

Entrevista com Atena T

Afonso Matos Viola

Presidente

www.atena.pt

Quality Media Press – Fale-nos um pouco da história da empresa. Os objectivos iniciais são os mesmos?

R. – O sonho original era de facto um sonho diferente da realidade actual. Nos vivíamos numa época em que a sociedade caminhava mais lentamente. Quando iniciamos tínhamos umas perspectivas de negócio a médio/longo prazo que seriam imutáveis, nada iria mudar. Acontece que essa ideia estava completamente ultrapassada, nós notamos isso logo a partir de 2 anos. A partir de 1999 as coisas começaram a acelerar, foi preciso repensar o futuro e nós tivemos que nos adaptar à realidade. Esta nova realidade que é uma realidade em que as margens de lucro baixaram, mais trabalho, exige-se mais produtividade.

Nesta sequência de novas exigências, os nossos clientes acabaram por baixar os preços programa que tem connosco, temos que produzir mais para ter o mesmo proveito, mas temos mais despesas. Desde há 5 anos a esta parte e paralelamente à prestação de serviço a exigência da qualidade. A qualidade não é um custo para nós, é um investimento muito grande de posicionamento de mercado que nos garante muito. Hoje, paralelamente à qualidade, começa a existir uma preocupação forte na segurança. A qualidade e a segurança são duas componentes que estamos a investir.

Q. – Quando verificaram que havia necessidade de incrementar outras linhas de negocio?

R. – Essa mudança aconteceu. Estando no mercado apercebemo-nos que cada vez era mais difícil competir, havia novos competidores no mercado, novos players que tinham ideias novas, custos mais reduzidos, mais competitivos do que nós. Tivemos que fazer algumas adaptações internas e depois começamos a pensar que deveríamos envergar por outras áreas, algumas mesmo que não tinham nada haver com as telecomunicações, mas que são áreas que gostávamos, como por exemplo o Ambiente.

No caso do Grupo Visabeira, são duas empresas, estão convosco a construir a segunda fábrica de wood palets. A dificuldade que tivemos com o financiamento teve haver com o desconhecimento, porque era novo em Portugal, já havia wood palets noutros países, nos escandinavos, no norte da Europa, já existia fábricas de wood palets, alias o mundo todo tem fábricas de wood palets.

Q. – Em que momento pensaram na internacionalização?

R. – A cerca de 2 anos partimos para Angola, fizemos no ano passado, depois de 2 anos de negociações, conseguimos vender telefones públicos para a Angola Telecom. Este ano vão chegar os primeiros telefones públicos a Angola.

Q. – Qual o volume de facturação em Angola?

R. – Estamos a falar de um negócio que este ano representa um milhão de dólares. Angola Telecom quer dotar o país de telefones públicos para prestar um serviço às populações mais desfavorecidas, penso que chegará entre os 10 e os 15 mil telefones. Isto é um negócio para 5 a 6 anos.