SINERGIA

GRUPO MOTA-ENGIL ▪ 46 ▪ MARÇO 2015

CORREDOR DE NACALA
UM MARCO NA HISTÓRIA DA MOTA-ENGIL

ENTREVISTA A JOSÉ PEDRO FREITAS
CFO DO GRUPO MOTA-ENGIL
Uma visão estratégica sobre o presente e futuro

MOTA-ENGIL AFRICA
COTADA NA EURONEXT AMSTERDAM
Um momento que marca um novo ciclo para a empresa

MOTA-ENGIL PERU
Porto de Paita inaugurado

MOTA-ENGIL

Um Mundo de Inspiração

PRÉMIOS CONSTRUIR 2014
MOTA-ENGIL: CONSTRUTORA DO ANO

PRÉMIO LIDE 2014
MOTA-ENGIL: MERCADOS INTERNACIONAIS

GLOBAL AWARDS FOR EXCELLENCE - NYC MERCADO DO BOM SUCESSO:
PRÉMIO DE EXCELÊNCIA

PRÉMIOS INVESTOR RELATIONS & GOVERNANCE AWARDS 2014
MELHOR PERFORMANCE E MELHOR IR

WORLD FINANCE
MOTA-ENGIL MÉXICO:
BEST TRANSPORT PROJECT

PANSTWOWA INSPEKCJA PRAZYMOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE:
CONSTRUTORA MAIS SEGURA 2013

SAP QUALITY AWARDS 2014 IBERIA
INOVAÇÃO E MOBILIDADE: PRÉMIO DE EXCELÊNCIA

MOTA-ENGIL
MAIOR CONSTRUTORA EM MOÇAMBIQUE

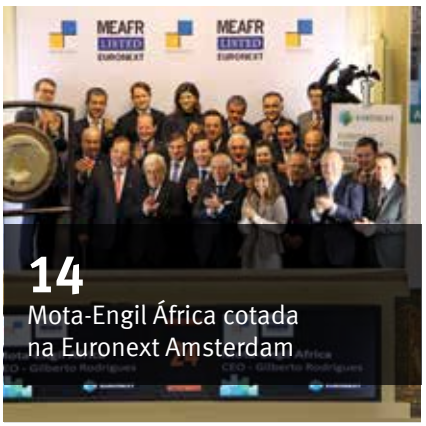
A história inspira-nos a fazer cada vez melhor

Em 2014, o Grupo Mota-Engil foi uma vez mais distinguido com prémios nacionais e internacionais, que comprovam e consolidam a construção de uma história de liderança, sucesso e inquestionável reputação ao longo de quase 70 anos.

Estes prémios são o reconhecimento da dedicação, competência e profissionalismo de um grupo cada vez mais internacional, inovador e competitivo à escala global, empenhado em garantir um serviço de excelência aos seus clientes e à comunidade.

www.mota-engil.com

08
Entrevista a José Pedro Freitas
CFO do Grupo Mota-Engil



14
Mota-Engil África cotada
na Euronext Amsterdam

16
Corredor de Nacala:
um marco na história da Mota-Engil

22
SUMA ganha privatização
da EGF

40
20 anos Indaqua
Entrevista a Pedro Montalvão

73
Porto de Paita inaugurado com
a presença do Presidente Humala

SUMÁRIO

06 INSTITUCIONAL

Entrevista com José Pedro Freitas
CFO do Grupo Mota-Engil

Mota-Engil África cotada
na Euronext Amsterdam

Corredor de Nacala:
um marco na história da Mota-Engil

SUMA ganha privatização da EGF

Associação Nacional de Jovens Empresários
atribui Prémio Carreira a António Mota

Programa Internacionalizar em Parceria
reforça o apoio à internacionalização
das empresas portuguesas

26 MOTA-ENGIL NO MUNDO

Mota-Engil vence prémio de Melhor
Construtora do Ano

Mercado do Bom Sucesso:
projeto vencedor em 2014

Mota-Engil Central Europe constrói ponte
sobre o rio Wisłoka na Polónia

SUMA inicia atividade em Omã

Terminal da Sadoport conclui 2014 com
o melhor desempenho de sempre

20 anos Indaqua:
Entrevista a Pedro Montalvão

Mota-Engil África inicia contrato
de mineração no Zimbabué

Mota-Engil considerada a maior
construtora em Moçambique

Porto de Paita inaugurado com a presença
do Presidente Humala

78 TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Entrevista a Vítor Martins, diretor de IT
Corporativo do Grupo Mota-Engil

84 PESSOAS

Mota-Engil inova na área de Recursos
Humanos

92 FMAM

Fundação Manuel António da Mota inaugura
exposição Nós na Arte

Prémio Manuel António da Mota

Fundação Manuel António da Mota declarada
de utilidade pública

FICHA TÉCNICA

DIRETOR Gonçalo Moura Martins
EDITOR Pedro Arrais
EDIÇÃO Mota-Engil, SGPS, SA

SEDE Rua do Rego Lameiro, 38
4300-454 Porto
REDAÇÃO
Mota-Engil, SGPS, SA

DESIGN
White_Brand Services
IMPRESSÃO
Ondagrafe, Artes Gráficas, Lda

TIRAGEM 4550 exemplares
DEPÓSITO LEGAL 307551/10
Distribuição gratuita

COLABORARAM NESTA EDIÇÃO

ALEXANDRA PERICÃO · ANA BALDAIA · ANA PIRES · ANÍBAL LEITE · ÂNGELA FERREIRA · ANTÓNIO MOTA · ARNALDO FIGUEIREDO · CARLOS CUNHA · CARLOS OLIVEIRA · CARLOS MOTA SANTOS · CÉLIA MORAIS · CRISTINA CARMEZIM · DUARTE BRAGA · EDUARDO PIMENTEL · GILBERTO RODRIGUES · GONÇALO AMORIM · HUGO MAÇÃS · JOANA COUTO · JOÃO NETO · JOYCE NGWIRA · JORGE GONZALEZ · JOSÉ PEDRO FREITAS · KATARZYNA DOBRZAŃSKA · LÓIDE ALMEIDA · LUÍS MONTEIRO · MANUEL COSTA · MÁRIO LACERDA · MARTA VALE · MARTHA TORRES · MARTINHO OLIVEIRA · ORIÓL JUVE DE YEBRA · PAULA COUTINHO · PAULO PEREIRA · PAULO PINHEIRO · PEDRO AMARAL JORGE · PEDRO MONTALVÃO · REGINA SEQUEIRA · RICARDO VASCONCELOS · RITA CABRAL · RUI MARTINS · RUI PEDROTO · SANDRA REGUFE · SUSANA GUERREIRO · TERESA SILVA · VAZ PATO · VITOR MARTINS

Esta edição é redigida ao abrigo do novo acordo ortográfico.

Mixed Sources
Product group from well-managed forests and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. TT-COC-002675
© 1996 Forest Stewardship Council
FSC

› Presidente da Comissão Executiva
Gonçalo Moura Martins

DO MONDEGO A NACALA

MARCOS PARA UMA HISTÓRIA PRÓXIMA DOS 70 ANOS

Finalizado o ano de 2014 é tempo de um balanço, vendo o que de bem fizemos mas também analisando o que nem sempre corre de feição. Tudo sempre feito com os olhos postos no futuro, com grande orgulho do passado e de uma história que sabemos estar a construir a cada ano, a cada novo desafio, a cada nova obra. E o ano de 2014 não foi exceção.

A conclusão no final do ano passado da cons-trução dos lotes 3 e 5 do Corredor de Nacala são um marco na história da Mota-Engil, tendo conseguido concluir, no tempo previsto e com níveis superiores de qualidade e segurança que nos distinguem no contexto internacional.

Concluímos no Malawi a maior obra ferroviária dos últimos 50 anos no continente africano, contribuindo para o reforço do potencial económico de uma região e para a criação e qualificação de emprego local.

Como prometido na última edição da Sinergia, destacamos nesta publicação a obra do Corredor de Nacala, procurando assim homenagear e agradecer a todos quanto contribuíram para este enorme desafio que vencemos com distinção, num total de 3.900 trabalhadores que se reuniram para, com a sua dedicação, tornar, cada vez mais, a Mota-Engil como uma referência incontornável no contexto africano, convivendo num local em que tivemos de construir todas as infraestruturas de raíz desde dois *site camps* para viverem 640 pessoas em permanência, estaleiros, cantinas, laboratórios, clínicas, fábricas de materiais, instalação de telecomunicações e outros espaços de apoio numa obra marcante.

Uma palavra também para os cerca de 350 portugueses e de outras nacionalidades, que mobilizados para outro país, congregaram forças num elevado espírito de equipa e contribuíram de forma decisiva para o resultado final, num resultado em que que colocámos o melhor que tem a Mota-Engil ao serviço de um projeto e de um país.

Acreditamos que à semelhança da geração que cresceu com a obra do Mondego, a primeira grande obra realizada pelo Grupo em Portugal entre o final da década de 70 e início de 80, e que permitiu formar uma geração de engenheiros, encarregados e trabalhadores das mais diversas funções que hoje muitos deles ainda permanecem entre nós e com essa forte ligação, acredito firmemente que também o Corredor de Nacala, pela dimensão, complexidade e extrema exigência que assumiu o projeto, terá contribuído para formar uma nova geração de quadros técnicos dentro da Mota-Engil.

Uma geração que ajudou a escrever mais uma bela página da história da Mota-Engil, concluindo o projeto, cada um de nós, mais enriquecido do ponto de vista pessoal e com maior experiência e conhecimento técnico que só estes projetos de elevada dimensão permitem conferir de forma intensa.

Concluímos no Malawi a maior obra ferroviária dos últimos 50 anos no continente africano, contribuindo para o reforço do potencial económico de uma região e para a criação e qualificação de emprego local.

É o conjunto destas experiências que têm sido desenvolvidas ao longo de 70 anos que reúnem o que é hoje o mais importante no seio do Grupo Mota-Engil: um conjunto de pessoas, que com conhecimentos técnicos complementares, partilham e reúnem entre si um *know-how* especializado, distintivo e reconhecido a nível global na gestão e construção de infraestruturas.

Não podia nesta ocasião, deixar de enaltecer a relação criada com o cliente, a Vale, uma organização de dimensão mundial, com larga experiência em projetos de elevada dimensão e com um posicionamento de elevada exigência técnica e contratual, mas com um entendimento claro e comum do que tínhamos de realizar em cada fase para chegar ao final com um resultado que a todos satisfez, cumprindo integralmente com os objetivos estabelecidos.

Numa organização multinacional presente atualmente em 21 países e com obras realizadas em quase 40 diferentes mercados desde a sua constituição em 1946, a história da Mota-Engil escreve-se todos os dias em cada projeto que realizamos e onde temos a responsabilidade de deixar uma marca distintiva de boa qualidade.

Em 2014 fizemo-lo não só no Malawi mas em vários países como Angola e Moçambique, onde concluímos importantes obras, mas também na Polónia e na América Latina, região esta que contribuiu com um impulso muito significativo na angariação de novos projetos, e onde teremos um ano de 2015 muito exigente e desafiante mas que certamente saberemos estar à altura desses mesmos desafios.

Cumprimos com uma meta estabelecida para com os nossos acionistas que foi o de tornar a Mota-Engil África uma sociedade cotada em Amesterdão, a segunda maior praça europeia e quinta mundial, numa primeira fase que marca um novo ciclo da Mota-Engil em África.

Também em Portugal e na área do Ambiente fizemos história ao vencer o processo de privatização da EGF, uma empresa com elevado conhecimento técnico no tratamento de resíduos e para a qual temos elevadas expectativas para a internacionalização do seu negócio, num vetor essencial para a qualificação de novos técnicos e de criação de valor para a empresa e o setor da gestão ambiental em Portugal pelo cumprimento das metas estabelecidas no investimento para a modernização tecnológica da empresa.

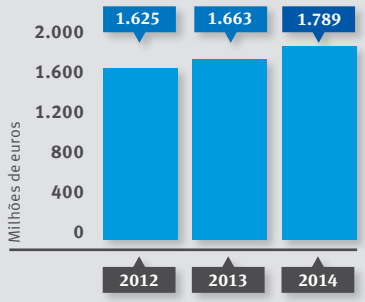
Este novo ano de 2015 não terá menos desafios que o anterior, mas é com uma profunda confiança numa equipa de mais de 24.000 pessoas que saberemos certamente estar à altura das responsabilidades de um Grupo que tem no seu ADN um espírito de permanente inovação e uma inquietude saudável de quem pretende realizar sempre mais e melhor em função dos clientes que em nós confiam, no interesse coletivo da organização e das comunidades em que estamos inseridos.

Numa organização multinacional presente atualmente em 21 países e com obras realizadas em quase 40 diferentes mercados desde a sua constituição em 1946, a história da Mota-Engil escreve-se todos os dias em cada projeto que realizamos e onde temos a responsabilidade de deixar uma marca distintiva de boa qualidade.

ANÁLISE DA *PERFORMANCE* ECONÓMICA

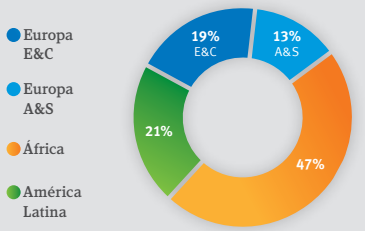
Volume de Negócios

9 Meses | Grupo



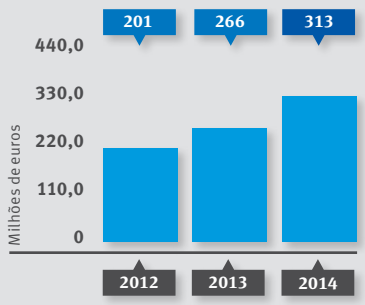
Volume de Negócios

9 Meses 2014 | Por regiões



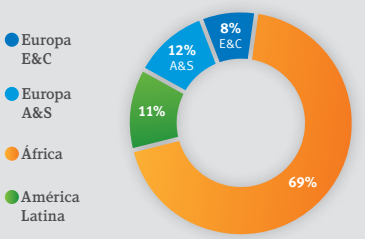
EBITDA

9 Meses | Grupo



EBITDA

9 Meses 2014 | Por regiões



MOTA-ENGIL AUMENTA RESULTADO LÍQUIDO EM 31% NO TERCEIRO TRIMESTRE

O crescimento em África e na América Latina e a resiliência na Europa colocam o Grupo num plano de desenvolvimento sustentado, com resultados que se superam a cada trimestre

O Grupo Mota-Engil apresentou os resultados referentes ao terceiro trimestre de 2014, período em que se registou um aumento do resultado líquido em 31,2% para 50 milhões de euros e uma carteira de encomendas recorde na história do Grupo no valor de 4,4 mil milhões de euros, da qual 76% é proveniente dos mercados fora da Europa.

No documento de reporte do desempenho do Grupo, verifica-se um crescimento da atividade, em 7,6% para 1.789 milhões de euros, assegurada principalmente nas regiões de África e América Latina, que cresceram 19% e 24%, respetivamente.

A nível da rentabilidade operacional a Mota-Engil conseguiu manter a tendência de crescimento absoluto e de margem, registando-se um aumento de 18% no EBITDA, para os 313 milhões de euros, e de 11% no EBIT para 195 milhões de euros, com margens de 18% e 11%, respetivamente.

A nível financeiro, e embora com um aumento do nível de endividamento do Grupo, motivado em grande medida pelo investimento de expansão em África e na América Latina, a Mota-Engil conseguiu manter níveis de *Net Debt* / EBITDA confortáveis e acima da média do setor e uma adequada maturidade da dívida, com cerca de 80% a mais de um ano de vencimento.

Em África, que representa 47% da atividade total do Grupo, manteve-se a dinâmica de crescimento verificada ao longo dos últimos anos, impulsionando a região para um volume de negócios de 840 milhões de euros e um EBITDA de 217 milhões de euros. Estes valores devem-se a uma forte contribuição de Angola, do segmento da SADC (South African Development

milhões de euros	9M14	% VPS	Δ	9M13	% VPS
	(auditado)			(não auditado)	
VENDAS E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	**1.789.468**		**7,6%**	**1.662.777**	
EBITDA	**313.328**	**17,5%**	**17,9%**	**265.855**	**16,0%**
EBIT	**195.096**	**10,9%**	**10,6%**	**176.430**	**10,6%**
Resultados financeiros	(84.829)	(4,7%)	(9,1%)	(77.775)	(4,7%)
Ganhos/perdas em empresas associadas	(11.510)	(0,6%)	(827,2%)	(1.241)	(0,1%)
Resultados antes de impostos	98.758	5,5%	1,4%	97.414	5,9%
Resultado líquido consolidado	72.926	4,1%	5,7%	68.968	4,1%
Atribuível:					
a interesses que não controlam	23.182	1,3%	(25,3%)	31.053	1,9%
ao Grupo	**49.744**	**2,8%**	**31,2%**	**37.915**	**2,3%**

Community), mas também aos mais recentes mercados na região.

A obra do Corredor de Nacala muito contribuiu para este crescimento e é um projeto que ficará na história do Grupo pela sua dimensão e demonstração de capacidade de planeamento, mobilização de recursos e concretização, com qualidade e no prazo previsto.

Na América Latina, é de registar o crescente equilíbrio entre os diferentes mercados que colocam a região sob um modelo de desenvolvimento sólido e sustentado do ponto de vista do seu crescimento e gestão de risco. Com uma carteira atual de 2 mil milhões de euros, a região apresentou no terceiro trimestre uma tendência de crescimento no volume de negócios de mais de 24%, com o México e o Brasil a reforçarem o seu contributo. O Peru teve neste período uma ligeira redução da atividade, mas que se prevê que venha a ser alterada com a melhoria das condições de mercado, influenciadas pelas cotações das *commodities*.

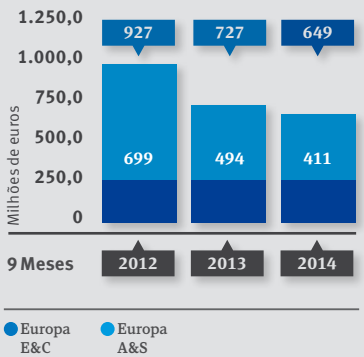
Na Europa, o volume de negócios atingiu 649 milhões de euros, sendo que 411 milhões de euros correspondem ao segmento de Engenharia & Construção e 242 milhões de euros dizem respeito à área de Ambiente & Serviços. Quanto à rentabilidade operacional, a margem de EBITDA alcançada foi de 10,6%, equivalente ao período homólogo, verificando-se uma resiliência e capacidade de gerar eficiência operacional que é de assinalar.

O Grupo continua assim a apresentar um forte desempenho operacional e reforça o seu balanço a cada trimestre, renovando a sua capacidade de criação de valor.

ANÁLISE POR ÁREAS DE NEGÓCIO

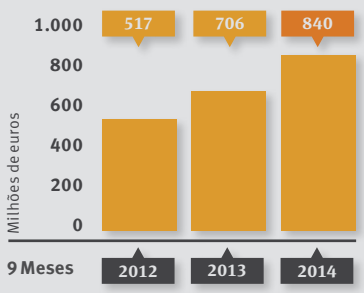
EUROPA

Volume de Negócios



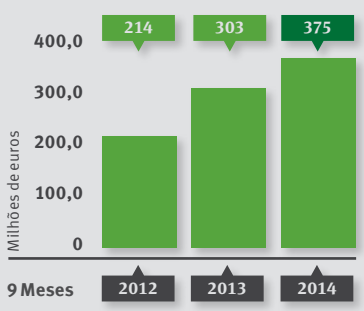
ÁFRICA

Volume de Negócios



AMÉRICA LATINA

Volume de Negócios



ENTREVISTA COM JOSÉ PEDRO FREITAS, CFO DO GRUPO MOTA-ENGIL

«Vejo no futuro um Grupo muito diferente daquilo que foi e é. Maior, mais diversificado, mais internacionalizado, com maior nível de competências e *know-how*, mas com o mesmo ADN empreendedor e de liderança que sempre caracterizou este Grupo e com o mesmo acionista de referência fundador que é a família Mota»

José Pedro Freitas concede à Sinergia uma entrevista para nos transmitir a sua visão estratégica sobre o futuro.

Dois anos depois de ser nomeado como CFO do Grupo, José Pedro Freitas concede à Sinergia uma entrevista para nos transmitir a sua visão estratégica sobre o futuro por parte de alguém que está por dentro do órgão máximo de decisão executiva do Grupo Mota-Engil.

Depois de um percurso profissional fora do Grupo, entre a Accenture e a Sogrape, líder no mercado português do setor vitivinícola, e com a integração em 2009 no Grupo, primeiro pela Ascendi onde assumiu responsabilidades na área financeira e de tesouraria, e depois em empresas do âmbito da MGP – Mota Gestão e Participações, onde assumiu a direção financeira, assume em janeiro de 2013 um cargo de relevância como CFO na *Holding*.

Considera que todas as experiências o enriqueceram de alguma forma, «sobretudo porque me permitem estar mais bem preparado para o futuro quer do ponto de vista relacional e do domínio das *softskills*, quer na tecnicidade exigida aos diferentes níveis da organização e nos diferentes negócios».

Em 2013, para além do marco na vida de qualquer pessoa que é ter sido pai, assume um desafio num momento

importante do Grupo do ponto de vista das alterações em curso no seu modelo de *governance*, mas também pelas alterações que o sistema financeiro e a banca sentiram ao longo destes últimos anos, um fator essencial para o trabalho de quem é o responsável máximo pela área financeira do Grupo.

Começámos precisamente pelo momento que se vive em Portugal no setor da Engenharia e Construção e no sistema financeiro.

José Pedro Freitas começa por dizer que «os números não desmentem aquilo que é a realidade do setor da Engenharia e Construção em Portugal. Estaremos com níveis globais parecidos com aquilo que era a realidade da década de 80 e um número de falências ímpar. É um retrocesso enorme num setor que tipicamente movimenta muito emprego e portanto fulcral para qualquer país e qualquer economia.» Quanto ao futuro, comenta que «não se vislumbra neste momento uma recuperação a curto prazo».

Quanto ao sistema financeiro, José Pedro Freitas considera que «neste momento, no mercado português, estamos a sentir um retomar da atividade creditícia da banca portuguesa e com um facto relevante e demonstrativo desta melhoria do ambiente macroeconómico que é a banca internacional novamente a entrar no mercado português para propor soluções de financiamento alternativa».

ESTRATÉGIA FINANCEIRA

Partindo daqui, quisemos conhecer a estratégia financeira, a que o CFO do Grupo respondeu prontamente. «Estamos a fazer um trabalho em duas dimensões, não mutuamente exclusivas, que passa por incrementar a exposição à banca sediada nos mercados internacionais, tendo hoje uma exposição já superior a 30% quando há três/quatro anos estava entre 12-15%. Temos também incrementado aquilo que é a diversificação sobre a componente do financiamento, com as obrigações a retalho como um bom exemplo pelo sucesso que foi em 2013, mas também em 2014 em que reforçámos a diversificação de produto de financiamento com duas emissões obrigacionistas de cerca de 140 milhões de euros, continuando a avaliar soluções como a securitização de receitas ou outras. É um processo lento, de aprendizagem mútua e de aquisição de confiança.»

«Temos vindo igualmente a intensificar nos últimos tempos os contactos e processos com as multilaterais como mecanismo alternativo, tendo aliás contratualizado um contrato de 50 milhões de dólares com a CAF (Confederação Andina de Fomento) que é o primeiro desta multilateral com uma empresa portuguesa não financeira. Já tínhamos no passado um contrato com o BERD mais vocacionado para a Europa Central, que permanece válido, e temos vindo a trabalhar em conjunto na análise de projetos na Polónia. Temos tido conversas profundas no sentido de encontrar aqui algumas soluções de interesse mútuo com outras entidades que estão em análise.»

«2014 refletiu uma trajetória permanente de crescimento e de melhoria dos resultados operacionais trimestre após trimestre, o que demonstra que a estratégia e a política implemendas por este Grupo se vieram a confirmar como sendo bastante assertivas e efetivas.»

Corredor de Nacala

O PRESENTE

Em jeito de balanço, José Pedro Freitas refere que «2014 refletiu uma trajetória permanente de crescimento e de melhoria dos resultados operacionais trimestre após trimestre, o que demonstra que a estratégia e a política implementadas por este Grupo se vieram a confirmar como sendo bastante assertivas e efetivas. Falamos concretamente da aposta num modelo de governação com base regional e da aposta de crescimento nesses mercados.»

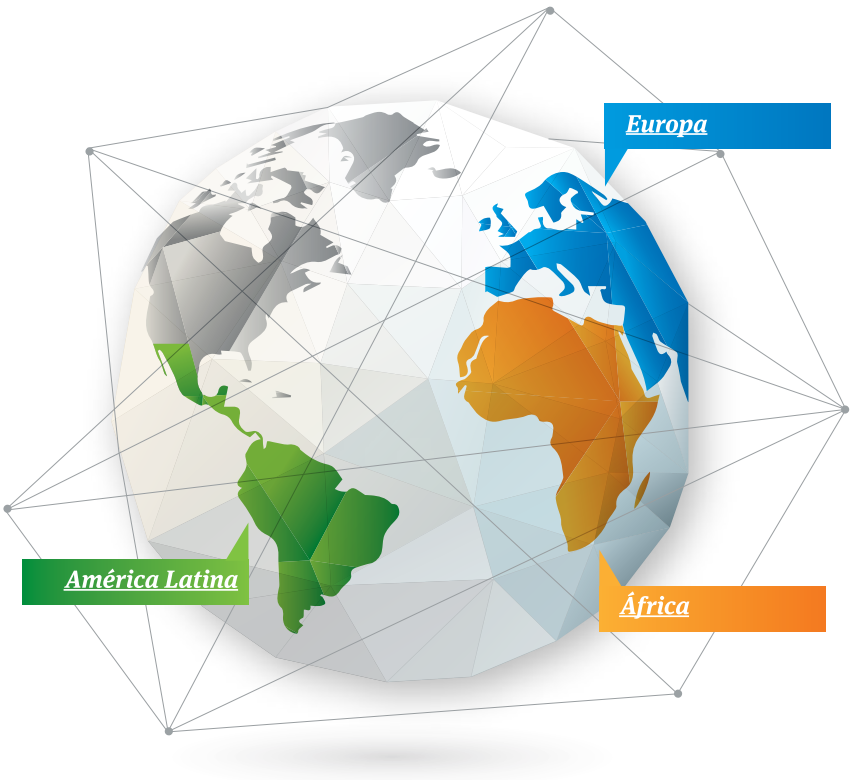
Demonstra também aquilo que tendencialmente há-de ser o Grupo nos próximos tempos, que é cada vez mais um Grupo equilibrado nas suas diversas regiões, com a Europa com um peso muito significativo na área de Ambiente e Serviços, embora seja de esperar um polo de crescimento mais acelerado em África e América Latina face àquilo que é a realidade na Europa, exemplificando: «Se olharmos em detalhe a carteira de 4.400 milhões de euros, 2.000 milhões de euros são na América Latina sendo que, destes, 1,3 mil milhões correspondem ao México. Portanto, aquilo a que estamos a assistir é a transformação e o balanceamento que não tínhamos no passado, com um maior equilíbrio entre as regiões e transformando aquilo que era o mercado em que há dois, três anos tinha um peso relativo e bastante pequeno. Todo este dinamismo é o melhor sintoma daquilo que é a forma de o Grupo prestar e ultrapassar os desafios que lhe são colocados em cima da mesa.»

NACALA E O FUTURO

O final do ano de 2014 culminou com a conclusão da obra do corredor de Nacala, o maior projeto da história da Mota-Engil. Questionado sobre como viu a *performance* do projeto e o futuro em África com a sua conclusão, José Pedro Freitas afirma que «o projeto de Nacala foi um virar de página para o Grupo, pela sua dimensão e complexidade, pelo facto de que, a partir deste projeto, conseguimos angariar outras obras e por exemplo, no Brasil, 20 anos depois, a nossa participada ECB volta novamente a trabalhar com a VALE. Portanto, todas as ramificações que um projeto desta escala tem gerado têm sido enormes e sobretudo fizeram que déssemos um passo em frente para uma outra escala, em termos de dimensão e competitividade. Diria que agora já não há retorno e o caminho é continuar passo a passo, afirmando o crescimento e a angariação destes novos projetos de dimensão superior mas não negligenciando projetos de dimensão inferior, até porque o *mix* de todo este portefólio de projetos é que faz a solidez e o crescimento do Grupo. A execução efetiva e atempada do próprio projeto de Nacala acabou por ser um selo de garantia também importante para o Grupo e para a relação do Grupo com um conjunto muito alargado de grandes empresas.»

Quanto ao projeto, sente «um enorme orgulho» em perceber que «conseguimos executar a obra em tempo, dentro do prazo, com uma qualidade intocável», frisando que «foi do esforço e da dedicação de muitas pessoas, em condições muito difíceis, que com o seu trabalho conseguiram engrandecer o nome da Mota-Engil e demonstrar aquilo que já sabíamos e que era o da sua elevada competência».

Depois de Nacala, José Pedro Freitas refere que «a renovação da carteira tem sido feita de uma forma natural em mercados como o México, através do Metro de Guadalajara, ou outros projetos relevantes em África de dimensão significativa nas áreas de energia, mineração, logística e de *oil & gas*, o que permite prever os próximos cinco anos de uma forma muito positiva neste cariz de crescimento de rentabilidade, de geração de caixa e da transformação do Grupo num dos grandes *players* europeus, como tem vindo a ser destacado nos últimos anos».



O CARÁTER DISTINTIVO DA MOTA-ENGIL ÁFRICA

Convidado a descrever a operação em África, refere que «com uma presença ininterrupta desde 1946 a partir de Angola, e com mais de 350 milhões de euros de equipamento, número sem equivalência no espaço da SADC face àquilo que são os equipamentos dos seus concorrentes, a Mota-Engil África é vista como uma empresa que consegue entregar soluções, mais do que ser uma empresa de engenharia e construção. Diria que a grande vantagem competitiva de que dispomos é a história e ligação estreita aos mercados e a experiência de atuação num continente complexo e difícil onde a capacidade de subcontratação é quase inexistente e onde as condições de trabalho são extremamente difíceis. O que nos transforma claramente num concorrente de peso e com uma ambição legítima de continuar a evoluir e a afirmar as nossas competências nas mais diversas atividades que fazem parte do portefólio do Grupo.»

UMA ANÁLISE SOBRE A AMÉRICA LATINA

Quanto à presença na América Latina, região que em setembro se tornou, pela primeira vez, a maior do Grupo em carteira de encomendas, com mais de 2 mil milhões de euros, o CFO destaca «a capacidade da equipa de gestão que está presente na região, multidisciplinar, com motivação e com grande capacidade de concretização, a qual traduz a capacidade de saber interpretar as características distintas de cada mercado, o facto de sabermos e sermos locais, isto é, criarmos parcerias».

«No fundo é este potenciar das oportunidades do mercado com as forças do Grupo e com as suas diretrizes de transversalidade e com a questão fundamental que é a coesão e os valores do Grupo que foram os grandes ingredientes do sucesso do passado e que serão as bases do crescimento para o futuro».

«A renovação da carteira tem sido feita de uma forma natural em mercados como o México, através do Metro de Guadalajara, ou outros projetos relevantes em África de dimensão significativa nas áreas de energia, mineração, logística e de *oil & gas*, o que permite prever os próximos cinco anos de uma forma muito positiva.»

A MOTA-ENGIL EUROPA

«A Europa também tem os seus desafios e uma vantagem competitiva que é a área de Ambiente e Serviços, que, pela resiliência do seu *cash-flow*, o facto de ser um negócio muitas vezes anticíclico, a robustez e a forma também muito positiva com que os investidores olham para este tipo de atividades, resulta num aspeto extremamente relevante e com grande impacto para esta região, tendo a consciência de que se quisermos diversificar deverá ser a partir da Europa. Com todo o seu *know-how* e recursos que ela aporta, que poderemos acelerar esse crescimento e o aumento dessas atividades noutras regiões.»

«Relativamente à componente de Engenharia e Construção, há aspetos positivos dentro deste ambiente macroeconómico mais complexo que é perceber que afinal, em Portugal, não diminuímos tanto a nossa atividade como o setor diminuiu, o que significa que ganhámos quota de mercado. Perceber também que existe aqui um *mindset* diferente por parte dos nossos clientes, ou seja, a lógica de adjudicação não é só o preço mas também a capacidade da conclusão não só da obra mas também dentro dos orçamentos que são apresentados e aí também tivemos vantagens competitivas face a alguns concorrentes.»

José Pedro Freitas, CFO do Grupo Mota-Engil

«Temos procurado aprofundar a análise de oportunidades em mercados mais maduros e dentro destes, em áreas de especialidade muito particular, onde temos vindo a reforçar competências, como em *oil & gas* e nas redes elétricas de média e alta tensão, onde o *pipeline* nesta componente é significativo e, muito provavelmente, nos permitirá ambicionar crescer em alguns mercados europeus com um perfil de concorrência extremamente forte e, em termos de margens, distinto daquilo que são as regiões onde estamos presentes, mas com oportunidades e com rentabilidade e geração de caixa que sabemos e devemos aproveitar.»

ALTERAÇÃO DO MODELO DE GOVERNANCE E MOTIVAÇÕES

Com a implementação do novo modelo de *governance* iniciada em 2012 e concluída em 2014, em que se verificaram profundas alterações na matriz da Organização, pedimos a José Pedro Freitas uma descrição das principais motivações e quais as alterações mais visíveis na área financeira.

Quanto às motivações, referiu que «hoje em dia, pela dimensão do Grupo, pela sua dispersão geográfica, pela complexidade e sua dimensão dos próprios projetos, tornava-se inviável fazer uma gestão num modelo de governação como tínhamos no passado, muito alicerçado na *holding*, portanto não havia outra alternativa a não ser seguir este caminho, dando espaço e autonomia às regiões, o que permite alavancar todo o *know-how* e conhecimento, assegurando os princípios e valores do Grupo, mantendo a unicidade e coesão. Acreditamos que era importante trazer o negócio e os seus líderes para o principal órgão de execução para, no fundo, ter um acompanhamento daquilo que é relevante e de maior sensibilidade aos diferentes estágios evolutivos de organização, avaliando em conjunto o negócio, o seu potencial e todas as problemáticas que surjam de futuro.»

Quanto às alterações que provoca esta alteração, refere que «a *Holding* assumirá o seu papel fundamental na definição da estratégia do Grupo, sendo o elemento de ligação de todas as regiões e com a capacidade de ser um interface colaborativo e de partilha, sabendo ouvir cada região que saiba definir para onde quer ir e quais os objetivos que quer atingir.» Quanto às *sub-holdings* regionais, espera que «tenham a capacidade de execução da estratégia definida, que tenha a capacidade operacional com um maior enfoque no negócio e promoção de diálogo permanente com a *Holding*. O importante é que exista coordenação na tomada de decisão e na definição de objetivos, desde a *Holding* até ao órgão de execução de cada mercado.

PRINCIPAIS ALTERAÇÕES NAS ÁREAS CORPORATIVAS

Nas áreas corporativas, o CFO refere: «fizemos um trabalho de reavaliação daquilo que são as áreas corporativas, qual o seu âmbito de atuação, e reorientámos para o foco a que queremos dedicar a *Holding* uma função estratégico-financeira.»

Quanto às áreas sob a sua responsabilidade direta, detalhou o tema sobre cada uma delas, referindo que «na área das Finanças Corporativas o objetivo passa por criar condições para transferir *know-how* e competências para as regiões, ou seja, assegurar uma gestão mais descentralizada das finanças corporativas em que o órgão corporativo passa a assumir um papel não tão operacional mas mais ao nível de definição de estratégias, de políticas, assegurando que as políticas estejam a ser cumpridas pelas regiões e sempre que necessário assegurando um apoio adicional em operações mais estruturantes ou projetos mais significativos. Esta área vai aprofundar alguns temas, nomeadamente a própria forma de financiamento dentro do Grupo e a forma das relações comerciais no sentido de criar aqui alguma codificação para uma realidade cada vez mais complexa e maior que precisa de estabelecimento de regras.»

«O Controlo de Negócios terá a responsabilidade face ao passado de aprofundar aquilo que nós chamamos o "respirar do negócio", fazendo um acompanhamento não só ao nível empresarial mas também um acompanhamento e uma interpretação

mais adequada de toda a informação para permitir uma ação atempada da gestão, incrementando o escrutínio e o enfoque das políticas, das normas contabilísticas e no cumprimento das obrigações do próprio Grupo como um todo em termos daquilo que são as regras de *compliance* e de comunicação de duas entidades cotadas.»

«Em termos de *Investor Relations*, diria que a alteração é mais de dimensão. Hoje em dia, para além da Mota-Engil SGPS, temos a Mota-Engil África como sociedade cotada e quisemos também incrementar a sua capacidade de resposta e analítica. Já iniciámos uma nova fase de abordagem desta área com o englobamento daquilo que são os mercados de dívida no perfil de novas operações estruturais em produtos de financiamento distintos e em mercados distintos. Portanto também tem de acompanhar aqui esta nova visão e percurso que o Grupo está a desenvolver e ser cada vez mais uma ponte reconhecida e efetiva entre aquilo que é um canal de comunicação entre a organização e os seus acionistas.»

«A área de Risco Corporativo resulta da formalização de uma abordagem que é intrínseca ao Grupo: o *assessement* do risco e as ações de mitigação desse mesmo risco. Pretendemos com a criação da área de Risco Corporativo reforçar os mecanismos e os meios de *assessement*, fazendo-o de uma forma mais metódica e assertiva, fazendo o acompanhamento com base nas medidas de mitigação de risco e nas ações que foram tomadas, procurando uma linha adicional de defesa em toda esta atuação de proteção e de mitigação do risco, atuando num dos processos em conjunto com duas outras áreas corporativas muito relevantes que são a unidade de engenharia e o controlo de negócios, complementando a análise técnica e económico-financeira na perspetiva de risco.»

