

*Entrevista com Transportes Figueiredo*

*Guy Viseu*

*Presidente Conselho de Administração*

*Com quality media press para LA VANGUARDIA & Expresso*

*Quality Media Press - O que encontrou na empresa para perceber que tinha potencial de crescimento?*

R. - O Transportes Figueiredo era uma empresa de transporte, que se situava entre os 15 primeiros transportadores nacionais. Dedicava-se à actividade na indústria automóvel com uma experiência de 20 anos, sinónimo de competitividade. A indústria automóvel é bastante exigente com os seus parceiros de negócio, isso é importante para os parceiros de negócio porque lhe permite o seu desenvolvimento, a melhoria de oportunidade, de qualidade de serviços. O Transportes Figueiredo é uma empresa que trabalhava a 90% no mercado automóvel e muito ligado a uma multinacional no sector automóvel. Nós apresentavam um transportador qualificado, com um índice de rentabilidade normal e com uma imagem no mercado consistente. Os pressupostos estratégicos na Viacer eram 3. Primeiro acreditavam que era uma actividade rentável, segundo a Viacer pretendia diversificar os seus investimentos e terceiro se a empresa apresentasse competitividades e com índices elevados.

*Q. - Que volume de facturação tem a empresa?*

R. - Em 2004 triplicamos o valor e em 2005 facturamos 17 milhões e meio de euros. Para 2006 prevemos 24 ou 25 milhões de euros.

*Q. - O que vos leva a acreditar num crescimento tão grande no sector da logística?*

R. - Estão crescimento acelerado passa por uma estratégia que foi previamente definida. Esta estratégia tem 3 pontos fundamentais. O primeiro ponto que é uma estratégia de curto prazo que devemos fechar até ao fim do primeiro semestre é que a empresa sedimente o mercado em termos geográficos, diversificando os clientes e as actividades. Quando a Viacer tomou conta da empresa a sua facturação dependia em 85% de um só cliente, em 2006 deverá depender só em 45%. Do mercado automóvel dependia em 90%, em 2006 prevemos que baixe para os 50%. Neste contexto passa pela sedimentação do mercado ibérico, porque no meu entender cada vez mais temos de ter uma realidade do mercado ibérico. Com todo o processo da globalização, é evidente que as empresas tem que se globalizar começando com o que está

mais próximo. Isto é, uma empresa que pense em ter uma dimensão cada vez maior, não pode pensar numa dimensão europeia sem antes ter uma dimensão ibérica. Este é o caminho lógico do desenvolvimento, da cimentação do seu mercado e da globalização. A segunda fase da nossa estratégia, a Viacer comprou uma empresa de transportes para que deixe de ser uma simples empresa de transportes e passe a ser um operador logístico. O crescimento não se fará exclusivamente através do volume de transporte, mas sim através da capacidade que a empresa tem de se tornar um operador logístico. O terceiro ponto da nossa estratégia é que nos sejamos capazes de nos alargar e cimentar em pontos fora de Portugal. Actualmente temos uma parceria em Espanha com a empresa Transon, mas é importante que a nossa presença seja cada vez mais alargada. Temos de ser capazes de nos instalar na Europa e ter algumas plataformas instaladas estrategicamente. Neste momento já temos plataformas em Valência, Barcelona e estamos a tentar desenvolver uma presença em Vaioladolin. Ao sermos um operador logístico vai-nos permitir uma presença na Europa. Se nós conseguirmos levar em frente a nossa estratégia vai-nos permitir o nosso nível de produtividade crescer significativamente.

*Q. - Qual a importância do mercado espanhol?*

R. - O mercado espanhol é importante para nós porque é uma porta de entrada e de saída. Portugal hoje é um país muito mais importador do que exportador, esperamos que a economia possa inverter de alguma maneira esta situação. Espanha é uma porta de exportação para a Europa, também pode ser uma porta de entrada para Portugal. Passo a ter um mercado com uma massa crítica muito maior para poder contra balancear as importações com as minhas exportações.

*Q. - Como podemos comparar o sector logístico português com o espanhol?*

R. - O fenómeno das cadeias de logística em Espanha apareceu 20 anos antes do que em Portugal. A globalização faz com que a logística seja cada vez mais importante, é factor determinante nas empresas. Um dos critérios fundamentais da deslocalização industrial é precisamente a capacidade da cadeia logística, ou seja deslocar os produtos rapidamente a baixo custo.

*Q. - É possível falar de um mercado ibérico com economias tão diferentes?*

R. - Eu acho que uma realidade económica ibérica é fundamental que exista. Portugal é um país que fica destinado exclusivamente aos pequeninos nichos de mercado. Só é possível

continuar a apostar no desenvolvimento se existir um mercado capaz de absorver as novas tecnologias. Com a globalização a que hoje se assiste ou nós somos capazes de criar mercado próprios para progredir no desenvolvimento ou ficamos cada vez mais para trás. A teoria que ainda existe um pouco em Portugal de que "eu prefiro ser o dono da empresa em vez de progredir com capital de outros" está completamente errada. As empresas tem de ser capazes de encontrar complementaridades ou é muito complicado atingir um mercado muito amplo. As empresas tem de ser capazes de se desenvolver e de se rentabilizar no mercado, para isso é necessário conquistar o mercado. Temos que pensar que Espanha ou mesmo os países de leste são uma oportunidade e não uma ameaça.

*Q. - Quer acrescentar algo a esta entrevista que considere relevante?*

R. - A indústria dos transportes e da logística é completamente diferente do que era há uns anos atrás. Na realidade o crescimento exponencial dos factores de custo na indústria logística e dos transportes deverá levar as pessoas a repensar a sua estratégia e ter critérios de gestão e controle de custos muito apertados. O mais importante na logística é ser capaz de ser pró-activo, propor ao cliente uma logística mais produtiva e competitiva.