

Negócios

TRANSPORTES

Medway investe 25 milhões em novo terminal em Famalicão

Empresa de transporte ferroviário de mercadorias está a beneficiar da greve dos estivadores. O “comboio Autoeuropa” pode voltar em 2019.

Texto: **Diogo Ferreira Nunes**

A Medway prepara-se para uma nova etapa cerca de três anos após a compra da antiga CP Carga. A empresa de transporte ferroviário de mercadorias do grupo MSC está a fechar um novo plano de investimento para o próximo ano. A construção de um novo terminal seco, em Famalicão, e o regresso do “comboio Autoeuropa”, entre Portugal e Alemanha, serão algumas das apostas da Medway para 2019. Em entrevista ao Dinheiro Vivo, o presidente da empresa, Carlos Vasconcelos, fala ainda sobre as limitações da rede ferroviária nacional e do aumento da procura no transporte de contentores por causa da greve dos estivadores em Lisboa e Setúbal.

“Vamos ter um novo terminal seco no norte, que implica um investimento de 25 milhões de euros. Este terminal será em Famalicão por causa do potencial que existe nesta zona e a necessidade que o mercado coloca, na questão operacional, para corresponder melhor à procura. Quanto mais perto estivermos da procura mais fácil será o trabalho para os clientes”, anuncia o presidente do conselho de administração da Medway.

As obras deverão “arrancar no início de 2019”, após a aprovação da câmara e da IP – Infraestruturas de Portugal. O novo terminal ficará em Lousado e deverá servir empresas como a Continental/Mabor e a Leica. O espaço também ficará próximo da área industrial de Ribeirão, onde está a fábrica da Salsa.

O projeto terá sido bem recebido pelo município de Famalicão, que deu parecer favorável ao pedido de informação prévio apresentado pela Medway. “Falta agora apresentar o pedido de licenciamento, que terá de vir acompanhado das soluções para a ligação à rede ferroviária nacional”, adiantou ao Di-

nheiro Vivo fonte oficial da Câmara Municipal de Famalicão. O novo terminal será uma alternativa ao transporte rodoviário na cidade.

O regresso do “comboio Autoeuropa” será outra das grandes apostas da Medway para o próximo ano. “Constitui um objetivo para 2019 relançar o comboio da Autoeuropa, com ligação ao centro da Alemanha, que permite à fábrica receber as suas peças e outros fornecedores receberem outras peças. Estamos em contactos com potenciais clientes e parceiros para montar este negócio, tendo em conta que existe procura para este serviço.” Com esta ligação à Alemanha, a fábrica de Palmela consegue enviar e receber peças “com menores emissões poluentes e maior economia”.

Esta será a segunda oportunidade para a ligação ferroviária de mercadorias entre Portugal e Alemanha. Em 2012, um acordo entre as empresas de comboios de Portugal, Espanha e Alemanha permitiu esta ligação. Só que o projeto durou pouco mais de um ano “porque França boicotou o projeto, ao criar dificuldades na circulação deste comboio”. Seis anos depois, os obstáculos deverão ser superados, porque existe um centro europeu de coordenação de tráfego ferroviário, “que torna mais difíceis quaisquer limitações impostas pelas redes nacionais”.

Limitações da ferrovia

A greve às horas extraordinárias dos estivadores dos portos de Lisboa e Setúbal tem ajudado a Medway a conquistar novos clientes, com os armadores a reforçarem os contentores transportados em cada comboio. Os ganhos só não são mais expressivos devido ao estado das linhas de comboios em Portugal.

“Temos uma linha férrea degradada, que não corresponde às necessidades do mercado. Com outra via, fariamos muito mais comboios, a custos muito mais baixos para os clientes”, lamenta Carlos Vasconcelos.

O plano Ferrovia 2020, avaliado em mais de dois mil milhões de euros, aposta sobretudo nos corredores sul e norte e pretende melhorar a ligação a Espanha dos comboios de mercadorias. “Dadas as limitações do país e do financiamento europeu, o que está planeado é aquilo que nós gostaríamos de ter”, avalia o gestor. O líder da Medway recorda que “o país

abandonou a linha férrea há mais de 40 anos. É evidente que em três anos não se pode recuperar 50 anos de investimento que deveria ter sido feito”.

Mesmo com estas limitações, a ex-CP Carga afirma estar muito próxima do equilíbrio financeiro, depois de o primeiro semestre ter sido positivo. “Temos recuperado a empresa, depois de um caminho muito penoso, com resultados muito negativos. No final do ano, gostaríamos de apresentar lucros. Se não for isso, será muito perto disso.”

