

Pedro Aperta



• Trabalhadores 4.851  
 • Comboios 18  
 • Viaturas de mercadorias 551  
 • Empresas A Barraqueiro transportes é dona de 14 empresas, entre elas a Rodoviária de Lisboa, Renex, Eva Transportes e a Frota Azul.  
 • Accionistas Arriva com 31,5% e Grupo Barraqueiro SGPS com 68,5%.

# 2.165

Viaturas  
 Número de veículos do grupo para transporte de passageiros.

## Lucro cresce 95,4% para mais de 15 milhões de euros

O grupo Barraqueiro fechou 2007 com 15,4 milhões de euros de lucro, um crescimento de 95,4% face a 2006, exercício em que já tinha “celebrado” um crescimento de quase 80% no resultado líquido.

“Subimos o volume de negócios em 18,4%, que é um resultado sensacional atendendo a todo o tipo de constrangimentos que sofremos”, apontou Humberto Pedrosa ao Jornal de Negócios, referindo-se sobretudo ao aumento dos custos com gasóleo que o grupo a que preside não consegue “replicar” nas tarifas, seja por estas serem definidas administrativamente ou à conta da “concorrência desleal” (ver em baixo) dos comboios da CP aos expressos da Barraqueiro.

Em termos de “cash flow” operacional o grupo conseguiu, ao longo de 2007, aumentar este indicador em 5%, ultrapassando 52 milhões de euros de EBITDA. Uma das razões apontadas para este crescimento prendeu-se com a re-

**Redução da dívida continuou em 2007** Rácio dívida/EBITDA baixa para 1,4x

	2006	2007	Varição
Volume de negócios	303.087.117	358.914.120	18,4%
EBITDA	49.512.560	52.160.099	5,3%
Resultado líquido	7.909.578	15.452.032	95,4%
Dívida	84.957.612	74.706.732	-12,1%
DEBT/EBITDA	1,7x	1,4x	-
Activo líquido	500.527.028	527.586.475	5,4%

Fonte: Grupo Barraqueiro. Valores em euros

dução dos custos financeiros, graças à redução do nível de dívida da Barraqueiro, que agora está na casa dos 74 milhões, ou 1,4 vezes o EBITDA, mais de 100 milhões de euros abaixo do endividamento da empresa no final de 2005.

Ao nível de utentes, a integração da Fertagus permitiu aumentar o total de passageiros não-expresso transportados pela Barraqueiro para a casa dos 145 milhões, 22 milhões dos quais na travessia fer-

oviária do Tejo e os restantes 123 milhões no transporte regular, número que representa um estancamento da quebra sentida nos últimos anos.

Olhando em pormenor para a rede de expressos, a Barraqueiro registou em 2007 um crescimento de 1,98% no total destes passageiros – para quase quatro milhões –, tendo este segmento aumentado os proveitos em mais 9%, para 39,5 milhões de euros. **FPC**

## “O ‘chumbo’ da AdC não fez sentido nenhum e foi político”

### A Arriva reforçou na Barraqueiro para 31,5%. Ficará por aqui?

Sim, reforçou dentro do previsto e agora vamos integrar a Transportes Sul do Tejo (TST) logo que a questão com a Autoridade da Concorrência (AdC) se resolva.

### O recurso do “chumbo” do negócio com a Arriva ainda está em tribunal?

Está a decorrer.

### Achou positiva a mudança na AdC?

As informações que tenho é que Manuel Sebastião é um homem sério. É importante que as pessoas na AdC não abusem do poder.

### Foi o que aconteceu no caso Arriva/Barraqueiro?

Fomos um caso político. A AdC quis mostrar-se, fez um grande “show-off”. A imprensa soube primeiro que nós, o que é esclarecedor. Ainda agora Abel Mateus, num gesto pouco elegante, disse que poupou milhões aos consumidores com o nosso “chumbo”...

### Ponderaram recorrer à Economia?

Considerámos essa opção, mas não o fizemos. Tudo ficará resolvido no tribunal, porque o chumbo não tem sentido. Falamos de uma área metropolitana, com um sistema tarifário onde se compra um título único e se viaja em qualquer

meio. Existir entre as margens um ou dez operadores é igual, as tarifas são fixadas pelo Estado.

### Que remédios propuseram?

A AdC nem quis saber que a Carris também passa na ponte. Houve má-fé. Não nos ouviram sobre os remédios. Se o problema é a travessia do Tejo vendemos essas carreiras... Não quiseram saber.

### Mas reuniram com Abel Mateus?

Uma vez e ele esteve calado. Perdemos dois anos com a equipa dele, deram-nos sinais que ia ser aprovado, comprometemo-nos em vender carreiras, baixar a idade média da frota dos TST, não mexer nas frequências, horários e ligações com o meio fluvial, garantimos que não arredondaríamos tarifários por cima... Protegímos os consumidores e, se tivesse sido

aprovada, os utentes pagariam hoje menos do que pagam.

### Em relação à AdC, há mais algum assunto “pendente”?

Temos o dilema da ferrovia. Nas linhas regionais, por exemplo, a CP aplica tarifas muito mais baixas que o transporte rodoviário.

### Falam de concorrência desleal?

Exacto. Denunciámos algumas situações à AdC, na linha da Évora e Beja, porque a CP manteve uma prática de descontos, abaixo dos custos de produção, que configura concorrência desleal, pois é financiado pelos contribuintes.

### Como está o processo?

A AdC disse que não havia razão para actuar, algo com que discordamos.

### Como foram as campanhas da CP?

Chegaram a oferecer viagens a custo zero, para reanimar as linhas. Chegámos a perder 20% da procura, mas apenas no início... A questão é que nas carreiras em que temos liberdade tarifária temos um concorrente em vantagem.

### Vão levar isto a outro nível?

Não, felizmente temos conseguido concorrer com a CP graças à qualidade do nosso serviço.



**Denunciámos a CP à AdC por causa das linhas de Évora e Beja. Chegaram a oferecer viagens de borla e contra isso não podemos concorrer.**