

Dossier

DOSSIER SEMIRREBOQUES

Qualidade no pós-venda

O mercado dos semirreboques tem vindo a acompanhar a recuperação económica do país, com novos players que procuram afirmar-se através da melhoria dos serviços pós-venda

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO



O mercado dos semirreboques em Portugal conheceu, na última década, uma quebra nas vendas e na capacidade de investimento das empresas, em parte como consequência da crise económica que assolou o país. Nos últimos três anos tem-se verificado uma recuperação do mercado, com a renovação das frotas e vários players, que apostam nas novas tecnologias associadas aos semirreboques, que facilitem as operações das frotas, aumentem a rentabilidade e a sustentabilidade.

Para garantirem a qualidade e a durabilidade dos veículos no pós-venda, estes operadores apostam em fornecedores que garantam a qualidade, em marcas próprias e em oficinas parceiras de qualidade. Os prazos de entrega são outro ponto-chave para a diferenciação.

Quanto aos problemas deste setor, a opinião dos responsáveis é unânime: o aumento dos combustíveis e a falta de motoristas tem trazido dificuldades ao setor e que estes dois fatores poderão trazer, num futuro próximo, algumas turbulências ao mercado. ●

QUESTÕES

MARCAS

- 1-Quais as marcas de semirreboques que comercializam em Portugal?
- 2-Quais as mais recentes novidades introduzidas pela vossa empresa ao nível dos semirreboques?
- 3-Quais são os principais pontos fortes ou aspetos diferenciadores da marca / marcas que representam ao nível dos semirreboques?

PÓS-VENDA

- 1-Têm oficinas de reparação / manutenção próprias? Quantos pontos de assistência têm em Portugal (próprios e agentes/parceiros)?
- 2-Quanto representa o pós-venda no total da faturação ao nível dos semirreboques? Qual tem sido e qual será a tendência?
- 3-Qual a política de peças seguida pela marca, ao nível do pós-venda de semirreboques?
- 4-Quais os principais argumentos que têm ao nível dos pós-venda de semirreboques?

MERCADO

- 1-Como analisa o mercado de semirreboques em Portugal (passado, presente e futuro)?
- 2-Quais os principais problemas do setor dos semirreboques?



Feldbinder

Eduardo de la Fuente - Diretor Comercial Espanha e Portugal
+34 609 757 232
e.delafuente@feldbinder.com
www.feldbinder.com

MARCAS

- 1 - Feldbinder Iberica, S.L. é a subsidiária

do grupo Feldbinder para Espanha e Portugal, e comercializamos a marca Feldbinder com o logótipo FFB para toda a Península Ibérica.

2 - Introduzimos novos recursos para a segurança do veículo: Linha de vida certificada, sistema anticapotamento nos suportes traseiros, inclinómetro, despressurização pneumática, câmara de visão traseira, etc. Também apresentámos no IAA 2018 um sistema Smart Hub, um ecrã sensível ao toque para automatizar as funções de carga e descarga, o que permite otimizar os processos e aumentar a segurança do motorista.

3 - A Feldbinder destaca-se pela inovação constante, qualidade nos acabamentos, tara mais leve e veículos resistentes com longa vida útil. Por isso, a FFB é a marca líder na Península Ibérica no setor de produtos pulverulentos.

PÓS-VENDA

1 - Para a Feldbinder é muito importante dar uma boa assistência pós-venda aos clientes. Em Portugal temos a Roques como serviço técnico, com serviços de reparação em Santarém e na Maia.

2 - A Feldbinder tem um serviço de entrega de peças do armazém central em Madrid para toda a península, muito eficiente. A venda de peças representa aproximadamente 7% da faturação total do grupo em Espanha e Portugal.

3 - A Feldbinder trabalha principalmente com os seus próprios componentes FFB e contamos com fornecedores de alta qualidade.

4 - Todas as semanas chega uma remessa da fábrica em Hamburgo, para lidar de forma eficiente com os pedidos de clientes portugueses. O pós-venda é uma prioridade para a Feldbinder, sempre em coordenação com os serviços técnicos. Além disso, a nossa rede de oficinas em toda a Europa é de grande ajuda para transportadoras portuguesas quando há um acidente ou avaria fora de Portugal.

MERCADO

1 - Para a Feldbinder Portugal é um mercado muito importante e em crescimento, com empresas bem conhecidas, como a Lidercister.

2 - Tal como em Espanha, os principais

problemas dos nossos clientes em Portugal atualmente são o elevado preço do gasóleo e a falta de condutores.



