

TRANSPORTES

# Adicional quer ir às compras em Espanha e Portugal

Empresa prevê fechar 2008 com crescimento de 170% face a 2005

Filipe Paiva Cardoso  
filipecardoso@mediafin.pt

A Adicional Logistics, empresa dedicada à entrega em casa do cliente de produtos comprados à distância, fechou o primeiro semestre deste ano com um crescimento de 55% na facturação face ao mesmo período de 2007, prevendo atingir no final do ano um crescimento de 60% face ao ano passado, revelou João Bernardo Carriço, administrador-delegado, em entrevista ao Jornal de Negócios.

A confirmarem-se as expectativas do responsável da empresa, a Adicional terminará 2008 com um crescimento superior a 170% face ao final de 2005, ano em que facturou 2,2 milhões de euros. Foi nessa altura que João Bernardo Carriço, Joaquim Paiva Chaves e Francisco

Silva – gestores então ligados às telecomunicações – avançaram para a compra da empresa, tendo investido cerca de 750 mil euros – incluindo um aumento de capital – na operação. Em 2007, a empresa distribuiu 900 mil encomendas e estima fechar o corrente ano com mais de 1,3 milhões de serviços entregues.

A Adicional Logistics conta com uma rede de 170 distribuidores autónomos e independentes cuja ligação à empresa implica uma remuneração tão alta quanto mais eficaz for a entrega, algo que promove a eficiência da distribuição, facilitando assim também a concorrência com os CTT.

Apesar desta forma de funcionamento tornar o serviço um pouco mais caro, conforme reconhece João Carriço, certo é que “as taxas de devolução” de encomendas são bas-



Adicional Logistics | Empresa prevê avançar para a internacionalização já no próximo ano.

€ 4  
Milhões  
Em 2007, a facturação da Adicional teve um crescimento de 80%.

€ 6  
Milhões  
Empresa prevê facturar seis milhões e registar lucros no final do ano.

900  
mil  
A Adicional processou 900 mil entregas. Em 2008, superará o milhão.

tante inferiores aos valores de outras empresas, cerca de 10% para 30%.

**Crescimento não fica por aqui**  
Apesar do crescimento registado nos últimos dois anos, o responsável da Adicional não tem dúvidas de que a empresa pode ambicionar a mais, tanto organicamente, como por aquisição. “Há espaço para crescer em Portugal porque o mercado ain-

da está muito atrasado nas compras ‘online’”, ainda assim, o “business plan” da empresa contempla sempre a ida às compras, obrigatoriamente em Espanha e, caso surja, em Portugal também.

“Queremos crescer em Portugal por via orgânica e por aquisição, e encarar, no próximo ano, o mercado espanhol. É muito difícil entrar em Espanha de forma orgânica, ne-

cessariamente terá que ser por aquisição”, avançou. A Adicional vai mandar até ao final do ano uma entidade financeira para procurar empresas-alvo e formas de financiamento da operação, sendo que esta deverá obrigar à abertura do capital da empresa. Além dos 170 distribuidores, a Adicional Logistics emprega ainda 110 pessoas e registou um EBITDA de 200 mil euros em 2007.

VEÍCULOS PESADOS

## Civiparts investe um milhão para entrar em Marrocos

A Civiparts, empresa portuguesa de comércio de peças para veículos pesados, vai iniciar em Setembro uma operação directa no mercado marroquino. A abertura de instalações em Casablanca, com mil metros quadrados, implicará um investimento de um milhão de euros, que deverá estar rentabilizado no espaço de quatro anos, explicou o administrador executivo da Civiparts, Rui Miranda, ao Jornal de Negócios.

Em Marrocos a Civiparts terá sete funcionários. A empresa portuguesa já exportava para este mercado peças para pesados no valor de “algumas centenas de milhares de euros” por ano, segundo Rui Miranda. “Já tínhamos conhecimento do mercado pela relação com alguns agentes para quem exportávamos”, disse o mesmo responsável, para justificar esta nova aposta do grupo. A Civiparts já tem, desde 2005, uma presença directa em Angola.

O investimento de cerca de um milhão de euros inclui o ‘stock’ ini-

cial de peças para comercialização e os custos de adaptação das instalações, que serão arrendadas.

Rui Miranda acredita que a Civiparts tem condições para ser bem sucedida em Marrocos, sobretudo porque a experiência do grupo português em formação e assistência na venda de produtos poderá ser um factor diferenciador face aos “diversos agentes” que já actuam na venda de peças em solo marroquino. “É

um mercado com crescimento agradável. O parque circulante e as suas características fazem-nos acreditar em necessidades de consumo que o tornam apetecível”, acrescenta o administrador da Civiparts. O investimento desta empresa em Marrocos surge num período em que o país está a ser alvo de interesse crescente da indústria automóvel e do sector de fabrico de componentes (incluindo empresas portuguesas).

Especializada na comercialização de componentes para veículos pesados, a Civiparts possui instalações em vários pontos do país, nomeadamente, Lisboa, Porto, Carregado, Albergaria, Leça da Palmeira, Braga, Seixal e Portimão. No exterior, além de Luanda e Casablanca, tem presença em Madrid e Badajoz. Com a expansão, o grupo procedeu a uma mudança de imagem, que ainda está a ser implementada e que inclui a passagem de “Civiparts” a “Civiparts”, para adoptar uma designação mais internacional. **MP**



**A Civiparts já vendia para Marrocos e agora terá instalações em Casablanca, com sete colaboradores. O plano é em quatro anos conseguir rentabilizar o investimento feito.**

AUTOMÓVEL

## Grupo MCoutinho prevê facturar 250 milhões após a compra da AutoGlobalSA

O grupo automóvel MCoutinho adquiriu a AutoGlobalSA, empresa detentora de uma série de concessionários nas cidades de Aveiro, Espinho, Oliveira de Azeméis e Santa Maria da Feira. De acordo com a MCoutinho, a AutoGlobalSA vendeu, no ano passado, cerca de 2.500 viaturas.

Sediada em Marco de Canaveses, operando 45 pontos de venda e 24 unidades de após-venda nos distritos do Porto, Braga Viana, Vila Real, Bragança e Coimbra, a MCoutinho consegue com esta aquisição alargar significativamente a sua cobertura geográfica.

A AutoGlobalSA é concessionário das marcas Alfa Romeo, Fiat, Lancia, Ford e Seat, operando também nos negócios da colisão e de viaturas usadas. Ao adquirir esta empresa, que facturou cerca de 40 milhões de euros em 2007, a MCoutinho antecipa em um ano o seu objectivo estratégico em termos de vendas, prevendo

fechar o exercício em curso com uma facturação da ordem dos 250 milhões de euros (mais 100 milhões face a 2006).

Com a integração dos 140 colaboradores afectos à empresa agora adquirida, a MCoutinho reforça o seu efectivo para cerca de 750 pessoas. Entretanto, o grupo adquirente procedeu a uma transformação jurídica da AutoGlobalSA, de uma sociedade por quotas para uma sociedade anónima, passando a ser denominada de AutoGlobalSa - Comércio e Reparação de Automóveis.

A administração executiva da nova empresa é assumida por Tiago Ribeiro, administrador da MCoutinho Automotive SGPS, a nova estrutura do grupo para a área automóvel. O arranque da actividade do grupo remonta a 1956, quando o fundador da MCoutinho, Manuel Moreira Coutinho, se tornou agente da marca de automóveis Ford. **RN**