

Uma oferta vasta e a máxima rapidez

Foi em 1986 que três sócios - até então trabalhadores com larga experiência no setor - resolveram dar arranque ao seu próprio negócio e fundar, assim, a Autozitânia. O atual responsável, Ricardo Venâncio, é filho de um dos três mentores iniciais deste projeto.

Conforme nos apresenta, hoje esta é “uma das empresas importadoras de referência no setor do aftermarket, trabalhando diretamente com os principais fabricantes internacionais de peças automóvel e comercializando em exclusivo para os retalhistas do setor”.

A área de atuação da empresa cobre todo o país e, para isso, a Autozitânia está instalada fisicamente em quatro pontos estratégicos: Odivelas, Maia, Coimbra e São Bartolomeu de Messines, no Algarve. A primeira destas quatro é onde tem a sua sede e, para além disso, as suas raízes. Ricardo Venâncio relata que “a Autozitânia surgiu como uma pequena loja retalhista, em Odivelas, que com os anos foi crescendo e sentindo a necessidade de ser também uma empresa importadora”. Foi assim que se deu a divisão entre a Autozitânia e a também existente Autozitânia II, que preserva a vocação inicial da empresa e que vende diretamente ao público nos seus cinco espaços comerciais, todos eles na área da Grande Lisboa.

Entre os números que melhor refletem aquilo que a Autozitânia é hoje, está o stock de 180 mil referências (80 a 90 mil com rotação efetiva). Embora mais especializada na componente mecânica e elétrica e não tanto na colisão, a sua oferta tem vindo a acompanhar o mercado no sentido de aten-

der de forma mais global às necessidades dos clientes. Ricardo Venâncio entende que a empresa “tem que ser o mais abrangente possível” e também por isso a referida oferta contempla os segmentos premium, quality e budget.

A rapidez da logística é outra das suas grandes vantagens. São cerca de duas mil expedições diárias que a Autozitânia faz, algo que consegue por “trabalhar praticamente 24 horas por dia”. O administrador exemplifica, a este respeito, que “um cliente que faça um pedido de uma peça às 11 da noite, no Porto ou em Coimbra, às 9 da manhã já a está a receber”. A facilitar isto está uma sólida implantação no comércio online. É o seu canal mais importante, numa importância de aproximadamente 80% das suas vendas.

Sendo, nitidamente, um exemplo da boa saúde que se vive no setor, a Autozitânia cresceu ao ponto de hoje ser uma estrutura com 112 colaboradores. Questionado acerca do sucesso do aftermarket, Ricardo Venâncio diz-nos que “se deve muito aos próprios players”, defendendo que “as empresas do setor são extremamente competentes e competitivas e, ao estarmos num mercado em que uns puxam pelos outros desta forma, isso faz com que ou se acompanha o ritmo – que é cada vez mais alucinante – ou somos postos fora do mercado”.



Em entrevista com Ricardo Venâncio, administrador da Autozitânia, ficámos a conhecer a forma como a empresa se tem vindo a distinguir no panorama do aftermarket em Portugal.