Reta

Paulo Caires - Diretor de Marketing e Vendas
263 858 942
geral@reta.pt
www.reta.pt

MARCAS

1 - A Reta tem a representação da marca LeciTrailer para a venda semirreboques novos. No segmento de usados, a Reta tem para venda semirreboques de várias marcas como Schmitz, Krone, LeciTrailer, entre outras.

2 - As mais recentes novidades ao nível dos semirreboques são: Link Trailer – um semirreboque de dois eixos, com 7,82 metros de comprimento, enquadrado na categoria dos mega-camiões. Disponível em caixa de lona, frigorífica ou isotérmica, dispõe de um dispositivo de ligação para atrelar um segundo semi-reboque, ficando assim com uma capacidade de carga de 51 euro paletes; uma nova carroçaria de lonas, que cumpre os mais exigentes requisitos da recente regulamentação de estivação de carga, em conformidade com as normas EN 12640 e EN 12642 XL; um semirreboque com, entre outras novidades, parte traseira renovada, incluindo a incorporação de uma zona central de aço inoxidável.

3 - A LeciTrailer, fabricante espanhola de semirreboques, diferencia-se das restantes marcas pelo seu posicionamento, que tem a personalização e fabrico à medida como pilares da sua atividade. Para a LeciTrailer cada pedido é único e cada empresa tem as suas necessidades específicas. Esta filosofia permite à LeciTrailer apresentar soluções ajustadas a cada empresa e, simultaneamente, procurar soluções que melhorem a experiência com a marca.

PÓS-VENDA

1 - A Reta tem dois Centros de Assistência Técnica, no Carregado e em Vila Nova de Gaia, num total de 5000 m2 de área oficial, 50 boxes de reparação de veículos pesados, e parque para 200 viaturas. Em Portugal, a marca LeciTrailer apresenta três parceiros para manutenção.

2 - Na Reta, os serviços de manutenção e reparação de semirreboques (multimarca) representam cerca de 25 a 30% da faturação total, e prevê-se que aumente em volume de faturação, com tem sido a tendência atual e passada. Percentualmente a perspectiva é que o peso da manutenção e reparação de semirreboques diminua, face à política de diversificação de serviços da Reta, e entrada em novos segmentos.

3 - A LeciTrailer aposta na marca própria e originais para o acompanhamento pós-venda, distribuída pelos representantes da marca. Esta é uma forma de garantir o controlo de qualidade e a durabilidade das viaturas.

4 - A experiência de mais de 25 anos de mercado na prestação de serviços aos setor do transporte pesado de mercadorias, aliado ao conceito "One-stop-shop", tornam a Reta num players de referência no setor da manutenção e reparação de pesados. Como referido, a Reta tem dois Centros de Assistência Técnica com um total de 5000 m2 de área oficial, 50 boxes de reparação de veículos pesados, e parque para 200 viaturas. Estes dois centros têm todos os serviços necessários ao pós-venda de semirreboques, como mecânica, serralharia, fibra, frio, pintura, pneus, entre outros.

MERCADO

1 - Nos últimos 10 anos houve uma quebra na capacidade de investimento / endividamento das empresas, reflexo de uma economia que atravessou um período de recessão, e que se espelhou no número de semirreboques transacionados. Neste período verificou-se uma quebra de cerca de 70% das matrículas (2008-2012). Nos últimos três anos (2015-2018) verificou-se um renovar da confiança das empresas para o investimento, tendo o mercado, em 2016 e 2017, voltado aos valores pré-crise e com um crescimento face a 2012 de quase 200%. Atualmente o mercado estabilizou e prevê-se um 2018 muito similar a 2017. Ao nível de perspetivas futuras, acreditamos que o mercado dos

semirreboques será marcado pelas novas tecnologias e os desenvolvimentos, para um transporte mais sustentável. Nomeadamente a telemática, para um processo de aprendizagem mútua entre viaturas em circulação, aerodinâmica e a entrada de autónomos em circuitos fechados. Também a flexibilidade das viaturas será uma realidade a ter em conta, soluções como Link Trailer e City Trailers serão cada vez mais uma realidade.

2 - Não se trata de um problema direto do mercado dos semirreboques, mas sim dos setores que estes servem. É um mercado muito dependente do estado da economia, principalmente da capacidade de compra dos consumidores, que define a quantidade de mercadorias transportadas e consequentemente o poder de investimento / endividamento das empresas. O transporte de mercadorias faz parte de um ciclo de consumo, comandado principalmente pelo consumidor e produtor, sendo o setor dos transportes para integrante, mas sem o poder destes dois intervenientes.



