

Ano 13 - Nº 72
Director: Júlio Pinto da Costa
Publicação Periódica
Direcção: Apartado 2153
P - 4451-901 Matosinhos



Versão em Português

mobiliário

em notícia

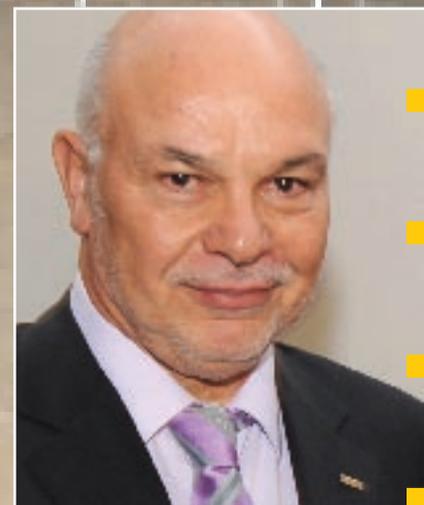
Ano 13



PRÉMIO MOBIS Celebrar excelência

Francisco Malcato

INTERFER - 30 ANOS AO SERVIÇO DO SETOR



APCM

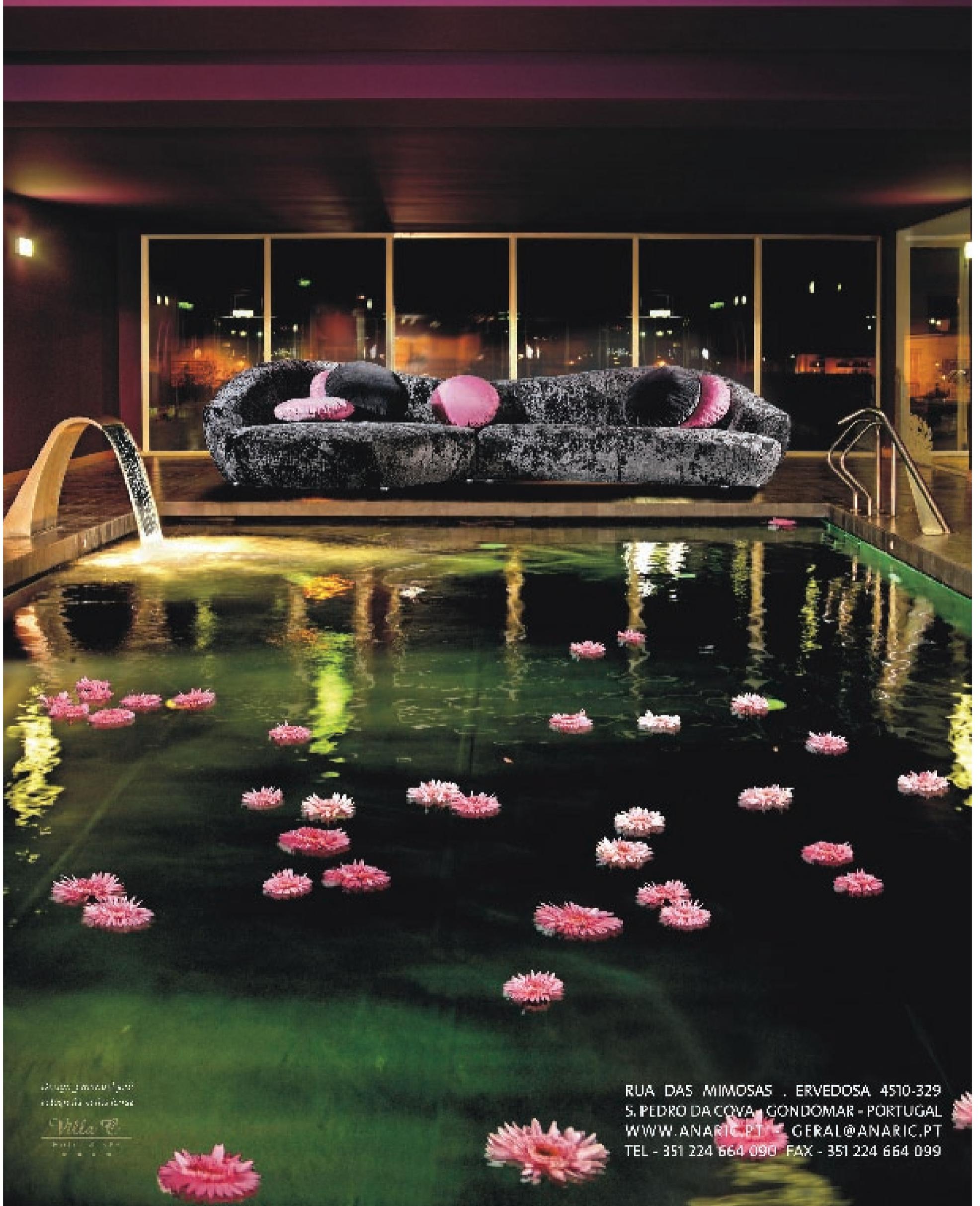
Associação Portuguesa
de Comércio Mobiliário

Filial

ANG LA

Linha de apoio: +244 926 272 358

® ANARIC



Design e instalação de
interiores de alta classe

Villa C
interiores

RUA DAS MIMOSAS , ERVEDOSA 4510-329
S. PEDRO DA COVA - GONDOMAR - PORTUGAL
WWW.ANARIC.PT - GERAL@ANARIC.PT
TEL - 351 224 664 090 FAX - 351 224 664 099

2009

Edição N.º 72

- 3 – Editorial
- 4 – Entrevista
- Francisco Malcato
Ter crédito é fundamental
- 6 – Entrevista
- Narciso Rego
Ter sorte dá muito trabalho!
- 8 – Prémio Mobis
- Qualidade e excelência
novamente celebrados
- 12 – Entrevista
- Marcos Ribeiro
A qualidade no combate à crise
- 15 – Feiras
- Meuble Paris
Espera expositores portugueses

CAPA

IX Gala Prémio Mobis
16 Outubro 2009
Edifício da Alfândega, no Porto

Nota:

O Mobiliário em Notícia está a aplicar o novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa. Trata-se de uma aplicação complexa, pelo que durante algum tempo utilizaremos nas nossas páginas a ortografia nova e a antiga. Para o facto, pedimos a compreensão dos leitores.

Ficha técnica

Director_Júlio Pinto da Costa | Director Adjunto_Mário A. Costa | Conselho Editorial_Célia Dias (design), Francisco Samuel (têxteis), Isabel Costa Pereira (economia), Ivo Vaqueiro (economia), Jorge Brito (associativismo), José Ferraz (acabamento), Manuel Gonçalves (comércio), Navazali Nurali (feiras), Pedro Araújo (advocacia), Pedro Castro Silva (Arquitectura), Pedro Jorge Santos (comercialização) | Redacção_Gabinete de Textos e Imagens, Patrícia Pinho | Marketing_Emibra | Design_Marlene Pereira | Fotografia_Américo Gomes, José Manuel | Secretariado e assinaturas_Américo Frazão, Isabel Tavares | Produção_Emibra | Direcção Postal_Apart. 2153, 4451-901 Matosinhos | E-mail_mobiliarioemnoticia@mail.telepac.pt | Telefone_(+351) 229 999 314 | Fax_(+351) 229 999 319 | Registo_ERC 125757 | Depósito Legal_116819/97 | Propriedade e Impressão_Emibra, Lda, matriculada na Conservatória do Registo Civil do Porto, número 50250517 | Capital Social_6.100 Euros | Contribuinte_502 505 117 | Periodicidade_Bimestral | Tiragem_5.000 exemplares

Editorial

O Mobiliário em Notícia levou a efeito, pelo nono ano consecutivo, a gala Prémio Mobis para distinguir as melhores marcas portuguesas de Mobiliário, Decoração e Artigos para o Lar. Desta vez foi o Edifício da Alfândega, no Porto, que se engalanou para receber os mais de 200 convidados a celebrar a qualidade e a excelência do produto feito em Portugal.

De entre os premiados da noite, permito-me distinguir dois: desde logo Carlos Aquino, empreendedor nato a quem foi atribuído o Prémio Mobis na categoria Homenagem e Carreira. É certo que os pouco mais do que 40 anos do homenageado prometem outros feitos e conquistas, mas o curriculum empresarial de Carlos Aquino é já longo e recheado de êxitos que justificam, desde já, o prémio que lhe foi atribuído. E que não merece contestação.

Outro premiado da noite a merecer destaque entre os cerca de trinta vencedores foi o Secretário de Estado do Comércio, Serviços e Defesa do Consumidor, Fernando Serrasqueiro. É minha convicção que o papel que vários membros do Governo têm desempenhado na promoção do Setor, tanto em Portugal como a nível internacional, tem sido fundamental. A organização de várias missões empresariais ao estrangeiro, além de outras iniciativas de louvar, demonstra de forma clara que o atual Executivo reconhece o Setor do Mobiliário como um dos mais dinâmicos e ativos da economia portuguesa.

A este propósito considero fundamental o contributo do Dr. Fernando Serrasqueiro, perfeitamente identificado com as dificuldades e potencialidades deste Setor. Além do que atrás fica dito, registo igualmente que o Secretário de Estado do Comércio sempre lutou pela participação de todas as associações do Setor nas iniciativas governamentais, promovendo a união de esforços de todos os agentes.

Foi portanto com enorme satisfação que vi o Dr. Fernando Serrasqueiro aceitar o Prémio Mobis Gold, atribuído como reconhecimento pelo trabalho desenvolvido em prol do Setor.

Não posso também deixar de dar uma palavra de felicitações a todos os outros vencedores da noite, premiados por optarem pela qualidade e pela excelência dos produtos que fabricam e comercializam e pelos serviços que prestam. Nomes como Antónia Pintado (Decoração de Interiores), Tintas Barbot (Tintas para Interiores), Dimensão (Loja), Lourini (Mobiliário), Poliface (Revestimentos), Spal (Tableware), Aldeco (Tecidos de Decoração), Lameirinho (Têxteis Lar), Molaflex (Campanha de Imagem), TemaHome (Design), Sonae (Fornecedores de Madeiras e Derivados), Colonial Docas (Loja), Levira (Mobiliário de Escritório), MOB (Cozinhas), Colunex (Colchões), Ambitat Móveis (Mobiliário Clássico), Brito's (Mobiliário Contemporâneo) e Anaric (Estofos), para citar apenas alguns dos premiados, foram distinguidos e viram publicamente reconhecidas as suas marcas.

Quero ainda sublinhar um outro factor – importantíssimo – nesta Gala. Pela primeira vez, O Mobiliário em Notícia partilhou a organização deste evento com outros parceiros: os laços que se criaram com a Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário (APCM), Associação Portuguesa das Indústrias de Mobiliário e Afins (APIMA) e com as associações empresariais de Paços de Ferreira e de Paredes, foram apenas o prenúncio de outras parcerias a desenvolver futuramente.

Uma palavra, a terminar, para agradecer o apoio da Câmara Municipal de Paços de Ferreira, que voltou a associar-se ao evento. Teremos no futuro outros parceiros, mas espero que Paços de Ferreira não desista nunca de promover a qualidade e a excelência dos produtos portugueses.



