

3/10/2016

Luís Paz da Silva – Samskip Samskip assume-se como operador multimodal

Especialização, 'network', compromisso são as vantagens competitivas da Samskip face à concorrência, refere o responsável da Samskip em Portugal, Luís Paz da Silva, à Transportes em Revista. Mais do que uma companhia de navegação, a Samskip é um operador multimodal e 30 por cento do seu volume de negócios resulta já de operações não relacionadas com o transporte marítimo. Com o objetivo de simplificar as suas operações, a empresa procedeu a uma reestruturação organizacional através da criação da SamskipLogistics, que reúne todas as unidades de negócio numa só entidade.



TRANSPORTES EM REVISTA – A Samskip anunciou recentemente uma reestruturação organizacional para simplificar as suas operações. Que alterações foram essas? Qual o objetivo? Qual o impacto na atividade em Portugal, designadamente para as empresas exportadoras e importadoras?

LUÍS PAZ DA SILVA – Foi recentemente criada a SAMSKIP LOGISTICS, que agrupa toda a atividade de trânsito de carga seca e refrigerada/frigorífica numa só unidade de negócio, incluindo a SAMSKIP ICEPAK LOGISTICS bem como todos os serviços de trânsitos anteriormente prestados através de organizações locais a operar sob a marca SAMSKIP. Também a área da armazenagem frigorífica e terminais frigoríficos operada pela FrigoCare se acolhe sob a liderança da SAMSKIP LOGISTICS, ainda que mantendo a sua marca própria.

A participação da SAMSKIP na SilverGreen fica igualmente sob a alçada da SAMSKIP

LOGISTICS. Esta mudança não terá impacto na nossa atividade em Portugal no futuro próximo.

TR – Em seu entender, qual é a vantagem competitiva da Samskip em relação a outros armadores / linhas de navegação?

LPS – Três palavras: especialização, “network”, compromisso. A SAMSKIP não é tanto uma companhia de navegação como um operador multimodal puro com mais de 30 por cento da sua faturação bruta a resultar de operações não relacionadas com o transporte marítimo. O nosso caminho é o caminho que o cliente necessita de percorrer e para isso utilizamos todos os meios existentes para fazer o caminho de casa do exportador até à casa do importador: caminho-de-ferro, barcas, camiões. E sim: também navios. A SAMSKIP é especialista e líder de mercado em algumas áreas europeias em transporte multimodal.

Esta multimodalidade gera uma rede de serviços que, vista num mapa, se assemelha a uma aranha: linhas que percorrem todos os espaços, ligando todos os pontos. A partir de Roterdão ou Duisburgo, a Samskip liga o Sul com o Norte, o Oeste com o Leste e dispõe de um “portfolio” de serviços que não perde para nenhum dos nossos concorrentes, antes se destaca.



Da especialização multimodal e da rede de serviços, resulta um compromisso: a dedicação completa a satisfazer as necessidades dos nossos clientes buscando melhores soluções multimodais de transporte em 45' que se traduzam em maior fiabilidade, mais criatividade em soluções inovadoras e melhor relação qualidade/preço do transporte com a permanente preocupação pela preservação do ambiente. Como se traduz esse compromisso na prática? Através do maior stock de 45' na Europa e da rede mais alargada de serviços no continente europeu; através da necessidade de criar áreas específicas de negócio para atender a necessidades específicas do negócio: a “SteelandConstructionDivision”, uma unidade de negócios da SAMSKIP que opera exclusivamente com plataformas e equipamento “flat-rack” para cargas especiais.

Além disto, a SAMSKIP tem uma atenção permanente na inovação de equipamento através de protocolos criados com a indústria de construção de contentores para a investigação de soluções que possam melhorar a quantidade de carga por unidade e que permita a utilização de materiais mais amigos do ambiente. Que, em síntese, permita alcançar

aumento de eficiências através de soluções sofisticadas.

TR – Qual o balanço da atividade da Samskip no mercado nacional no ano passado, em termos de exportações e importações? Como avalia os primeiros meses do ano em curso?

LPS – Apesar de operar num ambiente difícil, graças à competente ação dos nossos concorrentes, a SAMSKIP alcançou em 2014 um crescimento global das cargas, em ambos os sentidos, de 12 por cento quando comparado com o ano anterior. Mantemos essa tendência e ritmo em 2015 com um crescimento consolidado de oito por cento até maio, comparado com igual período do ano anterior.

TR – Quais são as principais linhas servidas pela Samskip em Portugal, qual a frequência e número de navios, e como se processa a articulação com o resto da rede intermodal da empresa?

LPS – Em Portugal, a Samskip oferece duas escalas semanais em Leixões e uma em Lisboa, com escala em Roterdão onde as cargas se conectam com a rede central de serviços da Samskip, seja através de transbordo direto (para outros navios ou barcaças), seja por estrada a partir de ou para uma empresa local, ou ligando com o terminal ferroviário da Samskip em Duisburgo para todas as ligações por comboio.

