

José Magalhães aposta no atendimento ao cliente personalizado

José Magalhães conhece o ramo há mais de 30 anos. E, paulatinamente, foi solidificando a empresa de gás. Hoje não está sozinho. Rodeado da família mais directa, tem conquistando o mercado de Gaia. Recentemente viu-se obrigado a mudar uma parte importante da empresa para Esmoriz. O município não percebeu que precisava de apoiar o desenvolvimento da empresa e perdeu para a cidade vizinha. Ainda assim, José Magalhães mantém-se fiel aos seus clientes e promete continuar a distribuir gás pela nossa cidade...

Há quantos anos existe a BP José Magalhães?

Ligados aos gás já estamos a trabalhar há mais de 30 anos.

Sempre em Vila Nova de Gaia?

Sim. Houve um período de 2/3 anos de sociedade que estávamos instalados em Valadares, mas que não funcionou muito bem. Depois disso voltámos para Vilar do Paraíso. Mas estamos ligados há mais de 30 anos ao comércio de gás.

E quantos trabalhadores fazem parte da empresa?

Somos uma pequena empresa com quatro funcionários.

Quais são as vossas grandes preocupações deste sector, do momento?

A concorrência desleal. Toda a concorrência é positiva. São várias as marcas do mercado. As pessoas têm a possibilidade de escolher e escolhem a que mais lhes agrada. Não vemos qualquer problema nesse aspecto. O ponto negativo são todos aqueles que pegam numa 'carrinha', colocam todas as marcas lá em cima,

não têm instalações, não têm empresa muitas vezes e que vendem porta à porta... e isso é que é muito complicado! É muito difícil combater esse tipo de concorrência desleal. Esse é o grande problema. Não vemos outro problema. Claro que agora há o gás natural, mas que tem a ver com a evolução dos tempos. Não é uma dificuldade, é sim uma adaptação aos novos tempos.

A venda nas grandes superfícies não vos afecta?

Não muito. Por dois motivos. Por um lado também podemos fornecer essas grandes superfícies. É mais um negócio. Por outro lado, em geral, lá é mais caro e como as pessoas são obrigadas a transportar as garrafas... acaba por não nos prejudicar minimamente. Nós levamos a casa da pessoa e, a maior parte das vezes, mais barato. O funcionário vai lá e normalmente até coloca no fogão... não nos afecta muito.

Em que é que a BP José Magalhães é diferente das semelhantes que existem no mercado?

A nossa aposta no atendimento ao cliente personalizada. Como também estamos no mercado há muitos anos, conhecemos o cliente muito bem. Temos quase uma relação 'familiar'. É uma relação muito boa com os clientes. Depois, se o cliente necessitar, às vezes ao fim de semana, ou fora de horas, nós servimos o cliente. Apostamos na qualidade de serviço. Quer o atendimento personalizado, quer na qualidade do serviço.

Em termos futuros quais são os objectivos da empresa?

Há relativamente pouco tempo tivemos de licenciar o Parque de Gás, cá em Gaia. O espaço onde nos encontramos está licenciado, mas só para uma pequena quantidade. Não dá para o que temos. Tentamos licenciar em Gaia, já que esta é a nossa área de intervenção. Não conseguimos! Metemos quatro projectos, mas todos foram recusados pelo município. Como tal, a nossa solução foi ir para Esmoriz. Temos um parque licenciado, mas em Esmoriz. O que não é fácil quando todo o nosso

mercado é em Gaia. Mas foi o mais perto que conseguimos licenciar. Tivemos imensa dificuldade em licenciar um Parque aqui na cidade. Referimos várias vezes nos vários projectos que éramos de Gaia e este era também o nosso mercado, mas não conseguimos licença. Foi um entrave terrível. Todos os projectos vinham para trás. Colocavam sempre questões, algumas até demonstravam desconhecimento da própria lei.

Ponderam deslocalizar a empresa para Esmoriz?

Não porque todos os nossos clientes estão em Gaia. Levaria a que mudássemos a nossa zona de entregas. Mas com esta situação temos muito mais encargos. O camião da BP vai descarregar a Esmoriz e depois os funcionários têm de ir lá buscá-las. E levar as vazias de novo para lá. Esta deslocalização é muito onerosa. Claro que preferíamos ter ficado com o Parque de Gás em Gaia.

Fala-se muito da crise. Tendo em conta este sector, se conseguisse tutelá-lo em termos nacionais que medidas incrementava?

Relativamente à crise... a crise não chegou de repente. A crise é um processo e todos nós - uns mais e outros menos - temos culpa dela estar instalada. Ao nível das pequenas e médias empresas, os gestores dessas mesmas empresas também têm culpa dela estar instalada. Porquê? Porque vivemos em Portugal muito a curto prazo, não fazemos planos para médio e longo prazo. Mas, sobretudo, não pensamos que se hoje estamos bem amanhã poderemos não estar. É preciso ter muito cuidado com os investimentos, mas sobretudo não devem ser feitos investimentos próprios. Em Portugal faz-me muito deste investimento. Agora menos porque a crise veio sensibilizar as pessoas e consciencializá-las. Não podemos gastar mais do que o que ganhamos. Não podemos gastar todo o lucro em coisas próprias. As empresas, em geral, devem guardar algum capital, enquanto o têm e ao fazer qualquer tipo de investimento devem fazê-lo na própria empresa. Não pode ser no crescimento pessoal.



José Soares P. Magalhães

revendedor de gás bp

Email: jmagalhaesgasbp@gmail.com

Rua do Outeiro, 114

4405-890 VILAR DO PARAÍSO

Fax: 22 081 45 25

Tel: 22 712 28 08

Tlm: 93 328 32 41



Entregas ao domicílio