

Humberto Costa, Presidente da ARMASUL - Distribuidor de Materiais Eléctricos, SA

«Aqui, damos prioridade máxima ao Cliente»

Com sede na Zona Industrial de Santa Marta do Pinhal, Corroios, a Armasul, SA, criada em 1987, é uma empresa especializada no armazenamento e distribuição de materiais eléctricos e iluminação, sendo no seu género das mais cotadas empresas portuguesas. Em entrevista que concedeu à **PAÍS ECONÓMICO**, Humberto Costa, presidente da Armasul não escondeu as dificuldades que teve de enfrentar, há 26 anos atrás, quando se decidiu pelo arranque deste projecto, e faz questão de lembrar que a perfeita combinação entre profissionalismo e dedicação permitiu à Armasul transformar-se numa das empresas mais dinâmicas do sector. «Nesta casa privilegiamos a proximidade com o cliente, e ele sempre foi a nossa principal prioridade», disse Humberto Costa, que vê agora no mercado externo uma oportunidade para que a sua empresa consolide a sua expansão e se torne ainda mais sólida e competitiva. Por sua vez, Bruno Costa, administrador da Armasul, filho do presidente e fundador desta empresa, que também participou nesta entrevista, não tem dúvidas. «Somos uma empresa com alicerces sólidos, com solvabilidade financeira, muito competitiva, com ótimos recursos humanos, que quer conquistar a Excelência».

TEXTO · VALDEMAR BONACHO | FOTOGRAFIA · RUI ROCHA REIS

Não se pense que o percurso da Armasul foi isento de dificuldades. O próprio presidente da empresa fez questão de dizer aos jornalistas da **PE** que no início do arranque da Armasul teve de saber ultrapassar obstáculos já que a situação, na altura, era bastante complicada.

«Na altura em que eu parti para o negócio era muito difícil abrir portas, porque as próprias marcas já estavam condicionadas aos seus distribuidores. Havia muita gente a representá-las e ter acesso directo a elas era uma tarefa quase intransponível. Conseguimos ultrapassar esta situação exibindo sempre um bom trabalho de imagem junto dos nossos clientes. Aliás, a política de proximidade, serviço e melhoria continua que desde sempre foram implementadas pela Armasul, foram e continuam a ser um argumento poderosíssimo no desenvolvimento deste projeto. E é uma ação que não pára, já que a proximidade, a disponibilidade e a rapidez são

factores de peso na nossa estrutura empresarial», sublinhou Humberto Costa, presidente da Armasul, que acrescentou: «Desde sempre que nos habituámos a tratar os nossos clientes pelo próprio nome, não por números, e isso revela bem a nossa preocupação em estarmos cada vez mais próximos deles, sentir as suas necessidades e ajudá-los da melhor maneira a resolverem os seus problemas. É esta a nossa maneira de estar e será assim que construiremos o nosso projecto», frisou o presidente da Armasul.

Hoje, fruto do trabalho realizado no seio da Armasul, esta empresa representa um número alargado de conceituadas marcas nacionais e internacionais de materiais eléctricos, casos da Efel, Philips, Osram, Legrand, Hager, Schneider, Cooper, Obo Betterman, entre outros

No entender de Humberto Costa, representar marcas tão importantes, quer nacionais quer internacionais, «é fruto do muito trabalho que temos vindo a desen-