«Nesta área, será importante clarificar a estratégia corporativa ao nível do risco, formalizando o conceito e transmitindo-o de uma forma adequada para os diferentes níveis de gestão do Grupo para que seja facilmente apreendido, assimilado e sobretudo aplicado, fazendo depois esta área corporativa o acompanhamento do negócio, da sua evolução e contribuir para a reflexão do que são os elementos críticos que achamos que merecem ser analisados e monitorizados a cada momento.»

«A área de IT Corporativo continua a fazer o seu percurso, que iniciou há cerca de ano e meio e, na base, pretende ser um órgão de apoio ao negócio. Ter uma agenda comum e alinhada com o negócio, isto é, o IT não pode ser visto como uma ferramenta desgarrada daquilo que são as necessidades do negócio mas tem de ser uma área corporativa que apresenta as ferramentas adequadas e necessárias ao negócio, promovendo um diálogo e, digamos, uma aproximação e uniformização de tudo aquilo que são os processos e sistemas que são transversais a todo o Grupo, mas também potenciando aquilo que são as economias de escala, o retorno do investimento, da eficiência operacional de todos os processos e sistemas que se baseiam em IT e em capacidade de infraestrutura de IT.»

MENSAGEM AOS INVESTIDORES

«Apesar de sermos apelidados de negócio cíclico, destaco a forma como nos estamos a internacionalizar e a desenvolver essa estratégia, mitigando aquilo que é o ciclo do setor com uma maior dispersão geográfica. Depois realço aquilo que é a nossa experiência e capacidade de entrega comprovada, a nossa capacidade de diversificação e crescimento e de rentabilidade que é visível. O facto de hoje estarmos com um balanço ainda maior e mais robusto, a capacidade que tivemos e que temos de criar valor e de remunerar o nosso acionista. Um enfoque cada vez mais acentuado em projetos de maior dimensão, os chamados projetos estruturantes, assentes num princípio de geração positiva de *cash-flow* desde o momento zero. Um maior alinhamento entre aquilo que é a nossa componente operacional de engenharia com uma componente financeira numa lógica muito próxima de acompanhamento e gestão dos projetos para que a rentabilidade se traduza em maior geração de caixa. E outro facto que é a própria alteração do modelo de governação, que permitiu criar um elo de comunicação ainda mais próximo e mais célere para o negócio do que aquele que tínhamos no passado.»

«Será com a valorização contínua das pessoas e a promoção da excelência e a meritocracia, o desenvolvimento de novos e melhores técnicos e gestores de futuro que nós conseguiremos atingir os objetivos a que nos propomos.»

MENSAGEM AOS COLABORADORES DO GRUPO

«São as pessoas que no passado e hoje estiveram e estão no Grupo que fizeram e fazem a história e evolução da Mota-Engil. É com eles que iremos continuar a escrever mais páginas deste trajeto que, por si só, é bastante rico, e será com a valorização contínua das pessoas e a promoção da excelência e a meritocracia, o desenvolvimento de novos e melhores técnicos e gestores de futuro, que nós conseguiremos atingir os objetivos a que nos propomos, promovendo a renovação e a perenidade da organização, no fundo fazendo mais e melhor.»

O FUTURO DO GRUPO

Vejo no futuro um Grupo «muito diferente daquilo que foi e é. Maior, mais diversificado, mais internacionalizado, com maior nível de competências e *know-how*, mas com o mesmo ADN empreendedor e de liderança que sempre caracterizou este Grupo e com o mesmo acionista de referência fundador que é a família Mota.»

MOTA-ENGIL ÁFRICA COTADA NA EURONEXT AMSTERDAM

Cerimónia contou com a presença de António Mota, Gonçalo Moura Martins e Gilberto Rodrigues, num momento que marca um novo ciclo da empresa

EURONEXT AMSTERDAM

Depois de ter sido aprovado em assembleia-geral de acionistas da Mota-Engil SGPS, foi concretizada a operação de cotação em bolsa da Mota-Engil África, realizando o que se designa como *technical listing* das ações distribuídas como dividendo extraordinário em espécie e representativas de 20% do capital da Mota-Engil África.

Avaliando o processo de cotação numa praça europeia que conferisse visibilidade e garantias de liquidez do título, a Mota-Engil África concluiu no final de novembro, com a aprovação por parte do regulador holandês para os mercados financeiros (AFM), o processo de admissão à cotação na Euronext Amsterdam do total de cem milhões de ações representativas da empresa.

Na cerimónia que decorreu na sede da Euronext Amsterdam, o CEO da praça holandesa, Jos Dijsselhof, deu as boas-vindas à Mota-Engil África, revelando a sua satisfação por integrar nesta praça europeia uma empresa que, tendo uma presença de 68 anos em África, é hoje líder na prestação de serviços de Engenharia e Construção na África Subsariana.

Estiveram presentes na *Listing Ceremony*, para além de diversos membros da administração da Mota-Engil SGPS e da Mota-Engil África, os representantes dos consultores financeiros, casos do Standard Bank, Citi Group e ING, dos assessores jurídicos da Houthoff e da MLGTS, bem como o presidente da Euronext Lisbon, Luís Laginha de Sousa.

Para o CEO da Mota-Engil África, Gilberto Rodrigues, que pontuou a cerimónia com o habitual toque do sino que simboliza o início da sessão, «o processo de cotação da Mota-Engil África representa uma nova fase no desenvolvimento da empresa, que vê neste processo uma forma de reforçar a sua visibilidade nos mercados de capitais, assegurando uma maior e mais alargada diversificação de investidores bem como uma expectativa a prazo de realizar uma capitalização adequada da empresa que permitirá impulsionar com um ainda maior dinamismo a expansão que perspectivamos da atividade pelo continente africano em função do *pipeline* de projetos existente».

Relativamente à escolha da praça europeia para o processo de cotação, Gilberto Rodrigues acrescenta que «a presença na Euronext assegura-nos, por ser a segunda maior praça europeia e uma das cinco maiores do mundo em IPO ao longo de 2014, uma expectativa de liquidez e de visibilidade junto de uma comunidade de investidores que nos posiciona na primeira linha das empresas com exposição a África, conferindo expectativas de um gradual e justo reconhecimento do valor de uma empresa que assegura uma *performance* considerada como uma das *best in class* mundiais entre as construtoras com presença em África».

Para Gonçalo Moura Martins, CEO do Grupo Mota-Engil e Chairman da Mota-Engil África, a cotação da empresa hoje iniciada, «representa, acima de tudo, o cumprimento durante o ano de 2014 da estratégia tal como estava prevista e o compromisso estabelecido de entregar o dividendo junto dos acionistas de acordo com o que estes haviam aprovado, por unanimidade, em assembleia-geral especificamente convocada para o efeito no passado dia 27 de dezembro».

«O processo de cotação da Mota-Engil África representa uma nova fase no desenvolvimento da empresa, que vê neste processo uma forma de reforçar a sua visibilidade nos mercados de capitais".

GILBERTO RODRIGUES, CEO DA MOTA-ENGIL ÁFRICA

CORREDOR DE NACALA UM MARCO NA HISTÓRIA DA MOTA-ENGIL

O dia 2 de fevereiro de 2012 fica para a história da Mota-Engil pelo anúncio público da adjudicação efetuada ao Grupo para a construção da secção 3 do Corredor de Nacala.

Sendo um projeto localizado no Malawi, a intervenção da Mota-Engil na secção 3, o maior e mais complexo troço ferroviário a desenvolver no mega-projeto que constitui a construção do corredor de Nacala, representa a maior obra ferroviária no continente africano nos últimos 50 anos e a maior obra de sempre da Mota-Engil em quase 70 anos de história.

Nacala tornou-se, a partir desse dia, um objetivo comum de toda a organização e uma prioridade de um Grupo que se mobilizou para assegurar a integração das mais elevadas competências técnicas existentes no seio da Mota-Engil e as mais modernas soluções tecnológicas para assegurar a maior qualidade e eficiência num projeto em que na edição n.º 40 da Sinergia (Julho de 2012) referimos como sendo um "desafio à dimensão da Mota-Engil". E assim foi.

Para além da dimensão, Nacala constituiu um desafio inédito em termos da sua elevada complexidade na mobilização de recursos, preparando de raiz as estruturas de base desde a criação dos próprios alojamentos até às estruturas de produção onde foram construídas fábricas para a produção das travessas para a linha, as vigas e pilares para as pontes e tubos e caixas de betão (culverts) para os aquedutos. A única exceção seriam os carris que a empresa Vale importa do Japão.

O prazo de execução previsto em contrato elevava de forma exponencial o grau de exigência do projeto. A título ilustrativo, refira-se que em pico de obra, a Mota-Engil assegurou níveis de produção elevadíssimos, colocando uma pressão muito significativa sobre a logística de suporte à operação que tinha que garantir, entre outros bens, o abastecimento semanal da obra com 1 milhão de litros de gasóleo, mais de 1.000 ton de cimento, 7 ton de carne – para suportar a elaboração de quase 8.000 refeições diárias -, a produção semanal de 4.000 m^3 de betão, 200.000 m^3 de movimento de terras, 25.000 ton de agregados, ou ainda o assentamento de mais de 1.000 metros de caminho-de-ferro por dia.

A maior dificuldade foi assim conseguir atingir e manter de forma consistente os níveis de produção diários, semanais ou mensais de modo a cumprir os objetivos de realização física e económica do projeto, objetivo que foi cumprido com a entrega da obra antes do prazo previsto.

Tudo isto cumprido sem descurar a relação com as comunidades locais e a preocupação permanente com a qualidade e segurança da obra e dos seus trabalhadores, um aspeto que acabou por ser plenamente concretizado nos seus objetivos, tornando-se uma referência de classe mundial sem qualquer fatalidade e com mais de 22 milhões de horas/homem sem qualquer incidente grave. Um projeto desta complexidade exige um rigorosíssimo nível e qualidade no planeamento, e nessa medida, Gilberto Rodrigues, responsável desde a primeira hora pelo projeto, há muito que havia iniciado a sua preparação.

Efetivamente, para a equipa liderada por Gilberto Rodrigues, o trabalho começou muito antes, com a preparação da proposta que haveria de sair vencedora.

Cumprido este objetivo histórico, a Sinergia convidou Gilberto Rodrigues, CEO da Mota-Engil África, e João Neto, Contract Manager do Projeto, para prestar um depoimento à Sinergia sobre este projeto que ficará para a história da Mota-Engil. Começámos por Gilberto Rodrigues, que tendo integrado o Grupo Mota-Engil em 1994, é o responsável pelo mercado do Malawi desde 2001, cargo que entretanto acumulou com as funções executivas que exerce como administrador na *Holding* e de CEO na Mota-Engil África.

Gilberto Rodrigues, CEO da Mota-Engil África

«Foi o conjunto de todas as competências em África e a competitividade que fizeram a Mota-Engil ser o justo vencedor e ter o contrato adjudicado.»

› O que considera ter sido fundamental para a decisão da VALE em atribuir a adjudicação à Mota-Engil?
O processo de concurso e respetiva "*due diligence*" levada a efeito pela Vale foi rigorosíssima. Avaliaram a capacidade técnica da Mota-Engil enquanto Grupo, a capacidade financeira e sobretudo a capacidade de execução em África. Questões pertinentes como os nossos sistemas de Qualidade e Segurança foram testados até à exaustão, tendo ajudado muito a experiência que tivemos na mina de Kayelekera.

No final, foi o conjunto de todas as competências em África, nomeadamente a experiência e trabalho feito de muitos anos no Malawi, competências no Grupo e a competitividade que fizeram a Mota-Engil ser o justo vencedor e ter o contrato adjudicado.

› Como decorreu a relação com as entidades oficiais e com as comunidades locais?
Neste âmbito o facto de a Mota-Engil ser uma empresa com uma experiência de quase 25 anos no Malawi facilitou a compreensão cultural e a relação com as mesmas comunidades. É um trabalho árduo, de grande diplomacia e capacidade comunicacional, com um sentido pedagógico profundo e bastante compensador aquando da conclusão da construção. Há um sentimento de que todas as partes ganharam e por conseguinte os objetivos foram totalmente atingidos.

› Pode descrever-nos quais as principais lições retiradas de Nacala a nível técnico e na gestão de projetos de dimensão?
O sucesso do projeto de Nacala reconhecido por todos, coloca a Mota-Engil, nomeadamente a Mota-Engil África na senda dos grande projetos de infraestruturas a acontecer em África.

O projeto de Nacala é definidor por excelência na criação de uma cultura de grandes projetos, aos quais denominamos como *capital projects*. Estes são geradores de implementação de processos de gestão que vão desde a análise do risco, ao planeamento, a área financeira e a produção que definem um passo em frente na nossa forma de gerir grandes contratos.

A relação de todas estas entidades em termos práticos coloca uma tónica fundamental na logística, hoje percecionada na sua plenitude e não apenas no âmbito do *procurement* e *supply*. A relação é mais lata, mais profunda, mais exigente. Estes fatores estão a impor ao nível da organização mudanças para acomodar um nível de crescimento gerado por estes grandes projetos.

Desta mesma análise, foi possível por exemplo compreender a utilização de equipamentos pesados de características mineiras na construção, e uma grande mudança de filosofia operacional, com efeitos importantes ao nível da produção e que permitem retirar ilações para obras de grande dimensão como aquelas onde hoje estamos a ser convidados a participar.

› Quantas áreas estiveram envolvidas neste projeto? Como decorreu o trabalho de equipa?
A Mota-Engil partiu para o projeto com uma estratégia por mim definida de agregar todas as valências da empresa debaixo de uma única liderança. Isto permitiu unicidade, trabalho de equipa e estratégia.

Participaram todas as áreas específicas da empresa: Betões, Pré-fabricados, Ferrovias, Fundações Especiais, Geotecnia, área comercial de África, gestão do projeto, Takargo, Qualidade e Segurança, área de agregados e área técnica. Foi extremamente compensador liderar uma equipa de excelência com um *know-how* fortíssimo que, motivada e canalizada em torno do objetivo, traduziu-se em sucesso.

Foi a primeira vez que me recordo que foi possível colocar alternativas técnicas, usar da criatividade na montagem da estratégia "de ataque" à obra e evidenciar sinergias para melhorar as componentes técnicas da proposta.

Recordo com grande satisfação que estivemos todos fechados num hotel em Pretória na África do Sul um fim-de-semana completo, a trabalhar na proposta, com uma discussão acesa mas construtiva. Quando terminámos a minha convicção profunda era a de que iríamos ganhar.

Aplicámos uma daquelas máximas do General Sun TZU, na "Arte da Guerra": conhecíamos o território como ninguém, tínhamos os meios, a estratégia, a logística e sobretudo a vontade de vencer.

O resultado é conhecido.

› Como caracteriza a experiência a nível pessoal?
É sempre extraordinário verificar o quanto fizemos em tão pouco tempo, o génio e o engenho utilizado que permitiu ter em obra mais de 3500 trabalhadores, mais de 700 máquinas e mais de 50 engenheiros. É notável. Foram muitas as dificuldades mas o orgulho de liderar uma equipa num projeto desta magnitude é, sob o ponto de vista pessoal, extremamente gratificante.

Porém, para mim, mais do que aquilo que fizemos, extremamente compensador foi o ganhar da consciência que temos um potencial de crescimento e uma ambição única que nos puxa enquanto líderes para desafios sempre maiores. Temos a matéria-prima e a convicção que o nosso desígnio é o de ser uma empresa ímpar.

Por outro lado o facto de eu ter começado a minha carreira internacional no Malawi reveste este projeto de um simbolismo muitíssimo especial.

› Que impacto acha que terá para o Grupo este feito?
O projeto de Nacala foi desenvolvido num período de grande complexidade. O facto de a Europa estar em contração, a inversão do paradigma no qual assentava a estratégia do Grupo e o reforço da consciência de que hoje somos verdadeiramente uma multinacional são aspetos que a obra de Nacala catalisou. Basta percebermos que a dimensão de Nacala permitiu termos sucesso no projeto de Mbalam nos Camarões e ao mesmo tempo consolidar uma estratégia comercial de grande sucesso na América Latina quando falamos como Grupo e apresentamos os exemplos daquilo que fazemos, onde notoriamente Nacala representa de forma muito impressiva uma milestone na história do Grupo.

O facto de ter havido Nacala e o ADN do Grupo ser de grande ambição permite que hoje ao nível do Grupo comecem a existir ferramentas e processos de análise de risco, acompanhamento e gestão do *know-how* que são claramente um passo em frente na consolidação de uma estratégia com vista ao crescimento do Grupo e da sua cada vez maior dimensão e exposição.

Claramente a Mota-Engil África é um *player* respeitado pela sua história, desempenho e qualidade. Nacala é um bom exemplo do que somos e consequentemente somos convidados a participar num conjunto vasto de projetos que alimentam um *pipeline* no qual expectamos sucesso.

› Como foi o relacionamento com a VALE? Vislumbra oportunidades de futuro para um maior envolvimento?
O relacionamento com o cliente foi exemplar a todos os níveis. O objetivo desde a primeira hora foi de grande convergência e sempre assente numa atitude positiva e pró-ativa. A mentalidade da Vale, muito orientada para o cumprimento de objetivos, foi o *perfect match* com a mentalidade e forma de estar da Mota-Engil.

Claramente pretendemos ter com a Vale uma relação de cliente e prestador de serviços Global e por conseguinte em África e no resto do mundo estaremos sempre disponíveis para sermos um parceiro de eleição em qualquer desafio que nos seja lançado.

› Uma mensagem para as equipas que desenvolveram o projeto.
Uma mensagem de um profundo reconhecimento pela atitude, qualidade e profissionalismo que fomos capazes de demonstrar, muito alicerçada na equipa que liderou *in situ* o projeto. Ainda uma sentida palavra de agradecimento ao espírito Mota-Engil que em todos esteve presente, muito difícil de descrever mas que quando chega à hora somos capazes de fazer aquilo que poucos acreditam.

Estas palavras são para o universo das 3500 pessoas no projeto e para todos os outros que no Malawi, na África do Sul e em Portugal trabalharam para que fosse possível em condições excecionais e com as cores da Mota-Engil ao peito se cumprissem os objetivos, ficando de lado raças, credos ou cor da pele. Foi um exemplo de grande integração.

Portanto a todos o meu MUITO OBRIGADO!

CARACTERÍSTICAS DO PROJETO:

O contrato celebrado para a construção da secção 3 contempla a construção de 145 quilómetros de linha ferroviária para a montagem de uma infraestrutura de escoamento da produção do projeto mineiro de extração de carvão em Moatize, Moçambique, atravessando o Malawi, terminando novamente em Moçambique, no Porto de águas profundas de Nacala, na costa do Oceano Índico.

