

2019-04-18

## “O principal foco é o nosso distribuidor”



Lido 18



Imprimir



E-mail

Entrevista com Nuno Guerra, administrador da Polibaterias

Fundada em abril de 1996, a Polibaterias é o representante exclusivo para Portugal das baterias de arranque FIAMM, o terceiro maior fabricante europeu de baterias de arranque, quarto a nível mundial e líder incontestável do mercado italiano.

A organização liderada por Nuno Guerra é, também, detentora da EUROCELL, marca portuguesa registada pela empresa, com mais de 16 anos de presença no mercado e com produtos de qualidade comprovada a preço competitivo.

A Polibaterias é uma empresa sólida e com resultados líquidos positivos desde o início da sua atividade, tendo registado sempre um crescimento económico relevante, inclusivamente em períodos de maior dificuldade financeira e socioeconómica do nosso país, onde tem mantido e incrementado o investimento, quer em pessoal, quer em instalações, viaturas e equipamentos, todos eles fundamentais para a qualidade operacional da empresa.

A Polibaterias tem vindo a destacar-se e a focar o seu desenvolvimento na qualidade e variedade de serviços e produtos disponibilizados aos parceiros, bem como pelo apoio, quer técnico quer comercial, aos mesmos. A sua missão passa, pois, pela formação e disponibilização aos clientes de todos os conhecimentos técnicos necessários para o sucesso dos seus negócios, em que o profissionalismo e a seriedade são valores fundamentais.

### O que distingue a cultura da Polibaterias e a distingue no mercado?

A Polibaterias, para além das baterias de arranque, em que somos especialistas, e onde disponibilizamos uma vasta gama de baterias, com produtos exclusivos no mercado que outros distribuidores não comercializam, também procuramos dar resposta a outras vertentes da área dos acumuladores, em que se incluem as baterias industriais (Estacionárias- AGM, VRLA, GEL, Deep Cycle e também Tração – Monoblocos, AGM, GEL) para as mais diversas aplicações: Ups, centrais telefónicas, cadeiras de rodas motorizadas, carros e trolleys de golfe, scooters elétricas equipamentos hospitalares, alarmes, sistemas fotovoltaicos e eólicos, empilhadores, máquinas elevadoras e lavadoras, varredouras. Para completar a nossa gama de produtos, distribuímos toda a gama de aparelhos de teste e análise de baterias, carregadores e boosters-arrançadores para baterias do fabricante italiano ELECTROMEM.

Com um know-how adquirido ao longo de 22 anos, a Polibaterias tem pessoal altamente especializado, quer ao nível técnico, quer ao nível comercial, para dar resposta a qualquer solicitação dos nossos clientes e parceiros. Desenvolvemos paralelamente um caderno de formação na área das baterias de arranque (inédito no nosso país), em que procuramos criar bases para os nossos clientes poderem analisar e dar melhor resposta no seu ambiente profissional a todo o tipo de situações relacionadas com baterias.

### Qual a importância do mercado português para a FIAMM? Que objetivos tem a FIAMM para o nosso mercado?

A FIAMM, é um dos fornecedores privilegiados ao nível do equipamento original para os principais construtores de automóveis, onde se destacam a Ferrari, Mercedes-Benz, Volvo, BMW, Renault, Nissan, Jaguar, VW, Toyota, Groupe PSA, Opel e Fiat, entre outros.

Viaturas como os Renault Mégane, Clio, Twingo, Nissan Qashqai e Juke, Mercedes-Benz Classes A, B, C e E, Citroën C1, C3, Picasso e C4, Peugeot Jumpy, Boxer, 3008, 5008, 207, 107, Volvo XC40, todos os Ferrari, entre muitos outros presentes no mercado, vêm equipados originalmente com baterias FIAMM. Paralelamente, a marca tem vindo a desenvolver tecnologias para o futuro, como sejam, as baterias da gama FIAMM Sonic, (sódio-Níquel) para aplicação em viaturas elétricas, com destaque para a IVECO DAILY elétrica, que foi premiada por duas vezes devido à sua tecnologia inovadora, bem como uma gama de bicicletas elétricas com baterias de lítio por forma a incentivar uma mobilidade sustentável.

A Polibaterias, ao abraçar este novo projeto de parceria com a FIAMM em 2011, propôs-se dinamizar e revitalizar a marca em Portugal, onde pretende uma posição mais consentânea com a dimensão internacional da mesma, no nosso mercado. Paralelamente, e aproveitando possíveis sinergias com os Palops, temos vindo a desenvolver contactos no sentido de criar pontos de venda nesses países.

Portugal é um mercado importante para a Fiamm, não somente pelas vendas locais, mas também pelas ligações que tem em relação ao Brasil e alguns países africanos.

Em todas essas situações, o mercado continua a crescer ao ritmo de dois dígitos, obrigando-nos a marcar presença.

