

Miguel Félix António, director-geral adjunto da SLOG, afirma pujança da empresa

« Contrariar a crise e ganhar confiança dos operadores »

Com um volume de negócios de 2 milhões de euros em 2010, e na expectativa de acabar 2011 com um milhão e meio, já em reflexo da contracção do mercado e, nomeadamente, da mudança da logística da Nissan, para Espanha, a S-LOG cujas instalações estão sedeadas em Setúbal, vê, ainda assim, o futuro com razoável optimismo. O segredo adianta o director geral adjunto, Miguel Félix António, está na modernização, na diversificação das actividades, e no investimento em áreas como o ambiente e o capital humano.

Sem mais - De que modo a crise que se vive afectou o sector da logística?

Miguel Félix António - Quase todas as empresas atravessam constrangimentos, tendo em conta a situação económica internacional e, particularmente, nacional. Esta é uma realidade com que estamos confrontados, e, como a logística está dependente das transacções comerciais, é uma área afectada pelo abrandamento da actividade económica.

A S-LOG, que labora ainda predominantemente na área automóvel também está dependente destas transacções. Sabendo que o mercado automóvel teve uma contracção muito grande, e que vai continuar nos próximos anos, somos também afectados por isso. Mas estamos a trabalhar para contrariar essa situação.

Que estratégias foram adoptadas para ultrapassar estes constrangimentos?

Por um lado, nos últimos três anos certificámos a empresa, na qualidade, ambiente e segurança. É um facto positivo em qualquer momento mas, principalmente, numa altura em que as empresas vão ter de explicar aos clientes porque devem escolher umas em detrimento de outras.

Estamos também, a tentar ir de encontro aos esforços da Associação Portuguesa de Operadores Logísticos (APOL), no sentido do cumprimento do Código das Boas Práticas Logísticas, para adicionarmos mais um elemento que nos distinga de outros operadores e, por isso, faça com que ganhem a confiança das empresas que necessitam deste serviço.

Por outro lado, fizemos uma reestruturação interna, nos últimos anos, de modo que hoje a estrutura operacional esteja adequada à dimensão do volume de negócios e dispondo assim de um quadro estabilizado. Temos connosco 15 pessoas há mais de dez anos e temos todas as condições para manter este quadro de pessoal preparado para a actual dimensão de negócio.

O esforço de certificação ambiental já se reflecte na imagem da SLOG junto dos clientes?



Pedro Lemos Vieira

Miguel Félix António afirma que a empresa se tem pautado pela diversificação da actividade

Queremos acreditar que sim mas, independentemente disso entendemos que esse é um compromisso que temos para com a sociedade. Neste momento estamos em concurso para prestar serviços a uma grande empresa portuguesa e um dos critérios de selecção para que se possa apresentar a proposta é precisamente que tenha uma série de compromissos com as regras ambientais mais exigentes. Para quem quiser estar com sucesso no mercado, este é um caminho quase irreversível.

Nesse aspecto temos alguma vantagem, pois seremos dos muito poucos operadores que dispõem de uma tripla certificação em qualidade, ambiente e segurança. Tem sido um elemento motivador da equipa, para procurar fazer mais e melhor, na prestação de serviço, procurando melhores processos para satisfazer o cliente, e até exceder o cumprimento das regras em termos de ambiente, higiene, segurança e saúde no trabalho.

A diferenciação faz-se também pela formação dos trabalhadores?

Sim, temos reforçado a formação na área técnica e na área comportamental, nomeadamente na atenção aos clientes, pois os clientes só estarão e acreditarão na empresa que lhes presta serviço se virem que têm algo a ganhar, ou seja, se formos um elemento facilitador da sua actividade.

Os colaboradores da empresa são maioritariamente residentes em Setúbal, estão connosco há muitos anos, e isso dá uma grande estabilidade e segurança bem como confiança e fiabilidade junto dos clientes.

Nos tempos que correm, é uma boa aposta alargar o leque de actividades?

É um imperativo e, por isso, temos procurado diversificar a carteira de clientes. Nos últimos dois anos entraram mais cinco ou seis, em áreas que não eram tradicionais na S-LOG. Entrámos em pequenas e médias empresas, de distintos sectores de actividade. Acredito que, diversificando a actividade, preparamo-nos para os desafios do futuro. É certo que algumas destas medidas já estavam pensadas e foram, entretanto, concretizadas; esta situação de crise fez com que alguns dos vectores de actualização fossem acelerados de forma a mantermos um serviço que os clientes percepcionem como adequado.

Actualmente temos 13 clientes em diversas áreas, desde os automóveis à logística integrada. Nesta área, armazenamos e distribuímos os produtos nos sectores de material clínico, bens de venda livre e bens alimentares; já na nossa área mais tradicional destacaria o sector automóvel, pois são clientes que estão há mais tempo na empresa. Fazemos a logística de viaturas das marcas Hyundai, Subaru, Nissan e Seat.

