

## TRANSITEX - UMA OFERTA DE TRANSPORTE PORTA-A-PORTA

# “O nosso objetivo é construir soluções logísticas”

Foi assim que o administrador da Transítex, começou por apresentar este operador logístico Ibérico implantado em Lisboa, que assume como característica diferenciadora, a entrega da carga “porta-a-porta”. “Não fazemos apenas o transporte marítimo, somos um facilitador para o cliente conseguir chegar com o produto, ao destino final”, assegurou Fernando Lima, numa entrevista ao Mundo Português, onde revelou ainda que o ‘core business’ é o transporte de produtos agro alimentares, em especial os perecíveis.

## A oferta da empresa é global, não incide apenas no transporte marítimo?

O nosso objetivo é construir soluções logísticas. Principalmente com os produtos alimentares, existe uma série de formalidades que é necessário cumprir, tanto na exportação como na importação e o que nós fazemos é oferecer ao cliente o ‘pacote’ completo. Não fazemos apenas o transporte marítimo, somos um facilitador para o cliente conseguir chegar com o produto, ao destino final.

Normalmente a nossa oferta é porta-a-porta, com tudo incluído: parte documental, parte de transporte, despacho na origem e no destino, assim como as diversas licenças necessárias a cada tipo de produto.

## O ‘core business’ da Transítex é a área alimentar. Porque este investimento nesse setor produtivo?

Foi um nicho de mercado que descobrimos. Nós começamos a nossa atividade na Estremadura espanhola e o objetivo era abarcar o ‘hinterland’ dos portos nacionais da fachada Atlântica e, como o território português não permite fazer grandes volumes, passamos a fronteira e a ir à raia atrair carga para sair pelos portos nacionais.

E a Estremadura espanhola é de facto uma zona agroindustrial, os produtos que se exportam são alimentares. Daí termos construído uma vocação, fomos descobrindo e crescendo em função deste volume agroindustrial e transmitimos essa experiência para Portugal. Dentro do agroalimentar, descobrimos ainda um nicho de mercado mais específico: o transporte de perecíveis, de fruta fresca, onde, de facto, somos especialistas e líderes de mercado.

## Apesar de estar em crescimento, o agroalimentar não tem ainda um peso grande no global da economia portuguesa. Foi um risco calculado?

Foi, porque a empresa tem 10 anos e conseguimos posicionar-nos na altura certa. Percebemos que as empresas não paravam de

crescer, tinham atingido uma dimensão que ultrapassava em muito o consumo local - e com a crise que surgiu após 2007, às empresas só restava exportar. Portanto, como já nos tínhamos posicionado nesta área, estávamos no sítio certo e isso permitiu-nos crescer com as empresas.

## É uma empresa jovem, fundada em Espanha 2002, e que desde logo entrou no mercado português. Terá sido uma das primeiras decisões? E porque o porto de Lisboa?

Começamos em Badajoz com um serviço de promoção e marketing do Porto de Lisboa, porque era de facto uma empresa que prestava apoio aos terminais aqui existentes.

E, a partir de certa altura, graças ao sucesso que tínhamos

que temos seja de material de construção. Isso deu-nos também algum ‘know-how’ em termos de transporte de carga de projeto e temos uma equipa de pessoas especializada nesse tipo de carga.

## A Transítex controla desde a receção da carga até à entrega no destino, num serviço porta-a-porta, o que inclui outras formas de transporte, tanto aéreo como ferroviário e rodoviário. Há dificuldades neste acompanhamento?

Não. A cadeia logística exige de facto, termos um grupo de profissionais que saibam fazer as coisas acontecer.

Mas, ao longo dos anos, temos construído relações. Temos uma parceria com a CP (Comboios de Portugal) e fazemos seis comboios por semana de Elvas para Lisboa, temos uma frota de camiões de-

ma dos 60 por cento.

O transporte rodoviário continua a ser imbatível na adaptação às necessidades dos clientes, quer pelo tempo de trânsito como pela maior flexibilidade no que respeita aos horários requisitados por carregador e recebedor.

