

9/25/2019

Martinho Santos Costa

«Rede Expressos está preparada para a concorrência que aí vem»

A Rede Expressos não teme a concorrência que poderá advir da liberalização do setor do transporte “expresso” de passageiros e reconhece que está preparada para as alterações que irão surgir neste mercado. Em declarações à Transportes em Revista, Martinho Santos Costa, administrador da Rede Expressos, referiu que **«estávamos à espera desta Lei há algum tempo, não só pelo que estava previsto na Lei 52/2015, como também pelo que estava a acontecer na Europa. Portanto, tudo apontava neste sentido. Temos um serviço que prima pela qualidade, pela dispersão geográfica, temos uma rede universal que serve o país inteiro e temos um conceito de ligações que serve toda a população portuguesa, sem qualquer acréscimo de preços. Asseguramos os aumentos de procura extemporâneos em altura de ponta e garantimos às populações um serviço com garantia de regularidade, qualidade de operação e frequências»**. O responsável aponta que a empresa - que tem como principais associados o Grupo Barraqueiro e a Transdev, entre outros - **«está preparada há muito tempo para a concorrência que aí vem porque teve sempre um conceito de trabalhar para o cliente. Temos uma estrutura aligeirada, com uma boa plataforma de vendas – e que irá melhorar - temos todos os meios de pagamento possíveis, temos ligações aos grandes operadores europeus, serviços de call center físicos a trabalhar quase 24h/dia. Vamos ver o que vai acontecer em Portugal. Estou curioso»**.



A concorrência parece não assustar a empresa portuguesa, mas, Martinho Santos Costa, admite que o mercado vai sofrer alterações. Por exemplo, a Scotturb já anunciou que irá avançar com uma nova linha entre Cascais, Sintra e o Porto. Por seu turno, a Flixbus, empresa que detém cerca de 95% da quota de mercado dos “expressos” na Alemanha e

que se prepara para dominar também o mercado francês e italiano, também já manifestou a sua intenção de entrar no mercado português. A este propósito, Martinho Santos Costa, reconhece que **«o surgimento de novas plataformas digitais veio alterar o modo como se encara o negócio. A Rede Expressos é uma sociedade que gere os serviços dos seus associados, baseado na produção industrial do negócio e que reparte os lucros das margens obtidas pelos seus fornecedores. Daí, a grande satisfação que os nossos associados e as empresas que conosco trabalham têm, assim como os nossos clientes. Os inquéritos de satisfação demonstram que a empresa está num elevado patamar de qualidade quando comparado com o nível geral dos transportes em Portugal. É indesmentível que a Rede Expressos tem uma qualidade de serviço e uma preocupação muito grande com os seus passageiros»**.

«Vamos concorrer com empresas que perdem milhões por ano»

O administrador da Rede Expressos não deixa de fazer algumas críticas às empresas que têm surgido no mercado e que têm por base plataformas eletrónicas, como é o caso da Flixbus. **«As empresas que têm emergido neste mercado têm conceitos completamente diferentes dos nossos. É um conceito baseado em boas plataformas de vendas, recrutamento de empresas de pequena dimensão que são permanentemente “estranguladas”, porque os seus níveis de remuneração são muitíssimo baixos. Muitas destas empresas caíram no engodo de vir a trabalhar num determinado nível de proveitos e se as linhas que operam não atingirem esses proveitos têm de devolver o dinheiro que receberam, ficando com dívidas assinaláveis às empresas donas das plataformas. Mas são modelos de negócio e o negócio é livre, portanto só cai nele quem quer»,** refere Martinho Santos Costa. Adianta ainda que **«sabemos que vamos concorrer com empresas que, sistematicamente, se permitem a perder 15, 20, 30 milhões de euros por ano, e que face à disponibilidade de capital existente no mercado financeiro, através dos chamados fundos “abutre”, não se importam de perder milhões para efetivamente ter um domínio absoluto do mercado»**. Martinho Santos Costa refere ainda que existem situações, baseadas em campanhas de marketing, cujas informações são **«pouco corretas»**. **«Quando se diz que os preços praticados na Alemanha são, em média, 30% mais baratos que em Portugal...estão a falar dos preços que são publicitados. Porque depois do primeiro bilhete a 10 euros, todos os outros são muito mais caros»**. O administrador da Rede Expressos garante que **«não vamos alterar a política de preços máximos que praticamos. Nenhum cliente vai comprar um bilhete à última hora e pagar um valor exorbitante. Nunca o fizemos e nunca o iremos fazer. Nunca iremos especular com a procura ou com as greves da CP. Como temos esta política de preços máximos, a partir daí os preços só baixam. E isso acontece nos bilhetes de ida e volta, nos bilhetes comprados na internet, através do cartão de fidelização RFlex, durante certos dias da semana quando há menos procura, com descontos para os mais jovens e para os reformados»**.

Rede Expressos não vai cortar serviços

Martinho Santos Costa admite que, com a entrada de novos operadores, exista **«uma**

quebra de receitas nas nossas linhas mais rentáveis, nomeadamente no Lisboa-Porto. É possível que isso aconteça. Mas tencionamos alertar as autoridades competentes se se verificarem situações desviantes relativas às salutareis regras da concorrência. Estamos preocupados com a possibilidade de existirem situações de dumping. Todos temos de seguir as regras do mercado e pagar aos nossos fornecedores e associados». No entanto, garante que a Rede Expressos, que tem uma rede nacional, «não vai cortar linhas só porque são menos rentáveis. Não o fizemos quando tínhamos a oportunidade de o fazer, porque sempre quisemos manter uma posição de equilíbrio e uma oferta global para os nossos clientes».

Parcerias e alianças entre operadores podem surgir

Em França, Alemanha e Itália, assistiu-se a um fenómeno de concentração (operações de aquisição) que fez com o respetivo mercado de “expressos” ficasse sob o domínio de um operador. Mas Martinho Santos Costa não acredita que tal possa vir a acontecer em Portugal: «Duvido que isso aconteça. Acredito, isso sim, que possam existir parcerias ou alianças entre empresas que operam no mercado nacional O mercado vai-se agitar muito, portanto, é provável que existam parcerias que se tornem inevitáveis».

Por: Pedro Pereira

Fonte: