

*Entrevista com TMB - Transportes Magalhães & Bruno*

*José António Magalhães*

*Administrador*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - o que representa a empresa no sector logístico nacional e ibérico?*

R. - A TMB começou a nível nacional em 1989, mas só em 1994 é que se começou a desenvolver na sua plenitude. Em Portugal participamos em 2 grandes projectos, a construção da Ponte Vasco da Gama e a EXPO. Quando acabaram estes projectos toda a economia portuguesa baixou um pouco. Nessa altura, Em 1998 deu-se a migração de algumas empresas multinacionais que mudaram os seus armazéns de Lisboa para Madrid em termos logísticos e a partir daí fazerem toda a logística de uma forma integrada. Madrid está equidistante de Barcelona, como está de Lisboa ou do porto. Na altura tínhamos um cliente que estava em Madrid que nos desafiou para começarmos a fazer uns serviços. Em 1998 decidimos abrir um armazém em Espanha, para começarmos a fazer a Europa. Especializamo-nos neste espaço ibérico em transportes de transitário muito bem definido e resolvemos fixarmo-nos neste tipo de serviço.

*Q. - Quando começaram a trabalhar na Península Ibérica?*

R. - Foi no ano de 1998. Resolvemos libertar todos os serviços que tínhamos para a Europa e centramo-nos na Península Ibérica. Na época dedicamo-nos à linha de Madrid, porque as grandes multinacionais começaram pouco a pouco a mudar para Madrid a servirem tanto Portugal como Espanha. Nós dedicamo-nos ao serviço de transporte de peças para automóveis. Face ao serviço que íamos fazendo adquirimos algum know how. Ao início tivemos algumas dificuldades ao entrar no negócio, mas esforçamo-nos por ter qualidade, cumprir o transitário. Isto deu-nos algum reconhecimento por parte das empresas em Espanha e fomos ganhando alguns negócios. Há 8 anos atrás decidimos sair do mercado europeu devido ao aumento do combustível um pouco exagerado na altura, aumento das portagens principalmente na França, restrições que nos eram impostas ao fim de semana, tudo isto inibia-nos de desenvolver a nossa actividade. Por outro lado com a nossa dimensão dependíamos de terceiros que nos carregavam os carros à importação. Quando nós optamos ir para Madrid criamos uma estrutura, onde os nossos camiões eram trabalhados pela estrutura que lá tinham e nos dava a possibilidade de não ter margens tão reduzidas. Em 2003 abrimos mais um armazém em Barcelona para melhor servir os nossos clientes. Actualmente temos instalações em Lisboa, no

Porto, em Madrid e Barcelona. O nosso crescimento tem sido calmo e sereno conforme as nossas necessidades. O nosso serviço vai crescendo consoante os nossos clientes vão crescendo, sempre desenvolvendo-nos na grande zona de Madrid.

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

R. - Neste momento estamos a falar de 4 milhões de euros em Espanha e de 12 milhões de euros em Portugal. No total temos cerca de 16 milhões de euros.

*Q. - Em 1998 não se falava em mercado ibérico. Como qualifica a vossa opção?*

R. - Se alguma coisa foi de errado foi atrasada. Esta decisão foi tomada no tempo certo para nós, se tivesse sido tomada 2 anos antes teríamos tido alguma dificuldade devido aos investimentos que tinha em Portugal com a Ponte e a EXPO. Em termos estratégicos, se tivesse sido 2 anos antes não teria sido uma má opção.

