

REGIÃO

Empresas de comércio mobiliário tentam fugir à crise

Comércio mobiliário da região não escapa à crise, que chegou de rompante, e já preocupa associação nacional, que aponta para 60 por cento de diminuição no volume de negócios. Internacionalização pode ser uma das soluções

Nuno Henriques

■ A crise chegou ao comércio mobiliário, e as empresas da região que se dedicam ao sector não são excepção.

A internacionalização pode ser uma das formas de fugir à diminuição do volume de negócios, que no País caiu mais de 60 por cento (%), alerta o presidente da Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário, José Alberto Pescada, que avança com a necessidade de novas medidas para evitar um mal maior (ler caixa), nomeadamente as "consequências sociais e humanas de uma situação que pode tornar-se dramática", alerta.

Face à retracção do sector no mercado nacional, a Espaço Libris, loja de mobiliário e decoração de interiores com sede em Leiria, direccionou a sua actividade para o estrangeiro, medida que veio a revelar-se positiva. "Neste momento não sentimos uma quebra no volume de negócios, pelo contrário. Do ano 2010 para 2011 aumentámos as nossas vendas em cerca de 16%, mas com a particularidade de termos uma diminuição no volume de negócios no mercado nacional e um aumento a nível internacional", explica o sócio-gerente Marco Ferraz.

Com loja na Avenida Nossa Senhora de Fátima, na cidade do Lis, desde 2004, "a aposta no mercado internacional justificou a subida do volume de negócios em 2011", face ao "decréscimo de vendas a nível nacional", reforça o empresário.

"Sentimos esta fase de crise no País, mas temos investido na angariação de clientes no estrangeiro", com a "aposta no mercado internacional desde há dois anos. É a única forma de darmos a volta à situação", sublinha Marco Ferraz, adiantando a crise nacional é "preocupante". "Daí ponderarmos outros mercados, fazendo face a esta instabilidade actual", frisa.



SÓCIOS-GERENTES da Espaço Libris, Paulo Cruz e Marco Ferraz, apostaram na internacionalização para fugir à crise

As exportações da Espaço Libris são, "essencialmente, para Angola e França", mas os investidores da marca ponderam "entrar no mercado brasileiro", e já têm em perspectiva uma viagem aquele país ainda este ano. "Temos de ser céleres", justifica o sócio-gerente.

Sobre a crise nacional no sector, o mesmo responsável 'aponta' também o dedo "à muita oferta", face às "muitas lojas e fábricas", com algumas empresas produtoras a "praticarem preços injustos, uma vez que fazem venda directa ao cliente final", exemplifica.

"Há alguma concorrência na região de Leiria, mas não a sentimos directamente, de modo a que nos agrida com força", adianta Marco Ferraz, consciente das dificuldades que possam surgir mas, simultaneamente, "confiante no futuro".

"Com certeza vamos conseguir ultrapassar esta fase menos boa do mercado", salienta o empresário, sublinhando que o crescimento da empresa se deve "ao muito esforço, às novas estratégias implementadas e uma melhor prestação de serviços ao cliente".

Além de Leiria, a marca tem, desde 2010, um loja em Lisboa, totalizando 10 colaboradores.

"Estamos a sentir a crise desde o último trimestre de 2011"

Bem diferente é a situação actual, e repentina, da Sofás 5 Estrelas. A sócia-gerente, Paula Gil, não esconde que a internacionalização poderia ser uma das formas para ultrapassar a crise, que começaram a sentir há pouco meses, mas realça que para dar resultado teriam que "abrir uma loja no estrangeiro", uma vez que "90% da sua produção é para o consumidor directo".

"Estamos a sentir a crise desde o último trimestre de 2011. O Natal já não foi como nos últimos anos, e notou-se bastante" uma diminuição do volume de vendas, aponta a empresária, sublinhando que os efeitos da crise notaram-se "quando começaram a anunciar as medidas da troika".