TR – Para um armador como a Samskip e para o seu agente de navegação, quais são as principais vantagens proporcionadas pelos portos portugueses?

LPS – A capacidade de diálogo, o empenho em buscar soluções em conjunto, a coordenação e articulação que os meios tecnológicos (JUP) proporcionam aos operadores.

TR – Quais são os principais problemas que ainda deverão ser ultrapassados para os portos nacionais se tornarem ainda competitivos?

LPS – O custo da operação portuária, apesar do vasto esforço realizado nos últimos anos pelas administrações portuárias, continua elevado quando comparado com portos congéneres europeus. Também alguns procedimentos ainda em vigor, mas já obsoletos por força das soluções tecnológicas implantadas, carecem de reformulação.

Por último, o conflito social vivido no porto de Lisboa nos últimos anos, ainda que sanado de momento – e que pode naturalmente ocorrer noutros portos – causou sérios prejuízos aos operadores e também à reputação do próprio porto. Não temos evidentemente nenhuma solução mágica no bolso para esse problema, mas deverá haver uma reflexão séria sobre as implicações para a economia nacional, até porque exemplos há no País onde foram encontradas soluções concertadas entre as partes, que eliminaram essa conflitualidade de há muitos anos a esta parte.



TR – Num plano puramente teórico, como encara os planos de investimentos nos portos nacionais, designadamente Leixões, Lisboa, com terminal de contentores no Barreiro, Setúbal e Sines?

LPS – Salvo algumas exceções (Aveiro e Setúbal, pelo menos por enquanto), os portos nacionais estão no limite da sua capacidade e da gestão do espaço vital: damos como exemplo o caso de Leixões, que está acima dos 80 por cento da sua capacidade, o que se traduz nos problemas que enfrenta no que concerne à gestão do espaço de armazenagem ou, bem mais grave, na navegabilidade para navios de maior capacidade que não podem, de momento, demandar o porto pelas limitações técnicas de que hoje sofre e que podem ser resolvidas com a construção do “Terminal -14” previsto no PETI, mas sem qualquer evolução que se conheça. O mesmo acontece com Lisboa. Não dispomos evidentemente do conhecimento técnico para discutir se a melhor solução para este porto se encontra no Barreiro ou noutra localização, mas tal não obsta à necessidade de expandir o porto de Lisboa para permitir-lhe dar resposta aos desafios que já hoje se colocam, quer a necessidade de escala de navios de maior capacidade, quer a obrigatoriedade de levar a cabo as operações portuárias de forma mais eficiente já em custos, já na velocidade da operação. Os portos nacionais necessitam ainda de investir em melhores ligações à rede ferroviária, melhores serviços de portaria, que sejam mais rápidos e sem impacto nocivo no ordenamento das cidades onde se integram. Só desta forma se alcança um dos objetivos cimeiros a que a SAMSKIP (e todos os demais operadores multimodais) se propõem: converter carga da estrada para o mar, diminuindo o impacto ambiental da movimentação de

cargas, diminuindo os custos do transporte, aumentando a competitividade dos agentes económicos.

TR – Além do serviço marítimo, a Samskip assegura outros tipos de serviços quer de transportes quer de logística? E em Portugal?

LPS – Sim. Oferecemos serviços ferroviários e fluviais através da Europa. O serviço fluvial por barça centra-se essencialmente na Holanda e Alemanha, enquanto o serviço ferroviário cobre a Dinamarca, a Suécia, a Alemanha, a França, o Luxemburgo, Itália, a Europa Central e de Leste e ainda a Turquia (sendo o segmento final servido com um navio ro-ro). Em Portugal oferecemos, de momento, ligações ferroviárias à Extremadura Espanhola e à Andaluzia. Na vizinha Espanha, proporcionamos serviço ferroviário desde LeBoulou, em França, para Barcelona e servimos ainda, através do porto de Bilbao, as áreas de Madrid, Valencia, Vitoria, Saragoça e Barcelona.

TR – Está prevista a introdução de novos serviços no mercado nacional? Em caso afirmativo, quais?

LPS – Vai depender do desenvolvimento do mercado. Novos serviços serão equacionados se as oportunidades surgirem e o mercado o exigir. Portugal viu o seu PIB elevar-se a 0,9 por cento em 2014, com a expectativa para 2015 a situar-se num crescimento de 1,6 por cento, de acordo com as previsões da Comissão Europeia. Analisamos estes números com confiança e expectativa, certos de que eles se materializarão pelo aumento da procura num mercado que está, não apenas mas também, alavancado nas exportações como um dos motores da economia.

Carlos Moura Pedro
in TR 149 - julho/agosto

Por:

Fonte: