

Dossier



ELEVADORES

Diferenciar pela qualidade e serviço

Mais do que o preço, as empresas que comercializam elevadores apostam em serviços de aconselhamento e assistência técnica, para um equipamento que é decisivo na produtividade das oficinas.

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Atualmente, as principais marcas disponibilizam diversos tipos de elevadores destinados às oficinas, que devem ser escolhidos conforme as necessidades, o espaço, o objetivo e os recursos de cada oficina. A assistência técnica, assim como o aconselhamento antes da compra e a montagem, mas também serviços de manutenção preventiva e corretiva, são as estratégias das marcas, além da disponibilização de um produto de qua-

lidade, para se diferenciarem num mercado com muita oferta e onde a concorrência de produtos vindos do Oriente, a preços mais reduzidos e, segundo os responsáveis, menor qualidade, tem vindo a aumentar. Os serviços de inspeção e verificação técnica periódica, assim como de fornecimento de peças de reparação para reparação de elevadores, são outros serviços complementares que estão incluídos na oferta de alguns dos operadores que participaram neste artigo. ●



QUESTÕES

- 1 - Que marcas de elevadores para oficinas comercializam?
- 2 - O que diferencia a marca que comercializam da restante oferta do mercado?



 **GRANDE TEAM
TERMECCANICA GL**

EUROLIFT / ZAVAGLI / GALTA

Memoderiva

Pedro Sarraipa

www.memoderiva.pt

1 A nossa empresa comercializa as seguintes marcas de elevador: Para o setor automóvel: marca Eurolift, Zavagli, Galta, Gartech e Werther; para o setor dos pesados: marca Emanuel, Wether.

2 O que diferencia as nossas marcas é a qualidade do produto (qualidade alta, a origem do mesmo, a fabricação Europeia, e ainda a qualidade dos componentes que constituem o processo de fabrico.



**ROTARY-BLITZ-BUTLER / OMER
Cometil**

Augusto Atalaia

www.cometil.pt

1 Representamos dois fabricantes de elevadores que nos permitem cobrir na íntegra as necessidades do mercado. Conseguimos soluções de elevação que começam nos motociclos e terminam nos veículos industriais pesados, isto no que diz respeito a veículos de duas ou mais rodas. Atuamos também no mercado do estacionamento de veículos e de monta cargas, ou seja, de forma abrangente dispomos de soluções para múltiplas necessidades. Em termos de marcas representadas pela Cometil S.A. temos duas que podemos considerar como principais que são a Rotary-Blitz-Butler e a OMER.

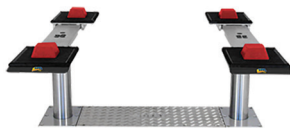
2 Pensando na Blitz Rotary e na Omer distinguem-se por comercializarem produtos que detêm homologação dos principais fabricantes de veículos automóveis e por outro lado, asseguram uma oferta de produtos muito alargada.



RAVAGLIOLI PCC

Pedro Costa e Nelson Costa
www.pcc-lda.pt

1/2 A PCC, é distribuidora oficial Ravaglioli em Portugal: a Ravaglioli é uma das maiores empresas do mundo no setor de equipamentos oficinais. Na Europa, é o maior fabricante de elevadores auto para oficinas automóveis, encontrando-se também entre os grandes fabricantes na produção de equipamentos para oficinas especializadas em pneus (máquinas de desmontar e montar pneus) e em equipamento de diagnósticos para centros de inspeção. A Ravaglioli já produziu e distribuiu mais 350 mil elevadores de duas colunas por todo o mundo, esta evidência comprova a especialização e importância alcançadas pela Ravaglioli no setor de equipamentos oficinais.



HPA FAIP Gonçalteam

António Gonçalves
www.goncalteam.pt

1 A nossa marca é a HPA FAIP, de origem Italiana.

2 A grande diferenciação é na amplitude da gama (temos realmente todo o tipo de elevadores) e as diferentes homologações.



KROFTOOLS
José Bárbara
www.kroftools.com

1 A KROFTools - Professional Tools comercializa uma variada gama de elevadores de marca própria, assim como todo e qualquer produto do nosso portfólio. A nossa gama de elevadores apresenta uma diversidade de especificações técnicas, com grande foco no melhoramento constante deste produto que constitui um diferencial numa oficina automóvel. A nossa gama de elevadores pode ser consultada no site kroftools.com.

