

Dossier



GROSSISTAS DE PEÇAS

Muito mais do que peças

A prestação de um serviço rápido e completo ao cliente tem sido a aposta dos principais operadores para se manterem competitivos no mercado das peças para pesados

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Num mercado profissional — em que o preço ainda é importante, mas onde começa a perder protagonismo, dando lugar à procura de qualidade, fiabilidade, disponibilidade e garantia dos produtos —, a oferta é cada vez mais completa. As novas soluções tecnológicas (que aumentam a fiabilidade) reduzem as avarias e o tempo de paragem dos veículos, levando, assim, ao aumento da rentabilidade dos frotistas. Para se diferenciarem, num mercado muito competitivo, os grossistas têm apostado na prestação de um serviço completo que vai

além da venda de peças e da capacidade logística, adaptando as soluções às necessidades de cada cliente. As redes oficiais têm sido parte desta estratégia, aliada à formação e ao apoio técnico, que se têm mostrado fatores cruciais na continuidade e competitividade das empresas atualmente. A venda de peças e dos componentes usados e reconstruídos tem sido também uma estratégia das marcas, a fim de chegarem a vários tipos de clientes e de frotas. Nota-se também um investimento crescente pelos operadores na proximidade, por meio da abertura de lojas que abranjam todo o território nacional. ●

Grossistas de peças

Suspartes

Global Parts

Vicauto

Ivepeças

Visoparts

Peças do Tâmega

GlobalFiltros

Motorbus

Civiparts

Recâmbios Barreiro

Nasacar

HBC

BPIN

Coperol

Ecopartes

Almeia

Diamantino Perpétua & Filhos

DMS Trucks

Driveline

EquipeVI

Eurocomponentes

Eurofiltros

Europart

Golipe

Leiripesados

Peçatravões

PLA Peças

Policalço

Propesados

RAF Portugal

Val Parts

Viapesados

Volpeças

QUESTÕES

1 - Que análise faz do mercado português de peças de aftermarket de pesados? Está o mercado saturado?

2 - O preço é o principal argumento de venda no negócio de peças para pesados? Que outros argumentos existem?

3 - Como avalia o constante investimento que se tem verificado neste setor, com a abertura de novas lojas e armazéns de peças?

4 - De que forma o desenvolvimento da telemática poderá vir a alterar o negócio de peças de pesados?



Suspartes

1 - O mercado não está saturado, temos sim muitas empresas a vender o mesmo

artigo/marca. Há cada vez mais mercado para empresas que vendem peças de origem.

2 - Verificamos cada vez mais que o preço não é o mais importante. O mais importante atualmente é a qualidade e garantia do produto vendido. Os transportadores estão cientes dos custos altíssimos das paragens das viaturas no meio da Europa, o tempo das peças sem garantia acabou, especialmente quando o transportador sabe que pode comprar original pelo preço igual ou pouco superior ao da pirataria.

3 - Não houve grandes movimentos em termos de novas empresas, nem abertura de lojas ultimamente, vê-se sim uma grande melhoria no serviço de entregas diário e bi-diário dos transportes/distribuição nacional.

4 - A telemática permite melhorar o estado das viaturas. A responsabilidade não cai só sobre o motorista, os responsáveis das frotas são informados em tempo real sobre o estado das viaturas. No futuro, vamos ter mais reparações nas alturas certas, ou seja, vão-se evitar danos desnecessários e por isso uma diminuição na venda de peças.

Suspartes, Lda

Data de fundação 1987

Sede Quinta do Anjo, Palmela

Principais marcas representadas SAF-HOLLAND & SAUER GERMANY

Marcas exclusivas SAF-HOLLAND & SAUER GERMANY

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças/componentes usados Não

Comercializam peças/componentes reconstruídos Não

www.suspartes.pt

Responsável da empresa Vanessa Ramos/Herbert Kemp

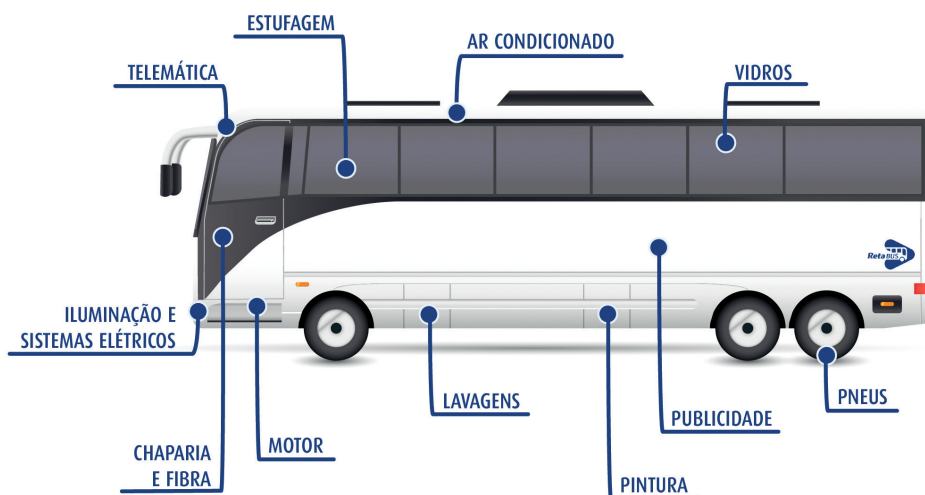
Email h.kemp@suspartes.pt

Telefone 212 134 704

Pontos fortes da empresa

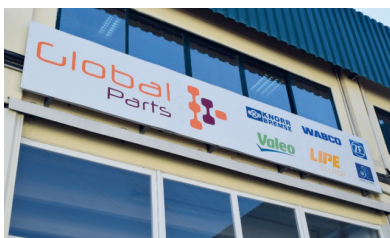
Só vendemos peças originais SAF-HOLLAND; Temos uma oficina própria e devidamente equipada para dar apoio aos nossos produtos; Grande experiência e conhecimento do mercado.

PUBLICIDADE



TODOS OS SERVIÇOS NUMA SÓ OFICINA





Global Parts

1 - O mercado português é extremamente competitivo. O cliente de pesados é 100% profissional, o que faz dele um conhecedor não só do produto e das marcas que quer montar, mas essencialmente do preço que deve pagar. Nós acreditamos que em mercados onde existem players muito grandes como o português, há sempre oportunidade para crescer. No entanto, o esmagamento das margens leva-nos a crer que o mercado começa a dar sinais de alguma saturação.

2 - Está instituído nas peças que o preço é o principal argumento. No entanto, num mercado profissional como o de pesados, o comprador tem de olhar, acima de tudo, para a rentabilidade do produto que compra. Além da qualidade do material, a logística também tem um papel muito importante nesta atividade.

3 - Pensamos que o investimento em novas lojas prende-se, essencialmente, com a necessidade de estar perto dos clientes. Com o nível de concorrência que se atingiu, é cada vez mais difícil vender peças à distância. Existem lojas especializadas em pesados espalhadas por todo o país, o que praticamente "obriga" o cliente a comprar na zona onde está.

4 - É muito difícil, neste momento, prever a abrangência das alterações que seguramente irão acontecer. Certo é que as viaturas vão estar menos tempo paradas nas oficinas, permitindo uma maior rentabilização. O diagnóstico da avaria vai ser feito bastante mais cedo e de forma muito mais assertiva. As casas de peças vão ter que acompanhar a evolução tecnológica e apresentar soluções integradas com o desenvolvimento dos sistemas. A telemática é uma tecnologia a explorar e que seguramente vai abrir uma janela de novas oportunidades para os donos das viaturas, mas também para as casas de peças.

SGP-Global Parts Lda

Data de fundação Junho 2010

Localização da sede Vialonga

Número de lojas abertas 3 lojas: Vialonga, Seixal e Leiria

Principais marcas representadas Knorr-Bremse, LUK, FAG, Valeo, Sachs, Monroe, Prestolite, Diesel Technic, ASPOCK, DINEX, Jaltest, Petronas, etc.

Marcas exclusivas LIPE

Marcas Próprias Não

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças/componentes usados Sim (quando solicitado)

Comercializam peças/componentes reconstruídos Sim

Redes oficiais dinamizadas Sim

Endereço Portal B2B (peças) em construção

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas 4

www.sgp-globalparts.pt

Responsável da empresa Manuel Cardoso/Miguel Valentim

Email geral@sgp-globalparts.pt

Telefone 219 660 235

Pontos fortes da empresa Marcas Premium, suporte técnico, know-how e disponibilidade do pessoal.



Vicauto

1 - O mercado de peças de aftermarket de pesados é muito competitivo e variado; há um mercado que dá preferência às marcas de primeiro equipamento e outro em que predomina o preço. O mercado encontra-se saturado na oferta de algumas famílias de produto, com demasiadas marcas, que por vezes confundem os nossos clientes.

2 - Para alguns clientes, o preço ainda continua a prevalecer no momento da compra, mas no nosso entender os principais argumentos de venda são a disponibilidade, o serviço prestado e só depois o preço. De que vale ter o melhor preço se não temos disponibilidade?

3 - É um investimento que está a ser feito, como nós também já fizemos, e que mostra a dinâmica do nosso setor.

4 - A telemática já está presente no negócio de peças para pesados, cabe-nos ter os parceiros certos para que possamos dar as respostas aos nossos clientes, no caso de necessitarem.

Vicauto-Peças P/ Viaturas Pesadas, Lda

Data de fundação 1992

Sede Viseu

Número de lojas abertas 1

Principais marcas representadas Behr-Hella, Febi, Ferodo, Jurid, Mann Filter, Sachs, Valeo

Marcas exclusivas Não

Marcas Próprias Não

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças/componentes usados Não

Comercializam peças/componentes reconstruídos Sim, reconicionados pelos próprios fabricantes

Redes oficiais dinamizadas Não

Endereço Portal B2B (peças) Não

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas: 3 em 2018

www.vicauto.pt

Responsável da empresa Carlos Alberto e João Manuel

Email geral@vicauto.pt

Telefone 232 451 197

Pontos fortes da empresa Cada vez mais um fornecedor global de marcas de primeiro equipamento, disponibilidade de stock, serviço 24h.



IVEPEÇAS

2 - Sim, na nossa análise e pela nossa experiência, o preço é o mais importante. Poucos são os clientes que primam pela qualidade do material.

3 - Esta constante abertura de novas lojas é uma forma de conseguir entrar no mercado.

4 - Por agora, no negócio de peças de pesados, ainda não consideramos que exista desenvolvimento, ainda é cedo para essa conclusão.

IVEPEÇAS – Comércio de Peças auto, Lda**Data de fundação** 1989**Sede** Vila Nova de Gaia**Número de lojas abertas** 1**Principais marcas representadas** IVECO
/ MAN + AFTERMARKET**Marcas exclusivas** 0**Marcas Próprias** 0**www.ivepecas.com****Responsável da empresa** Rui Tavares**Email** geral@ivepecas.com**Telefone** 227 727 280**Pontos fortes da empresa** Dispondo aproximadamente de 4 mil diferentes artigos em stock permanente, pretendemos dar resposta imediata às necessidades dos nossos clientes, tendo por base toda a linha de produtos de chassis, cabine e motor;

As peças por nós comercializadas são peças originais das marcas representadas e em alternativa, peças de equipamento original fornecidas por empresas com certificados de qualidade pelo que podemos garantir a sua qualidade e fiabilidade.

**Visoparts**

1 - Em constante movimento e alteração de políticas de mercado por parte de alguns players que só vêm números como objetivo. O mercado está a ficar saturado de tanta oferta de peças para pesados.

2 - Na Visoparts nunca foi por preço que fizemos a diferença e continuamos a não fazer, a nossa política de mercado é diferente de todas as outras. O nosso lema é "liderança faz-se com qualidade"; não é por acaso que a Visoparts é das poucas empresas que tem o ISO: 9001, que só por si é uma garantia que passamos para os nossos clientes e fornecedores.

3 - Achamos que são casas a mais para os mesmos ou menos clientes de há 10 anos. Depois, vê-se o que se está a verificar neste momento: a matarem-se uns aos outros para vender e fazer números. Estamos a caminhar para uma situação insustentável, onde ninguém vai ganhar com isso; quem ganha é o cliente final.

4 - Para já ainda não vemos alterações significativas, com o decorrer do tempo vamos ver.

Visoparts**Data de fundação** 2004**Localização da sede** Viseu**Número de lojas abertas** 1**Principais marcas representadas** TRW, ASPOCK, LUK-FAG, Valvoline, YUASA, KS, BF GERMANY, PIERBURG, DT, DINEX, HALDEX**Marcas exclusivas** Universal Components**Marcas Próprias** não**Comercializam peças para semirreboques** sim**Comercializam peças/componentes usados** não

PUBLICIDADE


motorbus
bus & truck
**Especialistas em peças para pesados****Porto (Sede)** Rua Monte Além 70-90, 4410-268 Canelas Vila Nova de Gaia **Tel.** +351 227 300 230 **Fax** +351 227 300 239**Lisboa** Rua do Carril 33C, 2600-263 Castanheira do Ribatejo **Tel.** +351 263 287-000 **Fax** +351 263 287-009

motorbus@motorbus.pt | www.motorbus.pt | facebook.com/motorbuslda





Comercializam peças/componentes re-construídos sim

Redes oficiais dinamizadas não

Endereço Portal B2B (peças) temos portal de pesquisa online

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas 2

www.visoparts.com

Responsável da empresa José Oliveira

Email joao.oliveira@visoparts.com

Telefone 961 621 362

Pontos fortes da empresa Qualidade nos serviços e produtos prestados;

O foco é sempre fazer melhor em prol do cliente;

"Liderança faz-se com qualidade".



Peças do Tâmega

1 - O mercado português é muito competitivo, exigente e dinâmico. Cada vez mais, o cliente procura material e serviço de excelência. A diversidade de operadores é a resposta às exigências do cliente na qualidade de serviço e da peça na hora. Baseado nas necessidades do cliente, aumentar o stock e diversidade de produtos é obrigatório.

2 - A qualidade/preço é muito importante, levando muitos operadores a competir com base no preço. A Peças do Tâmega procura todos os dias aumentar o seu portefólio

com base na qualidade, preço e com um atendimento de excelência.

3 - A exigência da peça na hora e o acompanhamento de perto do cliente levou a Peças do Tâmega a abrir no início de 2019 uma nova loja em Vila Real para servir toda zona de Trás-os-Montes.

4 - Não é fácil identificar as peças de pesados, mas naturalmente teremos que acompanhar esta tendência.

Peças do Tâmega, Lda.

Data de fundação 2002

Localização da sede Amarante

Número de lojas abertas Amarante, Vila Real

Comercializam peças para semirreboques sim

www.pecasdotamega.com

Responsável da empresa Paulo Dias

Email paulodias@pecasdotamega.com

Telefone 255 424 731

Pontos fortes da empresa Serviço, qualidade e atendimento.



Global Filtros

1 - É um mercado em ascensão. Existe oferta para todo o tipo de clientes.

2 - Qualidade e garantia ao melhor preço são fatores essenciais.

3 - É resultado de um mercado competitivo e em crescimento.

4 - Não sendo solução em 100% das situações, é algo inevitável e que certamente irá ter influência no setor das peças.

Globalfiltros

Data de fundação 2008

Localização da sede Maia

Número de lojas abertas Maia

Principais marcas representadas

WIXFILTERS, FLEETGUARD, UFI FILTERS, PARKER, TUDOR EXIDE, OLEOBILTZ PETRONAS, INGRALUB.

Comercializam peças/componentes usados Não

Comercializam peças/componentes reconstruídos Não

www.globalfiltros.pt

Responsável da empresa Sérgio Vieira

Email geral@globalfiltros.pt

Telefone 224 108 120

Pontos fortes da empresa

Especialistas em "Heavy Duty"; Distribuição; Marcas premium no mercado de filtros, de baterias e de lubrificantes

Motorbus

1 - O mercado de peças de aftermarket de pesados começa a ficar cada vez mais saturado em virtude do aparecimento de novos players.

2 - Não. O preço nunca poderá ser o principal argumento. Este é sem dúvida um negócio em que o melhor serviço será o principal argumento.



3 - É um aspeto positivo, pois é sinal que ainda há mercado a conquistar vontade de crescer e desenvolver.

4 - A telemática não é para nós uma preocupação. É sim, mais um sinal de que a evolução está para ficar.



Motorbus - Bus & Truck

Data de fundação 1995

Localização da sede Canelas, Vila Nova de Gaia

Principais marcas representadas Wabco, Textar, Motul, Behr Hella, Valeo, Mann Filter, Sachs, Provia, Fag, Luk, Meritor, Mahle, Monroe, Haldex, KS, Knorr-Bremse, Victor Reinz, Alcoa, Continental, Jalttest, Dinex, Dayco, El Ring, FTE, Timken, NRF, Nissens, Lemforder, Saf Holland, ZF, Waeco, BPW, Cleanisr, Aspöck, Kongsberg.

Marcas exclusivas Motul

Marcas Próprias Não

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças / componentes usados Não

Comercializam peças /componentes reconstruídos Sim

Redes oficiais dinamizadas Não

Endereço Portal B2B (peças) Não

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas 2/3

www.motorbus.pt

Responsável da empresa Pedro Lebre / Joel Lebre

Email pedro.lebre@motorbus.pt
joel.lebre@motorbus.pt

Telefone 227 300 230 / 263 287 000

Pontos fortes da empresa Dedicção, Qualidade, Profissionalismo.



Civiparts

1 - O mercado de aftermarket pesados tem tido um crescimento relativo nos últimos anos, devido à melhoria da economia em geral, com maiores necessidades de movimentação de passageiros e mercadorias. Este crescimento tem sido sustentado com o desenvolvimento do mercado in-

terno que, hoje em dia, está num ponto de maturidade consistente, com oferta muito completa ao nível do mercado aftermarket, onde adicionado à oferta tradicional surgem novas soluções tecnológicas muito avançadas, constituindo uma boa resposta por parte deste setor. A saturação de um mercado é vista em linha com a capacidade de crescimento do setor e este setor tem tido crescimento. No entanto, parece-nos que há um aproveitamento do momento de mercado, que sendo mais positivo, vemos surgirem mais e novos players que, normalmente, desaparecem em fases de maior dificuldade.

2 - O preço é um argumento relevante, mas a disponibilidade imediata ou de curto prazo e a rapidez na proposta de melhores soluções, são fatores que o mercado tem em conta. Num mercado tão vasto, constituído por veículos novos até aos de mais de 40 anos ainda a trabalhar, os desafios são muitos, mas é nesses desafios que se demonstra a capacidade deste segmento, sendo sempre possível encontrar a peça certa para cada necessidade.

PUBLICIDADE



A solução dos pesados!
Euro 6
Reparação e Reconstrução
Filtros de Partículas e Catalisadores

Informações

93 22 22 200

info@escapeforte.com

www.escapeforte.com

3 - O constante investimento no setor é a prova de vitalidade, significando que a economia cresce e conta com o mercado de aftermarket, como a resposta mais vantajosa. No caso da Civiparts, estamos presentes em várias regiões do país, onde disponibilizamos a maior cobertura nacional, complementada com as soluções logísticas atuais que permitem entregas rápidas e apostamos fortemente em projetos que irão muito em breve melhorar a qualidade de resposta ao mercado.

4 - A chegada da telemática será mais um desafio, de entre muitos, que o setor irá ter nos próximos anos. Vemos com expectativa essa chegada que será sempre gradual e já nos estamos a preparar nesse sentido, com oferta que permite uma monitorização remota do veículo, facilitando a manutenção e a identificação de problemas técnicos que ocorram com os veículos.

Civiparts SA

Data de fundação 1982

Localização da sede Loures

Número de lojas abertas (com localização) 8 LOJAS - Braga, Leça da Palmeira, Albergaria, Leiria, Carregado, Lisboa, Seixal, Faro.

Principais marcas representadas Mann-Filter, Wabco, Knorr, Greenchem, Wolf, Textar, Varta, ZF.

Marcas exclusivas Wolf, Monroe, Sampa

Marcas Próprias Alea

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças/componentes usados Não

Comercializam peças/componentes reconstruídos Sim

Redes oficiais dinamizadas Rede de Oficinas Multimarca TOP TRUCK, com 16 oficinas em Portugal

Endereço Portal B2B (peças) em desenvolvimento

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas 10-15

www.civiparts.com

Responsável da empresa João Jervell

Email civiparts.marketing@civiparts.com

Telefone 218 612 000

Pontos fortes da empresa Rede de lojas, Nível de stock, Abrangência de oferta.



Recambios Barreiro

1 - É um mercado altamente competitivo, dinâmico e com elevado nível de profissionalismo. Na minha opinião, ainda há oportunidades de negócio, como prova a nossa recente inauguração de um novo centro de negócios em Braga, para dar cobertura à zona do Alto Minho.

2 - O cliente procura, cada vez mais, material de qualidade premium e um serviço de excelência, associado a um preço competitivo.

3 - A proximidade ao cliente é uma oportunidade estratégica para o desempenho e desenvolvimento da nossa atividade, isto leva a que os principais operadores do nosso mercado efetivamente abram novas lojas e armazéns de peças. Tal como tem sido a nossa política de investimento nestes últimos dois anos, com a abertura de novas lojas/armazéns.

4 - Por um lado a telemática pode ser utilizada como forma de encaminhar os consumidores para os concessionários da marca, acabando por ter um impacto negativo nos prestadores independentes de serviços, que vão ter de mudar muito a forma como olham para o negócio e vão ter de fazer um maior investimento no conhecimento dos seus técnicos. Se for gerida de uma forma inteligente, a telemática pode fortalecer a relação entre o consumidor e o fornecedor.

Recambios Barreiro

Data de fundação 1937

Localização da sede Bergondo - La Coruña

Número de lojas abertas 15 (Espanha e Portugal). Em Portugal: Matosinhos, Albergaria-a-Velha, Leiria, Viseu e Braga; Principais marcas representadas: Wabco, Knorr, Haldex, Kongsberg, Sachs, Valeo, Bosch, Jurid, Ferodo, Luk, ZF, Lemforder, Behr, Voith, Mahle, Dinex, Goetze, Victor Reinz, Garret, Dieseltechnic, Febi, Hella, SKF, Fag, Timken, Jost, Covind, Vignal, Shell;

Marcas exclusivas Wabco, Knorr, Haldex, Kongsberg, Sachs, Valeo, Bosch, Jurid, Ferodo, Luk, ZF, Lemforder, Behr, Voith, Mahle, Dinex, Goetze, Victor Reinz,

Garret, Dieseltechnic, Febi, Hella, SKF, Fag, Timken, Jost, Covind, Vignal, Shell; Marcas Próprias: Axcar (Discos de Travão, Pastilhas de Travão, Baterias e Anti-congelante);

Comercializam peças para semirreboques

Sim, marcas originais: Meritor, BPW, SAF Holland, Benalu, Leciñena, SAE, Schmitz, Fruehauf;

Comercializam peças / componentes usados Não

Comercializam peças /componentes reconstruídos Não

Redes oficiais dinamizadas Intertruck

Endereço Portal B2B (peças)

gau.recambiosbarreiro.armiwa.eu

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas 4

www.recambiosbarreiro.com

Responsável da empresa

Juan Rojano - Diretor Geral / Gerente; Paulo Castro - Dir. Comercial de Portugal

Email

paulojcastro@recambiosbarreiro.com

Telefone 919 595 337

Pontos fortes da empresa Qualidade,

Serviço, Profissionalismo



Nasacar

1 - Neste momento consideramos que o mercado se encontra muito saturado, pois têm aberto muitas lojas/armazém de venda de peças e consideramos que não existe mercado para tanta oferta.

2 - O preço é um dos pontos alvo, no entanto verificamos que a eficiência do serviço e a capacidade de stock é mais importante.

3 - Tal como já referido, julgamos que o mercado está muito saturado. Não temos mercado para tanta oferta, mas esperamos estar enganados.

4 - A telemática irá tornar o mercado mais eficiente.

Nasacar-sociedade de Importação e Comércio De Peças Auto Lda

Data de fundação 1976

Localização da sede Bobadela

Número de lojas abertas Um escritório



Envios em
24h.



Controle de qualidade em
processos de fabrico



B2B
website



Instalações de 10.000 m² com
mais de 5.000 referências ativas



Novo Catálogo 2019

Especialistas em Peças
desde 1982

Nova gama de produtos

Sensores NOX
Depósitos de Expansão
Pinças de travão LCV
Gama de suspensão
Iluminação Profissional

Subscreva a nossa Newsletter e participe num sorteio gratuito



Escaneie o código QR e
subscreva a newsletter para
participar no sorteio de um
kit de gambiarras Ryme

Bases do sorteio: todos os usuários que se registem
desde 14/02/2019 até 31/04/2019 participam num
sorteio de um kit de gambiarras Ryme.



TecAlliance

Data Supplier

Fornecedor de dados TecDoc

www.rymeautomotive.com

info@rymeautomotive.com

Tel. +34 947 482 020



na Bobadela; uma loja e armazém em São João da Talha; e ainda um armazém no Porto;

Marcas exclusivas Koni, Lawo, Continental, Neotec, GMT, Hitachi...

Marcas Próprias WINBRAKES, TBS;

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças/componentes usados Não

Comercializam peças/componentes reconstruídos Sim

Redes oficiais dinamizadas Não

Endereço Portal B2B (peças) Não

N.º de formações técnicas realizadas por ano para oficinas Não

www.nasacar.pt

Responsável da empresa Domingos Agostinho Ribeiros dos Santos

Email geral@nasacar.pt

Telefone 219 959 570

Pontos fortes da empresa Qualidade, Eficiência, Experiência.

das margens e da rentabilidade. Quando olhamos em geral, vimos players a crescer nas vendas e outros a decrescer. A quebra na exportação e as marcas continuarem a atrair os operadores de transportes com condições especiais para aquisição de viaturas com a manutenção incluída, penaliza o mercado.

2 - A relação preço/qualidade, aliada à disponibilidade, são argumentos importantes de venda. Sem disponibilidade, o preço é um não-assunto. Se apostarmos em peças de fornecedores reconhecidos, que estão presentes no primeiro equipamento e que nos garantem um preço razoável comparando com as origens, é justo. Tal como oferecer peças teoricamente de qualidade semelhante, mas de outros fabricantes não de primeiro equipamento a preços mais baixos, é justo. O injusto é vender peças de qualidade inferior a preços altos. Claro que um conjunto de bons colaboradores com experiência no mercado e de reconhecida competência, que garantem um nível de serviço de excelência, é um argumento muito importante.

3 - É um ponto positivo para os clientes, pois estão habituados a ser servidos à porta da sua empresa. Apesar de que com as ferramentas logísticas que existem hoje em dia, praticamente todos os players são globais.

4 - Claramente que é um tema sensível, pois é o futuro e neste momento apenas as origens/construtores têm acesso a estes sistemas (monitorização de desgaste de peças, diagnóstico à distância, etc.). Existem alguns projetos promissores por parte dos grandes fabricantes de peças de aftermarket, vamos ver.

HBC Herminio

Data de fundação 1982

Localização da sede Batalha

Número de lojas abertas Batalha, Pombal, Ovar, Lisboa, Porto e Rio Maior; Principais marcas representadas: Euroricambi, ZF, Covind, QTC, Unitruck, FTE, Luz, Sachs, Valeo, Dinex, Bosch, Mann Filter;

Marcas Próprias TTP - Truck Trailer Parts

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças / componentes usados Sim

Comercializam peças /componentes reconstruídos Sim

Endereço Portal B2B (peças)

www.hbc.pt

Responsável da empresa João Cordeiro

Email batalha@hbc.pt

Telefone 244 769 410



HBC Herminio

1 - Não nos parece que nos últimos anos o mercado das peças de aftermarket de pesados em Portugal tenha crescido, basicamente é o mesmo, o que tem provocado uma pressão muito forte sobre os diversos players e consequentemente alguma descida



BPN

1 - O mercado do aftermarket apresenta hoje níveis de competitividade históricos, contudo essa competitividade não se deve a uma estratégia ou inovação pensada e estruturada, deve-se acima de tudo a um crescente número de distribuidores que foi surgindo ao longo dos últimos anos.



