

Entrevista com Andaluga

Carlos Vidinha

Sócio Gerente

www.andaluga.pt

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – como define a empresa dentro do mercado português?

R. – A Andaluga é uma empresa generalista de aluguer de equipamentos. É a empresa de aluguer das pequenas e medias empresas. Diria que é o recurso que as pequenas e médias empresas tem, estamos vocacionados para dar apoio as PME.

Começamos a operar em 1982, vai fazer 26 anos. Na altura os equipamentos que se alugavam eram bem diferentes dos que se alugam hoje, houve uma grande evolução no sentido de fazer economias de mão-de-obra, neste aspecto o mercado evoluiu bastante.

Há uma manopla de equipamentos bastante diversificada que podem dar bastante economia de mão-de-obra, de recursos e custos às empresas que nos solicitam os nossos serviços. Tem sido um percurso complicado porque o sector de aluguer no nosso país é um “parente pobre” na nossa economia, está completamente desapoiado pelos nossos governantes. Estes ainda não avaliaram os benefícios que podiam colher se incentivassem a criação de empresas de aluguer.

Q. – Qual o volume de facturação da empresa?

R. – Este ano vamos ano vamos ultrapassar a facturação dos 7 milhões e meio de euros.

Q. – Que comparação faz com os anos anteriores?

R. - Normalmente as empresas de aluguer estão em contra ciclo com as crises, quanto maior é a crise no sector maior é o recurso ao aluguer. As empresas quando estão em prosperidade financeira compram os equipamentos quando não tem dinheiro alugam. A crise que nos vivemos e na questão particular do nosso país, os construtores e os empresários da nossa área, quando tinham alguns fundos e credito recorriam à compra de equipamento, quando esta crise apareceu recorreram mais ao aluguer. Nós estamos situados em contra ciclo em relação ao período que estamos atravessar.

Com as crises o mundo e o país não para, seguramente que a tábua de salvação para muitos empresários será recorrer ao aluguer. Temos verificado que temos aumentado a prestação de serviços.

Q. – Tem notado a entrada de empresas espanholas neste sector?

R. – Tem entrado algumas empresas espanholas, mas o mercado de Portugal tem características muito particulares em relação ao mercado espanhol. Enquanto o mercado espanhol foi um mercado expansionista, de crescimento, o nosso mercado há cerca de 8 anos é um mercado mais ou menos estável. Nós já estamos em crise há algum tempo, habituamo-nos a viver com este problema. O imobiliário bateu no fundo, existe muito produto para vender, não se perspectiva a curto prazo que o imobiliário tenha crescimento, mas seguramente que é necessário fazer outras coisas, como a recuperação, o restauro, investimentos na área dos transportes, logística, na indústria.

Q. – Os novos investimentos como o novo aeroporto, o TGV, são projectos que vão trazer algum crescimento no sector?

R. – São projectos de extrema importância para o desenvolvimento do nosso país e muito particularmente em relação à Ibéria. Estas obras serem efectuadas tanto o aeroporto como o TGV como os parques de logística são muito importantes. Nós não podemos de maneira nenhuma fazer só imobiliário. Temos que fazer recuperação do que existe é de extrema importância, recuperar as cidades que envelheceram. É um momento único para recuperar o que existe de inabitado, tornar as nossas cidades mais belas e habitáveis.

Q. – A empresa actua somente em Portugal?

R. – Nós estamos a tentar cercar outros mercados. Estamos a tentar os países emergentes da Europa, nomeadamente a Roménia. Estamos a tentar algo com ex-emigrantes. Entenderam que esses países iriam ter um crescimento idêntico ao de Portugal, tínhamos relações comerciais com essas pessoas e agora estamos a tentar activa-las nos seus países de origem. África, Angola é muito difícil, não estão criadas condições para nós nos instalarmos como alugadores, seria bom para nós se houvesse condições para o podermos fazer. O nosso negócio é o aluguer e é aquilo que queremos vender. Participamos na feira de Angola, fomos fazer uma sondagem. Existe uma grande procura realmente, mas não há condições e as que existem são difíceis para os alugadores se instalarem.

Q. – Tem feito alguns contactos com empresas espanholas para entrarem no mercado angolano?

R. – É bom fazer parcerias. É um segmento de negócio que envolve riscos e há toda a vantagem em fazer parcerias para dividir o risco. O mercado de Angola está exclusivo e está carente de empresas de aluguer. Seguramente o crescimento poderia ser mais racionalizado, a economia angolana poderia ganhar muito dinheiro se houvesse condições para nos instalarmos nesse mercado. As economias irão criar seguramente defesas para criar a estabilidade, não vamos viver eternamente num sistema de instabilidade.

Q. – O mercado espanhol é atraente para a empresa?

R. – Nós trabalhamos com o mercado espanhol na compra de produtos. É país que cresceu muito, tem bons fabricantes de produtos da nossa área. Temos a longos anos bons fornecedores com que trabalhamos em Espanha. Espanha é um bom parceiro. Nós temos excelentes relações com os nossos fornecedores espanhóis. Para nós penso que poderia ser um bom mercado na nossa área dos andaimes. Nós prestemos serviço na área dos andaimes e portanto nada nos inibe de ir trabalhar em Espanha.

Q. – Quais os objectivos para a empresa para os próximos anos?

R. – Era poder trabalhar sem problemas e sem dificuldades, isso é o sonho de qualquer empresário. A nossa perspectiva é que nos deixem trabalhar em perfeita estabilidade, não é fácil. As dificuldades que surgem no dia a dia tem que ser ultrapassadas. Empresas sem problemas não existem, o êxito das empresas é vencer os problemas com que nos deparamos no nosso dia a dia.

Q. – Há alguma mensagem que queira deixar para os nossos leitores?

R. – A mensagem que quero deixar é que os empresários não se deixem desanimar por esta conjuntura que não tem sido de maneira nenhuma favorável, a solução do meu ponto de vista é enfrenta-la com coragem porque só assim é que será superada.