

*Entrevista com Transaire*

*David Amaro*

*Sócio Gerente*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

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

R. - A Transaire nasceu de uma empresa que neste momento já tem mais de 50 anos que é uma empresa de distribuição de bebidas no ramo alimentar. O que nós fazíamos nessa altura (esta é a quarta geração) era a comercialização de uma bebida muito conhecida que era o Pirolito. Entretanto a Unicer comprou-nos essa fábrica, eu fui estudar para Lisboa e quando voltei um dos grandes objectivos foi decidir o que fazer com os camiões e daí nasceu a Transaire. Inicialmente estávamos "encostados" ao ramo alimentar e crescemos nesta área. Em Portugal a área de distribuição no ramo alimentar não tem ainda grande concorrência. Nós temos um grande parceiro espanhol e fez com que conseguíssemos ter uma grande dimensão. Nós somos operadores logísticos da Eurest, em termos nacionais arrancamos juntamente com Espanha. A Ascar quando veio para Portugal não tinha estrutura, isto foi em 2000, precisava de alguém que conhecesse o ramo e que tivesse alguma dimensão para dar resposta rápida e se dedicasse de corpo e alma para o negócio. A Ascar em termos de tecnologia e informação está muito avançada. É obvio que começou a haver caminhos diferenciados, a Transaire começou a crescer e as Ascar a estar muito mais presente em Portugal. Nós em algumas zonas somos concorrentes, mas é algo que foi estudado. A Ascar tem um serviço de logística inverso da Transaire, ou seja eu tenho um serviço logo de manha para Lisboa e eles seguem para outras localidades, eles fazem os meus clientes e eu faço os clientes deles em Lisboa. Começamos a utilizar uma parceria conjuntural, analisando o que seria ou não estratégico. Desta forma a Transaire começou a diferenciar-se cada vez mais no ramo alimentar, começamos a ter a Eurest de uma forma mais global, crescemos de forma exponencial e os números assim o indicam. Vamos ter um ano de contra-natura em relação há economia portuguesa e continuamos a fazer mais contratos sempre agregados ao ramo alimentar.

*Q. - Que projectos tem para a empresa?*

R. - Estamos posicionados no mercado português no ramo alimentar. Actualmente iniciamos a trabalhar em Portugal com Cepsa, nós fornecemos o nosso know-how porque assim ganhamos todos e já conseguimos implementar algumas regras muito importantes.

*Q. - Como está a afectar a economia portuguesa nesta área de negócio?*

R. - O preço do gasóleo tem um forte impacto no nosso negocio por isso actualmente nós abastecemos em Espanha e não em Portugal, acho que o governo deveria fazer algo para inverter essas situação. As nossas entidades reguladoras começam a incentivar essas operações porque elas próprias fazem o reembolso do IVA. Nós precisamos de uma economia sólida como a de Espanha e não uma economia de rastos com nós temos neste momento.

*Q. - Qual o plano estratégico para os próximos 5 anos?*

R. - Em 2005 o nosso crescimento já foi mais sustentado, fizemos uma análise detalhada de cliente para perceber o que é valido ou não. Em 2005 fechamos o ano com uma facturação de 14 milhões de euros. Em 2006 vamos facturar pelo menos com 18 milhões de euros, isto devesse à implementação de novos produtos do cliente Eurest que tem potencialidades ainda para crescer e também com outro negócio que são de vinhos de varias marcas com grande prestígio. Depois de 2006 espero continuar neste campo com as gasoleiras, temos tido mais propostas, poderá também haver também mais parcerias com a empresa Transaire. Actualmente começamos a ser importantes para outras parcerias.

*Q. - Que volume de negocio prevê para 2008?*

R. - Para 2008 estamos a fazer um estudo através do ISQ - Instituto Superior da Qualidade, para analisar qual o melhor caminho a seguir. A continuar a crescer desta forma em 2008 deveremos estar com uma facturação de 25 milhões de euros.

*Q. - Quantos funcionários têm a empresa?*

R. - A trabalhar directamente na empresa são 130 funcionários.

*Q. - O que se pode aprender com a Transaire?*

R. - Na minha opinião as empresas tem que se especializar naquilo que melhor sabem fazer. Antigamente em Portugal não se falava de qualidade, actualmente o mercado exige qualidade no serviço. Nós temos que apresentar algo muito bom em termos de informação e logística e as pessoas ou entidades terem a confiança naquilo que podemos dar. Posso dar o exemplo da Eurest, o seu stock foi reduzido em 50%, estamos a falar de uma fortuna de dinheiro, isto

porque a logística dá-lhe garantias de qualidade e confiança. As empresas portuguesas tem um pouco a mentalidade de empresa familiar, se há uma crise familiar a empresa vai ressentir-se, em Portugal não existe o lema "A união faz a força", há exactamente o contrario. Há que ter em mente sempre, Saber onde estou, Como estou, Para onde vou e estar bem ciente Daquilo que quero e temos que investir não se pode parar.

*Q. - Qual a sua previsão para a economia portuguesa?*

R. - Não acredito que nos próximos dois anos a economia vá melhorar. Os portugueses habituaram-se a viver acima das suas possibilidades, a banca assim o permitiu e neste momento cortou essa possibilidade que faz com que as pessoas estejam aflitíssimas sem saber o que fazer. Não há oportunidades de emprego, as empresas não estão a colocar ninguém, o estado está a fazer exactamente o mesmo. As medidas que estão a ser tomadas não são as correctas, eu acho que estas medidas são exactamente o contrario daquilo que se deve fazer, nós temos que incentivar e não o inverso. Há planos estratégicos por parte do governo que tem que ser mantidos independentemente de mudar o governo ou não.