



DISTRIBUIDORES DE PEÇAS

Peças e serviço de qualidade

A oferta dos principais grossistas passa não só por produtos de qualidade, mas pela oferta de serviços complementares à venda

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

O mercado grossista em Portugal tem atualmente um grande número de operadores, o que o tem tornado cada vez mais competitivo, levando a uma concorrência intensa, muito focada no preço. Quando se fala em manutenção e reparação de veículos pesados, o tempo de inatividade é o fator mais importante para as frotas e, por isso, os operadores não arriscam comercializar peças de baixa qualidade. Os grandes players deste setor, contactados pela PÓS-VENDA PESADOS

para este artigo, apostam sobretudo nas principais marcas de peças de aftermarket para os seus clientes. Além dos produtos de qualidade e entregas quase imediatas, os grossistas prestam um serviço pós-venda cada vez mais completo, onde se incluem sobretudo as plataformas de venda B2B, assim como a formação e informação técnica. Os grossistas que participaram neste artigo falam sobre a sua oferta atual e dão a sua opinião sobre alguns temas que estão a afetar o mercado das peças. ●



GLOBAL PARTS

Miguel Valentim / Manuel Cardoso
www.sgp-globalparts.pt

A Global Parts tem vindo a completar linhas de produto e a crescer com as marcas que distribui. “Exemplo disso é a Bosch, que, com o Euro6, tem vindo a ganhar terreno no primeiro equipamento, sendo hoje uma marca importantíssima para o mercado e na qual a Global Parts é uma referência. Para além



disso, mais no que novas marcas, temos vindo a completar linhas de produto, tais como o material de motor ou os componentes ligados à recirculação de gases de escape. Disponibilizamos um plano de formação anual devidamente estruturado com ações dadas pelos fabricantes. Temos ainda um departamento técnico, devidamente credenciado, para dar formação na área do diagnóstico pesado. É também este, o departamento habilitado a acompanhar e aconselhar os clientes sempre que necessitam de algum apoio ou dado técnico. Temos uma plataforma interna que trabalha na mesma base, mas ainda não nos sentimos confortáveis para passar a ferramenta aos clientes. Será o próximo passo”.

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

VICAUTO,
Ricardo Almeida

“O mercado de peças de aftermarket para pesados é um mercado muito competitivo e muito profissional, o preço em alguns casos ainda prevalece, mas preferencialmente os clientes preferem marcas de 1.º equipamento que lhes garantam qualidade, para que as suas viaturas não fiquem imobilizadas”.

GLOBAL PARTS,
Miguel Valentim / Manuel Cardoso

“O mercado de distribuição de peças em Portugal é um mercado maduro com muitos players, muita experiência e competitividade. É ótimo para os compradores, mas muitíssimo exigente para nós. Digo exigente, porque a esta realidade estão associados alguns problemas de fundo, desde logo o inevitável esmagamento das margens comerciais, assim como a falta de rigor no controle do crédito. Apesar de considerarmos que estas duas áreas não podem ser usadas como argumento comercial, verificamos que no dia a dia isso acontece”.

CIVIPARTS,
Fernando Mendes

“O mercado tem, incontestavelmente, sido marcado por fatores de contingência relacionados com as cadeias de fornecimento e logísticas, que têm colocado dificuldades na disponibilidade de componentes. Continua a ser um mercado muito competitivo ao nível de preço, além de bastante maduro”.

HBC,
Gerardo Belo

“O mercado do aftermarket para pesados em Portugal é

D

DISTRIBUIDORES DE PEÇAS

extremamente competitivo, contudo isso não significa que o mesmo esteja em crescimento, a competitividade vem, acima de tudo, do número existente de distribuidores e da elevada oferta de soluções para o cliente. A análise a efetuar será na sustentabilidade dessa elevada oferta, de que forma ela perdurará no tempo e, obviamente, qual será o resultado da mesma num curto médio prazo, dado que o mercado não evoluiu de forma alguma ao nível da oferta existente”.

