



CapSud

solidariedade, inovação e sucesso

Assumindo-se como um cidadão 100% português e francês, Mapril Baptista explica-nos de que forma a sua ligação a estes dois países se concretizou num projeto empresarial que assenta na transformação e comercialização de ambulâncias.



Sediada em Cacia (Aveiro) e a operar há sensivelmente 15 anos, a CapSud é uma empresa que se dedica à transformação de veículos em ambulâncias totalmente equipadas, tendo em vista a sua posterior inserção no mercado francês ou conseqüente exportação para um crescente conjunto de geografias mundiais. Fazendo da excelência, da segurança e da adaptabilidade às exigências do setor as suas

linhas-mestras, esta corresponde, no entanto, a uma firma que jamais existiria tivesse o percurso pessoal de Mapril Baptista sido outro. Afinal, e pese embora o facto de ter nascido em Portugal, foi aos seis anos que o futuro empresário se mudou com a família para França, país onde acabaria por exercer o ofício de motorista de ambulâncias.

“A partir dos 18 anos, comecei a aperceber-me de quais eram as verdadeiras

necessidades dos doentes que transportava”, recorda o nosso interlocutor, em alusão a um dos aspectos que mais acabariam por inspirar o seu impulso empreendedor. “Quando comecei a trabalhar nesta arte, não havia sistema de ar condicionado ou de aquecimento e os transportes eram muito duros e desconfortáveis para doentes que sofressem, por exemplo, de cancro nos ossos”, aponta Mapril Baptista, referindo algumas das “modificações” que a sua empresa contribuiu para introduzir nas ambulâncias francesas, revolucionando o mercado em nome do bem-estar do utente.

Importa referir, todavia, que para além de contribuir para que o transporte de doentes se tornasse numa tarefa “mais prática, moder-

na e confortável”, o gerente da CapSud revelou-se ainda como uma das vozes mais reivindicativas em prol do reconhecimento e da melhoria das condições de trabalho dos motoristas de ambulância, precisamente com o intuito de garantir uma melhor eficiência no socorro e na prestação de cuidados de saúde, à medida que ditou o ritmo com que a inovação foi praticada num setor em que viria a deixar uma incontornável marca.

À CONQUISTA DO MERCADO

Com uma quota de mercado de 57%, o grupo de empresas liderado por Mapril Baptista (onde se inclui a fabricante portuguesa CapSud e a distribuidora francesa Les Dauphins) é



nada mais, nada menos do que o maior comercializador de ambulâncias no território francês. Mais, porém, do que limitar-se a sentir orgulho dos cerca de 18 mil veículos que hoje circulam pelas estradas desse país, o nosso entrevistado ambiciona o crescimento de um elenco onde já se incluem mercados como, por exemplo, Argélia, Camarões, Costa do Marfim, Marrocos ou Senegal.

Revelando que atualmente é comercializada uma média de dois mil veículos por ano, o gerente enfatiza que a firma trabalha com 28 modelos diferentes de ambulâncias, numa parceria que envolve prestigiadas marcas alemãs, francesas ou japonesas. Claro está que, por detrás de uma tão consolidada conquista do mercado, existe uma elevada cultura de compromisso, qualidade e segurança. Refira-se, neste âmbito, que a CapSud se encontra devidamente certificada não apenas com a norma europeia ISO 9001 (sistema de gestão de qualidade), mas também com a sigla EN 1789 (utilizada para atestar a elevada segurança de veículos que versam o transporte de pacientes), de forma a atender às mais exigentes necessidades do setor.

UMA MISSÃO SOCIAL

Enquanto gestor de um grupo empresarial que emprega cerca de 150 colaboradores em Portugal e



França, Mapril Baptista é um inusitado exemplo de sucesso, coragem e visão, sendo já amplamente reconhecido o percurso de 30 anos que levou o nosso interlocutor de motorista de ambulâncias a líder na comercialização destes veículos, no país que o adotou como seu. Conciliando, efetivamente, a sua dupla nacionalidade com a dupla afeição com que quis desenvolver um projeto que unisse duas realidades interligadas – a portuguesa e a francesa – o nosso interlocutor não descarta o impacto de todo e qualquer gesto solidário.

É precisamente obedecendo a esse imperativo que o empresário faz questão de não comercializar em território nacional as ambulâncias que produz. “Não o faço porque não quero interferir com os fabricantes que existem no mercado português, que já é pequeno”, argumenta Mapril Baptista. Mas a possibilidade de ajudar o

outro pelo simples gosto de o poder fazer corresponde a mais um dos valores por que o empresário pauta a sua ética de trabalho. “Tenho oferecido, todos os anos, carros a bombeiros portugueses, pois penso que é importante ajudar este tipo de associações um pouco por todo o país”, prossegue. Posto isto, e “uma vez que tenho a sorte de a minha firma estar a funcionar muito bem, também acho importante contribuir para Portugal”, com quem “sempre tive uma ligação especial”.

PROJETOS FUTUROS

Assumindo que não se sente “nada tímido” em relação ao futuro, o nosso entrevistado revela a intenção de continuar a lutar pelo crescimento do grupo empresarial, nomeadamente através do desenvolvimento de uma unidade fabril em Casablanca (Marrocos), na tentativa de consolidar no-

vos mercados. Sublinhe-se, paralelamente, que a CapSud e a Les Dauphins contam com os préstimos de um gabinete de inovação, numa constante demanda pelos desenvolvimentos tecnológicos que continuarão a marcar a diferença.

Mais do que a sua natureza lucrativa, importa destacar o cariz social subjacente a projetos como a criação – em parceria com a SAMU (entidade francesa equivalente ao INEM português) – de uma aplicação que permitirá à população em geral, e aos motoristas de ambulância em particular, um contacto extremamente rápido com profissionais de saúde desse mesmo organismo, com o objetivo de atender da forma mais eficiente e célere quanto possível a situações de emergência, naquela que corresponde a outra finalidade do empresário: proporcionar melhores serviços, equipamentos e veículos em nome de uma qualidade de vida cada vez maior.



CAPSUD

www.capsud.pt