



A importância da **dimensão**

Os grossistas de peças para veículos pesados são dos mais importantes players quando se fala em manutenção e reparação independente de camiões, autocarros e afins. Fomos conhecer a forma como operam no mercado.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

Não são muitos os grandes operadores de peças de aftermarket que operam com as empresas de manutenção e reparação de veículos pesados e com as frotas de pesados que têm oficinas internas. São, contudo, operadores suficientes para que se assista no mercado a uma concorrência intensa, maioritariamente focada no preço. Porém, como poderá ler nas páginas seguintes, existem muitos outros argumentos para que o foco do negócio seja desviado do preço, nomeadamente o serviço e a disponibilidade

de stock. Mas há mais. O veículo pesado é, quase sempre, uma ferramenta de trabalho, pelo que a sua imobilização custa dinheiro. Como tal, nos grossistas de peças para pesados, não se arrisca muito em peças de menor qualidade.

Também existem, mas nos operadores por nós contactados, todos apostam muito nas principais marcas de peças de aftermarket. Alguns passaram a ter marcas próprias de peças, mas em quase todos os operadores a aposta foi muito para o material de desgaste e,

portanto, apresentam linhas muito "curtas". Nas próximas páginas, apresentamos o que os responsáveis dos grossistas pensam da evolução do negócio numa primeira fase, para depois serem abordados as questões internas de cada empresa.

As empresas que participaram neste trabalho, e que são muito representativas no negócio de peças para veículos pesados, permitiram ficar a conhecer um pouco mais sobre o mercado. É esta informação que lhe trazemos nas páginas que se seguem.



RECAMBIOS BARREIRO

PAULO CASTRO (DIRETOR COMERCIAL)

- 1 - É um mercado altamente competitivo, com elevado nível de profissionalismo, mas com oportunidades de negócio. Tudo isto leva-nos a uma exigência constante de sermos cada vez mais competentes e profissionais, no desempenho e desenvolvimento da nossa atividade. Cada vez mais o cliente procura material de qualidade premium e um serviço de excelência.
- 2 - Não existe mercado sem concorrência, o que obriga Recambios Barreiro ser um parceiro responsável, profissional e exímio na qualidade de serviços.



- 3 - A nível de oportunidades ainda existem zonas geográficas estratégicas para crescer; em relação às ameaças é a atual conjuntura económica do País.
- 4 - Ao trabalhar com a Recambios Barreiro os clientes têm ao seu dispor um serviço de elevada qualidade, disponibilidade de stock, qualidade de produto e uma equipa de excelentes profissionais, prontos para dar uma boa resposta as solicitações dos clientes.

continuar com esta forma de estar e atuar, com os melhores parceiros e respeitando toda a cadeia de distribuição,

Relativamente à concorrência respeitamos todos os operadores da mesma forma, e achamos que todos merecem estar no mercado.

3 - Penso que a tendência não será para crescer mas logo veremos, sendo que estamos preparados.

4 - Disponibilidade de stock, preço competitivo e serviço, além de quando o cliente necessita termos a peça na hora.

CIVIPARTS

PEDRO TORRES (DIRETOR COMERCIAL)

1 - É um mercado muito competitivo e dinâmico e onde se nota uma tendência para valorizar o imediato com opções que por vezes comprometem a fiabilidade, durabilidade e economia a médio e longo prazo.

O foco está no preço, qualidade e no serviço, embora os clientes valorizem mais uns que outros.

2 - O mercado valoriza e justifica a diversidade de operadores existentes no mercado, ainda que possam apresentar ofertas mais dedicadas a determinados produtos e setores de atividade.

Existe muita diversidade. De forma a cobrir toda a nossa oferta necessitamos de considerar várias empresas e geografias.



3 - Oferta de pacotes de manutenção incluídos na venda de veículos novos implicam especial atenção, sendo uma solução concorrente valorizada pelos clientes. No entanto, a oferta de produtos de qualidade, a dinâmica e uma oferta completa permite oferecer aos clientes uma solução igualmente capaz e competitiva.

A tendência de otimização de frotas e rotas indica-nos o contrário, até pelo desenvolvimento de grandes grupos que o impõem.

4 - A Civiparts fornece os produtos para a manutenção e reparação das viaturas dos seus Clientes, procurando identificar e satisfazer as suas necessidades, sugerindo a solução mais racional do ponto de vista técnico e económico, sempre com energia, paixão, humildade e respeito.

MERCADO

1 - Qual a análise que faz do mercado português de peças de aftermarket de pesados?

2 - Considera que existem demasiados operadores de peças aftermarket de pesados em Portugal?

3 - Que ameaças e oportunidades existem para o mercado de peças aftermarket de pesados?