GLOBALFILTROS, Sérgio Vieira

“A necessidade de produtos é a mesma, o serviço prestado não. Não se pode controlar a questão de fabrico que, com a Covid 19, tem sido muito intermitente. O custo das matérias primas disparou”.

RECAMBIOS BARREIRO, Paulo Castro

“Atualmente, o mercado de aftermarket de pesados é um mercado altamente competitivo, dinâmico e com elevado profissionalismo. É um mercado com empresas com muitos anos no setor e bem situadas geograficamente”.

MOTORBUS, Pedro Lebre

“O mercado de pesados em Portugal é um mercado pouco estático, se por um lado, devido à conjuntura atual, o investimento e entregas de viaturas novas é escasso, por outro lado a manutenção é algo que é necessária e que tem impacto forte no nosso setor. Para a Motorbus, o ano de 2021 foi mais um ano de crescimento, no seguimento dos anteriores”.

VICAUTO

Ricardo Almeida
www.vicauto.pt

A Vicauto adicionou recentemente ao seu portfólio de marcas de primeiro equipamento duas das principais marcas mais reconhecidas em material de motor, a MS Motorservice, onde constam marcas como a KS, BF, Pierburg e TRW Engine e a Elring, fabricante de juntas de motor. A Vicauto tinha planeadas

um conjunto de formações com os principais fabricantes OE com quem trabalham, mas foram adiadas devido à pandemia, e a empresa espera voltar às formações o mais brevemente possível. “De momento, a Vicauto não possui ainda uma plataforma de vendas B2B para os seus clientes”, indica Ricardo Almeida.



Os clientes devem estar preparados para pagarem mais pelas reparações

VICAUTO, Ricardo Almeida

HBC

Gerardo Belo
www.hbc.pt

“Em termos globais, a estratégia em todas as marcas premium tem sido a aposta em peças para veículos com a norma EURO 6, de forma a podermos ter a máxima abrangência em todas as marcas de pesados, bem como estarmos mais atualizados de acordo com o parque circulante e com os veículos em fim de contrato de garantia. Também na peça de marca Original consolidámos este ano alguns passos que vinham sendo dados desde 2020, indo ao encontro do alinhamento com as necessidades de mercado”, explica Gerardo Belo. A formação tem vindo a ser para a HBC uma aposta forte no serviço que disponibilizam

ao cliente. “Apesar de o atual estado de pandemia ser um desafio a superar, temos vindo a realizar algumas ações de formação com clientes, visando em primeiro lugar que o cliente tenha acesso à informação e aos conteúdos da mesma, pois, com a evolução a que assistimos, sem essa formação o cliente perde autonomia”. Além disso, a HBC tem também praticamente terminada a sua plataforma B2B, que conta lançar e disponibilizar durante o ano 2022. “A mudança de instalações da filial de Ovar para Albergaria-Velha, constitui a novidade mais recente da HBC, e que visa alargar a oferta existente nesta zona do país”.



Que impacto terá no negócio das peças a eletrificação do parque de camiões e autocarros?

VICAUTO, Ricardo Almeida

"A eletrificação do parque de camiões e autocarros é algo que temos que ter em conta e em consideração, pois esse caminho já está a ser traçado pelos fabricantes. O facto de o nosso parque automóvel ter uma idade de cerca de 15 anos, vai fazer com que não sintamos no imediato, mas as fábricas de 1.º equipamento com quem trabalhamos vão de certeza colocar-nos numa posição em que os nossos clientes não vão ficar sem alternativas".

GLOBAL PARTS, Miguel Valentim / Manuel Cardoso

"Eventualmente será uma grande mudança na forma de fazer o negócio e no tipo de peças que se irão vender. No entanto, penso que ao nível dos veículos pesados, ainda vai demorar

alguns anos até os distribuidores de peças e oficinas se depararem com essa mudança. A eletrificação no segmento ligeiro está muito mais avançada do que no pesado. Vamos acompanhando, mas neste momento é difícil prever o que vai acontecer".

