Dossier

GROSSISTAS DE PNEUS

Chegar a todo o mercado

A competitividade excessiva tem levado os grossistas de pneus a apostar na diversificação do mercado-alvo e a prestar serviços mais rápidos e de maior qualidade

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

Focalizados principalmente nas tradicionais casas de pneus, os grossistas de peças começam agora a acompanhar as tendências do mercado, disponibilizando produtos também às oficinas de mecânica e aos concessionários automóveis, que têm vindo a expandir o seu negócio para a venda de pneus, sendo esta uma fatia já com alguma importância no negócio grossista. A entrada dos grossistas de peças no negócio dos pneus é também outro desafio para estes operadores, que procuram adaptar-se a esta nova realidade. Num mercado repleto de distribuidores – em que coexistem empresas com grandes estruturas e outras de menor dimensão –, os grossistas procuram aumentar a rentabilidade, através da prestação de serviços de qualidade e da venda de produtos de referência. A manutenção de altos níveis de stock é também uma estratégia destes players, a fim de garantir a disponibilidade imediata dos produtos. ⬢

PUBLICIDADE

20 anos
MCOUTINHO PEÇAS

FESTEJAMOS 2019!

ESTE SERÁ O NOSSO ANO!

Audi · CHEVROLET · CITROËN · CHRYSLER · DACIA · DODGE · FIAT · Ford · HONDA · ISUZU · JAGUAR · Jeep · KIA · LANCIA · LAND ROVER · mazda · Mercedes-Benz · MG · MINI · MITSUBISHI MOTORS · NISSAN · PEUGEOT · SEAT · ŠKODA · smart · TOYOTA

QUESTÕES

1 – Qual ou quais foram as mais recentes novidades introduzidas na vossa atividade (seja novas marcas de pneus, novos serviços, armazéns, etc.)?

2 – Para além das típicas casas de pneus, que novos tipos de clientes têm angariado? As oficinas auto de mecânica já são representativas no vosso negócio?

3 – Qual a análise que faz sobre a entrada dos grossistas de peças no negócio de pneus? São parceiros ou concorrentes?

4 – Que análise faz atualmente do negócio de pneus de ligeiros em Portugal, atendendo à concorrência no setor, à concorrência espanhola, às vendas online, etc.?

Psi Pneus

1 - A mais recente novidade é termos na nossa representada Kenda o modelo EMERA – A1 / KR 41, um pneu de gama turismo com altas prestações, que angariou o Prémio Excelência Taiwan.

2 - Para já, continua a ser a tradicional casa de pneus o segmento de distribuição mais representativo da nossa organização, mas notamos uma tendência para as oficinas também estarem presentes nos pneus, bem como as casas de pneus enveredarem pelos multisserviços, ou seja, a mecânica rápida. Nesse sentido, seremos uma organização eclética, sem nunca perder o horizonte da tradicional "casa de pneus".

3 - Os grossistas de peças auto poderão tanto ser parceiros como concorrentes, dependendo do *modus operandi* destes. O mercado está saturado de distribuidores, palavras dos clientes. Não nos esqueçamos de que estamos num país de oito ou oitenta; já tivemos oito, nos anos setenta, até aos anos noventa, e a partir daí, assistimos ao oitenta, com um *boom* de distribuidores, nacionais e internacionais. Estamos à procura de mercado, mas ele não estica.

4 - O setor dos pneus está, a meu ver, neste momento, num processo de tempestade, mas espero em breve pela bonança. A concorrência é saudável, mas com regras, peso e medida. Sou defensor do equilíbrio, e neste momento neste setor não existe; falta na distribuição uma política de marca. Estamos no momento em que toda a gente tem tudo, vende tudo e não defende nada.

Psi Pneus
Data de fundação Fevereiro 2016
Localização da sede Batalha
Localização e área dos armazéns Jardoeira - Batalha - 650 M2
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Logística subcontratada - Rangel
Número médio de pneus em stock 5000
Principais marcas representadas / comercializadas: Cooper, Kenda, Tianli, (agrícolas e florestais), Otani (TBR)
www.psipneus.pt
Diretor Comercial: Paulo Torres
Email psipneus@gmail.pt
Telefone 918 016 381

Recambios Frain

1 - A nossa atividade em Portugal é completamente recente. A Recambios Frain Espanha sempre teve o negócio em Portugal, mas só agora em 2019 é que começámos o nosso trabalho seriamente. Temos um novo armazém na Maia, um call center, e fechámos acordos de exclusividade com a Nokian e a Giti.

