



Solidal aposta forte no estrangeiro para poder continuar a crescer

Luísa Pinto

A fabricante de cabos eléctricos do grupo Quintas facturou em 2010 mais de 75 por cento fora de portas

● Numa altura em que o discurso político voltou as atenções para o sector exportador, e os economistas fazem coro ao dizer que terá de ser na procura externa de bens transaccionáveis que Portugal tem de ser competitivo e fazer crescer a economia, pode muito bem ser em Espoende, onde a Solidal centralizou a produção de cabos eléctricos, que se vai procurar exemplos, e perceber o que pode ser feito para cumprir aquele que é, agora, um desígnio nacional.

“Temos de ser independentes da péssima situação em que o país está”, comenta Pedro Lima, presidente da Solidal, empresa subsidiária do grupo Quintas & Quintas.

O sector eléctrico nacional é, no entender de Pedro Lima, muito competitivo, apesar de continuar ainda a suportar alguns constrangimentos como infra-estruturas portuárias “insuficientes e pouco competitivas” e sem uma alternativa ferroviária para o transporte de mercadorias. A empresa trabalha sobretudo com alumínio (proveniente de Moçambique), mas também com cobre e aço, e exporta cabos eléctricos de toda a gama (desde a baixa até à muito alta tensão) sobretudo para os países do Sudeste europeu.

A empresa tem-se mantido fiel à estratégia que desenhou ainda em 2007 quando, perante a impossibilidade de responder em termos de aparelho produtivo à procura acrescida que se verificou no sector, se concentrou em dar resposta aos mercados geograficamente mais próximos.

“Tentamos estabelecer relações continuadas com os clientes de referência nesses mercados”, explica Pedro Lima, referindo-se ao mercado espanhol, francês, italiano e britânico. E vai continuar a apostar nesses mercados onde, “felizmente”, ainda há grandes margens de crescimento da quota de mercado nesses países.

Quanto a novos mercados, Pedro Lima diz que tal se pode vir a fazer “em produtos de alto valor acrescentado”, e a empresa não pretende descurar essas possibilidades. Teve o exemplo da participação no projecto europeu *Alma*, que está a construir no Chile o maior telescópio do mundo.

“Tivemos essa porta de entrada, e não descuramos o mercado da Amé-



NFACTOS/FERNANDO VELLIDO

Empresa fornece projectos como o do maior telescópio do mundo

rica do Sul. Mas a distância geográfica leva-nos a olhar para ele sobretudo como destinatário de materiais de alto valor tecnológico”, refere o empresário. Sobretudo agora, que está equipada com um dos melhores laboratórios de teste de materiais condutores de tensão alta e muito alta da Europa (ver segundo texto).

Boas perspectivas

Será, pois, durante este ano que a Solidal poderá beneficiar do investimento de quase 12 milhões de euros que concluiu durante o ano passado e que desde logo lhe permitiu transformar o aumento de capacidade produtiva alcançado na conquista de novos contratos e clientes. Dos 80 milhões de euros que facturou em 2010, foi no segundo semestre que o “salto” na facturação, como se lhe refere Pedro Lima, foi mais visível, altura em que o investimento estava concluído.

A empresa tem vindo a aumentar paulatinamente o seu volume de negócios - em 2009 foi de 68,5 milhões de euros, em 2010 registou um volume na ordem dos 80,7 milhões, e já não tem dúvidas que vai precisar de três dígitos para inscrever a

facturação deste ano de 2011, com as estimativas a fixarem-se, para já, nos 108 milhões de euros, mas onde, com apenas três meses passados, já há um desvio positivo de três milhões de euros. “Há razões para acreditar que tudo vai correr bem [com a empresa]. Vamos ver se os políticos param de fazer mal a este país, se assim for não há quem nos pare”, afirma o presidente da empresa.

“Os números que conseguimos são positivos, mas não nos satisfazem, são inferiores àquilo que definimos como objectivo”, refere Pedro Lima, denunciando a meta seguinte, a de atingir os dois dígitos em termos de lucros, e atingir cerca de 130 milhões de euros em volume de negócios. Algo que não vai ser possível concretizar este ano, porque o mercado ainda está a viver uma apertada guerra de preços, “e em que as empresas têm de trabalhar com margens muito reduzidas”.

A situação de preços deprimidos instalou-se ao longo de 2010, e foi-se desenrolando sobretudo no mercado espanhol, onde se registou uma quebra de procura superior a 60 por cento, e que acabou por contaminar um pouco o que se passava em Portugal e o que se passava em França.

A contínua redução da exposição ao mercado interno é uma prioridade. O peso do fornecimento do mercado nacional deve cair dos actuais 30 para os 25 por cento. A prioridade, agora, diz Pedro Lima, é aumentar a liquidez da empresa o mais possível.

Tentar receber mais rápido dos clientes, e pagar mais rápido pelos contratos de fornecimento, adoptar medidas de gestão que nos permitam crescer e continuar a reduzir a exposição a Portugal”, enumera o gestor, mostrando acreditar que a empresa reúne todas as condições para crescer, apesar do ambiente adverso no país.

Dados da empresa

- 167 milhões de euros foi a carteira de encomendas com que a Solidal arrancou no ano de 2011. A empresa tem 320 trabalhadores.

- O peso do mercado nacional na Solidal deve descer dos 30% de 2010 para 25% em 2011.

- A Solidal iniciou a sua actividade industrial em 1970, e o grupo Quintas & Quintas, de cariz familiar, tem a totalidade do capital desde 1994.

Investimento para preparar guerra de preços

A procura acrescida que senti em 2007 fez soar os alertas: a Solidal não tinha aparelho produtivo à altura de responder às solicitações. Começou a planear um investimento que lhe permitisse desenvolver as capacidades de fabrico e comercialização de produtos de maior nível tecnológico e maior valor acrescentado, especializando-se na gama dos produtos de alta e muito alta tensão, quer aéreos, quer subterrâneos. Fez uma candidatura ao QREN, de 8,3 milhões de euros, que acabou por ser aprovada. A crise financeira internacional que eclodiu em 2008 levou a empresa a repensar o investimento. “No entanto, avançámos. Chegámos à conclusão que seria perigoso não o fazer, por causa da forte quebra na procura que se perspectivava, mesmo na nossa área geográfica.

Era importante dispormos de armas mais modernas para depois poder responder a uma eventual situação de guerra de preços”, recorda o presidente da empresa. A guerra de preços sempre aconteceu. Mas o investimento da Solidal não só avançou, como até aumentou, e, em vez dos 8,3 milhões de euros inicialmente projectados, acabou nos 12 milhões. “Ampliámos significativamente a capacidade de testar produtos em alta e muito alta tensão, e nos cabos subterrâneos de muito alta tensão, que é uma fase de alto valor acrescentando e um mercado que nos interessa bastante”, explica Pedro Lima. A diferença de investimento deve-se essencialmente a um laboratório de controlo de qualidade que “é um dos melhores laboratórios de teste de alta tensão da Europa”, segundo o empresário.