4 - Objetivamente, qual a mais valia que os clientes têm em trabalhar com a vossa empresa e não com a concorrência?

MOTORBUS

JOEL LEBRE (GERENTE)

1 - Depende sempre da urgência do cliente, se o cliente puder esperar o preço é o mais importante, senão é a disponibilidade.



2 - Os principais operadores que estão presentes no nosso mercado apostaram todos nas marcas próprias, excepto nós. Pretendemos



COPEROL

ANA LUÍSA COSTA (DIRETORA GERAL)

1 - O mercado está a recuperar devido à envolvente económica e social que se vive atualmente em Portugal... que está a melhorar a cada dia. A banca recuperou a confiança, as exportações estão mais fortes, existe maior poder de compra e a construção começa a recuperar o ritmo. Tudo isso ajuda a que o crescimento possa começar e venha a dar frutos quer no setor do aftermarket de pesados, quer em nos outros sectores económicos.



2 - O mercado está bem preenchido, existindo, inclusivamente, intervenientes em excesso que dificultam a rentabilidade deste setor.

3 - Os principais desafios para o setor são conseguir estar à altura das necessidades dos intervenientes.

4 - No que à Coperol diz respeito a qualidade está sempre presente e garantida porque nos orgulhamos de ter dos melhores profissionais que este setor de mercado pode oferecer.

O que faz a diferença é a nossa capacidade técnica e profissional aliada a um atendimento personalizado a cada cliente. O nosso stock e permanente renovação e inovação no mes-

mo faz a outra característica principal para que a Coperol seja uma empresa sólida no mercado.

BPN

RAMIRO SANTOS (DIRETOR GERAL)

1 - O mercado em Portugal está consolidado, o elevado nível de conhecimento do mercado faz com que hoje tenhamos que ter o melhor preço, a melhor qualidade e o melhor serviço, este é o nosso foco.

2 - O mercado tem espaço para os operadores que existem, contudo existe uma forte dinâmica que leva os operadores a competirem muitas vezes com base no preço.

3 - No mercado das peças a principal ameaça é a tendência para os contratos de manutenção, por outro lado os transporte rodoviários tem um peso grande na distribuição o que constitui uma oportunidade, a previsão é de crescimento do mercado.



4 - As marcas dos produtos que distribuímos são praticamente todos primeiro equipamento, o que torna as nossas soluções iguais às originais, respostas e entregas rápidas, ao melhor preço, fazem a diferença.

PRODUTO

1 - Qual a gama de produtos / marcas principais que comercializam em Portugal?

2 - Possuem alguma marca própria? Se sim, qual a extensão de gama?

3 - Qual a mais recente novidade de produto que lançaram no mercado?

4 - Qual é a logística que possuem em Portugal?

5 - Quais são os vossos principais clientes?

6 - Para além das peças que mais valias oferecem aos vossos clientes?

7 - Dispõem de algum site de vendas de peças aftermarket B2B?

RECAMBIOS BARREIRO

PAULO CASTRO (DIRETOR COMERCIAL)

barreiroportugal@recambiosbarreiro.com

www.recambiosbarreiro.com

229 999 271

1 - Ao nível da gama de produtos, trabalhamos toda a gama de produto que esteja ligado com o camião e o semirreboque (Travagem, Suspensão, Caixas de velocidades, Motor, Direção, Filtros, Lubrificantes, Ar condicionado, Refrigeração, Electricidade e Embraagem).

A aposta na qualidade das marcas que comercializamos é a nossa principal bandeira. Entre as principais marcas premium que trabalhamos, destacamos as seguintes: Wabco, Knorr, Sachs, Valeo, Mann Filter, Behr Hella, Jurid, Ferodo, Timken, SKF, Fag, ZF, Saf, BPW, Meritor, Covind, Gates, FTE, Federal Mogul, Jost, Shell, Iada, Diesel Technic, Febi, GoodYear, Varta, entre outras.

2 - Temos uma marca própria do nosso Grupo "AXCAR". Esta marca engloba os seguintes produtos: Pastilhas de Travão, Discos de Travão, Baterias e Anticongelante.

3 - Nestes 68 anos de existência da Recambios Barreiro, sempre trabalhamos marcas Premium, o que consideramos ser uma das razões que nos distingue no mercado, pois defendemos que a qualidade do produto é fundamental. Nesta linha de pensamento incorporamos

recentemente no nosso portfólio a marca Ajusta (Juntas de motor), Contitech (correas), Fleetguard (filtros), Bosch (motores de arranque e alternadores), Hella (motores de arranque e alternadores) e Axcar, marca do nosso grupo (pastilhas de travão, discos de travão, baterias e Anti-Congelante), produto fabricado por uma marca Premium.



