

# Parceiro no aluguer de equipamentos



Com mais de uma década no activo, a Nortáluga é uma empresa reconhecida no panorama empresarial português. Competência técnica diversificada, equipamentos adequados às necessidades dos seus clientes e uma equipa de profissionais especializados e polivalentes, são as razões primordiais para a importante carteira de clien-

*A Nortáluga mantém o crescimento sustentado no mercado interno. Depois do sucesso da filial de Mangualde, inaugurada em 2009, a empresa abriu uma segunda unidade em Torres Vedras e prepara-se para conquistar o mercado da Zona Centro. Uma empresa autossuficiente na sua actividade, cujo trabalho merece o reconhecimento de clientes de renome internacional.*

tes fidelizados que a acompanha ao longo dos anos. "Começámos por fazer o aluguer de equipamentos para construção civil, obras públicas e projectos de engenharia, mas com o passar do tempo e com a quebra do sector, diversificámos a nossa oferta. Primeiro com a manutenção da metalomecânica, onde se destaca a parceria com a Comsa, responsável pela maior rede ferroviária da Península Ibérica, depois com a área eléctrica e, a partir de 2006, com a área da energia, que hoje representa 55% da nossa facturação. Trabalhamos directamente com a EDP e com os seus parceiros, oferecendo uma cobertura de todo o território nacional, e operamos com grupos geradores de qualquer porte. Movimentámos, em média, 15 a 20 grupos de geradores, pessoas e camiões por dia apenas para a actividade de manutenção pontual da EDP.

Temos também as situações de emergência, como aconteceu no início de 2013 na Zona Centro do país, em que criámos um centro logístico e movimentámos mais de 70 grupos de geradores numa semana", recorda António Alves, fundador e administrador da Nortáluga. "Recentemente, começámos também a apostar na área da bobinagem, que era um dos nossos handicaps, tendo contratado pessoal para o efeito. É mais um complemento à nossa actividade. Neste momento somos uma empresa autossuficiente, tanto a nível de equipamento e transporte do mesmo, como da equipa técnica, o que nos dá um potencial diferente face à nossa concorrência".

## Apostas ganhas

A ascensão crescente, ano após ano, permitiu à empresa abrir horizontes e realizar novas





apostas de negócio. "O efeito de proximidade é crucial nesta actividade e é também a razão que levou a Nortaluga a investir nas filiais de Mangualde e Torres Vedras. Em Mangualde, tivemos um apoio muito bom por parte da Câmara Municipal na desburocratização de todo o processo, e acabamos por superar as nossas expectativas iniciais de negócio. Neste momento, a filial já representa 55% da facturação da empresa, o que é um resultado muito positivo. Quanto a Torres Vedras, apesar de só ter seis meses de actividade, também temos um feedback muito positivo. Conseguimos recuperar um cliente que tínhamos perdido pelo factor da distância e que, por si só, já justifica o investimento realizado", considera António Alves.

A filial de Mangualde poderá ser ainda o local escolhido para

desenvolver o mais recente projecto da Nortaluga. "Estamos instalados num terreno de 8000m<sup>2</sup>, o que poderá ser ideal para a criação de uma fábrica de grupos geradores. Para já, é um investimento muito elevado e que não se justifica, mas penso que num prazo de cinco anos poderá arrancar. Tudo depende da internacionalização da empresa... Certo é que vamos apostar em produtos inovadores que, preferencialmente, integrem as energias renováveis no seu funcionamento", revela o empresário.

## Internacionalização

Moçambique afirma-se como mercado preferencial para a internacionalização da Nortaluga. "É um mercado que me atrai muito e penso, ainda este ano, conseguir ter uma presença lá. A Nortaluga não tem essa necessi-



dade, nem vai abordar o mercado no sentido de ir buscar recursos que faltam aqui. Temos uma perspectiva de elaborar um projecto sustentado e de continuidade", destaca António Alves. "A Nortaluga tem um conjunto de competências que poderão ser muito importantes nesse mercado e, com o fabrico de grupos de geradores, vocacionar-se-á ainda mais para a exportação. É o que pretendemos a médio prazo".



**NortAluga**  
Aluga e Aluga de Equipamentos

**Norte:** Zona Industrial do Neiva, 2ª Fase EN 13  
São Romão do Neiva • 4900-232 Viana do Castelo  
Tel: 351 258 843 819 Fax: 351 258 842 328

**Centro:** Zona Industrial II, Quinta da Cainha  
Serra do Fojo • 3530-259 Mangualde

**Sul:** Polígono Industrial do Alto do Ameal, Fracção D 7  
Ramalhal • 2565-641 Torres Vedras

[http://nortaluga.com/](http://nortaluga.com/geral@nortaluga.com)  
[geral@nortaluga.com](mailto:geral@nortaluga.com)



**PME líder excelência'10**