A secção 3 inicia-se na fronteira Oeste de Moçambique até a Nkaya, atravessando um terreno de orografia muito exigente e difícil, decorrendo em perfil misto e com escavações e aterros de grande dimensão. Das 22 pontes da obra, metade estão concentradas em 30 quilómetros da extensão e dos cerca de 7 milhões de movimentos de terras, 1 milhão está concentrado em apenas 5 quilómetros onde foi necessário ainda aplicar quase 100% dos 200 quilómetros de pregagens previstos no projeto para instalar nos taludes de escavação.

Num trajeto total de mais de 900 quilómetros de ferrovia, este é um projeto em que a Mota-Engil foi assegurando uma crescente confiança por parte do cliente, a companhia mineira Vale, tendo mais tarde sido atribuído a secção 5 deste mesmo corredor, traçado que decorre igualmente no território do Malawi até a cidade de Nayuci.

NÚMEROS DE UMA OBRA IMPRESSIONANTE (SECÇÃO 3 E 5):

- 227 KM DE LINHA FERROVIÁRIA (145 KM SECÇÃO 3 + 82 KM SECÇÃO 5);
- 22 PONTES NUMA EXTENSÃO DE 2,4 KM
- TERRAPLENAGENS: 6.755.768M³ DE ESCAVAÇÕES E 7.432.262 M³ DE ATERRO
- 470 UNIDADES PRÉ-FABRICAÇÃO
- 21 KM DE CAIXAS DE BETÃO DE MENOR DIMENSÃO E 7,5 KM DE MAIOR DIMENSÃO
- MAIS DE 700 MÁQUINAS (550 MÁQUINAS PESADAS)
- APROX. 400.000 M³ DE BALASTROS
- 170.000 M³ DE BETÃO
- 17.000 TON. CIMENTO
- APROX. 380.000 TRAVESSAS FERROVIÁRIAS
- 472 VIGAS

João Neto, Contract Manager do Corredor de Nacala

«Realizámos a obra num prazo exigentíssimo, cumprimos objetivos mas mantivémos padrões de Segurança e Saúde de classe mundial.»

João Neto, que ingressou na Mota-Engil em 1999, acompanhou desde Fevereiro de 2011 o projeto, contribuindo inicialmente para a elaboração da proposta e posteriormente acompanhando no terreno o projeto de construção do Corredor de Nacala, tendo uma ligação direta às diversas equipas e ao trabalho que foi sendo desenvolvido em cada quilómetro de ferrovia.

› O que destacaria como principais feitos do projeto da Secção 3?

Os dois principais feitos do projeto são na realidade um só pois são indissociáveis: em pouco mais de dois anos construímos uma linha férrea com 140 quilómetros, com 22 pontes, 7 milhões de m^3 de escavação e outro tanto de aterro, onde trabalharam em pico cerca de 5.000 pessoas, mais de 500 máquinas pesadas, quase 300 veículos ligeiros, sem um único acidente mortal envolvendo um trabalhador. Atingimos a marca de 22.000.000 de horas/homem trabalhadas sem um único acidente com afastamento. Em suma, realizámos a obra num prazo exigentíssimo, cumprimos objetivos mas mantivemos padrões de Segurança e Saúde de classe mundial.

› Como caracteriza o dia-a-dia para quem residia nos *site camps*?

Um dia normal de trabalho incluía uma jornada de trabalho das 6 horas às 18 horas com intervalo para almoçar. À noite algumas pessoas reuniam-se no clube para ver as notícias de Portugal ou um jogo de futebol. Outras faziam exercício no ginásio ou praticavam desporto nos campos de jogo. A maior parte ligava para casa via *skype* para falar com a família e descansava, preparando-se para outra jornada de trabalho.

› Como caracteriza a experiência a nível pessoal?

Foi algo que me absorveu totalmente e em que imergi durante 2 anos. Seguramente o maior, mais intenso, mais rico e mais estimulante desafio da minha vida profissional. Aprendi muitíssimo e adquiri memórias que guardarei toda a minha vida. Não trocaria esta experiência profissional por qualquer outra.

› O que ficará de mais importante para as pessoas que trabalharam no projeto e para a própria Mota-Engil?

Para as pessoas ficará a memória do projeto que nunca vão esquecer e que lhes exigiu uma dedicação total. Cada um terá as suas próprias memórias das experiências que tiveram mas, em comum, o sentimento de realização pelos desafios vencidos e pela realização pessoal que foi atingida, pela camaradagem que foi estabelecida e que só em ambientes desafiadores se estabelece de forma tão forte. Como se dizia durante o projeto: um dia vamos dizer com orgulho, eu estive no NCP! (Nacala Corridor Project). Para a empresa ficará o marco na sua história e no currículo da maior obra alguma vez concluída. Mas acima de tudo ficam as competências, a experiência e o *know-how* adquiridos que certamente servirá para lhe permitir ir cada vez mais longe na senda da ambição e ousadia que está nos seus genes desde sempre.

A CRIAÇÃO DE UMA ESTRUTURA DE RAIZ PARA O PROJETO:

- 2 SITE CAMPS
- FÁBRICA DE PRÉ-FABRICAÇÃO
- FÁBRICA DE TRAVESSAS;
- INSTALAÇÃO DE TELECOMUNICAÇÕES;
- REFEITÓRIO COM CAPACIDADE PARA 8.000 REFEIÇÕES DIÁRIAS
- CLÍNICAS
- LABORATÓRIOS
- ESPAÇOS COMUNS E CAMPOS DE JOGOS

SUMA GANHA PRIVATIZAÇÃO DA EGF

António Mota cumprimenta o ministro Moreira da Silva no ato público de assinatura do contrato de privatização da EGF.

O reconhecimento das competências técnicas reunidas na EGF e o reforço da capacidade de internacionalização na área do Ambiente foram os vetores estratégicos que motivaram o agrupamento SUMA a apresentar a proposta que foi considerada a mais vantajosa para o Estado Português no processo de privatização da EGF

Após um processo que se prolongou por vários meses, e no qual estiveram envolvidos sete concorrentes portugueses e internacionais, foi conhecida a decisão que considerou a SUMA vencedora no concurso para a aquisição da Empresa Geral do Fomento (EGF), a *sub-holding* do Grupo Águas de Portugal, que representa o organismo que gere as empresas concessionárias dos sistemas multimunicipais para o tratamento e valorização dos resíduos sólidos urbanos em Portugal.

Envolvendo conjuntamente 174 municípios, estes 11 sistemas correspondem a aproximadamente 6,4 milhões de habitantes responsáveis pela produção anual de 3,7 milhões de toneladas de resíduos.

A qualidade do projeto estratégico, o conhecimento e a capacidade técnica, assim como a idoneidade da SUMA, bem como o preço apresentado (149,5 milhões de euros), foram os principais critérios para o reconhecimento do valor e mérito da proposta submetida a concurso pela empresa.

A concretização deste objetivo estratégico para a SUMA e os seus acionistas acrescenta um forte potencial de alavancagem para a continuidade do projeto de internacionalização da SUMA, atualmente representado em três países de África, com previsões de alargamento à América Latina e ao Médio Oriente.

Para o Estado Português, concedente do serviço regulado que é assegurado pela EGF, a proposta apresentada pelo agrupamento SUMA assegura o pleno cumprimento das metas de investimento estabelecidas para o PERSU 2020 (Plano Estratégico para o Resíduos Sólidos Urbanos), garantindo o investimento na modernização de equipamentos e na aposta na inovação e na implementação das melhores práticas a nível internacional.

Com atuação nas vertentes da recolha indiferenciada e seletiva de resíduos, triagem, tratamento e encaminhamento para valorização, reciclagem ou destino final com confinamento em aterro, o agrupamento SUMA reforça assim o elevado *know-how* de que dispõe na gestão integrada de resíduos, apreendido pela empresa ao longo das duas décadas de existências ao serviço da melhoria do ambiente e da qualidade de vida das populações.

EMPRESAS CONCORRENTES:

O processo de privatização da EGF contou inicialmente com sete concorrentes, tendo sido vencedora a SUMA.

- Agrupamento SUMA
- Beijing Capital Group com a Capital Environment Holdings
- EGEO / ANTIN
- DST
- Portugal Ambiental (ODEBRECHT AMBIENTAL e SOLVI)
- FCC
- INDAVER

António Mota, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Mota-Engil, recebeu o prémio atribuído pela ANJE.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JOVENS EMPRESÁRIOS ATRIBUI PRÉMIO CARREIRA A ANTÓNIO MOTA

Prémio pretende distinguir «um empresário de enorme mérito empresarial e com forte sentido de responsabilidade social»

A Associação Nacional dos Jovens Empresários (ANJE) atribuiu ao Presidente do Conselho de Administração do Grupo Mota-Engil, António Mota, o Prémio Carreira, um galardão que consagra «o contributo do empresário para a economia nacional e o seu exemplo para a nova geração».

Segundo João Rafael Koehler, presidente da ANJE, António Mota é um «empresário de enorme mérito empresarial e com forte sentido de responsabilidade social. Trata-se, sem dúvida, de um exemplo do espírito de iniciativa, coragem para assumir riscos, do trabalho abnegado e do visio-narismo nos negócios que queremos transmtir aos jovens empreendedores portugueses», afirmou o presidente da ANJE durante a cerimónia de entrega da 16.ª edição do Prémio do Jovem Empreendedor que decorreu na Alfândega do Porto.

O Prémio Carreira assume-se como o tributo da nova geração de empreendedores aos *founding fathers* do empreendedorismo nacional, procurando distinguir empresários portugueses de diversas áreas de atividade.

«António Mota é ainda um exemplo vivo da postura *born global* que a ANJE fomenta e apoia. A empresa que comanda é líder em Portugal e detém uma posição consolidada no *ranking* dos 30 maiores grupos europeus de construção, marcando presença em 21 países e três continentes». António Mota diz que os seus negócios são "africanos em África, ibero-americanos na América Latina, europeus na Europa, Mota-Engil em todo o Mundo". Na perspetiva da ANJE, também António Mota é um empresário de sucesso em cada um destes mercados e um empreendedor de referência em todo o mundo. Merece, pois, toda a admiração da nova geração de fazedores», acrescentou João Rafael Koehler.

António Mota é um exemplo vivo da postura *born global* que a ANJE fomenta e apoia.

PROGRAMA INTERNACIONALIZAR EM PARCERIA REFORÇA O APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO DAS EMPRESAS PORTUGUESAS

MM Metálica para Angola, Vitropor para Moçambique e Sunviauto para o México são os novos projetos

A Sunviato produz componentes para a indústria automóvel

A Mota-Engil Indústria e Inovação (MEII) e a Caixa Capital celebraram durante 2014 mais três contratos para o apoio à internacionalização PME portuguesas, para Angola, Moçambique e México, participando no investimento e apoiando no terreno em diversas áreas para impulsionar os projetos e a sua implementação em cada mercado.

MM METÁLICA EM ANGOLA

Com a MM Metálica vai ser constituída uma *joint-venture* sediada em Luanda e que atuará na área da produção e instalação de condutas e acessórios em chapa galvanizada, alumínio e *inox*, para instalações AVAC, num investimento global de 1,1 milhões de dólares.

Para Marino Machado, administrador da MM Metálica, o apoio do Grupo Mota-Engil é importante para qualquer PME que se esteja a associar e que queira crescer. «Neste projeto, com o nosso *know-how*, aliado à experiência e renome da Mota-Engil, será uma grande mais-valia para atingirmos o sucesso.»

Esta empresa, já com uma atividade exportadora para divesos países, pretende agora criar uma unidade industrial em Angola que deverá estar no terreno em 2015, empregando cerca de 50 trabalhadores locais.

PRIMEIRO PROJETO PARA MOÇAMBIQUE

A Vitropor, empresa portuguesa de referência no setor da transformação e comercialização de vidro escolheu Moçambique como destino para se internacionalizar, tendo previsto um investimento global de 1,6 milhões de dólares, comparticipado em 49% pelo programa Internacionalizar em Parceria.

Pedro Aguiar, administrador da empresa fundada em Valongo em 1990, disse: «tivemos que renovar objetivos e ir à procura de um mercado externo. Acreditamos que a lacuna neste negócio em Moçambique vai permitir à Vitropor cobrir e prestar um serviço que mais ninguém faz.» A oferta da empresa inclui uma gama alargada de produtos nos segmentos de vidro temperado (serigrafado), laminado e vidro duplo.

Para Arnaldo Figueiredo, Presidente da Mota-Engil Indústria e Inovação, a celebração do acordo constitui «mais um projeto, o primeiro para Moçambique, e que vem preencher uma lacuna neste mercado. A Vitropor reúne todas as condições para ter sucesso e espero também que possibilite que outras empresas percebam que a internacionalização é cada vez mais o caminho a seguir.»

A administração da MM Metálica com Pedro Rangel (Caixa Capital), Arnaldo Figueiredo, Manuel Costa e Gonçalo Amorim (MEII)

A apresentação do projeto de internacionalização da Vitropor nas instalações da Mota-Engil

SUNVIAUTO A CAMINHO DO MÉXICO

Já no México, a Sunviauto vai criar uma unidade industrial na capital do Estado de Queretaro para produzir bancos para autocarros, num investimento de cerca de dois milhões de dólares. Trata-se do sexto contrato firmado ao abrigo deste programa e o primeiro projeto para o México, com uma forte componente de inovação e tecnologia.

A Sunviauto é originária de Vila Nova de Gaia, atuando no setor dos componentes para a indústria automóvel em Portugal. Constituída em 1969, tornou-se um dos maiores fabricantes nacionais de componentes para a indústria automóvel.

A partir da década de 1990 iniciou a exportação para mercados como Espanha, França, Reino Unido e Alemanha.

O projeto no México, em velocidade de cruzeiro, dará emprego a cerca de 60 funcionários e prevê uma faturação anual entre seis e oito milhões de dólares. Atualmente, a Sunviauto fatura 20 milhões de euros por ano.

O programa Internacionalizar em Parceria é iniciativa criada em março de 2011, através de um acordo entre Mota-Engil, Caixa Geral de Depósitos e Aicep Portugal Global, visando a realização de parcerias com empresas portuguesas de base industrial e com vocação e capacidade para internacionalizar a sua atividade.

A Sunviauto é originária de Vila Nova de Gaia, atuando no setor dos componentes para a indústria automóvel em Portugal.

MOTA-ENGIL AJUDA A LIDAR COM O DESCONHECIDO

Arnaldo Figueiredo, refere que «a grande dificuldade que as empresas enfrentam quando pensam no processo de internacionalização é o desconhecido e é por isso que o programa Internacionalizar em Parceria é uma mais-valia. As empresas deviam aproveitar as condições que a Mota-Engil oferece», afirma, sublinhando que os grandes Grupos económicos têm também «uma obrigação de ajudar quem quer dar um passo em frente e quem tem mais dificuldade por não estar habituado a lidar com o desconhecido».

Manuel Costa, CEO da Mota-Engil Indústria e Inovação, partilha da mesma opinião, referindo que embora sendo esta característica o que torna este programa único, a vontade de desenvolver um processo de internacionalização tem de partir dos promotores. «A opção pela internacionalização não pode ser vista como uma fuga, mas sim como uma visão estratégica de que é o caminho certo. E é muito importante que as empresas tenham o capital humano que permita a internacionalização. Aquilo que a Mota-Engil pode acrescentar é muito, mas são os promotores que têm de ter essa capacidade de visão».

«A Mota-Engil está nestes projetos principalmente com o intuito de apoiar o tecido empresarial português a internacionalizar-se, em geografias onde está e onde pode passar esse conhecimento», concluiu Manuel Costa.

EUROPA

MOTA-ENGIL VENCE PRÉMIO DE MELHOR CONSTRUTORA DO ANO

Mota-Engil volta a ganhar o Prémio Construir, provando assim que a empresa «continua a marcar a diferença e a constituir uma marca de excelência»

Martinho Oliveira, CEO da Mota-Engil Engenharia, recebeu o prémio

A Mota-Engil foi distinguida como "Construtora do Ano" nos Prémios Construir 2014, uma iniciativa do *Jornal Construir*, em parceria com a revista *Anteprojetos*, numa cerimónia que teve lugar em Lisboa.

Martinho de Oliveira, CEO da Mota-Engil Engenharia, subiu ao palco para receber o galardão, e no final referiu para a Sinergia: «O trabalho da Mota-Engil é um trabalho com raízes e com prestígio, que tem sido reiteradamente reconhecido. Temos ganho todos os anos o Prémio Construir, mas este reconhecimento não deixa de ser relevante porque é sinal de que a Mota-Engil continua a marcar a diferença e a constituir uma marca de excelência que nos orgulha muito.»

Martinho de Oliveira agradeceu ainda a distinção e, no momento da intervenção, recordou o problema do desinvestimento a nível de obras públicas em Portugal, «o que levou a que hoje sejamos confrontados com uma situação complicada que tem vindo a ser pouco relevada». Como solução para melhorar a situação económica do país, aponta «caminho para um melhor aproveitamento dos recursos, lembrando a importância da reabilitação urbana».

«O trabalho da Mota-Engil é um trabalho com raízes e com prestígio, que tem sido reiteradamente reconhecido.»

EUROPA

MERCADO DO BOM SUCESSO: PROJETO VENCEDOR EM 2014

O projeto de requalificação do mercado do Bom Sucesso, no Porto, foi um dos quatro vencedores europeus dos Global Awards for Excellence, promovidos pelo Urban Land Institute, de Nova Iorque

O mercado do Bom Sucesso, requalificado pela Mota-Engil Engenharia, tem sido alvo de várias distinções.

Em 2014, recebeu o Prémio Nacional de Reabilitação Urbana e o Global Award for Excellence, tendo ainda sido classificado pelo IGESPAR como Monumento de Interesse Público.

No âmbito do Prémio Nacional de Reabilitação Urbana, organizado anualmente pela publicação *Vida Imobiliária* e a Promevi, e com o apoio da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, o mercado do Bom Sucesso venceu na categoria Melhor Intervenção Serviços & Comércio.

O novo espaço foi também considerado um ícone de arquitetura moderna, após requalificação, e, por isso, foi um dos quatro vencedores europeus dos Global Awards for Excellence, promovidos pelo Urban Land Institute, de Nova Iorque. Estes prémios distinguiram 13 projetos – quatro na Europa, três na Ásia e seis nos Estados Unidos.

Construído na década de 1950, o edifício emblemático da cidade do Porto encontrava-se num estado de degradação avançado e com uma utilização muito reduzida e desqualificada.

Fruto da adequação do espaço à realidade atual, a empresa Mercado Urbano,

detida pelo Grupo Mota-Engil e atual concessionária do edifício por um período de 50 anos, decidiu construir no seu interior dois volumes: um hotel temático de quatro estrelas com 85 quartos – o Hotel da Música – e um edifício autónomo destinado a escritórios, onde está sediada a Fundação Manuel António da Mota.

