

INDÚSTRIA

Máquinas de Famalicão “curvam” tubos em 80 países

Paulo Duarte



A empresa de Famalicão AMOB fabrica máquinas para vários tipos de indústrias. Valter Xavier é o seu director financeiro.

Fundada em 1960, a AMOB foi responsável pela execução da famosa “anémoma” de Matosinhos. As máquinas da empresa são usadas em várias indústrias, incluindo a petrolífera.

ALEXANDRA NORONHA
anoronha@negocios.pt

Em Matosinhos, junto ao mar, há uma rotunda que toda a gente no Grande Porto conhece. No centro, tem uma estrutura redonda, a “anémoma” que foi feita em Famalicão, pela AMOB, uma empresa que está mais habituada a elaborar as máquinas que curvam os tubos do que a fazer os próprios tubos.

“Ouviram falar em nós [quem estava com o projecto] e vieram cá pedir ajuda para encontrar uma solução”, contou Valter Xavier, director financeiro da empresa de Famalicão. “Tínhamos a máquina e fizemos o serviço, porque o cliente não tinha interesse em comprá-la. Era um trabalho esporádico e uma obra emblemática, neste caso em concreto. Em vez de vender a máquina fizemos o produto”, referiu o responsável.

A curvatura de tubos, que é a especialidade da empresa, serve para produzir todo o tipo de estruturas. Por exemplo, as que servem de suporte à cobertura dos pavilhões da fábrica da AMOB. E não só. “Basta pensar numa plataforma de liquefacção de gás, onde há muita tubagem que tem de ser curvada. Estes clientes necessitam de máquinas que nós produzimos”, explicou Valter Xavier. Também a indústria naval é um cliente, nomeadamente “navios de prospecção de petróleo. Vendemos muito para o Norte da Europa, para a Noruega e Finlândia”, onde se faz este tipo de embarcações.

A AMOB foi fundada em 1960 e é neste momento liderada pela segunda geração da família Barros. O trabalho, de

construção de máquinas industriais, é quase sempre feito de uma forma tão específica para cada cliente, que a maioria dos equipamentos não pode ser produzida em massa. “Em regra, 90% ou mais das nossas máquinas são feitas assim. Não conseguimos ter uma grande repetição, ainda que existam algumas em que isso é possível, por serem mais pequenas e standardizadas”, salientou Valter Xavier.

Neste momento, a AMOB está a desenvolver uma máquina totalmente eléctrica que, segundo o mesmo responsável, permite à empresa “evoluir na cadeia de valor”, disse Valter Xavier. O director financeiro da empresa explicou que, no ano passado, a sociedade “exportou directamente 75% da produção

para quase todos os continentes”. Entre os principais mercados da empresa estão “os EUA, o Canadá, países da América Latina e europeus”. A AMOB tem empresas constituídas em Espanha, Brasil e Rússia, três dos mercados com que mais trabalha.

Mas no ano passado, a maior encomenda veio da Índia, mais de três milhões de euros em equipamentos para uma empresa estatal daquele país asiático. “Temos máquinas instaladas em mais de 80 países, ou seja, toda a estratégia de internacionalização, que começou em 1985, foi sempre numa perspectiva de diversificar o risco para não dependermos unicamente de uma economia e geografia”, explicou Valter Xavier. ■

BARÓMETRO

AMOB A CRESCER E A CONTRATAR

Radiografia da empresa entre 2013 e 2014

A AMOB registou em 2014 um volume de negócios superior a 15 milhões de euros, numa altura em que as exportações já pesam 75% na facturação da empresa. A sociedade contava no fim do ano passado com 122 colaboradores, que trabalham para 40 mercados, tendo produzido 460 máquinas nas instalações de Famalicão.

	2013	2014	Varição
Facturação*	12,4	15,3	23%
Trabalhadores	103	122	18,4%
Peso da exportação	59%	75%	16 p.p.
Número de mercados	38	40	5,2%
Produção de máquinas	398	460	15,5%

Fonte: AMOB; *Valores em milhões de euros



AS 3 LIÇÕES DO EMPRESÁRIO

Trabalhar o produto

PRODUTO

Valter Xavier alerta para a necessidade de quem quer vencer no mundo dos negócios ter um produto que se destaque dos restantes que existem. “É preciso um produto que o mercado reconheça”, referiu o director financeiro da AMOB.

TRABALHO

Para o responsável da empresa de Famalicão, o trabalho é tudo. “Só penso em trabalho”, confessou Valter Xavier, que salientou que qualquer empresário tem de ter uma elevada resistência para conseguir sobreviver e encontrar o caminho certo.

MISSÃO

Tornar o negócio a sua prioridade também é, para Valter Xavier, uma condição essencial para o sucesso de qualquer negócio, quer seja novo quer já tenha alguma implantação no mercado. Ou seja, “é preciso ter espírito de missão” para conseguir que a empresa dê frutos, o que nem sempre é um processo rápido.

“

Não conseguimos ter uma grande repetição, ainda que existam algumas máquinas em que isso é possível, mais pequenas e standardizadas.

VALTER XAVIER
Director financeiro da AMOB

A AMOB exportou no ano passado cerca de 75% da sua produção, que atingiu quase 500 máquinas para vários países em todo o mundo.

INOVAÇÃO EM MÁQUINAS À MEDIDA

A AMOB fabrica em grande parte equipamentos industriais à medida das necessidades dos clientes e que normalmente não podem depois ser reproduzidos, pela sua especificidade. Não há grande concorrência neste segmento, pelo menos em Portugal, sendo que os fornecedores são na sua maioria, nacionais.

- A empresa compra a maioria dos materiais de que necessita para trabalhar em Portugal, nomeadamente o aço (a distribuidores) e equipamentos como motores e componentes hidráulicos.