2 O principal diferencial dos equipamentos da marca KROFTools é a conformidade com todas as normas de certificação e segurança, obrigatórias. Não descuidamos nenhum pormenor a este nível. Executamos análises periódicas aos equipamentos para que, sempre que necessário, as características sejam ajustadas e melhoradas. Desta forma, garantimos que o cliente tem, ao seu dispor, o melhor equipamento do mercado. Um fator igualmente diferenciador é a assistência que prestamos e perante as necessidades que foram surgindo, adaptamos a equipa técnica para que possamos oferecer, a cada dia, a melhor assistência.



WEBER
Tecniverca
Júlia Andrade
www.tecniverca.pt

1 A Tecniverca comercializa em exclusivo a marca Alemã Weber.

2 A Weber é uma marca de confiança, que transmite garantia de qualidade, segurança e praticidade no dia a dia de uma oficina, com uma linha de elevadores muito completa.



WERTHER / HTC
Domingos & Morgado
Mário Leal
www.domingos-morgado.pt

Quais os aspetos mais importantes a ter em conta para uma oficina ao adquirir um elevador?

Memoderiva, Pedro Sarraipa

"Qualidade do produto e qualidade da assistência técnica no pós-venda. Robustez do elevador e ainda a experiência da equipa técnica na montagem dos mesmos".

Cometil, Augusto Atalaia

"Um sistema de elevação deve ser robusto e evidenciar essa característica na pintura, no tipo de aço utilizado na sua fabricação, na forma em como é construído, nos sistemas eletro hidráulicos e mecânicos que emprega. Naturalmente que o sistema de elevação que for adquirido deve suprir as necessidades da unidade oficial e ser perfeitamente adequado à função que lhe é exigida".

PCC, Pedro Costa e Nelson Costa

"A segurança é o fator mais importante na aquisição de um elevador. Espaço e especificações - controlar as dimensões da oficina. O elevador necessita de se enquadrar perfeitamente na área de trabalho. Recursos e funções - é necessário esclarecer exatamente para que funções o elevador será utilizado. Para cada serviço existe um elevador auto que se adapta. Pensar a longo prazo: perceber como a empresa pode mudar e crescer nos próximos anos".

Gonçalteam, António Gonçalves

"A função a que se destina, a sua capacidade de serviço e as garantias de segurança".

José Bárbara, Kroftools

"Os requisitos mais importantes relacionam-se com a instalação elétrica e pneumática do espaço. O piso deve também estar consolidado para a montagem, obedecendo às recomendações definidas para as etapas de instalação, montagem e funcionamento, definido pela KROFTools e cuja documentação é sempre por nós disponibilizada".

Tecniverca, Júlia Andrade

"Segurança, tecnologia e eficiência. Com as várias soluções técnicas incorporadas nos elevadores, torna-se fácil encontrar aquele que se adapta às necessidades da oficina. É também importante ficar atento aos problemas mais comuns ao adquirir um elevador, tais como: altura / largura da oficina; especificações elétricas do elevador; piso (o local onde o elevador for instalado, precisa ser reforçado, seguindo as recomendações do fabricante); manutenção (inspeções regulares, lubrificação e substituição de peças)".

Domingos & Morgado, Mário Leal

"A qualidade do equipamento em primeiro lugar, pois está em causa a segurança do operador e a rentabilidade do equipamento. O produto Europeu, com a elevada qualidade apresentada e a possibilidade de intervir rapidamente para a resolução de qualquer contratempo, garantem tempos de paragem desprezáveis, quando comparado com equipamentos asiáticos".

MGM, Manuel Guedes Martins

"No processo de escolha, o responsável da oficina deverá ter em mente a segurança, a produtividade que pretende atingir a médio/longo prazo, bem como a eficiência e rentabilidade inerentes às necessidades e expectativas do negócio. Para além destes aspetos, deverão ser identificadas as funções que o equipamento irá desempenhar, pois deste modo poderá ser efetuada uma escolha adequada ao negócio. O equipamento deverá, também, estar enquadrado no espaço disponível da oficina. Por último, deverá ser criada e mantida, por parte das mesmas, uma salutar relação comercial com o fornecedor do equipamento, o qual providenciará os respetivos serviços de instalação e manutenção programada, de acordo com padrões de excelência".

Bolas, Pedro Carvalho

"Ao selecionar um elevador dever-se-á ter sempre em consideração o tipo de veículos em que vai ser utilizado (ex: viaturas comuns, rebaixadas, chassis longos, carrinhas) e para que serviço se destina (mecânica geral, serviços rápidos, alinhamentos de direções)".

MG Equipamentos, José Mira

"O primeiro aspeto a ter em conta é a correta opção pelo tipo de elevador a adquirir, dependendo da utilização prevista e das eventuais limitações relativas ao espaço. A adequação ao uso é fundamental para otimizar o elevador como ferramenta de trabalho que posicione a viatura de uma forma ergonómica, facilitando a circulação e acesso aos componentes da viatura, sempre privilegiando a componente segurança. O segundo aspeto está relacionado com a garantia de competência técnica inerente à venda do produto por parte da empresa que o comercializa. A qualidade e competência relativas à instalação e aos serviços pós-venda relacionados com a sua conservação e reparação, devem ser fatores preponderantes na aquisição".

Lusilectra, António Garrido

"A adequabilidade ao tipo de veículos que pretende elevar, qualidade do produto, qualidade da montagem e garantia de serviço após venda devidamente qualificado. Isto são aspetos cruciais que fazem toda a diferença na

1 A marca de elevadores que comercializamos é a Werther / HTC.

2 Os elevadores por nós comercializados são exclusivamente produzidos na Europa enquanto, no que respeita ao mercado de elevadores de oficina se assiste a uma, cada vez maior, disseminação de produtos de qualidade inferior, provenientes de mercados asiáticos



SPACE / TWIN BUSCH
Cetrus
www.cetrus.pt

1/2 Com a comercialização da marca Space, a Cetrus passou a dispor de uma gama muito vasta de elevadores para automóveis, motos e pesados, provavelmente a maior gama do mercado mundial. A gama de elevadores da Space, contém: elevadores de 2 colunas eletromecânicos e eletro-hidráulicos até 7T; elevadores de tesoura curtos de encastrar ou de superfície, elevadores de tesoura longos de plataformas lisas ou para alinhamento de direções, com ou sem elevador auxiliar, para ligeiros e pesados, elevadores de 4 colunas, elevadores de colunas móveis para pesados, elevadores de pistão encastrado, entre outros. No ano de 2012, fruto de uma grande expansão da Cetrus no mercado Angolano, assim como do período de crise em Portugal, procuramos uma marca alternativa para clientes que pretendam equipamentos de qualidade comprovada, a menor custo. Desde essa altura, começámos a comercializar a marca Twin Busch. Não tendo uma gama

PUBLICIDADE

NEXEN NEXEN TIRE

**We think about tires 24/7
So that you don't have to**

N'FERA Sport **N'FERA Sport SUV**

EXEMPLARY 2020
30 summer tires tested
Nexen N'Fera Sport
245/45 R 18
Edition 10/2020

ADAC
NEXEN N'Fera Sport
berlindeinzel (2,6)

AC-TEST
Testieger
Nexen N'Fera Sport 522

DMTC
NEXEN N'FERA Sport
EMPELLENDEWEERT
NEXEN N'FERA Sport

New

vida útil do equipamento assim como nos custos ao longo da vida útil do mesmo”.

Centrocor, Agostinho Matos

“Os aspetos que deverão ser olhados com mais atenção por parte das oficinas, deverão ser o tipo de serviços e veículos em que efetuam serviços, bem como selecionar um fornecedor que garanta uma pronta assistência em caso de falha ou avaria dos elevadores. Nalguns casos, o espaço disponível determina também o tipo de elevador que deverá ser adquirido”.

Profitaward, Bruno Costa

“Uma oficina tem de ter em conta qual o tipo de trabalho que vai desenvolver, qual ou quais os elevadores que já dispõe e qual o espaço disponível. A pior coisa que pode acontecer é uma compra de um elevador começar com a pergunta: Quanto custa?”

Hélder Máquinas, Bruno Amor

“Qual o veículo a elevar; que tipos de trabalho a executar; local de instalação e capacidade de peso a elevar. Os sistemas de segurança ativos e passivos são fator a ter em conta como p.e. os bloqueios mecânicos que impedem riscos para os utilizadores ou os sensores eletrónicos que impedem elevação de cargas acima da capacidade do elevador”.

Eurocofema, José Costa

“Em primeiro lugar, deve tentar perceber para que esta a adquirir o equipamento e para que desempenho, depois de escolhido o tipo e modelo deve verificar se o equipamento respeita a diretiva máquinas e respetivos parâmetros de segurança e qualidade, posteriormente deve perceber a quem compra, o que está a comprar e se o produto é um produto reputado ou se vai desaparecer em seguida sem qualquer continuidade ou critério comercial”.

Altaroda, Vítor Rocha

Diariamente deparamo-nos com clientes que adquiriram produto de origem asiática – elevadores de aspeto frágil, sem grande robustez, alguns com marcação CE duvidosa, onde não conseguimos obter peças ou componentes de substituição/reparação. O que inicialmente é um investimento menor, rapidamente se traduz num problema oneroso e de vida útil muito curta. Assim, ao adquirir um elevador, deve levar-se em linha de conta a marca e a origem do equipamento, a robustez deste e, principalmente, a proximidade com o importador do equipamento, pois será este que terá de dar garantia do equipamento, dar garantia de existência de peças para reparação e manutenção e garantir a correta assistência do mesmo.

