



≡
EQUIPA EXPERIENTE
António Legas (diretor comercial), Bruno Oliveira (administrador) e José Cabaça Ramos (diretor de após-venda) lideram equipa da Ford Trucks

“Os transportadores portugueses entenderam a importância de uma nova marca de camiões no mercado nacional, que passou a constituir mais uma alternativa”

também estamos a ter uma excelente ajuda porque se tem revelado um parceiro extremamente fiável e com níveis de consumo dentro dos melhores”. Bruno Oliveira destaca igualmente a “motivação da equipa” no lançamento de uma marca nova e de um produto novo. Nos primeiros 15 meses de atividade, a Ford Trucks já colocou mais de 100 unidades do F-Max na estrada e registou 160 vendas. Em termos de mercado global, a marca fechou o ano de 2020 com uma taxa de penetração de 2,79%, valor que aumenta para os 4% nos tractores. O bom resultado da Ford Trucks alcançado em 2020 foi alcançado num ano em que o mercado conheceu uma quebra de 27,9% face a 2019. “Se nós fazemos uma venda é porque algum concorrente deixou de o fazer. Isto significa que havia espaço para mais uma marca”, afirma Bruno Oliveira. “A motivação da nossa equipa é muito elevada, assim como a nossa responsabilidade porque nos obriga a encarar o negócio de uma forma mais acelerada. A fábrica também está motivada e dá-nos todo o apoio possível. Esperemos que depois do COVID-19 sejam vistos mais veículos Ford Trucks nas nossas estradas”

ANTECIPAÇÃO DE INVESTIMENTOS

O crescimento registado no ano passado obrigou a marca a antecipar alguns investimentos. A OneShop Centro, que deveria iniciar a operação como reparador autorizado na zona de Leiria e Pombal durante o ano de 2022, arrancou a atividade já em 2021. A operação no Porto teve início em julho de 2020 em vez de 2021, como estava previsto. Atualmente, a rede da Ford Trucks já tem pontos de assistência em Loulé, Alverca, Albergaria-a-Velha, Vilar Pinheiro (Porto) e Leiria / Pombal. “Neste momento, a única zona que ainda está em aberto é Braga, situação que deverá ser corrigida em 2021, quando o plano inicial apontava para 2022”, explica Bruno Oliveira. “A necessidade faz o engenheiro e o mercado está-nos a obrigar a antecipar, por bons motivos, o plano de desenvolvimento da rede. A partir do momento que sentimos abertura por parte do mercado tivemos de acelerar. Definimos a nossa estratégia inicial sem arrancarmos com a operação, apenas com suposições, intuições e números”, esclarece o entrevistado. “A estratégia inicial da empresa passou por uma aposta nas empresas de pequena e média dimensão. “Entendemos que numa fase de arranque não seria a estratégia acertada começar pelos grandes frotistas porque é onde os nossos concorrentes estão presentes e com muita força. Por outro lado, não estamos cá pela quota de mercado, mas para fazer uma progressão estruturada, passo a passo, muito focada e organizada”, afirma Bruno Oliveira. “Acreditamos que se tudo acontecer como está a acontecer, a quota de mercado aparece, mas esse não é o nosso foco. O nosso lema é “uma unidade, um cliente”. Como em Portugal existem 8000 empresas de transporte, se conseguíssemos vender uma unidade a cada uma, teríamos vendido 8000 carros. A nossa aposta inicial foi arrancar com a venda de um carro a cada empresa”. O diretor-geral da Ford Trucks Portugal adianta que a situação se alterou e “atual-

“HÁ ESPAÇO PARA MAIS UMA MARCA”

A Ford Trucks tem vindo a registar uma recetividade que supera todas as expectativas. O crescimento obrigou a antecipar investimentos no desenvolvimento da rede. Para 2021, o objetivo é manter um ritmo semelhante ao de 2020

TEXTO CARLOS MOURA PEDRO

Num primeiro ano de atividade apelidado de “alucinante” pelo diretor-geral da Ford Trucks Portugal, Bruno Oliveira, a mais recente de marca de camiões no nosso país alcançou uma recetividade que superou as expectativas mais otimistas e obrigou mesmo a acelerar o plano de desenvolvimento previsto para o nosso país. “Os transportadores portugueses entenderam a importância de uma nova marca de camiões no mercado nacional, que passou a constituir mais uma alternativa”, sublinha o responsável pelo representante da Ford Trucks no nosso país. “Vários clientes compraram-nos o primeiro camião e agora já adquiriram três, quatro, cinco ou mesmo dez unidades”, sublinha o entrevistado. “Do lado do produto F-Max



- 120 UNIDADES NA ESTRADA
- 160 UNIDADES VENDIDAS
- 4% QUOTA TRACTORES
- 5 PONTOS ASSISTÊNCIA

MIX DE TRÊS SOLUÇÕES ENERGÉTICAS

A Ford Trucks foi uma das marcas de camiões que assumiu o compromisso de deixar de vender camiões com tecnologia diesel em 2040, dez anos antes do previsto inicialmente. Segundo Bruno Oliveira, a marca tem um plano de desenvolvimento para o desenvolvimento de camiões elétricos a bateria e a hidrogénio. Além disso, "continua a desenvolver a tecnologia atual para minimizar as emissões, desde o platooning passando pela condução autónoma". No que se refere à eletrificação, a prioridade da marca vai para o desenvolvimento de camiões elétricos de recolha de resíduos sólidos urbanos, sendo de admitir que seja possível ter carros em testes no nosso país em 2022.

