

A feira Logística Global

A Feira Internacional do Porto estreou este ano um novo evento: a feira Logística Global, que decorreu entre 4 e 6 de Novembro, na Exponor. Um evento que tinha com o objectivo de colocar em exposição toda a cadeia logística. Ficou muito aquém das expectativas, por falta de expositores, mas muito especialmente pela falta de visitantes. Não se sabe se por falta de interesse ou por culpa da organização.

O Sector da Logística é, actualmente, um sector determinante e entrou no contexto de que seria imperativo a criação de um espaço em Portugal que servisse como ponto de encontro entre as empresas que apresentam as mais modernas e eficazes soluções em termos de serviços de Logística e Transportes e as empresas que procuram soluções para fazer face a um mercado cada vez mais exigente e competitivo.

No entanto, estranhamente revelou-se pouco empenho das pessoas e uma fraca participação. A decepção foi geral, quer a nível dos expositores quer dos poucos visitantes que por lá passaram.

A 1.ª Feira de Logística, Serviços e Transportes, contou com a colaboração da Associação Portuguesa de Logística (Aplog) e marcaram

presença várias entidades institucionais públicas e privadas nomeadamente a Administração dos Portos do Douro e Leixões (APDL), Porto de Luanda (Angola), Porto de Vigo (Espanha), ANA - Aeroportos de Portugal, CP Carga - Logística e Transportes Ferroviários de Mercadorias, AICEP Global Parques, Tertir (Grupo Mota-Engil), CTT - Correios de Portugal, APAT - Associação dos Transitários de Portugal, Grimaldi Group, Agility Transitários, David José de Pinho Filhos e Admar Shipping - Services, entre muitos outros.

No decorrer do evento, realizaram-se alguns seminários e workshops.

Em destaque, esteve a Polónia com a presença da sub-Secretária de Estado do Ministério das Infraestruturas da Polónia, Anna Wypych-Namiotko, um seminário paralelo organizado pela Embaixada da Polónia em Portugal, destinado a apresentar o Porto de Gdynia e abordar a condição e os desafios da economia marítima e dos transportes, vectores fundamentais da logística nacional e global, de grande impacto na rentabilidade dos negócios, sobretudo agora, em contexto de crise mundial. |

Ana Bela Nogueira



Entrevista com Pedro Alves da Wtransnet em Portugal

«Sempre atenta às necessidades dos seus associados»



Giancarlo Terrasani - strada.pt

STRADA.PT: A Wtransnet funciona a partir de um único centro em Espanha, mas dentro desse centro existem várias pessoas que oferecem um serviço personalizado para cada país. Neste caso, para Portugal, quantas pessoas são?

PEDRO ALVES: A nossa estrutura está toda centralizada em Espanha. Trabalhamos de forma intensiva e no caso de Portugal, somos cinco pessoas. Quatro para atendimento ao cliente que estão divididas em dois grupos, duas pessoas para o departamento de incidências, que dá suporte na resolução de conflitos existentes entre empresas e as outras duas para o atendimento e apoio ao cliente propriamente dito. Este último inclui ajuda no tráfego e apoio a qualquer tipo de serviço. Por último, um comercial (o meu caso), que faz a gestão comercial para a captura de novos clientes.

Também temos que estar em sintonia e em contacto com o departamento internacional dos outros países, pois trabalhamos muito com Itália, Alemanha, Polónia, entre outros, por exemplo.

STRADA.PT: Neste momento com quantos países estão a trabalhar?

PEDRO ALVES: Temos clientes em 23 países. Em alguns destes países temos cinco ou seis clientes.

Por ordem de importância, em número de usuários (empresas) está Espanha, Portugal, Alemanha, França, Polónia e Itália. Em número inferior estão a Bélgica e a Holanda; e seguidamente a Roménia e todos os outros restantes.

Crescer em Portugal ajudou-nos a crescer nos outros países da Europa.

STRADA.PT: Quantos clientes tem a Wtransnet em Portugal?

PEDRO ALVES: Actualmente são 650 clientes.

STRADA.PT: Que tipo de cliente fundamentalmente procura a Wtransnet?

PEDRO ALVES: Essencialmente Transitários, empresas de transporte, de carga geral, de carga frigorífica ou de carga basculante.

Algo que os nossos clientes valorizam na Wtransnet é a diversidade de produtos e serviços que oferecemos.

STRADA.PT: Que tipo de serviços prestam aos transportadores? Existem novos serviços?

PEDRO ALVES: Prestamos um serviço de tráfego, serviço de gestor de incidência, que é a gestão de conflitos.

Em relação a novos serviços, fazemos o apoio a contratos de longo prazo. Temos também o novo serviço de bolsas de rotas fixas, para otimizar as rotas periódicas entre uma origem e um destino. Esta bolsa tem como complemento um potente pesquisador de actividades e rotas onde as empresas informam quem são, o que fazem e com que tipo de empresas lhes interessa contactar. Fazer uma rota de Lisboa - Madrid durante 1 ano, três vezes por semana, tem que estar todos os dias à procura de carga. A bolsa de armazenagem vai ao encontro da empresa que tem armazém e que pode rentabilizar esse espaço.

Temos um serviço de tráfego e um Callcenter para apoio e atendimento - um serviço de alerta via SMS. Estas foram as inovações que fomos introduzindo porque estávamos sempre em contacto com o cliente e apercebemo-nos da realidade das suas necessidades.

Temos ainda a nossa base de dados, que contém 8 mil contactos de toda a Europa. Quem pretender pode pesquisar a nossa base de dados e encontrar o que lhe interessa. Por exemplo se procura uma empresa portuguesa que faz basculante para ir até a Grécia, pode pesquisar na nossa base de dados e através de alguns filtros encontrará as ofertas e empresas disponíveis que fazem o tipo de serviço que procura.

A bolsa de tracção serve para gerir a contratação de tractores e reboques. Ferramenta imprescindível para aqueles que trabalham com a intermodalidade.

Finalmente temos a bolsa de trabalho fixo que se destina à contratação de camiões fixos para uma empresa. STRADA.PT: Acha que a vossa empresa aqui em Portugal desempenha um papel importante e o serviço que vocês prestam é uma mais valia para os transportadores em Portugal?

PEDRO ALVES: Se calhar posso dizer que somos líderes do mercado em Portugal e se somos líderes do mercado é porque os transportadores confiam plenamente em nós e que as nossas ferramentas são bastante úteis para desenvolver a sua actividade. Hoje em dia há empresas que não conseguem trabalhar sem uma boa bolsa de carga e nós somos uma bolsa de carga exclusiva.

Em tempos difíceis como os actuais, o sistema é uma mais valia porque temos uma ferramenta que apresenta aos clientes o que eles buscam e necessitam. |

Ana Bela Nogueira



Giancarlo Terrasani - strada.pt



Giancarlo Terrasani - strada.pt



Giancarlo Terrasani - strada.pt