No entanto, e gradualmente, a realidade tem-se vindo a alterar. Os transportes marítimos eram tradicionalmente complexos, burocráticos, era necessário muita documentação para se carregar um contentor, enquanto para o camião basta preencher o documento de carga rodoviário que permite ao transporte circular sem mais nenhum documento desde o local de carga até ao local de descarga.

Mas no transporte marítimo, tudo isto tem vindo a ser simplificado. As alfândegas já simplificaram a passagem da carga, as

e ao se comparar o preço da rodovia com o marítimo, já não existe uma diferença tão grande e em muitos casos, o marítimo passou a ser mais competitivo.

Depois, as pessoas começam a ter mais consciência das questões ecológica, e a segurança rodoviária e o curso de manutenção da infraestrutura rodoviária, são fatores que influenciam e fazem com que cada vez haja uma maior transferência de carga para o (transporte) marítimo.

## No caso da Transítex, assegurar a entrega porta-a-porta fazendo uso ainda do meio rodoviário, é um fator diferenciador?

Sim, embora sejamos claramente um operador que privilegia o meio marítimo.

Nós oferecemos a rodovia, mas na parte da compensação para o contentor. Ou seja, o contentor vai a encher à fábrica ou armazém do cliente e depois será sempre entregue no navio para seguir até ao destino final. E uma vez aí, voltamos a usar o camião para fazer a ponte entre o porto e o destino final.

## Por falar em destinos, Espanha será o principal mercado da Transítex a partir de Portugal. Mas para além desse mercado, quais são os vossos principais pilares de crescimento?

Onde mais temos crescido, sempre de forma orgânica, abrindo escritórios da Transítex e expatriando funcionários que fazem formação em Portugal ou Espanha - e neste momento temos já cerca de 20 expatriados - tem sido no hemisfério sul: África Austral e América Latina. Em África, estamos em Angola, Moçambique, África do Sul e temos delegações no Malawi, no Zimbábue e na Zâmbia. Na América Latina, temos escritórios próprios no México, Colômbia, Peru, Chile e Brasil.

Para além disso, temos uma rede de agentes para os países onde não temos escritório próprio. Temos um agente dedicado na China, que trabalha em exclusivo para a Transítex.

Temos um agente nos Estados



“Não fazemos apenas o transporte marítimo, somos um facilitador para o cliente conseguir chegar com o produto, ao destino final. Normalmente a nossa oferta é porta-a-porta, com tudo incluído: parte documental, parte de transporte, despacho na origem e no destino, assim como as diversas licenças necessárias a cada tipo de produto”

atingido em Espanha, sentimos a necessidade de expandir para Lisboa. Uma vez que as cargas já vinham de Espanha para Lisboa, o que fazia sentido era começar em Lisboa.

Neste momento, temos escritórios em Lisboa e no Porto, mas usamos todos os portos nacionais. Na carga contentorizada, que é aquela em que somos especialistas, usamos os portos de Leixões, Lisboa, Setúbal e Sines, de forma indiferenciada em função daquilo que seja a melhor oferta e a melhor saída para cada carga, em cada momento.

## Que leque de produtos a empresa transporta?

O nosso acionista de referência é a Mota-Engil o que faz com que o maior volume de negócio

dedicados aos nossos transportes e temos uma ferramenta informática, que foi construída à medida e nos permite trabalhar ‘on line’ com todos os países onde temos escritórios - e neste momento já estamos em 16 países.

Tudo isto nos permite fazer um seguimento muito eficiente das cargas e dar uma resposta aos clientes, a qualquer momento.

## Referiu numa entrevista anterior, que a Transítex está ligada desde o início à mudança do transporte rodoviário para o marítimo...

Onde mais temos crescido é nesta mudança do modo de transporte rodoviário para o marítimo.

O destino principal das exportações portuguesas continua a ser a Europa, numa percentagem aci-

próprias companhias marítimas tentaram adaptar-se e aproximar-se do modo rodoviário, para serem competitivas.

E continua a haver uma transferência gradual da carga do modo rodoviário para o marítimo.

Outra coisa que contribuiu significativamente para essa mudança no meio de transporte, foi mais uma vez a crise.

