

25 ANOS VICAUTO



Os últimos anos têm sido de forte crescimento para a Vicauto, mas agora o momento é de celebrar os 25 anos que muito representam para esta empresa de Viseu, numa época de grande transformação do mercado das peças de pesados.

TEXTO PAULO HOMEM

“É um sonho realizado”. É assim que Carlos Almeida, sócio da Vicauto se refere aos 25 anos da empresa que fundou juntamente com João Manuel, em junho de 1992, depois de terem acumulado uma série de experiências profissionais no setor das peças quer nos ligeiros quer nos pesados. Foi com eles e com os seus descendentes que a revista PÓS-VENDA PESADOS foi falar por ocasião dos 25 anos da empresa, mas também da transição de gerações que já se começou a efetuar ao nível da gestão da mesma.

O que representam os 25 anos da Vicauto, um período de tempo em que muita coisa mudou?

João Manuel - Realmente mudou tudo. Quando começamos fazia-se tudo à mão, nem computadores havia. Isso prova que sempre nos fomos adaptando ao mercado e à sua evolução.

Carlos Almeida - Representa um sonho realizado e é uma enorme satisfação chegar a esta data, olhar para trás, e ver que o negócio cresceu e que se estabeleceu, mas também olhar para a frente, e ver que temos seguidores para continuar com este trabalho por muitos mais anos.

Mantemos o seu negócio em movimento!

Há 25 anos desenvolver um negócio de peças para pesados era algo de arriscado, muito mais no interior do país. Como surgiu a ideia e qual o contexto em que apareceu a Vicauto?

Carlos Almeida - Tudo começou por uma reunião familiar em que se colocou a hipótese de nos estabelecermos por conta própria. Nessa altura já tinha quase 25 anos de trabalho nas peças, tendo passado por diversas marcas quer em ligeiros quer em pesados.

João Manuel - Também tive um percurso nas peças, mas um dia em conversa com uma pessoa colocou-se essa hipótese. Falei com o Carlos Almeida, que para além de sócio é primo, e decidimos então avançar para as peças de pesados, até porque era algo inovador aqui na região.

Quais foram os principais marcos no crescimento da empresa nestes 25 anos?

Carlos Almeida - Diria que o primeiro marco importante foi a aquisição de uma loja própria em 1996, já que a inicial era alugada. Depois, o início das importações que alavancaram bastante o negócio da Vicauto e que foram importantes para o nosso crescimento. Em terceiro, foram as novas instalações, inauguradas em 2015, que pela dimensão das mesmas nos permite projetar a empresa para o futuro.

Quando iniciou o negócio Vicauto há 25 anos conseguia perspetivar que a empresa estivesse na situação em que está atualmente?

Carlos Almeida - A ideia obviamente que era essa. O nosso trabalho ia sempre no sentido de termos um crescimento sustentado, com o objetivo de fazer progredir a empresa. O momento que a empresa atravessa representa aquilo que nós tínhamos para a Vicauto. Por exemplo, ao apostar na importação em determinada altura, foi o reflexo de que queríamos fazer crescer o negócio e essa decisão foi muito importante para o que é hoje a nossa empresa.

Já se iniciou a transição de gerações na empresa...

Carlos Almeida - É preciso ter gosto naquilo que se faz. Se assim não fosse não estava nisto há 50 anos. É preciso muito trabalho, mas também é preciso gostar daquilo que se faz para se conseguir desenvolver o negócio. Este é um dos valores que transmito às novas gerações.

Mantemos o seu negócio em movimento!

Consegue estabelecer algum paralelo entre o que era o negócio há 25 anos e o que é hoje?

Carlos Almeida - Fazemos o mesmo agora que há 25 anos, que é vender peças. A forma como vendemos as peças é que é muito diferente. Os meios usados atualmente para comercializar as peças são muito diferentes. Atualmente classifica-se peças de uma forma muito mais rápida e com recursos a meios informáticos, o que nos permite a ter acesso a muito mais informação. Por outro lado, a evolução nos camiões foi enorme passando-se muito da mecânica de ouvido para a mecânica de formação.