"A eletrificação é o futuro, mas tem de ser encarada de forma inteligente, continuando com o ritmo de desenvolvimento tecnológico que tem ocorrido até agora", afirma o diretor-geral da Ford Trucks Portugal.

"Para a última milha faz todo o sentido a utilização de veículos elétricos, mas para outros tipos de aplicações teria um maior impacto ambiental imediato a substituição de todos os camiões Euro 3 e Euro 4 que ainda se encontram em circulação na Europa pelas novas Euro 6. Se existissem incentivos para renovação de frotas, as emissões de dióxido de carbono iriam diminuir, melhorando o ambiente sem nos colocar na precipício da eletrificação, que é o significado de propostas como a do Euro 7". O responsável considera, que no período de transição até 2040, devem estar disponíveis as três opções para o transporte de mercadorias: diesel, elétrico e hidrogénio. "Em função do tipo de transporte, da rota e da carga transportada, o cliente deve decidir a alternativa que melhor se adequa às suas necessidades. Deve haver um mix das três soluções".

Além de incentivos diretos ao abate de viaturas Euro 3 e Euro 4, Bruno Oliveira defende outras medidas como a isenção ou subvenção de juros, a redução de IVA, a isenção de IUC, a diferenciação das classes de portagens em função do nível de emissões ou o aumento da capacidade dos veículos. "Deveria ser equacionada a quantidade de CO2 emitida por tonelada transportada", defende Bruno Oliveira. "Se for aumentada a dimensão ou a capacidade de carga do veículo, obtém-se uma redução de kW e CO₂ por tonelada. Existem várias medidas que podem ser implementadas, não se compreendendo que o poder político esteja apenas focado na tecnologia de veículos elétricos a bateria".



mente já estamos num outro campeonato porque quem nos comprou um carro já quer mais".

A marca também começou a entrar nas grandes frotas. "Em 2019 ganhámos um concurso para o fornecimento de seis unidades aos CTT. Em 2020, um dos maiores transportadores nacionais, a TJA, adjudicou-nos umas dezenas de unidades para serem entregues já este ano".

PANDEMIA TORNOU OPERAÇÕES MAIS DEMORADAS

O crescimento alcançado pela Ford Trucks foi alcançado num contexto marcado pela pandemia e pelos fortes constrangimentos no setor. "Teríamos mais carros na estrada se a banca tivesse outra abertura, pois está com níveis de análise de risco com uma exigência que não tinha antes da pandemia", refere Bruno Oliveira. "Mesmo que os processos sejam financiados, toda a operação é muito demorada", acrescenta, sublinhando que, não obstante, está "bastante satisfeito com os parceiros financeiros". O responsável considera que a crise pan-



"O mercado está-nos a obrigar a antecipar, por bons motivos, o plano de desenvolvimento da rede"

démica veio deteriorar a resposta dos serviços públicos. "Tudo o que depende do Estado, atrasa", lamenta. "Nesta altura é muito complicado lidar com o IMT. Se um transportador adquirir uma viatura para transporte Internacional de longo curso, a licença comunitária demora entre um a dois meses para ser emitida". Aquele documento só pode ser requerido depois do veículo ter documentos. Para que isso possa acontecer, o banco tem de ativar o financiamento e o cliente tem de estar a pagar a prestação da viatura, com

READ MORE 4

"Vamos apostar, em 2021, nos camiões de construção de quatro eixos, um segmento onde a Ford Trucks é muito forte noutros países"

esta imobilizada. "Antes da pandemia, essa licença comunitária demorava, na pior das hipóteses, uma semana", afirma.

MANTER O RITMO EM 2021

Para 2021, a estratégia da Ford Trucks passa por continuar o desempenho alcançado em 2020 na gama F-Max e começar a trabalhar os veículos de construção e de aplicações municipais.

"Já temos a linha de produto mais completa", afirma Bruno Oliveira. "Arrancámos a operação da linha de produto dos rígidos porque não estavam disponíveis todas as opções para o nosso mercado, situação que se alterou no início de 2021. Vamos apostar nos camiões de construção de quatro eixos, um segmento onde a Ford Trucks é muito forte noutros países. No segmento dos veículos municipais vamos apostar nos camiões de recolha de resíduos sólidos porque só em janeiro deste ano tivemos disponível o motor de nove litros com caixa automática, que representa 90% das vendas", refere o diretor-geral da Ford Trucks Portugal.

No segmento dos rígidos para distribuição, a Ford Trucks ainda continua a não ter todas as opções mais procuradas pelo mercado, embora a expressão de vendas deste tipo de rígidos seja residual.

"A nossa expectativa para 2021 é continuar a crescer ao ritmo de 2020", esclarece Bruno Oliveira. "A nível de mercado acreditamos que cada mês vai ser melhor do que o anterior. No mercado nacional controlamos as vendas não só pelo potencial de venda no ano em curso, mas também em função dos "buy back" porque 90% das vendas são realizadas nesse regime".

"Neste momento estamos a fazer uma gestão com cinco anos de avanço para garantir o devido escoamento dos veículos usados. Temos de gerir o nosso ritmo de crescimento em função da disponibilidade de "buy back" daqui a três ou seis anos. Tem de haver um controlo entre o instante atual e o da retoma".