

sáveis pelo sucesso da Projecto. Detalhe em Angola. A trabalhar em segmentos em que concorre directamente com algumas das melhores do mundo, a empresa de engenharia procura “apresentar aos clientes as vantagens competitivas que lhe permitem diferenciar a sua oferta e, assim, ser escolhida”, sublinha o seu presidente executivo.

### MUDANÇA DE PARADIGMA É TRANSVERSAL A TODA A ECONOMIA

Esta regra é também cada vez mais aplicável aos sectores em que a presença portuguesa é mais forte, como a construção civil e os materiais de construção, (com uma taxa de crescimento de 49% entre 2003 e 2008) e tradicional (representa 30% dos negócios portugueses em Angola e a tendência é para crescer).

“Angola é um mercado de destaque para o Grupo Amop Synergies. O seu reconhecido crescimento económico traduz-se em oportunidades nos sectores da construção e da requalificação imobiliária”, refere Fernando Marques, chairman board do Grupo. O Grupo Amop iniciou a sua relação com Angola através da constituição de uma joint-

## O CLIENTE ANGOLANO TEM UM PERFIL BASTANTE EXIGENTE, APRESENTANDO UM PADRÃO MUITO ELEVADO. ESTA REALIDADE REFLECTE O FORTE CRESCIMENTO ECONÓMICO DO PAÍS, DO PODER DE AQUISIÇÃO E CONHECIMENTO DA OFERTA INTERNACIONAL

-venture que visou a criação de uma unidade industrial no país. “Este projecto acabou por seguir um trajecto autónomo, integrado num outro grupo empresarial. Mas desta experiência resultaram a criação de laços com o país e a apreensão do potencial emergente da procura para as soluções da qualidade e design do grupo Amop”, conta o chairman. Desde então a empresa esteve, directa e indirectamente, envolvida no fornecimento a diversos projectos públicos e privados em Angola, como sejam o Edifício Kwanza, o Condomínio DALM e, mais recentemente, a requalificação da Baía de Luanda. “E a médio prazo prevemos a participação em inúmeros outros projectos relevantes neste país”.

À semelhança de Joaquim Neto Filipe, também Fernando Marques observa mudanças profundas neste mercado. “Está mais maduro e exigente, o que nos permite concluir que os factores da qualidade e do design têm necessariamente que ser acompanhados da capacidade industrial e de credibilidade empresarial da marca”. Além do mais, acrescenta o chairman do Grupo Amop, “o cliente angolano tem um perfil bastante exigente, apresentando um padrão muito elevado. Esta realidade humana reflecte não só o forte crescimento económico do país, do poder de aquisição e conhecimento da oferta internacional”.

A mudança de paradigma em Angola é incontornável e transversal a toda a economia. #

## Complementaridade e sinergias

“A Amop foi a marca portuguesa de mobiliário urbano seleccionada, devido à excelência do design e aos elevados padrões de qualidade industrial, para desenvolver e produzir os equipamentos urbanos que estão a equipar a Baía de Luanda, a nova zona nobre da capital angolana. Estão a ser fabricados e fornecidos bancos e cadeiras de jardim, papeleiras, bebedouros e floreiras, entre outros equipamentos de design urbano.

A Amop está enquadrada no Grupo Amop Synergies, cujo modelo de negócio propõe um conceito global para a arquitectura e paisagismo, baseado na complementaridade e sinergias industriais entre as diversas áreas de negócio, que se estendem desde o mobiliário urbano e privado, até aos revestimentos e pavimentos. A facturação actual do grupo situa-se nos €6.200.000,00, representando a exportação cerca de 27% deste valor.”

Fernando Marques, Chairman Board, Grupo Amop Synergies



“O MERCADO ANGOLANO ESTÁ CADA VEZ MAIS EXIGENTE EM QUALIDADE E DESIGN”, *Fernando Marques, Chairman Board, Grupo Amop Synergies*

