

UMA REFERÊNCIA NO SETOR DA CONSTRUÇÃO E OBRAS PÚBLICAS

PME líder pelo terceiro ano consecutivo, a empresa é uma referência no setor da construção civil e obras públicas.

ANTÓNIO EMÍLIO GOMES & FILHOS, LDA



FÁBIO GOMES E JORGE MENDES

Sedeada em Leiria, a empresa António Emílio Gomes & Filhos, Lda., foi fundada em 1968 por António Emílio Gomes. Implantada no mercado há cerca de 50 anos, foi passando de geração em geração.

A empresa gerida desde 2012 pelos sócios gerentes Fábio Gomes e Jorge Mendes conta com cerca de 31 trabalhadores e tem evoluído e crescido de tal forma que acabou por ter a sua performance reconhecida com a atribuição do Prémio PME Líder em 2015, 2016 e 2017. A sociedade dedica-se essencialmente à construção, conservação e reparação de vias de comunicação, obras de urbanização, redes de saneamento e abastecimento de águas. A empresa dispõe de uma central própria de fabrico de misturas betuminosas a quente, com capacidade de produção de 100 toneladas por hora, permitindo que a mesma se dedique ao fabrico, aplicação e comercialização das misturas betuminosas.

Após exigência por parte de Entidades Públicas - em que o aspeto visual das misturas betuminosas é privilegiado permitindo o equilíbrio e harmonia com o meio envolvente, a empresa decidiu proceder ao estudo de argamassas betuminosas coloridas a quente. Atualmente, também se dedica ao fabrico, aplicação e comercialização de argamassas betuminosas de aplicação a quente com incorporação de betume translúcido sem pigmento que realça a cor natural dos agregados e com pigmento que permite a tonalidade pretendida. Certificação é um



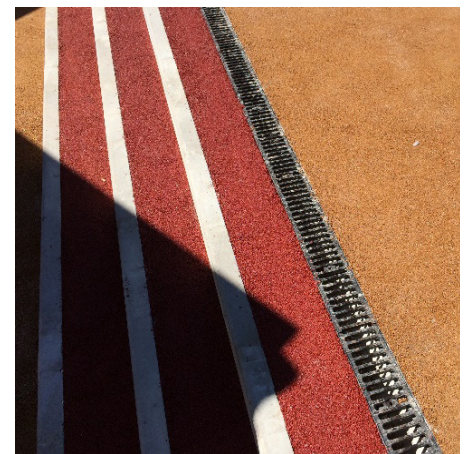
dos lemas da empresa que optou por implementar um sistema de marcação CE nas misturas betuminosas que fabrica, garantindo assim a conformidade com as normas em vigor. Não abdicando do respeito e da ética profissional, privilegia a qualidade em todos os produtos que fornece e nas obras que executa, procurando corresponder às necessidades e expectativas dos clientes, conquistando a sua preferência e proporcionando aos sócios uma rentabilidade atrativa do capital investido.

Os efeitos da crise provocada pela recessão da economia mundial fizeram-se sentir em todas as empresas no setor da construção civil, mas o crescimento do volume de negócios da António Emílio Gomes & Filhos desde 2012 pode vir a traduzir-se num crescimento bastante positivo entre 2018 e 2020. A empresa, com sede em Leiria, tem em Fátima o seu estaleiro central composto por oficina, parque de materiais, parque de equipamentos, centro de produção de misturas betuminosas e laboratório interno para análise das misturas betuminosas.

“80% da nossa faturação é para empresas públicas”

A empresa António Emílio Gomes & Filhos está focada em trabalhos relacionados com as vias de comunicação e as redes de saneamento para empresas públicas, embora também tenha trabalhos para empresas particulares. Em entrevista à Revista Portugal em Destaque, os sócios gerentes esclarecem que “80% da nossa faturação é para entidades públicas, a nível regional. A grande maioria dos trabalhos executados, localizam-se na zona centro do País.

Após vários anos a apostar nas argamassas betuminosas coloridas a quente, uma vez que fomos os primeiros a fazer esse tipo



de trabalhos na região, somos atualmente consultados para executar empreitadas noutras regiões do país, para além das já realizadas na região de Leiria, Coimbra, Lisboa e Alentejo”.

“Volume de negócios tem vindo a crescer sucessivamente desde 2012”

Os sócios gerentes da empresa mostram-se orgulhosos com o aumento sucessivo do volume de negócios desde 2012 e salientam o facto de serem conhecidos pela qualidade dos trabalhos que executam.

“Do ano passado para este ano o volume de negócios aumentou cerca de 20% e já temos bastantes obras em carteira para o ano de 2018, o que não era muito expectável, uma vez que após um ano de eleições o volume de negócios costuma diminuir. Este ano que se adivinhava com pouco trabalho está a surpreender-nos pela positiva”, declarou Jorge Mendes.

