

*Entrevista com Pantrans Transitarios*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA / Expresso*

*Belmiro Afonso*

*Administrador*

*Quality Media Press - Pantrans desde o seu início tem uma ligação com um grupo catalão. Como surgiu essa ligação?*

R. - Eu já trabalhava com esse grupo desde 1977. Surgiu a ideia de formar uma empresa em parceria comigo em Portugal, assim formou-se esta empresa em 30 de Janeiro de 1986. Era uma empresa com poucos empregados, abrimos em Lisboa com 9 funcionários e no Porto com 15 empregados. Temos vindo a desenvolver o tráfego com Espanha, estamos muito contentes com este projecto.

*Q. - Como está dividida a percentagem de capital espanhol e português na empresa?*

R. - Actualmente temos 29.3% e o presidente tem 8%, o resto do capital está dividido por accionistas portugueses em que o principal detém 29.3%. todos os accionistas fazem parte da organização.

*Q. - Qual o volume de negócios da empresa?*

R. - Em 2005 facturamos cerca de 24 milhões de euros.

*Q. - Há 20 anos atrás não se falava no mercado ibérico. A empresa foi quase a pioneira na relação comercial com Espanha. Actualmente o tema do mercado ibérico é uma realidade. O que nos quer comentar acerca do mercado ibérico?*

R. - A partir de Janeiro de 1993 o tráfego com Espanha começou a desenvolver-se, anteriormente não era muito forte, só depois da liberalização das fronteiras em 1992. A partir de 1993 terminaram os direitos aduaneiros e as relações entre Portugal e Espanha fortaleceram-se bastante. Nós beneficiamos bastante em termos os mesmos agentes da empresa espanhola. Sempre pensei que este projecto seria um êxito mas sempre ligada à empresa espanhola a Spain-TIR, caso contrario não teria corrido tão bem.

*Q. - Quais os factores de sucesso desta parceria?*

R. - Estarmos ligados a uma empresa de sucesso como a Spain-TIR, com bons profissionais.

*Q. - Como se apresentam no estrangeiro?*

R. - Como uma empresa independente, mas que faz parte do grupo Spain-TIR. Temos os mesmos métodos de trabalho, sistema informático, princípios de qualidade, sistemas de controlo e a mesma filosofia de trabalho. Isto amplia muito a força de intervenção no mercado, ou seja a Spain-TIR é uma das maiores empresas em Espanha e das mais evoluídas, para nós é uma mais valia. Por outro lado a Spain-TIR teve uma visão de mercado ibérico que foi precursor relativamente a todas as outras, ou seja vê o mercado ibérico não como o mercado português e o mercado espanhol em separado, mas como um todo. A Spain-TIR vê Portugal como um ponto de mercado como qualquer outro ponto em Espanha, não há distinção de países.

*Q. - Quando um cliente vem à Pantrans e quer mercadoria para Espanha é igual se fosse para o Porto?*

R. - É muito semelhante porque temos a mesma filosofia do grupo onde nós e a Spain-TIR estamos integradas, os princípios de funcionamento são iguais. Há um grande esforço de uniformizar os critérios, de adoptar os mesmos princípios, o mesmo sistema de funcionamento de forma a flua naturalmente de Espanha para Portugal e vice-versa. Naturalmente a partir do momento em que caíram as barreiras alfandegárias o mercado abriu-se e em vez de serem dois espaços económicos passou a existir um único espaço económico.

*Q. - Esta é uma empresa ibérica desde o seu nascimento. Está nos vossos objectivos irem para além do mercado europeu?*

R. - Neste momento já estamos a trabalhar com Angola, e o resto do mundo com os agentes da Spain-TIR como o Japão, EUA, china entre outros. Esperamos que o mercado dos Palop's constitua uma nova oportunidade de negócio, são países que estão a ter uma certa calma política e social.

*Q. - A grande mudança na logística já aconteceu ou está para acontecer?*

R. - Está a acontecer neste momento. Neste momento a Spain-TIR tem um departamento com 11 informáticos a realizar todas as alterações necessárias para termos uma melhor logística e todas as alterações são cedidas à Pantrans.

*Q. - Qual a vantagem competitiva que tem em relação a outros transitários que estão a trabalhar sozinhos?*

R. - O facto de termos um sistema único permite-nos uma sintonia única entre Espanha e Portugal. Este sistema traz-nos outra vantagem porque é próprio, foi desenvolvido para as nossas necessidades e é reconhecido por outros transitário como o mais desenvolvido e eficaz.

*Q. - Como se apresentam no mercado português?*

R. - Apresentamo-nos como uma empresa completamente portuguesa, mas que fazemos parte de um grupo de prestígio o Grupo Spain-TIR. Em todos os nossos documentos aparece o nome da empresa e por baixo Grupo Spain-TIR.

*Q. - A recuperação da economia portuguesa é real ou ainda vai demorar mais um pouco?*

R. - Depois de já trabalhar em transitários há 37 anos, sinto-me um pouco triste porque a nossa exportação para Espanha é muito inferior à nossa importação. O nosso mercado em comparação com o espanhol é pequeno, há uma diferença muito grande. Enquanto que os nossos camiões de importação de Espanha vem cheios na exportação alguns deles vem vazios quase vazios. O grande falhanço de Portugal é a nossa exportação, Espanha tem vindo a aumentar. Com Barcelona temos dois camiões a sair de Lisboa e mais dois do Porto que nem sempre vão cheios e ao contrário vem sempre cheios. A economia neste momento é ainda uma incógnita, qualquer problema que surja a nível internacional é sempre motivo para uma retracção, é muito difícil dizer que já estamos num processo consistente de recuperação. É natural que este ciclo negativo comece a retomar um pouco, mas é mantida ainda alguma reserva.

*Q. - Quais os objectivos da empresa para os próximos 5 anos?*

R. - É evidente que nós pretendemos aumentar sempre. Neste mercado a actividade transitaria é um pouco inserta, não nos permite fazer grandes planos. A nossa vontade é continuar a reforçar a nossa posição no mercado, melhorar o serviço, continuar na procura de aumentar o volume de negócio.