

“O aperto do crédito está a inviabilizar a nossa expansão”



Pedro Lima
presidente do conselho
de administração da Solidal

“O peso do mercado externo nas nossas vendas tem aumentado sistematicamente, desde a década passada, dado o crescimento em Portugal ser muito limitado, em volume e gama de produtos”

Segundo Pedro Lima, as restrições de crédito que a Solidal enfrenta estão a obrigar a empresa a prescindir de algumas oportunidades de celebração de novos contratos de fornecimento com clientes estrangeiros, colocando em causa o potencial exportador deste grupo, numa altura em que já se prevê a contração do sector da construção no País

Pedro Cristino

pcristino@construir.workmedia.pt

Em entrevista ao semanário Sol, o primeiro-ministro Pedro Passos Coelho refere que a estratégia de exportação de Portugal poderá ser colocada em causa perante a “restrição de crédito muito activa” que as empresas exportadoras enfrentam. A Solidal, a operar no limite da sua capacidade produtiva, é um bom exemplo dessa situação e Pedro Lima, presidente do conselho de administração da empresa, revelou, em entrevista ao Construir, qual será a estratégia do grupo para o futuro próximo

Em 2011 registaram um crescimento de mais de 35%, o que elevou o volume de negócios para os 110 milhões de euros. A que se devem estes resultados?

O crescimento de vendas em 2011 foi viabilizado pela plena disponibilidade da nova capacidade produtiva cuja instalação se concluiu em meados de 2010, parte de um programa de investimento de 13 milhões de euros finalizado nesse ano. Foi também obtido dando continuidade à penetração comercial nos clientes institucionais sediados nos países europeus mais próximos da Península Ibérica que vimos a desenvolver e alargar desde 2004.

Consideram que esta facturação evolui a contra-ciclo actualmente? O que tem contribuído para resultados positivos perante esta conjuntura económica?

O sector eléctrico encontra-se já

em recessão na Península Ibérica e na Irlanda, que é um pouco compensada por algum dinamismo do investimento dos operadores no Reino Unido e em França, em particular nos segmentos mais influenciados pelo esforço de diversificação das fontes de energia eléctrica, com maior ênfase nas renováveis. A SOLIDAL tem consistentemente conquistado quotas de mercado e alargado a sua presença no arco Sudoeste Europeu à mercê de um maior enfoque nas soluções de transporte e distribuição de electricidade, em detrimento de outras aplicações, e de um permanente esforço de inovação, viabilizando fabricos de maior valor acrescentado e maior complexidade tecnológica de produtos e processos.

Como descrevem/caracterizam o mercado nacional, no segmento em que estão inseridos, em termos de concorrência e de dimensão?

O mercado nacional de cabos e condutores de energia eléctrica, no segmento de transporte e distribuição, representa um volume de negócios anual de, aproximadamente, 80 milhões de euros. Em Portugal operam, para além da SOLIDAL, um concorrente nacional e cinco internacionais, tendo três deles actividade industrial em Portugal e os restantes três apenas actividade comercial.

O peso do mercado nacional na vossa actividade é de 30% actualmente. A vossa estratégia visa aumentar o peso do mercado externo? Que previsões têm quanto a isso?

O peso do mercado externo nas

nossas vendas tem aumentado sistematicamente, desde a década passada, dado o crescimento em Portugal ser muito limitado, em volume e gama de produtos. O crescimento na exportação é uma consequência da necessidade de atingirmos uma dimensão mais competitiva, usufruindo de economias de escala que o nosso mercado doméstico não pode, por natureza, proporcionar. A quota de Portugal nas nossas vendas em 2011 é artificialmente elevada, por incluir um fornecimento plurianual pontual de grandes proporções, adjudicado em concurso público lançado pela REN há mais de dois anos, que terá continuidade ainda em 2012 e 2013. As nossas vendas no mercado interno continuado caíram, em 2011, para 18% do total, e as expectativas para o biénio seguinte são de quebra ainda mais acentuada, vide os cortes muito significativos já anunciados no programa de investimentos da REN. Idêntica tendência se deverá esperar nas empresas de distribuição, na sequência dos processos de privatização, nuns casos, e dos programas de austeridade dos Governos das Regiões Autónomas, nos outros. A persistência da depressão do sector de construção civil fará o resto.

Têm sentido, de alguma forma, os impactos negativos da situação económica global que se vive hoje?

A situação recessiva, principalmente a que se verifica em Espanha, tem provocado uma redução, sem precedentes, das margens de comercialização dos nossos produtos. Por outro lado, a falta de resolução da situação de confrangedora fragilidade que corrói o sistema bancário português, associada à ausência de fomento de alternativas eficazes de financiamento do investimento produtivo (por exemplo, na área dos fundos comunitários), conduz a um fortíssimo aperto de crédito que inviabiliza, para já, a continuidade da nossa expansão, obrigando a SOLIDAL a prescindir de algumas oportunidades de celebração de novos contratos de fornecimento importantes com clientes estrangeiros de referência.

