

# “O mercado está mais especializado”

Manuel Oliveira, sócio-gerente da Casa das Lâmpadas



A Casa das Lâmpadas é uma empresa familiar que nasceu no Porto mas tem vindo a crescer para outros cantos do país. O Construir foi saber para onde caminha a empresa de iluminação

Joana Justo

**M**anuel Oliveira não descarta a internacionalização da empresa, embora admita que novidades só em 2008. Até lá, a aposta passa por respostas rápidas no mercado nacional

## Como é que surgiu a Casa das Lâmpadas? E qual o balanço que faz destes 66 anos de existência?

Esta é uma empresa familiar. No seu início foi necessário um trabalho de procura de novas soluções fora do país, porque na altura não havia tanta oferta ao nível de soluções como há hoje. Nessa altura iniciamos com uma forte componente de importação. O balanço a nível de crescimento foi baseado sempre por termos produtos próprios, produtos de distribuição ao nível nacional, e com representação exclusiva obrigando-nos a uma maior responsabilização no mercado.

## Qual a sua opinião do actual mercado de materiais neste sector?

O material eléctrico e de iluminação está a mudar, está cada vez mais especializado. Há alguns anos atrás havia empresas que comercializa-

vam um pouco de tudo, hoje existem empresas mais especializadas, que pretendem dar ofertas de soluções e não propriamente vender o produto. Para certas empresas a venda do produto só por si não chega. Por exemplo, hoje em dia fala-se muito em domótica, é um produto que não é, é antes uma solução de mercado. E por esta razão, aquelas empresas que vendiam interruptores, aquecimento ou ar condicionado, tiveram de se actualizar pois, hoje com a domótica, e um único comando, o cliente controla estes aparelhos todos. Nós estamos cada vez mais especializados nestas áreas, temos pessoas formadas e que continuam a formar os nossos distribuidores no mercado para que a solução seja abrangente e mais completa.

## Como correu o exercício em 2006?

Não correu mal, dado que a nossa área é muito afectada pelo sector da construção civil, e havendo indícios que indicam que houve metade dos licenciamentos de obra em 2006 dos que ocorreram em 2005, a nossa evolução foi boa, concretizámos mais negócios e fechámos com valores positivos. No geral fecha-

mos o ano de 2006 com valores a rondar os 30 milhões de euros. Pretendemos crescer, porque temos novos produtos, novas soluções, e para este ano estimamos crescer cerca de 10 por cento.

## Quais têm sido as áreas de negócio que têm revelado melhor performance?

O produto de grande consumo (material eléctrico) é à partida o que tem menos performance. O produto mais especializado, mais técnico é o que permite ter uma melhor margem comercial e melhor performance. Aquele que vende mais é garantidamente o produto de grande rotação, o produto mais comum.

## Qual é a importância que as feiras de materiais e construção civil têm para a Casa das Lâmpadas?

Na nossa empresa preocupamo-nos em fazer muita divulgação ao longo do ano do que temos, do que fazemos, através de publicidade, através de acções de formação directamente aos nossos clientes, o que acaba por ser uma boa forma de comunicar e isso para nós serve os nossos objectivos. As feiras servem mais para nos apresen-

tar e para divulgar os nossos produtos de forma mais alargada. Nós fazemos uma escolha cuidada dessas feiras, para que estejamos presentes naquelas que nos tragam mais valia e naquelas que representem exactamente o que nos interessa.

## Qual o balanço que fazem da recente Tektónica?

O balanço foi muito bom. Antes de tudo, a qualidade dos visitantes foi ótima, pois, na nossa opinião, as feiras precisam de ter profissionais da área da construção, da área do projecto, da área da instalação e penso que foi uma feira rica em tudo isso.

## Quais as novidades que têm surgido ao nível de produto, e como tem sido a adesão a estes novos produtos?

Nós este ano lançámos pela primeira vez no mercado, duas áreas novas, uma som outra ao nível dos pára-raios. A nível do som vamos desde o residencial terciário até ao profissional. Nos pára-raios temos uma gama que vai desde fazer a protecção a uma vivenda até a um complexo, hotel ou pavilhão.

## O que é que distingue um produto da Casa das

## Lâmpadas dos demais?

Acima de tudo o que nos distingue é o serviço. O produto é nunca inferior do que aqueles que existem no mercado. Nós enquanto empresa certificada que somos temos de ter no mercado produtos com qualidade, com garantia, mas a nossa grande diferença está no serviço. Temos a máxima preocupação com o nosso cliente, apostamos numa resposta rápida, serviço rápido ao nível da entrega, o serviço é o principal factor

## Trabalham com parceiras?

As nossas parcerias são com os nossos clientes distribuidores e com as empresas a quem damos formação para a instalação de produtos mais específicos como é o caso da domótica. E recentemente demos formação a um grupo de empresas de Lisboa e depois encaminhámos negócios para eles, sob o ponto de vista de instalação e manutenção.

## Pensam na internacionalização da empresa?

Quem não pensa... Nós estamos a pensar nessa situação, será para concretizar ideias este ano mas para arrancar com o processo só em 2008. ■