Crescimento ibérico

A Medway opera 15 comboios por dia em Portugal, onde conta com uma quota de mercado de 90% – os restantes 10% pertencem à Takargo, do grupo Mota-Engil. Mas a empresa do grupo MSC tem crescido ao longo deste ano no estrangeiro, graças ao arranque dos serviços de transporte de contentores em Espanha.

“Temos um comboio diário entre o porto de Valência e Madrid, onde usamos meios próprios, e ainda um serviço entre Sevilha



O atual estado das linhas de comboios em Portugal está a limitar crescimento da Medway em território nacional.
FOTO: MARIA JOÃO GALA/GI

e Sines, com quatro ligações por semana”, realizadas em parceria com a Renfe Mercancias, unidade de mercadorias da empresa espanhola de comboios.

Só com esta aposta, a Medway conta com uma quota de mercado de 25% em Espanha. E não ficará por aqui. “Estamos a trabalhar em alguns projetos, com parceiros locais, para podermos aumentar o número de serviços.”

Mais meios e manutenção

A frota da Medway conta atualmente com 68 locomotivas, entre as quais algumas unidades a gasóleo, que servem para as linhas que ainda não estão eletrificadas. Só que “são insuficientes para cumprir todos os serviços”, em Portugal e Espanha. A empresa já apresentou uma proposta para reforçar os seus meios e poder responder às necessidades dos clientes.

A transportadora prepara-se também para fazer algumas alterações na manutenção de locomotivas a gasóleo e de vagões, através de uma “unidade própria de reparação”. A Medway está a finalizar a



constituição de um ACE – agrupamento complementar de empresas com a EMEF e a CP. Com a criação desta unidade, a empresa de mercadorias terá mais meios para reparar a sua frota e contrariar a falta de mão-de-obra e de peças que tem fustigado a EMEF nos últimos meses. O acordo deverá ficar fechado até final deste ano “e não exige o visto do Tribunal de Contas”.

A contratação de mais pessoas também faz parte da nova etapa da empresa do grupo MSC, que já conta com mais de 800 funcionários. “Seguramente vamos recrutar mais pessoas no próximo ano”, assegura Carlos Vasconcelos, mesmo depois dos reforços dos últimos dois anos, em que entraram cerca de 90 pessoas.

A Medway aguarda neste momento a autorização do acionista para poder crescer em Portugal e no estrangeiro. Os detalhes do novo plano de investimento da empresa de mercadorias deverão ser conhecidos nos próximos dois meses. Em janeiro de 2019, completam-se três anos desde a assinatura da compra de 95% do capital da ex-CP Carga.

NÚMEROS

90%

—quota de mercado em Portugal
A Medway conta com uma quota de mercado de 90% em Portugal. Opera 15 comboios por dia.

25%

—quota de mercado em Espanha
Empresa do grupo MSC opera nove comboios por semana em Espanha, o que representa um quarto do mercado.

68

—locomotivas
Empresa de mercadorias conta com 68 locomotivas, algumas delas funcionam apenas a gasóleo.

INDÚSTRIA 4.0

Da EDP à EPAL, à NOS e à Autoeuropa. Huawei quer ligar Portugal

A gigante chinesa de comunicações entrou nas *utilities* e na indústria. O próximo passo é chegar à agricultura.

MARIA CAETANO
maria.s.caetano@dinheirovivo.pt

É conhecida pelos *smartphones*, mas não é daí que parte o negócio da maior operadora de comunicações da China. A Huawei, uma das principais empresas mundiais no desenvolvimento da quinta geração de comunicações, está primeiro nos serviços a operadoras e empresas. Também é assim em Portugal, onde cada vez mais marca presença com soluções tecnológicas digitais que vão da energia à produção automóvel. A empresa diz que está apostada em ligar o país.

“O nosso objetivo é levar a digitalização a cada pessoa, a cada casa, a cada organização, para que alcancem um modo de funcionar totalmente conectado e inteligente. Por isso, estamos com cada vez mais parceiros, para gerar ideias e inovação”, disse Chris Lu, CEO da Huawei Technologies Portugal, na V Gala Portugal – China, que celebrou os 40 anos de relações diplomáticas entre os dois países.