João Manuel - Temos que gerir muito mais referências atualmente, mas as ferramentas que temos à nossa disposição também nos facilitam muito mais o trabalho.

É mais fácil hoje trabalhar peças do que era há 25 anos?

Carlos Almeida - Não minha opinião não é mais fácil, porque hoje em dia existe mais tecnologia e mais eletrónica. Contudo, atualmente temos acesso a muito mais informações e de uma forma muito mais fácil do que acontecia antes. No fundo, as complicações de trabalhar as peças continuam a existir, mas de forma diferente, o que faz com que em alguns aspetos seja diferente.

E a concorrência também mudou muito neste último quarto de século?

Carlos Almeida - A concorrência mudou do dia para a noite. Existe de facto muito mais concorrência, como evolui para uma concorrência que em parte é muito mais desonesta. É preciso que os clientes tenham muito cuidado com o que anda a vender no mercado, muitas vezes oferecendo peças teoricamente de qualidade semelhante a preços muito mais baixos. A abertura do mercado à importação trouxe obviamente mais concorrência, que atualmente é muito maior e muito mais agressiva.

João Manuel - Nós traçamos o nosso caminho, apostando em peças de fornecedores reconhecidos, que estão presentes no primeiro equipamento e que nos garantem qualidade, bons preços e todo o acompanhamento necessário.

Mantemos o seu negócio em movimento!

Em 25 anos quais são as pessoas ou entidades que mais contribuíram para o desenvolvimento da vossa atividade?

Carlos Almeida – Não seria justo estar aqui a falar de nomes de pessoas pois iríamos por certo esquecer alguém. Porém, gostava de destacar um dos nossos sócios que ainda hoje se mantém, que é a Volpeças, pois teve um contributo muito importante para o que é hoje a nossa empresa.

Como perspetiva a empresa daqui a 25 anos?

Carlos Almeida – Perspetivo que a empresa tenha pelo menos o dobro do que tem hoje em faturação, em clientes, no espaço do armazém...

SUCESÃO GARANTIDA

Ricardo Almeida, filho de Carlos Almeida, é um dos profissionais que acompanhou desde criança a evolução da empresa de Viseu e que representa a sucessão dentro da Vicauto (não é o único).

Qual tem sido a política da Vicauto ao nível do produto?

Temos mantido a nossa política de apostar em marcas de reconhecido valor. Por exemplo, introduzimos a Valeo, a Sachs e a Vignal, entre outras, como temos vindo a reforçar a nossa aposta em determinados linhas de produtos, como os motores de arranque e alternadores da Hella, os cubos de roda da Fersa, entre outras. A nossa aposta vai continuar a ser essencialmente nos fabricantes de peças que estão também no primeiro equipamento.

O novo armazém, que inauguraram em 2015, foi muito importante para esta estratégia de reforço ao nível das novas marcas e novas linhas de peças?

Sim, claramente. Essa era um dos objetivos. Reforçar a nossa gama de produtos e marcas, podendo dessa forma ter uma oferta mais abrangente e maior para o nosso cliente.

Mantemos o seu negócio em movimento!

O mercado também procura preço. Possui oferta para esse tipo de cliente?

Claro que temos uma oferta mais económica. Temos mesmo que a ter para poder oferecer a certos clientes. Contudo, apostamos em fornecedores que nos garantem qualidade e uma oferta muito abrangente e não em produto em que apenas o preço seja argumento. Para a Vicauto é muito importante estar associado a marcas de referência, pois isso transmite para o mercado a qualidade que desejamos.

Têm vindo a reforçar a aposta na formação?

Temos feito de facto algumas formações aproveitando todo o apoio que temos dos fabricantes, pois entendemos que isso é uma mais valia para os nossos clientes. A formação é uma área que pretendemos continuar a apostar e a reforçar.



VICAUTO
PEÇAS PARA VIATURAS PESADAS, LDA.



Mantemos o seu negócio em movimento!