Emídio Brandão



Francisco Malcato

Mais do que um trabalho jornalístico, entrevistar Francisco António Malcato é um ato extraordinariamente enriquecedor. O empresário, que há 30 anos lidera a Interfer e fez da marca a principal empresa portuguesa em nome individual, cativa pela forma clara como transmite as suas ideias e, sobretudo, pela maneira como se mantém fiel ao rumo que traçou. Na clareza do discurso, o Homem confunde-se muitas vezes com o Empresário. Onde acaba um e começa o outro? – Falsa questão, porque Francisco António Malcato é um só e isso faz com que seja único. Francisco António Malcato nasceu em Idanha-a-Nova em 1947. Depois de ter cumprido o serviço militar fixou residência em Lisboa e ligou-se profissionalmente a uma empresa que se dedicava à comercialização de ferragens e acessórios para a indústria de mobiliário, onde chegou a ser Director de Vendas. Em 1979 opta por se estabelecer por conta própria, fundando a Interfer, que rapidamente consolida uma posição invejável na importação e distribuição para Portugal de várias das melhores marcas europeias de ferragens e acessórios para a indústria da carpintaria, mobiliário e construção civil. Sob o seu comando, a empresa obtém a representação exclusiva para Portugal de marcas reputadas internacionalmente. Profundamente respeitado pelos seus conhecimentos técnicos, Francisco Malcato foi distinguido em 2006 com o Prémio Mobis pelo enorme contributo dado à indústria portuguesa de mobiliário, nomeadamente com a introdução de soluções inovadoras no domínio das ferragens que levaram a que o móvel português ganhasse competitividade internacional. Trinta anos de vida de Interfer – a que

se soma a experiência adquirida na primeira empresa para que trabalhou – dão a Francisco Malcato a voz que se ouve com respeito quando fala do Setor. Em tempo de vacas magras, o Homem e o Empresário alerta para o que, mais do que nunca, pode afectar o dia-a-dia das empresas. “Há uma realidade que não pode esconder-se: o mercado encolheu, a oferta é agora maior do que a procura e as empresas deparam-se com novos desafios”, começa por dizer, instigado pelo jornalista. “É necessários que as pessoas se dêem conta que acabou o tempo da improvisação, do facilitismo. As empresas têm de ser geridas profissionalmente, porque atualmente só as mais competitivas podem sobreviver num mercado que não se compadece com gestões amadoras”.

“É necessários que as pessoas se dêem conta que acabou o tempo da improvisação, do facilitismo. As empresas têm de ser geridas profissionalmente, porque actualmente só as mais competitivas podem sobreviver num mercado que não se compadece com gestões amadoras”.

E o nosso entrevistado dá um exemplo: “Já reparou nos custos que as empresas têm com as cobranças? São enormes e é evidente que esses custos têm de repercutir-se no preço de venda dos produtos. Por outras palavras: quem tem custos de cobranças baixos, pode ter os seus artigos no mercado a um preço mais baixo e ser mais competitiva do que a concorrência. Aliás – prossegue Francisco Malcato – pagar tarde e a más horas, não cumprindo as suas obrigações, é um dos cancros da nossa indústria, se calhar o seu maior cancro. E para quê? Se as faturas têm de ser pagas, porque não fazê-lo atempadamente? É necessário que as pessoas se compenetrem que pagar tarde lhes sai mais caro, mas não só em termos financeiros, porque há também uma questão importante que tem a ver com a imagem e com a perda de prestígio de quem paga tarde”. Ainda sobre este tema, infelizmente muito em voga no nosso país, Francis-

Francisco Malcato

INTERFER - 30 ANOS AO SERVIÇO DO SETOR

co Malcato reforça a sua ideia: “há pouco rigor na gestão e, inevitavelmente, as empresas menos apetrechadas em termos organizacionais, vão ficar pelo caminho. Ter crédito é fundamental, mas só é possível se as empresas tiverem uma boa imagem no mercado. Se assim for, conseguem ter melhores margens de comercialização, negociar descontos de pronto pagamento e ser mais competitivas. Mas existe muita falta de organização nas empresas”, lamenta.

Mas não é isso consequência da crise? Francisco Malcato responde: “Não só. Antes, as empresas davam lucros, porque as pessoas trabalhavam 16 horas por dia e muitas vezes não eram contabilizados os custos da mão-de-obra, pelo menos de maneira rigorosa. Agora tem de haver uma gestão mais rigorosa”. Não se pense contudo que o Empresário tem do Setor uma visão apocalíptica. Francisco Malcato assume o seu otimismo, quando diz que “as empresas não têm que fechar. Muitas delas são a vida inteira dos seus donos, que trabalharam muito e deram tudo por elas. Apenas têm agora de passar a ser administradas mais com a cabeça e menos com o coração”.

Apesar do convite – insistente – a uma boa gestão, Francisco Malcato defende que dispensar pessoal não é uma medida acertada. “Não podemos renegar o papel social das empresas e quem administra não pode também esquecer que foram os trabalhadores – toda a equipa – que permitiu, um dia, chegar ao sucesso. É importante passar uma mensagem de confiança, a mensagem de que a empresa conta com eles mesmo nos momentos difíceis. O esforço das empresas é enorme, mas os salários não são desperdícios. O que é desnecessário é aquele telefonema que se faz a mais, aquilo que ninguém aproveita porque foi mal feito. Veja o caso da Interfer: o maior capital e a maior força da empresa são os seus trabalhadores. Repare que numa equipa de cerca de 80 pessoas, 15 delas têm mais de 20 anos de casa; 22 têm mais de quinze anos de casa; 21 têm mais de dez anos! Cada trabalhador tem uma competência e uma experiência adquirida que não têm preço. Eu não posso dar-me ao luxo de perder um trabalhador e manter todos os postos de trabalho é o meu maior desafio atualmente”.

“Temos de procurar mais clientes, procurar novos mercados, dentro e fora de Portugal...”

... as empresas são demasiado grandes para o mercado interno e demasiado pequenas para se internacionalizarem”.

Francisco Malcato confia: “o momento de mudança há-de chegar, para quem souber ajustar-se às novas realidades. Temos de procurar mais clientes, procurar novos mercados, dentro e fora de Portugal. No Setor do Mobiliário, este é o momento para que se façam parcerias, para que as empresas se unam de forma a complementarem-se, porque isso implica reduzir custos e – lá está! – ganhar competitividade. Uma das dificuldades em Portugal é que as empresas são demasiado grandes para o mercado interno e demasiado pequenas para se internacionalizarem. Temos de olhar para as empresas que ontem foram nossas concorrentes e que hoje nos podem ajudar a chegar mais longe, a atingir os nossos objetivos. Temos de ser sérios e procurar parcerias, mesmo que pontuais, e aprender com quem é melhor do que nós e já percorreu esse caminho”.

