

ANTÓNIO SANTOS LESSA & ASSOCIADOS APOSTA CERTEIRA NUM MERCADO EXIGENTE

A empresa de consultoria em engenharia António Santos Lessa & Associados, Lda. está no Brasil desde 2011. A sua abordagem a este exigente mercado envolveu a celebração de parcerias com empresas locais e a criação de uma empresa própria no Brasil.

Fundada em 2006, em Leça da Palmeira; Matosinhos, a ASL Associados trabalha em infra-estruturas, estando fortemente vocacionada para a área de projecto e consultoria em engenharia civil.

Com um volume de negócios anual a ascender a 500 mil euros, a empresa iniciou a sua internacionalização em 2011, numa estratégia de conquista de mercados, alargando a sua actividade, designadamente, a países com economias emergentes, como o Brasil e Angola, e reforçando a sua presença no mercado espanhol. Reino Unido e Alemanha são os mercados onde a ASL Associados irá apostar a médio prazo.

Na abordagem ao Brasil, que actualmente contribui com 50 por cento para o volume de negócios da empresa, pesou o facto de se tratar de uma economia com a qual se identificavam, além de se falar a mesma língua. Após algumas viagens de prospecção, a ASL Associados celebrou parcerias com empresas locais no Rio de Janeiro e em São Paulo.

"Tivemos a felicidade de criar uma parceria sinérgica com a empresa OTZ Engenharia, que foi a empresa de serviços de engenharia que mais cresceu no Brasil em 2012. Nesse ano, a OTZ ganhou um contrato de 30 milhões de euros e precisou de confiar o trabalho a equipas experientes que garantissem a elaboração dos projectos dentro dos prazos. Foi assim que começámos a trabalhar em projectos para a Petrobrás, uma das empresas mais exigentes do Brasil, e dominar a área do petróleo e gás, nessa época em forte crescimen-

to e que alavancou o nosso projecto de internacionalização", explica António Lessa, director-geral da empresa.

O mesmo responsável adianta que para penetrar no mercado brasileiro a empresa teve de adquirir novas competências na área do projecto, estudar a legislação e normas brasileiras, escrever de acordo com a grafia brasileira, apostar na formação no REVIT (BIM) e ainda deslocalizar alguns dos seus colaboradores para o Brasil.

A evolução da ASL Associados no mercado levou à criação de uma empresa brasileira designada MFA Engenheiros e Associados, com sede no Rio de Janeiro, embora os seus projectos e clientes estejam, na sua grande maioria, em São Paulo. Refira-se que os principais clientes da empresa portuguesa são empresas de gestão de projectos, ateliers de arquitectura e empresas públicas (CDHU, CPTM, etc.).

A qualidade do serviço prestado, a flexibilidade produtiva, a enorme capacidade de adaptação e de envolvimento da equipa, o cumprimento de prazos e as elevadas competências técnicas da

equipa são os factores de diferenciação apontados pela ASL Associados para o seu sucesso no Brasil.

António Lessa sublinha que o Brasil é um "mercado extremamente proteccionista, sobretudo nos sectores onde a os brasileiros são fortes, com sistemas jurídico e fiscal complexos e uma elevada carga tributária à importação". Além disso, "é difícil accionar o acordo de isenção de dupla tributação vigente entre os dois países" e investir nesse mercado tem "elevados custos operacionais e de logística". Iguualmente, o processo de instalação no mercado é "muito demorado e burocrático".

No entanto, o Brasil é um país enorme onde existem muitas oportunidades e a necessidade de infra-estruturas é bem patente, acrescenta o director-geral da ASL Associados, que aconselha os empresários interessados no mercado a efectuar viagens de prospecção, a adquirir conhecimentos sobre a política e a cultura do país e a contratar um advogado local experiente. ■

www.aslassociados.com

<http://mfaengenheiros.com>