CIVIPARTS, Fernando Mendes

"Tendo em conta que as origens estão cada vez mais fechadas no que diz respeito à informação, a tendência é que, com a eletrificação, este fator seja ainda mais preponderante, o que resultará num impacto negativo sobre o aftermarket".

HBC, Gerardo Belo

"As emissões de CO2 terão de ser drasticamente reduzidas até 2030, esta é uma meta para já incontornável e necessária, e que alterará a seu tempo

os motores de combustão interna para um acionamento híbrido ou plenamente elétrico. Porém, estudos indicam que, no espaço comunitário, em 2030, a média de veículos elétricos será de cerca de 10% do parque existente (pesados), o que significa que será uma faseada no tempo, permitindo aos distribuidores de peças irem se adaptando e readaptando-se a estas alterações. As peças naturalmente irão migrar de umas para outras, sendo que existirá um grande espaço, por exemplo, para tecnologias de segurança ativa, entre outras, serão no fundo mutações a que os distribuidores e o mercado se irão adaptar faseadamente".

GLOBALFILTROS, Sérgio Vieira

"O equilíbrio nos recursos das fontes energia serão o futuro. Nada é absoluto e eterno. Vão existir outras formas de energia nos transportes nos próximos anos. Deixo aqui um enigma: os aviões

PUB

POWER OF



Óleo concebido para:

PETRONAS
SYNTIUM



AMG
PETRONAS
MOTORSPORT

PETRONAS Syntium con tecnología °CoolTech™ celebra a sétima vitória do campeonato de Fórmula 1 da FIA, juntamente com a equipa de Fórmula 1 da MERCEDES AMG PETRONAS.

PETRONAS
SYNTIUM

Combate o calor
excessivo do motor

www.pli-petronas.com/pt-pt

D

DISTRIBUIDORES DE PEÇAS

GLOBALFILTROS

Sérgio Vieira
www.globalfiltros.pt

A Globalfiltros comercializa as marcas Mann, WIX, UFI, Fleetguard, Baldwin, Parker, Racor, GFT, Cepsa, Ingralub, Rutol e CX80, adicionando de forma constante as novidades destas marcas. “As áreas em que atuamos exigem-nos supervisão a toda hora, dado o contexto atual em termos de produto final. É importante servir o cliente com rapidez e elevado nível de qualidade nos produtos. O importante é o stock físico. A informação é a base de todo o nosso negócio. Fazer perceber o cliente de tal é meio caminho andado para o sucesso. A nossa plataforma online na área da filtração é muito forte e atualizada. É uma mais valia para os clientes”, explica Sérgio Vieira. A empresa disponibiliza uma plataforma de vendas aftermarket B2B aos clientes cuja relação comercial é grande. “Devemos



apoiar quem esta mais perto de nós. É e sempre foi a nossa missão. O crescimento da empresa tem sido muito grande. A Cepsa (lubrificantes) a Mann-Filter (filtros), o Rutol (produtos manutenção pesados) o CX80 nova marca de sprays, colas e resinas são um verdadeiro diamante em bruto e com margem de progressão enorme. Todos estes exemplos foram lançados em plena pandemia. Essa é a maior novidade para o ano que se avizinha: potenciar todas as marcas que dispomos e faze-los chegar com o mais rápido serviço em marcas premium”.

RECAMBIOS BARREIRO

Paulo Castro
www.recambiosbarreiro.com

“Para darmos continuidade ao nosso serviço, à nossa disponibilidade de stock e à constante evolução do parque, todos os meses acrescentamos ao nosso portefólio acima de 100 referências, que abrangem os seguintes produtos: suspensão, travagem, refrigeração, direção, filtros, motor, entre outros”, indica Paulo Castro. A empresa tem uma rede de oficinas, onde presta formação, informação e assistência técnica. “Para os nossos clientes, que não fazem parte da rede, temos um mapa de formação anual. Temos também ao dispor dos clientes, três call centers com excelentes profissionais, preparados para dar uma

resposta muito mais rápida e eficiente. Além disso, temos disponível um departamento técnico que potencializa a venda de equipamentos de diagnóstico e assistência pós-venda (Jaltest, Delphi e Bosch), bem como de ferramenta. Desde 2017, disponibilizamos uma plataforma de vendas aftermarket B2B. Na nossa plataforma “Armin”, o cliente tem acesso a especificações técnicas, identificação de peças por chassi, toda a informação OE, com cruzamento de referências, acesso ao stock dos nossos 17 armazéns, bem como a possibilidade de efetuar o seu pedido online”.



que fonte de energia irão consumir nos próximos 20 a 30 anos?”