Havia muito consumo na Península, que fazia com que houvesse um fluxo de camiões a abastecer-nos a partir do norte da Europa. Estes camiões tinham depois um preço de retorno muito barato, ou seja, quem exporta aqui no sul, estava acostumado a pagar preços de camião que não eram reais, eram preços de retorno. Como agora chegam muitos carros, passou a haver um preço real



“Nós fazemos os produtos chegarem a todos os mercados, sempre com as mesmas condições, nos 12 meses do ano”, destaca Fernando Lima, administrador da Transítex

Unidos, que nos representa nas três costas - Atlântico, Pacífico e Golfo - que resolve todos os nossos problemas em termos de 'inland', nomeadamente entrega de cargas, registos de mercadorias no FDA, etc. Assim como temos agentes no Médio Oriente.

Ou seja, construímos uma rede que nos permite responder a qualquer pedido que nos seja feito, para qualquer destino.

**Que critérios estiveram subjacentes à escolha desses mercados?**

Como crescemos muito no Brasil, onde temos três escritórios, e existe um crescimento grande em termos de Mercosul, o critério não foi tanto pensar nas exportações portuguesas ou espanholas, mas em função das próprias trocas comerciais entre os países do Mercosul e da necessidade que sentíamos a partir do Brasil.

Depois, já que estávamos lá, esse tornou-se um elemento facilitador das exportações a partir de Portugal.

Neste momento, as empresas portuguesas que pensam na Colômbia - e Colômbia e Peru são países com um ritmo de crescimento de seis a sete por cento ao ano - sabem que a Transítex está presente e somos sempre consultados quando uma empresa quer avançar para estes mercados, principalmente com produtos alimentares, porque é importante saberem quais as licenças necessárias naquele país e outros procedimentos burocráticos que nós, estando lá, sabemos como funcionam.

**Há novos mercados em perspectiva?**

Sempre nestas geografias: vamos continuar a apostar no he-

misfério Sul e a crescer em África e na América Latina. Queremos abrir escritórios próprios na Argentina, na Venezuela aguardamos que a situação seja mais estável.

Creio que na América do Sul, se continuarmos com este ritmo e a sentir esta necessidade de crescimento, abriremos mais tarde ou mais cedo, escritórios na Argentina, na Venezuela e no Uruguai, um país muito interessante e com uma economia muito estável.

**A aposta no hemisfério sul não estará dissociada do facto da Transítex ser uma empresa ibérica, de países de língua portuguesa e espanhola...**

O facto de estarmos na América Latina e na África Austral tem um pouco a ver com a nossa origem. Somos uma empresa ibérica, na medida em que somos espanhóis, com capital português, e essa característica tem coisas boas.

Nesses países onde estamos presentes, somos convidados para todos os atos, sejam da embaixada portuguesa, sejam da embaixada espanhola, algo que é uma mais-valia e é de facto como nos sentimos.

Nós temos uma desvantagem com os grandes operadores logís-

ticos internacionais, que são normalmente de origem alemã ou americana, e agora chinesa e têm uma base que nós não temos.

Por exemplo, a Alemanha é o maior exportador do mundo e um operador logístico que se quiser internacionalizar basta acompanhar as exportações alemãs que chegam a todos os países do mundo e têm uma base de trabalho de que nós não dispomos.

Sabendo isto, a forma de ganharmos dimensão e de termos uma 'âncora' para nos sustentarmos, é referir que somos uma empresa ibérica e, mais do que isso, somos uma empresa ibero-americana. E aí, já temos uma enorme base de trabalho.

**Neste caminho de internacionalização a presença em certames como o SISAB (Salão Internacional do Setor Alimentar e Bebidas) tem trazido mais-valias?**

O SISAB tem sido um fator de sucesso na nossa atividade, porque encontramos ali uma série de empresas que participam pela primeira vez, vêm à procura de produtos portugueses, encontram normalmente produtos interessantes, querem fazer negócio e ficam surpreendidos por também encontrarem a Transítex no certame e descobrirem que temos es-

**UMA EMPRESA CADA VEZ MAIS GLOBAL**

**2002** Fundada em Espanha, na cidade de Badajoz, em 2002, a sua primeira função foi de alargar o 'hinterland' do Porto de Lisboa, criando soluções logísticas competitivas que permitiram a Lisboa ser uma opção válida e posicionada em igualdade de circunstâncias em relação aos principais portos ibéricos.



