



ID: 123163137

22-05-2026 | ECONOMIA, IMOBILIÁRIO & E.

Fernando Nunes
(à esq.) lidera a Vista
Alegre e Nuno
Marques (à dir.) está
à frente da Visabeira



Empresas O grupo é um dos maiores empregadores da região. Faturação pode quase duplicar em cinco anos

Visabeira: o sotaque é de Viseu, a ambição é global

Textos **GONÇALO ALMEIDA**
Fotos **RUI DUARTE SILVA**

A Visabeira cresceu por causa de onde está, ou pelo menos foi sempre essa a convicção do seu fundador, Fernando Campos Nunes, que em 1980 criou em Viseu aquela que viria a ser uma das maiores empresas portuguesas, com presença desde Frankfurt até São Francisco, de Londres a Luanda. O grupo, que emprega 18.000 pessoas em 17 países, faturou €2,7 mil milhões em 2025 e tem já contratados €6,1 mil milhões em trabalho futuro. Viseu é o quartel-general de uma multinacional cujo negócio se faz mais para lá da fronteira. “O grupo Visabeira hoje tem apenas 19% do negócio em Portugal, 81% é fora”, diz Nuno Marques, presidente da comissão executiva. “Falar da diferença entre o centro de decisão de Lisboa e Porto é um pouco indiferente, porque o nosso centro de decisão acaba por estar também em Londres, em Paris, noutras cidades europeias, além dos Estados Unidos e de África”, observa.

O maior salto dos últimos anos foi protagonizado pela subsidiária Nearing, antiga Construtel, o braço do grupo dedicado às telecomunicações e à energia, que representa cerca de 80% das receitas to-

tais. Em 2020, a operação nos EUA faturava €70 milhões, mas no ano passado o volume de negócios ascendeu a €300 milhões. O crescimento foi impulsionado por uma aposta nas aquisições e por contratos com gigantes como a Verizon, AT&T e Amazon.

“A nossa ambição de crescer nos EUA era estratégica, não só tendo em conta o grande potencial do negócio, mas também pela diversificação geográfica e pela mitigação do risco”, explica Nuno Marques. O grupo abriu o capital da Nearing ao banco norte-americano Goldman Sachs em 2022, que detém perto de 25%. Os EUA representam já 30% das vendas totais do grupo. A Europa, sem contar com Portugal, responde por 46%.

O plano para os próximos quatro anos é dobrar as vendas nos EUA. “É um mercado que tem muito potencial”, afirma o presidente executivo. “As redes de energia, de distribuição e transporte têm um crescimento muito grande, além de todas as novas necessidades de consumo e

de geração para centros de dados”, frisa Nuno Marques. E a construção de infraestruturas para gigantes como a Amazon e a Google está a criar uma procura sem precedentes nas áreas onde a Visabeira é mais forte. O objetivo do grupo é atingir entre €4,5 e €5 mil milhões de faturação nos próximos cinco anos, quase o dobro das vendas atuais.

Das loiças à cozinha

A Visabeira não é só cabos e redes. Além da Nearing, conta com a Visabeira Indústria (que engloba a Vista Alegre, a Bordallo Pinheiro e a MOB Cozinhas) e a Visabeira Turismo, Imobiliária e Serviços. Esta última tem um menor peso nas receitas, mas, com as 14 unidades da cadeia Montebelo Hotels & Resorts (em Portugal e Moçambique), apresenta maiores margens.

No Parque Industrial de Coimbrões, em Viseu, está a sede da MOB, a sua empresa de fabrico de móveis. Tem apenas 35 funcionários no chão de fábrica (de um total de 100 colaboradores). O resto é uma elevada automação, com robôs, fresadoras, sistemas de corte e acabamento controlados digitalmente.

Na Visabeira Indústria, há uma marca que se destaca. A Vista Alegre, com 202 anos de história, faturou €137 milhões em 2025, exportando mais de 70% da sua produção.



VISEU

Quando a Visabeira a adquiriu em 2009, a empresa estava financeiramente frágil. “O peso emocional da marca é muito superior ao seu peso real do ponto de vista económico”, reconhece Fernando Daniel Campos Nunes, filho mais velho do fundador da Visabeira e desde fevereiro CEO da Vista Alegre, que a Visabeira pretende tirar de Bolsa, onde tem hoje um valor de mercado de €178 milhões.

A ambição é levar a Vista Alegre à Champions League do sector cerâmico mundial. Sobre Cristiano Ronaldo, que em 2024 adquiriu 10% da Vista Alegre Atlantis, para abrir portas em mercados como o Médio Oriente e os EUA, diz que “não é apenas um investidor financeiro, é também um investidor estratégico”. O plano de expansão para o mercado norte-americano está já em marcha, à espera de que a tensão no Médio Oriente (região que este ano deve faturar menos 15% a 20% do que o esperado) deixe de condicionar os planos de crescimento.

Numa empresa com 18 mil trabalhadores em 17 países,

**GRUPO FATUROU
€2,7 MIL MILHÕES
EM 2025
E EMPREGA
18 MIL PESSOAS**



a gestão de talento é um desafio. A solução que o grupo encontrou chama-se Academia Internacional Visabeira e funciona, literalmente, como uma escola técnica.

Espaço para formar

Instalada em Viseu, com 30.000 metros quadrados de área ocupada (que poderá vir a duplicar), a Academia forma 50 pessoas por semana e certificou 3500 técnicos no ano passado. Tem mais de 50 cursos na área das telecomunicações, redes fixa e móvel, energia e segurança, replicando fisicamente as infraestruturas que os técnicos vão encontrar no terreno em cada país onde o grupo opera, desde postes e caixas de visita para redes de cobre e fibra ótica, a equipamentos de alta tensão para trabalho em linhas energizadas.

“Formamos os nossos técnicos num ambiente real, do que vão encontrar em cada rede e em cada país onde operamos”, explica a empresa. O perfil dos formandos divide-se em dois grandes grupos: 75% são pessoas de fora do sector que entram de raiz, e 25% são colaboradores que regressam para renovar certificações. A Academia, que o grupo vê como “uma vantagem competitiva”, recruta também para operações internacionais, com vagas na Europa e noutras geografias.

galmeida@expresso.imprensa.pt