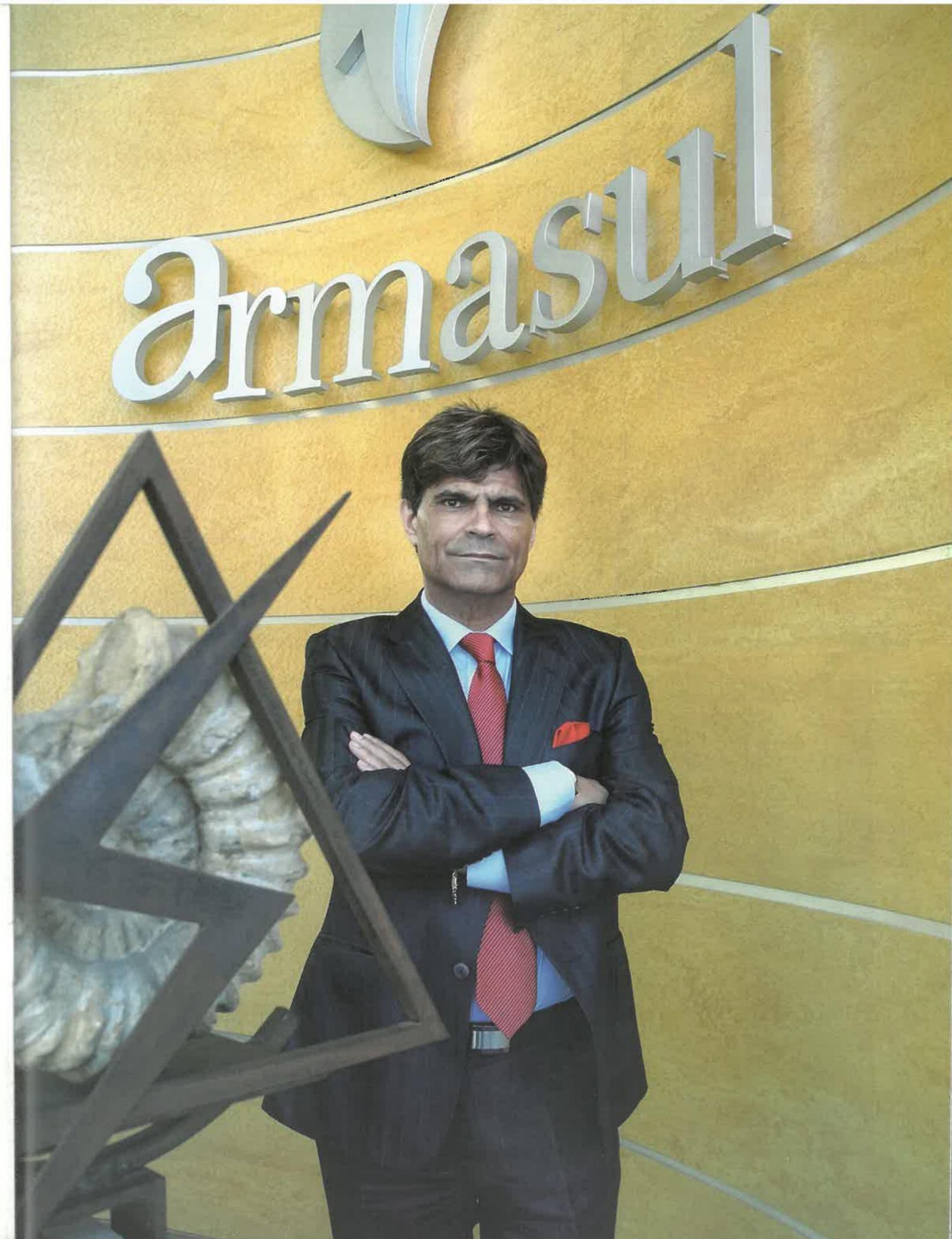
volver ao longo dos anos e das parcerias sólidas que temos firmado com parceiros comerciais.

