




ENTREVISTA

NUNO GUERRA, ADMINISTRADOR DA POLIBATERIAS

BATERIAS CARREGADAS

NUNO GUERRA, ADMINISTRADOR DA POLIBATERIAS, CONTINUA A VALORIZAR OS SEUS DISTRIBUIDORES. ACREDITA QUE O FUTURO PRÓXIMO PASSARÁ PELAS BATERIAS AGM PARA VEÍCULOS HÍBRIDOS E EQUIPADOS COM SISTEMAS *START & STOP*. NÃO TANTO PARA ELÉTRICOS. A FIAMM CONTINUA A SER A MARCA BANDEIRA DA EMPRESA E A EUROCELL A SUA GAMA MAIS PROCURADA  Jorge Flores

A apaixonado pelas duas rodas, Nuno Guerra andou muitos anos afastado deste mundo. Trabalho, família, enfim, a vida, sempre a reclamar outro tipo de equilíbrios. Recentemente, o administrador da Polibaterias voltou a sentir a liberdade do asfalto, viajando pelos picos da Europa em cima da sua potente BMW. “É o meu escape, uma forma de descontrair e de estar na vida”, garante.

A Polibaterias nasceu em 1996, na altura com

uma abordagem ainda distinta no mercado, fazendo os serviços de distribuição e reparação de baterias. A importação veio mais tarde. Nuno Guerra transitou da área das motos, a sua paixão original, e abraçou o negócio, em parte, por influência do pai, responsável, então, da Tudor, “emblema” fundamental para o arranque da empresa. Ganhou volume, expressão. Mas tudo terminou, um dia.

A empresa, contudo, não perdeu o rumo. Apos-

tou numa marca própria, EUROCELL, uma linha que combinava qualidade e preço e que funcionava como uma garantia em relação às incertezas que assolavam o mercado.

Em 2010, porém, a empresa estabeleceu uma parceria com a marca italiana FIAMM, líder incontestável do seu mercado, e fornecedora privilegiada ao nível de equipamento original para os principais construtores de automóveis: Ferrari, Mercedes-Benz, Volvo, BMW, Renault,



SOU UM POUCO CÉTICO EM RELAÇÃO AO VEÍCULO ELÉTRICO. POR VÁRIAS QUESTÕES. UMA DELAS, PASSA PELAS BATERIAS EM SI. DEPOIS, EXISTEM PROBLEMAS AMBIENTAIS GRAVÍSSIMOS. A RECICLAGEM É UM DELES

Nissan, Toyota, Groupe PSA, Opel e Fiat, entre outros. A importância da marca que ocupa a terceira posição entre os fabricantes europeus de baterias de arranque (quarto em termos mundiais) foi grande e mudou, inclusivamente, a história da Polibaterias.

VALORIZAR PARCEIROS

“A FIAMM é a nossa principal bandeira. Mas o nosso mercado ainda procura muito o produto económico, embora reconheça o *premium*. Os intermediários, por vezes, também querem ficar com fatias muito largas das margens e dificultam a vida dos *premium*. A nossa marca acaba por ter uma expressão maior”, diz Nuno Guerra. Mas esse é um problema generalizado. “É um facto inegável do nosso mercado: as linhas económicas têm maior expressão nas vendas. Temos de viver com isso”, acrescenta. E tentar potenciar, ao máximo, a marca FIAMM. “Os preços que praticamos em Portugal são bastante inferiores aos praticados na

tabela de Itália e no resto da Europa. Foi uma opção comercial”, sublinha Nuno Guerra.

O administrador continua, desde a primeira hora, a valorizar os parceiros/distribuidores da Polibaterias. E não compete com eles, uma prática comum no mercado. “Não tenho, nem terei, essa postura. Não acho deontologicamente correta. Vou continuar a manter o posicionamento de cada distribuidor. Desde que estes continuem a ter um bom desempenho, a ser responsáveis e a honrar o compromisso com os nossos produtos e marcas. Enquanto assim for, manteremos os nossos parceiros. Só assim faz sentido”, afirma. Além disso, segundo explica, o negócio não se resume à venda. “O pós-venda é o que faz as marcas vingarem”, assegura.

ADAPTAÇÃO ELÉTRICA

A Polibaterias tem sabido adaptar-se aos tempos modernos e à transformação da indústria automóvel, nomeadamente, à crescente massificação dos veículos elétricos e hí-

bridos. Nesse sentido, a empresa dispõe já, em catálogo, de baterias AGM para os motores a combustão dos automóveis híbridos. Mas não só. Nuno Guerra acredita que esta revolução elétrica ainda levará o seu tempo. “Quem está dentro do mercado, sabe que os elétricos ainda têm uma expressão exígua. Insignificante. “Sou um pouco cético em relação ao veículo elétrico. Por várias questões. Uma delas, passa pelas baterias em si, porque estas têm um valor ainda muito elevado. Todas as tecnologias que estão a desenvolver, neste momento, têm valores elevados”, diz. E esclarece: “Logo à partida, as baterias têm um custo de produção tremendo. E há dois problemas ambientais gravíssimos. As baterias de lítio, comparadas com as de chumbo, são capazes de ser 20 ou 30 vezes superiores em termos de pegada ambiental. E, depois, a reciclagem. Neste momento, na Europa, há só uma empresa, na Alemanha, a fazer reciclagem de baterias de lítio. Ou seja, todas as baterias que se-

jam recolhidas, que sejam entregues, terão de ir para a Alemanha. O que está a acontecer nesta fase? Não vão para lado nenhum. Estão a ir para o lixo normal. Acabam por ser recolhidas e vão para aterros. Está a cometer-se um crime ambiental enorme por causa das baterias de lítio, mas as entidades que deviam estar preocupadas com isso não estão”, acusa.

