

## Entrevista com Resul Equipamentos de Energia SA

Carlos Torres

Presidente

[www.resul.pt](http://www.resul.pt)

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

<p>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.</p>
---

Primeiro gostaríamos de lhe colocar algumas perguntas enquanto Presidente da Resul 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** - fale-nos um pouco do papel da empresa no mercado português?

R. - A Resul começou como uma empresa comercial. Quando quisemos avançar para a industrialização, para termos uma retaguarda produtiva achamos que seria mais inteligente apadrinhar uma fábrica que fosse fabricar aquilo que fossem as nossas necessidades, mas com uma gestão autónoma. A Resul não na sua estrutura não tem quaisquer custos de industrialização (produção), por outro lado esta fabrica (PROMECEL) não afecta as disponibilidades à comercialização só se preocupa com a produção. Isto permite numa situação de crise em que as encomendas feitas pela Resul sejam menores a empresa pode procurar outros mercados que lhes permita uma certa viabilização. Da Promocel a Resul é o seu cliente principal representando 80% da sua facturação, mas

tem um nicho de mercado de 20% que se destina ao sector automóvel.

Se fosse uma fábrica Resul estaria totalmente dependente da nossa área comercial, assim a fabrica pode ir à procura de alguns nichos de mercado que não interfiram no nosso negócio normal. A Resul é uma empresa que se especializou num nicho de mercado muito específico. Especializamo-nos na comercialização de produtos de uma associada naquilo que genericamente chamamos equipamentos de rede de distribuição de electricidade e de gás. Falando da electricidade que é o que tem o peso maior na nossa facturação. Quando se fala em rede de distribuição de electricidade as pessoas associam ao cabo e ao poste porque é aquilo que vêem se for uma rede aérea, se for subterrânea não vêem nada. Precisamente na rede o cabo e os postes é aquilo que nós não fabricamos, para além do cabo e dos postes há uma infinidade de equipamentos e acessórios para a instalação de rede. Eu diria que somos a única empresa portuguesa especializada neste sector muito específico. Em parte a isto devesse o nosso sucesso, outro factor tem haver com os factores de qualidade que desde o princípio foi uma aposta que fizemos.

A Resul este ano faz 25 anos. Sempre tivemos a ideia que tínhamos que nos internacionalizar, isto só é possível com padrões de qualidade elevados e demonstráveis. Nós somos uma empresa certificada assim como a nossa fábrica. A Promocel tem uma coisa rara em Portugal que é uma certificação ambiental. Actualmente o mercado português, na rede de distribuição, apenas se destina a sua manutenção, é um mercado estável. Os mercados que nos interessam mais são aqueles onde ainda exista redes de electricidade para serem instaladas ou para desenvolver como é o caso de africa. O

mercado dos países africanos são mercado naturais por varias razoes, fala-se a mesma língua, ainda existe muito para instalar nesta área. Devido a estes factos foi pelo mercado africano que começamos com algum sucesso. Posso dizer com grande orgulho que com 25 anos de exportação para africa nunca tive um lote de mercadoria rejeitado. São mercado que tem alguns defeitos porque estão inseridos em países pouco estáveis devido ao seu processo político, são países com algum risco que pode ser ponderado e calculado. Estes mercados são importantes para nós que acabamos de montar uma estrutura própria em Cabo Verde, em Angola e em Moçambique.

Q. - Qual o volume de facturação da Resul?

R. - A Resul neste momento para 2007 prepara-se para facturar 22 milhões de euros. A Resul tem a trabalhar consigo 22 pessoas.

Q. - Que outros mercados são importantes também para a empresa?

R. - Temos alguns parceiros europeus, porque a Resul não se limita a vender aquilo que produz, tem a representação em Portugal e Palop's de algumas fábricas. Hoje vendemos em Espanha, França, Itália, Bélgica e um pouco na Suécia. Para nós é importante manter certos níveis de facturação e fomos à procura de outros mercados. A nível internacional não deixamos de ser uma PME, por isso fomos à procura de nichos de mercados. Eu vou para mercados que não chamem muito a atenção como o Curaçao, Chipre, Malta, Israel, Gambia,

Uganda, é claro que por consequência vieram outros mercados como a Rússia.

Q. - O mercado ibérico da electricidade (MIBEL) é uma oportunidade para a empresa?

R. - Este mercado tratasse de um projecto político, e acho que ainda não passou muito dessa fase. Partindo do princípio que vai ser mais do que um projecto político, é evidente que para mim é uma oportunidade. A Resul hoje tem uma qualidade demonstrável em todo o mundo onde actua, todos os seus produtos estão homologados e certificados e tem preço competitivo. Espanha é um país muito especial porque há uma certa semelhança entre os fabricantes e a concorrência não é muito fácil. Espanha faz uma coisa muito bem feita, que é a imposição de algumas barreiras técnicas ao contrário de Portugal. Se na realidade o projecto for mais do que meramente político é obvio que para nós é uma oportunidade porque de facto é uma extensão do nosso próprio mercado.

Q. - Acha pode ser uma oportunidade para fazer uma parceria com empresas europeias para trabalharem no mercado africano?

R. - Acho que sim porque os portugueses mais que outros povos europeus sabem trabalhar em africa, tem uma experiência acumulada desde há muitos anos. A Resul foi nomeada para distribuidora eléctrica da Nortel e estou

convencido que a negociação teve sucesso porque eles interessaram-se muito pela nossa vocação africana.

Q. - A crise em Portugal vai continuar ou já terminou?

R. - Eu tenho alguma dificuldade em responder porque ando um pouco contra ciclo. Tive um ano de 2005 muito bom, 2006 excelente provavelmente o melhor anos da empresa e tudo indica que 2007 ainda vai ser melhor. Isto deve-se à internacionalização, Portugal é um mercado estável não podemos prever grande crescimento. A mensagem que quero passar é que se Portugal está em crise, se as empresas encontram alguma crise em Portugal porque o mercado é pequeno, o país está em recessão..., vão há procura de outros mercados. O importante é vender não interessa para onde, se não pode ser para Portugal há outros mercados fora do nosso país.

Q. - Qual o plano estratégico para os próximos 5 anos?

R. - Sou uma pessoa ambiciosa tendo a noção de que estou a movimentar-me no universo de uma PME. Este ano para nós vai ser importante porque vamos para umas instalações magníficas, que vão colocar a empresa noutra patamar sobretudo a nível da sua imagem. Espero que dentro de 5 anos a empresa esteja na bolsa. A empresa neste momento tem uma boa situação económico-financeira muito boa, tudo indica que vai continuar. Não há motivo nenhum para que a empresa tenha uma queda na sua facturação. Actualmente estamos em 23 países, se uns têm uma quebra há outros que o vão compensar.

Q. - Tem algo que queira acrescentar a esta entrevista?

R. - Eu acho que o mercado da energia é um mercado muito interessante e desejo que no futuro seja mais do que tem sido até agora e que o mercado ibérico não seja só um projecto de boas intenções que se torne uma realidade.