Podemos falar em saturação, dado que o mercado não evoluiu de forma alguma ao nível da oferta existente.

2 - O preço tem hoje um peso decisivo face ao anteriormente referido, uma vez que o cliente explora até ao limite a diversidade da oferta existente, embora o serviço, relação de confiança com o cliente e a diversidade da oferta de produtos assumam um papel decisivo enquanto argumentos de venda.

3 - Acima de tudo, mostra a vitalidade do setor e o empreendedorismo que é de salutar. Por um outro lado, existe depois um afastamento do que é a verdadeira realidade do nosso mercado, provocando um nível de oferta claramente superior ao da procura, onde o esmagamento de margens e política de créditos sem critério são evidentes.

4 - O conceito de venda de peças pesados assumirá cada vez mais uma função de prevenção em vez de correção. Essa diferença é a base de tudo, porque os concessionários de marca estão na frente ao nível do software, assumindo um papel decisivo com os clientes. Para as empresas de aftermarket, inovação é chave; foi o caso da BPN com a parceria com a Stratio Automotive, um hardware e software que monitoriza e reporta em tempo real o desempenho e performance mecânica das viaturas, permitindo a otimização dos custos de manutenção e a antecipação das anomalias ou avarias mecânicas, permitindo assim às empresas de transportes efetuarem as suas reparações de forma autónoma.



Não fazemos
manutenção automóvel,
**mas fazemos a manutenção
da sua terminologia!**



TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Criamos e traduzimos manuais técnicos à melhor relação qualidade/preço do mercado. Temos profissionais especializados em várias áreas da indústria e uma tecnologia que nos permite criar projetos à medida de cada cliente.

CONHEÇA O PROGRAMA PARCEIRO JABA

Através da identificação e alinhamento de todas as traduções antigas do parceiro JABA, é criada uma base de dados que permite detetar todas as repetições em novos projetos e baixar consideravelmente o valor final do documento, mantendo a terminologia e o estilo de comunicação já existentes. Um programa criado a pensar em si!



BPN - Comércio de Peças para Camiões, Lda.

Data de fundação 1992

Localização da sede Leiria

Número de lojas abertas 3 - Leiria, Carregado e Luanda

Principais marcas representadas

Sachs, BehrHella, Mahle, MannFilter, Lemforder, Reinz, TRW, JURID, GOETZE, GLYCO

Marcas exclusivas QSPRO

Marcas próprias QSPRO

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças / componentes usados Não

Comercializam peças /componentes reconstruídos SIM

Nº de formações técnicas realizadas por ano para oficinas 3

www.bpn.com.pt

Responsável da empresa Ramiro Santos

Email ramiro.santos@bpn.com.pt

Telefone 244 830 560

Pontos fortes da empresa Marcas distribuídas, Serviço, Pós-venda.

O serviço a cliente por proximidade é positivo, e no aftermarket de pesados esse dinamismo tem se verificado. Pode-se dizer que a rentabilidade é uma variável a ter em conta na perceção se o mercado está ou não saturado. Por isso, enquanto de forma generalizada todos os players obtiverem rentabilidade do seu negócio, não se pode falar em saturação.

2 - O preço é sempre um fator a ter em conta, não podemos definir como regra que o é barato não tem qualidade, o que não significa ter só o preço como fator de decisão. Depende muito de cliente para cliente, e o que cada um pretende. Que outros argumentos existem? Em todos os sectores de atividade o conhecimento determina em grande parte o sucesso, assim como por muitas vezes o serviço pós-venda.

3 - Acaba por ser um pouco a questão do entusiasmo misturado com a rentabilidade. Sem rentabilidade e entusiasmo certamente que não existiriam as aberturas de novas lojas e armazéns.

4 - O desenvolvimento da telemática é um ponto muito importante para a autonomia do cliente. Desta maneira o cliente poderá ter uma maior facilidade em adquirir o produto e avaliar disponibilidades. Sabemos que este ramo vai de encontro à comunicação contínua entre o cliente e os players, que continua a ser o ponto mais forte deste mesmo ramo. Este é então um fator que poderá ser extinto através das plataformas telemáticas.

ECOPARTES

Data de fundação 2000

Localização da sede Leiria

Número de lojas abertas (com localização) 1 (Leiria)

Principais marcas representadas DAF

Marcas Próprias 2SWIFT

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças / componentes usados Sim

Comercializam peças / componentes reconstruídos Sim

www.ecopartes.com



Ecopartes

1 - Em Portugal o mercado de aftermarket para pesados apresenta um dinamismo em parte alimentado pelo entusiasmo.