Foi também contemplada uma galeria comercial, mantendo no núcleo um conjunto de bancas destinadas à comercialização de produtos tradicionais, preservando deste modo a função original do mercado.

De acordo com Pedro Ancede, diretor da Mercado Urbano, «através desta reabilitação conseguimos devolver à cidade do Porto um equipamento moderno com um conceito inovador e diferenciador, adaptado ao século XXI, mantendo a sua traça tradicional».

MERCADO
BOM SUCESSO
URBAN CONCEPT

EUROPA

MOTA-ENGIL ENGENHARIA CONCLUI 2.ª FASE DA EXPANSÃO DO TERMINAL XXI DO PORTO DE SINES

Equipa de trabalhos portuários conclui projeto de 35 milhões de euros

Um momento da visita à obra de Gonçalo Moura Martins, Ismael Gaspar, Mário Barros e Jorge Oliveira em conjunto com a equipa de Trabalhos Portuários no Porto de Sines.

A segunda fase da expansão do Terminal XXI do porto de Sines, a cargo dos trabalhos portuários da Mota-Engil Engenharia, ascendeu aos 35 milhões de euros e está praticamente concluída.

O projeto foi executado com base nas tecnologias desenvolvidas em obras anteriores, nomeadamente a fase 1B deste mesmo terminal, dos terminais Ro-Ro, ampliação dos terminais norte, granéis líquidos e especializado de pescado no porto de Aveiro, trem naval do porto de Setúbal e novo terminal de *ferry-boats* de Tróia.

Os trabalhos envolveram a construção de um cais acostável com 216 metros de extensão, fundado sobre estacas de betão armado com camisa metálica perdida, no prolongamento do cais existente em fundos de -17,5 mZH, assim como dos aterros necessários à execução de duas novas plataformas de parqueamento de contentores, com altura de aproximadamente 20 metros, numa área total de 12 hectares.

Com o avanço de cada módulo de cais, foram executados uma série de trabalhos a montante, complementando a funcionalidade final da estrutura, tais como infraestruturas para redes elétricas e telecomunicações, pavimentação da plataforma tardoz ao cais, apetrechamento do cais (defensas de acostagem, cabeços de amarração, escadas e argolas, carris de rolamento), muros de vedação, iluminação exterior e sinalização horizontal.

À medida que os módulos de cais e plataforma tardoz iam sendo concluídos, foram efetuadas as correspondentes receções parciais da obra, permitindo ao cliente a utilização do cais para as suas operações antes do prazo contratual.

Destaque-se também o envolvimento de diversas áreas de negócio da Mota-Engil Engenharia, casos das áreas de agregados, betões, pré-fabricados, eletromecânica pavimentações, fundações e ainda do estaleiro do Porto Alto, o que reflete, desta forma, a mais-valia da empresa em deter recursos próprios nas mais diversas áreas técnicas.

Os maiores desafios desta empreitada, que chegou a contar com mais de 270 trabalhadores, consistiram no prazo de execução da obra, de 11 meses, assim como na implementação do sistema de controlo de entradas consoante as normas do ISPS (International Ship and Port Facility Security code) e do SEF (Serviços de Estrangeiros e Fronteiras).

QUANTIDADES RELEVANTES:

Quebramento de rocha submersa	2.620 m³
Dragagem	6.100 m³
Enrocamento TOT	2.290.000 m³
Enrocamento selecionado	318.300 m³
Estacas tubulares metálicas	3.232 m
Comprimento de cais de atracação	216 m
Defensas de cais de ø1100 mm	18 un
Cabeços de amarração de 200 t	13 un
Betão em superestruturas	51.000 m³
Aço em armaduras	2.000 ton.
Caminho de rolamento	432 m
Área a pavimentar	122.000 m²
Redes de serviços	15.500 m
Vedação	800 m

EUROPA

MOTA-ENGIL ENGENHARIA NA VANGUARDA DA PARTILHA DE CONHECIMENTO

Participação nas Jornadas Portuguesas de Engenharia de Estruturas e Seminário de Geotecnia

Foram três dias de Jornadas Portuguesas de Engenharia de Estruturas (JPEE) no Laboratório Nacional de Engenharia Civil, em que a Mota-Engil Engenharia não podia deixar de participar.

Além de estar representada com um *stand*, partilhou também conhecimento e experiência numa das sessões técnicas através da comunicação "Ponte sobre o Rio Ceira - Processos Construtivos", apresentada por Nuno Amaro.

Para o coordenador do Núcleo de Engenharia e Processos Construtivos da empresa, esta participação foi uma oportunidade para «divulgar o que fazemos, sobretudo, para uma audiência tão vasta e diversificada como empresas, projetistas, universidades e donos de obra. E todos com algo em comum: a Engenharia.» Além disso, e sendo a Mota-Engil uma empresa de referência no setor, «é muito importante estar neste tipo de eventos, propícios ao intercâmbio, bem como à partilha de informação e experiência».

A nova ponte, concluída em 2014, tem um desenvolvimento total de 930 metros, sendo constituída por um pórtico múltiplo com um vão máximo de 250 metros que atravessa o rio Ceira e por um viaduto de acesso com vãos correntes de 40 metros.

Para além de estar presente neste encontro, a Mota-Engil Engenharia participou também no seminário "Condicionamentos geotécnicos em estruturas portuárias". Organizado pelo Grupo de Trabalho 6 da Comissão Portuguesa de Geotecnia de Transportes da Sociedade Portuguesa de Geotecnia e pelo Porto de Lisboa, o evento focou os principais problemas de natureza geotécnica que têm condicionado o desempenho de estruturas portuárias nacionais.

Mário Barros representou a Mota-Engil no evento

EUROPA

PRÉMIO MÉRITO MOTA-ENGIL NA FEUP

Mota-Engil Engenharia distingue melhor aluno do curso de Engenharia

A comemoração Novos Mestres – anteriormente designada Dia da Graduação –, que se realiza anualmente, é uma cerimónia marcante na vida da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP). Com o objetivo de agraciar os estudantes que terminaram os seus mestrados, a iniciativa contempla também a atribuição de prémios de mérito, concedidos por empresas e outras entidades parceiras da FEUP.

É neste patamar que está o Prémio Mota-Engil, destinado ao diplomado que conclua o mestrado integrado em Engenharia Civil com a classificação mais elevada, que não poderá ser inferior a 16 valores. Sérgio Bouça Pereira obteve uma média final de 16,13, e, por isso, mereceu o título que se traduz, para além do reconhecimento, num prémio de 3.750 euros. Mário Barros, administrador da Mota-Engil Engenharia, acompanhou o aluno durante a cerimónia.

EUROPA

MOTA-ENGIL VENCE CONTRATO PARA A ALTA VELOCIDADE EM FRANÇA

Depois de ter desenvolvido trabalhos na linha Rennes-Le Mans, o Grupo Mota-Engil será responsável pelas estruturas de pré-fabricados na linha ferroviária Nîmes–Montpellier, superando os 10 milhões de euros nestes contratos

O Grupo Mota-Engil obteve um importante contrato em França para colaborar na construção de linhas de alta velocidade, na área de Pré-fabricados. O consórcio, designado OC Via, foi estabelecido com a empresa Bouygues, e os trabalhos consideram uma intervenção em 78 passagens hidráulicas ao longo de 50 quilómetros na linha ferroviária Nîmes-Montpellier.

Refira-se que em novembro de 2012, o Grupo Mota-Engil foi contratado pela Eiffage-TP para efetuar uma subempreitada na linha Rennes-Le Mans, com cerca de 200 quilómetros de frente de trabalho, projeto que se iniciou no primeiro trimestre de 2013.

França é um mercado especialmente exigente em termos técnicos, mas a Mota-Engil superou mais um desafio, arrecadando estes dois contratos que, no total, deverão superar os 10 milhões de euros.

Mário Lacerda, diretor da Mota-Engil Pré-fabricados, lembra que «a primeira operação teve bons resultados e permitiu que a Mota-Engil continuasse a manter esta área de negócio de uma maneira estável», destacando igualmente «a importância de trabalhar para uma das maiores construtoras a nível mundial, e o facto de o Grupo Mota-Engil ter ficado bem referenciado como fornecedor num mercado exigente. O facto de estarmos mais longe e de termos o custo do transporte mais elevado é uma desvantagem, mas a verdade é que continuamos a ser consultados para todas essas obras e neste momento temos

Este projeto de TGV mobilizou toda a equipa da área de Pré-fabricados, cumpriu os rigorosos requisitos da lei francesa principalmente a nível de documentação e de Recursos Humanos.

bastantes propostas que poderemos vir a ganhar. Neste segundo contrato concorremos em mercado aberto, fomos à luta tal como outros prefabricadores franceses de referência e conseguimos ser competitivos», acrescenta o diretor da Mota-Engil Pré-fabricados.

Numa primeira fase de estudo das estruturas, a Mota-Engil contou com o apoio da Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, num projeto ao abrigo do QREN. Já na fase mais avançada do processo, a Mota-Engil Pré-fabricados desenvolveu fórmulas de cálculo e aplicações próprias para calcular as estruturas em termos de alta velocidade de uma maneira mais rápida, eficaz e otimizada.

Este projeto de TGV mobilizou toda a equipa da área de Pré-fabricados, cumpriu os rigorosos requisitos da lei francesa, principalmente a nível de documentação e de Recursos Humanos, e exigiu também a criação de uma sucursal neste mercado.

A Mota-Engil tem também em curso três obras (passagens inferiores) na zona de Aurillac para a empresa Eurovia /Vinci. A Mota-Engil cumpriu, desta forma, o objetivo de trabalhar em fornecimento e montagem de elementos pré-fabricados para as três maiores construtoras francesas: Vinci, Bouygues e Eiffage.

França é um mercado especialmente exigente em termos técnicos, mas a Mota-Engil superou mais um desafio, arrecadando estes dois contratos que, no total, deverão superar os 10 milhões de euros.

EUROPA

MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE ASSINA ACORDO PARA A SEGURANÇA NA CONSTRUÇÃO

Manuel Mota marcou presença na reunião entre as oito maiores construtoras polacas

Os últimos meses foram fundamentais para reforçar a segurança na indústria da construção na Polónia, sendo que neste período decorreram duas importantes iniciativas envolvendo a Mota-Engil Central Europe.

A primeira foi uma reunião do Comité de Gestão para a Segurança na Construção, que decorreu em Varsóvia e contou com a presença dos presidentes e representantes das oito maiores empresas de construção do país, que se juntaram para discutir o melhoramento das condições de segurança nas obras. A Mota-Engil Central Europe foi representada pelo seu CEO, Manuel Mota. A segunda iniciativa teve como foco a assinatura de uma carta de intenção sobre segurança na construção envolvendo os participantes e membros do comité acima descrito e organismos estatais, nomeadamente, a Instituição de Segurança Social polaca.

O Acordo para a Segurança na Construção inicia desta forma a cooperação para aumentar a segurança nas pequenas e médias empresas que são os subempreiteiros de empresas de construção de maior envergadura, com o objetivo de aumentar o nível de segurança e, ao mesmo tempo, difundir a informação sobre o programa de financiamento. Os trabalhadores da indústria da construção estão entre os mais vulneráveis a acidentes de trabalho e como tal, é prioridade da Mota-Engil Central Europe, proporcionar-lhes segurança total e reduzir o número de acidentes a zero.

EUROPA

MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE UTILIZA PELA PRIMEIRA VEZ NA POLÓNIA BETUMINOSO DE LONGA DURAÇÃO

O troço será caracterizado por uma resistência invulgar às fissuras

A construção do troço do desvio de Skawina, na Polónia, foi concluída pela Mota-Engil Central Europe, utilizando pela primeira vez betumes de nova geração Orbiton Hima, mais conhecidos como betumes de longa duração, fornecidos, neste caso, pela empresa ORLEN Asphalt.

A Mota-Engil produziu cerca de 1,6 toneladas de materiais utilizando betuminoso com características especiais, que foi utilizado ao longo de 2 quilómetros, num projeto que vai permitir o desvio do trânsito do centro de Skawina.

Graças a esta aplicação especial, o troço será caracterizado por uma resistência invulgar às fissuras, aliado a uma resistência ao desgaste.

O betume Orbiton Hima é um produto moderno para uso nas estradas com muito trânsito, caracterizado por uma durabilidade maior do que os produtos concorrentes e com um novo tipo de ligante, introduzido em 2014.

Com uma fundação bem executada e as camadas inferiores combinadas com a utilização deste betuminoso na camada de desgaste, o conforto nas viagens longas será maior, reduzindo a necessidade de manutenção ou reparações.

Santos Pato celebrou o contrato em nome da Mota-Engil Central Europe

EUROPA

RECONSTRUÇÃO DO SISTEMA DE PROTEÇÃO CONTRA CHEIAS DE WROCŁAW

Mota-Engil Central Europe participa na maior obra hídrica da Polónia

A Mota-Engil Central Europe assinou um contrato para a segunda fase do projeto de modernização do sistema de proteção contra cheias de Wrocław, cidade localizada a aproximadamente 350 quilómetros a sudoeste de Varsóvia.

Os trabalhos incluem a construção do canal de escoamento dos rios Oder e Widawa e a reconstrução de mais de 45 quilómetros de sistemas de proteção contra cheias.

O valor total da obra ultrapassa os 89 milhões de euros.

Uma das fases do investimento, com um valor superior a 36 milhões de euros, será executada pela Mota-Engil Central Europe e inclui a construção e reconstrução de mais de 29 quilómetros de um sistema de proteção contra cheias, três pontes e uma estrada local. A execução da obra deverá prolongar-se por dois anos.

A modernização do sistema de proteção contra cheias de Wrocław, juntamente com a construção do reservatório de controlo de cheias de Racibórz Dolny, cria a maior obra hídrica na Polónia e tem o objetivo de melhorar a segurança dos habitantes da cidade e arredores.

PRINCIPAIS QUANTIDADES DE TRABALHOS

Reconstrução de sistemas de proteção contra cheias	45 km
Valor total do contrato	89 m€
Obra a cargo MECE	36 m€
Execução da obra	2 anos

EUROPA

MOTA-ENGIL ASSINA CONTRATO DE 62 MILHÕES NA POLÓNIA

Autoestrada na Polónia

O consórcio liderado pela Mota-Engil Central Europe assinou um contrato na Polónia para a conceção e construção de um troço da autoestrada S-3 Nowa Sól-Legnica.

O troço terá 11,3 quilómetros de comprimento e faz parte do desvio de Lubin, a cerca de 150 quilómetros a sudoeste de Poznań. O contrato também prevê a construção de dois cruzamentos, três viadutos e três passagens de animais.

A construção deverá estar concluída no prazo de 30 meses a partir da data de assinatura do contrato, com a exceção de períodos de inverno (entre 15 dezembro e 15 março).

EUROPA

MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE VAI CONSTRUIR 2.ª FASE DO DESVIO DE OSTRÓW WIELKOPOLSKI

Contrato com valor superior a 65 milhões de euros

A Mota-Engil Central Europe assinou um acordo para a construção da segunda fase do desvio de Ostrów Wielkopolski, a cerca de 285 quilómetros da capital da Polónia, Varsóvia.

O contrato tem um valor de mais de 65 milhões de euros com um prazo de execução de dois anos, sendo que não estão incluídos os períodos de inverno (de 15 de dezembro a 15 de março).

Os trabalhos do desvio de Ostrów Wielkopolski, que se inserem dentro da via rápida S11-Fase II, incluem a construção de 12,8 quilómetros de via rápida, um nó rodoviário, 15 estruturas de engenharia e toda a rede de cruzamentos e vias de acesso.

A segunda fase desta estrada circular vai retirar o trânsito da cidade, passando desta forma a encurtar o tempo de viagem na Estrada Nacional 11 e melhorar o trânsito para várias localidades daquela região polaca.

EUROPA

MOTA-ENGIL CENTRAL EUROPE CONSTRÓI PONTE SOBRE O RIO WISŁOKA NA POLÓNIA

Ponte com 726 metros de extensão

A ponte sobre o rio Wisłoka na Polónia tem uma extensão de 726 metros e faz parte de uma empreitada realizada pela Mota-Engil Central Europe que envolveu ainda a construção de um troço de 9,23 quilómetros de uma estrada regional, bem como infraestruturas que visam a proteção ambiental.

A estrada liga Sadkowa Góra a Tuszów Narodowy, cidades a sul de Varsóvia, e reduz de forma significativa o tempo de viagem entre as várias localidades ao longo do troço. A obra, segundo as autoridades locais e os habitantes, deverá ter um impacto muito positivo no desenvolvimento da região tanto ao nível económico como social.

PORTO DE CONTACTO
COM O MUNDO

A Liscont, fundada em 1984, é a principal referência nacional na área da operação e gestão logística de carga contentorizada no segmento Deep Sea. O seu amplo e moderno terminal, localizado na margem lisboeta do rio Tejo, no centro da produção e da área de consumo portuguesas, faz parte da rota das maiores linhas de navegação a nível mundial.

LISCONT. A PORTA ATLÂNTICA POR EXCELÊNCIA.

www.liscont.pt

- Porto de águas profundas com calado até 15 m
- Terminal de contentores com 120.000 m²
- Capacidade operacional moderna e eficaz
- Excelentes acessibilidades rodo-ferroviárias
- Interligado com os maiores pólos de consumo europeus

TERTIR
TERMINAIS PORTUÁRIOS
MOTAENGIL LOGÍSTICA

LISCONT
TERMINAL DE CONTENTORES DE LISBOA

EUROPA

TERMINAL DA SADOPORT CONCLUI 2014 COM O MELHOR DESEMPENHO DE SEMPRE

Porto de Setúbal consolida a sua presença nas rotas dos principais armadores internacionais

Sadoport
Terminal Marítimo do Sado, S.A.

A atividade da Sadoport, empresa participada do Grupo Mota-Engil e que desenvolve a atividade portuária no porto de Setúbal, realizou em 2014 o seu melhor ano de sempre.

Por este motivo, convidámos Eduardo Pimentel, CEO da Mota-Engil Ambiente e Serviços e Presidente do Conselho de Administração da Tertir a explicar à Sinergia o percurso da Sadoport e as mais recentes novidades da operação neste terminal portuário.

«Foi o melhor ano de sempre na movimentação de contentores e de carga, tendo movimentado cerca de 86 mil TEU e 913 mil toneladas de carga geral, ultrapassando claramente os objetivos de orçamento anual que tínhamos estimado.»

CONFIRMA QUE 2014 FOI O MELHOR ANO DE SEMPRE DA SADOPORT?

2014 foi um ano muito importante que nos possibilitou dar seguimento ao cumprimento das responsabilidades ao nível das rendas e dos investimentos realizados até hoje. Foi o melhor ano de sempre na movimentação de contentores e de carga, tendo movimentado cerca de 86 mil TEU e 913 mil toneladas de carga geral, ultrapassando claramente os objetivos de orçamento anual que tínhamos estimado.