Roques

José Manuel Roque - General Manager
243 359 017
geral@roques.pt
www.roques.pt

MARCAS

1 - As marcas de semirreboques comercializadas pela ROQUES são: WIELTON, BENALU, CHEREAU, COBO, FRUEHAUF e GALTRAILER.

2 - Veículos BENALU, equipados com pisos móveis estanques, coberturas de acionamento elétrico e com comando à distância, chassis aligeirados WIELTON.

3 - Na gama BENALU a modernidade do design e a comparativamente menor tara. No caso CHEREAU o incomparável nível de alta isotermia, e maior longevidade. As Cisternas COBO, uma maior capacidade

c/ menor tara que os concorrentes que operam no mercado.

PÓS-VENDA

1 - Assistência técnica em oficinas, em Santarém e Maia.

2 - A tendência com o crescimento do parque será também de um incremento relativo.

3 - Políticas de peças: comercialização e aplicação de peças originais das marcas de semirreboques e dos seus componentes originais (eixos, suspensões, etc.).



Keytrailer

Pedro Santos - Gerente
917 891 838
psantos@keytrailer.pt
www.keytrailer.pt

MARCAS

1 - A Keytrailer comercializa em Portugal a marca de semirreboque Krone.

2 - Ao longo da sua história, a Krone esteve sempre empenhada em apresentar produtos inovadores, foi ela que apresentou o primeiro semirreboque tipo "mega", o sistema de amarração "multilock", o semirreboque porta-bobines, entre outros. Hoje em dia, continua a inovar, nomeadamente na área da amarração de carga e investindo, também, em soluções de telemática.

3 - A marca apresenta vários pontos fortes: a qualidade de construção geral, a robustez do chassis e da carroçaria e também a facilidade de manuseamento do teto de elevar e a tara.

PÓS-VENDA

1 - Além de comercializar, temos também uma oficina que presta assistência. Fora da nossa área geográfica, temos vários parceiros que asseguram essa função.

2 - Com um aumento de unidades ven-

didado significativo, a marca tem vindo a implantar-se nesta última década e, como tal, a faturação do pós-venda também tem vindo a subir.

3 - A Krone realizou grandes investimentos nessa área, criando para isso um armazém dedicado exclusivamente às peças soltas. Desde aí, notou-se um incremento muito significativo em termos de prazos de entrega. Por outro lado, houve uma preocupação em integrar o produto com peças de marca própria, o que facilitou significativamente a identificação e aprovisionamento.

4 - Ao nível do produto semirreboque, no âmbito do pós-venda, um dos aspetos fundamentais é a capacidade de entrega das peças de desgaste que compõem o trem rolante. Nesse sentido, fazemos tudo para garantir que o nosso stock tenha capacidade suficiente para responder a essa necessidade primária.

MERCADO

1 - Alguns anos antes da crise, o mercado apresentava um crescimento importante, não condizente com o real crescimento da economia nessa altura. Em finais de 2008, caiu a pique. Desde aí tem vindo a recuperar e, nestes últimos dois anos, tem vindo a estabilizar.

2 - Os problemas do setor são os problemas dos transportadores. Com a falta de mão de obra disponível e o aumento do preço do gasóleo, julgamos que o mercado possa vir a conhecer, de novo, algumas turbulências.

Assivepe

Jose Botelho
262 915 197
josebotelho@assivepe.com
www.assivepe.com

MARCAS

1 - A nossa empresa que comercializa rebo-

ques é a Meridi-rent lda e representamos a Fliegl, FM5, Sor ibérica e Rojo Trailer.

2 - A introdução da marca FM5, pertencente ao grupo espanhol Ferruz na área dos reboques em alumínio, tal como Basculantes, pisos móveis estanques e semi-estanques, vocacionados, entre outros serviços, para a área do ambiente. Iniciámos também uma nova parceria com a empresa Rojo Trailer, fabricante de semirreboques especiais e basculantes em aço em Hardox 450. Desta forma, podemos oferecer todas as soluções em semirreboques em Portugal. Tendo como referência o seu semirreboque basculante AluHARD 450+ como o valorizado em Espanha com uma tara para o de 24m3 de 5250 Kg. Deixámos de distribuir os reboques frigoríficos Indetruck devido ao prazo de entrega e problemas na legalização dos reboques em Portugal e fizemos uma parceria de distribuição com a Sor Ibérica, um produto com mais qualidade que Indetruck (nomeadamente no que

