

O Senhor MSC Portugal



Carlos Vasconcelos, 60 anos, casado com 5 filhos, licenciado em Direito, Presidente da MSC Portugal. Carlos Vasconcelos é um gestor de referência no sector marítimo-portuário, é o gestor que transformou um agente de navegação num verdadeiro operador logístico integrado de sucesso.

Criada em 1991, a MSC Portugal desenvolve primordialmente a atividade de agente de navegação, como representante em Portugal do Armador suíço MSC – Mediterranean Shipping Company, fundada em 1971, que é hoje o segundo no ranking mundial de contentores e o quarto nos cruzeiros. Iniciada como uma pequena agência com somente 5 pessoas, a MSC Portugal foi crescendo ao longo destes 20 anos, contando atualmente com 131 empregados, a que se juntam mais 9 das suas duas filiais entretanto constituídas (a MSC Entroncamento e a MSC Logistics), registando um crescimento

médio anual de 18%.

A empresa possui escritórios em Leixões, Entroncamento, Bobadela, Lisboa, Badajoz e Sines e escala os portos de Leixões e de Sines. Sines, que escalam desde 2004, foi um factor determinante que permitiu um salto significativo nos volumes movimentados, que em 2011 ultrapassaram 166,000 TEUs cheios, de Importação e Exportação, representando um crescimento médio anual de 25%.

Contam com 9 escalas semanais em Sines e 2 em Leixões, oferecendo serviços diretos para os EUA (3), sendo um deles, o mais recente, para a Costa do Pacífico, através do Canal do Panamá, para o Brasil (1), para o Canadá (1), para a Grécia e a Turquia (1) e do Extremo Oriente (1).

As duas escalas em Leixões e as duas restantes em Sines consistem no serviço feeder entre estes portos e os HUBs de Antuérpia e de Valência.

Sines, por seu lado, funciona hoje com HUB para Bilbao, Gijón e Cadiz, para além do transshipment que fazem entre o Extremo Oriente e o Brasil, os EUA e o Canadá. Carlos Vasconcelos foi o gestor que tornou este percurso uma realidade.

Quando percepcionou que poderia ir mais longe e que sinais interpretou para detetar a oportunidade de desenvolver o seu negócio?

Trabalhar para e num Grupo como a MSC constitui um permanente desafio para se estar insatisfeito e querer constantemente crescer. No nosso caso, MSC Portugal, sempre foi meu critério questionar onde estávamos e onde queríamos estar.

Esta permanente insatisfação – que hoje, como ontem, permanece – tem de ser acompanhada da igualmente permanente atenção ao ambiente, analisando todas as oportunidades e questionando tudo.

E, depois de definido o objectivo e tra-

çado o caminho, sempre houve o cuidado de concentrar esforços e energias, manter o foco e, sobretudo, não desistir, persistindo, persistindo sem medo e sem tibiezas.

Quais as suas características como gestor e técnicas de gestão a que atribui maior importância para esse percurso?

Sendo, no essencial, um autodidacta em gestão, admito que a característica mais importante foi conseguir rodear-me sempre de especialistas em cada área, aprendendo com cada um a sua especialidade. Considero-me um generalista que sabe um pouco de tudo, mas muito pouco de cada coisa. Atribuo, por isso, uma grande importância à humildade de reconhecermos a nossa ignorância em simultâneo com a vontade de querer aprender com quem sabe.

Por outro lado, é importante estar preparado para remar contra a corrente e ousar enfrentar tudo e todos sempre que necessário, nunca desanimando ou desistindo perante as adversidades.

Mas, talvez o mais importante é reconhecer que nada conseguimos fazer sozinho e que, em equipa, tudo é possível.

Que importância atribui aos seus colaboradores e que características valoriza e potencia neles?

Costumo dizer aos meus colaboradores que o essencial das organizações são as pessoas. Sobretudo na área de serviços, como é o nosso caso, é o capital humano que determina a diferença. Num Mundo competitivo, como é a indústria do shipping, e em que o hardware (navios, contentores, tempos de trânsito, etc) é muito idêntico e em que os preços se aproximam bastante, é nas pessoas que reside a diferenciação.