QUE CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS TEM O PORTO DE SETÚBAL PARA A REGIÃO QUE SERVE E PARA OS SEUS CLIENTES?

O porto de Setúbal e mais concretamente o terminal concessionado à Sadoport tem excelentes acessibilidades rodoviárias, fer-roviárias e claro, marítimas. Setúbal é o melhor porto do país para o segmento de *short sea* pelas ligações rodoviárias, com acesso direto da autoestrada ao terminal, bem como a ligação direta por via ferroviária. Temos ainda capacidade de expansão para mais 20 hectares, facto previsto desde o início da concessão e que nos permitirá crescer quando for necessário.

O QUE CONTRIBUIU PARA O RESULTADO DE 2014?

Para além do reconhecimento da qualidade de serviço prestado e das condições do

porto de Setúbal, a instabilidade em Lisboa também pesou. Os armadores demoram muito tempo a avaliar a possibilidade de alteração das suas operações logísticas, mas quando consideram ter todas as condições para o fazerem, concretizam essas mudanças e, também em Setúbal, tivemos em 2014 o exemplo de um armador inglês, a MacAndrews, que há mais de 100 anos que operava através de Lisboa e mudou para Setúbal toda a sua carga, tendo inclusivamente acrescentado quatro destinos para além do que fazia através de Lisboa, sendo certamente uma operação para continuar e que contribuiu para o crescimento da operação portuária em Setúbal.

LISBOA E SETÚBAL, PELAS CONDIÇÕES EXISTENTES, SERVEM AS NECESSIDADES DA REGIÃO DE LISBOA?

Para o *short sea*, Lisboa e Setúbal servem completamente as necessidades, e com possibilidade de expansão, se for necessário, não sendo necessária qualquer outra alternativa.

Eduardo Pimentel, CEO da Mota-Engil Ambiente e Serviços

Quanto ao *deep sea*, Lisboa será sempre a melhor solução pelas condições naturais existentes, sendo no entanto necessário que sejam encontradas as soluções para tal, e que se encontram por definir.

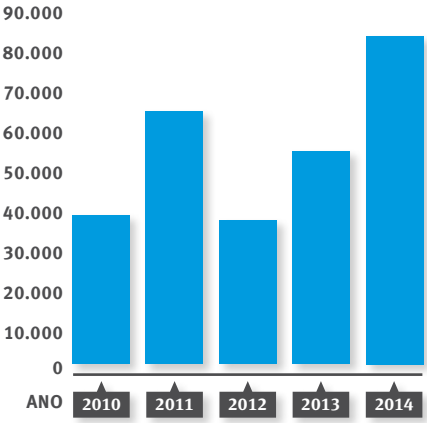
SADOPORT: O PRIMEIRO INVESTIMENTO PORTUÁRIO DA MOTA-ENGIL

A concessão detida no porto de Setúbal tem a singularidade de ter sido o primeiro investimento do Grupo Mota-Engil no setor, depois de em 2002 ter concorrido a esta concessão, tendo sido atribuída em 2004.

Com um período de concessão por 30 anos, a Sadoport viria a ser integrada na Tertir, adquirida em 2007 pelo Grupo Mota-Engil e que é, há muito, o líder no setor da gestão portuária e logística em Portugal.

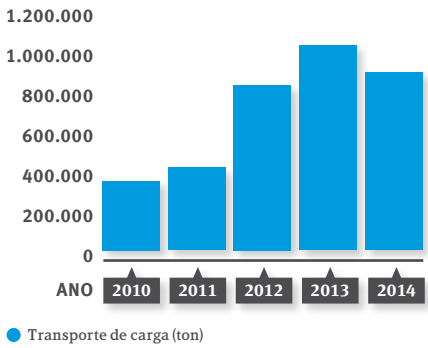
Com dez anos de operação concluídos em 2014, a Sadoport realizou até agora um investimento total de 15 milhões de euros.

Movimentação de contentores



ANO	MOVIMENTAÇÃO DE CONTENTORES (TEU)
2010	40.572
2011	63.502,5
2012	39.387
2013	55.828,5
2014	85.069,5

Transporte de carga



ANO	TRANSPORTE DE CARGA (TON)
2010	404.869
2011	464.607
2012	840.807
2013	1.052.792
2014	912.848

EUROPA

SUMA INICIA ATIVIDADE EM OMÃ

Empresa vence concurso e avalia novas oportunidades

A SUMA, em consórcio com a Tanzifco, venceu um concurso para encerramento de seis lixeiras na província de Al Dakhliyah, em Omã.

Com este primeiro contrato neste país, resultante da parceria estabelecida com parceiros locais, a SUMA materializa a entrada num novo mercado internacional, dando seguimento à estratégia de internacionalização desencadeada em 2008, promovendo a capitalização do seu *know-how* e conhecimento especializado na área da gestão integrada de resíduos.

CONTRATO GANHO EM OMÃ

› **Cliente:** Oman Environmental Services Holding Company SAOC (be'ah)

› **Concurso:** Melhoria de Lixeiras na província de Al Dakhliyah

› **Localização das lixeiras:** Nizwa, Samail, Izki, Al Hamra, Adam e Bahla

› **Duração do contrato:** 6 meses

› **Valor do contrato:** 1.113.225 OMR (aprox. 2,2 milhões de euros)

› **Descrição sumária dos trabalhos:** Minimização da pegada ambiental, compactação dos resíduos existentes, encerramento da massa de resíduos, vedação do perímetro

RECOLHA DE RESÍDUOS E OPERAÇÃO DE ESTAÇÕES DE TRANFERÊNCIA E ATERROS SANITÁRIOS

Procurando aprofundar a presença neste mercado, a SUMA, novamente em consórcio com as empresas Tanzifco e MCS, passou à segunda fase de avaliação das propostas para operações de gestão de resíduos em Al Sharqiya Sul.

Participaram neste concurso 12 empresas, tendo o consórcio da SUMA passado à fase final.

› **Cliente:** Oman Environmental Services Holding Company SAOC (be'ah)
› **Concurso:** Operações de gestão de resíduos na província de Al Sharqiya Sul
› **Duração do contrato:** 7 anos (extensível por 2 anos)
› **Previsão para início dos trabalhos:** Abril de 2015
› **Valor global da proposta:** 33.370.824 OMR (aprox. 65,7 milhões de euros)
› **Descrição sumária dos trabalhos:**
- Recolha de resíduos em toda a área
- Operação e manutenção de 5 estações de transferência
- Exploração de 2 aterros sanitários
- Educação ambiental

Depois de iniciar atividade na Europa (Portugal e Polónia) e em África (Angola, Moçambique e Cabo Verde), a SUMA inicia a partir de Omã uma nova presença a Oriente.

A SUMA materializa a entrada num novo mercado internacional, dando seguimento à estratégia de internacionalização desencadeada em 2008.

O secretário de Estado do Ambiente, Paulo Lemos

EUROPA

ENVIROIL INAUGURA PRIMEIRA UNIDADE DE REGENERAÇÃO DE ÓLEOS USADOS EM PORTUGAL

O projeto resulta de um investimento de 8,5 milhões de euros

A primeira unidade de regeneração de óleos usados em Portugal foi inaugurada pela Enviroil, empresa participada da SUMA, na Chamusca, distrito de Santarém.

O projeto, resultante de um investimento de 8,5 milhões de euros, tem capacidade para tratar 20 mil toneladas de óleos usados por ano, transformando-os em bases lubrificantes, a principal matéria-prima constituinte dos óleos lubrificantes novos, recorrendo a técnicas de desmetalização e fracionamento.

Para além do contributo no cumprimento da meta comunitária no âmbito da regeneração de óleos usados (fixada em 50%), esta nova unidade vai dotar o país de autonomia relativamente a este processo, já que deixa de ser necessário recorrer a unidades estrangeiras para realização desta tarefa.

A refinação e regeneração dos restos de óleos lubrificantes permitem a sua reintrodução na cadeia de produção, como novos óleos utilizados pela indústria, em oficinas de reparação automóvel ou empresas de transportes, ou a sua utilização como combustível para produção de energia.

Estima-se que 20 a 40% do total de óleos tratados na nova unidade da Enviroil na Chamusca fique em Portugal, procedendo-se à exportação da restante parcela do produto obtido.

Na inauguração, o secretário de Estado do Ambiente, Paulo Lemos, elogiou a política da empresa de aposta na chamada economia verde, sublinhando os esforços recentemente empreendidos no sentido de fiscalização das empresas a operarem neste setor, como garante de cumprimento de legislação e de qualidade.

A nova estrutura da Enviroil está equipada com um laboratório próprio e a tecnologia necessária para proceder a análises de amostras de controlo, garantindo a qualidade dos produtos produzidos.

O secretário de Estado do Ambiente, Paulo Lemos, elogiou a política da empresa de aposta na chamada economia verde.

EUROPA

ENTREVISTA A PEDRO MONTALVÃO

Em Portugal, a Indaqua é líder de mercado no setor das águas, ao abranger oito municípios e 650 mil pessoas. A empresa conta também com a presença em África, e vê agora o Brasil como a próxima aposta

No ano em que a Indaqua celebra o vigésimo aniversário, a Sinergia conversou com Pedro Montalvão, Presidente do Conselho de Administração, que fez questão de salientar a importância da presença do Grupo Mota-Engil como acionista, e mostrou-se satisfeito com a entrada da Talanx no capital da empresa.

Com cerca de 500 colaboradores e uma atividade que abrange 650 mil habitantes em oito municípios da região Norte de Portugal, a Indaqua fatura anualmente cerca de 70 milhões de euros. Em Fafe, Santo Tirso, Trofa, Santa Maria da Feira, Matosinhos, Vila do Conde, São João da Madeira e Oliveira de Azeméis, a Indaqua gere uma rede de cerca de 5 mil quilómetros e vende anualmente 20 milhões de metros cúbicos de água/ano e recolhe cerca de 15 milhões de metros cúbicos de águas residuais.

Com cerca de 500 colaboradores e uma atividade que abrange 650 mil habitantes em oito municípios da região Norte de Portugal, a Indaqua fatura anualmente cerca de 70 milhões de euros.

› Como classifica o percurso da Indaqua ao longo destes 20 anos?

Considero que tem sido um percurso de sucesso, porque quando a Indaqua foi constituída não tinha nada senão um conjunto de vontades. Os sócios acreditaram que o negócio das concessões a privados seria uma oportunidade a aproveitar, mas quando a empresa foi constituída não havia nenhuma concessão. Em 1993, um ano antes da constituição da Indaqua, a legislação mudou e permitiu a entrada de privados nas concessões municipais em baixa. Pretendia-se que as entidades gestoras do setor passassem a ter uma visão empresarial mais aprofundada e que se aumentasse o nível de investimentos que era necessário fazer no setor, e assim foi. Nestes últimos 20 anos, a Indaqua foi ganhando concessões atrás de concessões e hoje já serve oito municípios. Hoje somos um Grupo sólido, servimos 650 mil pessoas, temos 500 colaboradores e lideramos o mercado. Somos um exemplo de sucesso no modelo institucional vigente do setor dos serviços de água em Portugal.

› Quais as mais-valias da Indaqua face à concorrência para hoje ser líder de mercado?

Nós temos a vantagem de determos

quase 100% de capital em todas as nossas concessões, e isso facilita bastante o processo de gestão porque podemos adotar as melhores práticas de uma forma transversal, contando com uma imagem única, e assim também podemos maximizar as vantagens dos serviços partilhados da sede. Se nós olharmos para os nossos concorrentes, a maior parte deles não tem participações quase totalitárias nas concessionárias, o que dificulta o processo de gestão. Além disso, nós temos uma equipa jovem com vontade de inovar e de querer melhorar continuadamente.

No início, havia concessões com 35% de perdas de água e hoje temos todas as concessões abaixo dos 20%, portanto isto demostra que houve um esforço contínuo para melhorar as concessões. Mesmo assim, não estamos satisfeitos e temos o objetivo de baixar para 15% de perdas em todas as concessões no próximo ano.

› Qual é a importância de poderem contar com a Mota-Engil como acionista?

A Mota-Engil é um grande Grupo empresarial português e a Mota-Engil Ambiente e Serviços é o grande *player* privado na área do ambiente em Portugal, especialmente reforçada agora com a compra da EGF. Aliás, o Grupo Mota-Engil está presente no ambiente há 20 anos através da Mota-Engil Ambiente e Serviços e isso coincide com os 20 anos da Indaqua. Além disso, a presença da Mota-Engil nos mercados internacionais é importante porque África e América Latina são oportunidades para nós. Podemos aliar o nosso *know-how* no setor das águas com o *know-how* do mercado geográfico local da Mota-Engil. Esta aliança é muito importante e já está a acontecer em Angola.

› Qual é a importância desse mercado externo para a Indaqua?

Angola foi a primeira experiência de internacionalização da Indaqua. Constituímos a Vista Water, uma parceria com a Mota-Engil Angola e parceiros locais, para prestar serviços de consultoria e de assistência técnica às entidades locais, aproveitando o *know-how* da Indaqua em Portugal. No entanto, o negócio da consultoria e da assistência técnica é um pouco inconstante, dependendo da duração dos contratos, por isso o que queremos agora é crescer, diversificar a atividade para modelos de negócios que sejam mais recorrentes, como os sistemas de manutenção de redes de água ou a gestão delegada, de forma a permitir uma maior estabilidade no negócio a longo prazo.

INDAQUA
AO LONGO DESTES 20 ANOS:

1993
APROVAÇÃO DA LEGISLAÇÃO QUE PERMITIU A ENTRADA DE PRIVADOS NAS CONCESSÕES MUNICIPAIS EM BAIXA.

1994
HÁ 20 ANOS FOI CONSTITUÍDA INDAQUA SA

20 ANOS
PASSOU DE EMPRESA PIONEIRA A GRUPO SÓLIDO

HOJE ABRANJE
8
MUNICÍPIOS

EMPREGA
500
COLABORADORES

FATURA ANUALMENTE
70
MILHÕES DE EUROS

VENDE ANUALMENTE
20
MILHÕES DE M^3 DE ÁGUA/ANO

GERE UMA REDE DE
5.000 KM

SERVE
650
MIL PESSOAS

Pedro Montalvão, Presidente do Conselho de Administração da Indaqua.

«Acredito que com o esforço e a determinação que temos tido ao longo destes 20 anos e com esta estrutura acionista sólida que tem vontade de fazer crescer o projeto da Indaqua, o futuro vai ser bastante promissor.»

› Quais são as expectativas para os próximos tempos para outros mercados?
Nós estamos a apontar para outros mercados em África e estamos a desenvolver uma parceria com a Empresa Construtora do Brasil (ECB). É mais uma situação em que estamos a aproveitar a presença internacional da Mota-Engil. No Brasil é algo que se pode concretizar em um ou dois anos, e nos mercados africanos é algo que pode acontecer já no próximo ano.

› Como classifica a entrada da Talanx no capital da Indaqua?
Acho que é muito positivo para a Indaqua, para os colaboradores da empresa e para a própria Mota-Engil como acionista maioritário. A Soares da Costa e a Elevo mostraram interesse em vender as suas participações na empresa, e estávamos a tentar encontrar um sócio que acrescentasse valor àquilo que a Mota-Engil já acrescenta e que fosse complementar para que também fizesse sentido para o projeto de desenvolvimento da Indaqua a longo prazo, e conseguiu-se encontrar este parceiro, que é um grande Grupo alemão cotado na bolsa de Frankfurt. É um parceiro sólido, que tem muito interesse em investir em negócios de infraestruturas reguladas. Esta transação veio sublinhar o interesse do projeto Indaqua e o facto de os acionistas acreditarem no projeto é importante para a empresa e para os seus colaboradores. Acho que temos condições do ponto de vista da estrutura societária para ter um futuro muito promissor.

› O que gostaria de dizer aos anteriores acionistas?
Os anteriores acionistas estiveram muito bem no processo de venda de participações, porque tiveram o cuidado de assegurar que o novo sócio acrescentasse valor à empresa e que tivesse uma visão de longo prazo para o processo ser também positivo para a Indaqua, e eu penso que esse cuidado é de enaltecer.

› Quais são os objetivos estratégicos para o futuro da Indaqua?
Nós queremos continuar a crescer com a conquista de novas concessões. Nós temos as nossas operações muito centradas na região Norte de Portugal mas queremos crescer no Sul desde que tenha escala.

Ainda há muitas entidades gestoras que são geridas pelos municípios e eu penso que alguns municípios veem vantagens em ter uma concessão com uma empresa privada como a Indaqua. Uma maior privatização das concessões será também uma forma de trazer mais eficiência ao setor. Em termos de concessões privadas, de 400 entidades gestoras em todo o país, apenas 30 são privadas, portanto ainda é uma quota muito pequena do mercado que está na mão das empresas privadas. O objetivo que temos internamente é o de nos próximos cinco anos ganhar mais duas concessões em Portugal e queremos também ter uma participação relevante noutro mercado internacional além de Angola.

› Está a referir-se ao Brasil?
Sim, o Brasil pode ser o próximo mercado porque lá também existe a modalidade de concessões. É um modelo parecido com o nosso e a Indaqua tem muito *know-how* nesta área, por isso pensamos que a parceria com a ECB pode dar origem

à participação numa concessão. Há outros países na América Latina onde também poderá fazer sentido nós encararmos a possibilidade de iniciar uma participação relevante através de concessões.

› Como poderão avançar as concessões no setor da água em Portugal?

A legislação dá várias opções aos municípios. As Câmaras podem optar pela concessão, pela gestão direta, pela gestão delegada numa empresa municipal, ou uma gestão delegada numa parceria público-privada, que é o caso que nós temos em São João da Madeira.