2 - Como Recambios Frain Portugal, não. Estamos focalizados nas casas de pneus. Mas como Recambios Frain Espanha, temos o nosso objetivo em tudo tipo de clientes, pois podemos oferecer todo o tipo de peças, acessórios, maquinaria, algo que implementaremos em Portugal a partir de 2020.

3 - Concorrentes. Os grossistas de peças têm uma grande estrutura para poder fazer frente ao serviço, além de terem uma grande capilaridade no mercado. Mas é uma concorrência saudável, e todos têm o seu espaço no mercado.

4 - O setor de ligeiros para nós está a dar pouco valor às oficinas. Estamos a desenvolver o nosso projeto da Nokian e de Giti para poder dar valor ao negócio. Ter uma marca para que a oficina não precise de ver preços em 20 plataformas online antes de comprar quatro pneus. Queremos ter uma relação sólida, de confiança mútua, em que possamos desenvolver um negócio saudável.

Recambios Frain Portugal
Data de fundação 2018
Localização da sede Porto
Localização e área dos armazéns Maia
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Subcontratada
Número médio de pneus em stock Total de 50 mil pneus
Principais marcas representadas / comercializadas Nokian, Giti, Alliance, Pezzas, Michelin, Mabor, Uniroyal, Goodyear, Dunlop
Marcas exclusivas Nokian, Giti
Rede(s) de pneus dinamizada(s) Nokian Authorized Dealer
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) 20
www.recambiosfrain.pt
Diretor Comercial Francisco Dorado Vizcaino
Email franciscodorado@recambios-frain.pt
Telefone 0034 676 775 194

EU

EVOLUIR

Oferta multimarca e multissegmento
Ampla oferta e entregas no próprio dia
Atendimento personalizado
Tecnologia
Programas de apoio à oficina

Nex®

A cada dia… mais próximo de si

www.nextyres.pt | geral@nextyres.pt | +351 219 540 500

MICHELIN PIRELLI GOODYEAR DUNLOP Continental BRIDGESTONE Kleber*

AVON TYRES* BLACKLION* BFGoodrich COOPERTIRES KUMHO TYRE* RIKEN* TAURUS*

Rapid* ÖZKA* TRELLEBORG ALLIANCE GOODYEAR FARM TIRES* Goldentyre* METZELER MOTORCYCLE TYRES

* Marca distribuída em exclusivo

Nex Tyres

1 - Em 2018, a Nex Portugal abriu um novo armazém de 5000m2 na zona de Lisboa, tendo já no final do ano chegado a acordo com a marca Avon para distribuição exclusiva da sua gama de pneus ligeiros, comerciais, SUV e de duas rodas.

2 - A estratégia da Nex é muito criteriosa na abertura de novos clientes, já que é exigido que o potencial candidato possua instalações que permitam o efetivo exercício da atividade. Ou seja, não abrimos uma conta que não tenha capacidade para desmontar, montar e equilibrar pneus nas suas instalações. Por esse motivo, a representatividade das oficinas de mecânica não é significativa no nosso portfolio.

3 - Para um grossista de pneus são considerados concorrentes, já que a entrada neste negócio por parte dos grossistas de peças se faz com o apoio dos fabricantes. Acreditamos que este alargamento da gama de produtos disponibilizados seja uma tendência do mercado grossista de peças, à qual estaremos obviamente atentos.

4 - O mercado de pneus em Portugal está numa fase bastante madura, mas na nossa opinião, encontra-se cada vez mais atomizado e inclui empresas que pela sua dimensão tentam manter a sua presença com dificuldades a vários níveis. Existindo operadores de dimensão reduzida, a apetência pelo nosso mercado por parte dos players espanhóis de maior envergadura é cada vez maior, provocando uma deterioração do mesmo, quer ao nível de margens obtidas, como também no que se refere aos rácios de tesouraria e endividamento.

Nex Tyres SL
Data de fundação 2015
Localização da sede Póvoa de Santa Iria
Localização e área dos armazéns Lisboa - 5000m2 | Porto - 1000m2
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Subcontradada
Número médio de pneus em stock 55 mil unidades
Principais marcas representadas / comercializadas Michelin, Continental, Goodyear, Dunlop, Pirelli, Bridgestone, BF Goodrich, Cooper, Alliance, Galaxy, Metzeler
Marcas exclusivas Kleber, Avon (ligeiros e duas rodas), Kumho (pesados), Taurus (ligeiros), Blacklion, Riken (pesados), Ozka (agro-industrial), Goldentyre (moto)
Rede(s) de pneus dinamizada(s) KSC (Kleber), Car Expert (Avon)
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) 59 KSC's ; 0 Car Expert (em fase de implementação)
www.nextyres.pt
Endereço Portal B2B **pro.nextyres.pt**
Diretor Geral Aldo Machado
Email amachado@nextyres.pt
Telefone 219 540 500

Tiresur

1 - O ano de 2018 voltou a ser muito positivo para a Tiresur Portugal. Crescemos em termos de volume e faturação acima dos dois dígitos e obtivemos um melhor resultado financeiro comparativamente a 2017. Tivemos vários aspetos marcantes, mas destacamos o início da comercialização de pneus agrícolas e industriais, através da representação das marcas MRL e GTK. Além disso passámos também a ser representantes da marca Triangle em pneus de turismo, 4x4/SUV e comerciais, tendo lançado a rede TRIANGLE CLUB, plano de fidelização associado a esta marca. Conseguimos aumentar a nossa carteira de clientes ativos e aumentámos o número de associados também na nossa rede Center's Auto, o que demonstra bem o nível de confiança que o mercado deposita na Tiresur. Já no início de 2019, lançámos ao mercado a nova gama All Seasons da GT Radial.

2 - O nosso foco principal é o canal tradicional e assim continuará a ser no futuro. No entanto, temos vindo a acompanhar a tendência do mercado em termos de aftermarket, em que cada vez mais oficinas e outros operadores diversificam a sua gama de produtos e serviços. É, portanto, normal que paulatinamente vamos tendo mais oficinas de mecânica como clientes.

3 - Temos vindo a apostar na especialização como fator estratégico de crescimento e naquilo que é a visão 360º dentro do setor dos pneus, em que claramente queremos servir o mercado em todos os segmentos de produto. É com uma certa curiosidade que vemos que os distribuidores de peças apostam cada vez mais na diversificação. Percebemos este movimento como um complemento e melhoria de serviço que prestam aos seus clientes e, nesse sentido, acho que podemos ser parceiros de alguns deles no que toca ao fornecimento de pneus e marcas específicas.

4 - Atualmente, o mercado conta com muitos operadores e as margens do negócio têm sido um desafio para todos os atores presentes em Portugal. É preciso ser cada vez mais eficiente do ponto de vista operacional, para poder continuar a ter resultados positivos. Além disso, em 2019, à semelhança do que já se foi verificando em 2018, a área de crédito e cobrança assume particular e importante relevância para quem quiser sobreviver. É preciso realmente ter muito cuidado na gestão das imparidades.

Tiresur
Data de fundação 1934 (Espanha), 2013 (Portugal)
Localização da sede Granada (Espanha), Alverca do Ribatejo (Portugal)

Localização e área dos armazéns Granada, Getafe/Madrid, Barcelona e Santiago Compostela (Espanha), Alverca do Ribatejo (3.000m2)
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Subcontratada
Número médio de pneus em stock 55 mil (Portugal), mais de 400 mil (Espanha)
Principais marcas representadas / comercializadas Goodyear, Michelin, Bridgestone, Continental, Pirelli, BFGoodrich, Cooper, Kelly, GT Radial, Triangle, Ovation, Sunfull, Austone, MRL, GTK, Uniroyal (camião)
Marcas exclusivas GT Radial, Ovation, Sunfull, Austone, MRL (agrícolas), GTK (agrícolas) e Uniroyal (camião)
Rede(s) de pneus dinamizada(s): Center's Auto e Triangle Club
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) 8 – Triangle Club, 48 – Center's Auto
www.tiresur.com/pt
Endereço Portal B2B **b2bportugal.tiresur.com/**
Diretor Geral Armando Lima Santos
Email alima@tiresur.com / encomendas@tiresur.com
Telefone 219 938 120

