

## Entrevista com Santogal sgps

Fernando Moniz Galvão Espírito Santo

Presidente del Consejo de Administración

Santogal sgps

Com **quality media press** para LA VANGUARDIA

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão publicadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.
---

**Quality Media Press** - quando começaram a identificar o mercado espanhol como uma oportunidade?

R. - Começamos a pensar em Espanha há 3 anos atrás. Nós estamos basicamente na área de Lisboa. Começamos a olhar para novas oportunidades e surgiu Espanha, mais concretamente Madrid, para começarmos a criar a mesma filosofia de negocio que temos aqui em Portugal.

Q. - Qual é a filosofia de negocio do Grupo Santogal?

R. - A grande diferença que existe entre a Santogal e os outros grupos automóveis dentro da península ibérica é que nós funcionamos muito com uma dupla visão de grupo e de independência. Não somos uma holding com uma colecção de empresas. Funcionamos como um grupo, temos as operações integradas. Este é o aspecto em que o nosso modelo se diferencia mais dos nossos concorrentes.

Nós tentamos fazer uma estratégia de concentração geográfica para tentar tirar partido entre as várias instalações, não precisamos de numa oficina ter muita chapa e pintura porque podemos deslocar o trabalho para outra oficina onde temos ter mais rentabilidade. Esta estratégia levou-nos a crescer dentro da cidade de Lisboa ate um ponto onde já não havia com facilidade mais oportunidades de investimento. Através da Ferrari/Maserati surgiu um convite para concorrermos a nível ibérico e nós fomos seleccionados para os representar em Madrid.

Q. - Que diferenças encontra entre os dois mercados?

R. - As grandes diferenças é que em Portugal a crise que temos há muitos anos levou a que os concessionários se concentrassem em vários negócios auxiliares, para alem da venda do automóvel novo. Uma concessão de venda automóvel em Portugal não vende só carros novos, também inclui por exemplo automóveis usados, serviços, financiamentos.

Em Espanha esta movimentação ainda não aconteceu, ainda há margem na venda de um veículo novo e é a actividade principal dos concessionários. A priori o mercado espanhol parece o mercado português de há uns anos atrás.

Por outro lado há que ver as especificidades do mercado porque Espanha é muito competitiva, onde existem muitos agentes. Nós temos que nos adaptar ao mercado, não podemos fazer um "transplante" do modelo da Santogal, mas estamos convictos que temos algumas coisas para levar ao mercado espanhol e à maneira de estar dos consumidores. Os concessionários em Espanha parece-nos que ainda estão um

pouco adormecidos porque ainda tem margem de lucro nos negócios principais.

Q. - Como é importante a Nissan para a empresa?

R. - A Nissan é a primeira marca que temos com algum volume e é o embrião daquilo que queremos fazer na zona de Madrid. O modelo de gestão da Santogal não é aplicável em pequenos concessionários. Apareceram-nos muitas oportunidades de compra de vários stands, mas nós temos uma estratégia em que não queremos o crescimento só por crescer. Escolhemos uma área e é ali que nos vamos estabelecer e aplicar o modelo de gestão que a Santogal tem.

Na área em que estamos em Madrid há que estudar todas as oportunidades possíveis. A Nissan veio ter connosco para a representarmos em Madrid, já temos dois negócios e brevemente vamos ter mais alguns para estender a marca na nossa área de actuação. O projecto da Santogal é em seguida ter outras marcas na mesma zona.

Q. - Quais os objectivos para a Santogal em Espanha?

R. - Em Portugal vendemos 25 mil carros, que representa mais ou menos 10% do mercado nacional. Em Espanha acho que não nos será difícil chegar ao que temos em Portugal. Se o negócio correr bem não nos faz confusão nenhuma que o negócio em Espanha seja maior do que é actualmente em Portugal.

O mercado espanhol para nós é uma extensão do mercado português. Iremos crescer onde houver oportunidades, se surgir em Barcelona ou noutra área analisaremos essas mesmas oportunidades para operar também.

Q. - Quer deixar alguma mensagem aos nossos leitores?

R. - A mensagem que queremos transmitir aos nossos clientes é que a Santogal é o mundo do automóvel e que estamos presentes em tudo o que ele possa precisar para o seu automóvel independentemente da marca. Gostávamos de ser reconhecidos em Espanha como um grupo onde os novos clientes quando pensassem num automóvel pensassem na Santogal.