

Internacionalização | As empresas portuguesas estão a seguir o único caminho que lhes resta para crescer: o estrangeiro. A maioria dos investimentos nacionais além-fronteiras dizem respeito a bens não transaccionáveis, considerada como a aposta mais acertada

Ensulmeci cresce em França com os olhos no Reino Unido

Dírcia Lopes
dlopes@economicasgps.com

A Ensulmeci, empresa especializada em projectos de engenharia, está a reforçar a sua vocação internacional. Com uma presença garantida em Timor, Irlanda, França e mais recentemente Espanha, a empresa do grupo Esfera prepara-se para receber, na próxima semana, a auditoria de uma entidade inglesa que lhe abrirá caminho para entrar no negócio da electricidade e gás no Reino Unido. Em declarações ao "Semanário Económico", Gonçalo Sampaio, administrador da Ensulmeci para a área internacional, afirma que o negócio ainda não está concretizado, mas "estamos a encarar essa entrada através da empresa constituída na Irlanda. No entanto, à semelhança do que se tem passado em todos os outros países, a intenção é constituir uma empresa Ensulmeci para as ilhas britânicas". A empresa, sediada em Almada, já obteve a pré-qualificação para este projecto, pelo que Gonçalo Sampaio acredita que 2009 será o ano da concretização de negócios no Reino Unido, que poderão passar pela construção de redes e subestações na área da electricidade e gás. Nesta fase, a França constitui um dos principais mercados da Ensulmeci, onde detém uma empresa denominada Meci e conta com dois grandes clientes: a Gas de France (GDF) e a Electricité de France (EDF). Segundo Gonçalo Sampaio, no mercado francês a área ligada ao gás representa 80%

do volume de negócios da Meci francesa, sendo que 15% é electricidade e os restantes 5% são comunicações, águas e outros trabalhos pontuais. O mesmo responsável adianta que França representa cerca de 50% do volume de negócios internacional, que este ano oscilará entre os 20 e os 22 milhões de euros, para o qual este mercado terá um contributo de cerca de dez milhões de euros.

A presença por terras gaulesas começou em 2001, na região do Maciço Central, e tem evoluído até chegar a Lyon, onde detém um estabelecimento secundário responsável por um dos contratos mais importantes para a GDF e para a Meci, isto por tratar-se de um projecto inovador pela tecnologia e metodologia envolvidas, assim como pelo tipo de serviços que a companhia francesa decidiu externalizar. Existe o objectivo de ganhar outro projecto que a GDF vai lançar em França e que envolve colunas montantes, para o qual já a Meci já está qualificada. A "intenção é alargar a área geográfica de actuação a partir de 2009", assume o administrador da Ensulmeci.

Espanha é outra aposta recente de penetração da Ensulmeci, onde "ganhamos uma obra para a Naturgas, que implica a alteração de um gasoduto na rede de transporte de gás no País Basco". Mais uma vez, foi constituída uma Ensulmeci Espanha há cerca de um mês. A empresa já está homologada como fornecedora da Enegas, a empresa que tem a gestão da rede de transporte de gás em

170

milhões de euros
É a perspectiva
do volume de negócios
da Ensulmeci para 2008

260

colaboradores
que já trabalham para a
empresa noutros países,
contra os 810 de Portugal

15%

percentagem
do peso da vertente
internacional para o
volume de negócios total

Espanha. Gonçalo Sampaio adianta que estão envolvidos no processo de desenvolvimento e consulta, no âmbito de um plano de expansão da rede que a empresa espanhola quer fazer até 2016. Questionado sobre as dificuldades do mercado espanhol, Gonçalo Sampaio minimiza este facto, afirmando que, "no nosso caso, foi algo facilitado porque a EDP é accionista da Naturgas, o que nos permitiu um acesso diferenciado a este cliente, daí já termos uma relação consolidada com esta empresa. Com a Enegas, a oportunidade surgiu e estamos numa parceria com uma empresa espanhola". Aquele responsável não espera grande impacto neste sector de uma eventual recessão espanhola. Nesta fase, "no gás, os projectos de desenvolvimento da Naturgas e da Enegas ainda não sofreram qualquer redução ou limita-

Martifer no Brasil

A Martifer Renewables acaba de adquirir 55% da Ventania, uma empresa brasileira que detém dois parques eólicos em fase final de construção no Nordeste do Brasil. Dispõem de cerca de 14MW de potência instalada e a entrada em funcionamento está prevista para Outubro. O valor da participação agora adquirida pela Martifer ascende a 6,9 milhões de euros. A empresa estima que estes parques atinjam uma produção anual de 61.200MWh. A energia produzida tem a venda já contratada com a Electrobrás, através de um contrato de compra e venda no âmbito do Programa de Incentivo a Fontes Alternativas de Energia Eléctrica (PROINFA). A aprovação da participação da Martifer nestes parques está condicionada à autorização da Agência Nacional de Energia Eléctrica do Brasil (ANEEL). A Ventania está, segundo a Martifer, a desenvolver a instalação de um conjunto de projectos da ordem dos 350MW de capacidade. Com este investimento a Martifer Renewables passa a estar presente em oito países - Portugal, Alemanha, Espanha, Polónia, Roménia Ucrânia, Estados Unidos e Brasil. O total de projectos de geração de energia eléctrica a partir de fontes renováveis em operação e em desenvolvimento por parte da Martifer Renewables atinge já cerca de 3.300MW de potência instalada. ▶

Negócio do gás em França já representa 80% da facturação da filial da Ensulmeci neste mercado

ção resultante da crise do imobiliário espanhol". Por isso, mantém a expectativa de que a operação em Espanha evolua, à semelhança do que aconteceu em França. Para já, fora do mapa de expansão da Ensulmeci ficou o mercado alemão, onde houve alguns contactos pontuais. ▶



João Paulo Dias