Após a quebra que afetou o setor da construção entre 2012 e 2013, Fábio Gomes afirma que “o volume de negócios começou a subir gradualmente a partir de 2014, o que passa pela competitividade que possuímos e pela qualidade que temos para oferecer”.

Lei dos compromissos leva autarquias a pagar atempadamente

Os empresários revelaram que “o negócio em 2012 e 2013, que foram os anos de crise propriamente ditos, esteve muito mal” e reconhecem o efeito adjuvante da lei dos compromissos que “ajudou bastante e estabilizou as empresas da região numa época em que o atraso de pagamento por parte das autarquias, que levavam entre um a dois anos a efectuar os pagamentos, estava a prejudicar as empresas. Com a lei dos compromissos as autarquias começaram a pagar atempadamente, entre 20 a 30 dias, no máximo 60 dias. Desde 2012 que nenhuma autarquia falha nos prazos de pagamento e pagam sempre dentro dos prazos”.

Obter uma garantia bancária chegou a ser um processo rigoroso, em tempos de recessão económica, para as empresas do setor da construção. “Na altura da crise era muito difícil obter uma garantia bancária. Primeiro faziam um estudo e só depois decidiam se atribuíam a garantia. Um processo que se revelava burocrático, moroso e a sua atribuição não era automática. Quando pedíamos um prazo de cinco anos, as mesmas só tinham validade de seis meses, mesmo que a empresa apresentasse um balancete financeiro muito bom. Os critérios eram rigorosos para empresas de construção, de uma forma que não os eram para outros



setores”. A execução de obras para empresas privadas foi reduzida, devido a situações de insolvências por parte de umas e de incumprimento de pagamento por parte de outras.

“Internacionalização não nos pareceu viável”

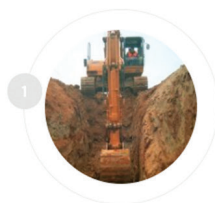
O setor da Construção sofreu uma profunda crise provocada pela recessão da economia mundial que conduziu à queda dos principais indicadores do setor, nomeadamente o número de empresas, o número de pessoas ao serviço e o volume de negócios. Num contexto de crise económica e de níveis de crescimento muito reduzidos ou nulos, muitas empresas de construção portuguesas apostaram na internacionalização.

Os empresários chegaram a colocar essa hipótese, “mas pelo feedback que tivemos de outras empresas que o fizeram percebemos que não era muito viável, principalmente porque muitas delas agravaram a sua situação financeira. Uma vez que este investimento só se torna rentável ao fim de cinco ou seis anos, é preciso ter uma boa capacidade financeira para apostar no mercado internacional. Por este motivo deparamo-nos com empresas que ao fim de dois ou três anos entraram em incumprimento por não conseguirem capitalizar o investimento.

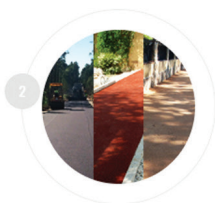
Deslocámo-nos a Moçambique porque tínhamos um contacto, mas contas feitas percebemos que não era rentável a curto prazo. A empresa não possuía uma estrutura para conseguir estar lá e cá. Um de nós teria de se deslocar permanentemente para o mercado internacional o que poderia levar a uma fragilização da empresa e por esse motivo decidimos não dar esse passo. Na nossa opinião, ao fim de dez anos teríamos um investimento rentável, no entanto não seria uma hipótese viável uma vez que a nível financeiro prevíamos o agravamento da empresa.”

Futuro da empresa passa pela modernização do equipamento, pela especialização e pelo aumento do grau de exigência

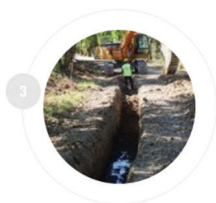
No futuro, os empresários pretendem “modernizar os equipamentos para podermos melhorar a qualidade e desempenho dos nossos trabalhos no setor das obras públicas e especializarmo-nos na construção e reparação de edifícios com o objetivo de nos dedicarmos a pequenos negócios associados à construção”, e assim começar a usufruir do alvará para execução de trabalhos de reparação e restauro de edifícios.



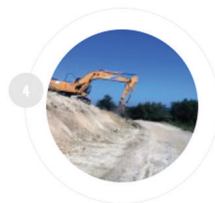
1 OBRAS



2 PAVIMENTAÇÕES



3 REDE DE ÁGUAS/SANEAMENTO



4 TERRAPLENAGENS



5 OFICINA DE EQUIPAMENTOS



6 LABORATÓRIO DE MISTURAS BETUMINOSAS