PUBLICIDADE



Único e eficaz

O S.K.O COOL COMPLETE com pacote EXECUTIVE é o produto de excelência da série de reboques isotérmicos com o nosso grupo de frio exclusivo S.C.U. Refrigeração mais eficiente com o excepcional sistema de isolamento onde se encontram incluídos os nossos serviços e a telemática TrailerConnect®. Conservação permanente do valor, manutenção económica e viável em caso de revenda. www.cargobull.com

**SCHMITZ
CARGOBULL** 
The Trailer Company.

respeita ao peso do reboque) assim como na capacidade de produção e entrega.

3 - Fliegl – Os veículos da Fliegl são económicos, seguros e eficientes. Tendo como objetivo principal otimizar os custos operacionais e redução de CO2 para contribuir para um melhor ecossistema; FM5 - Inovação, design, desenvolvimento; Sor ibérica – Experiência de fabricante desde 1970, qualidade sempre o primeiro parâmetro de design dos nossos produtos, garantia de ter um produto adequado às necessidades do cliente; Rojo Trailer-Inovação e soluções em todo tipo dos transportes.

PÓS-VENDA

1 - A nossa empresa responsável pelo pós-venda (manutenção e reparação de semirreboques) em Portugal é a Assivepe, sendo representante oficial das conceituadas marcas Wabco, Bpw, Jost, Haldex e Saf. Temos quatro oficinas próprias da Assivepe (direcionadas para reboques) sendo neste momento a única empresa com quatro pontos de reparação e assistência, que cobrem a maior parte do território nacional, no Porto (reboques e camiões multimarca), Aveiro (reboques e camiões multimarca), Turquel (Leiria) reboques, e Mangualde (Viseu).

2 - O pós-venda dos reboques em termos de percentagem no grupo de empresas representa cerca de 25% da faturação. Na Assivepe representa cerca de 90% da faturação.

3 - A política de peças prende-se com a aquisição de peças com qualidade e originais, que nos permite dar uma boa fiabilidade na manutenção e reparação dos reboques, bem como no caso das garantias.

4 - O nosso ponto forte, para além de sermos o maior reparador de semirreboques nacional com quatro pontos de assistência, prende-se também pelo facto de sermos oficina oficial das grandes marcas de componentes de semirreboques, que nos permite reparar e substituir peças em garantia em qualquer dos nossos pontos de assistência: SAF, BPW, WABCO, HALDEX, Jost (Mercedes axles trailers). Especialista em manutenção de cisternas de combustíveis garantido um serviço de 24 H em todo o País, tal como sistema de EBS, ABS, Ecas.

MERCADO

1 - O mercado dos reboques no passado, tal como todas as restantes áreas da nossa economia teve uma recessão fruto da crise que retraiu a compra e renovação de frota por parte dos transportadores. Por outro lado, o mercado português era liderado essencialmente por uma marca de reboques, a qual se destacava de todas as outras pela capacidade de produção e quantidade de reboques que introduzia no mercado. No presente, com a introdução recente de novas marcas no mercado não só permite aos transportadores terem outras alternativas que lhes permite quer preços mais acessíveis, como a terem acesso a outros equipamentos diferenciados dos que existiam. No futuro, as empresas, fruto das exigências do mercado europeu, irão continuar a apostar na renovação e aumento de frotas, pelo que se prevê que venha a existir um crescimento de vendas, de uma forma moderada. O facto de existir falta de motoristas para o internacional e o aumento sucessivo dos combustíveis irá também alterar a visão dos transportadores com a introdução de reboques de longo curso especiais, com dimensões superiores aos atuais e que irão permitir com menos custos aumentarem a capacidade de carga. A nossa aposta maior será em reboques específicos para determinadas áreas, como o ambiente e a construção.

2 - Os principais problemas do setor dos reboques é transversal ao problema no setor das transportadoras e que se prende com toda a envolvimento quer da economia, do aumento dos combustíveis, falta de motoristas e que serão as maiores condicionantes que poderão condicionar o numero de unidades vendidas no país.



Tisvol

Paulo Silva - Export Sales Manager
919 136 640
paulo.silva@tisvol.com
www.tisvol.com

MARCAS

1 - Tisvol.

