

*Entrevista com Lusocargo (Sul) Transitários Lda.*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Viriato Albuquerque*

*Gerente*

*Quality Media Press - quais os pontos fortes da empresa?*

R. - A Luso Cargo existe como sendo uma empresa nacional. Começou com a sua sede no Porto e por questões profissionais abriu uma filial em Lisboa, que em 1990 foi transformada numa empresa e deixou de ser uma filial para ter mais expressão a nível nacional. A Luso Cargo Sul (Lisboa) é uma empresa independente da Luso Cargo no Porto. A Luso Cargo Sul começou em Maio de 1990 como uma sociedade por quotas. Inicialmente a empresa abriu com 4 pessoas. Temos feito um trabalho assente na consolidação de cada passo. Temos uma definição clara do que queremos e um domínio da actividade. Nós vendemos serviços e ao longo destes anos a Luso Cargo Sul conseguiu criar um grande património humano. A massa humana na Luso Cargo Sul é um factor determinante, não temos fábricas para produzir, o que vendemos é a nossa capacidade e o engenho de transportar e facilitar a vida ao cliente e assegurar o serviço.

*Q. - Qual o volume de facturação da empresa em 2005?*

R. - Em 2005 facturou-se 15 milhões e 800 mil euros.

*Q. - Com quantos trabalhadores tem a empresa actualmente?*

R. - A Luso Cargo Sul conta com 40 trabalhadores neste momento.

*Q. - Como está a ser afectar a integração ibérica no mercado?*

R. - Está a ser afectada de forma positiva. Em 2002/2003 nós começamos a sentir uma presença constante dos nossos vizinhos espanhóis, mas em todas as actividades. Existiu uma presença activa na procura do mercado português, também existiu um pouco menos a procura no mercado espanhol por parte dos portugueses. O mercado espanhol é um mercado muito próximo. Existe no mercado espanhol problemas de concorrência.

*Q. - Porque comenta que existe um problema grande de concorrência?*

R. - Porque é um mercado agressivo. Eu acho que aí devem ser feitas parcerias. Os espanhóis comercialmente são agressivos, eu tenho tido experiências nesse sentido. Essa agressividade é importante e sente-se já no mercado português com a presença de empresas espanholas de distribuição, de plataformas logísticas.

*Q. - A nível logístico a tendência é que as grandes plataformas passem a ser implantadas em Espanha. Como pode influenciar ou prejudicar a Luso Cargo Sul?*

R. - A Luso Cargo Sul tem alguma dificuldade de fazer algo sem arranjar uma parceria/agente. A Luso Cargo Sul cresceu até agora do trabalho comercial, da carteira de clientes que foi fidelizando ao longo dos anos e também graças a uma boa rede de agentes que é um factor determinante numa empresa transitaria. Em Espanha temos agentes em Barcelona, Irun, Madrid, Valência, Alicante, estamos neste momento em negociações para a área de Sevilha. A Luso Cargo já há muito tempo que se apercebeu que a Espanha é extremamente importante para o desenvolvimento da nossa empresa. Para isso em 2004 criou um departamento que só faz Espanha, departamento ibérico. A Luso cargo entendesse muito bem com os seus correspondentes espanhóis, a Itália também é acessível, com os franceses é muito mais complicado. Nestes últimos mercados que referi tem que haver outra forma de os tratar com Espanha é mais similar, há uma vontade e um sentimento comum de desenvolvimento.

*Q. - De futuro haveria algum interesse de ter alguma parceria com empresas instaladas em Espanha ou prefere manter a sua independência?*

R. - Prefiro manter a minha independência, porque a Luso Cargo tem crescido solidamente. Nós trabalhando com empresas também independentes ao nosso nível (empresas com uma dimensão media e locais) e não com grandes grupos. Em Espanha trabalhamos com empresa independentes, em que a sua identidade seja do local onde se encontram.

*Q. - Portugal ainda tem uma economia um pouco instável. Como caracteriza este período que Portugal está a atravessar?*

R. - A Luso Cargo felizmente não tem sentido essa dificuldade que o país atravessa. Isto devesse, há fidelização que tem conseguido ganhar ao longo dos anos com boas empresas, empresas que prosperam. Depois estamos ligados a sectores vitais da nossa economia e da vida, como sectores alimentares, dos combustíveis, empresas de crescimento em varias áreas. Nós temos crescido uma media de 10% todos os anos, mesmo nesta fase de crise. O ano

passado crescemos 10%, neste 1º trimestre de 2006 já crescemos 11%. A crise económica existe e sentiu-se muito no Norte do país, no sector têxtil por exemplo. A Luso Cargo também teve alguns problemas, houve uma ou outra empresa que fechou, tivemos problemas de cobrança. Em termos de desenvolvimento na presença no mercado tem sido alargada todos os anos. Isto também se deve ao entender-se da actividade onde estamos integrados e fazê-lo de uma forma permanente e com abnegação, as pessoas vem trabalhar para a Luso Cargo com vontade de trabalhar e não cumprir mais um dia de trabalho. Eu acho que houve também nestes anos uma selecção, neste momento em Portugal está-se a atravessar uma crise enorme na relação oferta/procura, há mais carga do que camiões. Os transportadores por varias razões, encostaram as frotas e a carga é muito superior à quantidade de camiões que existe no mercado.

*Q. - Qual o principal objectivo da empresa para os próximos 10 anos?*

R. - Nos próximos 5 anos quer manter consolidado o trabalho que tenho desenvolvido ate agora, este é um dos objectivos principais. Queremos participar no desenvolvimento económico. A Luso Cargo labora em 1600 m2, para desenvolver as cargas não podem parar mais que meio-dia dentro do armazém. As cargas têm que sair rápido para dar lugar para outra entrar. A médio prazo será a construção de um armazém na zona de Lisboa, para manter a mesma actividade, este é outro dos grandes objectivos da empresa e assim também poderíamos dar emprego a cerca de 10 pessoas.