Safame

1- A multinacional americana TBC Corporation assinou um acordo com nos para a distribuição exclusiva da marca de pneus Interstate em Portugal e Espanha. A Interstate Tires é uma marca propriedade de TBC, a sua estrutura é composta por uma jointventure entre a Michelin North America inc. e a Sumitomo Corporation of America, sediada em Palm Beach, Flórida. Tem uma gama de mais de 550 dimensões de verão, inverno e pneus para todo o tempo, para turismo, SUV, 4X4, crossover, furgoneta, competição, camião pesado e ligeiro. Agora os utilizadores de pneus Interstate Tires poderão desfrutar de uma garantia adicional e um seguro que cobre imprevistos como rotura e furos irreparáveis do pneu. Os termos em detalhe podem-se ver em www.garantiainterstate.com. O ponto de venda de Interstate Tires poderá oferecer este serviço sem custo aos seus clientes com o cartão de garantia, um documento com formato de "Passaporte Americano" que permitirá fazer uma correta manutenção dos pneus, reforçar a fidelidade utilizador-oficina e gerar mais oportunidades de negócio no ponto de venda.

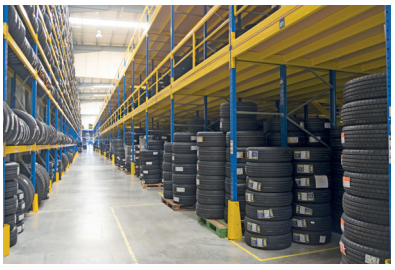
2 - É um canal de distribuição que de momento não trabalhamos. Tendo em conta os poucos anos de existência no mercado nacional a estratégia da Safame Comercial passa por um aumento da sua carteira de clientes junto das tradicionais casas de pneus, bem como uma maior implementação de todos os seus segmentos de produto.

3 - É mais um operador no mercado, mas penso que o pneu é muito mais que uma peça, há muitos fatores que condicionam e influenciam a sua segurança e prestação. Mas, já não é uma novidade no nosso mercado.

4 - Na minha opinião, a concorrência se leal é sempre saudável, aumenta a exigência o que obriga a um maior conhecimento técnico do produto e a melhoria constante no grau de profissionalismo dos vários operadores do mercado.

Safame Comercial SL
Data de fundação 1995
Localização da sede Albacete, Espanha.
Localização e área dos armazéns Albacete (Espanha), Barcelona (Espanha) e Porto (Portugal).
Logística de entregas própria e/ou subcontratada subcontratadas.
Principais marcas comercializadas Interstate, Autogrip, Lassa, Michelin, Goodyear, Bridgestone, DoubleCoin, Fullrun, CEAT, Leao, Alliance, Starmaxx, Techking, Câmaras de ar e jantes marca Safame e Mesas.
Marcas exclusivas em Portugal Interstate Tires, Autogrip, DoubleCoin, CEAT, Leao, Fullrun, Mesas, Câmaras de ar e Jantes marca Safame.
Marcas Próprias Mesas em pneus de camião, agrícola e industrial, câmaras de ar e jantes marca Safame.
Rede de pneus dinamizada Carlider, só implementada em Espanha.
Número de oficinas dentro desta rede 11
www.safame.com
Country Manager Portugal Paulo Raimundo
Email p.raimundo@grupomesas.com
Telefone 929 011 222

PUBLICIDADE



AB Tyres

1 - Diversas alterações ao nível da nossa plataforma online, privilegiando informação adicional ao nosso cliente e facilidade de consulta, paralelamente a estas questões introduzimos também algumas novidades tecnológicas. Relativamente ao negócio dos pneus, temos a destacar a introdução de várias marcas: Davanti, "o primeiro pneu premium chinês": turismo, comerciais, 4x4; Deestone - Fabrico tailandês: turismo, comerciais e pesados.