2 - O aumento da garantia dos nossos semirreboques basculantes para cinco anos. Lançamento do modelo Coroa, um semirreboque com desenho patenteado e que se destaca por ser o basculante mais seguro e com a melhor tara do mercado, oferecendo uma elevada rentabilidade aos nossos clientes. Nos últimos dois anos também procedemos à ampliação da nossa fábrica em Puçol, com a instalação de novas linhas de produção robotizadas e com a melhor tecnologia do mercado.

3 - Qualidade superior, contamos com os melhores materiais, técnicas e processos de soldadura e asseguramos essa qualidade através de um rigoroso controlo de qualidade com a inspeção de 52 pontos do veículo antes da sua entrega. Garantia, únicos no mercado a oferecer cinco anos de garantia nos semirreboques basculantes de alumínio. Experiência, contamos com mais de 30 anos de produção de semirreboques de alumínio. Especialização, especialistas em basculantes e com uma produção 100% em alumínio. Instalações, contamos com 50.000 m2 na nossa fábrica em Puçol com cerca de 30.000 m2 cobertos e com uma capacidade de produção de 1000/ unidades por ano.

PÓS-VENDA

1 - Contamos com oficinas parceiras para o serviço Pós-Venda em Portugal, atualmente dispomos de 19 oficinas, distribuídas pelo país.

2 - Para Portugal é marginal essa percentagem, não chega a 1%, pois o pós-venda é efetuado por essas oficinas parceiras. Os nossos semirreboques também têm uma reduzida necessidade de manutenção e na maior parte dos casos, são os próprios clientes que efetuam essa manutenção.

3 - A empresa lançou recentemente um website - <https://recambios.tisvol.com>, onde os clientes podem fazer as consultas e pedidos de peças, de forma a que o processo de envio de peças seja o mais ágil possível e com elevada disponibilidade de consulta para o cliente, que pode fazer o seu pedido de orçamento ou solicitação de envio de peças a qualquer hora.

4 - O principal argumento é a quase ausência de necessidade de pós-venda tendo em conta a baixa manutenção dos semirreboques. No entanto, e como considera-

mos que é essencial uma rápida resposta aos nossos clientes, contamos com o site dedicado em exclusivo às peças e também com elevada cobertura nacional com 19 oficinas parceiras.

MERCADO

1 - No geral, o mercado dos semirreboques após a crise que o abalou e que motivou o encerramento de inúmeras empresas, tem vindo a normalizar, atingindo os números antes da crise. O mercado em Portugal, no nosso segmento específico dos semirreboques basculantes de alumínio tem uma percentagem pequena em relação ao total do mercado, com cerca de 4% a 5%. É um número baixo, tendo em conta que a média que encontramos nos mercados europeus situa-se perto dos 10% de basculantes em relação ao total dos semirreboques.

2 - Envelhecimento do parque automóvel, para o qual contribui a falta de renovação

de frotas bem como a elevada importação de semirreboques usados já quase “em fim de vida” e que depois ainda trabalham mais 10 ou 15 anos em Portugal.

3 - Esperamos que aconteça a mudança deste paradigma, cremos que é possível que nos próximos anos as empresas efetuem essa renovação de frota e que comecem a apostar por veículos novos mais rentáveis, sendo na nossa opinião a melhor ferramenta para que as empresas portuguesas sejam mais competitivas e aumentem o seu negócio e rentabilidade.



Schmitz Cargobull

José Botas – Diretor Geral
962 737 857
jose.botas@cargobull.pt
www.cargobull.com

MARCAS

1 - A Schmitz Cargobull é a marca de semirreboques, aliás o nosso logotipo é disso sinónimo, SCHMITZ CARGOBULL – The Trailer Company.

PUBLICIDADE



SERVIBÉRICA



desde 1970 inovando en frío



Rua dos Lagoeiros 225 | Zona Industrial Comercial Vale Sepal | 2415-644 Leiria
Geral: 244 817 210 | info@serviberica.pt
Técnico Comercial: 965 166 432 | tecnico.comercial@serviberica.pt
Comercial sor: 967 287 897

