

Entrevista com Grupo Rino

Firmino Rino

Presidente

Com **quality media press** para “Deasfíos Ibéricos”

Expresso / El Economista

Quality Media Press – Qual a historia do grupo? Como se formou?

R. – O Grupo Rino tem a primeira empresa e ser fundada foi o Rino & Rino, que foi fundada em 1977. Na altura era eu e mais 2 irmãos. Em 1987 eu comprei a parte aos meus irmãos e desfizemos a sociedade. A loja abriu com artigos regionais.

Os primeiros 10 anos os clientes provinham do turismo e os passantes, depois começamos a diversificar. O turismo começava a comprar cada vez menos e nós arranjam um espaço comercial com serviços, com copos, com plantas para o jardim. A partir deste momento fomos sempre diversificando os produtos.

10 Anos depois (1988) fundamos a Firmino Rino Lda., é uma empresa que simplesmente comercializava móveis. Fomos crescendo e arranjando produtos, íamos ao encontro dos clientes. Sempre foi uma empresa familiar, primeiro os meus irmãos e depois a esposa e os filhos também presentes no grupo. A determinada altura tínhamos 2250 m2 de móveis e uma loja com 7 mil m2 de decoração, plantas, sementes, equipamentos de jardinagem, serviços, um vasto sortido para os nossos clientes.

A 4 anos atrás apercebemo-nos que tínhamos uma loja que eram um mundo como dimensão mas faltava-nos algo, sentimos que as coisas estavam a mudar, tivemos que deixar as coisas que tinham menos facturação e que considerávamos menos interessantes. Do espaço que tínhamos decidimos reduzir o de 7 mil m² para 5 mil m² e criamos espaço comercial com capacidade para 22 lojas.

Q. - Esta mudança deu-se num período de crise. Qual o motivo desta alteração numa época tão complicada da economia portuguesa?

R. - Possivelmente houve empresários que baixaram os braços, nós tivemos que nos agarrar com toda a força e estudamos bem o mercado, olhamos para aquilo que há à nossa volta e modernizarmo-nos e arranjamos outro conceito de comércio. Ao diminuirmos o nosso espaço em 2 mil m² e colocarmos 22 lojas arranjamos mais parceiros e diversificamos numa zona onde tínhamos um bom parque de estacionamento.

Alem de sermos só nós a fazermos a atracção de novos clientes eram 23 parceiros. Há 2 anos e meio a zona dos moveis que tínhamos com 2250 m² fizemos mais 2 pisos e colocamos mais 20 lojas. Neste momento o centro tem 42 lojas em varias áreas de actividade, desde a moda, electrodomésticos, etc., já temos um bom sortido dentro do centro. Foi fruto de um grande esforço este centro e aqui na nossa zona é de grande referência devido à qualidade quer tem.

Q. - Como entrou na área dos plásticos e dos móveis?

R. - Nós quando estávamos a concluir o projecto do centro comercial e em paralelo com isto tínhamos a venda em grosso de moldes de aço de cadeiras de mobiliário de jardim. Nessa altura não tínhamos fábrica de plásticos mas recorriamos à subcontratação, tínhamos os moldes, os modelos eram nossos e negociávamos com algumas fábricas. Chegamos à conclusão que não estava a ser rentável, a subcontratação era difícil e avançamos com uma fabrica a Xplas, que esta instalada em 25 mil metros. Com o avanço da Xplas criamos mais modelos. Decidimos que o nome Rino & Rino ficaria associado ao centro comercial, à venda ao público. A Xplas produz e vai facturar aos grandes clientes.

Q. - O que significa para o Grupo o mercado espanhol?

R. - Em termos de mercado nacional daquilo que fabricamos somos líderes. Em Espanha estamos a começar e facturamos cerca de 300 mil euros. Como muitos outros empresários Espanha está mesmo aqui ao lado e tem um grande potencial para nós. Não vai ser fácil mas daqui a 2 anos queremos que 30 ou 35% da nossa facturação seja para Espanha e os restantes 10 ou 15% para outros países. Neste momento a nossa facturação situasse nos 90% para Portugal. Não pretendemos que dentro de 2 anos a facturação de Portugal ultrapasse os 60%.

Q. - Como gostaria de ver o Grupo dentro de 5 anos?

R. - Este é um Grupo familiar. Quando fizemos o Centro Comercial e partimos com 2 unidades fabris com alguma dimensão, onde trabalham entre 120 e 130 pessoas. Isto foi um projecto de família e senti que iria ter o apoio dos

meus 2 filhos que tem muita vontade de trabalhar. Dentro de 5 anos gostaria de ter no mínimo 50% de exportação. A partir deste momento vamos inovar bastante, criar produtos novos com design de fácil construção (que ocupem pouca mão de obra), com uma relação de qualidade/preço bastante competitivos. Dentro de 5 anos gostaria de ser uma referência em termos de modelos e produtos.