Se calhar é tudo isto que aqui fica espelhado – e o muito mais, que, por questões de espaço, não o pôde ficar – que Francisco Malcato é único. Este ano, como sempre acontece, cada trabalhador da Interfer vai receber um prémio monetário, em função dos anos de casa e do desempenho. “À volta de 50.000 euros, no total”, revela. Esse é um prémio que a empresa dá a quem a ajuda a ganhar outras distinções. “Prefiro o reconhecimento do mercado como empresa de inovação, que permite ao setor ter acesso a todas as novidades ao mesmo tempo que as empresas estrangeiras”. Mas, além deste reconhecimento, nota para o Prémio Prestige, atribuído pelo BNU, em 1995; para a distinção de PME Excelência, desde 1998 a 2002, para o Prémio Mobis, com oito vitórias como melhor Fornecedor de Ferragens para Móveis. Nada que suba à cabeça de Francisco Malcato. Nada que ponha na sombra do que o norteia: a seriedade.

Deluxe '09

A Anaric apresenta modelos de sofás da sua coleção Deluxe '09, que se caracteriza por modelos luxuosos, distintos, originais e elegantes. Esta empresa de estofos está no mercado há mais de 20 anos e assenta na aposta na inovação e no design. A Anaric tem vindo a afirmar-se tanto no mercado nacional como internacional e exporta para países da Europa, Médio Oriente e África, que representam o destino de 40 por cento da sua produção.

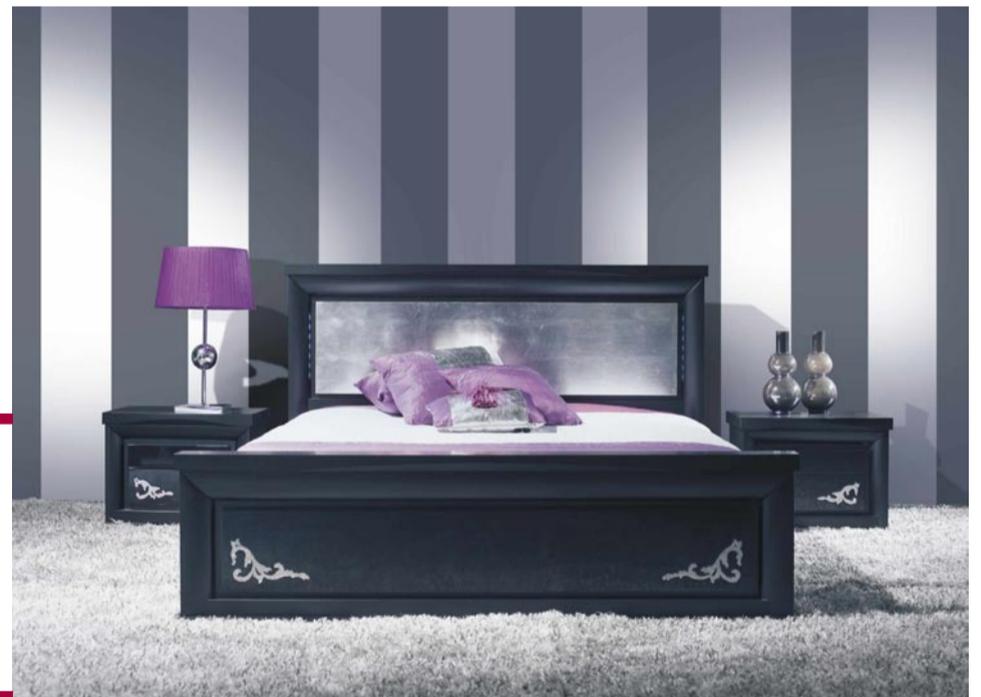


Itália, Milan e Âncora

A Estofos Luís Silva destaca os três modelos de sofás Itália, Milan e Âncora, para ambientes tradicionais, populares e misteriosos. Encarada como uma referência de conforto e qualidade, a marca alia a tradição à inovação e recorre às melhores matérias-primas existentes no mercado nacional e internacional. O controlo de qualidade e a preocupação com o ambiente são uma constante.

Gold en Decor

A Farimóvel apresenta a linha Gold en Decor, destacando este quarto neo-clássico com acabamentos na cor wengué e prateada. A empresa fabrica essencialmente mobiliário contemporâneo e neoclássico, e faz uma clara aposta na qualidade e no design. Espanha é o principal mercado internacional da Farimóvel, que vai, inclusivé, participar na Feira do Móvel de Zaragoza em Janeiro.



Glamour

A Móveis Lusíadas apresenta a linha de mobiliário Glamour, fabricada em carvalho composto e disponível nas cores wengué e cerejeira. A linha insere-se na vasta gama de soluções para mobilar a casa que a empresa apresenta, com uma seleção de várias madeiras, em diferentes cores e acabamentos, adaptando-se a vários estilos.



“TER SORTE DÁ MUITO TRABALHO!”



Narciso Rego

“Trabalho, honestidade e estar bem apoiado por uma equipa” – é desta forma que Narciso Rego responde quando questionado sobre o segredo do seu sucesso. A pergunta justifica-se porque o empresário é um dos mais bem sucedidos lojistas do Alto Minho, estendendo a sua actividade comercial também à região de Lisboa, ao Alentejo e ao Algarve.

Narciso Rego é o administrador da Móveis Jogapau, cuja face mais visível é uma loja de cerca de 1.200 metros quadrados, em Barroselas. Mas a empresa estende a sua atividade ao comércio de móveis usados – tem uma exposição, com mais 6.000 metros quadrados – e ao fabrico de móveis por medida. Ao todo, são cerca de 25 pessoas, contabilizando os colaboradores de Belas, na região de Lisboa, que dão corpo a um projeto nascido do nada, já lá vão mais de 25 anos. Inicialmente trabalhava com o tio, num espaço de pouco

mais de 100 metros quadrados que só abria ao sábado.