www.serviberica.pt

2 - A Schmitz Cargobull, como líder de mercado europeu e nacional, tem por norma a introdução de novidades técnicas e tecnológicas com bastante frequência. Normalmente podem ser desde evoluções de produto, seguindo as mais recentes regulamentações do setor, a melhorias significativas tendo em vista a segurança rodoviária, questões ambientais etc. Se falarmos de semirreboques de lona, vulgar, tipo TIR, foi dado um passo em frente pela Schmitz Cargobull, no sentido de redução importante da tara do veículo em cerca de 300kg, o que se traduz numa maior capacidade de carga disponível para o transportador e para o operador logístico. Por sua vez, a redução da tara do veículo tem benefícios importantes ambientais, dado que o peso arrastado pelo trator é inferior, levando a consumos naturalmente mais reduzidos. Na área dos semirreboques frigoríficos para transporte em temperatura controlada, novo desenho e alterações que, não sendo tanto do ponto de vista estético, para não retirar a aparência tipicamente Schmitz Cargobull, foram essencialmente do ponto de vista de construção e melhoria de isoterma global, que agora poderá rondar um coeficiente $K=0,33$ (dependendo do equipamento). Igualmente nesta área, a apresentação de uma nova máquina de frio, a segunda geração a que chamamos comercialmente S.CU2 (acrónimo para Schmitz Cooling Unit versão 2) que será introduzida no mercado europeu a partir de Janeiro de 2019, que visa responder à legislação sobre emissões de gases poluentes deste tipo de máquinas que entra então em vigor. Para além destas e outras, existe uma forte concentração da Schmitz Cargobull em desenvolver novas soluções que tenham aplicabilidade imediata e se revelem como opções competitivas para que os nossos parceiros transportadores e operadores logísticos possam encarar a já chamada Indústria 4.0. Os fluxos de transporte e logísticos tendem a ser mais otimizados como forma de redução de custos e de rapidez na disponibilidade nos mercados. Entramos na era digital de forma consistente e definitiva para este setor. O sistema de telemetria extremamente evoluído, desenvolvido pela Schmitz Cargobull, que hoje é utilizado e recomendado por algumas das empresas de logística, transporte e retalho da Europa, como forma de garantir que as suas cargas, os seus bens são rastreados desde o momento em que são produzidos até à sua distribuição, no mais curto

espaço de tempo e em segurança. Toda a atividade e desenvolvimentos da Schmitz Cargobull está focada nesta premissa.

3 - Temos feito um desenvolvimento de produto e de serviços que de forma consistente responda às necessidades do setor. Começamos há cerca de 20 anos a focar-nos nos serviços e nas necessidades do setor, para além da simples produção de semirreboques e outros veículos de transporte. Assim nasce uma área que embora mais desenvolvida nos camiões, era inexistente nos fabricantes de semirreboques a que chamamos internamente VAS (serviços de valor acrescentado). Ao entrar nas nossas instalações em qualquer país europeu, é dado ao nosso cliente a possibilidade de, para além da compra de um semirreboque novo ou usado, optando por sistema de telemetria da Cargobull Telematics, de fazer o seu financiamento através de financeira própria, a Cargobull Finance, seja em leasing ou em aluguer operacional, fazer contratos de Full Service, ou em alternativa adquirir as nossas peças originais Schmitz Cargobull, caso tenha oficinas próprias. Este e os nossos colaboradores altamente envolvidos na satisfação do cliente, são o elemento diferenciador da Schmitz Cargobull, o de prover o cliente com uma solução global.

PÓS-VENDA

1 - A Schmitz Cargobull Portugal tem uma oficina em Rio Maior que está preparada para dar assistência aos nossos clientes em todas as valências, seja mecânica, carroçaria, hidráulica e grupos de frio. Temos uma rede de oito Parceiros de Serviço em Portugal, em zonas estrategicamente relevantes, seja pelos fluxos de tráfego, seja pela localização dos nossos clientes. Alguns desses Parceiros de Serviço são igualmente especialistas em manutenção de camiões, o que facilita as operações de imobilização e manutenção dos semirreboques. Essa rede estende-se a toda a Europa, com serviço 24h/7 dias por semana, devendo os clientes utilizar um número gratuito para contacto e acionamento do serviço.

2 - Desde há cerca de 10 anos, o pós-venda representa cerca de 12% do volume de negócio da Schmitz Cargobull Portugal. Dada a tendência de mercado para aumentar o parque de veículos novos e usados da marca Schmitz Cargobull e a disponibilidade de peças de origem a preços bastante competitivos, a tendência será a de aumentar esta percentagem gradual-

mente até cerca de 15%, incluindo todos os serviços, nomeadamente Full Service e contratos de Cargobull Telematics.

3 - Sempre em primeiro lugar peças de reposição de origem e nomeadamente nos sistemas de travagem, tal como pastilhas e outros elementos de desgaste rápido, usando as referências e marcas que foram utilizadas na homologação original dos veículos, isto para garantir uma eficiência a todos os níveis semelhantes ao longo da vida útil da unidade.

