Mercado Abastecedor da Região de Lisboa faz 18 anos

4 de Julho, 2018

O Mercado Abastecedor da Região de Lisboa chegou ontem, 3 de julho, à maioria. Embora sem programa festivo, o MARL vive um bom momento da sua história, não só porque os números dos últimos exercícios inverteram uma tendência pouco satisfatória, encerrando já com resultados líquidos positivos, mas porque permitiram pôr em curso um urgente plano de modernização.

“As ações de gestão perseguem os objetivos da rentabilização e manutenção do património, da consolidação financeira, da maximização da ocupação e rendimentos, da racionalização dos custos e da maximização da utilização dos recursos”, diz Rui Paulo Figueiredo, CEO do Grupo SIMAB, mas pretendem “ir muito mais além da consolidação económica e financeira da empresa.”

Em 2017, o Mercado Abastecedor de Lisboa encerrou o exercício com um resultado líquido positivo de 4 353,1 milhares de euros, representando uma melhoria de 115,4 milhares de euros (+2,7%) relativamente a 2016. Segundo o CEO do Grupo SIMAB, mais significativo do que isso, é a implementação de um Plano de Modernização. A intervenção proposta será a primeira desde a construção do MARL, no ano 2000.

Impõe-se a recuperação de edifícios, explica Rui Paulo Figueiredo, tal como a modernização tecnológica, atualização da imagem, sinalética, rede de dados única, fibra ótica em todo o mercado, sistemas de telemetria para consumos de água e energias, melhorias na gestão centralizada da rede de frio, mobilidade elétrica, soluções de comércio eletrónico, ou seja, um vasto programa de soluções materiais, mas também algumas ações imateriais.

Parte deste plano está já em curso com algumas das intervenções a nível tecnológico, mas prevê-se que a conclusão deste plano se desenrole nos próximos anos com um investimento anual situado entre os 3 e os 4 milhões de euros.

A par disso, o Presidente do Conselho de Administração acredita que o investimento público, o MARL integra o Grupo SIMAB, tutelado pela Parpública, vai ser acompanhado, como está já a acontecer, pelo investimento privado, sendo vários os exemplos que implicam com empresas ali instaladas e de outras que mantêm contactos para negociar espaços.