Obrigado desde muito jovem a frequentes viagens a Lisboa, para fazer a entrega de pequenos móveis vendidos pela empresa que detinha com o tio, Narciso Rego cedo desenvolveu uma apetência natural para o comércio: “o camião não podia andar vazio: se para Lisboa iam móveis, para cima tinha que vir outra coisa, algo que eu pudesse vender”. E foi assim que transportou toda uma variedade de artigos que rentabilizavam as viagens do camião e permitiam “fazer uns trocos. Sempre tentei aproveitar as oportunidades que me foram aparecendo. Tudo o que pudesse gerar dinheiro eu comprava e vendia, porque no aproveitar é que está o ganho. Comprei e vendi muita coisa, lembro-me de ter trazido uma vez uma carga de melancias, que comprei a 15 tostões o quilo em Lisboa e que depois vendi a 15 escudos, na feira de Barroselas”, recorda com um misto de saudade e de orgulho.

Certo é que isso lhe aguçou o espírito para o negócio dos móveis, que herdou do tio em 1985. Para trás tinham fi-

“... o camião não podia andar vazio: se para Lisboa iam móveis, para cima tinha que vir outra coisa, algo que eu pudesse vender”.

cado dez anos de viagens e muitos negócios, mas eram negócios de tostões. Se hoje Narciso Rego se considera “um homem realizado”, nem sempre isso aconteceu. “Em 1980 pedi um carro emprestado para ir a um casamento”, diz, revelando que a sorte que teve na vida “deu-lhe muito trabalho”.

“Comprei e vendi muita coisa, lembro-me de ter trazido uma vez uma carga de melancias, que comprei a 15 tostões o quilo em Lisboa e que depois vendi a 15 escudos, na feira de Barroselas”

Em 1986, quando toma conta do negócio do tio, vendia sobretudo móveis de cozinha e de casa banho: “eram duas carradas por semana, para Lisboa”. O negócio foi prosperando à custa de muito trabalho e de muitos quilómetros percorridos. Em 1987 teve de comprar um camião maior – “custou-me 4.310 contos” – mas ainda assim teve de ser adaptado para levar mais carga.

“Nessa altura – lembra, com um sorriso nos lábios – vendia 27.000 suportes de pratos por semana”, diz quem reconhece que sempre teve a capacidade para se adaptar a novas situações. “Foi necessário dar a volta ao texto algumas vezes para me manter no negócio, caso contrário também teria ficado pelo caminho”, afirma Narciso Rego. E

isso é um segredo para vingar, a aptidão para ler as tendências do mercado e poder adaptar novas posturas em função das necessidades, diz quem não teme a crise.

E hoje, é um homem rico? – “Sou um homem rico porque não preciso de olhar para o preço para comprar o que necessito, mas sou sobretudo um homem realizado. Não quero parar de trabalhar, mas reduzi muito, com a cedência, aos meus colaboradores de Lisboa, do armazém de Belas. Em Barroselas pode acontecer o mesmo, se as minhas filhas quiserem, mas receio que elas queiram tomar outro rumo”, diz Narciso Rego, que acrescenta: “os bens que tenho foram conquistados com muito trabalho”. E, numa analogia interessante, acrescenta: “eu também já fui chinês”, diz referindo-se a “quem pode ganhar dinheiro mas farta-se de trabalhar”.

“Sou um homem realizado porque consegui atingir a maior parte dos meus objetivos que eram chegar aos 45 – 50 anos com uma vida estabilizada”.

“Sou um homem realizado porque consegui atingir a maior parte dos meus objetivos que eram chegar aos 45 – 50 anos com uma vida estabilizada”.



Mobiliário em Notícia deseja a todos Boas Festas e um Feliz Ano Novo.



ABITARE by ALDECO

Interior Fabrics

www.abitare.it
aldecora@aldecora.it

02 76 00 11 11
Per professionisti

QUALIDADE E EXCELÊNCIA NOVAMENTE CELEBRADOS

Foi na presença do Secretário de Estado do Comércio, Serviços e Defesa do Consumidor, Fernando Serrasqueiro, e de outras altas individualidades, que 200 empresários, representantes das melhores marcas portuguesas de mobiliário e de artigos de decoração, ficaram a conhecer o nome dos vencedores do Prémio Mobis.

A gala teve lugar no Edifício da Alfândega, no Porto, no passado dia 16 de Outubro.

Fernando Serrasqueiro acabou mesmo por ser um dos grandes vencedores da noite, ao ser distinguido com o Prémio Mobis Gold, pelo seu enorme contributo em prol do setor, quer em Portugal, quer no Estrangeiro.

Júlio Pinto da Costa, diretor da Mobiliário em Notícia, afirmou na ocasião que “tem sido muito importante o papel que o Governo tem desempenhado na promoção do setor a nível internacional, com destaque para as inúmeras missões empresariais e outras iniciativas do Governo, reconhecendo o setor do Mobiliário como um dos mais dinâmicos e ativos da Economia portuguesa”.



1 - Pedro Figueira, da Sonae Tafibra, vencedora na categoria Fornecedor de Madeiras e Derivados

2 - Mário Costa, da Mobiliário em Notícia.

3 - José Ferraz, administrador do Grupo Lusoverniz, premiado como melhor fornecedor de Tintas, Vernizes e Colas

4 - Joaquim Martins, da Estofos Luís Silva.

5 - Abílio Faria da Farimóvel.