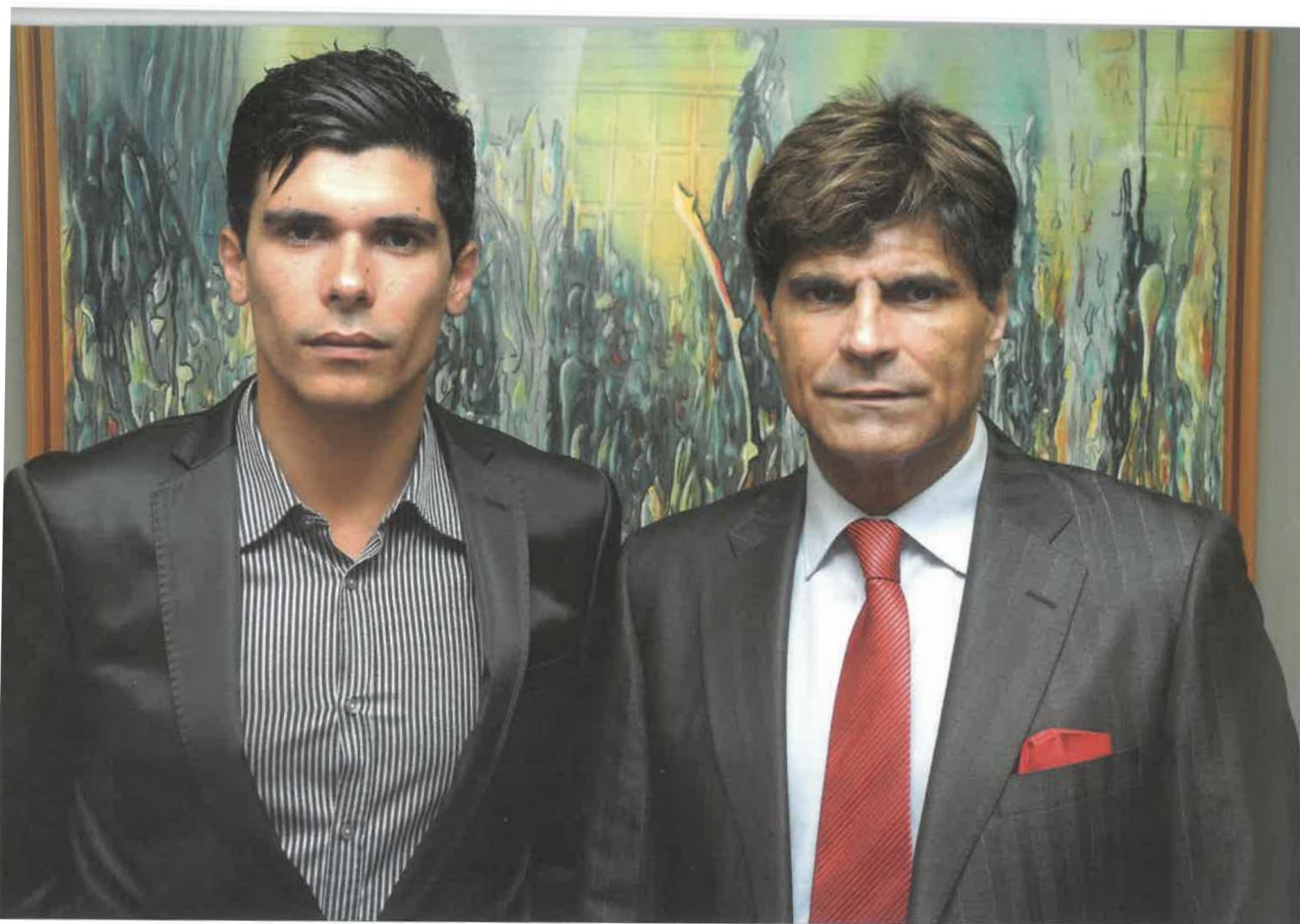
A posição conquistada pela Armasul permitiu ser hoje uma empresa de referência no sector onde opera e também uma marca de prestígio», sublinhou o presidente da Armasul, salientando ainda que o sucesso que a Armasul granjeia hoje, «deve-se muito à qualidade e espírito de entrega dos seus 88 colaboradores, que através do tempo souberam interiorizar o carácter e a filosofia da empresa. Muitos deles foi onde se formaram como profissionais», destaca Humberto Costa.

Sempre sonhei ter uma empresa como esta

Quando em 1988 decidiu arrancar com o projeto Armasul, alguma vez pensou que ele poderia, 26 anos depois, ter a dinâmica e a pujança que patenteia hoje?

«Sempre sonhei ter um projeto com a dimensão da Armasul e servi-me de al-





guns bons exemplos de empresas que cresceram nos mercados apoiadas por filosofias onde se destacavam o trabalho, a solidariedade, a seriedade e a vontade de vencer. E julgo que decorridos todos estes anos, consegui inculir esses valores no seio da Armasul, e fico feliz por ver que esses mesmos valores foram seguidos rigorosamente por todos aqueles que aqui trabalham», reconheceu o presidente da Armasul.

