

# O melhor preço no mercado

*CASIGOLD está em Avintes. Há cerca de um ano e meio que está ao dispor dos gaienses. Mas esta não é apenas mais uma empresa que compra ouro e prata usados. Aqui trabalham, batalham mesmo, para oferecer o melhor preço do mercado. Um preço que satisfaz o cliente e que o leva a voltar à loja. Sem constrangimentos. Serve-se a população e ajuda-se a superar esta crise instalada no nosso país. Joaquim Ribeiro é o rosto da CASIGOLD. uma empresa de referência no sector...*

**Há quantos anos existe a CASIGOLD?**

*A empresa existe há cerca de ano e meio.*

**Instalou-se primeiro em Avintes e de seguida foi para o Porto. Porquê?**

*É um mercado diferente. Há um maior fluxo de pessoas e estão localizadas num local estratégico. Passam ali muitas pessoas de fora. Passa ali muito mais gente. A ideia é mesmo tentar servir o maior número de pessoas.*

**Quantas lojas tem neste momento?**

*Temos três lojas. Uma em Avintes e duas no centro do Porto. Mas estamos a pensar abrir mais uma também no Porto. Penso que nos próximos dois meses vai estar aberta.*

**Como é que explica o grande aumento destas empresas?**

*Este aumento justifica-se um pouco pela crise que se instalou, mas também pelo aumento do valor do ouro. O valor da onça de ouro aumentou exponencialmente. Isso criou uma nova oportunidade de negócio para nós. Se não fosse assim, em termos de ourivesarias não era possível sobreviver porque os clientes não pagam o que vale o ouro. O ouro está muito caro. Surgiu então esta oportunidade em que as pessoas têm a possibilidade de rentabilizar tudo a que já não dão uso, ou seja desde ouro partido, ouro estragado, ouro que não utilizam há muitos anos e que nunca irão utilizar. É uma forma de rentabilizar e ajudar a fazer alguns pagamentos para a vida deles. Acho que acaba por ser uma boa ajuda porque pagamos muito bem o ouro. E a prata também.*

**Como se processa esta transacção?**



*A pessoa chega aqui mostra as peças que tem para vender, nós tentamos oferecer sempre o melhor valor do mercado e a pessoa fica geralmente muito satisfeita. São valores elevados. O que queremos é preservar o cliente. É muito frequente os clientes voltarem. Vinham para vender uma só peça, mas depois reparam que têm outras peças para vender. Como são bem recompensadas, as pessoas voltam com novas peças para vender.*

**Compra mais prata ou mais ouro?**

*Em termos de peso, se calhar é mais prata. Mas o valor da prata é muito inferior ao do ouro.*

**De alguma forma, os clientes podem recuperar o que vendem?**

*No nosso caso não. Nós só compramos. Esse ouro vai para derreter e depois é vendido. Muitas vezes vai ser utilizado novamente para fabricar novas peças. Mas é derretido no prazo de 21 dias.*

**Quais são os maiores problemas com que se defronta o sector?**

*Há muita concorrência, principalmente por pessoas exteriores ao negócio. Pessoas que não entendem o negócio. Mas, para já, ainda vamos conseguindo levar o nosso barco mais além. Nós temos pessoas qualificadas para analisar o ouro, para aconselhar o cliente. Acima de tudo nós batalhamos para ter o melhor preço no mercado! É o mais importante!*

**Qual é o lema da empresa?**

*Trabalhar para ter o melhor preço e oferecer as melhores condições ao cliente!*

**Como é o relacionamento com a junta de freguesia de Avintes?**

*Ainda não temos nenhuma relação especial. Mas no futuro poderemos ter porque esta opção por Avintes foi meramente estratégica e não por conhecimento das pessoas que estão cá. Mas esta foi uma boa aposta. As pessoas que trabalham aqui são de cá. Conhecem as pessoas e acaba por haver um ambiente muito familiar. Um ambiente muito mais acolhedor que oferece garantias e que agrada o cliente.*

**Imagine que hoje pensava abrir um negócio. Voltava a apostar neste negócio?**

*Se fosse hoje? Sim. Não há dúvida que poderá ser um negócio a prazo porque o ouro não é infinito. Mas durante os próximos tempos ainda é uma boa posta.*

**Porque é que não vende?**

*Nós vendemos, mas não ao cliente final. Por uma questão de opção. Mas também por uma questão de segurança. Vivemos uma fase complicada com muitos assaltos às ourivesarias. Não é do nosso interesse ter peças expostas porque atrai muito mais os assaltos. No nosso caso é muito mais seguro. Nunca temos nada na loja. São constantemente levantadas as peças em ouro. Há uma rotação de levantar as peças duas/três vezes ao dia. Nunca temos grandes valores aqui.*