Graças a um bom clima de cooperação entre a Polibaterias e a FIAMM, a marca teve crescimento no que diz respeito a volumes e em visibilidade.

#### Quem são os vossos principais clientes?

O principal canal de vendas da Polibaterias são os distribuidores de baterias, peças e acessórios auto. Para além disso somos fornecedores de entidades e organismos públicos e privados com frotas de dimensão elevada.

#### Qual o peso que as baterias para veículos com start&stop já tem na vossa empresa?

As baterias para sistemas start&stop estão, neste momento, com um crescimento inconstante (variações de 1% a 3% das vendas globais), o que nos cria dificuldades em termos de previsão de stocks. No entanto, é o produto que tem maior margem de crescimento em virtude do crescimento do mercado de veículos com este sistema.

#### E as baterias para carros híbridos e elétricos, que novidades vão trazer?

É um mercado ainda com um peso muito reduzido. No entanto já disponibilizamos as baterias AGM para o motor de combustão dos híbridos, a gama FIAMM Ecoforce. As baterias para alimentação elétrica destes veículos são ainda um produto maioritariamente comercializado pelos fabricantes automóveis. A curto ou médio prazo, seguramente que os principais fabricantes mundiais de baterias irão disponibilizar estes produtos para o aftermarket.

#### Como podem as oficinas ter mais rentabilidade com o produto baterias?

Hoje em dia a bateria é um produto que requer em muitas aplicações um know-how específico. É necessário por exemplo para os veículos com start-stop e híbridos, executar um reset de sistema e/ou proceder à alimentação do veículo durante a instalação. Para além disso o instalador deve ter presente que para os veículos mais recentes deverá sempre recomendar uma bateria de qualidade e características indicadas para a viatura, sendo que nesses casos os chamados produtos de linha branca não são recomendados. Dessa forma pode o instalador retirar mais valias comerciais, quer pelo serviço prestado quer pela margem que os produtos de marca premium permitem libertar.

#### O que tem feito para aumentar a notoriedade da marca FIAMM?

A Polibaterias tem estado sempre presente nos certames e feiras nacionais, bem como mantém uma posição constante em termos de imagem e marketing nos principais meios de comunicação do setor. Para além disso, promovemos campanhas e promoções, com apoio em marketing e merchandising, para que os nossos distribuidores consigam uma melhor penetração nos seus mercados e desta forma contribuir para o aumento da notoriedade da marca FIAMM.

#### Que desafios se colocam ao futuro da Polibaterias?

A Polibaterias continua com a sua estratégia comercial, onde o principal foco é o nosso distribuidor. Procuramos dar espaço a cada um, para que na sua área geográfica possa realizar um trabalho sério e responsável, sem a chamada "concorrência interna". A proximidade dos distribuidores aos instaladores e clientes finais é uma mais valia que procuramos valorizar e assim o continuaremos a fazer, apesar de se observar por parte de vários operadores/importadores, um "curto-circuito" deste degrau de retalho, que outrora foi a base de toda a sua operação, estando estes a apostar na venda direta aos instaladores.

#### São um dos principais players do mercado da distribuição de baterias. O que pretende fazer para manter esta posição?

Vamos certamente manter a estratégia que nos trouxe até aqui, consolidando a atual posição e, continuar a aposta na formação e apoio aos nossos parceiros, e nas marcas e produtos de excelência que comercializamos. A FIAMM é nesse sentido o nosso parceiro estratégico, aliança que nos cria bastante responsabilidade mas também nos assegura uma qualidade e continuidade de produtos para podermos incrementar a nossa quota de mercado. Para além disso, e em virtude de uma aposta para a área industrial, somos agora o distribuidor das Baterias de Moto e Estacionárias da OUTDO, marca fabricada pela HUAWEI, por forma a também nesta área podermos dar aos nossos parceiros produtos competitivos e de qualidade.

#### PALAVRAS-CHAVE:

Polibaterias



Editado pela AP Comunicação, é a única publicação periódica no mercado nacional do setor Aftermarket, auditada pela APCT (Associação Portuguesa para o Controlo de Tiraagem). A edição impressa é mensalmente enviada para uma base de dados de 10.000 empresas, constituída por profissionais do sector. Tem uma audiência média mensal de 50.000 leitores. Organizador do Simpósio Ibérico Aftermarket. A publicação de referência dos profissionais desde 2005.

#### Jornal das Oficinas

Aftermarket  
Equipamentos  
Repintura  
Mundo Automóvel  
Eventos  
Entrevistas  
Canal TV

#### Sobre Nós

Estatuto Editorial  
Contactos  
Publicidade  
Assinaturas  
Arquivo  
Revista dos Pneus

#### Newsletter Semanal

Subscriba a nossa newsletter e fique a par das últimas novidades

Nacional

Nome

Email

cc

SUBSCREVER