Nuno Guerra exemplifica: “Se tivesse uma bateria de lítio, teria de enviá-la para a Alemanha. E, isso, tem um custo enorme. O lítio é um prejuízo que tem de ser assumido pelo distribuidor que tem essas baterias”, adianta. Para melhor ilustrar o seu pensamento sobre os veículos 100% elétricos, Nuno Guerra vai ainda mais longe: “Se todos os veículos com motor de combustão existentes fossem, agora, retirados do mercado e ficássemos só com elétricos, para já, não havia produção mundial de energia elétrica suficiente para os alimentar”, sublinha o responsável.

Outra questão a atentar é o valor

de uma bateria para este tipo de modelos. "O veículo elétrico, quando bate, aciona o sistema de corte da bateria. A bateria cai, desliga-se e corta os cabos. Aquilo tem de ser automaticamente substituído. O orçamento anda entre 20 e 22 mil euros de bateria para um BMW i3, por exemplo, como o caso daquele modelo que andou em exposição pelo país inteiro, a dar conta do que sucedeu. O veículo tinha oito ou nove meses. A seguradora, pura e simplesmente, não cobrou, porque a avaria foi só um impacto. Por acaso, essa seguradora já tinha salvaguardado isso nos seus contratos. O dono ficou sem o veículo ao fim de tão pouco tempo", relata.

ESTRATÉGIA CONSOLIDADA

Para Nuno Guerra, a estratégia para manter a posição consolidada, entre os principais distribuidores de baterias nacionais, está estabelecida há muitos anos. "Vamos continuar a manter como nossos parceiros as

casas de peças, os distribuidores de baterias. Vamos continuar a abrir mais contas, mais clientes. Paralelamente, temos o projeto da rede +Baterias, que, a breve prazo, abrirá mais uma loja. Vamos tentar passar pela exportação", revela. Além disso, "estamos há um ano a apostar, também, na área industrial". E concretiza: "Temos uma importação nova na área industrial com a representação da marca OUTDO, fabricada pela Huawei. E estamos, também, a apostar nessa área nas baterias para os veículos elétricos, cadeiras de rodas e sistemas fotovoltaicos. Temos uma linha muito abrangente de bateria de tração, um *stock* razoável desses produtos", diz. "Na área de baterias de arranque, já temos tudo que é produto e, portanto, vamos manter", refere.

Área onde a empresa não tem sido tão forte é a industrial. Mas haverá um reforço na oferta. "A perspectiva é termos sempre produtos para os clientes. Gosto de dizer que até os

importadores das outras marcas nos consultam, por vezes, e vêm aqui buscar produtos que não têm nos próprios catálogos", revela. No fundo, "é termos sempre aquele produto que mais ninguém tem e diferenciarmo-nos por aí", avança. O apoio técnico é outra área fundamental para Nuno Guerra. A empresa acaba de traduzir para português o manual da FIAMM. Uma ferramenta de trabalho de extrema utilidade para os profissionais da área. Além disso, em outubro, a Polibaterias levará ainda a cabo uma formação para clientes, com especialistas da própria marca italiana. O foco estará nas baterias AGM para híbridos e sistemas *start & stop*. "O futuro", defende o responsável, "passará, certamente, por aí".

EM CASA DE FERREIRO...

Profundo conhecedor do universo das baterias, nas suas mais variadas formas, desde automóveis, a motos e camiões, Nuno Guerra reconhe-

ce que, também ele, já ficou apeado por falta de... bateria. "Em casa de ferreiro, espeto de pau", brinca. O episódio aconteceu há já uns anos, quando saiu a primeira geração do Kia Sorento, na época o seu automóvel de família. "Estávamos no Fórum Almada e, quando chegámos ao carro, ele estava, pura e simplesmente, morto. Não dava nada. Era uma bateria selada, de chumbo-cálcio. Interromperam-se as ligações entre os elementos da bateria... e não mais pegou", conta. Eram já 23h. Mas teria um profissional do ramo, como Nuno Guerra, levado os cabos? Ou um *booster*? "Nada. Não tinha nada. Vendia esses produtos todos e não tinha nenhum", reconhece. Ainda ligou ao pai para pedir auxílio. E este prontificou-se a ligar os cabos ao seu jipe. "Mas a capacidade da sua bateria (100 Ah) nada conseguiu. Tive de lá deixar o carro e ir apanhá-lo no dia seguinte". Acontece aos melhores... especialistas. ●

EM OUTUBRO, A POLIBATERIAS PROPORCIONARÁ UMA FORMAÇÃO COM A FIAMM PARA CLIENTES. O FOCO ESTARÁ NAS BATERIAS AGM PARA VEÍCULOS HÍBRIDOS E SISTEMAS START & STOP

