

*Entrevista com Torrestir*

*Fernando Torres*

*Presidente*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - Fale-nos um pouco da história da empresa.*

R. - O fundador desta empresa foi o meu pai em 1962, eu “peguei” na empresa em 1976 onde tenho sido o presidente até hoje. Começamos com o transporte nacional, em 1982 iniciamos com o internacional só para França. Mais tarde especializamo-nos no transporte entre Portugal e a Alemanha, apesar de o fazermos pela Europa toda. Em 2005 abrimos um a empresa na Alemanha devido à nossa especialização. A nível nacional percorremos o país todo em 24 horas. Criamos uma empresa em Espanha em Vigo em 2002, onde fazemos a distribuição em toda a Espanha e também a partir daí para o internacional. Actualmente temos 370 camiões. A Torrestir é a transportadora oficial da selecção portuguesa desde 2000.

*Q. - Qual o volume de facturação?*

R. - O Grupo todo factura 4 milhões de euros. O mercado espanhol tem uma percentagem de 5%.

*Q. - Qual o motivo da empresa ter o quota de mercado tão pequena no mercado espanhol?*

R. - Actualmente estamos a pensar em comprar uma empresa em Madrid ainda este ano para que possamos ter um crescimento mais rápido.

*Q. - Qual a importância de estar situado em Madrid para o sector da logística?*

R. - Estar localizado em Madrid é muito importante, por isso nós queremos uma empresa de transporte logística em Madrid. Em colaboração com um banco estamos a estudar qual a melhor forma de investir em Madrid. Presentemente estamos a trabalhar com Madrid com um parceiro que lá temos. Já trabalhamos com Madrid há 10 anos.

*Q. - A longo prazo como prevê a evolução do mercado ibérico?*

R. - A nível ibérico penso que podemos chegar num curto espaço de tempo a um volume de facturação na ordem dos 35% do volume de negócios do grupo.

*Q. - Como tem afectado o sector logístico este anos menos bons que Portugal está a atravessar?*

R. - O crescimento espanhol afecta-nos muito o crescimento do nosso país, além disso muitas fábricas estão a mudar-se para os países de Leste. Notou-se uma quebra muito grande. Por outro lado o crescimento de Espanha faz com que estejamos a crescer no mercado espanhol, devido a este facto é que criamos uma empresa em Vigo e pretendemos a aquisição de uma empresa em Madrid.

*Q. - A partir de que momento é que podemos começar a falar, não de dois mercados diferenciados mas de um mercado integrado?*

R. - Penso que dentro de pouco tempo, dentro de 5 anos aproximadamente.

*Q. - As empresas que não estejam implantadas ibericamente vão sobreviver?*

R. - Não, não...

*Q. - Depois deste período de crise acredita que 2006 é um ano de mudança?*

R. - Pode ser o pontapé de saída para a crise que se tem sentido. Nota-se que há mais procura de camiões. Quando há mais procura de camiões para exportação, a importação mantém-se como em 2005.

*Q. - Qual a empresa que gostaria de deixar para o seguinte administrador?*

R. - Exactamente a empresa que tenho hoje, crescendo todos os anos um pouco, cerca de 20% ano. Cobrimos as áreas de transporte todas dentro da Europa via terrestre e o outro mundo via marítima e aérea.