

Empresário: n

Miguel Rebelo de Andrade
ADMINISTRADOR DA PORSEG

Carreira feita na segurança

• Negócio passa pelo desenvolvimento de soluções de segurança • Mercado angolano é uma das apostas

Bruno Amorim

Leva mais de 25 anos a trabalhar no ramo dos sistemas de segurança. Tudo começou quando veio para a Fichet, em Vila Nova de Gaia, naquele que viria a ser o negócio da sua família. Hoje, Miguel Rebelo de Andrade é administrador da Porseg, empresa que está a apostar forte no mercado angolano.

Natural de Lisboa, o empresário veio para o Porto com apenas três anos e aqui viveu toda a sua infância. Com 18 anos, na altura a frequentar o primeiro ano da Faculdade de Economia, Miguel Andrade decidiu começar a trabalhar e abandonou os estudos. "Fui para a Valentim de Carvalho, onde estive quatro anos", recorda.

Seguiu-se então a Fichet, multinacional especializada em soluções de segurança, onde foi integrar um departamento novo, "dedicado às portas corta-fogo e fechaduras". Sete anos depois, Miguel Andrade era designado para o cargo de director comercial da empresa. Em 1996, a Fichet decidiu



Natural de Lisboa, Rebelo de Andrade é um portista ferrenho

CV

Naturalidade: Lisboa
Idade: 49 anos
Negócios: Porseg facturou nove milhões de euros, em 2006. Em Angola, o volume de negócios foi de seis milhões de dólares

Hobbies: Portista ferrenho, não perde "os jogos mais importantes" do F. C. Porto. Apreciador de todo-o-terreno, também gosta de pesca e de andar de barco

desinvestir no nosso país e surgiu a hipótese da família de Miguel Andrade comprar a empresa. A operação acabou por se concretizar, dando origem à Porseg, que se mudou para Arcozelo e passou por uma reestruturação. "Com dois terços do pessoal que tínhamos, conseguimos quadruplicar a facturação", refere.

Actualmente, a empresa trabalha com clientes de variados sectores de actividade: banca, centros comerciais, empreendimentos de luxo, bibliotecas, cinemas, hotelaria, auditórios e com os seis maiores estádios do Euro 2004.

Além das portas de segurança acústicas e corta-fogo, entre outros produtos vendidos, a empresa diversificou a área de actuação com a criação da Portesa, especializada em automatismos e motorizações (portas automáticas de garagem, por exemplo).

A entrada no mercado angolano ocorreu no ano passado, numa parceria conjunta com a Pinto Basto. Para Miguel Andrade, Angola já é bom mercado. "Já representa cerca de 30% da nossa facturação. Os clientes são, na sua maioria, outras empresas lusas que já trabalhavam connosco em Portugal".

Continuar a conquistar mercado é o objectivo da Porseg no futuro. "Queremos aumentar a nossa posição no mercado nacional e, dentro de três anos, duplicar o volume de vendas obtido em Angola (passará a ter maior peso que Portugal), onde também queremos construir uma fábrica", concluiu.

Breves

Mobiliário

Tema presente na High Point

●●● A Tema, a maior exportadora nacional de mobiliário de madeira, estará, até dia 1, na High Point, a maior feira de mobiliário norte-americana (Carolina do Norte), onde pretende reforçar a aposta naquele mercado, que representa 11% das vendas externas da companhia. Num stand permanente, a empresa portuguesa apresenta novidades nas gamas Essence e Style, ao nível de mesas, móveis de quarto, aparadores e estantes.

Vinhos

Carmim lança espumante

●●● A Carmim, produtora de vinhos de Reguengos de Monsaraz, lançou o seu primeiro espumante, sendo que 14 mil unidades estão a ser comercializadas no El Corte Inglés. Segundo a empresa, a venda do produto vai alargar-se progressivamente às lojas gourmet, alguns restaurantes, hotéis e garrafeiras.

Internet

Optimus lança acesso 7,2Mbps

●●● A Optimus tornou-se o primeiro operador a oferecer velocidades até 7,2 Mbps no serviço de acesso móvel à internet Kanguru. O objectivo é reforçar a liderança do Kanguru nas comunicações móveis, refere a empresa, em comunicado.

Imobiliário

Laforêt cresce em Portugal

●●● A Laforêt Immobilier vai abrir já no próximo mês, em Coimbra, a 800.ª agência, refere em comunicado. Além da adesão de 15 novos franqueados e uma rede internacional de 30 agências, a empresa pretende apostar no marketing e comunicação online, bem como na expansão da marca a nível internacional, segundo Rui Gomes, director de Expansão em Portugal.

Exportações

Emirados são destino-chave

●●● O mercado dos Emirados Árabes Unidos tornou-se o principal destino das exportações portuguesas para o Golfo Árabe, com um aumento de 44,5%, em 2004, e 79,5%, em 2005, segundo os últimos dados disponíveis. O mercado dos EAU é um dos focos de desenvolvimento de acções de apoio à internacionalização e promoção de empresas nacionais, promovidas pela AEP.

Produto: n

Royal Mosa
LADRILHOS

Duas novas gamas em Portugal

• Disponíveis para espaços interiores e exteriores

A Royal Mosa, representada em Portugal pela Augusto Guimarães & Irmão, empresa fundada em 1915, lançou duas novas gamas de ladrilhos para pavimentos denominadas Terra XXL e Greys. Devido aos seus grandes formatos, Terra XXL é o próximo passo em cerâmica porcelânica não esmaltada. A série Greys é uma colecção de ladrilhos não esmaltados para pavimentos, numa subtil gama de cinzentos. A Terra XXL é uma derivação da conhecida gama Terra Maestricht, com as novas medidas XXL de 90x90 e 60x120cm. Ladrilhos de grés



Cada ladrilho Royal Mosa é único. Não há dois iguais

porcelânico de forma quadrada ou rectangular e com uma qualidade extrema de resistência ao desgaste. O Terra XXL é muito resistente às fissuras e ao desgaste, de fácil manutenção, resistente ao gelo, antideslizante classe R10 e resistente aos agentes químicos. O Mosa Greys é uma colecção de ladrilhos de grés porcelânico para pavimentos, num conceito de cor baseado em 12 tons de cinzento. Há três grupos de cinzentos: cinza-frio, cinza-cálido e cinza-musgo. Está disponível numa gama ampla de medidas. Cada ladrilho é único. Os ladrilhos estão rectificadados, com precisão matricial, pelo que podem ser colocados com juntas estreitas de 2mm.