

Empresas

Luís Simões na estrada da sustentabilidade e digitalização de processos

Vítor Enes, diretor geral de business development da Luís Simões, explica como desenvolveram uma estratégia coordenada entre as operações em Portugal e Espanha, para fazer frente às exigências da procura a nível ibérico e como estão a responder aos desafios do mercado.



D

Desde o início da pandemia que o setor logístico vive um período particularmente desafiante, em que teve de assegurar o transporte de bens em todos os momentos desta crise, independentemente das suas próprias oscilações de atividade. A empresa está centrada em manter a excelência do serviço e em dar resposta a outros grandes desafios do setor, como a urgência da sustentabilidade e a digitalização de processos.

apostar nesse modelo. Implementá-la nos nossos armazéns é estratégico, aumenta a segurança das nossas pessoas e gera valor para os nossos clientes, permitindo tirar o máximo partido da tecnologia para assegurar operações mais eficazes. Graças à automatização, podemos lidar da melhor forma com os grandes volumes de pedidos e garantir também a diferenciação dos nossos serviços. Finalmente, referir também o e-commerce, um modelo de negócios que veio para ficar e que a pandemia fez crescer exponencialmente, e lhe acrescentou desafios. Na LS temos vindo a especializar-nos neste segmento da logística desde 2013.

Quais os pontos fortes da empresa?

Sem dúvida a construção permanente de soluções com os nossos clientes para superar os constrangimentos e reforçar a diferenciação competitiva de cada um deles, e assim darmos continuidade aos respetivos negócios.

A atitude da equipa LS sempre foi também um ponto diferenciador, mas nesta pandemia as nossas pessoas quebraram todas as barreiras e, juntos, sacrificámos muito para conseguir vencer. Sete décadas mostram a importância da cultura de uma empresa, e a nossa provou que, quando é posta à prova, se supera e impulsiona os demais a fazê-lo.

Em mais de 70 anos no mercado temos sabido manter-nos em constante adaptação à mudança, tendo como pilares, como referi



A atitude da equipa da Luís Simões sempre foi um ponto diferenciador, mas nesta pandemia as nossas pessoas quebraram todas as barreiras e, juntos, sacrificámos muito para conseguir vencer.



VÍTOR ENES,
diretor geral de business development da Luís Simões

anteriormente, a inovação e a sustentabilidade. Acreditamos que é por isso que hoje somos um operador logístico de referência a nível ibérico, líder no mercado de fluxos rodoviários entre Portugal e Espanha.

Que oportunidades há no mercado?

No rescaldo da pandemia, o setor no qual nos movemos fica marcado inúmeros desafios (que já pude referir), mas também diversas oportunidades. A sustentabilidade é, sem dúvida, um enorme desafio, mas também uma oportunidade na mesma proporção. E estamos todos – operadores logísticos, clientes, fornecedores – no mesmo barco. Todos temos como guia os ODS. Todos queremos maior eficácia/eficiência e menor desperdício. Isso tornou evidente que, em colaboração, conseguimos dar passos mais consistentes e conseguimos ir mais longe.

O que os diferencia da concorrência?

Como referi antes, e em primeiro lugar, a atitude da nossa equipa, das nossas pessoas. Também a cultura da empresa – somos uma empresa familiar, nascida há mais de 70 anos numa pequena aldeia nos arredores de Lisboa com o propósito de criar valor para todos, para que houvesse comida, trabalho e futuro. Ao longo destas décadas crescemos, internacionalizámo-nos e tornámo-nos líderes do setor, mas os nossos valores e a nossa cultura são os mesmos do pri-

meiro dia. Também destacaria a nossa constante capacidade de adaptação à mudança, e a inovação e a sustentabilidade como pilares.

Qual a importância deste selo de idoneidade atribuído pelo Negócios e a Informa D&B?

O Certificado Negócios+ é um reconhecimento da robustez e resiliência da Luís Simões nesta época de adversidades sem precedentes que vivemos recentemente. Tal como o Estatuto Inovadora CO-TEC (que reconhece as boas práticas em matéria de inovação), ambas as distinções contribuem para atestar a nossa criação de valor para o tecido empresarial português, que para nós é motivo de muito orgulho e representa, acima de tudo, a confirmação de que estamos no bom caminho.

Como se pode definir o seu perfil profissional? Como evoluiu a sua liderança e responsabilidade na empresa nos últimos anos?

Integrei o Grupo Luís Simões há mais de 20 anos, em 1997. Sempre mantive uma atuação muito próxima do desenvolvimento do Negócio em todas as funções anteriores, nomeadamente no Negócio da Logística, em que foi necessário fazer crescer o Negócio e nomeadamente com a implantação no mercado espanhol desde 2001.

Nas atuais funções, é-me permitida uma maior amplitude de atuação e “atacar” negócios mais estruturais com soluções de Transporte FTL e Logística.

Nome da empresa: Grupo Luís Simões

Presidente / CEO: José Luís Simões

Volume de negócios em 2020: 226 milhões de euros

Áreas de atuação: Logística & Transportes

N.º de clientes: > 2.000 clientes ativos

Ano de fundação da empresa: 1948

Países com presença direta: Portugal e Espanha

Morada: Estrada Quinta dos Cónegos, nº 2, 2580-465 Carregado