

# EM TEMPOS DE CRISE, O QUE FAZ A DIFERENÇA?



José Fortuna, Director-geral

**S**e falar em crise é, actualmente, o assunto do dia não só para grande parte das empresas como para os órgãos de comunicação social, entre outros, há sempre exemplos de projectos, grupos e vidas onde a crise fica à porta. Exemplo disso é a GRUPOLIS que consagrou, em 2010, o melhor ano de sempre a nível de volume de trabalho e, consequentemente, de facturação. O Segredo? José Fortuna conta-nos qual. Tendo como objectivo a prestação de serviços a terceiros no âmbito da planificação, controlo e coordenação e direcção das operações necessárias à execução das formalidades e trâmites exigidos na expedição, recepção e circulação de bens e mercadorias, a GRUPOLIS opera desde 1982, assumindo-se hoje em dia como líder no mercado em que actua, já ten-

*"Antes de mais queria deixar um forte agradecimento aos Fundadores desta empresa, principalmente a Manuel Moreira que deixou a empresa recentemente e que ao longo dos 28 anos da nossa existência deixou bem vincada a imagem do seu carácter que muito contribui para as excelentes relações humanas hoje existentes na Grupolis".*

do sido atribuído e renovado o estatuto de PME Líder. Na voz de José Fortuna, director-geral "há cerca de um ano fomos comprados quase na totalidade por um grupo francês MTO/TIMAR/MTS e uma pequena parte por uma empresa Espanhola a firma *Saner* sediada em Barcelona, o que foi muito benéfico para a Grupolis. Actualmente, pertencemos a um grupo familiar que começou por investir muito em França e devido ao interesse no mercado português, dado o grande volume de tráfego gerado neste últimos anos, acabou por adquirir também uma grande parte do capital da GRUPOLIS. Neste momento, estamos já especializados em mercados como, Marrocos, Tunísia, Argélia e Turquia. Não esquecendo de todo o velho continente Europeu onde estamos especializados em mercados como a Espanha, França, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemanha, Suíça e Itália".

Questionado sobre aquilo que mudou neste último ano após a entrada no grupo, o nosso interlocutor assume que "a empresa transformou-se numa S.A. e as novas políticas implementadas, bem como a forte expansão para outros mercados, fez com que 2010 se assumisse como o melhor ano de sempre. Não sentimos a crise e espero, muito sinceramente, que 2011 seja igual ou melhor. Foi o melhor ano de sempre, não só para a GRUPOLIS mas provavelmente para outras empresas de vários sectores com quem lidamos também. Prestamos serviços e o nosso crescimento deve-se ao facto de ter havido um aumento considerável nas exportações bem como nas im-

portações, devido a isso podemos afirmar que o ano correu bem para uma grande parte do mercado empresarial, basta analisar os números".

Perante esta concepção, a questão que se coloca é apenas uma: por onde passou, afinal, a crise? Será uma questão de postura, de trabalho ou, de facto, existe um lado positivo em todo este cenário que poucas pessoas conseguem ver? Segundo José Fortuna, "existem muitas dificuldades para as pessoas que estão desempregadas, para aquelas cujos trabalhos e salários são precários mas, de facto, a nível empresarial as coisas não estão tão mal como por vezes se pensa". No caso da GRUPOLIS, qual o segredo para o sucesso? "Antes de qualquer outra coisa, sou um optimista e acho que essa postura facilita muita coisa. Por outro lado, estamos sempre a investir em novos colaboradores, e em formação, só este ano já entraram dois, nomeadamente para o sector comercial e um responsável para o departamento Marítimo e Aéreo que é aquele que requer reforço nesta fase. No entanto, é preciso prezar a qualidade e um dos grandes factores de diferenciação da GRUPOLIS é o atendimento personalizado ao cliente. Se não fosse a excelente equipa que compõe a Grupolis, formada, qualificada, que sabe de cor cada cliente, cada vida, cada necessidade e está disponível para resolver qualquer assunto, seja durante a semana, seja ao fim de semana, não estaríamos onde estamos. É preciso perceber o cliente e dar-lhe atenção e essa é uma das chaves do sucesso".

Sendo Marrocos um mercado muito diferente do europeu, é igualmente premente a

aposta da GRUPOLIS na formação dos seus colaboradores, nomeadamente no que refere à língua francesa bem como à legislação e à forma como se pode lidar com outra cultura, outros costumes, outro povo. "Há uma grande logística associada a todo o processo que envolve o transporte de mercadorias e que não é simples".

Estando a meta definida em dar o melhor, todos os dias, José Fortuna salienta que "somos certificados e tentamos perceber sempre a satisfação do cliente, quer pelo método de inquérito, quer por outros. Internamente também reunimos com muita assiduidade, fazemos *brainstormings*, definimos objectivos em conjunto, entre outros".

## 2011: UM ANO DE CORAGEM

Se 2010 deixou marcas na história da GRUPOLIS, 2011 já começou a dar sinais de vitalidade no que refere às importações e exportações. Neste périplo, é premente assinalar o facto de já a partir de Janeiro a empresa estar a apostar na expansão de mercado para a Tunísia, dando início a uma nova linha directa por camião com um **time transit** de cinco dias úteis "Tanto a Tunísia como o novo porto em Tânger "Tangermed" irão ser um dos dois pontos onde iremos apostar num futuro muito próximo, uma vez que se assumem como uma grande porta para África. Estamos também a apostar fortemente no Brasil que já fez uma parceria com a nossa empresa de Marrocos, visando também a entrada e relação com o mercado africano, via TANGERMED", conclui, assim, o nosso entrevistado. **PP**

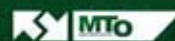
### SEDE

Rua do Castanhal, 29  
Zona Industrial da Maia I - Sector II  
4475-122 Gemunde

Tel. +351 229 479 990  
Fax. +351 229 966 717/8  
Email. geral@grupolis.pt

TAMBÉM EM LISBOA, AVEIRO E FIGUEIRA FOZ

WWW.GRUPOLIS.COM



**GRUPOLIS**  
transitários