

Bache en el transporte Experiencias desde el volante.

Viajes entre tarteras, cigarros y mil averías

La empresa Blanco se fundó hace 80 años con un viejo autobús de madera. La tercera generación relata la evolución del sector.

LOLA LUCEÑO LOLA LUCEÑO

27/09/2010

Hubo un tiempo en que se fumaba, se cantaba y se comía en los autobuses, en que se tardaban cuatro horas de Monroy a Cáceres y nueve hasta Guadalupe, en que no había aire acondicionado y sí muchos abanicos, en que el número medio de averías era de una por trayecto, en que nadie protestaba por nada y todos se sentían privilegiados de viajar en autocar. Corría el año 1932 y la familia Blanco acababa de fundar su empresa de autobuses con un vehículo de madera que trasladó a miles de extremeños de allá para acá. Ochenta años después, la tercera generación afronta los nuevos tiempos y las adversidades del sector con el mismo empeño diario pero, eso sí, con doce autobuses que recorren España y Europa.

El negocio fue creado por Fulgencio y Andrés Blanco en su pueblo natal, Monroy. Supieron ver la necesidad de un transporte que fuera cada día a la capital cacereña, y que además de viajeros llevara correo, alimentos y otras mercancías. No era muy rápido: tardaba cuatro horas en llegar a Cáceres, donde volvía a cargar pasajeros y bultos en la zona del Perejil para volver anochecido. "Sabíamos cuándo salíamos, pero no cuándo regresábamos", recuerda Andrés Blanco, hoy jubilado, hijo de uno de los fundadores. Pero el viaje se hacía más cómodo y corto que por el medio habitual, el burro, y tuvo tal acogida que el servicio se amplió a los Cuatro Lugares: Talaván, Hinojal y Santiago del Campo.

Gracias al viejo autocar llegaba el pescado a los pueblos y el correo más puntual, pero no había viaje sin avería. "La gente se bajaba, sacaba las tarteras y esperaba a que la arregláramos. Siempre llevábamos agua y mucha alambre para ensamblar las piezas", recuerda Andrés sonriente. Pasados quince años vieron que aquél podía ser un negocio en expansión, y poco a poco compraron más autobuses, primero de segunda mano, luego completamente nuevos. Andrés, que ya estaba al frente de la empresa, comenzó a trabajar el servicio discrecional, es decir, el traslado para todo tipo de servicios: bodas, excursiones, viajes, desplazamientos de futbolistas y otros deportistas... "Recuerdo una de las primeras bodas en Guadalupe. Estuvimos todo el día anterior de viaje, y todo el día siguiente de regreso. Por supuesto, se averió en Trujillo... ¡Qué tiempos!", recuerda.

Andrés Blanco logró que sus dos hijos, Andrés y Rubén Blanco, acabasen la universidad, pero en ambos había calado el mundo del volante, y por los años 80 ya estaban completamente integrados en la empresa, que dirigen hoy (Andrés la delegación de Cáceres y Rubén la pacense). Ellos han visto el mayor despegue del mundo del transporte de viajeros, desde aquellos Pegaso Comet que había que comprar en la época franquista, hasta la llegada de los modelos de importación (Scania, Man, Volvo...).

Ahora tienen 14 empleados y renuevan sus autobuses cada seis años (unos 250.000 euros por vehículo). "Creo que estamos sorteando la crisis precisamente por nuestra apuesta por la calidad y por el enfoque hacia el turismo. Vamos donde nos llaman, ahora mismo tenemos dos autobuses de viaje por Europa", explica Andrés hijo, tercera generación de la empresa. Se dedican preferentemente al transporte escolar; vacaciones, viajes y circuitos (tienen su agencia); traslados deportivos, y, últimamente, al transporte adaptado a discapacitados con la adquisición de autocares especiales.



AÑO 2010 La familia de empresarios junto a un nuevo autobús que acaba de matricularse.
Foto: CEDIDA



AÑOS TREINTA Primer autocar de la empresa. Cubría Monroy-Cáceres en cuatro horas.
Foto: CEDIDA