Escolher o elevador auto certo é essencial para garantir a produtividade a longo prazo

PEDRO COSTA E NELSON COSTA, PCC

tão alargada, esta marca alemã é muito agressiva, nomeadamente naqueles que são os elevadores mais procurados pelo mercado; 2 colunas e tesouras. Ao longo de quase 10 anos, já instalámos perto de 600 elevadores, com provas dadas de fiabilidade. Possuímos uma vasta capacidade armazenada de peças de desgaste e substituição na Cetrus para estas e outras marcas de elevadores do mercado.

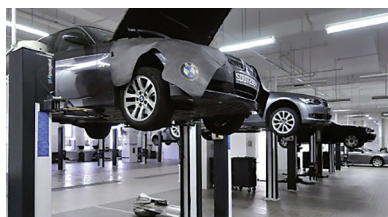


OMCN / RAVAGLIOLI MGM

Manuel Guedes Martins
www.mgm.com.pt

1 As marcas OMCN e Ravaglioli.

2 A qualidade e segurança que o material confere. Ao nível dos equipamentos existentes nas diversas oficinas portuguesas, estas 2 marcas são as mais representativas no sector há mais de 40 anos.



RAVAGLIOLI Bolas

Pedro Carvalho
www.bolas.pt

1 Comercializamos elevadores da marca Ravaglioli.

2 A Ravaglioli possui uma linha de produtos muito completa com várias soluções para o utilizador, em função do tipo de veículo que pretende levantar: ligeiros normais, rebaixados, chassis longos, elétricos, jeeps, autocaravanas, carrinhas de transporte com e sem caixa, pesados ou motociclos. Temos várias especificações na nossa gama que garantem efetuar um serviço em segurança. Ao nível de funcionamento dos próprios elevadores disponibilizamos vários tipos de transmissão e acionamento, desde os elevadores eletromecânicos com transmissão por cardan (característica histórica da nossa marca), corrente, com dois motores e também os electro-hidráulicos, isto ao nível dos elevadores de duas colunas. A gama inclui ainda elevadores de 4 colunas e colunas independentes e elevadores de tesoura, possuindo estes últimos uma característica técnica patenteada: o nosso sistema de auto-nivelamento das plataformas (sincronização hidráulica). Vamos lançar brevemente um elevador específico para veículos elétricos, com braços articulados a 90° para acesso mais fácil às baterias.



PROFIT AUTOMOTIVE Profitaward

Bruno Costa
www.prot-automotive.pt

1 Comercializamos a marca Profit Automotive registada pela Profitaward Lda.

2 Os elevadores comercializados por nós são importados por nós conforme os nossos pedidos, são instalados por nós e assistidos por nós! O que os diferencia dos restantes acima de tudo somos “nós”.



SÍRIO / KONIGSTEIN MG Equipamentos

José Mira
www.mgequipamentos.com

O serviço de assistência técnica está incluído na venda dos vossos elevadores? É feito pela vossa empresa ou por uma empresa externa?

Memoderiva, Pedro Sarraipa

A assistência técnica é feita pela nossa empresa com técnicos altamente qualificados e que estão em permanente formação nos fabricantes para acompanhar a evolução e as tendências dos produtos

Domingos & Morgado, Mário Leal

A Domingos & Morgado assegura o serviço total dos equipamentos que comercializa. É um princípio do qual não abdicamos! Só assim poderemos garantir a qualidade e rapidez de serviço aos nossos clientes

Cometil, Augusto Atalaia

Todos os produtos que vendemos das marcas que representamos dispõem de assistência técnica realizada através de meios próprios, não recorremos a serviços externos de terceiros para a execução de serviços de manutenção ou de reparação de anomalias. Vender para nós significa suprir as necessidades dos nossos clientes ao longo da vida útil do equipamento, esta perspetiva só é alcançada no apoio contínuo, logo temos que ser nós a disponibilizar as soluções

MGM, Manuel Guedes Martins

A MGM inclui no preço final o serviço de instalação do equipamento. O serviço de assistência técnica (manutenção preventiva e curativa), a executar num futuro próximo, será orçamentado e faturado à parte

MG Equipamentos, José Mira

Todos os elevadores comercializados pela MG Equipamentos incluem o serviço de instalação e de assistência em período de garantia. Adicionalmente é proposto aos clientes um serviço de assistência técnica com inclusão de ações de manutenção preventiva, de controlo periódico e de reparação. Todos estes serviços são assegurados pela nossa empresa

Bolas, Pedro Carvalho

Em todos os produtos que comercializamos garantimos a sua assistência e a montagem dos equipamentos é sempre efetuada por nós ou pelos nossos Revendedores Especializados, que estão aptos a prestar este tipo de serviço

Profitaward, Bruno Costa

Na nossa empresa existem técnicos, stock de peças, conhecimento e não necessitamos de recorrer a empresas ou pessoas externas para desenvolver os nossos serviços

Centrocor, Agostinho Matos

Na Centrocor fazemos parte de todo o processo de aquisição dos elevadores, desde o aconselhamento do modelo mais adequado, venda, montagem e às assistências que possam vir a ser necessárias. Os serviços de assistência técnica são realizados pela nossa equipa, através de técnicos especializados que para além da montagem, também efetuam as revisões e manutenções sempre que necessárias

PCC, Pedro Costa e Nelson Costa

A PCC assegura os serviços de instalação e manutenção de todo o tipo de elevadores. Com vários profissionais experientes no terreno, a PCC disponibiliza serviços de manutenção preventiva e corretiva de elevadores auto multimarca. Um dos objetivos primordiais da PCC é auxiliar os clientes na aquisição de equipamentos oficiais de forma informada e responsável. A PCC garante serviços de consultoria e orçamentos grátis.

Lusilectra, António Garrido

A Lusilectra efetua a venda, instalação e garante sempre o serviço após venda. Em alguns casos, no ato da venda, contratualiza com o cliente o serviço de manutenção, noutros casos não. No entanto garante sempre o serviço a todos os seus clientes

Altaroda, Vitor Rocha

Dispomos de um departamento técnico ajustado à nossa dimensão, com equipa a norte e a sul. Com isto asseguramos a instalação de todos os equipamentos e garantimos uma assistência rápida e eficaz.

Gonçalteam, António Gonçalves

Temos a oferta adequada a necessidade, sendo que podemos fornecer com serviço completo ou só o produto. Também a nossa assistência é efetuada em dois moldes diferenciados, conforme o tipo de investimento que o cliente quer fazer

Hélder Máquinas, Bruno Amor

A nossa empresa é certificada pela SPACE para todos os serviços (montagens, reparações, assistências, formação) quer dentro ou fora da garantia. Existe um intercambio com a marca, tanto para formação aos nossos técnicos na fábrica SPACE, como ações comerciais. A Helder Máquinas e Ferramentas é completamente autónoma para a assistência técnica ao cliente

José Bárbara, Kroftools

Na KROFTools, o serviço de assistência técnica é realizado pela nossa equipa técnica e encontra-se incluído na aquisição dos elevadores. Face às necessidades e solicitações que foram surgindo, ajustamos a nossa equipa e, neste momento, dispomos de uma equipa técnica para a zona Norte e outra para a zona Sul

Eurocofema, José Costa

Normalmente os nossos equipamentos têm assistência incluída e fornecida pela Eurocofema ou pelos nossos distribuidores durante o período normal de garantia. Não temos equipas externas a tratar do pós-venda dos nossos elevadores.

Tecniverca, Júlia Andrade

Sim, o serviço de assistência técnica está incluído. A Tecniverca providencia assistência técnica a todos os equipamentos comercializados por si, através do seu departamento técnico, em todo o país

1 A MG Equipamentos comercializa as marcas Sírío e Königstein.

2 A Sírío é uma linha de produtos pertencente ao grupo Ravaglioli, um dos líderes mundiais na produção de elevadores, com mais de 60 anos de actividade. A vastíssima gama de produtos é produzida com elevados padrões de qualidade que resultam de avançadas tecnologias de fabricação, cobrindo todos os tipos de elevadores, com modelos e submodelos, cujos detalhes diferenciadores possibilitam uma selecção adaptada a cada utilização particular. A Königstein apresenta-se como uma alternativa centrada nos modelos mais comuns de elevador, com rápidas respostas a nível de design relativamente às renovadas solicitações do mercado.



NUSSBAUM / STERTIL KONI

Lusilectra

António Garrido

www.lusilectra.com

1 Comercializamos as marcas Nussbaum e Stertil Koni.

2 A qualidade do produto a preços muito competitivos; fiabilidade, durabilidade e baixos custos de manutenção; garantia de serviço após venda qualificado e no estreito cumprimento da legislação em vigor.



TWIN BUSCH GERMANY

Centrocor

Agostinho Matos

www.centrocor.pt

1 A nossa principal representação é a marca de elevadores Twin Busch Germany, que representamos desde 2020. Também fornecemos elevadores das marcas OMCN e Ravaglioli, que são marcas de relevo internacional na área.

Manuel Guedes Martins, MGM

Qual a importância para uma oficina de manter um elevador 100% operacional?

Manter um elevador 100% operacional, por parte da oficina, cumprindo os períodos de manutenção programada, representa ganhos de segurança do equipamento, durabilidade, resistência e controlo de custos de manutenção (preventiva e curativa).

Quais os problemas mais comuns quando é feita a manutenção de elevadores? De que forma se podem prevenir?

A falta de lubrificação do equipamento / deficiente manuseamento equipamento. Como prevenção, sugere-se a lubrificação mensal, a correta colocação dos veículos no equipamento, o cumprimento dos períodos de manutenção programada.

2 Os elevadores da Twin Busch Germany destacam-se pela sua excelente relação qualidade-preço, graças à sua robustez. A robustez dos equipamentos é sem dúvida o que mais destaca em relação à maioria dos elevadores no mercado. Outro dos fatores-chave desta marca é o seu elevado número de soluções, dentro dos diferentes tipos de elevadores. Na gama de elevadores destacam-se os elevadores de 2 e 4 colunas, de tesoura (sobre solo e embutidos) e elevadores móveis.



SPACE

Hélder Máquinas

Bruno Amor

www.facebook.com/heldermaquinas

1 Somos importadores Space, empresa do grupo VSG. É uma marca italiana com produção na Europa com a chancela da Ravaglioli.

2 A qualidade de construção, as seguranças ativas e passivas presentes nos elevadores SPACE diferenciam a marca. Os Custos de manutenção e reparação são reduzidos pois temos facilidade em conseguir componentes mesmo para equipamentos com mais de 30 anos de serviço. O portfólio SPACE abrange todas as necessidades da oficina

automóvel. Como somos importadores temos vias de comunicação diretas com o fabricante. Desse modo qualquer resposta ou pedido do Cliente é atendido sem perdas de tempo.



ECF

Eurocofema

José Costa

www.eurocofema.pt

1 Comercializamos a nossa marca própria ECF e a conhecidíssima marca Italiana OMCN. Dominamos por completo a comercialização e distribuição da ECF, que representa a melhor opção de mercado quando se relaciona o preço e a qualidade, sendo que falamos da mais antiga marca própria de elevadores em Portugal. É uma marca que tem dado excelentes provas ao longo de 15 anos de existência. Já passou por varias fases de mutação mas sempre teve focos na qualidade, garantia e serviço pós-venda. A ECF oferece uma vasta e ampla gama, desde elevadores de duas colunas, elevadores mono coluna, elevadores tesoura e tesoura esteira, elevadores de 4 colunas a elevadores de tesoura para alinhamento. A OMCN já é comercializada pela Eurocofema por parceria com a marca desde 2012 e é a maior e melhor marca de elevadores premium comercializada em Portugal.

2 A ECF diferencia-se pelo facto de ser dominada a 100% pela Eurocofema, por manter os seus índices de qualidade há muitos anos e pelo facto de ser a mais antiga marca própria de elevadores em Portugal. A OMCN dispensa apresentações é uma marca premium repleta de requisitos e completa as mais imaginarias necessidades que uma oficina pode procurar num equipamento.



Uma má escolha de um elevador pode gerar muita improdutividade na operação da unidade oficial

AUGUSTO ATALAIÁ, COMETIL

Quais os principais desafios e oportunidades do mercado de elevadores em Portugal?

Memoderiva, Pedro Sarraipa

"Conseguir competir com os produtos oriundos do mercado asiático, que predominam no fator preço em detrimento da qualidade. Ser capaz de resistir à tentação de continuar a apostar nos elevadores fabricados na Europa em detrimento dos que são fabricados naqueles mercados e que passam apenas pelos países europeus, na tentativa de iludir o consumidor final utilizando a expressão "produto Europeu". Este é o desafio para quem vende, monta e assiste este tipo de equipamento, onde a maioria dos utilizadores têm o seu ganha pão a trabalhar debaixo dos mesmos, na maioria dos casos com algumas toneladas de peso em cima".

Cometil, Augusto Atalaia

"O principal desafio passa por agregar as soluções de elevação ao projeto/necessidades da oficina e não ver o "vulgo" elevador isoladamente dos outros equipamentos e como algo que é construído em ferro. Existem múltiplas soluções nesta área de negócio, em que cada uma tem valias específicas que devem ser equacionadas, tendo em atenção as necessidades que queremos suprir através

da sua aquisição, uma má escolha pode gerar muita improdutividade na operação da unidade oficial. No entanto os fatores de oportunidade é oferecer elevadores com a máxima segurança, rigor e durabilidade".

Gonçalteam, António Gonçalves

"Os desafios são conseguir colocar os produtos e tentar a diferenciação perante a enormidade de ofertas no nosso pequeno mercado, as oportunidades são que notamos alguns clientes a modernizarem-se e a querer mais qualidade tanto no produto, como nas soluções globais para a sua oficina".

José Bárbara, Kroftools

"A preocupação e o cuidado que temos com os equipamentos que comercializamos, assim como o serviço técnico e de pós-venda que oferecemos. O maior desafio continua a ser o de respondermos num curto espaço de tempo aos pedidos que nos chegam e que são cada vez mais, o que nos obriga a um grande desempenho na gestão global para que possamos corresponder a todos os pedidos dos nossos revendedores e estes, por sua vez, possam continuar a manter os seus clientes altamente satisfeitos".

Tecniverca, Júlia Andrade

"Os principais desafios são: lutar contra produtos de baixa qualidade que continuam a entrar no nosso país, sem que cumpram o mínimo de conformidade exigida e vendidos sem garantia de funcionalidade e segurança; Conseguir transmitir às oficinas que alguns elevadores, embora tenham as mesmas características, em termos de funcionalidade e segurança não são iguais. Quanto às oportunidades: prestar cada vez mais um serviço de assistência técnica de qualidade".

Domingos & Morgado, Mário Leal

"O principal e maior desafio é combater o produto de fraca qualidade e baixo preço, de origem asiática. Não é fácil sobretudo porque, com as dificuldades financeiras e económicas que o aftermarket passa, o preço tende a ser a primeira razão para a decisão do negócio. As oportunidades, porém, não deixam de ser interessantes pois, cada vez mais, há no mercado um número muito significativo de empresários mais esclarecidos, para os quais o preço não é o elemento decisivo, mas a

PUBLICIDADE

A PRECISÃO LEVA À PERFEIÇÃO



Tempo, velocidade, precisão e potência – tudo no mesmo motor e sob o seu controlo total. Os lubrificantes inovadores da Wolf atuam em todos os pormenores, com a ação rápida exigida. No que toca à precisão, não tem de ser um piloto de rally para conseguir um desempenho vitorioso.

Wolf, the Vital Lubricant. Faça com que todos os pormenores contem. Visite www.wolfubes.com & www.asparts.pt

WRC
FIA WORLD RALLY
CHAMPIONSHIP

wolf
LUBRICANTS

OFFICIAL LUBRICANT PARTNER OF THE
FIA WORLD RALLY CHAMPIONSHIP



MONDOLFO FERRO

Altaroda

Vitor Rocha

www.altaroda.pt

1 A Altaroda é representante em Portugal da Mondolfo Ferro, marca do Grupo Nexion. Do mesmo grupo, também

comercializamos uma linha budget, com uma excelente relação preço/qualidade, denominada por Bright Premium. No entanto, no nosso “top sellers” de vendas temos as soluções da ASTRA, tanto ao nível de elevadores específicos para as secções de pintura, como o premiado “MiniLift”, um elevador móvel, compacto e pequeno, com uma versatilidade que permite ser usado em qualquer oficina e sob qualquer tipo de viatura.

2 No que reporta à marca Mondolfo Ferro, temos uma ampla gama de produtos para todas as necessidades da oficina: elevadores de 2 colunas de várias capacidades, elevadores de tesoura simples, dupla tesoura e dupla elevação,

elevadores de motas e elevadores de pesados até 7,5 ton por eixo. Como é tradicional nas marcas de origem italiana, os elevadores da Mondolfo Ferro são conhecidos pela sua grande robustez, reduzidos custos de manutenção e enorme vida útil... Temos clientes com elevadores há mais de 30 anos em perfeitas condições de funcionamento. A marca Bright tem uma gama mais curta, como já referimos mais económica, mas com uma imagem muito apelativa e inovadora. A Astra é uma marca espanhola, de grande qualidade de construção que, como já referimos, apresenta uma linha de produtos extremamente inovadores para uma gama alargadíssima de situações.

fiabilidade do elevador e o serviço de assistência, em garantia e pós-venda”.

MGM, Manuel Guedes Martins

“O mercado encontra-se numa fase muito negativa. Os clientes andam a ser literalmente enganados, com oferta de equipamentos de qualidade fraca ou duvidosa (ex. provenientes da China), substancialmente mais baratos, os quais podem colocar em risco a segurança. Ainda se está a verificar outra situação – que urge denunciar – que passa pela prestação de serviços de assistência técnica (manutenção preventiva) por parte de pessoas sem qualquer qualificação profissional para o efeito. Estas pessoas “vendem” documentação que atesta a realização do serviço sem, contudo, se terem deslocado à oficina. Os acidentes têm vindo a acontecer. A fiscalização por parte das autoridades é residual ou inexistente. Face a esta situação, pensamos que o próprio mercado se irá gradualmente autorregular, separando o “trigo do joio”, com uma maior consciencialização da importância da aquisição de equipamentos seguros, com qualidade, fiáveis, resistentes, e garantia de durabilidade. Para além disso, o recurso cada vez mais sustentado a profissionais qualificados e experientes nesta área de atividade”.

Bolas, Pedro Carvalho

“Existe um elevado número de marcas no nosso mercado, de diferentes proveniências, o que provoca grandes oscilações na qualidade do produto e no nível de preços, nem sempre suficientemente perceptível para as oficinas. Cada vez mais o fator serviço, a qualidade / preço dos equipamentos e, sobretudo, a assistência pré e pós-venda deveriam ser determinantes na seleção deste tipo de equipamentos, uma vez que representam um investimento de longo prazo para as oficinas”.

MG Equipamentos, José Mira

“Os elevadores continuam a ser um meio auxiliar de produção fundamental em qualquer oficina. Têm resistido aos crescentes avanços tecnológicos da reparação automóvel, adaptando a sua tipologia relativamente a alguns detalhes, mas continuam a ser imprescindíveis independentemente do tipo de serviço a oferecer”.

Lusilectra, António Garrido

“É importante que todos tenham a noção de que se trata de um equipamento muito importante em qualquer oficina, que existem especificações próprias, consoante a tipologia de veículos, que devem ser cumpridas. Além disso, a legislação e normas aplicáveis devem ser garantidas tanto no ato da venda como nos serviços de manutenção que devem ser efetuados pelo menos uma vez por ano. Há elevadores com muitos anos de uso que não cumprem com as atuais regras de segurança e, por isso, devem ser substituídos”.

Centrocor, Agostinho Matos

“Um dos principais desafios é a saturação do número de elevadores existentes de diferentes marcas. Muitas marcas passam por canais de distribuição que não garantem manutenções, instalações e reparações, conseguindo assim apresentar-se com um preço mais competitivo, em relação a marcas que ofereçam uma solução completa. A principal oportunidade é na renovação de equipamentos. Isto é, a grande maioria das oficinas existentes atualmente no mercado nacional, são empresas que já existem há décadas no mercado e que se encontram com os mesmos elevadores de quando iniciaram atividade. Estes elevadores encontram-se ou já ultrapassaram a sua vida útil e começa a não se justificar efetuar as respetivas manutenções e reparações. Outra das oportunidades é a cada vez maior procura por soluções “Chave na Mão”, em que o cliente procura um parceiro de confiança, que garanta um leque de soluções completas”.

Profitaward, Bruno Costa

“Em relação aos desafios, como todos sabemos, as previsões e estratégias estão muito dependentes daquilo que possa acontecer ao mercado nesta altura de incertezas. Porém oportunidades existem sempre, julgo que vão aparecer novamente muitos independentes “pequenos” e que as grandes organizações terão de se adaptar e reformular, crescendo assim as necessidades”.

Hélder Máquinas, Bruno Amor

“As oportunidades aparecem com o evoluir dos veículos e suas capacidades. Hoje, há uma grande procura de elevadores de grande capacidade e polivalência, que possam elevar um carro de carga com 5 ou mais toneladas e ao mesmo tempo possam elevar um Smart Fortwo. Com a crise pandémica, acreditamos que irão surgir pedidos para reparação de elevadores mais antigos ao invés da aquisição de novos e, para essa situação, estamos perfeitamente capacitados”.

Eurocofema, José Costa

“Os principais desafios prendem-se com a concorrência desleal relacionada com a globalização existente. No entanto, vemos nesta situação uma grande oportunidade pois as dificuldades com estes equipamentos irão abrir oportunidades às marcas mais estáveis e com melhores condições técnico-comerciais”.

Altaroda, Vitor Rocha

O principal desafio nesta área, na nossa perspetiva, é incutir no empresário que a qualidade tem um preço e que este fator deverá ser levado em linha de conta aquando da aquisição. Comprar mais barato não tem de se traduzir necessariamente na solução mais económica.



www.posvenda.pt

 facebook.com/revistaposvenda

 linkedin.com/company/revista-pós-venda

**Revista Pós-Venda.
Só para profissionais**



PARCEIROS NO PÓS-VENDA