



# Rumo à excelência

# Q

Quase a celebrar 20 anos de existência, a sua génese tem por base o convite da marca americana John Bean, do grupo Snap-On, para formar a firma, atualmente com 13 colaboradores. O crescimento foi evidente e o último ano foi o segundo melhor da sua história.

Ainda que a sua atividade se tenha iniciado como fornecedores de jantes, o seu core-business é a venda de equipamento para oficinas, focado na tecnologia. Para além disso, têm outros produtos agregados (consumíveis e ferramentas) que, enquanto produto, seguem a filosofia da empresa: “o tom familiar na relação com os clientes, como fator relevante que nos tornou conhecidos”, refere o diretor. Hoje, 60% do volume de faturação são os equipamentos tecnológicos, nomeadamente máquinas

de alinhar direções, e os restantes andam à volta de todo o conjunto de produtos complementares.

São representantes exclusivos de marcas de renome internacional, nomeadamente da marca americana John Bean. Na área dos elevadores, representam a italiana HTC, nos compressores a GIS, nas ferramentas mantêm uma parceria com a BAHCO, outra empresa da esfera Snap-On e, nos consumíveis, a Perfect Equipment e a Hoffmann, mais dois fornecedores de equipamento de OEM. Representam também uma marca asiática de elevadores, num segmento de gama mais baixo e menos tecnológico. Para além disto, trabalham há pouco tempo com a Manatec, marca indiana que fabrica máquinas premium de alinhamento de direção 3D para veículos pesados.

A Domingos & Morgado nasceu em Abril de 1998, sendo um projeto que hoje abrange duas empresas complementares uma da outra, no âmbito do setor automóvel. José Morgado, Diretor Geral, explicou em entrevista connosco, o segredo do sucesso.

Como nos explica José Morgado, “nós, enquanto D&M, quando nos comprometemos com a distribuição de uma marca específica, mantemo-nos fiéis a essa marca, focando assim toda a nossa atenção e know-how no desenvolvimento dessa gama de produtos. Associamos a nossa imagem com a das marcas que representamos.”

Os seus clientes encontram-se distribuídos por todo o país. Fazem uma fortíssima aposta na formação, tanto dos seus funcionários como dos seus clientes. No início da sua atividade, fizeram um protocolo com o centro de formação CEPRA, na zona do Grande Porto, onde montaram o centro de formação com equipamentos próprios... Ainda hoje, e apesar de já disporem de um centro de formação próprio nas suas instalações da Maia, continuam a manter

um protocolo com o CEPRA de Lisboa, para ministrarem a formação solicitada pelos clientes da região Centro/Sul do país.

Em relação ao aftermarket, o nosso entrevistado crê que “é um setor com tudo para ter sucesso mas que está um pouco desregulado. Neste momento, o maior problema deste sector, é a pressão existente sobre as margens de comercialização, devido à falta de controle sobre o cumprimento da legislação existente por parte de um número significativo de operadores.”

Para o futuro próximo, o plano maior é a feira na Exponor – Expomecânica 2018 – de 20 a 22 de Abril, em que naturalmente vão apresentar produtos novos. No ano passado, apresentaram uma máquina de alinhamento, topo de gama, e este ano as novidades estão ainda em segredo mas prometem ser dignas da espera. “Demo-nos bem no passado, e estamos a fazê-lo no presente, apostando numa política de tecnologia, serviço e equipamento premium. Outra grande aposta é a de promover a empresa, no âmbito do marketing digital, ou seja, trazer para a empresa a notoriedade daquilo que somos. Dessa forma, o cliente apercebe-se do nosso real posicionamento no mercado e muito dificilmente nos deixa de procurar. Em síntese, continuamos a apostar no equipamento premium, no marketing, nos bons serviços, na assistência, na formação e, claro está, acreditamos que esse é o caminho correcto para um crescimento bem sustentado que tem sido o nosso lema desse há 20 anos!”, conclui.



# CONSTRUIR COMPROMISSOS COM OS PARCEIROS

**20**  
ANIVERSÁRIO  
1997 • 2017



**RUMO À EXCELÊNCIA**

*“...gente com quem  
se gosta de trabalhar!”*



**dm**  
DOMINGOS & MORGADO  
EQUIPAMENTOS

Telef.: 229 618 900 - Fax: 229 618 909  
www.domingos-morgado.pt - comercial@domingos-morgado.pt