O cliente tem de estar seguro que neste lado encontrará sempre alguém disponível para o ouvir atentamente e ajudar na

resolução do seu problema ou no desenvolvimento conjunto de novas soluções de interesse para ambos. Essa permanente disponibilidade – a todos os níveis da organização – é a nossa mais-valia e constitui o nosso ADN. Alicerçada numa excelente estratégia de crescimento da Casa-Mãe, esta nossa característica foi e é determinante.

Por todas estas razões, entendo que a minha função prioritária é a da motivação da equipa, promoção do seu espírito crítico e criativo, bem como a da criação das condições para que possam desenvolver o seu trabalho.

No processo de crescimento, qual a importância que atribui a modelos colaborativos, nomeadamente com outros intervenientes na cadeia logística?

Actualmente ninguém pode, de modo

algum, pensar que tudo consegue fazer sozinho. Sobretudo na cadeia logística, só em rede é possível crescer e criar valor. Por isso, atribuímos a maior importância aos parceiros de negócio com quem, em conjunto, podemos oferecer soluções logísticas integrais. De uma forma geral, criamos parcerias com outros agentes económicos de longa duração, privilegiando a estabilidade e a qualidade, libertando-nos para que nos possamos concentrar no essencial do negócio.

Qual a sua estratégia para o futuro? Consolidar ou crescer?

Crescer, indubitavelmente. Existem áreas e oportunidades de negócio subjacentes que nos permitirão não só aumentar a nossa eficiência, como melhorar a oferta aos clientes.

No caso particular de Sines, embora já possamos contar com 9 escalas semanais, sendo 7 delas de serviços directos, não nos podemos dar por satisfeitos, pois existem claras possibilidades de crescimento, assim saibamos nós e todos os nossos parceiros criar as condições para o reforço da presença MSC neste porto e em Portugal.

É no esforço continuado de todos (entidades públicas, operadores, estiva-dores, etc.) que está a chave do sucesso para incrementar o número de escalas e o volume. A nós, MSC Portugal, cabe-nos sobretudo o trabalho de motivação quer da Casa-Mãe, quer das diversas vontades locais e de identificação das oportunidades. Por outro lado, temos de trabalhar em áreas laterais para que possamos reforçar a nossa capacidade logística. ■

PUB

LOCAL E HORÁRIO DE REALIZAÇÃO

Exponor – Feira Internacional do Porto

Data

Dias 10 e 11 – Só para profissionais
Dia 12 – Aberto a profissionais e ao público

Todos os dias – 10h00 às 20h00

VENUE AND OPENING HOURS

Exponor – Feira Internacional do Porto

Date

10th and 11th May – Trade visitors only
12th May – Trade visitors and general public

Opening times – 10 a.m. to 8 p.m.

COM O ALTO PATROCÍNIO
DE SUA EXCELÊNCIA
UNDER THE HIGH PATRONAGE OF THE
PRESIDENT OF THE PORTUGUESE REPUBLIC



O Presidente da República

Apoios institucionais | Institutional support

AICEP

APDL – Administração dos Portos do Douro e Leixões, SA

Câmara Municipal de Matosinhos

Estado-Maior da Armada

Ministério da Economia e do Emprego

Ministério da Agricultura, do Mar, do Ambiente e do Ordenamento do Território



PROGRAMA
AEP OPTIONS

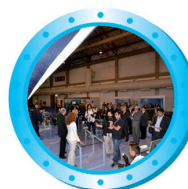
PECA
JÁ O SEU
CARTÃO

EXPONOR – Feira Internacional do Porto
Avenida Dr. António Macedo – Leça da Palmeira | 4454-515 Matosinhos | Portugal
tel: +351 229 981 400 | fax: +351 229 981 482 | info@exponor.pt | www.exponor.pt
Lisboa: info.lisboa@exponor.pt | Leiria: info.leiria@exponor.pt
Information in english: info.international@exponor.com



**FÓRUM
DO
MAR**
10-12
MAIO
MAY
2012
Porto - Portugal

Organização | Organisation



Feira internacional do conhecimento
e economia do mar
International sea knowledge and
economy fair



Conferências do mar
Sea conferences



Encontros de Negócio
Compradores Internacionais
Business Meetings
International Buyers