



NASACAR, LDA.

UMA REFERÊNCIA NO MERCADO DOS TRANSPORTES

Domingos Santos fundou a Nasacar em 1976. O objetivo inicial era importar peças para o desporto automóvel - sua grande paixão, criando assim uma empresa que ultrapassasse as dificuldades que encontrava em arranjar peças nesse nicho de mercado. O negócio acabou por se revelar como um segmento pouco comercial e o rumo da empresa encaminhou-se para o fornecimento a empresas de passageiros. Na altura, poucas eram as empresas que se dedicavam ao sector dos transportes, em contraste com a grande oferta atual. “Não é um mercado fácil”, admite Domingos Santos, ressaltando porém que a sua equipa conseguiu criar com sucesso a “exclusividade com os

representantes”, obtendo uma boa fatia do mercado desde cedo. Com a ambição de abranger novos sectores, a Nasacar inaugurou em 2006 o Departamento Ferroviário e o Departamento de Vidros. Domingos Santos ressalva a importância de ter um bom stock de produtos em armazém, apesar de ser “impossível ter sempre tudo na hora”. A empresa trabalha com mi-

lhares de referências de produto e existe um investimento constante à medida das necessidades dos seus clientes. “Só com a base de trabalho, stock e conhecimentos técnicos é que podemos ter um bom produto”, explica. A fidelização das empresas foi adquirida ao longo dos anos e advém do facto de o trabalho ser feito para um sector onde têm uma grande

procura, à qual, por sua vez, conseguem dar uma resposta eficiente. O preço é um fator importante nos dias de hoje: existindo uma grande oferta, os clientes acabam por explorar essa vantagem, mas Domingos Santos acredita que “os próprios clientes sabem escolher”. E isto significa optarem pela Nasacar, que fornece produtos de qualidade de marcas de referência. Mais do que qualidade e rigor, Domingos Santos destaca que “é necessário um bom serviço e bom leque de trabalhadores”. Características que a Nasacar se orgulha de possuir, contando com uma equipa dedicada de 22 funcionários nos quadros. Quanto à sua relação com os trabalhadores, o administrador é direto ao dizer que “não há maus empregados, há maus patrões”. Com uma equipa especializada à disposição com uma “vasta experiência no ramo”, o processo de integração é essencial: o trabalho é definido de acordo com as valências de cada um, com o objetivo de obter uma resposta rápida e eficaz às solicitações do cliente.

A Nasacar dá formação técnica aos seus clientes. Este é um sector que está em constante evolução devido à “implementação de produtos novos” e a “cada vez maior aposta na electrónica”, como explica Domingos Santos. A responsabilidade aumenta com a colaboração com empresas que fabricam equipamento original e são grandes referências. “Não há nenhum produto que seja fornecido por nós que não tenha certificado de conformidade e referimo-nos aos produtos para ferro-

reforçando a sua aposta no desenvolvimento sustentado e limpo dos seus serviços e num ambiente de trabalho saudável e seguro. A Nasacar é especializada no mercado nacional. Domingos Santos afirma que a empresa já teve várias propostas de internacionalização, nomeadamente em África, mas a prioridade do administrador é “dar assistência ao que existe” no seu leque atual de clientes em Portugal. Quanto à hipótese de criar par-

titividade, fiabilidade dos produtos, garantia de acompanhamento e renome da empresa aos lucros obtidos. “A nossa tendência é crescer”, explica Domingos Santos. Para o futuro, o administrador prevê um aumento dos postos de venda da empresa, nomeadamente na região norte do país, onde já possuem um armazém de apoio no Porto. O aumento da gama de produtos fornecidos é também uma ambição que cresce em função das necessi-

permitem, aliados a uma “grande paixão” pelo sector automóvel. O prazer de servir o cliente da melhor

forma é o que move esta empresa que luta para contornar as adversidades e interesses instalados no mercado. “Contrariedades há muitas”, garante o fundador da Nasacar: “o desafio é lutar para os contornar”, explicando que os portugueses não acreditam muito nos seus produtos e que essa tendência tem de ser ultrapassada: “Ainda se tem de vencer a ideia de que o que vem de fora é melhor”. Domingos Santos acredita que “vale a pena trabalhar com mais valia criada” e não necessa-

via. Os fornecimento dos restantes produtos nem sempre têm esse requisito”, garante Domingos Santos. A empresa tem certificado de qualidade desde 2004, comprovando assim a eficiência dos processos e serviços prestados, especialmente exigentes no que toca ao transporte ferroviário. Mais recentemente, em 2012, a empresa obteve o certificado de ambiente e segurança,

cerias no estrangeiro, a resposta é “nunca se sabe”, deixando em aberto uma aposta futura no mercado estrangeiro. O que distingue a Nasacar da concorrência? A empresa está ao nível das melhores empresas do ramo, mas destaca-se pela capacidade de resposta e qualidade rigorosa dos produtos. A guerra de preços passa-lhes ao lado, valorizando a compe-

dades das empresas cliente. A estas, que pretendem manter por muitos anos, querem acrescentar outras pequenas empresas do sector dos transportes, que neste momento estão a ser vendidas às grandes companhias. A Nasacar foi distinguida como PME Excelência em 2012 e este último ano como PME Líder. Domingos Santos afirma que só um “grande esforço e dedicação” o



A EMPRESA DESTACA-SE PELA CAPACIDADE DE RESPOSTA E QUALIDADE RIGOROSA DOS PRODUTOS

riamente com base na quantidade. Na sua opinião, existe em Portugal muita “concorrência e inveja” em comparação com outros países da Europa em que se aposta na associação das empresas do mesmo ramo. “Podiam haver parcerias que unissem as forças dentro do sector”, lamenta. Quanto à prestação da Nasacar no mercado nacional, o administrador garante que vai continuar a reger-se pela missão de satisfazer a melhor qualidade. A prontidão de serviços e responsabilidade são fatores cruciais, mas Domingos San-



tos garante que o segredo é mesmo “trabalhar todos os dias em função do cliente, oferecendo aquilo que ele necessita”.

