

Um caso de sucesso no exigente setor alimentar

Foi em junho de 2014 que demos a conhecer a Abrancongelados, uma empresa que nasceu fruto das adversidades que o final da década transata apresentaram ao tecido empresarial português. O rasgo empreendedor de Jorge Batista e Carlos Pombo revelou um projeto que hoje anda a “velocidade de cruzeiro”.



Situada na região centro do território nacional, mais especificamente em Abrantes, a Abrancongelados comercializa uma vasta gama de produtos alimentares congelados, sendo que o peixe representa 80% da sua atividade.

Em ano de comemoração do seu 10º aniversário, percebemos que a empresa evoluiu deixando de se restringir ao processo de compra e comercialização para assumir o

trabalho de transformação de todo o pescado congelado, adquirido diretamente a barcos fábrica maioritariamente internacionais. Assim, o produto chega às instalações da Abrancongelados, sendo aí realizado todo o processo de transformação, a desmancha, o corte e o embalagem com marca própria. A sua rede de distribuição, realizada em transporte próprio, cobre o centro e sul do país, mar-



é preciso alguma coisa estamos todos prontos para ajudar”, sublinha. Efetivamente, a ampliação das instalações permitiu o ‘upgrade’ nas valências da empresa que, como já referido, inicialmente estava limitada à compra e venda de peixe congelado e, na atualidade, tem capacidade para assumir todo o processo de transformação e embalagem dos produtos que chegam ao mercado com o rótulo Abrancongelados.

Para além do peixe, a marca Abrancongelados oferece uma panóplia de mais de 1000 produtos, entre os quais se destacam os legumes, os pré-cozinhados, os pastéis, as carnes e as sobremesas. A capacidade de armazenamento que Jorge Batista caracteriza como “considerável”, aliada ao rigoroso controlo na gestão de todas as encomendas e rotas, permite que o cumprimento dos compromissos com os seus clientes seja feito de forma rigorosa. “A marca está consolidada, temos agora que fazer uma gestão controlada de modo a não estragar todo o trabalho desenvolvido”, denota o empresário, antes de apresentar à revista Portugal Inovador o projeto a aplicar a curto prazo: “Temos em andamento um novo projeto, que passa pela ampliação das instalações para o triplo da capacidade atual”. Se, no primeiro ano de atividade, a Abrancongelados faturou 300 mil euros, “este ano as perspetivas apontam para cerca de sete milhões”. “Uma evolução grande, que exigiu uma aprendizagem e ajustamento constantes ao longo destes 10 anos de atividade”, enaltece Jorge Batista.

Um crescimento que promete não parar por aqui. Ponderando sobre o futuro, o nosso entrevistado assume que os projetos que possam vir a ser encetados tenderão a ser direcionados para o mercado da exportação. Dentro de portas, “a subida do preço dos combustíveis, o aumento das portagens” e a localização no interior centro do país implicam um volume de custos que torna inviável o alargamento da rede de distribuição a nível nacional.

A Abrancongelados é um dos exemplos de sucesso do tecido empresarial português. A prova de que a perseverança e o investimento constante em tecnologia, mão de obra e inovação marcam a diferença dentro e fora de portas.

cando presença em instituições, no canal HORECA e em pequenos comércios; e, na totalidade do território, através de uma grande cadeia de hipermercados.

O mercado internacional não foge ao raio de ação da empresa portuguesa, que exporta para a Europa, a China e o México. “Estamos registados no Brasil”, acrescenta Jorge Batista, sócio-gerente da empresa, alertando que os negócios em terras de Vera Cruz não se desenvolvem “dadas as exigências burocráticas impostas aos produtos importados”.

Apesar do crescimento verificado principalmente após a abertura das novas instalações – iniciaram atividade com três funcionários e com a mudança de instalações,



em 2014, em apenas dois anos passaram de 15 para 40 colaboradores –, o empresário considera que a Abrancongelados mantém o cunho de empresa familiar. “Multiplicámos por cinco o volume de vendas, o que exigiu o aumento da equipa, mas continuamos a ser uma empresa familiar. Conheçemo-nos todos, não existe qualquer tipo de hierarquia, todos trabalhamos para o mesmo e quando