Coperol

1 - Neste momento o mercado está saturado e parece ter mais fornecedores do que clientes. A atual conjuntura de potencial crescimento económico tem propiciado a aparição de novas empresas que abrem portas devido à saída de alguns colaboradores em rutura com as empresas que os viram crescer. Esta situação faz com que o mercado esteja demasiado repleto de oferta que estraga o conceito de concorrência saudável. Os novos concorrentes querem ganhar mercado a qualquer custo, sacrificando a qualidade e seriedade. Serão os clientes devido à enormes discrepâncias de abordagem que

irão fazer a própria triagem ao mercado, pois existe uma diferença grande entre os corredores de fundo e aqueles que só conseguem fazer a primeira parte da corrida.

2 - O preço é sempre um fator importante, mas não pode ser o único numa avaliação. O argumento serviço, credibilidade, profissionalismo e ética têm que ser também tidos em linha de conta, principalmente num mercado onde a escolha do fornecedor errado pode significar perdas incalculáveis de valor. Daí que é importante que as empresas se façam dotar de outras valências e abordagens, por forma a oferecer mais ao cliente, dentro do preço justo de mercado. Este é por isso o fator que distingue as empresas ganhadoras daquelas que apenas pretendem o lucro fácil.

3 - É de salutar que o mercado esteja mais dinâmico e que responda cada vez mais às exigências dos seus clientes. A proximidade é um fator importante para o mercado das peças auto e isso tem justificado as aberturas dos novos pontos

de venda que se têm vindo a registar. Desde sempre essa foi a abordagem que a Coperol fez ao mercado e por isso podemos considerar-nos pioneiros pelo maior número de pontos de venda que sempre tivemos longo de todo o país.

4 - Vai certamente alterar o mercado, dado que a abordagem mais eletrónica e digital que o setor automóvel e dos pesados está a passar irá marcar as próximas gerações de fornecedores e empresas de aftermarket. É necessário estar a par da mudança que se está a dar em termos de sociedade e de paradigma, pois este será o futuro de todo o setor.

Coperol

Data de fundação 1988

Localização da sede Frielas - Loures

Número de lojas abertas (com localização) 8 Lojas de Peças - Maia, Lourosa, Coimbra, Entroncamento, Carregado, Frielas, Montemor-o-Novo e Algarve. Três oficinas de reparação de pesados - Maia, Alenquer e Montemor-o-Novo. Empresa em Angola, Luanda.

Marcas Próprias Coperol

Comercializam peças para semirreboques Sim

Comercializam peças / componentes usados Não

Comercializam peças / componentes reconstruídos Recondicionados

Redes oficiais dinimizadas Oficinas Coperol

Endereço Portal B2B (peças)

www.coperol.com

Responsável da empresa J. Domingues da Costa

Email dcosta@coperol.com

Telefone 219 898 730

Pontos fortes da empresa 30 anos de mercado, Seriedade, Profissionalismo.

PUBLICIDADE

CIVIPARTS
keep moving

LISBOA | SEDE

Rua D. Nuno Álvares Pereira, 4 e 4A
Armazéns 13/14/15 Parque Oriente
2695-167 Bobadela
telefone: 218 612 000
email: lisboa@civiparts.com

BRAGA

Zona Industrial de Dume
Lote 2B, Sobreira
4700-094 Braga
telefone: 253 627 453
email: braga@civiparts.com

LEÇA DA PALMEIRA

Rua Gonçalves Zarco,
1837
4450-685 Matosinhos
telefone: 229 969 288
email: leca@civiparts.com

ALBERGARIA

Zona Industrial de Albergaria-a-Velha
Lugar da Vista Alegre, Lote 13, Junto E.N.
3850-184 Albergaria-a-Velha
telefone: 234 520 440
email: albergaria@civiparts.com

LEIRIA

E.N. 1 - Cruzamento Sul da Boavista
Apartado 2874
2401-901 Leiria
telefone: 244 819 444
email: leiria@civiparts.com

CARREGADO

Urbanização Industrial da Caramancha,
Lote 1 - Carregado
2580-461 Alenquer
telefone: 263 860 200
email: carregado@civiparts.com

SEIXAL

Rua José Vicente Gonçalves, Nº 9
Parque Industrial do Seixal
2840-069 Seixal
telefone: 212 108 530
email: seixal@civiparts.com

FARO

Vale da Venda,
Caixa Postal 217 A, EN125
8135-032 Alcanil
telefone: 289 432 944
email: faro@civiparts.com

PEÇAS PARA VEÍCULOS PESADOS



www.civiparts.com