O que é que se ganha ao entregar a logística a uma empresa especializada?

Em primeiro lugar, entregar a um operador especializado uma operação determinante como é a logística, permite à empresa focalizar-se no seu negócio. Estes operadores podem desenvolver a função logística com uma outra escala e ainda reduzir o custo das operações.

Por outro lado, temos a possibilidade de prestar um melhor serviço, pois os operadores conseguem desenvolver melhor estas operações do que uma empresa que, tendo o seu próprio negócio, ainda tenha

que se preocupar com a logística. Trata-se de uma especialização que permite maior eficiência e custos inferiores.

Até que ponto o investimento em tecnologia é importante?

A logística exige que os sistemas de informação tenham potencialidades adequadas a operações deste calibre. Hoje em dia, é um sector indispensável. Há três anos investimos no sistema informático para podermos responder aos desafios com que as empresas estão confrontadas. Trata-se de um sistema de ponta, que responde muito bem às necessidades de um operador logístico de média dimensão.

Claro que em alturas mais complicadas há sempre a tentativa de cortar despesas e reduzir investimentos, no entanto acredito que, para as empresas que tenham alguma capacidade, é em momentos destes que vale a pena fazer esforços de modernização.

A localização da S-LOG, na península de Setúbal, constitui uma vantagem?

A empresa foi criada em 1972, com a designação Entrepósito Industrial, e a S-LOG, que adoptou a actual designação em 2005, aproveitou estas instalações do grupo Entrepósito para desenvolver aqui as operações.

Actualmente existem muitas localizações para plataformas logísticas que podem igualmente concorrer com a península de Setúbal, nomeadamente na margem norte, no eixo da A1, mas o que é certo é que aqui na região, estas instalações têm algumas vantagens competitivas. Estamos em Vale da Rosa, a dois passos de um ramal do terminal ferroviário, a três minutos do porto de Setúbal e na confluência da A2, que dá acesso a todas as auto-estradas do país.

Qual é o maior constrangimento à actividade logística?

O principal constrangimento é estrutural e prende-se com a reserva ainda muito forte, por parte dos empresários e gestores, em recorrer ao chamado outsourcing logístico. Noutros países, nomeadamente Espanha, a percentagem de operações é muito maior que em Portugal. Isso significa que há um grande potencial de crescimento neste negócio mas significa também que há uma retracção dos empresários e gestores em colocar a operação logística em mãos especializadas.

A logística está ainda por explorar, em Portugal?

A ideia de alguns empresários, de que devem ter o stock permanentemente debaixo dos seus olhos, porque assim melhor o controlam, ainda persiste. Por isso, é também uma das nossas missões procurar justificar porque é que não deve haver esse medo. Para os operadores que quiserem esforçar-se por oferecer um bom serviço, há muito mercado na área da logística, em Portugal.

Sendo esta uma área que sofre com as convulsões do mercado, quais são os objectivos para 2012?

Pretendemos alargar a carteira de clientes, para além da manutenção das certificações, pois é um objectivo permanente e a que damos especial atenção. Neste aspecto, vamos procurar também a certificação pela Associação dos Operadores Logísticos (APLOG), que pode potenciar a nossa afirmação no mercado.

Temos o objectivo central de alargamento da base de clientes, nomeadamente na área da logística integrada fora do sector automóvel, e por outro lado, fazer com que a empresa tenha um mínimo de rentabilidade adequada aos capitais que os accionistas investiram. É muito importante que as empresas sejam sãs, e ser sã significa ter uma rentabilidade que faça com que os accionistas queiram manter o capital investido porque isso também é garantia de manutenção dos postos de trabalho.

Como dar a volta à crise e ser exemplo de adaptação

A S-LOG, Serviços e Logística, S.A., é uma empresa do Grupo Entrepósito vocacionada para a prestação de serviços de logística nas suas várias componentes.

A actividade desenvolveu-se a partir do início dos anos 90, focalizada na logística automóvel, actuando fundamentalmente no âmbito do negócio principal do Grupo Entrepósito.

A experiência adquirida no relacionamento com essa indústria, reconhecida uma das mais exigentes e complexas em termos de gestão da cadeia logística, permitiu à empresa consolidar competências e desenvolver uma oferta

especializada nas áreas de logística integrada, como operador vocacionado para operações de picking e distribuição intensivas e operações de valor acrescentado, em formato de logística de contrato e/ou logística In-house; logística de veículos como operador vocacionado para prestação de serviços globais a fabricantes e distribuidores.

A missão é fornecer serviços de gestão da cadeia logística que acrescentem valor às operações dos clientes, através da redução dos seus custos operacionais, libertando-lhe recursos e permitindo a focalização no seu negócio.