4 - Atualmente dispomos de uma frota de mais de 50 veículos comerciais e 2 camiões, que opera entre Portugal e Espanha, que nos permite um serviço de excelente qualidade, tanto a nível das nossas delegações, como no serviço de entregas aos nossos parceiros comerciais. Todas as nossas delegações são abastecidas diariamente. Fazemos entregas bi-diárias aos nossos clientes e para complementar este serviço, recorreremos também a operadores logísticos.

Em Portugal dispomos aproximadamente de 3.500m² de área de armazenagem distribuído por 3 armazéns (Matosinhos, Albergaria-a-Velha e Leiria) onde comercializamos 9000 artigos diferentes, para servir uma carteira de 1500 clientes. Para o acompanhamento técnico e o apoio na identificação das peças contamos com 8 comerciais internos e 4 comerciais externos.

5 - Os principais clientes da Recambios Barreiro são: retalhistas de peças, frotas de pesados, empresas autónomas com frotas de pesados e comerciais e oficinas de pesados, sem esquecer o pós venda oficial das marcas de pesados.

6 - Para a Recambios Barreiro o acompanhamento técnico e apoio na identificação das peças é fundamental, o que lhe permite um correto fornecimento das peças aos seus clientes, resultando daí, uma taxa de devolução de material muito baixa.

Consideramos também ser este mais um fator de distinção junto dos nossos parceiros comerciais, conseguindo graças não só aos recursos técnicos de que dispomos mas, acima de tudo, à excelente equipa de profissionais que temos a colaborar connosco.

Os nossos comerciais externos fazem um acompanhamento diário à nossa carteira de clientes, procurando saber junto deles quais as suas necessidades de produto e as suas dúvi-

das técnicas. Para possibilitar uma resposta imediata, os nossos comerciais estão munidos de um iPad, com o nosso sistema informático, catálogos de produtos, informação técnica e ofertas.

Conscientes da importância da formação, informação e o apoio técnico diário, a Recambios Barreiro lançou 2 conceitos, para as oficinas de pesados criou a rede RBTRUCK e para as frotas de pesados com oficinas próprias implantou o programa FLEETMASTER.

7 - Não dispomos de site de vendas.

MOTORBUS

JOEL LEBRE (GERENTE)

motorbus@motorbus.pt

227 300 230

www.motorbus.pt

1 - A Motorbus é um dos players no mercado de pesados. Comercializamos todo o tipo de peças para veículos pesados e outros produtos tais como lubrificantes, AdBlue e anti-congelantes, bem como outro tipo de produtos associados. Somos distribuidores das principais marcas que trabalham no primento equipamento, como Wabco, Textar, Sachs, Mann, KS, Mahle, Valeo, Victor-Reinz, Behr, Hella, Meritor, Dinex, Timken, Kongsberg, entre outras.

2 - Não possuímos nem está nos nossos horizontes. Sempre trabalhamos e queremos continuar a trabalhar com marcas de prestígio para oferecer ao cliente o melhor produto.



3 - Em termos de produtos, nos últimos meses fizemos uma grande aposta em produtos da marca Iveco com aumento de stock e disponibilidade, como também ao nível dos catalisadores para todas as marcas que atualmente já dispomos em stock para todas as marcas e que queremos trabalhar em força para o próximo ano juntamente com o nosso parceiro Dinex.

4 - Atualmente dispomos de uma área de armazenagem de 3.000m² e entregamos em 24 horas para toda a península e ilhas.

5 - Atualmente a esse nível encontram-se bastante dividido juntamente com a área dos autocarros.

6 - Sim, atualmente oferecemos uma série de

valências, com destaque para o serviço de identificação para as sete marcas principais na hora que o cliente mais necessita.

7 - Este ano alteramos o nosso site institucional e temos em mente disponibilizarmos em breve um website B2B para o cliente.

CIVIPARTS

FERNANDO MENDES (GESTOR DE PRODUTO)

civiparts@civiparts.com

218 612 000

www.civiparts.com

1 - A nossa gama de produtos abrange as peças e componentes para Suspensão, Direção, Motor, Embraiagem, Elétrico, Carroçaria Camião, Carroçaria Autocarro, Caixa/Direção/Diferencial, Travagem, AdBlue, Lubrificantes, Anticongelante, Equipamentos Diagnóstico, Equipamentos Oficiais, entre outros.



2 - A nossa marca própria é a ALEA. A gama de produtos da ALEA abrange: Suspensão, Direção, Travagem, Motor, Embraiagem, Transmissão, Sistema Elétrico, Cabine e Acessórios, Produtos de Limpeza e Anticongelante.

3 - Anticongelante ALEA.

