

Entrevista com Traçar

Oswaldo José M Costa

Administrador

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 - Em 2005 abriram uma empresa em Espanha. Qual o motivo que levou a essa abertura?

R. - Nós em 2005 decidimos enveredar por esse projecto, era um projecto de alguma forma já antigo. Em 2005 decidimos colocar esse projecto na prática. Havia algumas hipóteses de localização como Madrid e Barcelona. Fizemos algumas visitas de trabalho aos locais e decidimos por Barcelona porque entendemos que Barcelona é uma zona particularmente dinâmica em termos económicos, industriais e ao nível dos transportes, depois porque se conjugou com a nossa estratégia. Nós já tínhamos serviço para a Catalunha e para Itália e Barcelona conseguia abranger estes locais. Encontramos em Barcelona todas as condições necessárias e desejadas para a instalação da empresa. A escolha de Barcelona foi muito boa, temos tido já algum sucesso. A partir de 2008 não é surpresa para ninguém as dificuldades económicas em geral e na economia espanhola fez com que 2008 o projecto ficou um pouco mais parado como é normal, mas está perfeitamente estruturado. Nós estamos em Barcelona para ficar e para o futuro, não fomos para experimentar fomos com muita vontade de ficar com um Projecto muito concreto. As únicas dificuldades que tivemos

não foi especificamente com a região, foram dificuldades do sistema jurídico espanhol em relação as empresas, tudo o resto correu muito bem. A Catalunha é uma zona muito boa e propicia a estes investimentos, é muito facilitadora, as pessoas são muito humanas e trabalhadoras.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - A nossa facturação global anda nos 30 milhões de euros. O transporte com Espanha anda entre os 8 e os 10 milhões de euros.

Q. - Acredita no mercado ibérico?

R. - Sim, creio que sim. Estamos num mercado que é ibérico, embora depois haja o mercado de transportes nacional e o espanhol. Há sem duvida uma estrutura de transportes que é ibérica.

Q. - Acredita que as empresa estão a aproveitar as oportunidades do mercado ibérico?

R. - Eu acho que sim. Acho que temos aproveitado e que queremos aproveitar cada vez mais. Neste momento o ritmo alterou-se completamente, toda esta crise internacional que estamos a viver acabou por baralhar completamente os dados e os trajectos que estavam a ser implementados pelas empresas. Queremos aproveitar cada vez mais o mercado ibérico porque ele é de uma grande dimensão, há sempre novas oportunidades de crescimento e de desenvolver novos projectos.

Q. - No mercado ibérico o futuro é das empresa generalistas ou na especialização?

R. - Eu vejo as duas possibilidades. Há empresas que são especialistas no transporte automóvel por exemplo, penso que para fazer isso é preciso ter muita dimensão, muita capacidade financeira. As empresas menores, penso que terão maior sucesso num portefólio abrangente, oferecer varias possibilidades aos seus clientes. As empresas com a dimensão da Traçar, que é uma dimensão media, pode ter mais sucesso se tiverem varias "ferramentas".

Q. - Quais os pontos fortes da Traçar?

R. - Os nossos segmentos preferidos são os produtos alimentares e os produtos industrializados. Apostamos fortemente nas duas "ferramentas", frota frigorífica com capacidade de resposta e também camiões de lona para fazer face a um mercado muito diversificado. Esta tem sido a nossa estratégia. Temos um serviço virado para o internacional mais estrategicamente focalizado na carga completa e temos um serviço nacional ainda mais completo com muita cobertura nacional.

Q. - Quais as chaves do sucesso neste sector?

R. - As chaves do sucesso em termos de estratégia têm que ser a qualidade e a seriedade, o acompanhamento do negócio. O negócio do transporte é um negócio que exige muita atenção, é um negócio de pormenores. Os pormenores podem fazer a diferença entre o sucesso e o insucesso. Este negócio exige muita atenção por parte dos administradores relativamente a empresa, tem que ser baseado na qualidade

de serviço e seriedade de resposta, temos que ser empresas credíveis.

Q. - Quais os objectivos e sonhos para a empresa para os próximos 5 anos?

R. - Gostaria de poder falar deste período difícil (2008/2010) que já passou e que passou bem. Que a ultrapassagem destas dificuldades resultaram economias melhores, países melhores, empresas mais fortes. Que a Traçar em 2013/2014 esteja um pouco maior do que está hoje, melhor do ponto de vista da sua capacidade de resposta quer financeiramente quer do porte-folio de serviços. Apesar de estarmos focalizados no mercado ibérico a Traçar tem uma estratégia internacional. Nós temos muitos negócios na França, Itália, centro da Europa, temos muita força na Bélgica, Alemanha e Holanda. No nosso ponto de vista somos muito mais internacionais do que ibéricos. Também quero dizer que no ano de 2013/2014 esperamos já estar na nossa casa nova, estamos a construir uma sede nova muito perto de onde nos encontramos, é um investimento de 5 milhões de euros, é um desafio enorme nestes tempos difíceis. Esperemos que a nossa estratégia de qualidade e seriedade nos continue a projectar para o futuro com muita segurança.