*Q. - Quais os principais factores de afirmação do sector logístico na Península Ibérica?*

R. - No que diz respeito as empresas portuguesas o que mudou foi tentarmos também conquistar um pouco da mentalidade dos decisores espanhóis. Havia uma ideia por parte dos espanhóis de que as empresas portuguesas tem falta de responsabilidade, segurança naquilo que fazem. Desde 1998 com a construção da Ponte Vasco da Gama e a EXPO que os espanhóis começaram a acreditar que nós também éramos capazes de fazer algo grandioso. Pouco a pouco foi-se vencendo essa forma de como as nossas empresas eram vistas. No nosso caso concreto foi a alteração de demonstrarmos que éramos capazes de fazer, de cumprir, que tínhamos equipamentos fiáveis, motoristas capazes e profissionais, éramos um parceiro sério com respeito pelos seus negócios. Neste momento existe uma identidade comum com os nossos colegas ou transportadores, principalmente residentes em Espanha. Actualmente os meus melhores comerciais são os executivos das empresas que são meus clientes e não através dos comerciais que temos em Madrid.

*Q. - Como pode afectar o vosso mercado a diferença que existe entre a economia portuguesa e espanhola?*

R. - O mercado português tem estado em baixo nos últimos anos, somos um dos países mais periféricos da Europa, temos tido muita dificuldade e com muita falta de exportação. Nos

tempos que decorrem as exportações estão a crescer ligeiramente. Penso que a nossa sorte é termos mesmo aqui ao lado uma “âncora”, um negócio que tem crescido a números acima de todos os países europeus nos últimos anos, o que nos tem permitido que não passemos por uma crise tão grande como passaríamos se não tivéssemos um parceiro como a Espanha. A sorte de alguns transportadores portugueses passa por termos um mercado como o de Espanha 4 a 5 vezes maior, tem estado em pleno, crescido acima de qualquer outro país e que nos permite desenvolver o nosso negócio. É verdade que nos últimos meses as exportações portuguesas têm aumentado, importamos mais que exportamos. Houve muitos transportadores que deixaram de trabalhar porque as empresas fecharam, o aumento do combustível tem-nos impedido de trabalhar, isto tem disciplinado um pouco o sector, só as empresas melhor implantadas e organizadas tem conseguido resistir.

*Q. - Quais os principais factores a ter em conta no futuro da logística ibérica? Madrid vai continuar a ser um grande centro logístico?*

R. - Eu penso que a logística ibérica vai cada vez mais centralizar-se em Madrid. O problema é que os grandes players internacionais é que os grandes negócios são decididos na Europa central, Espanha também já vai tendo alguns. Eu tenho receio desta troca de Lisboa para Madrid está cada vez mais centralizada porque os meios rodoviários, as estruturas rodoviárias melhoraram imenso. Eu penso que Madrid se vai desenvolver muito mais, não sei se a plataforma que está prevista para Saragoça irá nascer ou não, com uma parte da distribuição passará por Madrid e Barcelona. Temos alguns clientes que optaram por servirem Itália, França e o resto da Península Ibérica. Na minha opinião a centralização vai estar cada vez mais em Madrid. Os grandes operadores que ainda existem em Portugal vão ter tendência para se mudarem para Madrid, tem redução de custos e centralizam-se e a partir daí fazem toda a distribuição.

*Q. - Como prevê o futuro da TMB a nível ibérico?*

R. - Eu queria cimentar a posição que temos neste momento na área de Madrid. Provavelmente poderemos abrir outro escritório noutra cidade espanhola. Temos alguns clientes em Portugal que tem desenvolvido negócios na área de Madrid e Barcelona. A minha ideia será sempre cimentar cada vez mais, fazer trocas, fazer alguma captagem entre Madrid e Barcelona e continuarmos a prestarmos acima de tudo um serviço de muita qualidade. A tendência é ir crescendo de uma maneira moderada, mas sempre na perspectiva do apoio ao cliente.

*Q. - A curto prazo a facturação de Espanha vai superar a de Portugal?*

R. - Se contabilizar os valores da exportação que são facturados por Portugal e alguns valores à importação também por Portugal, neste momento a facturação com o negócio ibérico com o negócio espanhol já é maior.

*Q. - Quer salientar alguns aspectos que considere relevante?*

R. - Para nós fizemos uma aposta correcta. Temos relações muito boas com vários operadores logísticos, há um respeito entre parceiros que trabalham para desenvolver um bom trabalho tanto em Portugal como em Espanha. Para nós esta aposta foi ganha.