

Entrevista com Grupo MCoutinho

António Coutinho

Presidente

www.mcoutinho.pt

Com quality media press para Expresso / El Economista

Quality Media Press – este é um Grupo que já tem muitos anos no mercado, como está o grupo a reagir face ao mercado?

R. – Neste momento o mercado está-nos a afectar um pouco, não estaríamos a espera de quebras tão grandes de mercado. O mercado português vem a cair há 8 anos, é um mercado que não teve crescimento. Teve o seu pico em 2000, estamos a falar de um mercado que vendia 400 mil viaturas e que teve nos últimos 7 anos uma quebra acentuada e que chegou ao fim de 2008 com uma quebra de 35% em relação a 2000. Nós estamos a viver esta recessão há bastantes anos. A quebra em Janeiro e Fevereiro na ordem dos 42% obrigara-nos a alterar e a ter medidas rápidas de análise de mercado e perceber o que nós temos no mercado. A verdade é que temos que perceber que o mercado vai voltar a cair. Estimamos que no final do ano o mercado vai ter quebras na ordem dos 20% e 25%, mas temos que ter a dinâmica e capacidade de superar esse mercado. Ou seja o Grupo MCoutinho tem que valer mais que aquilo que vale o mercado.

Q. – Qual a estratégia para superar a crise?

R. – Acredito que a crise em Portugal demorará mais 2 anos. Achamos que 2009 e 2010 vão ser anos difíceis em Portugal e acreditamos que Portugal a partir de 2011 possa começar a crescer um pouco em relação aquilo que é o mercado europeu.

Q. – Qual a vossa intenção em relação ao mercado espanhol?

R. – Foi de observador. Decidimos em 2002 em Portugal ter um processo de reflexão interna, achamos que era importante olharmos para o nosso modelo de negocio, para as margens que compunham o nosso modelo de negocio, olhar para o cliente que era naquela altura e decidimos que antes de caminharmos para um internacionalização deveríamos adaptar o nosso negocio a realidade de Portugal. Criamos negócios independentes para a área das peças, da colisão e como são clientes diferentes autonomizamos o nosso negócio. Também tivemos como base nisso o enquadramento da legislação automóvel. Mais importante do que ir para Espanha é saber como podemos crescer. Com as alterações que efectuamos o Grupo numa altura de quebras de 35% o Grupo crescer quase 30%. O Grupo apostou num crescimento interno para depois pensarmos em Espanha. Espanha para nós é uma continuidade de Portugal. É normal querermos ir

para Espanha, é um país em que queremos crescer, é um mercado na ordem de 1 milhão e 800 mil carros. O Grupo decidiu que antes de ir para Espanha gostaria de ir primeiro para África.

Q. – Já estão a operar no mercado angolano?

R. – Nós estamos em Angola desde 2005. Em Angola aquilo que nos liga é a língua, culturalmente é muito diferente de nós. Nós fomos para lá numa primeira fase sem marcas no negócio automóvel, a comprar viaturas novas na América, na Ásia, Dubai e na Europa e importar para Angola. Temos uma oficina de mecânica muito grande para a capacidade do país. Na reparação automóvel o país é deficitário porque não existe formação. O país é deficitário importa todos os bens para consumir, achamos que a agricultura é uma das áreas onde o país se vai desenvolver e nossa grande aposta é na área agrícola.

Q. – Qual a previsão para a entrada no mercado espanhol?

R. – A nossa ideia foi primeiro sustentar o crescimento em Portugal e duplicamos o nosso negócio.

Q. – Qual o volume de facturação do Grupo?

R. – Nós facturamos no ano de 2008 13 mil viaturas. Nós estamos a olhar para Espanha porque o mercado está a cair muito, ou seja é um mercado que passou de 126 mil carros o ano passado para 65 mil em igual período de 2009 (Janeiro e Fevereiro). Sem duvida que seria uma aspiração muito grande para o Grupo ir para Espanha. Achamos que em 2011 se o mercado em Portugal estabilizar nós gostaríamos de continuar com a internacionalização do Grupo para Espanha. É verdade também que se houver oportunidade de negócio antes nós vamos olhar para elas. O tecido empresarial em Espanha é um pouco diferente do nosso, é um negócio mais familiar.

R. – Em 2002 tínhamos 115 milhões de euros e acabamos em 2008 com 251 milhões de euros de facturação.

Q. – Concorda que o mercado português está mais evoluído que o espanhol?

R. – Eu não diria que é mais evoluído, o mercado português teve que se adaptar a uma crise que chegou mais cedo do que em Espanha. Aquilo que aconteceu em Portugal em 2008 aconteceu em Espanha em 2008, nós tivemos que olhar para as nossas estruturas e perceber que as estruturas que nós tínhamos não conseguíamos ser sustentáveis nos nosso negocio, obrigou-nos a ver outros negocio como na América, Inglaterra, entre outros e em cada área de negocio criamos um negocio, como nas peças, colisão, financiamento, obrigou-nos a personalizar mais cedo.

Q. – Estas alterações são uma mais valia competitiva para o Grupo?

R. – Penso que pode ser uma mais valia para a empresa. Eu acredito que quem conseguir superar esta crise tanto em Portugal como em Espanha os que ficarem saíram mais fortes e continuaram a crescer. Agora a dificuldade é transforma-la numa oportunidade de negócio, este é o desafio dos empresários.

Q. – De que oportunidades podemos falar?

R. – Dentro do sector automóvel, nós gostaríamos de montar em Espanha um negócio igual ao que temos em Portugal. Para nós uma concessão automóvel é um pouco diferente de todos os outros em Portugal. Uma concessão automóvel vende automóveis novos e usados e tem oficina de reparação e depois a unidade de colisão (bate-chapa) é uma unidade autónoma, as peças é outro negócio autónomo.

R. – Nós temos uma holding só para o sector automóvel, este foi um dos projectos em 2002, nós tínhamos varias empresa com vários nomes e fizemos uma empresa por distrito. Cada região tem uma empresa e as marcas acumulam na região. O Grupo tem varias marcas e recentemente vai ter mais uma, que é e BMW. Mudamos de 24 empresa para 17 empresas com unidades de negócio diferentes e estamos a crescer. Tínhamos 490 colaboradores passamos para 440.

Q. – Para o próximos 5 anos quais as expectativas para o mercado automóvel? Quais os objectivos que gostaria de concretizar nos próximos 5 anos?

R. – A primeira coisa que gostaria de dizer é que o Grupo M. Coutinho estaria no mercado espanhol, estaria de uma forma organizada e muito profissional e que estaríamos a crescer nesse mercado. Que tínhamos ultrapassado a crise em Portugal e que nessa crise em Portugal continuávamos a crescer. Esperaríamos que Espanha fosse uma duplicação do nosso negócio em Portugal, ou seja que nós podássemos começar em Espanha a falar de um negócio com uma organização aquela que temos em Portugal. Cada negocio tem um cliente e cada cliente tem uma abordagem específica, nós achamos que o cliente que compra uma peça não é igual aquele que compra um automóvel, nós criamos autonomias para os nossos negócios.

Q. – Acredita que o mercado ibérico dentro de 5 anos já pode ser uma realidade?

R. – Não tenho duvidas que os grupos que se querem afirmar no mercado automóvel em Portugal e Espanha vão ter um mercado ibérico. Acredito que grupos culturalmente parecidos e com uma filosofia de negocio igual possam vir a criar fusões e virem a estar em plataformas ibéricas através de parcerias.