**2005** Cumprido com sucesso esse primeiro objetivo, a Transítex estendeu-se por toda a Península Ibérica e tem hoje nove escritórios comerciais, duas plataformas multimodais e diversas infraestruturas logísticas que lhe permitem a manipulação de cargas completas ou fracionadas em qualquer ponto de Portugal e de Espanha. Especializada em cargas contentorizadas, tanto FCL (cargas completas) como LCL (cargas fracionadas), a Transítex assume hoje ser "uma referência no mercado ibérico".

**2007** A entrada da Mota-Engil no capital da Transítex veio conferir uma nova dinâmica à empresa, alargando horizontes e fazendo da internacionalização o caminho natural e incontornável.

Tomando como referência os fatores históricos e culturais, para além das relações comerciais do mercado ibérico, o crescimento da Transítex assenta sobretudo em dois pilares: a África Austral, com especial destaque para os países lusófonos; a América Latina, onde estamos presentes de Norte a Sul, do México à Argentina.

**2012** Aumenta a presença da Transítex na América Latina com a abertura na Colômbia Chile e Peru. A estrutura «americana» passa a ser coordenada a partir do 'Head Office' regional em São Paulo, Brasil, com escritórios em México, Colômbia, Peru e Chile.

O futuro passa pela consolidação desta rede e pela atenção constante ao desenvolvimento do mercado, continuando a crescer de forma sustentada, "como o temos feito até ao momento e tornando a oferta Transítex cada vez mais global", destaca a empresa.

**2014** Abertura de escritório no Recife, Brasil e um regresso à aposta na Europa com a abertura em Génova, da Transítex Itália.

critérios nos lugares de onde vêm. Isso resolve-lhes o problema e transmite-lhes alguma tranquilidade para fazerem negócios com as empresas portuguesas.

**Com que desafios a empresa se depara?**

Não temos qualquer problema na realização da nossa atividade, temos desafios que vamos superando no nosso dia-a-dia. Continuamos a ser um país periférico, gostávamos de ter um maior leque de ligações marítimas que de facto não temos.

Temos algumas importantes, temos inúmeras ligações ao interior europeu, que são importantes porque o maior destino das nossas exportações é a UE.

É importante ter muitas ligações, ter navios quase diários a sair para a Europa do norte. Gostá-

vamos de ter outras, é importante haver outras. A carga espanhola que sai pelos portos portugueses dá-nos dimensão e cria sinergias para podermos atrair mais serviços aos portos portugueses.

O que gostávamos que houvesse mais? Que as empresas portuguesas aumentem as exportações, que continuem a crescer, o que tem acontecido nos últimos anos.

**Até onde a Transítex quer chegar?**

Dentro do possível, queremos ser um operador internacional de referência, focados na área de 'foodstuffs', e em especial nos perecíveis. Nós fazemos os produtos chegarem a todos os mercados, sempre com as mesmas condições, nos 12 meses do ano.

**O futuro dos transportes de mercadorias está no mar?**

Eu diria que sim. Vai levar algum tempo, mas julgo que além do transporte de longa distância, o transporte de média distância também tem que ser feito pelo mar.

Em alternativa pela ferrovia, se forem resolvidas as questões que ao longo dos anos não permitiram que este meio se apresentasse como uma alternativa à rodovia.



“Onde mais temos crescido, sempre de forma orgânica, abrindo escritórios da Transítex e expatriando funcionários que fazem formação em Portugal ou Espanha - e neste momento temos já cerca de 20 expatriados – tem sido no hemisfério sul: África Austral e América Latina. Em África, estamos em Angola, Moçambique, África do Sul e temos delegações no Malawi, no Zimbábue e na Zâmbia. Na América Latina, temos escritórios próprios no México, Colômbia, Peru, Chile e Brasil”