A inovação mais recente na calha são sensores de solos que a empresa está a desenvolver com operadoras móveis para aplicar à agricultura inteligente no país, revela Lu. Mas a lista de parcerias é longa. Primeiro, a Huawei deu o braço à NOS, desenvolvendo o protocolo *wireless* da operadora. Depois, iniciou os serviços empresariais com a EDP para o desenvolvimento de contadores inteligentes que permitirão gerir consumos e a própria capacidade ao nível da produção.

A Huawei fornece à elétrica uma tecnologia de comunicação rádio para máquinas, conhecida como NB-IoT (*Narrowband Internet of Things*). “Esta é uma inovação conjunta entre EDP e Huawei para o mercado local. Estamos muito orgulhosos por ser a primeira deste género a nível mundial”, diz o CEO.

Mas há mais. A empresa também já estabeleceu parceria com a EPAL e está a trabalhar com a Autoeuropa, num contrato com a Volkswagen, “para melhorar a autonomia e digitalização” da fábrica de Palmela. Mercedes, BMW e PSA são também já clientes da tecnologia Huawei noutros países europeus.

Se o negócio dos *smartphones* está a crescer, as plataformas digitais - das *smart grids*, aos transportes, passando por serviços *cloud* e pela comunicação entre máquinas (IoT) – são ainda o principal segmento de atividade do grupo. No ano passado, representaram 37,6% das receitas globais, com as vendas de telemóveis em 31,9%.

E, se a China é ainda o maior mercado da Huawei, Europa, Médio Oriente e África são já o segundo, com uma quota de 27,1%. Em Portugal, a Huawei integra o *think tank* nacional para a Indústria 4.0. “Vamos poder aumentar muito a produtividade industrial, fazer crescer a economia e aumentar a maturidade digital”, promete Lu.



ANÁLISE
ANTÓNIO
SARAIVA

Novos riscos exigem melhores políticas

O custo de decisões tomadas com base na emoção e não no conhecimento é, frequentemente, muito elevado.

A própria decisão da saída do Reino Unido da União Europeia foi feita quase exclusivamente com base na emoção. Não houve, na campanha do referendo do *brexit*, um debate sério sobre as suas consequências sobre a economia, as empresas, os cidadãos.

Por isso, a CIP sentiu a necessidade de fundamentar a sua intervenção e ação na resposta aos desafios do *brexit* numa avaliação das suas potenciais consequências económicas para Portugal. Não bastava basearmo-nos em meras impressões ou na extrapolação para Portugal de conclusões de estudos alheios.

O estudo sobre o impacto do *brexit*, apresentado na passada quarta-feira, vem assim preencher uma lacuna.

Estamos agora mais preparados para a resposta das empresas aos desafios do *brexit*, quer em termos de minimização de riscos quer de aproveitamento de oportunidades.

Como tive oportunidade de afirmar, precisamos também de que o governo desenvolva e implemente uma estratégia em termos de políticas públicas, com o mesmo objetivo.

Para além do impacto do *brexit*, enfrentamos ainda outros riscos de deterioração do enquadramento externo favorável de que economia portuguesa tem beneficiado.

Estamos agora perante uma nova crise com consequências imprevisíveis, aberta pelo braço-de-ferro entre a Comissão Europeia e o governo italiano em torno do Orçamento do Estado.

A Comissão Europeia soube, em 2016, gerir politicamente o processo de défices excessivos de Portugal e de Espanha.

Os governos português e espanhol também souberam estar à altura, apresentando os seus argumentos, fazendo valer as suas razões, sem colocarem em causa um enquadramento jurídico que, podendo ser criticável, é o que está legitimamente definido.

Há dois anos, o bom senso prevaleceu. A atual crise italiana é mais grave e mais difícil de ser resolvida.

A dimensão do desfasamento entre as regras europeias e a trajetória orçamental da Itália é tal que a Comissão Europeia não tem, neste caso, a margem de manobra de que dispunha no caso de Portugal e de Espanha. Terá, forçosamente, de seguir as sucessivas etapas estabelecidas, deixando a decisão final nas mãos do Conselho.

Por outro lado, o governo italiano entrou numa escalada de confronto que não augura nada de bom.

Portugal não deixará de sofrer as ondas de choque decorrentes de novas crises, num mundo marcado pela ascensão ao poder de defensores de soluções populistas e imponderadas. Crises que penalizarão mais quem é menos competitivo.

Isto justificaria que a política económica (e em particular a política orçamental) fosse orientada para a criação de condições propícias a uma maior competitividade, assente na produtividade das empresas.

A proposta do Orçamento do Estado para 2019 não refletiu esta orientação.

Não esperava muito. Mas esperava melhor. Continuarei a pugnar por melhor.