveis, ou pela sua situação financeira que não o permitia.

Q. - Ainda há mercado para este sector em Portugal?

R. - Eu acho que sim desde que haja um bom parceiro que colabore connosco numa parte dos produtos, sozinhos vamos ter muita dificuldade.

Q. - Qual a importância da marca neste mercado?

R. - A marca é importante, mas é evidente que é mais importante no Pronto-a-vestir do que no textil-lar. No textil-lar há 3 ou 4 marcas internacionais que tem uma grande importação. Em Portugal não há uma marca que tenha uma força muito expressiva como encontramos em França ou Itália.

Q. - O sector têxtil no Norte de Portugal tem futuro?

R. - Eu acho que tem que ter, porque é uma região que teve sempre um sector industrial muito importante. A zona norte ainda tem uma grande densidade de população. A indústria é que dá emprego a muita gente, não é os serviços ou o turismo. Nós precisamos, se queremos exportar de sectores produtivos.

Q. - Falarmos em mercado ibérico faz sentido?

R. - Acho que sim. Nós tivemos um período em que éramos mais competitivos que a Espanha. Em geral Portugal e Espanha são bons parceiros. Neste momento metade na nossa produção é para o mercado interno.

Q. - Quais os objectivos para empresa para os próximos anos?

R. - Gostaria de deixar a empresa com continuidade para os meus filhos. Esta empresa já teve uma grande dimensão nos anos 20/30, hoje temos muito menos maquinas mas com uma função muito superior a que tinha naquela época. É uma empresa muito mais pequena mas muito mais eficiente. Gostaria de deixar a empresa estabilizada.