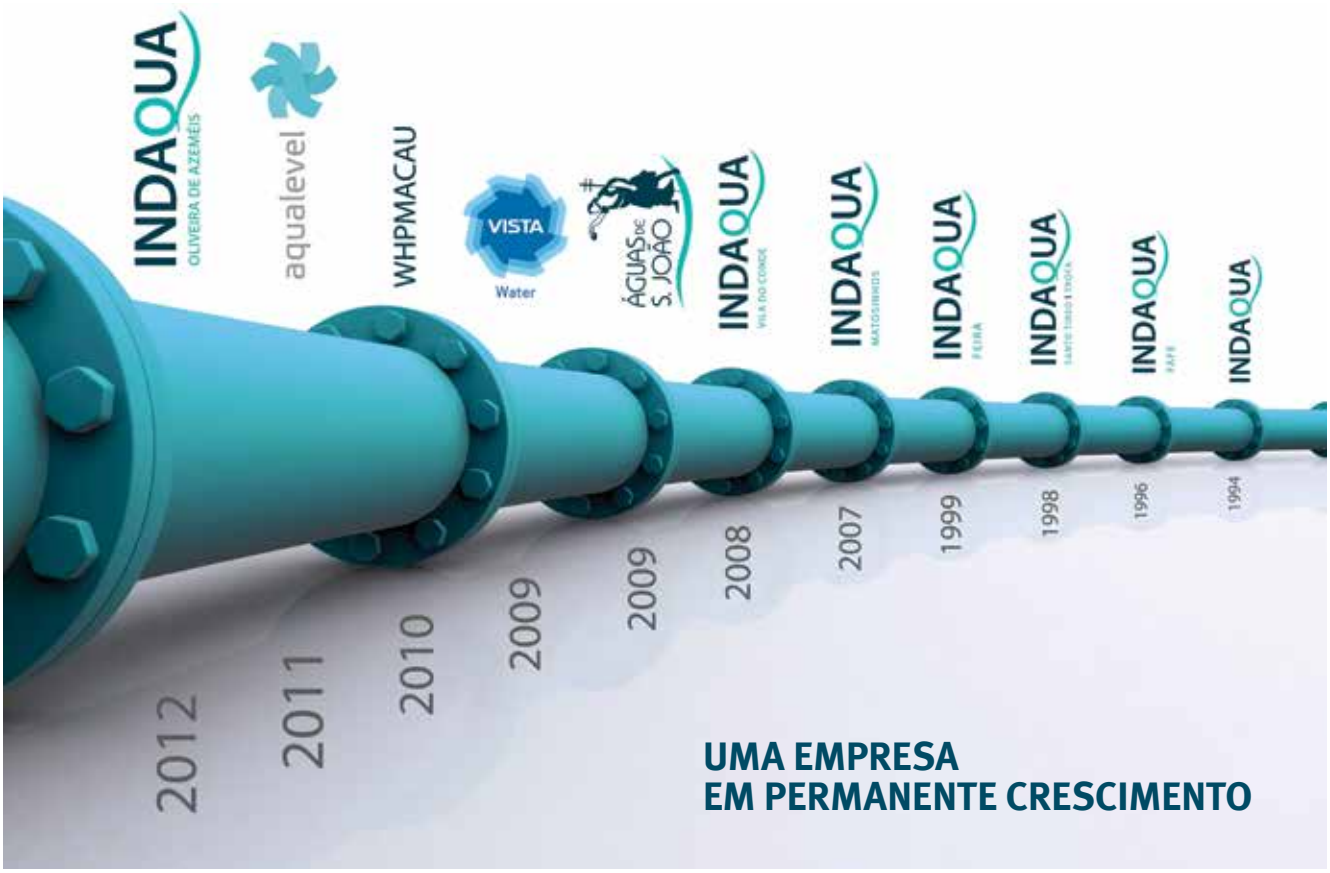
A maioria dos municípios que lançaram concessões tiveram como principal motivação as limitações nos financiamentos, não conseguindo dessa forma assegurar os investimentos nas infraestruturas.

O negócio das concessões não é uma privatização. É importante referir que no final do prazo da concessão todos os investimentos e todas as infraestruturas são revertidas para o município. Durante 25 ou 30 anos, a entidade privada gere o sistema e no final desse tempo todos os investimentos realizados revertem para o município e tem de ser lançado novo concurso. O modelo das concessões é bastante interessante e eu estou convencido de que vários municípios vão continuar a acreditar. A questão é que é um processo lento. Desde a altura em que é tomada a decisão de se lançar o concurso até adjudicar a uma entidade é um processo que demora cerca de três anos.

› Que mensagem pretende deixar aos colaboradores da Indaqua?

A entrada da Talanx na estrutura acionista é uma transação relevante, e isso deve encher-nos de orgulho e satisfação. Esta participação veio confirmar que a iniciativa dos acionistas que constituíram a empresa em 1994 fez sentido. Por outro lado, isto deve também trazer-nos um sentido de responsabilidade acrescida para darmos o nosso melhor para que os acionistas sejam compensados com resultados. Eu acredito que com o esforço e a determinação que temos tido ao longo destes 20 anos e com esta estrutura acionista sólida que tem vontade de fazer crescer o projeto da Indaqua, o futuro vai ser bastante promissor.

A mensagem é para que trabalhemos para que daqui a 20 anos a Indaqua esteja muito melhor e tenha crescido muito mais do que oito municípios.



EUROPA

15 ANOS DA MANVIA EM LIVRO

Apresentação realizou-se na Casa da Música

À data de mais um aniversário, a Manvia lançou oficialmente o livro comemorativo dos 15 anos.

A apresentação realizou-se na Casa da Música, no Porto, após o convívio para o qual a Manvia habitualmente convida os seus clientes como forma de reforçar os laços profissionais, mostrando a forma como encara os seus parceiros. E foi junto dos seus clientes e parceiros, alguns dos quais prestaram depoimento para o livro, que Pedro Vieira Neves, visivelmente satisfeito, apresentou a obra como «o culminar de 15 anos de sucesso mas de muito trabalho e perseverança, um percurso de 15 anos que nos orgulha e projeta no futuro com confiança», conta, justificando como surgiu a ideia.

«No meio da crise conseguimos dar corpo a um projeto diverso do *core business* do Grupo Mota-Engil e afirmá-lo no mercado, já que hoje a Manvia é um *player* da prestação de serviços de manutenção. Como tal, pareceu-me oportuno registar e divulgar este projeto de sucesso, pois é disso que se trata», explicou.

O Presidente do Conselho de Administração da Manvia leu algumas passagens dos testemunhos de figuras que fizeram parte desta história, incluindo os fundadores da empresa, antigos administradores, o CEO do Grupo Mota-Engil e clientes desde a primeira hora, agradecendo os seus contributos.

O livro percorre 15 anos de atividade da Manvia, contando-nos a sua história, o nascimento da empresa, a origem do nome, a ideia por detrás da iniciativa, o crescimento e a sua evolução, as parcerias de sucesso com os clientes, as áreas de atividade e as pessoas que fazem parte desta história.

Contada esta história, estará a Manvia a iniciar um novo ciclo?

Pedro Vieira Neves, em declarações à Sinergia, admite que sim, «o futuro o dirá. Neste momento, reunimos condições para assumir novos compromissos que nos permitirão consolidar a atividade em novos mercados e novos setores.»

A celebração do aniversário da empresa é pretexto para todos os anos a Manvia reunir os principais clientes na Casa da Música num jantar seguido de um espetáculo musical interpretado pela Orquestra Sinfónica do Porto. O evento informal contou este ano com cerca de 50 convidados.

Pedro Vieira Neves apresenta o livro comemorativo dos 15 anos da Manvia.

EUROPA

MANVIA NO PARQUE ESCOLAR

Manutenção em 45 escolas do país

A Parque Escolar adjudicou à Manvia a prestação de serviços para a conservação, manutenção e apoio à exploração para todas as infraestruturas, sistemas e equipamentos complementares de 45 escolas de norte a sul do país. O contrato tem a duração de três anos, tendo iniciado em janeiro de 2015.

Para o efeito, a Manvia mobilizou 60 elementos, entre a equipa de gestão e a equipa técnica, englobando técnicos especializados em diversas áreas, designadamente em instalações de AVAC, eletricidade, hidráulica, gás, bem como técnicos polivalentes que estarão residentes em cada uma das escolas, e equipas de piquete para assegurar a resposta em situações de emergência.

O programa de modernização do parque escolar destinado ao ensino secundário apresenta como objetivos a recuperação e modernização dos edifícios, a abertura da escola à comunidade e a criação de um sistema eficiente e eficaz de gestão dos edifícios.

EUROPA

NOVOS CONTRATOS NA ÁREA DO AMBIENTE EM SETÚBAL E NA MADEIRA

Maiores desafios na exploração de sistemas ambientais

Em Setúbal, a Manvia é responsável pela prestação de serviços de operação e manutenção de diversos sistemas elevatórios de águas residuais e pluviais, pelo período de um ano.

Os trabalhos da Manvia incluem a operação e manutenção das estações elevatórias de águas residuais e águas pluviais do parque José Afonso, da estação elevatória de águas residuais do parque urbano de Albarquel, das estações elevatórias de águas residuais e águas pluviais do Quebedo e da estação elevatória do Convento de Jesus.

Já na ilha da Madeira, durante oito meses, a empresa vai efetuar a manutenção, reparação e substituição de sistemas elevatórios integrados nas redes prediais de abastecimento de água potável e de drenagem de águas residuais domésticas, do parque escolar do município de Santa Cruz e dos integrados nas estações elevatórias e de tratamento da rede pública de drenagem de águas residuais domésticas.

Estes novos contratos vêm reconhecer a experiência da empresa em exploração de sistemas ambientais, nomeadamente ao nível da operação e manutenção, dando garantias efetivas ao cliente de capacidade técnica e *know-how* na exploração de sistemas desta natureza.

EUROPA

MANVIA ASSEGURA NOVOS CONTRATOS RELEVANTES NA ÁREA DE EDIFÍCIOS

Manutenção no único centro comercial que abriu em 2014 em Portugal

Centro Comercial Alegro em Setúbal

Na área da manutenção de edifícios, a Manvia assegurou contratos relevantes com vários espaços comerciais de norte a sul do país, reforçando cada vez mais a sua posição de liderança neste âmbito.

Foram renovados por um período de três anos os contratos de manutenção com os Alegro de Castelo Branco e Alfragide, tendo sido também adjudicada a manutenção integral do Alegro de Setúbal.

Este espaço foi o único centro comercial que abriu em 2014 em Portugal e conta com 115 lojas, nove salas de cinema e um *Health Club*, dispersos por três pisos e 45 mil metros quadrados de área de construção.

A prestação de serviços de manutenção dos centros comerciais Alegro engloba a manutenção da rede elétrica de distribuição, redes gerais de águas e esgotos, rede de extinção de incêndios e equipamentos de AVAC, estando também incluído neste serviço todo o controlo, gestão e planeamento dos trabalhos de modo a que sejam garantidos critérios relativos a tempos de resposta e qualidade dos serviços prestados, bem como toda a manutenção exigida por textos legais e regulamentares, incluindo testes de certificação.

Dado tratar-se duma parceria estratégica, é esperado por parte do cliente que sejam apresentadas ideias e propostas de melhoria que levem a uma otimização e consequentemente à redução de consumos do centro.

Neste momento, a Manvia detém a manutenção de todos os centros comerciais da Immochan.

Em paralelo assegurou os contratos em três centros comerciais da Sonae Sierra no Algarve, nomeadamente o CC Continente de Portimão, o Albufeira Shopping e o Algarve Shopping na Guia, cobrindo assim a manutenção de 163 mil metros quadrados, 233 lojas e 3890 lugares de estacionamento.

Ainda nos edifícios, a Manvia é a responsável pela prestação de serviços de manutenção das instalações de AVAC em três edifícios da Assembleia da República: Palácio de São Bento, Casa Amarela e Edifício D. Carlos I.

Este contrato tem a duração de um ano, sendo renovado automaticamente por períodos sucessivos, até ao limite de três anos.

Neste momento, a Manvia detém a manutenção de todos os centros comerciais da Immochan.

EUROPA

VIBEIRAS EXECUTA OBRA PARA METRO DE LISBOA

A empreitada envolveu 11 zonas de intervenção da cidade

A Vibeiras foi a responsável pela realização de uma obra de substituição de um coletor e conduta da EPAL e pela requalificação de exteriores no centro da cidade de Lisboa.

A empreitada envolveu 11 zonas de intervenção da cidade, nomeadamente na Rua Marquês da Fronteira, na zona envolvente ao El Corte Inglés, Arco do Cego e na Estação da Encarnação.

Uma das zonas mais críticas, mas concluída com sucesso, diz respeito à envolvente às galerias comerciais El Corte Inglés, que exigiu da parte da Vibeiras atenção redobrada.

Foram efetuadas novas redes de drenagem de águas pluviais, semáforos, pavimentos de calçadas, lancis, iluminação pública, fresagem e pavimentações na zona rodoviária.

«Trata-se de uma obra com algumas exigências, que decorrem da própria natureza da zona envolvente, e, como tal, houve um pedido para antecipar em cerca de mês e meio os prazos de execução», sublinhou o diretor de obra, Paulo Gregório, acrescentando que nesse sentido, houve necessidade de mobilizar os meios necessários.

Alguns trabalhos foram realizados no período noturno, nomeadamente, as pavimentações e todos os trabalhos que envolviam corte de vias que necessitaram de acompanhamento policial e autorizações especiais de ruído.

«Por outro lado, este tipo de intervenções implica maior flexibilidade dos recursos para se fazerem trabalhos em várias zonas e em poucos dias e deixar as zonas sempre em condições, garantindo sempre a circulação pedonal e em segurança.»

Esta obra teve um prazo de execução de seis meses e é de extrema importância para a Vibeiras, tanto pelo seu valor como pela visibilidade dos locais.

«Para além de serem obras exigentes a todos os níveis, têm um nível de exposição e imagem de marca muito positivas para a empresa», sublinhou Paulo Gregório.

O projeto de arquitetura paisagista é da autoria da Divisão de Projetos da Câmara Municipal de Lisboa.

Esta obra teve um prazo de execução de seis meses e é de extrema importância para a Vibeiras, tanto pelo seu valor como pela visibilidade dos locais.

ÁFRICA

ANTÓNIO MOTA VISITA SEDE DA MOTA-ENGIL ÁFRICA

Empresa está localizada em Sandton, na África do Sul

António Mota acompanhado de Gilberto Rodrigues e Carlos Pascoal na visita à Mota-Engil África.

O Presidente do Conselho de Administração do Grupo Mota-Engil, António Mota, visitou os escritórios da Mota-Engil África, sediada na África do Sul desde setembro de 2012.

A partir Sandton, cidade próxima de Joanesburgo, a Mota-Engil África coordena e acompanha a expansão e o desenvolvimento do negócio dos novos mercados no continente africano, procurando, através do conhecimento técnico e especializado reunido nesta estrutura, cumprir com os ambiciosos objetivos estabelecidos para esta região.

A visita efetuada nesta fase reforçou a motivação da equipa local, composta por colegas de diferentes nacionalidades como sul-africanos, quenianos, malauianos e portugueses, tendo sido igualmente uma oportunidade para o *managing director* da Mota-Engil South Africa, Rob Roxburgh, e Filipe Antunes conhecerem pessoalmente o Presidente do Grupo Mota-Engil.

No almoço realizado no qual o CEO da Mota-Engil África, Gilberto Rodrigues, evidenciou a importância da visita, marcaram presença todas as áreas de negócio do Grupo presentes no mercado sul-africano, como a COSAMO (PTY) Ltd., a Mota-Engil South Africa, a Transitex International e a estrutura da Mota-Engil África.

A visita acabou por surgir no momento certo, tendo funcionado para a sucursal da Mota-Engil África na África do Sul, empresa que resultou da aquisição da construtora local Inyatsi em 2014, como um importante acolhimento e motivo de inspiração para os desafios do futuro. Para a COSAMO resultou numa renovação da confiança que se iniciou em 1976, enquanto a Transitex renovou a sua visão de coesão no negócio do Grupo em África.

Nesta visita de António Mota que reforçou a união em torno da missão única que tem por horizonte a empresa em África, foi possível visitar o Corredor de Nacala, no Malawi.

> O Presidente do Conselho de Administração do Grupo Mota-Engil, visitou os escritórios da Mota-Engil África, sediada na África do Sul desde setembro de 2012.

A figura de Manuel António da Mota está presente nos escritórios da Mota-Engil na África do Sul.

ÁFRICA

MOTA-ENGIL ÁFRICA INICIA CONTRATO DE MINERAÇÃO NO ZIMBABUÉ

Parceria com a Hwange Colliery envolve contrato de cinco anos e um valor de 260 milhões de dólares

Em agosto de 2014, a Mota-Engil África iniciou o início da parceria com a Hwange Colliery no Zimbabué, tendo entregue a primeira tonelada de carvão ao cliente. Numa jornada que será longa, o contrato de cinco anos, no valor de 260 milhões de dólares, permite à Mota-Engil África estar preparada para um maior sucesso no Zimbabué.

Trabalhando desde março de 2014 com elevado empenho, a equipa alcançou a capacidade máxima de produção de 200 mil toneladas por mês a partir de novembro de 2014.

A Mota-Engil mudou o paradigma da indústria da mineração do Zimbabué, trazendo equipamentos pesados de alta qualidade (100 t camiões basculantes, 250T escavadoras com baldes de 15 metros cúbicos, aparelhos de perfuração de capacidade de diâmetro do furo 170 milímetros e bulldozers D9), proporcionando assim a maior frota do tipo no país, continuando a responder às exigências do cliente ao mesmo tempo que continua a demonstrar a capacidade para a realização de projetos de elevada dimensão em África.

A Hwange Colliery já foi o maior produtor de carvão no país, mas desafios de recapitalização levaram ao abrandamento na produção deste gigante produtor de carvão.

A integração da Mota-Engil pretende elevar as expectativas com o aumento dos níveis da produção. O projeto prevê empregar 180-200 trabalhadores no pico dos trabalhos, contando com uma equipa constituída a 100% por cidadãos zimbabueanos.

A área de mineração está localizada na zona noroeste do Zimbabué, a 335 quilómetros da segunda maior cidade do país, Bulawayo, e a 780 quilómetros da capital, Harare.

O carvão é um recurso estratégico para o Zimbabué e o envolvimento da Mota-Engil na exploração de carvão coloca a empresa numa posição estratégica para atingir outros *mining contracts*. A equipa encontra-se preparada e orientada para garantir o sucesso retumbante de um projeto pioneiro na sua história neste país de elevada riqueza. Para além de proporcionar uma porta de entrada para a Mota-Engil Minerals and Mining, este projeto proporciona um canal para o aumento das oportunidades em áreas como a construção de estradas e desenvolvimento da infraestrutura ferroviária no Zimbabué. Na verdade, o potencial de crescimento dentro do Zimbabué é enorme e a Mota-Engil está empenhada e capacitada para contribuir para o desenvolvimento económico e social do país.

MOTA-ENGIL
ZIMBABUÉ

O carvão é um recurso estratégico para o Zimbabué e o envolvimento da Mota-Engil na exploração de carvão coloca a empresa numa posição estratégica.

ÁFRICA

MOTA-ENGIL ANGOLA REABILITA BARRAGEM DO CALUEQUE

Empreitada orçada em 225 milhões de dólares

A Mota-Engil Angola lidera o consórcio responsável pela reabilitação da barragem hidroeléctrica de Calueque, que tem como objetivo regular as águas do caudal do rio Cunene, para tornar a localidade uma área potencialmente agrícola.

A empreitada está orçada em 225 milhões de dólares e compreende a reabilitação e conclusão da Barragem do Calueque com a adição de uma estação hidroelétrica e a instalação de bombas e condutas de água para a irrigação de água em Angola.

Os trabalhos a nível das infraestruturas envolvem a reabilitação de construção de alojamentos para os operadores da barragem, 6,5 quilómetros de estradas pavimentadas e a reabilitação de uma pista de aviação.

Está previsto o desvio do rio em duas fases, diques de terra que envolvem 430 mil metros cúbicos em movimento de terras, assim como a realização de elementos estruturais da barragem em betão danificados.

