



## Profunda **especialização**

Apesar de só estar presente fisicamente em Portugal há pouco mais de um ano, em Leiria, a Recambios Quasar é uma empresa espanhola que há longos anos comercializa os seus produtos no nosso país.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

**E**m 2015 a Recambios Quasar fez 25 anos. Não foi por causa disso que veio fisicamente para Portugal em janeiro desse ano. Algumas condicionantes de mercado levaram a empresa a investir numas instalações em Leiria.

Durante muitos anos a Quasar foi mais um distribuidor de peças generalista, mas há cerca de 10 anos a empresa inverteu essa lógica. O momento era de apostar na especialização e a opção foi comercializar apenas motores de arranque, alternadores e eletroventiladores, bem como as respetivas peças de reparação destes componentes.

"Neste momento trabalhamos apenas estes três componentes. O objetivo foi especializarmo-nos neste tipo de produtos, pois já não fazia sentido, para nós, estar de outra forma no mercado que não fosse pela especialização de produto", começa por explicar Carlos Eguia, explicando ainda que "apesar da especialização, agora compreendemos que é um segmento de mercado enorme, e mesmo quando pensamos que temos tudo, existe sempre uma máquina ou um veículo para o qual ainda não temos a peça".

Segundo este responsável da Quasar, por ano, aparecem cerca de 3.000 referências novas

em motores de arranque, alternadores e eletroventiladores no mercado! "Obviamente que nem todas são referências de rotação, mas isto demonstra bem o quão profundo poderemos chegar quando optamos pela via da especialização", diz Carlos Eguia.

Dessa forma, a Quasar disponibiliza motores de arranque, alternadores e eletroventiladores para todo o tipo de motores, sejam eles de ligeiros, pesados, máquinas industriais e agrícolas, barcos ou outros. "Tentamos trabalhar para qualquer tipo de veículo ou máquina que use estes três componentes", assegura o mesmo responsável.

Por ano, aparecem cerca de 3.000 referências novas em motores de arranque, alternadores e eletroventiladores

### TRÊS NÍVEIS DE PRODUTO

Nas gamas que comercializa, a Quasar trabalha com três níveis de produto. Por um lado, comercializa marcas que estão no primeiro equipamento (Bosch, Valeo, Magneti Marelli, etc), disponibiliza produto importado (Taiwan, China, Canadá, Índia, etc) aos quais oferece a sua marca própria, denominada QSR e, por último, tem ainda produto recondicionado, tendo a Quasar uma oficina destinada à reconstrução e adaptação de produtos.

“Não vendemos nenhum produto sem saber muito bem o que está dentro da caixa”, refere Carlos Eguia, explicando que o recente investimento numa oficina para reconstrução se deve ao facto de poder fornecer soluções que, muitas vezes, estão fora de série ou que já não existe referência ou ainda fazer adaptações para utilização em determinado tipo de máquinas.

Nos produtos importados a Quasar tem também uma política que passa pelo reconhecimento dos fornecedores, e por um controlo efetivo da peça. Todas as peças estão gravadas no casco com alguns dados (número do fornecedor, a data de receção da mercadoria, referência própria, etc) que permite à Quasar fazer um controlo efetivo de tudo o que se passa com as suas peças. Por outro lado, a empresa espanhola dispõe de um departamento técnico, com larga experiência em alternadores e motores de arranque, que controla todas as peças (que são testadas), além de ter uma relação estreita com os fornecedores.

“Conseguimos, desta forma, controlar tudo ao nível das peças que comercializamos”, refere Carlos Eguia, que garante que “o nosso objetivo é garantir o máximo de qualidade na peça, que é uma questão muito importante, nomeadamente quando estamos a falar de veículos de trabalho, como os pesados, onde a quebra de uma peça destas pode representar elevados custos”.

Com um enorme stock de motores de arranque, alternadores e eletroventiladores, a Quasar consegue uma fortíssima cobertura de mercado “que nenhum operador de peças generalista está próximo de alcançar”, revela Carlos Eguia.

Através do site profissional que a Quasar dispõe, a empresa espanhola recebe cerca





de 30.000 consultas mensais. É possível consultar-se stocks, preços e informação diversa sobre os produtos (alguma desta informação só está acessível com password), mas ainda não é possível efetuar compras online. Mesmo assim, a Quasar não fornece qualquer peça sem ter a referência evitando-se, dessa forma, erros e enganar no envio ao cliente. Se o modelo de negócio em Espanha passa por vendas aos retalhistas de peças, em Portugal a Quasar dispõe de um modelo mais assente na relação direta com as oficinas.

“Não colocamos todos os clientes no mesmo

patamar, existe uma clara diferenciação de preço se o cliente for oficina ou se for retalhista. Um retalhista vende à oficina praticamente ao mesmo preço que nós vendemos também à oficina”, assegura Carlos Eguia. Dizendo que a especialização é para manter no futuro, o responsável da Quasar diz que “não mais tem fim. Todos os dias existem novas referências para trabalhar e temos a noção que existe sempre muito trabalho a fazer e muita descoberta para realizar nos motores de arranque e nos alternadores”, conclui Carlos Eguia. ○

## CONTACTOS

### QUASAR

Gerente: Carlos Eguia

244 828 404

quasar@qsr.com.pt

www.qsr.com.pt

## CARLOS EGUIA, GERENTE DA QUASAR

### “Não queremos fazer demasiada concorrência”

#### Quais são os vossos objetivos para Portugal, depois de ter investido numa instalação em Leiria?

Não temos pressa nenhuma de vender e de crescer. Queremos fazer com que o cliente esteja contente connosco e com o nosso trabalho, que reconheça em nós a especialização que temos e, por isso, o objetivo é fazer um trabalho passo a passo.

#### Como se pretendem diferenciar no mercado em Portugal?

Acima de tudo pela nossa especialização total em todo o tipo de motores de arranque, alternadores e eletroventiladores. Não vimos para o mercado para fazer demasiada concorrência, nem vimos para estragar preços e degradar o mercado. Muitos clientes portugueses já nos conhecem há muitos anos e sabem como nós trabalhamos.

#### Com a especialização consegue-se ser suficientemente diferenciador?

Foi a nossa aposta há 10 anos e temos todas as razões para a manter. Quando nos envolvemos em profundidade com um tipo de produto, como é o caso dos motores de arranque e dos alternadores, percebemos que isso é um mundo que não tem fim. Qualquer



máquina que tenha um motor e que necessite de um alternador ou de um motor de arranque, fazemos tudo para ter a peça correta. Temos um enorme controlo daquilo que vendemos, pois sabemos exatamente tudo o que está dentro das caixas.

#### O que representam as instalações em Leiria?

É uma zona excelente. Permite-nos trabalhar

no centro e no sul de Portugal. Queremos que os clientes saibam que nós temos stock e com a logística podemos fornecê-los rapidamente de Leiria ou mesmo de Vigo. Todos os dias enviamos material de Vigo para Leiria para repor os stocks.

Aqui em Leiria temos as referências de maior rotação, mas no próprio dia podemos satisfazer o cliente diretamente de Vigo. ○