Mota-Engil quer levar EGF para o México

31 de Maio, 2016

O líder da Mota-Engil diz, em entrevista, que a EGF deve ser um veículo de internacionalização do grupo, em particular na América Latina. “Temos de substituir cada vez mais o mercado nacional pelo mercado internacional e a área de negócio da EGF poderá ser a segunda área de negócio para desenvolver a internacionalização do grupo, em linha com o que foi feito no setor da construção”, defendeu António Mota, presidente da Mota-Engil, numa entrevista concedida à “Sinergia”, a ‘newsletter’ interna do grupo, à qual o Económico teve acesso.

“A Mota-Engil está hoje em mercados onde precisa de desenvolver o setor do ambiente. Se pensarmos em África, talvez não seja no imediato a necessidade de uma empresa como a EGF, mas na América Latina é já. O México e o Peru, a Colômbia e também o Brasil precisam de empresas como a EGF”, revelou o líder da Mota-Engil na referida entrevista.

“Tenho insistido internamente que temos de ir ao México dizer que temos o ‘know-how’ desde a recolha ao tratamento e valorização de resíduos. Temos recebido um forte sinal de que devemos ir para o México. Hoje temos um forte potencial na geração de energia em que temos licenças e onde o tratamento e valorização poderão reforçar esta área de produção de energia com uma tecnologia nova e diferenciadora no mercado mexicano”, sublinhou António Mota.

O presidente da Mota-Engil entende que “a EGF é fundamental para a continuidade do crescimento do grupo e da sua rentabilidade, sem esquecer algo que é fundamental e que é Portugal”.

António Mota menciona na entrevista ter visitas a empresas participadas da EGF, como a Valorsul, Amarsul e Suldouro, “e o que vi são empresas com pessoas muito capazes e com a tecnologia capaz de apoiar a internacionalização do grupo”.

O presidente da Mota-Engil abre inclusivamente a porta à associação com municípios nacionais no projeto de internacionalização da EGF. “Estamos presentes nestes mercados, e em função da relação existente com os municípios que são os mesmos com que já trabalhamos noutras áreas, existe a possibilidade de internacionalizar a tecnologia mas sem delapidar a qualidade de serviço que é feita em Portugal, e por isso a prioridade é continuar a melhorar a qualidade de serviço em Portugal e ter um veículo internacional nesta área e com os municípios”, admite este responsável.

“Eu gostaria, se os municípios quiserem, de contar com a sua participação neste processo de internacionalização, o que veria com muito agrado. Os municípios e as pessoas da EGF têm uma vantagem de saberem que a Mota-Engil tem a consciência de que os municípios são parceiros”, disse António Mota.

A Mota-Engil garantiu o controlo da EGF ao vencer o processo de privatização encetado pelo anterior Governo, oferecendo um montante de cerca de 150 milhões de euros, numa decisão anunciada a 18 de setembro de 2014, embora a concretização efetiva do negócio só tivesse ocorrido no ano passado.

Proposta da Tertir

Sobre a venda da Tertir, António Mota afirmou que “primeiro que tudo, devo dizer que não gosto de vender nada, mas perante a proposta que surgiu e que era muito tentadora, sinto que rodámos ativos, trocando uma empresa por outra”.

“A área portuária é uma área rentável mas os projetos internacionais que surgem são de uma dimensão muito elevada quando comparada com as oportunidades que se nos deparam na área da gestão dos resíduos, sendo este um setor onde teremos mais oportunidades de atuar, conquistar mercados e arranjar as parcerias mais adequadas”, explica António Mota.

O presidente da Mota-Engil sublinha, que, “no entanto, a informação que tenho é de que a Tertir diz bem de quem lá esteve e que fez um bom serviço e, por isso, aquilo que eu espero é que as pessoas da EGF daqui a dez anos digam tão bem da Mota-Engil como dizem hoje as da Tertir, e que se sigam muitos e bons anos em conjunto”.

A Mota-Engil anunciou a venda da sua posição ao grupo turco Yildirim a 29 de Setembro de 2015 por um montante de 275 milhões de euros.