6 - Coube a Júlio Costa, representar a Colonial Docas, vencedora na categoria Loja

7 - Amaro Martins recebeu, em nome da Marjos, o prémio destinado ao melhor fornecedor de Máquinas e Equipamentos

8 - Francisco Malcato, da Interfer, novamente premiada como melhor marca de Ferragens, Acessórios e Componentes para móveis

9 - Hugo Vieira, da Associação Portuguesa das Indústrias de Mobiliário e Afins

10 - Paulo Bandeira, da Moveme

11 - Pedro Barros, da Ambientat, premiada como melhor fabricante de Mobiliário Clássico

12 - A TemaHome (Stephan Morais, na imagem), foi distinguida na categoria Design.

13 - O Secretário de Estado do Comércio, Fernando Serrasqueiro



14 - Emídio Brandão, Editor da *Mobiliário em Notícia*

15 - Júlio Pinto da Costa, Diretor da *Mobiliário em Notícia*

16 - Carlos Aquino, um dos destaques da noite, distinguido com o Prémio Mobis Homenagem e Carreira

17 - Fernando Lourença (*Haut de Gamme / Colonial Club*), foi distinguido como Empresário de Indústria

18 - Isabel Costa Pereira, da Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário

19 - Aprígio Costa, da Estofal

20 - António José Batista da Móveis Batista

21 - Carlos Matos, dos Móveis S. Matos

22 - Serafim Almeida, da Anaric, marca premiada na categoria de Fabricante de Estofos

23 - José Ribeiro, da Associação Empresarial de Paços de Ferreira,

24 - Gualter Morgado, da Associação Empresarial de Paredes

25 - A Brito's (Mário Brito, na imagem) repetiu a vitória na categoria *Mobiliário Contemporâneo*

26 - Celeste Ribeiro da Costa representou a Colunex, premiada na categoria *Fabricante de Colchões*

No seu discurso, Júlio Pinto da Costa afirmou que “tem sido fundamental o contributo do Dr. Fernando Serrasqueiro, perfeitamente identificado com as dificuldades e potencialidades do setor”, salientando que o “Secretário de Estado sempre lutou pela participação de todas as associações do setor nas iniciativas governamentais, promovendo a união de esforços de todos os agentes”.

“Por isso - acrescentou o diretor da Mobiliário em Notícia - é com enorme satisfação que peço ao Dr. Fernando Serrasqueiro para aceitar o Prémio Mobis Gold, atribuído como reconhecimento pelo trabalho desenvolvido em prol do setor”.

Carlos Aquino (Grupo Aquinos) esteve igualmente em destaque, tendo-lhe sido atribuído o prémio na categoria Carreira e Homenagem. O prémio é amplamente justificado pelo percurso deste jovem empreendedor, que se assumiu nos últimos anos como parceiro privilegiado de vários gigantes da distribuição.

A decoradora Antónia Pintado (Decoração de Interiores), a Spal (Tableware), Tintas Barbot (Tintas para interiores), Aldeco (Tecidos de Decoração). Poliface (Revestimentos), Sonae Indústria (Fornecedor de Madeiras e Derivados), Anaric (Estofos), Brito's (Mobiliário Contemporâneo), Ambitat (Mobiliário Clássico), Anaric (Estofos), Dimensão (Loja) foram outros dos trinta premiados.

Na Gala, a Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário procedeu igualmente à entrega da Carteira de Decorador e da Etiqueta de Qualidade às lojas merecedoras dessa distinção.



1 - Marcos Ribeiro, da MR Mobiliário

2 - Madalena Sousa, da MR Mobiliário

3 - Prémio Marca - Tableware foi atribuída à SPAL, representada por António Sousa Correia

4 - Antónia Pintado foi distinguida com o Prémio Mobis na categoria Decoração de Interiores

5 - Arminda Brandão, da Emibra fez a entrega dos Prémios Marca

6 - Manuel Neves, da Big Sofá

7 - Anabela Neves, da Big Sofá

8 - Maria José Faria, da Farimóvel

9 - Alcina Barreira, da Acrópole Móveis

10 - Domingos Silva, dos Móveis Carla

11 - Odete Rocha, da Duarte da Rocha

12 - Alberto Dias recebeu, pela Aldeco, o prémio na categoria Marca - Tecidos de Decoração

13 - Graça Brandão, da Emibra



14 - Américo Páscoa, dos Móveis Páscoa

15 - Joaquim Cordeiro, que ganhou na categoria Comercial

16 - Rui Caetano Gomes, da Dimensão, vencedora em Marca - Loja

17 - Isabel Brissos, recebeu o prémio Marca - Mobiliário, atribuído à Lourini

18 - Narciso Rego, da Jogapau

19 - Carlos Barbosa, da Delicat Cozinhos

20 - José Alberto Pescada, presidente da Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário

21 - Aurora Neves, da Alma Mater

22 - Francisco Samuel, diretor do Notícias Matosinhos

23 - Olga Leite, vencedora na categoria Jornalismo

24 - Maria João Almeida representou a Molaflex, vencedora na categoria Campanha de Imagem

25 - Nasser Nurali, da Movipreço

A QUALIDADE NO COMBATE À CRISE



Marcos Ribeiro

Na atual conjuntura económica, são poucas as empresas que conseguem nascer e prosperar. A MR Mobiliário, que iniciou atividade em 2006, insere-se neste grupo restrito. Com uma rede de três lojas, Marcos Ribeiro prepara-se agora para abrir a quarta, já em Fevereiro do próximo ano, no Retail Park em Ermesinde. O mercado Angolano será o

próximo passo, após o Inglês e o Francês. “Recebemos uma proposta e estamos ainda em fase de estudo.” É caso para dizer que quando aplicada a todos os níveis, a qualidade resiste à crise.

Há cerca de quatro anos no mercado, a empresa cresceu com base no empenho do empresário e dos seus colaboradores. “O que me fez abrir as lojas em tempo de crise foi o trabalho e, acima de tudo, a dedicação. Vender ao consumidor final foi um gosto que sempre tive e posso dizer que no primeiro ano trabalhei de domingo a domingo, noites, tudo, para o conseguir”, explica.

A qualidade do serviço prestado é um dos aspetos fundamentais apontados pelo responsável para o progressivo crescimento da empresa: “O pessoal que tenho à frente das lojas é extremamente bem formado e presta um bom atendimento aos clientes. Depois damos garantia, vamos a casa das pes-

soas e tiramos medidas, damos orçamentos gratuitos. É um serviço muito personalizado.”

“... por exemplo, o setor do mobiliário poderia ter os mesmos apoios do setor automóvel. É o caso da troca de móveis usados... porque os casais novos não têm dinheiro”.

Membro da Associação Portuguesa de Comércio Mobiliário (APCM), Marcos Ribeiro considera o associativismo muito importante, “quanto mais não seja para reivindicar os nossos direitos junto do Governo, e a APCM tem vindo a desenvolver um bom trabalho, disso não tenho qualquer dúvida.”

No que respeita aos apoios prestados

pelo Governo, o empresário garante que até hoje não teve nada. “Acho que para uma pessoa como eu, que em 2006 começou a abrir lojas, há muita burocracia e os apoios tardam em chegar. Posso dizer que até hoje tive zero no que a isto diz respeito.”

Marcos Ribeiro considera existir ainda muito a fazer pelo setor do mobiliário, que, “por exemplo, poderia ter os mesmos apoios do setor automóvel. É o caso da troca de móveis usados. A meu ver isto é essencial, porque os casais novos não têm dinheiro. É a casa, é o carro, os electrodomésticos também são precisos. Quando chega à parte dos móveis, a qualidade não é um fator que pesa na sua decisão.” E acrescenta: “O que movimenta as empresas e o país é a classe média, que está a diminuir perante a actual conjuntura económica. Se as coisas continuarem desta forma o país morre.”

INTERFER

FERRAGENS E COMPONENTES PARA MÓVEIS, CONST. CIVIL E BRICOLAGEM

1979-2009

30 ANOS

INOVAÇÃO • QUALIDADE • CONFIANÇA

INTERFER - FRANCISCO ANTÓNIO WALCATO • Rua Neves Ferreira, 3-9 • 1170-273 LISBOA • Tlf: 218 110 600 (20 Linhas) • Fax: 218 150 026 • www.interfer.pt - geral@interfer.pt

Ferragens e Componentes para as indústrias de: Mobiliário doméstico, Cozinha, Banho e Escritório, Carpintaria, Construção Civil e Bricolagem

MARJOS[®]

**30 ANOS DE EXPERIÊNCIA AO SERVIÇO
DA INDÚSTRIA DA MADEIRA**



Produtos e Serviços:
Máquinas, Ferramentas,
Acessórios, Assistência
Técnica e Formação

Mercados de Actuação:
Portugal, Espanha,
Brasil e África



**PROJECTOS COMPLETOS
DE FÁBRICAS DE MÓVEIS
E CARPINTARIAS**

MARJOS – EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS, S.A.

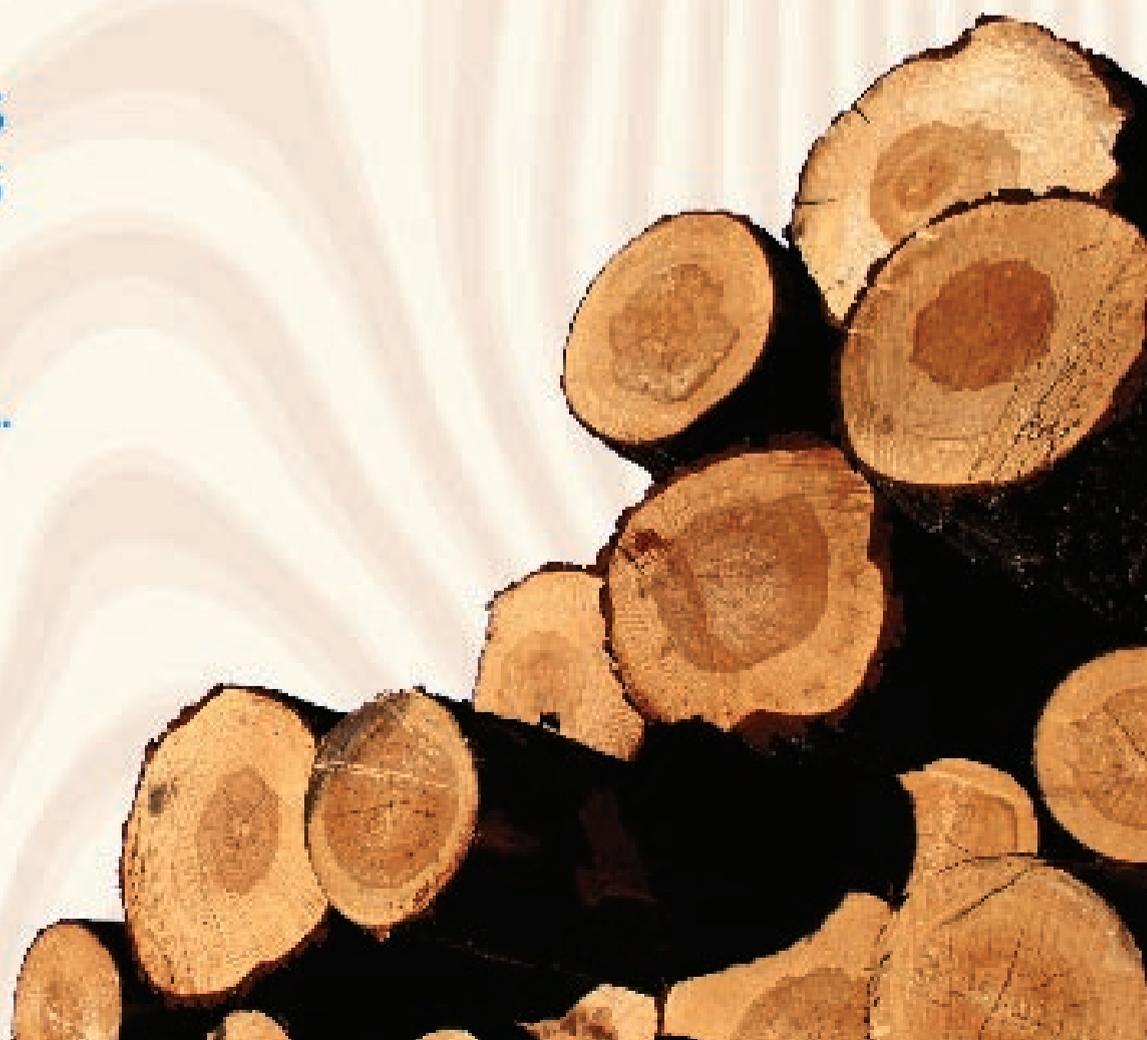
Sede Social: Rua da Rotunda, 561
Zona Industrial da Varziela
4480-627 Árvore - Vila do Conde
PORTUGAL

