

SAPO JORNALIS **negócios**

negocios.pt

Quinta-feira, 5 de Novembro de 2015 | Diário | Ano XV | N.º 3123 | € 1.60
Directora **Helena Garrido** | Directores-adjuntos **André Veríssimo** | **Nuno Carregueiro** | Subdirector **Celso Filipe**

DESIGN

QuartoSala viajou até ao Brasil e trouxe negócio para Portugal
IDEIAS E NEGÓCIOS 20 e 21



CTT

Banco explica queda do lucro dos Correios
EMPRESAS 16



MOODY'S

Travão nas reformas põe em risco "ratings" da Zona Euro
MERCADOS 28 e 29

Governo testa união da esquerda

O Executivo aprova hoje a prorrogação da sobretaxa de IRS e o corte de salários na Função Pública. Para pressionar o PS e agradar à troika.

ECONOMIA 22 e 23

Caso VW

Nova vaga do escândalo custa quatro vezes mais por carro

EMPRESAS 10 e 11



O empresário Henrique Neto apresentou a sua candidatura à Presidência da República em Março deste ano.

REDACÇÃO ABERTA **HENRIQUE NETO**

“Vão avisando os portugueses que a crise não passou”

A estratégia para o país | O que pensa sobre os adversários | As exigências a António Costa | As “convicções sem sabedoria” de Sócrates | Os elogios aos empresários

PRIMEIRA LINHA 4 a 9

Emprego

Um terço dos desempregados procura trabalho há mais de três anos

ECONOMIA 24 e 25

Banca

Banqueiros unidos contra injeção de capital no Novo Banco

EMPRESAS 12

Publicidade

DE GIRO	
100% DE CONFIANÇA.	
80% MAIS BARATO.	
COMISSÕES EURONEXT LISBOA	
ACÇÕES €0,50 +0,04%	OPÇÕES €0,85 POR CONTRATO
FUTUROS €1,00 POR CONTRATO	ETF'S €2,00 +0,02%

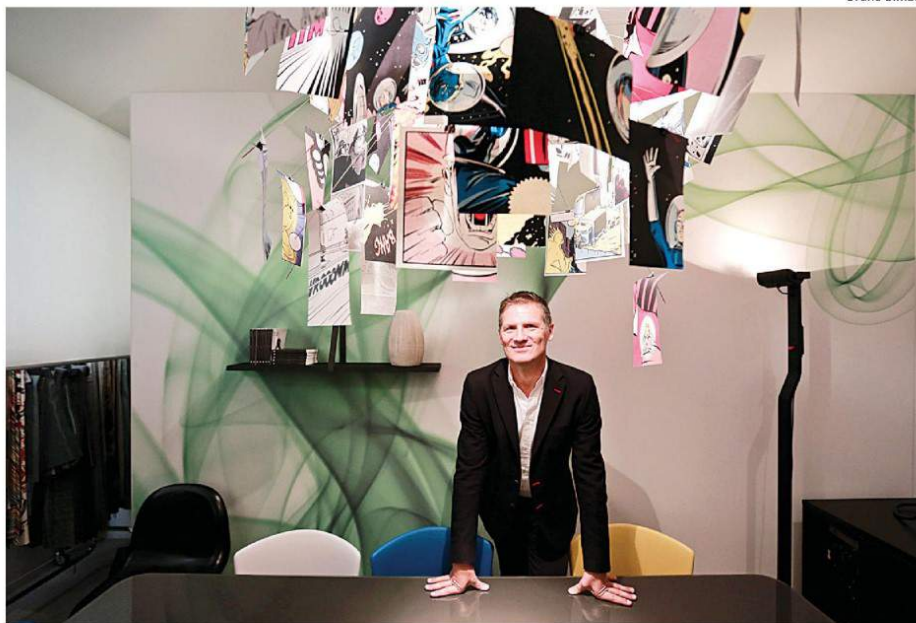
“DEGIRO desafia mercado com corretagem 'low-cost'”

Miguel Baltazar

DESIGN

QuartoSala viajou até ao Brasil e trouxe negócio para Portugal

Bruno Simão



Pedro d'Orey está na empresa que fundou desde 1995.

A empresa de design de interiores está a crescer no mercado nacional e foi ao Brasil buscar contactos e sinergias que permitiram aumentar a facturação. Na calha, está investir em loja.

ALEXANDRA NORONHA
anoronha@negocios.pt

No escritório da QuartoSala há um painel onde se guardam chaves da casa de clientes estrangeiros. Se for preciso pagar contas, a empresa trata disso, ainda que o seu negócio seja a decoração de interiores. Mas a proximidade que vão estabelecendo com quem contrata os seus serviços dita que assim seja. “Isto é por vezes um serviço de ‘conciergerie’ dos clientes estrangeiros”, explicou Pedro d’Orey, fundador da sociedade, sediada em Oeiras.

Fundada em 1995, a QuartoSala apareceu numa altura em que o design de interiores ainda estava numa fase muito incipiente em Portugal. E a empresa foi aprendendo à medida que trabalhava no mercado. Do primeiro modelo de negócio

mais “democrático”, mas menos rentável, surgiu a estratégia que fez com que a empresa crescesse. Além do trabalho do projecto de decoração, a QuartoSala passou a funcionar como uma espécie de “central de compras com tudo o que é preciso, e muito bem escolhido, para decorar uma casa”, explicou o empresário, que se mantém como accionista da empresa, com mais um sócio. “É um modelo de comissionista. Queremos criar uma rede de serviços que esteja em todo o lado. Neste momento estamos concentrados em Lisboa, porque consome grande parte do negócio. Mas a nossa ambição é poder ter uma pessoa de Castelo Branco e outras cidades”, explicou Pedro d’Orey.

Entretanto, a QuartoSala foi lá para fora, focando-se nos

mercados brasileiro e angolano. No Brasil, Pedro d’Orey admite ter aprendido várias coisas que ajudaram ao negócio em Portugal. “Desde 2012 que temos uma presença no Brasil, que tem tido uma expressão residual na facturação. Mas todo o nosso trabalho com o país é de sinergias e captação de negócios, que se efectivam depois em Portugal. Uma parte muito substancial dos nossos clientes é constituída por brasileiros”, salientou o empresário. Já Angola, “alimentou a empresa durante a crise”, referiu.

A empresa trabalha sobretudo com clientes residenciais, mas mais recentemente há outra tendência. “Criámos um segmento ‘corporate’ com um atendimento diferente. Querem

o nosso serviço para ajudá-los com os seus clientes, incluindo empresas de design de interiores, agências de publicidade (com o segmento de design de interiores), e arquitectos”, contou o fundador da QuartoSala. “Há brasileiros que vêm para Portugal e o projecto das suas casas é feito por um arquitecto do Brasil”, explicou.

Pelo meio de tantos anos de actividade, a QuartoSala já viu de tudo, como o cliente “que passado seis meses achou que gostava de uma orientação diferente e mudou tudo na casa”, ou mesmo habitações que nunca foram usadas porque os donos se separaram. Na calha para o futuro está a abertura de uma loja, para compras “por impulso”, revelou d’Orey. ■

BARÓMETRO

MERCADO PORTUGUÊS A CRESCER

Radiografia de 2014 e estimativa de 2015

A QuartoSala estima atingir uma facturação da ordem dos 2,5 milhões de euros, um aumento de 177% face a 2014, altura em que registou 900 mil euros de volume de negócios. Entre colaboradores dos quadros da empresa e prestadores de serviços, a empresa conta com 18 trabalhadores. Este ano a exportação deverá rondar os 20%.

	2014	2015 (est)	Varição
Facturação*	0,9	2,5	177%
Trabalhadores	14	18	28%
Peso da exportação	40% a 45%	20% a 25%	20 p.p.