Com loja na Embra, Marinha

OS EFEITOS DA CRISE NOTARAM-SE QUANDO COMEÇARAM A ANUNCIAR AS MEDIDAS DA TROIKA

Grande, desde 2003, e uma fábrica de produção de sofás em Amor, Leiria, desde 1990, a empresa começou a sentir os efeitos da crise "em 2007 e 2008", mas nos dois anos seguinte, "em

2009 e 2010 foi excelente, assim como parte de 2011", realça Paula Gil.

"Ainda não fiz os cálculos da quebra do volume de negócios, mas notou-se bastante", sublinha a empresária.

"Passámos a abrir ao domingo, desde há oito anos, mas actualmente quase não vale a pena. Passamos um a três domingos sem vender e o facto de não vermos pessoas a entrar [na loja] é desmotivante", adianta.

Para Paula Gil, a crise no sector agravou-se também "pelo facto de a construção ter parado" e por ter deixado de haver o acesso facilitado ao crédito, a par do "receio das pessoas em relação ao futuro. Há clientes com poder de compra que não compram", explica.

A sócia-gerente adianta ainda que "apesar das muitas lojas de artigos chineses, ainda não fazem concorrência, porque não têm ainda essa capacidade", e mostra-se "esperançada" que o sector consiga "ultrapassar este momento. Mas precisamos de ser ajudados", frisa. Uma das formas pode passar por medidas de acesso ao crédito, como defende o presidente da Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário. "Deus queira que não precise", conclui Paula Gil. |

Mais de metade das lojas pode fechar

■ O presidente da Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário (APCM) prevê "o pior cenário, com a falência de um grande número de empresas" no sector, que a nível nacional congrega cerca de 15.000 empresas, entre indústria e comércio, mais concretamente cerca de 2.500 fábricas e cerca de 12.000 lojas. No conjunto empregam aproximadamente 50.000 trabalhadores, cujo futuro é temido por José Alberto Pescada.

A associação faz saber, num comunicado, que "o mobiliário está a resistir mal à crise" e "receia-se pelo fecho de muitas lojas de Norte a Sul do País". José Alberto Pescada defende um grande debate sobre o presente e o futuro do sector, pelo que vai "propor a realização de uma reunião, aberta ao comércio e à indústria", para "em conjunto" serem encontradas "alternativas" que ajudem a superar a crise no sector, "antes que ela se torne uma catástrofe", frisa. A associação que representa o sector defende várias medidas a serem adoptadas, entre as quais "a abertura de um crédito garantido pela Banca que permita aos lojistas renovarem a oferta de artigos

que têm dentro de portas e com isso dinamizar as vendas" "Trata-se de uma medida palpável que beneficia tanto as lojas como a indústria, como o próprio consumidor, mas falta a aprovação por parte da entidade bancária com quem estamos a negociar", explica José Alberto Pescada.

Outra iniciativa em preparação é um 'stock off' gigantesco, de Norte a Sul do País, para que as lojas vendam a preços de saldo os restos de colecções. "Há lojas com móveis armazenados avaliados em mais de 300 mil euros que estão imobilizados. Vamos fazer uma Semana do Mobiliário, com uma forte campanha de divulgação em todo o País para que as lojas possam escoar stocks antigos a preços de ocasião", explica José Alberto Pescada.

O presidente da APCM adianta ainda que também estabeleceu contactos com o cluster do mobiliário, de quem diz ter recebido "todo o apoio possível para procurar soluções".

O dirigente associativo, também ele antigo industrial, preconiza que o Estado "deve proteger as empresas e o mercado português de estruturas estrangeiras que beneficiam de vantagens" que as nacionais "não têm". Nesse âmbito, José Alberto Pescada vai pedir uma audiência ao secretário de Estado da Tutela, para discutir o sector do comércio mobiliário.



JOSÉ ALBERTO PESCADA presidente Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário