

## Entrevista com Petroiberica S.A.

Francisco Castel Branco de Mascarenhas

Administrador

Com **quality media press** para Expresso / El Economista

Esta transcrição reproduz fiel e integralmente a entrevista. As respostas que aqui figuram em linguagem coloquial não serão editadas como tal na nossa reportagem. Elas serão alvo de uma revisão gramatical, sintáctica e ortográfica.

**Quality Media Press** - Como se diferencia a Petroiberica de outras empresas do mesmo ramos?

R. - A Petroiberica tem cerca de 20 anos. É uma empresa de distribuição de combustíveis independente, não está ligada a nenhuma das grandes companhias. Cada vez mais as companhias que estão em Portugal são ibéricas, se verificarmos só a BP é que não é ibérica. A Petroiberica nasce para servir um intercâmbio que existia, é um grande consumidor de produtos combustíveis e derivados de petróleo, havia uma necessidade de especializar essa área.

Nós nascemos internamente para servir e depois para o exterior. Podemos dizer nos primeiros 2 anos 90% do nosso consumo era para a Lena Construções e neste momento o grupo representa 18%, crescemos completamente para o exterior. Como crescemos? Com serviços de qualidade, estando muito perto do cliente, somos uma empresa regional. Funcionamos no distrito de Santarém, parte do distrito de Castelo Branco. Fomos crescendo na rede de postos, temos actualmente 20 postos directamente da Petroiberica, com marca própria. Olhamos muito para o mercado, temos uma ligação muito directa com o nosso publica através do cartão

frota, 50% das nossas vendas são feitas através do nosso cartão frota.

Q. - Qual o volume de facturação da empresa?

R. - Nós facturamos cerca de 100 milhões de euros e movimentamos cerca de 100 mil toneladas por ano.

Q. - Há diferença entre o mercado português e espanhol?

R. - Sobre o mercado espanhol nos combustíveis, já afectou bastante o mercado português com um desvio de alguma venda de combustíveis dos transportadores que abastecem em Espanha em vez de Portugal. Eu acho que Portugal deveria caminhar rapidamente, como já aconteceu noutros países, na igualdade de impostos. Quando dizem que o produto é mais barato em Espanha, não é verdade, a diferença deve-se aos impostos. Não se compreende que dois países fronteiriços como são que haja uma diferenciação de impostos tão grande. Só o facto de IVA ser tão diferente entre os dois países leva a que não exista uma realidade económica entre os dois países.

Q. - Encontra receptividade por parte das entidades para os seus argumentos?

R. - Eu acho que portugueses tem essa receptividade mas perante esta atitude de crise que existe hoje, descer os impostos é algo que nenhum governo gosta de ouvir falar. Acho que Espanha poderia subir um pouco a IVA e Portugal baixar para que ficassem iguais. São mercadorias com IVA tão diferenciados que pode provocar à própria fuga de IVA.

Q. - Nota-se uma concorrência por parte de Espanha em Portugal?

R. - A Petroiberica começou a sua actividade com uma relação muito boa com as empresas espanholas. Nós fomos os primeiros a ter negociações com a Repsol quando ainda não tinha grande expressão em Portugal, agora somos parceiros da Cepsa como somos da Petrogal. Nós conseguimos negociar com as empresas portuguesas da mesma maneira que negociamos com as empresas espanholas. A agressividade das empresas espanholas para conquistar cota de mercado não achamos que seja diferente da agressividade das empresas portuguesas. Acho que há lugar para todos. Nós percebemos que o mercado ibérico vai ficar na mão das petrolíferas ibéricas. Nós achamos que todos têm o seu lugar. Embora, nós temos um serviço muito perto do cliente.

Q. - Acredita que pode existir uma consolidação de varias empresas pequenas?

R. - Sobre o aumento de empresas independentes eu sou da opinião que para ser distribuidor de combustíveis em Portugal tem que se ter características muito próprias, há que existir honestidade no negócio.

Q. - Equaciona a expansão da Petroiberica ao resto do país?

R. - Nós estamos a ponderar a possibilidade de entrar também no mercado espanhol. Numa primeira fase é natural que não vamos entrar com os postos de combustíveis mas

iremos entrar com o nosso cartão. Fizemos algumas abordagens a alguns distribuidores que também tem linha branca nos circuitos onde passam as frotas portuguesas, para que o nosso cartão possa ser utilizado em Espanha noutras bombas de gasolina. Estamos neste momento a estudar esta possibilidade, já temos uma parceria e vamos avançar rapidamente com ela.

Q. - Quais os objectivos e sonhos para os próximos 5 anos?

R. - Nós estamos englobados no grupo Lena, que é um dos maiores grupos nacionais. A Petroiberica comercializa hidrocarbonetos e temos neste momento uma empresa ligada as energias renováveis, que tem neste momento 30 megawatts de energia eólica, estamos nas energias hídricas e nas energias do mar, estamos na área ambiental com o tratamento de resíduos, onde iremos produzir energia através de resíduos. A Petroiberica integrou-se neste conceito estratégico, temos obrigações e temos que dar contributo para a redução do CO2. Nós que comercializamos produtos hidrocarbonetos preocupamo-nos também em equilibrar o próprio planeta em utilizar também indústrias renováveis. A empresa ira crescer na sua actividade na comercialização de hidrocarbonetos mas ira ajudar os seus parceiros a crescer nas energias renováveis. O olhar futuro da Petroiberica é consolidarmo-nos fortemente, fazendo a nossa aposta no mercado ibérico através do cartão Petroiberica Frota e ajudar os nossos parceiros nas energias renováveis.