4 - A Civiparts tem uma rede de 8 lojas (Braga, Leça da Palmeira, Albergaria, Leiria, Carregado, Lisboa, Seixal e Faro), que cobrem todo o território nacional. A nossa base logística é o Armazém central localizado em Lisboa.

5 - Pela cobertura nacional que temos através das oito lojas, trabalhamos todo o mercado.

Trabalhamos com clientes de oficinas, frotistas e não frotistas, com e sem oficina própria. Os Clientes Frotistas de Autocarros são os que têm mais expressão em termos de faturação, ainda que possam estar em grupos com atividade extensível ao transporte de mercadorias onde somos igualmente especialistas.

6 - Oferecemos a oferta mais completa do aftermarket de pesados. Oferta completa e complementar de produtos, um plano anual de Formação, Garantias, Centro de Apoio Técnico, Rede de Oficinas Europeia, Solução europeia de assistência, garantia de reparação e pagamento a frotas.

7 - Estamos a reformular a nossa plataforma web e muito em breve vamos disponibilizar novas soluções de compra de peças que respondam às necessidades dos nossos clientes.

COPEROL**ANA LUÍSA COSTA (DIRETORA GERAL)**

219 898 730

dcosta@coperol.com

www.coperol.com

1 - Vendemos todas as grandes marcas do aftermarket com um oferta muito extensa e um catálogo muito completo. Comercializamos também peças de origem sempre que o mercado alternativo não tem resposta para as necessidades dos clientes, ou então quando os clientes nos fazem esses pedidos específicos. Muitos dos nossos fornecedores são, inclusivamente, fornecedores das próprias origens. Devo salientar que todas as peças que comercializamos são qualidade, sendo totalmente semelhantes ou compatíveis com as que as origens fornecem.

2 - Sim. Temos a marca própria Coperol.



3 - Os novos produtos e serviços prendem-se com a oferta que os nossos fornecedores nos podem oferecer, baseando-se nos veículos mais modernos e cada vez mais eletrónicos. Estar em cima da inovação em termos tecnológicos é a grande aposta num setor que tem muito de tradicional. As implementações demoram tempo e por se tratarem de algo que

exige conhecimento, responsabilidade e por ser muito profissional torna-se urgente que seja adquirida informação no mais curto espaço de tempo. O grande desafio é conseguir estar à altura dessas inovações diárias. O incremento contínuo de novos fornecedores e serviços também faz parte do dia a dia dos responsáveis desta empresa.

4 - Em Portugal temos oito lojas e três oficinas. Em Angola, temos uma delegação e temos outra na Guiné Bissau. Ao todo, temos 13 pontos de venda entre lojas e oficinas.

5 - Oficinas de pesados e os frotistas em geral que fazem manutenção aos seus veículos.

6 - Estamos neste mercado há 27 anos e, por isso, temos maturidade suficiente para saber o que satisfaz ou não as exigências das viaturas que servimos. Porém, temos apostado muito em formação constante apoiada nos fornecedores.

7 - Está em curso.

BPN**RAMIRO SANTOS (DIRETOR GERAL)**

244 830 560

bpn@bpn.com.pt

www.bpn.com.pt

1 - As principais gamas são: embraiagens, material de refrigeração, nomeadamente radiadores de água, óleo e ar, filtros, material de colisão, calços, pastilhas e discos de travão, material de suspensão e direção e ainda material de motor.

As nossas principais marcas são a Sachs, Behr, MannFilter, Aspro Hella, TTC, Truckparts, Kongsberg, Lemforder e Mahle.

2 - Sim, a Truckparts e a Aspro são marcas próprias. A Truckparts é a nossa linha de pastilhas de travão e discos, a Aspro é material de colisão.

3 - A incorporação de novos produtos é uma constante, a evolução dos camiões e dos seus componentes leva-nos a estar em permanente evolução.



4 - Em Portugal estamos sediados em Leiria, temos armazéns em Matosinhos e no Carregado, todas as unidades de negócio possuem stock para entrega imediata, contudo os clientes que não pretendem deslocar-se às nossas instalações estamos preparados para fazer entregas nas instalações dos nossos clientes, as unidades de negócio possuem uma equipa comercial para assistirmos clientes da região.

5 - Os nossos principais clientes são as empresas de transporte com oficina própria, as oficinas independentes, bem como as oficinas representantes de marcas e os retalhistas de peças. A maior fatia das vendas está nos grandes transportadores.

6 - A formação foi desde sempre uma aposta da BPN, que mantemos, como meio de apoio técnico aos nossos clientes, o serviço que prestamos ao nível do atendimento, identificação e acompanhamento constitui uma mais valia.

7 - No nosso site www.bpn.com.pt é possível identificar as referências de peças disponíveis, contudo o B2B é o próximo passo, esse é o caminho natural. ○