4 - Temos alguns dos melhores especialistas do país nas diversas áreas em que intervimos e nunca nos negamos a um pedido de assistência de um cliente, seja em Portugal ou no resto da Europa. Conseguimos facilmente ajudar um cliente que esteja com problemas em qualquer ponto da Europa, mesmo que o semirreboque não seja ocasionalmente da nossa marca. Este é mais um dos pontos em que acreditamos estar à frente da concorrência.

MERCADO

1 - É um mercado inconsistente e muito dependente de fatores externos, tal como a nossa economia em geral. Em 2012 e 2013, fruto de forte ambiente global recessivo, principalmente nos chamados PIGS, Portugal, Irlanda, Grécia e Espanha, o mercado de semirreboques em Portugal, literalmente bateu no fundo, com pouco mais de 1000 matrículas num ano. Com dois a três anos de forte recessão e consequente “limpeza” do mercado, dá-se um crescimento do setor que nos últimos três anos, entre 2014 a 2017, foram de autêntica inversão na tendência, ou seja, um crescimento muito forte, alavancado pela necessidade das frotas se renovarem e melhorarem a idade média das mesmas. Para os que ficaram no mercado e com um ambiente económico favorável, foi tempo de estes se reposicionarem e procurarem novas oportunidades, tanto em Portugal como no resto da Europa. Neste momento e com uma tendência de abrandamento nalguns mercados, nomeadamente nos mais diretos parceiros comerciais de Portugal, a juntar ao facto de as frotas estarem “rejuvenescidas”, o mercado dos semirreboques poderá entrar num período de estagnação ou mesmo de ligeira queda nos próximos dois anos. É importante referir que a vida média de um semirreboque é em geral o dobro da de um camião, embora haja uma tendência para esta diferença ser cada vez menor,

15

ANOS A CRESCER CONSIGO

OBRIGADO!

CARF
DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIAS, LDA.





SEMIRREBOQUES



fruto das exigências do mercado e dos novos desafios que se avizinham impostos por fenómenos como o da Indústria 4.0.

2 - Está intrinsecamente ligado com a atividade do transporte, à cada vez maior dificuldade dos transportadores aumentarem os seus preços e à concentração em grandes operadores logísticos e empresas de transportes. Os “gigantes” vieram para ficar. O setor necessita de maior flexibilidade para se adaptar a novas realidades e tendências. Para isso necessita de maior capacidade de investimento e renovação do parque de semirreboques. A flexibilização também se faz pelo crescimento e redução das frotas de forma estratégica e de acordo com as necessidades do mercado num dado momento. Provavelmente o setor terá que ter em conta novas soluções que permitam essa flexibilização e que já são largamente utilizadas no centro e centro norte da Europa, recorrendo ao aluguer operacional em alternativa á aquisição integral da frota. A aquisição não deverá ser tida como opção única. Mais uma vez, os novos e importantes desafios que se perfilam a isso vão obrigar. Também os fabricantes de semirreboques são cada vez menos, maiores e com maior amplitude de intervenção geográfica. Neste caso em particular, a Schmitz Cargobull tomou a dianteira há já alguns anos, criando e proporcionando aos seus clientes as condições para a flexibilização das suas frotas, através de uma diversidade de produtos e serviços.



Serviberica

Marco Fernando M. Lopes – Gerente
244 817 210
Info@serviberica.pt
www.serviberica.pt

MARCA

1 - SOR desde 1998.

2 - Novidades na feira IAA em Hannover na nossa publicidade.

3 - Somos um dos semirreboques com melhor isotérmica no mercado português. Atualmente a marca SOR detém a melhor TARA no mercado de semirreboques frigoríficos. SOR distingue-se principalmente por executar semirreboques e caixas frigoríficas à medida das necessidades do cliente. É de salientar que a SOR é produtora integral do seu equipamento, através dos chassis Soriberica e das caixas frigoríficas SOR, beneficiando o cliente de uma garantia no equipamento SOR de 3 anos.

PÓS-VENDA

1 - Temos oficina própria e vários parceiros através de uma rede comercial e após-venda dominada por a Rede Cover Portugal, onde estão inseridos todos os agentes de serviço após venda da marca SOR.

