

# “VER ESTE SONHO CONCRETIZADO DÁ-ME ANOS DE VIDA”

## A1V2

*Nasceu de um sonho e tornou-se realidade. A A1V2 é uma empresa portuguesa que se internacionalizou, presta serviços de excelência em todas as áreas nucleares da engenharia, da arquitetura e urbanismo, pautando a sua intervenção por uma elevada exigência qualitativa. Reconhecida com o estatuto de “PME Excelência” em 2012 e 2013, esta empresa está hoje presente em vários mercados e tem conseguido um crescimento fomentado pela qualidade de todos os que fazem parte da sua equipa. Em entrevista à Revista Business Portugal, Maria José Vicente, sócia gerente da A1V2 e engenheira, explicou, de sorriso no rosto, a forma como este sonho se concretiza a cada dia.*



MARIA JOSÉ VICENTE E LUÍS CASALEIRO  
Administradores

### **Começava por lhe perguntar como nasce esta empresa e com que objetivos?**

Esta empresa nasceu em 1997 porque tanto eu como o meu sócio, Luís Casaleiro, também ele engenheiro, éramos engenheiros projetistas e quisemos formar o nosso próprio negócio. Tínhamos todo o know-how técnico e experiência e quisemos arriscar. Claro está que inicialmente passámos muito mal porque não tínhamos experiência na área dos negócios, mas tivemos a sorte

de ter quem acreditasse em nós e na credibilidade que poderíamos dar a todo o trabalho realizado. O nome A1V2 surgiu da conta simples de 1 arquiteto mais 2 engenheiros de vias. A ideia por detrás do nome era juntar a arquitetura às vias de comunicação. Fizemos um convite a um arquiteto, mas, na altura, não foi possível integrar esse elemento na criação desta empresa. O nome ficou, na esperança de mais tarde conseguirmos integrar também a área da arquitetura. Felizmente,

esse projeto concretizou-se e hoje nós temos na A1V2 uma equipa pluridisciplinar que abrange arquitetura, urbanismo e todas as áreas das engenharias.

### **Como surge depois a aposta no mercado angolano e na fiscalização?**

A fiscalização surgiu da adjudicação de trabalhos em Angola. Em 2006, pensei em ir para Angola, na esperança de poder revitalizar a nossa empresa, que

na altura tinha uma estrutura pequena. Entendi que merecíamos mais e não queria baixar os braços porque tínhamos toda a capacidade. Fui, então, para Angola decidida a trazer trabalho e pensei que chegaria lá e que as coisas iam acontecer. Foi um redondo engano e, no primeiro ano, a experiência não correu muito bem. Entretanto surgiu um convite e conseguimos trabalho. Hoje somos responsáveis pela fiscalização de todos os caminhos-de-ferro de Angola. Elaboramos um projeto para o novo Aeroporto Internacional de Angola que, infelizmente, não se concretizou em obra. Fizemos ainda a fiscalização do Porto de Lobito, que terminou em dezembro e que é um dos maiores portos de Angola e da Costa Ocidental Africana. Agora estamos a concorrer para um novo porto na Namíbia. Digamos que as coisas estão a correr bem. Somos reconhecidos e respeitados pelo nosso trabalho. As nossas relações de trabalho em Angola são estáveis. Chegamos a ter 40 pessoas a trabalhar lá, mas esse é um número que varia de acordo com a dinâmica das obras. Há que fazer uma gestão apertada porque existem alguns problemas de recebimentos, mas o saldo é positivo porque temos trabalho e perspectivas de outros.

**Houve também uma aposta da A1V2 em outros mercados. Que mercados são estes e como surge esta aposta?**

Em 2009, começamos a investir em Marrocos e Argélia, seguindo-se Qatar e Arábia Saudita. Nesta última, e devido aos princípios um pouco rígidos ligados à religião, tive algum receio, mas fui extremamente bem recebida. Neste momento, na Arábia Saudita, as coisas estagnaram porque é um país um pouco complicado a nível burocrático para a formação de empresas. Já no Qatar e na Argélia, as coisas estão a correr muito bem. Tivemos um enorme crescimento e esperamos seriamente que este ano e o próximo sejam mais uma rampa de lançamento para a A1V2. Acho que vamos ter que reforçar os nossos quadros aqui porque o trabalho vai ser muito.

**Pode-se dizer que a internacionalização foi determinante para o sucesso desta empresa?**

Nem podia ter sido de outra forma, atendendo ao estado crítico em que se encontram os gabinetes destas áreas em Portugal que não se internacionalizaram. No mercado interno não há, neste momento,

trabalho. As pessoas deviam todas interiorizar que a internacionalização não passa por chegar aos países e fazer um acordo. Temos que lá estar. Temos mesmo que lá estar o tempo que for necessário para estabelecer as relações. A parte presencial, o olhar olhos nos olhos e conhecer as pessoas continua a ser determinante. Depois é também fundamental que se invista nos países onde se quer trabalhar. Que se crie um escritório nesse país e que se coloque pessoas a trabalhar nesse local. Este investimento é uma forma de mostrar que estamos realmente interessados e de dar confiança aos parceiros de negócio e aos clientes.

**Têm escritórios em todos os países nos quais estão a trabalhar?**

Temos em todos, com exceção da Arábia Saudita porque temos que conseguir ultrapassar toda a parte burocrática que referi há pouco para depois, então, podermos dar mais esse passo. De resto, temos já escritórios no Qatar, na Argélia, em Marrocos e em Angola. Se quer que lhe diga, temos em todos estes países e, para além da Arábia Saudita em que estamos em processo de concretizar essa abertura, não queremos ter escritório



em mais nenhum país num futuro próximo.

**Isso significa que a A1V2 não tem a pretensão de conquistar outros mercados?**

Em boa verdade, para já não. Há muita gente que fala do mercado da América Latina, mas não nos queremos dispersar porque é contraproducente. Não temos tempo. Somos só dois sócios e não vale a pena estar a querer dar um passo maior que a perna. Não queremos tentar chegar a todo lado e correr o risco de depois, na prática, não conseguir estar em lado nenhum.

**A equipa que compõe a A1V2 tem sido também fundamental para o sucesso desta empresa?**

Eu digo-lhe, sinceramente, temos uma equipa formidável. Eu conheço algumas empresas, inclusivamente trabalhei

em algumas delas, e considero que o êxito da A1V2 se deve sobretudo às pessoas que temos a trabalhar connosco porque vestem a camisola. Algumas delas já estão há 16 anos a trabalhar connosco. Foram evoluindo aqui dentro e foram-se formando, tiraram as suas pós-graduações, os seus mestrados. Outros chegaram mais recentemente, com e sem experiência, pois interessa-nos muito o carácter das pessoas e não só as suas qualificações académicas, embora estas sejam importantes, claro está. Há tantos jovens a saírem do país por não terem cá oportunidades, nós queremos captar esse know-how e permitir que fiquem no seu país, perto das suas famílias, oferecer-lhes essa oportunidade. Tenho orgulho em dizer que nós, portugueses, somos mesmo muito bons e reconhecidos internacionalmente. Neste momento, aqui em Portugal já somos 50 pessoas,

mas, como referi, esse número deverá crescer. Temos mais funcionários, mas estão alocados aos outros mercados onde trabalhamos. O que tentamos fazer é ir a esses mercados onde estamos presentes, arranjar trabalho e desenvolvê-lo em Portugal. Para isso foi necessário investir muito em formação de francês e inglês porque todos os projetos têm que sair numa dessas duas línguas.

**A componente da formação é, então, muito valorizada pela A1V2?**

Sim, investimos muito nesta componente. Desde a secretária até ao engenheiro, toda a gente tem formação de línguas. Para além disso, tentamos que os nossos colaboradores estejam sempre atualizados no que diz respeito às novas tecnologias que surgem





OBRAS INTERNACIONAIS PROJETADAS PELA A1V2

no mercado e por isso também damos formação a esse nível. No ano de 2012, demos cerca de 2.900 horas de formação aqui na A1V2. No ano passado, esse número já subiu para mais de 3.000 horas. Para além da formação, a componente social e de interação é também muito importante para nós e por isso associamo-nos também a um torneio de golf. Este já vai ser o terceiro ano que vamos fazer o circuito da A1V2. Eu não jogava golf e foi uma experiência inesquecível. Foi a primeira prática desportiva que me conseguiu descontraír completamente. Para mim, é mais lazer que desporto. Recomendo vivamente porque a ideia que se cultiva que o golf é um desporto caro e de elites não é verdade. Encontra-se, isso sim, pessoas educadas e que partilham interesses em comum. É um ambiente são. Esta é uma iniciativa aberta a todos os nossos colaboradores e, para grande surpresa minha, descobri que temos aqui excelentes jogadores.

**O que destacaria como diferencial da A1V2 em relação às outras empresas presentes no mercado?**

Estou em crer que, em qualquer empresa que queira chegar a algum lugar, tem de existir uma relação muito

saudável entre os empregados e a administração. Nenhuma empresa é sustentável se não tiver boas pessoas a trabalhar, porque, para mim, as empresas são as pessoas que lá trabalham, são elas que fazem a empresa.

Para além disso, aqui proporcionamos ao cliente o serviço completo. Concentramos todas as valências para alcançar o produto final, poupando ao cliente o tempo e o esforço de ter de procurar um gabinete de arquitetura e outro de engenharia separadamente. Aqui, quando a arquitetura está a nascer, está-se já a analisar a compatibilidade com todas as especialidades, no sentido de perceber se essa arquitetura é ou não possível. Tudo é acompanhado passo a passo. Há, por isso, a certeza de um produto final de qualidade e compatibilizado. O objetivo é otimizar o processo e ter um produto final viável. Queremos dar esta segurança e conforto aos nossos clientes. Temos também um departamento de 3D, que dá vida a todos os projetos de arquitetura e de engenharia, o que é uma grande mais valia, já que permite ao cliente ter uma visão realista do projeto e viajar dentro dele. Somos, acima de tudo, uma empresa com um crescimento bem sustentado, somos respeitáveis e confiáveis.

**Quais são as perspetivas para o futuro?**

Continuar. Nós começamos por projetar obra pública, ou seja, estradas, ETARs, regularização de rios, pontes, abastecimento de água, entre outros. De há uns anos a esta parte, começamos a trabalhar mais para o setor privado e estamos agora a negociar a possibilidade de trabalhar com um novo parceiro, um grupo português, que é muito bom na área de reabilitação. O intuito é nós criarmos o projeto e esse parceiro depois executá-lo. Grande percentagem do trabalho que temos, neste momento, é no mercado internacional e por isso é muito importante continuar a trazer esse trabalho para ser elaborado cá em Portugal. Os portugueses são muito bem vistos lá fora, especialmente no Médio Oriente, o que tem sido uma enorme e agradável surpresa. No fundo, o objetivo é continuar o trabalho que temos feito até agora. Esta empresa foi um sonho que eu tive e ver este sonho realizado dá-me anos de vida.