

Entrevista com Torrestir

Fernando Torres

Presidente

Com **quality media press** para Expresso / El Economista

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.

Quality Media Press - Como tem decorrido a experiência de Torrestir com o mercado espanhol?

R. - Desde há 4 anos que tem corrido muito bem no mercado espanhol. Neste últimos anos a crise é mais acentuada em Espanha do que em Portugal. Como todos sabemos a crise espanhola afectou-nos muito. Mantemos o escritório em Vigo. Temos perspectivas em crescer em Espanha na aquisição de empresas, não para crescer da estaca zero. A aquisição será em Madrid e Barcelona no resto de Espanha é para fazermos parcerias.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A facturação é de 63 milhões de euros.

Q. - O mercado português apesar da crise tem correspondido a suas expectativas?

R. - Não, o mercado português caiu a exportação/importação. O ano de 2008 foi muito mau, o primeiro semestre de 2009 também foi mau e o no segundo semestre de 2009 está-se a notar melhoras na importação quer na exportação. Isto deve-

se a algumas empresas que fecharam não a economia que tem uma retoma.

Q. - Qual a chave do sucesso da internacionalização?

R. - A nossa filosofia portuguesa é diferente da espanhola. Nós trabalhamos com viaturas próprias e o pessoal é 100% nosso, a filosofia em Espanha é que trabalham com subcontratação. Há uma diferença na qualidade do serviço.

Q. - Esta diferença de trabalhar é uma vantagem competitiva?

R. - Sim sem duvida. Temos custos mais altos mas é preferível para a qualidade do serviço.

Q. - Onde está o limite para uma empresa como Torrestir?

R. - Torrestir não tem limite. Temos também uma empresa em Angola que se chama Torrestir Paulo Duarte Transporte que tem 50% da Logitrans (Espanha), os outros 50% de parceiros locais.

Q. - Quais os objectivos a curto e longo prazo?

R. - A curto prazo Angola. Temos uma empresa na Alemanha. Também sentimos a crise na Alemanha que já esta a melhorar um pouco. A crise tem crescido um pouco mas tem fechado varias empresas e bastante grandes.

R. - Temos novos projectos que vamos lançar, a Torresfarm Distribuição de Medicamentos, onde já operamos há um ano.

Vamos adquirir mais viaturas no início do próximo ano e vamos estar mais especializados nesta área.

Q. - Acredita que é uma boa oportunidade de mercado?

R. - Sim, já temos uma boa quota de mercado nesta área.

R. - 50% da quota de mercado na distribuição dos medicamentos somos nós que fazemos. Lançamos no final deste trimestre a Torreslop, que é dedicada a logística, armazenagem. Fazer uma logística integrada. É parecida com a Rangel mas com a diferença que temos meios próprios fazemos tudo na cadeia do início ate ao final.

Q. - Existe algo que gostasse de acrescentar?

R. - Temos estes dois serviços novos a Torresfarm e a Torreslop. Estamos interessados na aquisição de empresas em Espanha. Parcerias já temos, que é muito sólida. Agora estamos com este projecto em Angola e no início do ano temos outro com o Brasil. Este projecto no Brasil consta na aquisição de uma empresa e já andamos a estudar algumas e vai fazer a mesma coisa que fazemos cá, logística e transportes.