Estão incluídos também trabalhos gerais de construção, corrimãos, abastecimento de água e saneamento, instalações elétricas gerais, serralharia hidráulica, compreendendo dez comportas radiais e duas comportas de saída, comportas de emergência e guindastes.

Será ainda executado o abastecimento de água para irrigação nas margens norte e sul e a limpeza de árvores e outra vegetação no interior da albufeira da barragem, numa área aproximada de 100 km².

OUTRAS OBRAS EM CURSO EM CALUEQUE

Foram já concluídos pela Mota-Engil Angola a reabilitação e melhoramento do aeródromo do Calueque, incluindo a aplicação de massas betuminosas na pista, construção de edifício de controlo e vedação completa, e a reparação e reforço das fundações de duas pontes provisórias que servem de acesso à margem norte da barragem.

Em termos de ações sociais prevêem-se obras de reabilitação e ampliação da escola primária do Calueque, com a construção de raiz de um novo pavilhão com casas de banho, salas para aulas e professores, a implantação de uma horta pedagógica de forma a fomentar a microagricultura na região e ações recorrentes de luta contra a malária nas áreas habitacionais do Calueque.

Localizada no município de Ombadja, a barragem do Calueque dista 192 quilómetros a noroeste da cidade de Ondjiva, no sul de Angola.

ÁFRICA

SISTEMA DE GESTÃO DE QUALIDADE

Mota-Engil Angola obtém certificação ISO 9001

A atribuição da certificação do sistema de gestão no âmbito da conceção e construção de projetos de engenharia, infraestruturas e construção é mais um marco na vida da Mota-Engil Angola (MEA).

Na sequência da auditoria externa realizada pela Bureau Veritas Certification, que avaliou o grau de implementação e de desempenho do sistema de gestão da Mota-Engil Angola, no âmbito da conceção e construção de projetos de engenharia, infraestruturas e construção, foi recomendada a atribuição da certificação ISO 9001:2008 – Gestão da Qualidade à Mota-Engil Angola.

«Com este reconhecimento externo, passamos a demonstrar aos nossos clientes e ao mercado em geral a nossa capacidade para produzir, no prazo, bens e serviços com qualidade. Só foi possível alcançar este excelente resultado com o empenho e dedicação de todos os nossos colaboradores», sublinhou Paulo Pinheiro, Presidente do Conselho de Administração da empresa, num comunicado enviado aos colaboradores, acrescentando que a Mota-Engil Angola tem agora como desafio maior «continuar a usar as bases do nosso sistema de gestão – organização, competência e eficiência – da forma a sermos uma empresa ainda melhor e que a equipa auditora externa o possa constatar daqui a um ano».

ÁFRICA

I SEMINÁRIO INTERNACIONAL SOBRE SEGURANÇA E MOBILIDADE RODOVIÁRIA

A Tracevia, em parceria com o Instituto Nacional de Estradas de Angola (INEA), realizou em Luanda o I Seminário Internacional sobre Segurança e Mobilidade Rodoviária, sob o lema «Soluções para uma estrada mais amiga»

Pedro Carvalho

António Resende

A sinistralidade rodoviária é um dos temas na agenda pública angolana, pelo seu impacto dramático no quotidiano da população. Paralelamente, a falta de mobilidade urbana é causa de perdas de eficiência relevantes para a economia e para a sociedade em geral. Esta temática foi abordada num fórum que resulta da parceria do INEA com a Tracevia.

O painel de oradores foi bastante vasto e incluiu entidades do Governo Angolano e da Tracevia provenientes de Portugal e Brasil, que gentilmente aceitaram viajar até Luanda para enriquecer o seminário com os seus conhecimentos.

O programa, dividido em cinco painéis, abrangeu várias especialidades. A Tracevia, representada por Pedro Carvalho, apresentou o novo sistema de travessia segura para peões, sem dúvida uma ferramenta de auxílio à segurança rodoviária.

O Diretor-geral do INEA, António Resende, apresentou dados preocupantes sobre a mortalidade em estradas angolanas – em Angola, 12 pessoas perdem a vida por dia – e declarou que há uma urgência evidente para se realizarem trabalhos de melhoria nas estradas.

O painel de oradores foi vasto e incluiu entidades do Governo Angolano e da Tracevia provenientes de Portugal e Brasil.

ÁFRICA

NOVA ALA INAUGURADA NO ESTALEIRO DE CABINDA

Entre outras funções o objetivo principal é servir como sala de formação aos colaboradores da Mota-Engil Angola sediados em Cabinda

Com o objetivo de melhorar as capacidades e conhecimentos dos colaboradores, Cabinda apostou na criação de uma sala de formação que também servirá para receber clientes e entidades oficiais que regularmente visitam o estaleiro.

Sendo uma das instalações mais antigas do Grupo Mota-Engil, a equipa de Cabinda promoveu a ampliação das suas instalações técnicas de forma a criar melhores condições de trabalho. A sala está equipada com projetor, sistema de som, LCD e rede informática, materiais úteis às necessidades do dia-a-dia.

Para a execução das novas instalações foram somente utilizados meios próprios, destacando-se o pré-fabrico, carpintaria, cargas e descargas, serralharia, eletromecânica, canalização e secção de construção civil.

A própria construção foi uma oportunidade de demonstrar a capacidade dos colaboradores neste projeto. Todo o mobiliário, iluminação, toponímica e restantes acabamentos foram produzidos internamente com recurso a materiais autóctones da região, de forma a enquadrar os utilizadores e visitantes.

ÁFRICA

EXPO CABINDA 2014

Mota-Engil Angola participa na II Edição da Expo Cabinda – Feira Internacional de Cabinda, que se realizou na província de Cabinda, situada no Norte de Angola

Marcaram presença as instituições oficiais e governamentais ligadas aos vários setores, bem como empresas internacionais e locais. Foi neste contexto que, a convite do Governo Provincial de Cabinda, a Mota-Engil Angola participou, pela segunda vez consecutiva, na Expo Cabinda.

Foram escolhidos dois temas: «Um Mundo de Inspiração», onde globalmente a Mota-Engil Angola deu a conhecer aos visitantes os vários países e mercados onde o Grupo Mota-Engil está inserido, e «De Cabinda ao Cunene: A crescer com Angola», em que foram exibidas as várias províncias de Angola onde a empresa se encontra a desenvolver trabalhos de construção civil.

Equipa da Vista Water liderada por Pedro Amaral Jorge.

ÁFRICA

VISTA WATER COM NOVO CONTRATO DE CONSULTORIA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Elaboração e implementação de planos de monitorização da qualidade da água fornecida às populações das províncias da Huíla, Namibe, Cunene e Kuando Kubango

A Vista Water, empresa detida pela Indaqua, foi adjudicatária de um importante contrato de consultoria e assistência técnica para apoiar a Direção Nacional de Águas de Angola, tendo em vista a elaboração e implementação de planos de monitorização da qualidade da água fornecida às populações das províncias da Huíla, Namibe, Cunene e Kuando Kubango.

O valor do contrato ascende a 1 milhão de euros e terá impacto sobre a melhoria da qualidade da água fornecida a uma população potencial de cerca de 1,5 milhões de pessoas e terá a duração de 12 meses, ocorrendo a sua execução durante o ano de 2015.

«O atual contexto económico angolano poderá ser favorável à contratação por parte do Estado Angolano de operadores para gerir, operar e manter as infraestruturas de água e saneamento das capitais provinciais», sublinhou o administrador da empresa Pedro Amaral Jorge, explicando que foram recentemente criadas e promulgadas em *Diário da República* as empresas de água e saneamento de oito províncias com o intuito de especializar a gestão de água e saneamento ao nível municipal e provincial.

«Este contrato é assim de grande relevância para a estratégia da Vista Water, na consecução do objetivo de ser uma referência enquanto operador integrado no setor de água e saneamento em Angola, sendo mais um passo no sentido de alcançar os contratos de gestão delegada de infraestruturas de água e saneamento que a Direcção Nacional das Águas em Angola pretende implementar», concluiu Pedro Amaral Jorge.

O valor do contrato ascende a 1 milhão de euros e terá impacto sobre a melhoria da qualidade da água fornecida a uma população potencial de cerca de 1,5 milhões de pessoas e terá a duração de 12 meses, ocorrendo a sua execução durante o ano de 2015.

VISTA Water

ÁFRICA

PROGRAMA INTERNACIONALIZAR EM PARCERIA

Inaugurada primeira fábrica de reconstrução de pneus em Luanda

Imagem da inauguração da Pneuang

Foi inaugurada em Luanda a primeira fábrica de recauchutagem e reconstrução de pneus, pela via da vulcanização com piso pré-moldado. Em velocidade de cruzeiro, a Pneuang irá permitir produzir cerca de 400 pneus por mês, dando emprego a 50 colaboradores diretos.

A Pneuang resulta do acordo assinado pela Mota-Engil Indústria e Inovação (MEII) e a Caixa Geral de Depósitos, em parceria com a Nortenha, empresa líder do mercado de recauchutagem de pneus em Portugal e que foi para Angola ao abrigo do programa Internacionalizar em Parceria, numa parceria que tem por finalidade contribuir para a internacionalização de empresas portuguesas de base industrial.

Em Portugal, a Recauchutagem Nortenha, com um volume de negócios anual de 21,5 milhões de euros, conta já com uma atividade exportadora muito significativa para diversos países, que representam 30% do seu volume de vendas.

A ministra da Indústria angolana, Bernarda Martins, que honrou a cerimónia com a sua presença, fez as honras da casa tendo contado com a presença de Manuel Costa, CEO da MEII e Paulo Pinheiro, Presidente do Conselho de Administração da Mota-Engil Angola.

Situada na zona da Petrangol, a Pneuang tem capacidade para produzir, numa primeira fase, 10 mil pneus por ano, e 16 mil pneus por ano num horizonte de cinco anos.

Com um investimento de 1,1 milhões de dólares, a unidade industrial vai prestar o serviço de reparação e recauchutagem de pneus de camião com o sistema de vulcanização a quente, que, com segurança, vai permitir reutilizar pneus anteriormente considerados resíduos.

A ministra da Indústria angolana, Bernarda Martins, que honrou a cerimónia com a sua presença, fez as honras da casa tendo contado com a presença de Manuel Costa, CEO da MEII e Paulo Pinheiro, Presidente do Conselho de Administração da Mota-Engil Angola.

«O maior desafio da Pneuang será sensibilizar todos os utilizadores de pneus para todos os impactos que tem na sua utilização, uma vez que quanto mais pneus se recauchutam menos pneus se importam.»

António Graça, Rui Pires, Paulo Pinheiro, Manuel Costa e Gonçalo Amorim

A empresa assegurará ainda a comercialização de pneus novos de todas as dimensões e marcas de diferentes segmentos, assegurando serviço pós-venda.

A unidade dispõe de uma loja para o público e presta também serviços como calibragem de rodas e alinhamento de direção a nitrogénio, lubrificação e mecânica rápida. Tem como principais clientes as empresas de transporte de passageiros, carga e combustível.

Presente no evento, o administrador da empresa Nortenha José Gomes disse também que «o maior desafio da Pneuang será sensibilizar todos os utilizadores de pneus para todos os impactos que tem na sua utilização, uma vez que quanto mais pneus se recauchutam menos pneus se importam».

A ministra da Indústria acredita que o investimento pode contribuir para a diminuição de importações, «por efeito do prolongamento da vida útil do pneu em condições de segurança, e a diversificação da economia com a introdução de uma nova indústria que seja rentável e sustentada, funcionando como uma ação de demonstração para outros investidores e investimentos no setor do aproveitamento e da valorização de resíduos». Bernarda Martins destacou o efeito que a nova iniciativa terá na economia das famílias e no contributo para um melhor ambiente, com impactos na saúde dos cidadãos e na paisagem do país.

«Seria interessante que esta iniciativa de valorização de pneus por via da vulcanização, reconstrução e reparação de pneus ainda utilizáveis, tivesse seguimento no aproveitamento de pneus usados, para valorização energética, reduzindo os elevados custos de energia de algumas indústrias, como a do cimento, ou para incorporação em asfaltos, beneficiando a qualidade destes, para além de outras utilizações de tecnologia mais complexa como pavimentos de segurança ou relvados sintéticos», sublinhou a governante.

PNEUANG DISTINGUIDA COM PRÉMIO ANIP 2014

Na 2ª Gala da ANIP - Premiemos a Qualidade e Incentivemos os Mecenas, a Pneuang foi distinguida, tendo recebido o Certificado de Mérito e o prémio ANIP 2014.

ÁFRICA

MOTA-ENGIL CONSIDERADA A MAIOR CONSTRUTORA EM MOÇAMBIQUE

Prémio materializa um ano de crescimento e reforço do investimento na economia moçambicana

Na 16.ª edição da lista das 100 maiores empresas moçambicanas, a Mota-Engil reafirmou a sua relevância no mercado, facto indissociável do crescente investimento que tem sido realizado pela empresa ao longo dos mais de 20 anos de presença no país.

Sob a responsabilidade da KPMG-Moçambique, consultora que classifica anualmente as 100 maiores empresas moçambicanas, a Mota-Engil Moçambique foi distinguida na edição deste ano na 13.ª posição no *ranking* geral, ficando em primeiro lugar no setor da construção.

Num evento que se realizou em Maputo e que vai na sua 16.ª edição, a Mota-Engil reafirmou a sua relevância no mercado, facto indissociável do crescente investimento que tem sido realizado pela empresa ao longo dos mais de 20 anos de presença no mercado moçambicano.

Para além da presença no *ranking*, a Mota-Engil África - Moçambique, Lda foi a primeira classificada no *ranking* das 100 maiores empresas de Moçambique na categoria de maior variação de volume de negócios no setor da construção.

A Mota-Engil África Moçambique tem atualmente mais de 2000 colaboradores e uma capacidade instalada de 500 máquinas pesadas, o que possibilita dar resposta rápida e permite o cumprimento de prazos face às necessidades do país.

Perante este reconhecimento, a Sinergia contactou Aníbal Leite, responsável pela empresa, para obter um comentário à distinção.

› O que representa para a Mota-Engil esta referência como primeira construtora em Moçambique?

É um reconhecimento do trabalho que temos vindo a desenvolver. Nos últimos anos temos tomado medidas para a sustentabilidade neste mercado difícil, sempre com uma visão a longo prazo e com o

AS MAIORES EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE

01	Mozal
02	Petromoc
03	Vale
04	EDM
05	Cervejas Moçambique
06	Hidroelétrica Cabora Bassa
07	Motraco
08	CFM
09	mCel
10	Bim
(...)	
13	**Mota-Engil África - Sucursal de Moçambique (1.ª Construtora)**
(...)	
25	CMC - (2.ª Construtora)
(...)	
35	CETA - (3.ª Construtora)
36	Teixeira Duarte- (4.ª Construtora
(...)	
64	**Mota-Engil África Moçambique, Lda.**

Fonte: KPMG

Aníbal Leite, Presidente da Mota-Engil Moçambique

objetivo de a Mota-Engil ser reconhecida e valorizada em Moçambique. Até porque temos como missão a satisfação dos nossos clientes e queremos ser a sua primeira escolha perante projetos desafiantes.

Esta referência como a primeira construtora em Moçambique é um estímulo para toda a nossa equipa e sinal que o caminho que estamos a percorrer é o caminho certo.

› Que balanço faz da atividade em Moçambique em 2014?

Como balanço de final do ano, estamos todos orgulhosos do trabalho que temos vindo a desenvolver num contexto difícil, onde a Mota-Engil África Moçambique atingiu e superou todos objetivos a que se propôs.

Acabamos de concluir a ponte Base Kasuende dentro do prazo, para além disso estamos a terminar a reabilitação de uma longa estrada de 228 quilómteros que ligará a capital da província de Chimoio a Espungabera. Estamos também envolvidos em seis projetos em Palma de apoio às atividades de *oil & gas*, estamos a construir o maior edifício em Maputo com ritmos e padrões de qualidade à medida da Mota-Engil. Vamos iniciar a construção do maior hotel da maior província de Moçambique, Nampula. Aliás, atualmente gerimos 48 projetos ligados a quase todas as áreas de construção, em quase todas as províncias, o que evidencia a forma transversal como trabalhamos este mercado.

Este ano fomos certificados pela ISO9001, sendo mesmo a primeira construtora a obter esta certificação em Moçambique. Também estamos a apostar no desenvolvimento e formação de nossos colaboradores nacionais com o «crescemos juntos», um projeto tutorial onde os nossos trabalhadores mais experientes e estrangeiros se responsabilizam por acompanhar e desenvolver competências de colaboradores moçambicanos, em especial no que respeita ao *know-how*, liderança e cultura do nosso Grupo. Estamos igualmente a desenvolver um projeto vocacionado para o desenvolvimento de jovens licenciados (Start@ME-Moçambique), no qual atualmente estão abrangidos mais de 20 licenciados moçambicanos em formação.

› Quais as perspetivas de trabalho para o próximo ano em Moçambique?

Moçambique está atravessar um período de alterações profundas na sua economia. Todavia, a nossa concorrência tem aumentado muito nos últimos anos, é cada vez mais forte e intensa, pelo que temos de continuar a atuar de forma a mantermos a prossecução das metas definidas, nunca esquecendo que o sangue das empresas é o fluxo financeiro, ou seja, não existimos sem clientes. Para 2015, temos uma carteira muito interessante já assegurada, os objetivos traçados para Moçambique são ambiciosos, principalmente a nível de volume de negócios, pois prevemos o maior volume de negócios da história da Mota-Engil em Moçambique.

Não obstante, continuamos avaliar e à procura de projetos estruturantes para o desenvolvimento de Moçambique em todas as áreas do Grupo Mota-Engil.

› Quais são as prioridades estratégicas da Mota-Engil em Moçambique para os próximos cinco anos?

As prioridades estratégicas da Mota-Engil África em Moçambique passam pela prossecução da nossa diversificação e consolidação. Atualmente, temos atividades em Moçambique nas áreas de Engenharia e Construção, Ambiente e Serviços, Logística, e Concessões de Transportes. Neste sentido, temos uma estratégia para os próximos anos de crescimento sustentável em todas as nossas áreas de negócio em Moçambique. Queremos ser a primeira escolha dos nossos clientes quando pretenderem realizar projetos desafiantes.

› Qual é a estratégia para se diferenciar dos concorrentes?

A nossa principal estratégia de diferenciação é sermos distinguidos no mercado pela nossa capacidade técnica, rigor, credibilidade e disponibilidade. Não acreditamos que exista sucesso financeiro sem a existência de sucesso técnico em primeiro lugar. As nossas dimensão, práticas e tecnologia dão-nos muito potencial. A nossa experiência na construção de portos e ferrovias é inigualável, e é um dos fatores que nos diferenciam. Temos também competências em pré-fabricados, betão, barragens, ferrovias, rodovias, pontes e construção civil. Aliás, as nossas competências internas transversais em todo o tipo de construção encontram-se muito bem documentadas. A nossa base forte permite-nos adaptar a novos mercados de forma rápida e eficiente.