Tel. +351 252 240 750

Fax. +351 252 240 751

e-mail: marjos@marjos.pt

www.marjos.pt





GRUPO

LUSOV
ER
MIZ[®]

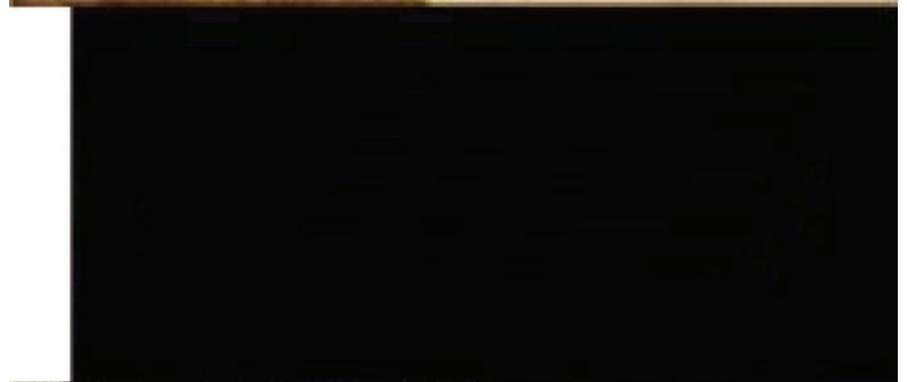
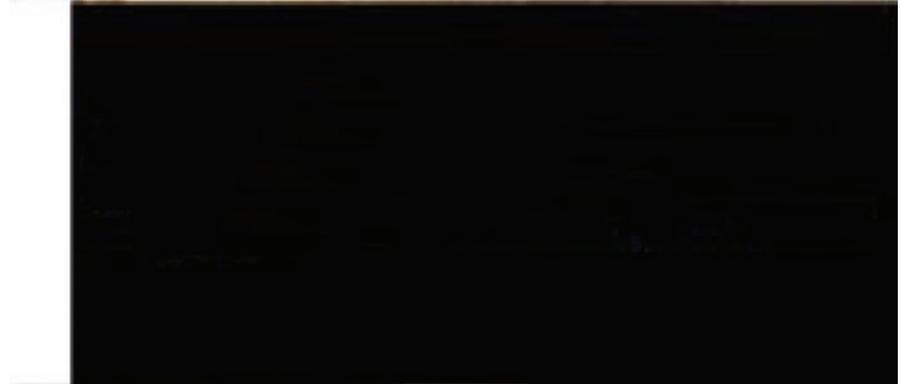
ACRESCENTAMOS VALOR



**o seu parceiro
tecnológico
nos lacados
para mobiliário**



www.lusovemiz.pt
www.rikor.pt



Meuble Paris renovada espera expositores portugueses

Portugal prepara a maior participação coletiva de que há memória na Maison et Objet, a maior feira de decoração da Europa. Num investimento sem precedentes, contam-se mais de meia centena de expositores que mostrarão as últimas novidades às dezenas de milhar de visitantes que, ano após ano, procuram as tendências mais recentes em Paris.

Para o Director Executivo da APIMA, que apoia os expositores portugueses nos seus esforços de internacionalização, a Maison et Objet “constitui a melhor montra europeia para quem aposta em divulgar produtos inovadores que vão desde mobiliário, iluminação, tableware e outros artigos de decoração”.

Segundo aquele responsável, a receptividade dos organizadores do certame relativamente ao nosso país é já “fruto do reconhecimento do que aconteceu no ano passado, quando Portugal esteve em destaque pela qualidade e diversidade dos produtos apresentados”. Hugo Vieira mostra-se orgulhoso “porque no final da feira de 2009 fomos felicitados pela organização, que desde logo se mostrou muito receptiva em incrementar a participação de empresas portuguesas”.

De notar que esta é a última edição da Maison et Objet nos moldes actuais. A feira, que tinha uma segunda edição em Setembro, passará a realizar-se em paralelo com a Meuble Paris, num investimento que ultrapassa os dois milhões de euros.

Segundo Hugo Vieira, o setor sairá reforçado com esta alteração estratégica. “A agregação social dos dois eventos era esperada há muito pelos expositores. A construção do novo pavilhão colocou um ponto final à falta de espaço existente, até ao momento, na Maison & Objet e deu o passo decisivo para a projeção que a Meuble Paris necessitava”.

Noutra ordem de ideias, o Director Executivo da APIMA teve recentemente um encontro de trabalho com o Ministro das Finanças, Teixeira dos Santos, a quem transmitiu as preocupações do Setor nesta área.



moveme®

Moutinho & Moutinho, Lda.
Rua Alminhas de Maranhã
Apartado 2003
4514 909 Fânzeres GDM
PORTUGAL
Tel. +351.224 853 820
Fax +351.224 853 821



info@moveme.pt | www.moveme.pt

intereme

Moutinho & Moutinho, Lda.
Rua Alminhas de Maranhã
Apartado 2003
4514 909 Fânzeres GDM
PORTUGAL
Tel. +351.224 853 821
Fax +351.224 853 821



info@intereme.com | www.intereme.com