Pedro Amaral 54 anos, é o novo presidente executivo da Batist Medical Portugal

"A dependência que temos da Ásia é uma loucura"

FORMAÇÃO

Estudou na Escola Francesa e fez o 12º ano na Clara de Resende, no Porto

AMBIÇÃO

A nível profissional quer levar a empresa a bom porto e fazer sempre mais e melhor. Na vida pessoal pensa apenas em ser feliz e educar as filhas com os mesmos valores com que foi criado pelos pais

LEMA

Uma das frases que repete frequentemente é uma versão pessoal de um provérbio pessoal: "Na primeira todos caem, na segunda eu nunca caio"

PERCURSO

Estreou-se como vendedor na Custoitex, em 1987, passou para a Disconto — Distribuidora de Bens de Consumo em 1991 e dois anos depois entrou no grupo Auto-Industrial onde passou por vários cargos até assumir a direção comercial da Mercentro, uma concessão da Mercedez e Smart em Aveiro. Em 2008, fundou a Docworld com o primo José Luís Rebelo. Em 2018 venderam a empresa à Batist Medical, o seu primeiro fornecedor

HÓBIS

Caminhar e andar de bicicleta, seguir séries na Netflix e dedicar uma semana por ano ao esqui em Espanha ou em Andorra

ÚLTIMAS LEITURAS

"Dez Lições Para um Mundo Pós-Pandemia", de Fareed Zakaria

Texto **MARGARIDA CARDOSO**
Foto **RUI DUARTE SILVA**

A Batist Medical Portugal fechou 2020 com um recorde de nas vendas de €21,8 milhões (+120%), mas "este exercício maravilhoso em termos de faturação e rentabilidade, muito por força da pandemia, foi o mais exigente de sempre, com perda de fornecedores e contratos, revisão de preços acordados, falta de mercadorias", comenta Pedro Amaral, o novo presidente executivo da empresa especializada na distribuição de consumíveis hospitalares, descartáveis cirúrgicos e vestuário não estéril.

"Temos um armazém com dois mil metros quadrados em Matosinhos onde podíamos jogar futebol porque não havia mercadoria", conta este gestor que enfrentou a crise com "trabalho a dobrar, sete dias por semana, a partir das 4h00, que é quando o dia começa na China" e a conquistar de quota no retalho especializado, de forma a alargar a carteira de clientes assente em hospitais e IPSS. No final, a Batist Medical Portugal pagou 16 salários aos 26 trabalhadores e, no arranque de 2021, Pedro Amaral foi promovido a presidente executivo, enquanto o primo José Luís Rebelo assumiu o mesmo cargo na subsidiária em Espanha, onde acreditam ter um "potencial enorme". "Só Madrid vale tanto como o mercado luso, mas a empresa só fatura €4 milhões", diz.

> **"Nos concursos nos hospitais públicos, o preço continua a ser o único critério. Quem quer ganhar tem de comprar na Ásia"**

Até chegar aqui, a vida dos dois primeiros deu várias voltas. Em 2007, quando Portugal enfrentava uma crise financeira, foi despedido pouco depois de a mulher ter fechado a empresa de confeções que geria. O primo, que também ficou desempregado e conhecia o sector dos dispositivos médicos, desafiou-o a juntarem economias para trazerem a representação da checa Batist Medical para Portugal. Começaram passo a passo, na garagem de um cunhado, apenas com capital próprio. Os primeiros postos de trabalho foram para desempregados, entre família, conhecidos e desconhecidos. Os primeiros clientes foram misericórdias e hospitais privados porque "os contratos dos hospitais públicos eram grandes demais". Em 2018, os checos quiseram comprar a Docworld e eles venderam, certos de que assim era possível crescer mais depressa.

Agora, a promoção é recebida com "tranquilidade e confiança". Já a política europeia deixa Pedro Amaral inseguro: "A dependência que temos da Ásia é uma loucura. Com a covid-19 acreditei que na reindustrialização da Europa, mas foi em vão. Nos concursos dos hospitais públicos, o preço continua a ser o único critério e quem quer ganhar tem de comprar na Ásia. A minha filha compra uma capa de telemóvel que vem da China bem embalada por €1, mas eu pago €20 para enviar uma carta para lá".

mmcardoso@expresso.impresa.pt