Fonte: QuartoSala; *Valores em milhões de euros



AS 3 LIÇÕES DO EMPRESÁRIO

Segmentar com proximidade

QUARTO SALA COMPRA LÁ FORA

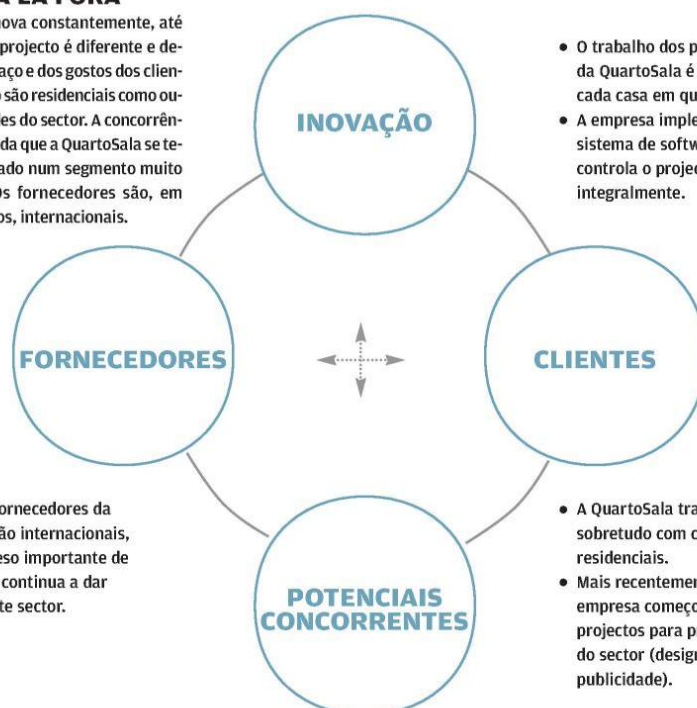
A empresa inova constantemente, até porque cada projecto é diferente e depende do espaço e dos gostos dos clientes, que tanto são residenciais como outras sociedades do sector. A concorrência existe, ainda que a QuartoSala se tenha posicionado num segmento muito específico. Os fornecedores são, em 80% dos casos, internacionais.

- 80% dos fornecedores da empresa são internacionais, com um peso importante de Itália, que continua a dar cartas neste sector.



Há brasileiros que vêm para Portugal e o projecto das suas casas é feito por um arquitecto do Brasil. Precisam de um parceiro para executar o projecto e para vender os produtos que eles estão a prescrever.

PEDRO D'OREY
Fundador da QuartoSala



- O trabalho dos profissionais da QuartoSala é único para cada casa em que trabalham.
- A empresa implementou um sistema de software para controlar o projecto integralmente.

- A QuartoSala trabalha sobretudo com clientes residenciais.
- Mais recentemente, a empresa começou a fazer projectos para profissionais do sector (design, publicidade).

- Há muita concorrência em Portugal no sector do design e decoração, mas não exactamente no segmento em que está a QuartoSala.

SEGMENTAÇÃO

Pedro d'Orey avisa que é preciso saber muito bem quem é cliente que se pretende. O fundador da QuartoSala salientou que "é importante saber claramente para quem estamos a trabalhar. [Ter] uma boa segmentação de mercado", adiantou o empresário.

APROVEITAR OS NOVOS CANAIS

Para o empresário, é fundamental aproveitar os novos canais que estão à sua disposição, para promover a QuartoSala. "Temos uma presença digital muito forte hoje em dia", referiu Pedro d'Orey, e isso é cada vez mais importante para o negócio.

PROXIMIDADE

Pedro d'Orey acredita que a proximidade com os clientes é algo que qualquer negócio deve ter. Sobretudo numa empresa com as características da QuartoSala. "É um trabalho cuidado e consistente e isso é estar próximo das pessoas, sentir e tomar o pulso", salientou Pedro d'Orey. "Para nós, estas são as coisas mais importantes", concluiu o empresário.