

Entrevista com José Barroso
Transporte Rodoviários J. Barroso
Gerente
www.jbarroso.pt

Com quality media press para El Economita / Expresso

Quality Media Press – Fale-nos um pouco da história da empresa.

R. – Nós começamos a nossa actividade em 1989. Eu pessoalmente estou ligado a área dos transportes desde 1975. Trabalhava na altura numa empresa de transportes de mercadorias e de passageiros que entretanto foi nacionalizada em 1975. Trabalhei na Rodoviária Nacional desde 1975 ate 1979. Entretanto adquirei com outro sócio uma pequena quota de uma das empresas que actualmente faz parte da J. Barroso. Em 1989 nasceu os transportes J. Barroso. Actualmente temos a empresa J. Barroso que é a empresa chave, mas ainda temos complementarmente a empresa Transportes Amaral & Frias com pequena dimensão em que os sócios sou eu a nível pessoal e os transportes J. Barroso.

Q. – Quando começou a perceber que o mercado ibérico seria importante?

R. – Nos meados da década de 80, por volta de 1985/86, porque na altura começamos a transportar com uma intensidade razoável gás propano de Barcelona para Portugal. Nessa altura começamos a perceber que a nossa actividade teria necessariamente que ser pensada em termos ibéricos. De alguns clientes que temos começamos também a fazer transportes de alguns produtos químicos de Espanha para cá e vice-versa. Há 3 anos que criamos a nossa própria empresa em Espanha. Nós temos uma empresa que é a J. Barroso Espanha, a sede da empresa é em Badajoz, o nosso local de operação é basicamente na zona de Madrid e Andaluzia. Nós iniciamos esse negócio com o Air Liquido. Decidimos criar a empresa porque era importante em termos de estratégia e recentemente tornou-se mais real com a legislação que apareceu da cabotagem.

Q. – Qual o volume de facturação do grupo?

R. – O ano passado facturamos 16 milhões de euros.

Q. – Qual a percentagem de facturação da actividade ibérica?

R. – O trafico ibérico com o transporte de GPL e o Air Liquido deve rondar ou 7% a 8%. Depois temos a nossa actividade em todo o continente. Temos instalações no Carregado, na Azambuja, na Trofa e em Boliqueime no Algarve. Nós abastecemos todo o Algarve para a Repsol.

Q. – Actualmente pondera a possibilidade de continuar com este tipo de transporte ou prevêem-se outros tipos de transporte?

R. – Nós basicamente estamos ligados ao transporte de combustíveis, gás propano e butano. Somos a única transportadora de gás natural em Portugal. Também transportamos produtos químicos, temos os gases industriais, transportamos explosivos e depois temos outros transportes complementares. Toda a nossa política e praticas estão direccionada para este mercado.

Q. – Vão continuar a abastecer este tipo de mercados?

R. – Sim, porque os outros mercados são necessário ter um complemento logístico. O facto de ser transportador apenas por o ser não me desafia e por ter consciência que em Portugal já existe uma rede de logística significativa. A idade media da frota é de 6 anos, nós para manter esta media temos que investir 3 milhões de euros por ano. Falamos de material volante e com a melhoria da qualidade do transporte.

Q. – Qual a estratégia da empresa para os próximos anos?

R. – Poderemos não renovar algumas viaturas da frota, falo em não substituir algum equipamento mais usado. Quando falo em reduzir não me refere a faze-lo drasticamente, mas sim em 7 ou 8% da frota. Não substituir a frota mas sim optimizando a que temos, não se trata da redução de facturação.

Q. – Qual a chave para ser bem sucedido na área dos transportes?

R. – Nós somos certificados há 10 anos. Nós temos duas orientações que fazem parte das nossas politicas, nós temos a qualidade do serviço e a questão da segurança. Os nossos motoristas no inicio de cada ano tem um premio inicial de 500€, se tiverem incidentes negativos como actos de não qualidade são deduzidos valores que constam no regulamento, mas por outro lado se tiverem actos de pró-actividade como por exemplo identificar situações perigosas quer para nós quer para o cliente também são compensados com um aumento no seu premio. Nós damos formação contínua e temos avaliação de desempenho, temos inspecções técnicas às viaturas de segurança. Nós não temos a fobia da perfeição mas todo tem que funcionar correctamente quer em termos humanos como materiais.

Q. – O mercado português é semelhante ou diferente do mercado espanhol?

R. – Eu diria que o mercado espanhol para nós não é muito diferente. A generalidade dos clientes dá importância à questão da segurança. Por exemplo um carro de transporte de GPL nunca sai das auto-estradas mesmo quando vem vazio, poderia-se poupar algum dinheiro mas não é seguro. Nós fazemos a avaliação do risco. O transporte de explosivos podemos transporta-lo quando vazio por fora das auto-

estradas. A análise de risco é feita por nós e sabemos que os clientes têm atenção a estas situações. Somos uma empresa de referência no mercado e os nossos clientes percebem isso.

Q. – O mercado ibérico vai continuar a ser importante?

R. – Para empresas com uma determinada dimensão penso que sim. Eu acho que os mercados de Portugal e Espanha são mercados naturais para qualquer dos lados. Uma empresa portuguesa com uma determinada dimensão não pode ignorar Espanha e o mesmo se aplica ao contrário.

Q. – Quais os objectivos que gostaria de concretizar nos próximos 5 anos?

R. – Nós estamos atravessar uma fase difícil. O sector dos transportes tem a ver com o resto da economia. Hoje há menos combustível para transportar porque se consome menos, há unidades fabris que estão a fechar, os transportes só existem se houver actividade económica. Com a minha experiência não me parece que seja o fim do mundo, foi uma situação criada do sector financeiro. Vai haver necessariamente fusões de empresas e vai existir a extinção de pequenas unidades. Eu penso que o transporte vai ter que ser mais viabilizado nalgumas componentes. Estou convencido de quem ultrapassar esta crise tem de facto condições para a sobrevivência no mercado ibérico.