2 - Representar a marca SOR significa termos serviços após venda, no entanto a qualidade demonstrada por este fabricante leva-nos a que não tenhamos muitas intervenções neste equipamento. A tendência do após venda será em apostar num serviço especializado e dedicado à área do frio e dedicando, diariamente, ao encontro das soluções para o apoio às necessidades dos nossos clientes.

3 - A Serviberica tem tido sempre presente, ao longo destes 20 anos de ligação com a marca, a manutenção de um stock para todas intervenções diárias, no entanto estamos diariamente em contato com a marca e por isso qualquer fornecimento de caráter extraordinário é prontamente enviada pelo fabricante ao cliente final através da Serviberica.

4 - Somos uma empresa dinâmica e com diversas soluções para uma variedade de solicitações feitas pelos nossos clientes. A marca SOR vai mais longe e tem sido, em alguns casos, interveniente nas suas próprias instalações através da sua marca de serviços ALMEN em Valencia Espanha.



Nunca podendo esquecer que a fábrica tem vantagem no mercado de estar apenas a 1000km do seu importador Servibérica. A ALMEN dispõe de meios e condições em tudo semelhantes ao fabricante SOR, tendo uma qualidade final em tudo como a produção inicial.

MERCADO

1 - Num passado recente, o mercado português teve uma contração originando assim efeitos diretos nas vendas. Hoje, a marca SOR e a Servibérica está numa faz de acensão no mercado. No futuro, perspectivam-se grandes mudanças neste mercado, fruto de todas exigências que começam a reunir-se à volta de tema do transporte pesado. Também aqui a SOR tem sido pioneira, pois neste momento detêm vários modos alternativos de Transporte Frigorífico.

2 - Normas cada vez mais apartadas na questão ambiental e outras, sendo constantes os desafios a serem soprados por todos nesta área. Os custos envolvidos são cada vez maior e em Portugal temos apenas nove anos de vida de ATP, que é tempo insuficiente para amortização dum equipamento carro.

Que oportunidades existem neste setor dos semirreboques nos próximos anos?

Eduardo de la Fuente
FELDBINDER

"Cada vez mais mercadorias são transportadas em cisternas, pela segurança e rentabilidade".

Paulo Caires
RETA

"As oportunidades serão fruto da capacidade das marcas em se reinventarem e adaptarem aos mercados e necessidades dos clientes. Quem não se adaptar aos mercados consumidores cada vez mais emancipados terá dificuldades em encontrar ou aproveitar as oportunidades".

Pedro Santos
KEYTRAILER

"As novas combinações de veículos, poderão ser uma oportunidade, tanto para nós como para o transportador. Embora haja, em termos de regulamentação, muito por esclarecer".

Jose Botelho
ASSIVEPE

"As oportunidades no setor dos reboques em termos futuros irá depender da economia europeia e estará condicionada ao aumento da atividade dos transportes e ao crescimento da economia de importação e exportação. Se mantivermos os valores de crescimento dos últimos dois anos iremos certamente aumentar a venda e pós-venda dos reboques em Portugal. Esperamos aumentar a venda de reboques frigoríficos. Estar na vanguarda nas novas soluções tal como a dos veículos longo onde já trabalhamos com os nossos clientes atualmente com fornecimento de vários Doly e Link

Trailers, tanto para a distribuição de frio como de resíduos sólidos".

Paulo Silva
TISVOL

"Esperamos que aconteça a mudança deste paradigma, creemos que é possível que nos próximos anos as empresas efetuem essa renovação de frota e que comecem a apostar por veículos novos mais rentáveis, sendo na nossa opinião a melhor ferramenta para que as empresas portuguesas sejam mais competitivas e aumentem o seu negócio e rentabilidade".

José Botas
SCHMITZ CARGOBULL

"A Indústria 4.0 com a digitalização inerente ao processo, e o GDP (Boas Práticas de Distribuição), vão obrigar a novas tecnologias associadas ao semirreboque e ao transporte e logística na sua globalidade. Os operadores, pela sua dimensão, o consumidor, pela sua maior exigência de qualidade e rapidez na satisfação das necessidades de consumo, vai exigir que os construtores estejam preparados para fazer face a estes desafios. Já não se trata só de quem constrói o semirreboque mais leve ou com maior capacidade de carga, trata-se de quem consegue prover soluções de transporte e um serviço global adaptado a um mundo cada vez mais digital e que se quer mais eficiente".

Marco Lopes
SERVIBERICA

"Os próximos anos serão cheios de desafios. A ferrovia e transporte marítimo irão ser cada vez mais utilizados fruto de uma maior globalização".