2 - Temos promovido a relação com algumas redes nesta área de negócio em Portugal. Temos também angariado algumas frotas que possuem equipamentos próprios, para a concretização deste serviço, e que não dependam de terceiros para o efeito. Quanto às oficinas auto de mecânica, ainda não têm grande "peso" no nosso negócio, isto porque muitas destas oficinas não possuem ainda equipamentos que consideramos como indispensáveis à realização deste tipo de serviço de "pneus" (montagem/equilíbrio/alinhamento).

3 - Quanto à primeira questão, neste momento, ainda não temos uma noção clara de toda a envergadura desta situação, que nos permita avaliar de forma sustentada os reflexos que eventualmente poderá originar nesta área de negócio. Quanto à segunda questão, e tendo em conta a estratégia que temos definida para este negócio, vão haver certamente os que iremos considerar parceiros e os que iremos considerar concorrentes, tudo depende da forma de atuação de cada um e a relação que possamos ou não vir a ter com ambos.

4 - É um negócio bastante difícil de gerir, essencialmente pelo facto de as margens praticadas não serem suficientes para pagar todos os custos inerentes à operação, destaco aqui dois fatores/custos - Stock + Logística - tem um peso extraordinário e contribuem de forma negativa para que os resultados não apareçam. Quanto à concorrência espanhola, comercialmente "sofremos" bastante para os combater, no entanto, só nos resta ajustar e ripostar, afinal as regras são as que são. Não nos parece que sejam iguais para todos, pois todos temos a perfeita noção que há negócios que são concretizados de forma, diria que "estranha", mas quando há conivência de quem vende e de quem compra tudo é possível! Quanto às vendas online, tem vindo o crescer, embora ainda não tenham peso significativo, no entanto é uma forma de negócio que temos seguido atentamente!

AB Tyres
Localização da sede Mealhada
Localização e área dos armazéns Mealhada (5000m2), Cacém (2000m2)
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Subcontratada
Número médio de pneus em stock 80 mil unidades
Principais marcas representadas / comercializadas Continental, Mabor, Bridgestone, Goodyear, Falken, Fulda, Torque, Saetta, Uniroyal, Runway, Sumitomo, Davanti, Deestone, Golden crown
Marcas exclusivas Falken, Sumitomo, Uniroyal, Deestone, Davanti, Torque, Runway, Saetta
www.alvesbandeiratyres.pt
Endereço Portal B2B b2b.abtyres.pt
Diretor Comercial Filipe Bandeira
Email filipe.bandeira@abtyres.pt
Telefone 961 136 878

Sobralpneus

1 - Começamos uma nova etapa, parceria com a Euromaster. Estamos certos de poder, em conjunto, atingir novas metas.
2 - Embora já existisse diversificação no nosso grupo através dos serviços de mecânica e eletricidade auto, estamos naturalmente sensíveis à adaptação natural de novas realidades do mercado.
3 - Acabam sempre por ser mais uma concorrência, muito embora com pouca vantagem qualitativa não dando o devido apoio técnico, dedicando-se apenas exclusivamente à venda.
4 - A oferta é excessiva face à procura originando muita pressão para quem vende. Irá acabar por existir uma seleção natural dos fornecedores.

Sobralpneus II
Data de fundação 01-01-1972
Localização da sede Ponte da Couraça, EN1 KM 30.5 – 2580-491 Carregado
Localização e área dos armazéns Carregado - 2000 mts2, Sobral de Monte Agraço – 500 mts2, Cartaxo - 500 Mts2, Alverca - 200 Mts2, Pneutorres – 200 Mts2 e Garagem Auto Pereira – 200 Mts2.
Logística de entregas própria e/ou subcontratada A entrega é efetuada por empresa subcontratada podendo ser por meios próprios em situações pontuais.
Número médio de pneus em stock 10 mil
Marcas exclusivas Alcoa Wheels, Starmaxx, Marshal, OKO, Vredestein Agriculture, Advance
Rede(s) de pneus dinamizada(s) Sim, Euromaster
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) 7
www.sobralpneus.pt
Portal B2B www.b2bportal.pt
Diretor Comercial António Eduardo Rodrigues
Email aedurado@sobralpneus.pt
Telefone 263 851 201

ALARGAMENTO DA GAMA

GAMA TRAVAGEM

QUALIDADE / PREÇO / PERFORMANCE
PARA SI E PARA OS SEUS CLIENTES!

