

Entrevista com Aldeco

Alberto Dias

Managing Partner

www.aldeco.pt

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Aldeco 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 a Aldeco no sector têxtil?

R. - Aldeco encontra-se no mundo dos tecidos de decoração, seguramente é uma das duas marcas mais importantes em Portugal. É o resultado de um trabalho que se vem desenvolvendo há já alguns anos. Temos uma colecção com muita qualidade. Sentimos que poderíamos perfeitamente comercializa-la tanto em Portugal como em Espanha ou mesmo em qualquer parte do mundo. Começamos o nosso caminho da internacionalização no mercado espanhol há 6 anos. Desde há 2 anos atrás fizemos uma transformação importante com a inauguração do Show-room em Madrid e com uma equipa de vendas mais adequada a estratégia da empresa.

Q. - Fale-nos um pouco da história da empresa.

R. - Toda a minha vida foi sempre no sector têxtil. A empresa foi fundada em 1993, mas desde 1986 que eu trabalhava como ENI (empresário em nome individual) e apresentava as colecções internacionalmente.

Q. - Como foi a primeira experiência com o mercado espanhol?

R. - A entrada no mercado espanhol não foi difícil. Eu acho que a interligação que existe entre Portugal e Espanha abre muito as portas, claro que as pessoas tem que saber o que pretendem fazer. Nos primeiros 2 a 3 anos quando ainda não havia resistência, porque desde o inicio tivemos e é importante ter uma empresa espanhola para vender em Espanha e se possível com vendedores espanhóis. O cliente principal é o cliente que tem lojas de decoração e que procura tecidos diferentes para oferecer ao seu respectivos clientes. De inicio houve um erro, a equipa que tinha não estava preparada para chegar ao nível de qualidade que nós pretendíamos. Por este motivo houve este câmbio recente, onde procuramos profissionais e experientes neste segmento de mercado.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - No ano passado teve um incremento enorme porque houve uma grande receptividade há nossa última colecção. Tivemos um crescimento de 63% em 2007. Estamos muito contentes com o percurso que a empresa está a ter actualmente. Acabamos este semestre de 2008 com um aumento de 20%. Apesar da crise em que estamos não nos afecta de imediato porque o nosso produto são comercializados no segmento mais alto do mercado. Neste momento Espanha representa 19% do nosso volume de facturação. Em Espanha o ano passado vendemos 1 milhão e 600 mil euros. Este ano prevemos que chegamos aos 2 milhões de euros.

Q. - A vossa colecção teve que ser adaptada ao mercado espanhol?

R. - Os dois mercados são similares, mas todavia a nossa paleta de cores para o mercado espanhol teve de ser um pouco mais agressiva. Por outro lado enquanto que a maioria dos espanhóis apresentam brilho nos seus tecidos, nós tentamos trabalhar melhor as zonas médias em que os brilhos não são tão evidentes, entendemos que o segmento mais alto do mercado procura algo diferente do que o mercado espanhol lhe oferece.

Q. - O facto de ser uma empresa portuguesa representou algum obstáculo no mercado espanhol?

R. - Não, tivemos que nos apresentar e demonstrar que somos bons desde o início. Houve a resistência normal por sermos uma empresa portuguesa e porque não conheciam a nossa qualidade de serviço que poderíamos oferecer. Aldeco desenvolveu todo um processo para demonstrar a sua qualidade de serviço por excelência. Aldeco conquistou o 1.º prémio por ter o melhor serviço 5 vezes em 6 anos. Não nos é difícil trabalhar para Espanha com a mesma qualidade porque trabalhamos com SEUR que sai de Portugal diariamente para Espanha.

Q. - Como analisa o sector têxtil em Portugal?

R. - Se falarmos da indústria portuguesa ou da indústria espanhola, os problemas são idênticos. Com a globalização há que equipar-se devidamente, ter boas matérias-primas e desenvolver a marca que comercializamos.

Q. - A crise na área têxtil já passou?

R. - Acredito que o pior já passou, as empresas que se conseguiram adaptar vão seguir o seu caminho de desenvolvimento e progresso.

Q. - O sector têxtil é mais fácil ou mais difícil de iberização que outros sectores?

R. - Eu acho que é um sector que pelas suas características sempre foi um sector de exportação. Tem uma mentalidade aberta e adapta-se facilmente aos desafios do mundo actual.

Q. - Que o preocupa no futuro?

R. - Os riscos de hoje são totalmente diferentes dos do ano passado. Diante da crise internacional que estamos vivendo, preocupa-me qual será a capacidade europeia diante deste desafio. Não são os problemas da globalização porque esses nós sabemos quais os desafios e os riscos que corremos, mas sim a capacidade de adaptação a estas novas actividades económicas que nos estão a preocupar a todos. Os desafio que temos hoje, eu não tenho duvidas que os europeus vão ser capazes de responder de forma afirmativa a todos eles. A única duvida que temos é se vamos ter tempo de encontrar a solução adequada em tempo útil.

Q. - O futuro de Portugal vai no bom caminho, ou ainda há muito que fazer para que esta crise seja ultrapassada.

R. - O sofrimento com certeza que temos porque somos uma pequena parte do mundo que esta em sofrimento também. Creio que temos capacidade para ultrapassar esta situação. Em

Portugal temos uma economia pequena, mas que sempre foi uma economia aberta. Sou optimista quanto ao futuro de Portugal.

Q. - Tem vantagens competitivas por estar situado no norte de Portugal?

R. - Não me parece que seja uma vantagem. Hoje em dia com a proximidade que existe de Espanha tanto faz estar aqui ou em qualquer outro ponto. Penso que o importante é pensar no mercado ibérico e não onde estamos localizados.

Q. - Considera a Aldeco uma empresa ibérica?

R. - Evidentemente, é isso que eu penso.

Q. - Qual os objectivos para a empresa para os próximos 4 anos?

R. - Aldeco actualmente está em mercado tão diferentes como Hong-Kong, Coreia, Portugal, Espanha, Amesterdão. Estamos a internacionalizar a uma velocidade muito boa para uma empresa como a nossa. Dentro de 4 anos penso que estaremos realizados e não nos encontraremos aqui porque já mudamos de instalações.