

Entrevista com Energie - Energía Solar Termodinámica

Luís Rocha

Presidente

www.energie.pt

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica. Certas frases serão extraídas e inseridas sob a forma de citações no seio do artigo dedicado à vossa empresa, instituição ou sector de actividade.

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Energie e depois entrar mais em detalhe noutros pontos. Se nos esquecermos de referir alguns, por favor lembre-nos no final da entrevista.

Quality Media Press – Quais os motivos que vos levaram a dar o grande salto de internacionalização nesta altura e não há 2 anos atrás por exemplo?

R. – A Energie tem 20 anos de mercado. Nos últimos 18 anos foi uma empresa que trabalhava quase exclusivamente para o mercado nacional através de uma patente própria e mundial que lhe permitia produzir os sistemas solares termodinâmicos. Nos últimos 4 anos sentiu necessidade porque o mercado se esgotou, tornou-se bastante pequeno para os nossos objectivos e resolvemos iniciar a internacionalização.

Começamos por Espanha por uma empresa da Corunha, que é nossa distribuidora e que foi um êxito. Esta empresa é constituída por empresários com bastante experiência nas telecomunicações. Espanha começou devagar e no primeiro ano

começou a ter volumes de facturação bastante interessantes. Aumentamos o nosso crescimento e começamos a trabalhar com França, Inglaterra, e com os países baixos (Bélgica e Luxemburgo). Estes países começaram a demonstrar bastante interesse pelo produto, começou a ser bem aceite pelos consumidores.

Começamos a ter grande dificuldade, pois estávamos implantados numa nave com uma área de cerca de 1000 m², onde começamos a ter muitas dificuldades de espaço. Há 2 anos vimo-nos quase obrigados a construirmos uma nave de maior dimensão. Adquirimos este terreno onde estamos, que tem cerca de 1 hectare, compramos à Câmara da Povia do Varzim (Norte de Oporto). Em tempo recorde cerca de 1 anos e com a ajuda da câmara construimos um pavilhão com 3 mil m², falta-nos apenas a implementação das máquinas pesadas.

O ano passado apareceu a possibilidade através de um empresário dos EUA (Califórnia) de criarmos a Energie UEA e neste momento estamos com negocio extremamente assustadores em termos de quantidade.

Q. - Qual a dimensão da Energie? Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Nós com o pavilhão de 1000 m² chegamos ao 7 milhões de euros de facturação. Duplicamos a facturação em relação ao ano anterior de 2005 para 2006. Neste momento vamos com cerca de mais 1 milhão de facturação. Toda a nossa estratégia é subirmos anualmente 1 milhão de euros até 2010. Será um crescimento sustentado e estruturado. O Estados Unidos é um mercado que virtualmente é infinito

porque uma pequena parte dos negócios que estamos a fazer é um negócio em que estamos em fase já muito adiantada. Trata-se de casas de fast food e prendesse pela necessidade que essas marcas a nível mundial têm em demonstrar que estão preocupados com a ecologia, natureza. Neste momento estamos com um contrato que está em mãos dos nossos advogados nos EUA de 7 mil equipamentos de 300 litros de água (substituição das caldeiras por painéis solares) para uma unidade bastante grande. Estes 7 mil equipamentos terão de ser montados em 5 anos. A nível europeu estamos com uma parceria com algumas universidades de França e da Alemanha, onde estamos com grande empenho. A nossa pretensão já no próximo ano no mês de Junho fazermos a feira Intersolar. Queremos entrar na Alemanha com certificados e selos de Universidades alemãs para entrarmos no mercado alemão com algumas garantias. O mercado alemão para nós é o melhor em termos de unidades de venda e que nos vai reforçar a nossa ideia de qualidade.

Q. - Quais as zonas que abrange no mercado espanhol?

R. - Nós vendemos em toda a Espanha. Temos a distribuição através da empresa Solar PST com marca própria. Isto deve-se ao facto de ser a nossa primeira empresa de exportação e vimo-nos "obrigados" a aceitar as propostas do nosso parceiro espanhol e aceitamos a que os nossos produtos tivessem outra marca. Claro que está sempre associado nos nossos catálogos o nome Energie.

Q. - Dentro do mercado ibérico qual o potencial que ainda existe para a empresa?

R. - Actualmente o mercado espanhol é apenas 10% do nosso mercado. Nós pensamos em evoluir para 20% no próximo ano. Eu quero que nos próximos 2 a 3 anos Espanha representa 50% das nossas exportações. Espanha é um mercado com muito potencial, conhecemos bem o mercado. Os espanhóis estão mais mentalizados para os problemas ambientais e energéticos. Os dias seguintes ao anúncio de que o crude teve subida de valor, nós sentimos uma maior procura por questões económicas. Contamos que Espanha vai ser o nosso grande mercado. Não nos esquecemos do novo regulamento europeu em que toda a Europa que se trata de um regulamento de obrigatoriedade de sistemas solares térmicos nas habitações a construir, vai fazer com que o mercado se alargue de uma forma exponencial.

Q. - Qual a previsão para o mercado português?

R. - Nós neste momento lideramos o mercado português. Com esta nova capacidade de produção os nossos quadros comerciais aumentam de 1 para 4 e criamos uma estrutura na área comercial. Pensamos que em Portugal iremos aumentar já para o próximo ano em mais 50% a facturação. Vamos continuar a pressionar o mercado através de campanhas de publicidade, iremos continuar a ir às grandes feiras portuguesas e em conjunto com a PST 2 grandes feiras em Espanha. Vamos reforçar a nossa estratégia comercial na península ibérica.

Q. - Esta região da Povoia do Varzim tem uma boa localização para as empresas existentes?

R. - Na Povia do Varzim nunca houve falta de espaços indústrias. Nos anos de 50/60 teve instaladas varias empresas de grande dimensão em Portugal. Temos actualmente um grande número de empresas com a idade aproximada da Energie e que estão a exportar com alguma relevância. Eu enquanto Presidente da Associação estou a fazer um esforço e estou a contactar os empresários no sentido de aproveitarem toda a sinergia que os midia muitas vezes nos expõem e efectivamente se revelarem. Hoje em dia não há segredo nas empresas, deixou de ser necessário devido há obrigatoriedade do registo das contas na conservatória passaram a ser visíveis.

Q. - Onde gostaria de ver a empresa dentro de 5 anos?

R. - Gostaria de ter todas as nossas estratégias completas. Seria estarmos a facturar sensivelmente 12 a 15 milhões de euros, gostaria de estar em vários mercados, com o reforço do mercado ibérico, com a entrada no mercado alemão e o nosso ponto de honra seria fecharmos todos os negócios que temos em mão nos EUA. Tudo isto iria dar-nos uma projecção a nível mundial muito grande. O nosso grande objectivo é produzir qualidade.