



Líder mundial na produção de chávenas de café

Ângelo Mesquita tinha 11 anos quando começou a trabalhar no ramo das porcelanas, no armazém do pai, no Porto. Sempre foi muito independente e com vinte e poucos anos já queria ser empresário. Após um percurso de grande persistência e sentido empreendedor, encontrou em 1988 um nicho de mercado e um negócio que desenvolveu de raiz. Quando criou a CUP & SAUCER, estava longe de sonhar que esta se tornaria na maior produtora mundial do setor. É fornecedor da Nestlé Portugal há mais de duas décadas, bem como de dezenas de filiais da Companhia noutras geografias.

O consumo de café expresso não tem a mesma tradição em todos os países, mas Ângelo Mesquita acreditou sempre que poderia vender chávenas para torrefatores em todo o mundo. Foi com esta confiança que, em 1988, fundou a CUP & SAUCER. Começou por ser uma empresa pequena, com três pessoas, dedicada apenas à personalização de chávenas de café em porcelana. Contudo, em Portugal encontrou alguns entraves ao desenvolvimento da sua atividade. «A maioria das empresas só queriam comprar chávenas aos produtores de porcelana», comenta. Decidiu então ir «desinquietar» o país vizinho e não se arrependeu – o percurso tem sido sempre ascendente.

Alguns anos depois, resolveu avançar com a produção independente de chávenas, produto que até então adquiria em branco para posterior transformação. Construiu uma fábrica de raiz em Famalicão, cuja atividade arrancou no fim da década de 90. Aqui, atualmente com duas unidades de produção, cerca de 200 funcionários produzem dois milhões de chávenas por mês para os quatro cantos do mundo. Mais tarde, fruto das condicio-

nantes do mercado, a CUP & SAUCER fez uma parceria com uma fábrica na China, a qual neste momento não tem muita representatividade no volume global da atividade da empresa. Em 2010, sob uma estratégia de diversificação e ampliação da capacidade de produção, este Grupo de empresas adquiriu a SPAL – uma empresa de referência sediada em Alcobaça. «Tínhamos o projeto de construir uma nova fábrica em Famalicão, quando nos foi sugerida a compra da SPAL, que na altura atravessava enormes dificuldades», explica Ângelo Mesquita. Esta aquisição trouxe mais-valias à CUP & SAUCER, que, além da diversificação do negócio e de sinergias no plano comercial, passou a ter mais uma unidade para produzir chávenas e uma empresa exclusivamente dedicada ao fabrico de decalques.

Apesar da dimensão alcançada e dos parâmetros altamente profissionais, a CUP & SAUCER continua a ser uma empresa familiar. O acompanhamento dos diferentes pelouros das empresas do Grupo está dividido de forma clara, «para que não haja sobreposição de competências nem desperdício de energias». Ângelo Mesquita é o presidente, a filha

Mariana é responsável pelo Marketing, Recursos Humanos e apoio à área Comercial, enquanto o filho Pedro orienta a parte Financeira e Industrial.

Atualmente, a CUP & SAUCER conta com uma equipa de comerciais que atua em mais de 35 países. Visitam os mercados regularmente e são a ponte entre a empresa e o cliente, assente numa estratégia de acompanhamento *one-to-one*. «Os nossos comerciais conhecem muito bem toda a empresa e o processo de produção, podendo por isso prestar todo o apoio necessário aos nossos clientes», assegura Mariana Mesquita.

E porque cada cliente é único, a empresa tem desde sempre um departamento de *design*, que já criou mais de 250 modelos de chávenas. «É uma aposta mais do que ganha e que nos diferencia desde o início da nossa atividade», assevera a Diretora de Marketing.

Independentemente do local de produção, «a qualidade do produto é rigorosamente igual», garante. «O controlo é feito ao longo das várias fases da produção. Neste sentido, podemos assegurar que o produto final é de uma qualidade bastante refinada».

Parceria com a Nestlé

A CUP & SAUCER produz chávenas de café para as várias marcas da Nestlé Portugal há mais de 20 anos. A maioria dos modelos de chávenas BUONDI, SICAL, TOFA e CHRISTINA que estamos



habitados a encontrar nos cafés e restaurantes são concebidos e produzidos pela empresa fundada por Ângelo Mesquita, que também já foi conquistando outras filiais da Companhia mundo fora – Espanha, Grécia, França e Itália são alguns dos exemplos mais próximos. Com a produção de chávenas para NESCAFÉ® Dolce Gusto®, passou a entrar em mais de 50 países com a Nestlé. Ângelo Mesquita recorda a surpresa que teve quando, durante uma pausa para almoço num safari na África do Sul, se deparou com chávenas BUONDI feitas na sua empresa.

Na opinião do presidente, «embora a Nestlé não seja um cliente fácil, é muito interessante porque obriga a modernizar processos, a simplificar e a inovar».

A par da Nestlé, a CUP & SAUCER integra na sua carteira de clientes diversos nomes sonantes da torrefação ao nível mundial, como Grupo Cafento e Candelas (Espanha); Folliet, Malongo e Richard (França); Hausbrandt e Lavazza (Itália); Tchibo (Alemanha), entre outros. É a principal produtora de chávenas de café no mundo – 85% da produção destina-se à exportação, sendo os países do Sul da Europa os mais representativos.

O segredo está... na chávena

Para a CUP & SAUCER, «o sabor de um bom café tem um segredo... a chávena». E quais os requisitos de uma chávena de qualidade? Capacidade térmica, resistência ao choque e durabilidade. Além disso, deve «identificar o café. Algumas interpretam na sua forma uma associação direta ao nome ou letras da marca. Valorizamos muito a importância que a chávena deve ter para o torrefador», afirma Ângelo Mesquita. Por isso, um dos lemas da empresa defende que «a chávena é o elemento exterior ao café que mais o comunica».

Nos últimos dois anos, a CUP & SAUCER cresceu mais de 50% – em 2013, registou um incremento de 24% e este ano deverá situar-se nos 28%, valores estrondosos que não será fácil repetir nos próximos anos. Contudo, a previsão aponta para uma evolução contínua. Os objetivos passam por «um crescimento sustentável, mantendo satisfeitos os clientes já fidelizados e abordando novos mercados», afirma Mariana Mesquita. E, «se os ventos continuarem favoráveis», o presidente da empresa admite a possibilidade de Famalicão ver nascer uma nova fábrica num futuro próximo. ■

DE FAMILIÇÃO PARA O MUNDO

Capacidade de produção:
2 milhões de chávenas/mês

Portefólio: mais de 250 modelos

Vendas: Portugal 15%; Exportação 85%

Presença no mundo:
mais de 35 países

Colaboradores: cerca de 200