Humberto Costa não esconde que a Armasul também sentiu (de certo modo) os efeitos da crise que atingiu o país, mas fez questão de afirmar que soube ter engenho e arte para passar um pouco ao lado dessa mesma crise. «Soubemos corrigir o que pudesse estar mal, afastamos algumas ervas daninhas que pudessem interferir com o bom funcionamento da empresa, e isso permitiu-nos passar pela crise com alguma tranquilidade e ver nela algumas oportunidades», observou Humberto Costa, que foi peremptório ao reconhecer que

a solidez das bases da Armasul valeu-lhe imenso na convivência com esta crise. «A Armasul sempre foi uma empresa robusta, porque soube através da sua existência rodear-se de princípios sólidos e claros, com particular relevância para o compromisso de proximidade e seriedade para com os seus clientes. Sempre respeitámos



escrupulosamente os compromissos com os nossos clientes e sentimos também o respeito da parte dos nossos fornecedores pela postura séria como nos apresentamos perante o mercado», deixou muito claro o presidente da Armasul, que aproveitaria para introduzir no contexto desta entrevista um dado muito importante.

«Um elemento que não quero deixar de passar, tem a ver com a entrada na empresa do meu filho Bruno Costa, isto há cinco anos atrás, licenciado em Gestão e que se tem revelado uma pedra fundamental dentro de toda esta estrutura empresarial, até pela dinâmica que trouxe ao projeto e pela introdução de novos conhecimentos e ideias, que na prática se têm revelado cruciais dada a forte componente inovadora», esclareceu Humberto Costa, que perante o facto da Armasul se posicionar no “Top 10” das melhores empresas do sector, reagiu: «Isto significa antes de mais que a Armasul está no caminho certo, e que pode avançar ainda muito mais», sublinhou o presidente.

Excelência também em recursos humanos

Como já aqui foi dito, a Armasul dá prioridade máxima ao cliente, e isso implica possuir uma equipa de vendas capaz de aconselhá-lo da melhor forma e satisfazer as suas necessidades mais exigentes, de uma forma eficiente e actualizada. «A Armasul sabe que num mercado tão competitivo, tão inovador e tão exigente como este, dispor de uma equipa de recursos humanos à altura desses desafios

é extremamente importante. E a Armasul possui também esses recursos, que se têm mostrado determinantes para o sucesso da empresa», revela Bruno Costa, administrador da Armasul, que a este propósito disse ainda que faz parte das preocupações da empresa proporcionar aos seus recursos humanos uma formação contínua ao longo da vida.

Boa organização logística

A Armasul detém um a forte organização logística que tem permitido estar cada vez mais próxima dos seus clientes. Assim, através de um Armazém com 5200 metros quadrados, construído em 2002 /2003, e com uma capacidade de armazenagem de 30 mil produtos que representou um investimento à volta dos 3 milhões de euros, a empresa consegue atempadamente satisfazer os seus inúmeros clientes num espaço de 24 horas.

«Este é um outro pormenor importante que nos distingue: disponibilidade e rapidez», sublinhou Bruno Costa.

Para Humberto Costa «este Armazém tem uma imagem muito forte que condiz com o espírito empreendedor do Administrador da Armasul. Sabemos que este investimento em instalações próprias

permitiu-nos encarar o futuro com optimismo, já que armazena mais de 30 mil produtos».

Exportações já valem 30 por cento

Como não podia deixar de ser a Armasul que comercializa e distribui uma vasta gama de materiais eléctricos, não podia deixar de pensar no mercado externo.

«As exportações da Armasul significam neste momento 30 por cento do volume de negócios da empresa e os mercados preferenciais são, por ordem decrescente, Angola, Moçambique, Cabo Verde, Marrocos e Argélia. E a Guiné Equatorial também está na mira da Armasul», esclareceu Bruno Costa que, tal como seu pai, gostaria de poder ver um dia a Armasul a exportar a excelência dos seus produtos para a Arábia Saudita.

«Temos conseguido boas parcerias até a nível das exportações, e uma experiência com a Arábia Saudita seria muito bem vista por nós», reforçou Humberto Costa, presidente da Armasul, que quer ver a sua empresa subir o volume das exportações e ter uma posição ainda mais consolidada no mercado nacional, que representa 70 por cento da sua faturação. ◀

