

AUTOTRANSCAIS CELEBRA 20 ANOS

A AutoTranscais celebra vinte anos ao serviço do transporte rodoviário de mercadorias, encontra-se sediada na zona de Cascais e tem vindo a apostar numa oferta de qualidade, baseada em princípios de responsabilidade social com preocupações a nível ambiental e de segurança.



A empresa conta actualmente com uma frota constituída por 15 porta-automóveis que fazem serviço nacional e internacional e 17 carros de pronto-socorro. Tendo adquirido recentemente dois camiões novos, Frederico Gomes sócio-gerente da AutoTranscais faz um balanço dos 20 anos da empresa.

Quando é que foi constituída a empresa AutoTranscais e quais os motivos que tiveram na sua origem?

Este negócio começou em 1987. A ideia surgiu porque o meu carro ficou imobilizado e estive imensas horas à espera de um serviço de reboque. Vi então que existia uma janela de oportunidade para iniciar um negócio do qual não fazia a mínima ideia de como funcionava.

Em 1987 começamos com um reboque, até 1994 a empresa esteve em

nome do meu pai, nesta altura decidimos constituir uma sociedade para entrar em outro ramo de negócio que era o transporte de automóveis de longa distância.



Quais as principais mudanças que ocorreram na empresa ao longo destes vinte anos de existência?

Tivemos um grande crescimento, no início éramos quatro pessoas e actualmente somos 38, foi um crescimento muito grande a nível de serviço, de contactos e o volume de negócios também aumentou bastante.

Este sector de actividade tem passado por diversas fases, como é que tem gerido o negócio?

Hoje ter uma porta aberta em Portugal e manter as contas direitas é um acto heróico porque o país atravessa um período muito complicado. Infelizmente temos governantes muito fracos e a forma mais fácil que eles encontram é penalizar os mais fracos. Os benefícios que eles têm nunca são retirados, mas continuam a taxar e a arranjar mais impostos para as empresas. Nós sentimos



Frederico Gomes

essas dificuldades e os nossos clientes também porque têm dificuldade em cumprir connosco para que nos possamos cumprir com os nossos fornecedores. Depois existe pouca lealdade entre os concorrentes de serviços que preferem conquistar um cliente baixando preços, não apostam na qualidade, nem na evolução, ou em melhorar condições de trabalho. Isto tem-se vindo a reflectir ao longo de todos estes anos no mercado.

Quais foram as principais dificuldades que a AutoTranscáis enfrentou?

Quando comecei tive muita dificuldade, porque a empresa não era conhecida era difícil entrar nos clientes. Uma das coisas em que apostei foi na qualidade e no bom desempenho, posso não ser competitivo ao nível de preço mas se consigo apresentar boa qualidade e se o cliente fica satisfeito, visto que o serviço é executado dentro

do período que ele nos solicita, neste caso o cliente não se importa de pagar um pouco mais. Tem sido sempre essa a nossa postura ao longo destes 20 anos e por isso temos subsistido com estas crises todas. Tenho custos e não posso pagar para trabalhar, se não ga-

nhar dinheiro não faço o trabalho.

A AutoTranscáis tem apostado em ampliar a oferta de serviços?

A nossa principal actividade são os transportes de curta e longa distância. Temos outra vertente do negócio, que foi o nosso início, que é o pronto-socorro e desempanagem nos concelhos de Cascais, Oeiras e Sintra. Dedicamo-nos também à parte de oficina para automóvel, uma vez que temos oficinas próprias para a manutenção da nossa frota, começamos também a vender esses serviços a outros clientes. Há cerca de um ano temos um novo serviço de limpeza das vias, em caso de acidente ou avaria, que pertence a uma empresa italiana, da qual somos os representantes em Cascais, Oeiras e Sintra.

O transporte de automóveis tem características próprias, como é que se processa?

Sim, tem certas especificidades. Na nossa empresa não aceitamos motoristas para os camiões porta-automóveis sem experiência porque esta formação custa muito dinheiro, isto porque nos primeiros tempos ele vai causar danos e estamos a falar de carros novos que são vistos com todo o rigor. Quando não existe experiência acaba por haver sempre danos no manuseamento das viaturas a carregar e descarregar, e por vezes até em circulação. Quando admitimos um motorista ele começa a trabalhar com os reboques para ir adquirindo experiência, depois passa para um camião mais pequeno e só então passa para os camiões de maior dimensão que fazem o transporte nacional e internacional. O condutor é uma peça muito importante neste tipo de transporte, por isso acarinhamos os nossos motoristas e vamos dando formação para que se mantenham actualizados.





Qual o peso no volume de negócios do transporte nacional e internacional?

Neste momento é 50/50 mas a tendência vai ser aumentar o serviço internacional estamos a trabalhar com vários grupos. Neste serviço só transportamos carros novos das fábricas para parques e para os concessionários. Trabalhamos com as marcas Renault, Seat e BMW.

A Autotrascals recebeu o "Prémio Top Exporta 2013" que significado teve esta distinção?

É o reconhecimento de uma entidade bancária que também nos ajudou a crescer e que nas alturas complicadas foi o nosso porto de abrigo. Em 2008/2009 tivemos um período com algumas dificuldades em termos financeiros, e este banco apoiou-nos, acreditou em nós e conseguimos resistir à crise.



Nesta crise que tem afectado significativamente o transporte rodoviário, o que é que podia ser feito, nomeadamente, a nível legislativo para minimizar os problemas?

Um dos aspectos que devia ser alterado é o acesso à actividade que é demasiado fácil. As empresas são constituídas e depois algumas pessoas que estão no mercado fazem dumping de preços e causam prejuízos a outros concorrentes. Alguns fecham e depois abrem novamente com outro nome. O acesso à actividade tinha que obedecer a vários critérios.

As pessoas que estão neste sector deviam ser mais unidas e tentarem trabalhar em conjunto em prol da actividade para conseguirem mais benefícios porque da forma que as coisas estão é muito complicado.

A AutoTrascals continua a ter como princípios orientadores a responsabilidade social e a também a preservação ambiental?

Sim, achamos que é importante preservarmos o meio ambiente para termos futuro e nós temos feito diversos investimentos nesse sentido, tanto aqui nas nossas instalações como em viaturas que temos estado a adquirir com motorizações Euro 5 e Euro 6 que é um facto relevante em termos de poluição.

Também investimos na segurança e este ano estamos a organizar dois dias de formação no simulador da Carris para que os motoristas tenham um conhecimento diferente e que possam aperfeiçoar a sua condução com estes camiões.

Que balanço é possível fazer destes 20 anos?

Quando fazemos uma retrospectiva vemos que passaram a correr. Houve uma evolução na forma estar da empresa no mercado, tem sido difícil desenvolver a empresa. Neste momento o principal objectivo é mantermo-nos da forma como estamos, talvez crescer um pouco mais. Não temos intenção de ter uma empresa com uma frota de 100 camiões, temo-nos dado bem com este núcleo de funcionários porque as pessoas são o factor principal e são a nossa imagem no exterior por isso apostamos muito nas pessoas que trabalham connosco. ■

Ana Paula Oliveira