

*Entrevista com Açomonta s.a.
Com quality media press para LA VANGUARDIA
António Rodrigues / Joaquim Rodrigues
Administradores*

Quality Media Press - a empresa neste momento está vocacionada para que áreas? Quais as principais vantagens?

R. - A empresa está vocacionada para as grandes obras públicas. Nós iniciamos com um serviço tradicional que era prestado só aos clientes. Ao longo de 15 anos só prestava este tipo de serviços. Depois como a concorrência era muita, nós começamos a fazer outras coisas também para eliminar alguma concorrência. Nós 1994 muitas das empresas portuguesas foram trabalhar para a Alemanha o que nos fez abrir os olhos e chegamos à conclusão que tínhamos que evoluir. Então começamos a fazer como se fazia na Europa na fábrica cortávamos e moldávamos o aço e fazia-se a montagem na obra. Tem sido um processo longo, mas agora estamos no bom caminho. Voltando um pouco atrás há uma empresa espanhola que é a grande responsável pela nossa entrada neste modelo. Nós temos um vasto conhecimento na construção de pontes. Tudo começou com a construção da ponte no Porto, nós somos fornecedores da prestação de serviço da Edifer e ela queria que colaborássemos nesse projecto e a empresa espanhola a Nexo foi quem fez a planta dessa obra queria que se utilizasse o modelo espanhol. A ponte do Porto foi a primeira obra que fizemos com este modelo, foi um passo gigante e que fez com que a partir desse momento adoptássemos esse modelos.

Q. - Qual o volume de facturação que esperam para o final de 2006?

R. - Em 2000 facturamos 3 milhões de euros, em 2005 fechou com 10 milhões de euros, para 2006 temos uma previsão de 15 milhões de euros.

Q. - Como foi possível o crescimento da empresa num período de crise económica em Portugal?

R. - É possível porque nós evoluímos. Somos a única empresa portuguesa a fazer o que nós fazemos e da forma como o fazemos. Todas as outras empresas continuam num modelo tradicional. Depois também tivemos a sorte de nos aparecer umas obras muito grandes como é a ponte do Carregado, entre outras. Nós estamos a prestar um bom serviço, os nossos clientes estão satisfeitos. A concorrência também não está a conseguir apanhar-nos, é uma grande dedicação, um grande esforço e um investimento muito grande. Claro que o nosso principal fornecedor a empresa Amaro dos Santos também nos ajudaram muito a crescer e a chegar à empresa que somos hoje. Neste momento não temos mais obras porque a empresa não tem

capacidade. Em Portugal não existem pessoas formadas com capacidade técnica para este tipo de trabalho.

Q. - O mercado espanhol é uma aposta da empresa?

R. - Nós neste momento estamos à procura de um parceria, tanto industrial como comercial. Nós neste momento em termos de instalações já estamos um pouco apertados. Para darmos um passo maior precisamos de fazer alguns investimentos e estamos a estudar a hipótese de abirmos o capital. Neste momento temos que fazer umas instalações novas com mais capacidade, aqui estamos limitados no espaço, não conseguimos crescer mais.

Q. - O que pretende para a empresa no futuro, o mercado espanhol é estratégico para a empresa?

R. - Ficar só em Portugal não esta nos nossos planos. Nós actualmente temos uma empresa em Espanha em Saragoça que está parada porque não temos tempo para nos dedicar a essa empresa.

Q. - Quantos funcionários têm esta empresa?

R. - A Açomonta tem 30 empregados. Somos muito poucas pessoas para o volume de negócios que temos, por isso neste momento ou avançamos para outro espaço ou não podemos crescer mais.

Q. - Com parcerias ou não qual o limite de fabricação para Portugal?

R. - Acredito que poderíamos chegar as 50 mil toneladas, este ano terá cerca de 30 mil. Espanha e Angola são mercados que nos interessa.

Q. - Que espera para o futuro da empresas nos próximos 5 anos?

R. - Dentro de 5 anos queremos estar a fazer as 50 mil toneladas. Queremos estar no mercado espanhol, ou seja evoluir com a empresa que temos em Espanha que está completamente parada. E espero que dentro de 5 anos já estejamos no mercado em Angola.