CISION

CORREIO da manhã

Meio: Imprensa **Âmbito:** Informação Geral
País: Portugal **Period.:** Diária
Área: 418,95cm² **Pág:** 27

ID: 125444892 12-10-2026



ECONOMIA SEM FRONTEIRAS

A SEGUNDA GERAÇÃO NA VISABEIRA

Em 2024, Cristiano Ronaldo entrou no capital da Vista Alegre, comprando 10% da holding e 30% da subsidiária espanhola, e para Fernando Daniel, "Cristiano Ronaldo não é um investidor financeiro, mas um investidor estratégico"



Fernando Daniel Campos Nunes foi designado presidente da Comissão Executiva da Vista Alegre Atlantis

Filipe S. Fernandes

Em fevereiro de 2026, aos 29 anos, Fernando Daniel Campos Nunes foi designado presidente da Comissão Executiva da Vista Alegre Atlantis, sucedendo a Nuno Terras Marques, que passou a presidente. Filho mais velho de Fernando Campos Nunes, fundador do Grupo Visabeira, é o rosto de uma sucessão que Miguel Frasquilho, anfitrião do Economia Sem Fronteiras, descreveu como um caso raro de sucessão em direto, à frente de uma marca fundada em 1824 e resgatada da falência em 2009.

"Fomos sempre preparados para desempenhar funções no grupo. Muito cedo, as nossas férias eram passadas nas empresas. Quando eu e os meus dois irmãos entrámos no negócio, já conhecíamos muitos dos processos e estávamos familiarizados com a operação do grupo. Isso foi muito importante", recordou Fernando Daniel Campos Nunes. Acrescentou que não é o apelido que justifica o cargo e assume que tem "muito orgulho nesse percurso, mas não é isso que define o cargo. O percurso profissional é que tem de refletir e justificar os passos seguintes."

A dimensão do grupo que herdou é considerável. "É um orgulho ser filho do fundador de um grupo que, em 42 anos, cresceu de forma extraordinária. No Grupo Visabeira, este ano, vamos muito possivelmente ultrapassar os três mil milhões de euros de volume de negócios." Miguel Frasquilho lembrou a parceria com a Goldman Sachs, que o gestor precisou: "É nossa acionista no nosso braço para a área core do grupo, de energia e telecomunicações", lembrou Fernando Daniel, que também tem funções executivas nestas áreas de negócio, onde a Visabeira é "um grande player internacional no setor da engenharia de infraestruturas elétricas e de telecomunicações".

É UM ORGULHO SER FILHO DO FUNDADOR DE UM GRUPO QUE, EM 42 ANOS, CRESCEU DE FORMA EXTRAORDINÁRIA. NO GRUPO VISABEIRA, ESTE ANO, VAMOS MUITO POSSIVELMENTE ULTRAPASSAR OS TRÊS MIL MILHÕES DE EUROS DE VOLUME DE NEGÓCIOS
FERNANDO DANIEL CAMPOS NUNES Presidente da Comissão Executiva da Vista Alegre

A performance da Bordallo

A formação em Engenharia Eletrotécnica, com especialização em energia, pelo IST, é um ativo na gestão de uma indústria de fornos. "A Vista Alegre é uma indústria altamente consumidora de energia, quer por via do gás natural, quer por via da eletricidade. Ter conhecimento nesta área ajuda-me a tomar decisões num tema tão sensível, sobretudo na fase que vivemos", analisou Fernando Daniel Campos Nunes.

O modelo de negócios da Vista Alegre caracteriza-se por oscilações nas vendas e tem de ser flexível. Para Fernando Daniel, a empresa tem a vantagem "de ser bastante ágil e polivalente, porque conseguimos produzir com marca própria para o retalho, temos a nossa marca própria para a hotelaria, que é também um negócio importante e com escala, e temos ainda a valência de private label, ou seja, produção com a marca de terceiros".

Em 2024, Cristiano Ronaldo entrou no capital da Vista Alegre, comprando 10% da holding e 30% da subsidiária espanhola e, para Fernando Daniel, "Cristiano Ronaldo não é um investidor financeiro, mas um investidor estratégico. É o nosso maior embaixador e talvez a personalidade portuguesa mais famosa do mundo. Ajuda a Vista Alegre a abrir portas junto de clientes, parceiros e marcas com as quais podemos fazer cobranding. Acrescenta muito valor à marca e à empresa".

Miguel Frasquilho sublinhou que a Bordallo Pinheiro registou, em 2025, um recorde de vendas. Para Fernando Daniel Campos Nunes, a "Bordallo Pinheiro também estava numa situação financeira muito débil. Ver a marca crescer lá fora, conquistar mercados como a Turquia e o mercado asiático, que regista um forte crescimento, é muito positivo. São mercados exigentes e mostram que transformámos a Bordallo Pinheiro numa love brand".