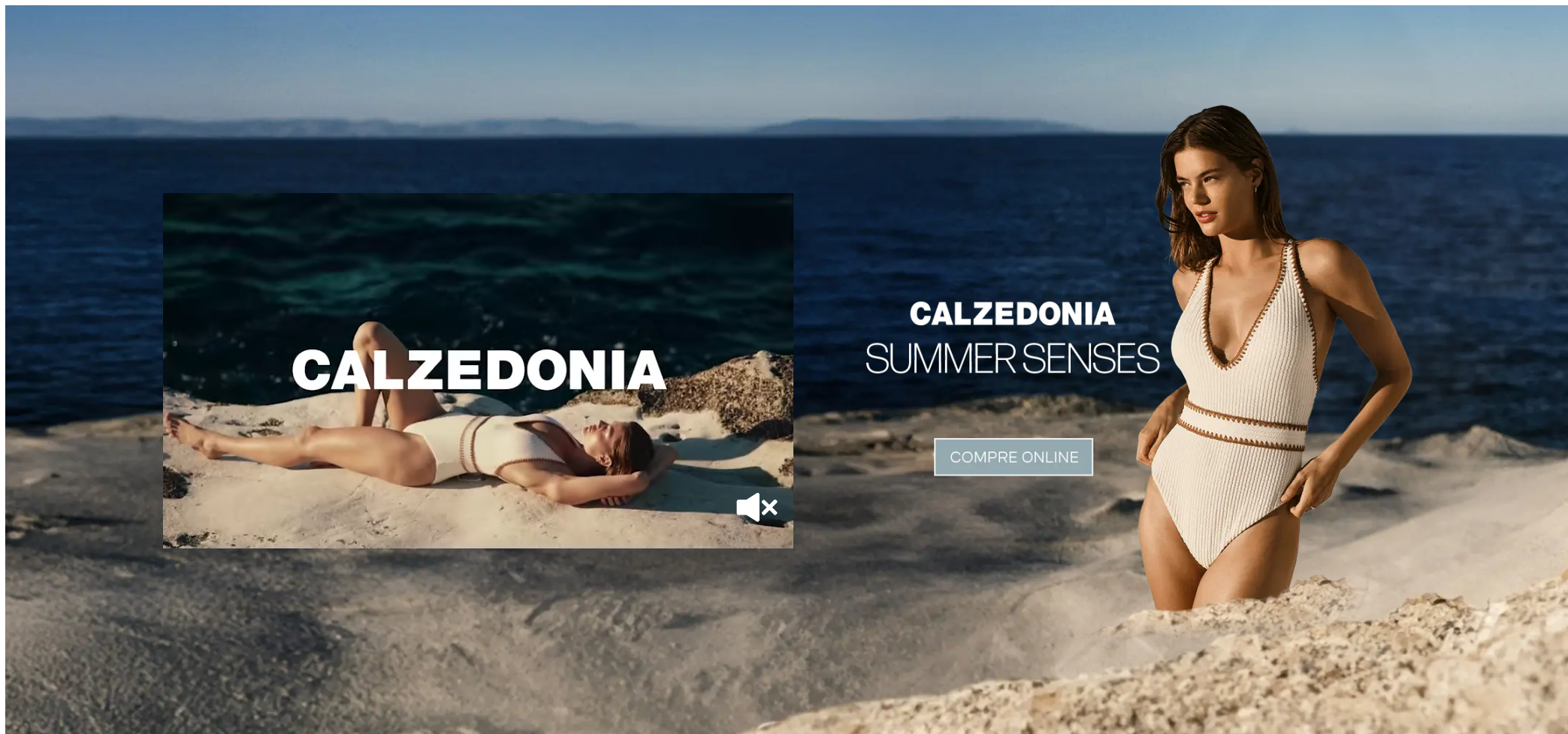




[MENU](#) [MAIL](#) [CAPAS DE JORNAIS](#)



3C



Assinar Edição Impressa

**Executive**  
DIGEST

**RISCO** **auto.**  
monitor

## CEO da Visabeira diz que 2024 foi ano de afirmação decisiva para o grupo

Por Executive Digest Com...

11:34, 2 Jun 2025

O presidente executivo da Visabeira considera que 2024 foi “ano de afirmação decisiva” para o grupo e que a carteira de negócios contratualizada de 5,7 mil milhões de euros é base sólida para enfrentar o futuro com confiança.

A Visabeira registou um volume de negócios consolidado pró-forma de 2.365 milhões de euros em 2024, uma subida de 31,2% face a 2023, um desempenho que o grupo classifica de histórico, divulgou hoje a empresa.

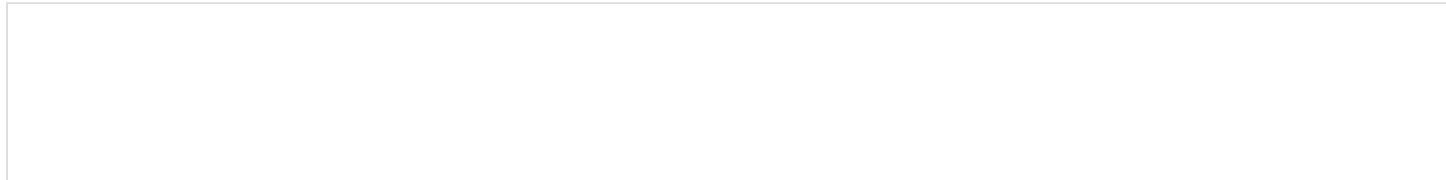
Este volume de negócios considera a integração das empresas adquiridas no perímetro de consolidação do Grupo Visabeira com efeitos a partir de 01 de janeiro de 2024.

O ano de 2024 foi “de afirmação decisiva para o grupo Visabeira, refletindo não apenas o sólido crescimento do nosso negócio, mas também a concretização da nossa visão estratégica”, diz Nuno Terras Marques, citado no comunicado de resultados.

“Alcançámos um volume de negócios consolidado pró-forma de 2.365 milhões de euros, um aumento expressivo de 31,2% face a 2023, que evidencia a nossa capacidade de execução, ambição e compromisso com a excelência”, prossegue o presidente executivo (CEO) do grupo Visabeira.

Além disso, “encerrámos o ano com uma carteira de negócios contratualizada no valor de 5,7 mil milhões de euros, constituindo uma base sólida para enfrentarmos o futuro com confiança, sustentados por uma estratégia centrada no crescimento sustentável e na criação contínua de valor”, remata o gestor.

O resultado antes de impostos, juros, depreciações e amortizações (EBITDA) registou “igualmente uma evolução positiva, ascendendo aos 268 milhões de euros, o que representa um aumento de 13% face aos 237 milhões de euros obtidos em 2023”, refere ainda o grupo no comunicado dos resultados.



**Também pode gostar**