RECAMBIOS BARREIRO,
Paulo Castro

“A eletrificação do parque de camiões e autocarros é já uma realidade e a melhor alternativa para contribuir de forma consciente, para a redução do impacto climático do transporte rodoviário de mercadorias e passageiros. O negócio das peças de pesados vai ter de se adaptar às novas necessidades, bem como a possíveis oportunidades de negócio”.

MOTORBUS,
Pedro Lebre

“A eletrificação nas viaturas pesadas é algo que ainda vem longe no meu ponto de vista. Começará sem dúvida no pequeno curso’ e viaturas de distribuição de produtos, o que se reflete ainda pouco no nosso core-business”.



“

Estudos indicam que, no espaço comunitário, em 2030, a média de veículos elétricos será de cerca de 10% do parque existente (pesados)

HBC, Gerardo Belo

VISOPARTS

José Carlos Oliveira
www.visoparts.com

A Visoparts encontra-se num momento muito importante da sua história, com a recente inauguração das novas instalações (ver reportagem nesta edição da revista PÓS-VENDA PESADOS). Com estas novas instalações a empresa irá potenciar toda a sua atividade, mas pretende manter a sua estratégia de produto, isto é, trabalhar com marcas de qualidade, algumas delas parceiros de longa data da empresa. A Visoparts pretende agora dinamizar muito mais a área da formação técnica e

comercial para os seus clientes, dispondo de condições físicas para o fazer. No plano digital, a Visoparts possui uma das plataformas de identificação de peças (por referência origem) mais completas do setor das peças para pesados. Todo o stock da Visoparts está atualizado neste plataforma, querendo a empresa investir mas nesta plataforma como forma de garantir um melhor serviço aos atuais clientes como potenciar o seu crescimento para novos clientes.



CIVIPARTS

Fernando Mendes
www.civiparts.pt

Recentemente, foram ampliadas diversas gamas na Civiparts. A novidade mais recente foi a pastilha de travão Jurid, “uma gama que não tínhamos na marca e que garante à Jurid um desempenho constante e com a maior duração possível. A marca Wabco, por exemplo, teve sua gama alargada em 32 novas referências, das quais destacam-se os best-sellers do fornecedor e que fazem parte das peças originais de diversos pesados”, explica Fernando Mendes. A febi teve 9721 artigos adicionados a sua gama de pesados, ficando a totalidade da mesma em cerca de 11 mil artigos. Entre os produtos da febi disponíveis, estão referências para travagem, embraiagem, motor, refrige-

ração, transmissão e suspensão e direção. “Para apoiar os nossos clientes temos uma Equipa de Apoio Técnico, que é especializada na prestação de assistência técnica”. A empresa disponibiliza serviços de diagnóstico, assentando nas bases de técnicos especializados em deteção de avarias e equipamentos de diagnóstico multimarca eletrónico, “a nossa equipa está apta para antever e acompanhar a evolução do mercado. Além disso, a formação e desenvolvimento profissional dos colaboradores apresenta-se como o principal objetivo institucional. A atividade extensiva a clientes apresenta-se como um projeto ainda no curto-prazo”. Fernando Mendes indica ainda que a Civiparts vai lançar uma nova plataforma de identificação de peças, que abrange desde a compra online, a consulta de stocks, até o pós-venda. “O site acomoda funcionalidades como os pedidos de devolução. É importante ressaltar que estamos a promover a digitalização de forma transversal, o que possibilita adaptar os processos habituais às novas realidades do mercado”.



