VALÉRIUS group

Expresso

COMO A AMBAR MUDOU O JOGO

Por Margarida Cardoso
24 de Dezembro de 2017
http://expresso.sapo.pt/economia/2017-12-24-Como-a-Ambar-mudou-o-jogo

Crescimento. Aos 78 anos, a empresa ganha ambição exportadora e olha para os mais novos. Até 2022, quer aumentar as vendas em 150%

José Vilas Boas Ferreira, presidente da Ambar, quer continuar a diversificar os segmentos de negócio. LUCILIA MONTEIRO

Expansão é a palavra-chave no futuro da Ambar, a investir €10 milhões para trocar a sua casa atual, no Porto, por Barcelos, onde espera aumentar as vendas em mais de 150%. A meta é atingir um volume de negócios de €20 milhões, em 2022, o que significa passar de 110 para 249 trabalhadores e duplicar a quota das exportações, até aos 60%.

"Em 2014, tínhamos 95% das vendas em Portugal. Hoje, estamos nos 70% e queremos continuar a diversificar mercados", afirma José Vilas Boas Ferreira, presidente da empresa especializada em produtos de papelaria, material escolar e, mais recentemente, brinquedos pedagógicos.

Depois dos anos difíceis que levaram um grupo de trabalhadores a pedir a insolvência da empresa, a nova administração quer ter uma área de negócio para conquistar os clientes mais jovens e manter viva a marca dos cadernos onde muitos portugueses escreveram as primeiras letras. "Os estudos de mercado mostraram que as pessoas com mais de 40 anos conheciam a Ambar, mas as crianças e jovens não. Era fundamental chegarmos aos futuros consumidores", sublinha o empresário, decidido a ter na nova gama Ambarscience 25% das vendas em cinco anos.

Para isso, os conteúdos desta linha de brinquedos e jogos dedicada a um público alvo dos 3 aos 14 anos foram desenvolvidos em parceria com a Faculdade de Ciências da Universidade do Porto. Mas a Ambar quer, também, ter kits didáticos nos programas educativos de ciências, sabendo que fazer isto à escala internacional exige "um fato à medida para cada destino" e pode implicar contratações no exterior, nos diferentes mercados.

Com 500 clientes ativos em 25 países, a empresa percebeu que a fase de expansão exige uma

oferta mais alargada e a entrada em novas áreas de negócio. Para isso, lança a Ambar Gold, dedicada ao segmento gift (presentes), e poderá ter uma Ambar Home, como nos têxteis.

Nos novos projetos cabem parcerias e, até, licenças da marca. O denominador comum da estratégia é valorizar o produto de uma empresa que tem 12 pessoas a trabalhar em investigação e desenvolvimento e concentra na marca própria a grande fatia das vendas, mas sabe que a força da sua insígnia lá fora é residual, optando por estar a aberta à criação de coleções para terceiros com assinatura By Ambar.

No horizonte está, ainda, uma loja online a acompanhar a presença da Ambar nas grandes plataformas digitais de comércio eletrónico e a entrada numa grande cadeia comercial norte-americana já em 2018.

A MOCHILA DO PASSADO

O olhar está no futuro, mas José Vilas Boas Ferreira não esquece "a mochila do passado". Quando assumiu o controlo da empresa ao lado de José Costa, do grupo Coscelos, sabia que "havia conhecimento, experiência, potencial interno", mas também problemas acumulados.

Na mochila da empresa criada em 1939, por Américo Barbosa, havia, desde logo, um pedido de insolvência apresentado por três dezenas de trabalhadores, em 2013. Em causa estavam salários em atraso, falta de matéria-prima para trabalhar, uma década de prejuízos acumulados e uma dívida de €19 milhões. A gestão judicial do Processo Especial de Revitalização (PER) começou por propor a liquidação da Ambar que já empregou mais de mil pessoas. Algum tempo depois, o Millennium BCP, um dos credores, chumbou um plano de viabilização, mas a Ambar acabaria por ganhar novo fôlego.

Em 2014, dois dos seus quadros ficaram com 30% do capital e com a liderança executiva da Ambar. José Ferreira e José Costa, dois empresários de Barcelos com ligações aos têxteis e ao sector automóvel, assumiram os outros 70%.

No plano inicial, o passivo herdado era de €3,5 milhões e o investimento previsto somava €1,5 milhões. A realidade mostrou que o passivo real rondava os €4,5 milhões e o investimento necessário para modernizar equipamento, aumentar vendas, diversificar mercados e alargar o portfólio, já soma €5 milhões.

Neste processo, os dois industriais de Barcelos acabaram por assumir a totalidade do capital da empresa que já viu as vendas crescerem mais de 130% desde 2013, mas ainda não chegou aos €9 milhões inicialmente programados para 2015. Era preciso pagar contas, ultrapassar o estigma de mau pagador aos fornecedores e reestruturar. José Ferreira e José Costa assumiram tudo a quatro mãos, confiantes na sua capacidade para vencer numa nova área de negócio. "Temos experiência na indústria. É o essencial", justifica o presidente da Ambar, à frente da Valerius e já com a recuperação de têxteis como a Covidel, Lima Têxteis, Filobranca ou a Concreto no currículo, assim como da Fábrica de Calçado Campeão Português.

Na Ambar, sobrevivente a dois incêndios e cinco mudanças de casa, vida nova significa mudar para Barcelos. Mas será uma mudança por etapas, garante o administrador. Começa pela administração, design e comerciais, segue-se a logística e, só mais tarde, a produção.