No vosso segmento, o que poderão fazer as empresas para minimizarem os impactos negativos desta conjuntura?

As grandes multinacionais do sector competirá promover as fusões e aquisições e os abates de capacidade necessários para

80ME

O mercado nacional de cabos e condutores de energia eléctrica, no segmento de transporte e distribuição, representa um volume de negócios anual de, aproximadamente, 80 milhões de euros.

reestruturar o sector, readequando a oferta de produtos a um nível de procura mais reduzido nos próximos anos. À escala da SOLIDAL, as empresas deverão procurar operar com menor risco financeiro (preços dos inputs, taxas de juro e de câmbio, concessão de crédito), reduzir custos operacionais, com maior ênfase nos variáveis (maior eficiência), e procurar nichos de mercado (segmentos e países) em que o impacto da degradação dos preços de venda não se fez ainda sentir com tanta acuidade.

Em Portugal ainda têm procura para os vossos serviços? Sentem que o mercado reconhece o vosso valor?

Creio poder afirmar, sem falsa modéstia, que a SOLIDAL e Quintas & Quintas são há muito reconhecidas como referências no sector, dentro e fora de Portugal. Editamos regularmente um Guia Técnico que é oficialmente adoptado como instrumento didáctico nalgumas prestigiadas Faculdades de Engenharia nacionais. Colaboradores nossos publicam frequentemente trabalhos em revistas técnicas de prestígio, nacionais e estrangeiras e são assiduamente convidados a participar, como oradores, em fóruns internacionais do sector eléctrico.

Qual o principal papel do La-

boratório da Solidal? A Investigação e Desenvolvimento assume um papel preponderante na vossa actividade? De que forma?

Os nossos laboratórios (fundição, metrologia, cabos nus, cabos isolados, média tensão e alta / muito alta tensão) servem, essencialmente, dois propósitos: são a foz do nosso sistema de controlo de qualidade, assegurando a inspecção final e teste de rotina dos produtos que fabricamos, mas também são utilizados para desenvolvimento e certificação de novos produtos. A actividade de I & D é dirigida pela nossa equipa de Tecnologia, que pode recorrer quer aos nossos laboratórios quer a meios externos (universidades, laboratórios internacionais, consultores, etc.). Esta actividade é absolutamente indispensável para assegurar que os nossos produtos correspondem às especificações dos clientes e para nos permitir sugerir a esses clientes novas especificações, envolvendo, por exemplo, melhorias de desempenho ou reduções de custo.

O Laboratório representa, de alguma forma, o “selo de qualidade” da empresa?

A garantia de qualidade que proporcionamos aos nossos clientes é bastante mais abrangente, envolvendo toda a empresa. Quanto aos produtos, o sistema de controlo de qualidade funciona em todas as linhas de produção e engloba testes em todas as fases de fabrico. Os laboratórios são o “checkpoint” final.

Com a excepção do Reino Unido e de França, os vossos clientes estão distribuídos por países que também se encontram “permeáveis” à crise económica. Isto tem afectado a vossa actividade internacional? De que forma?

Os desempenhos económicos diferenciados dos vários países do Sudoeste Europeu e o diferente grau de maturidade / saturação da

nossa penetração comercial em cada um deles acabaram por determinar uma evolução positiva, conduzindo a uma maior uniformidade na repartição geográfica das nossas vendas.

A qualidade das empresas portuguesas, no vosso ramo, é reconhecida internacionalmente, de uma forma geral?

Se o reconhecimento da qualidade das empresas nacionais puder ser aferido pela sua aceitação por clientes internacionais de referência, a resposta é, claramente, sim.

Qual é a vossa estratégia e o objectivo para este ano?

Não podemos ambicionar manter a tendência de crescimento das vendas, dado estarmos a laborar próximo da capacidade útil instalada e não ser possível expandi-la a curto prazo, dada a situação de incapacidade de financiamento de investimento produtivo em que o País se encontra. Resta-nos maximizar as margens de contribuição dos produtos que fabricamos, mediante rigorosa racionalização dos custos operacionais, com particular ênfase nos custos de energia, de transporte e do trabalho extraordinário, minimização de desperdícios, redução da incidência de produção defeituosa, redução das tolerâncias de incorporação de materiais nos produtos, etc. Esperamos, na segunda metade de 2012, começar a colher os frutos da estratégia comercial de desvio de vendas para segmentos de clientes e espaços geográficos onde os preços e as margens ainda não se degradaram desde a eclosão da crise económica, cuja prospecção iniciámos em finais de 2010.

Que resultados prevêem obter em termos de volume de negócios para o final de 2012?

Pelas razões apontadas, o volume de negócios em 2012 deverá estagnar face a 2011. ■

“A garantia de qualidade que proporcionamos aos nossos clientes é bastante mais abrangente, envolvendo toda a empresa. Quanto aos produtos, o sistema de controlo de qualidade funciona em todas as linhas de produção e engloba testes em todas as fases de fabrico. Os laboratórios são o ‘checkpoint’ final”