A dificuldade de aquisição de peças e contínuo aumento dos preços irá refletir-se em reparações cada vez mais caras?

VICAUTO,
Ricardo Almeida

“Sim, sem dúvida, é uma realidade a que não podemos fugir. Até que os preços, a cadeia de fornecimento estabilize, haverá um contínuo aumento de preços e isso é o reflexo também da falta de material, de matéria prima. Os clientes devem estar preparados para pagarem mais pelas reparações”.

GLOBAL PARTS,
Miguel Valentim / Manuel Cardoso

“Neste momento é um dos nossos maiores problemas. A falta de capacidade de grande parte dos fabricantes em responder às necessidades do mercado é um problema no qual estamos totalmente focados. Estamos a fazer fortes investimentos, que visam minimizar o impacto desta realidade no dia a dia dos nossos clientes, mas o aumento das peças e dos prazos de entrega vai ter consequências ao nível do custo das reparações, é inevitável”.

CIVIPARTS,
Fernando Mendes

“Os fatores de contingência relacionados com as cadeias de fornecimento e logísticas, somados aos contínuos aumentos de preços irão refletir-se em reparações cada vez mais caras pelo simples facto de a oferta estar mais reduzida”.

HBC,
Gerardo Belo

“Todos os fatores económicos que interagem com o custo económico das matérias primas influenciam sempre o preço final do produto, no caso concreto das manutenções e reparações não fugirá dessa lógica”.

D

DISTRIBUIDORES DE PEÇAS



A falta de capacidade de grande parte dos fabricantes em responder as necessidades do mercado é um problema no qual estamos totalmente focados

GLOBALPARTS, Miguel Valentim / Manuel Cardoso

MOTORBUS

Pedro Lebre
www.motorbus.pt

A marca mais recente a ser adicionada ao portfolio da Motorbus foi a Firestone, com toda a sua gama de pneumáticos. Além das peças a empresa disponibiliza outros serviços ao cliente, como a formação. “Normamente realizamos “duas ou três ações de formação por ano, tanto externas como internas, no entanto, nos dois últimos anos, devido à pandemia, todas as ações de formação foram sendo adiadas. Além

disso, temos uma família de produtos – Ferramentas – que engloba uma vasta variedade de produtos, desde caixas e carros de ferramentas, porta-paletes, chaves de roda e desmultiplicadoras, etc.” A Motorbus desenvolveu, durante este ano, uma plataforma B2B de acesso online ao stock. “A ideia de criação já estava programada a curto/médio prazo, mas foi antecipada devido à pandemia”, explica Pedro Lebre.



**GLOBALFILTROS,
Sérgio Vieira**

“É inevitável, com alguma especulação à mistura”.

**RECAMBIOS BARREIRO,
Paulo Castro**

“Penso que todos nós que estamos ligados ao negócio das peças para pesados, devíamos estar muito conscientes desta realidade e bem preparados. Veremos como o mercado irá reagir e se esta tendência da escassez de produto e respetivo aumento dos preços irá continuar ou estabilizar no decorrer do ano de 2022”.

**MOTORBUS,
Pedro Lebre**

“Sem dúvida, a escassez das matérias primas tem um reflexo bastante grande no nosso setor. O cliente está ciente que o investimento em peças/ manutenção para a sua frota terá que ser cada vez maior. Neste ponto a Motorbus estará cada vez mais preparada para um serviço mais eficiente”.





Novos Lubrificantes Repsol, na vanguarda da inovação

Na Repsol entendemos a inovação como uma forma de nos adaptarmos às novas necessidades energéticas. Por isso reinventamos os nossos lubrificantes, elevando-os a um novo patamar de **inovação e sustentabilidade**.

- **Novas gamas** para facilitar a escolha do produto ideal para o seu veículo
- **Embalagens mais sustentáveis** produzidas com materiais reciclados
- **Fórmulas melhoradas** para um melhor rendimento do motor



Descubra-os aqui!



Inventemos o futuro