SEGURANÇA

RUÍDO

RESISTÊNCIA

QUALIDADE

JAN. 2019

DISTRIGO
PARTS DISTRIBUTION

TecAlliance
Data Supplier

GAMOBAR PEÇAS: pecas&acessorios@gamobar.pt | 226 152 700

PSA RETAIL: psaretail.ppe@mpsa.com | 219 497 730

SOFRAPA: sofrapa.sa@sofrapa.pt | 219 379 970

www.eurorepar.com

EUROREPAR

EuroTyre

1 - Aumentámos a nossa oferta ao mercado em termos dos Pneus UHP (Jante >= 17") para satisfazer todas as necessidades dos nossos clientes, tanto no armazém central (Murtede) como no armazém de Lisboa (Camarate). Aumentámos o nosso serviço de distribuição própria nos distritos de Coimbra, Leiria, Aveiro e Viseu, e tentámos melhorar o nível de serviço a nível nacional com as transportadoras. Os resultados destas duas mudanças foram fracamente positivos.

2 - Sendo a EuroTyre um fornecedor global do aftermarket a nível ibérico, estamos no canal de venda a oficinas em todas as suas tipologias (pneus, pneus/mecânica e mecânica) sendo que temos tido um aumento significativo da penetração nas oficinas de mecânica rápida e mecânica pura, pois oferecemos a este tipo de cliente uma solução global para as suas necessidades em pneus e peças auto.

3 - Encaramos com naturalidade a entrada no negócio de pneus destes novos players. Por princípio, parceiros não serão. Se são concorrentes? Podemos dizer que sim, pois estão em alguns dos nossos clientes. A nossa vantagem continua a ser a disponibilidade. Proporcionamos aos clientes encontrarem no nosso portal todas as suas necessidades a preços competitivos.

4 - Pensamos que o negócio assente na distribuição convencional de pneus não terá futuro, devido às fracas margens que se praticam e ao elevado número de players. Acreditamos que o nosso modelo de negócio assente na diversificação, com distribuição de pneus e peças auto a nível ibérico, é o correto para enfrentar o mercado. A concorrência espanhola já existia e vai continuar a existir. A EuroTyre é concorrente deles em Espanha. Entendemos que a concorrência não é um problema, pois faz parte do negócio. Cabe aos distribuidores portugueses fazer valer-se da sua maior arma que é a proximidade e superior nível de serviço, fazendo passar essa vantagem para os seus clientes. Os sites online já existiam e vão continuar a existir, embora ainda representem uma quota de mercado reduzida.

EuroTyre
Data de fundação 2007
Localização da sede Núcleo Industrial Murtede Lt13 | 3060-372 Cantanhede Armazém Central (Murtede): área = 18.000 m2 ; Núcleo Industrial Murtede Lt13 | 3060-372 Cantanhede Armazém Lisboa (Camarate): área = 5.000 m2 ; Rua Dr Manuel Rodrigues Júnior Lote 2 Piso 2 | 2680-050 Camarate
Logística de entregas própria e/ou subcontratada própria e subcontratada
Número médio de pneus em stock 126.000 unidades
Principais marcas representadas / comercializadas Infinity, Achilles, Viking | Michelin, Continental, Bridgestone, Goodyear, Dunlop, Pirelli, Firestone, Mabor, Hankook, Kumho, Cooper, Nexen
Marcas exclusivas Infinity, Achilles, Viking
Marcas Próprias: Infinity, Achilles, Viking
www.eurotyre.pt
Endereço Portal B2B www.eurotyre.pt
Diretor Comercial César Branco
Email telmo@eurotyre.pt
Telefone 919 911 412

TirsoPneus

1 - As novidades principais foram o desenvolvimento do segmento de pneus de mota e agricultura. Neste último, com a introdução em exclusivo da marca Maxam para Portugal.
2 - A nossa tipologia de clientes é diversificada. Todos são importantes.
3 - Os grossistas de pneus são parceiros e concorrentes.
4 - O negócio dos pneus ligeiros é cada vez mais competitivo. Existe uma agressividade muito grande. Mas estamos atentos à evolução do setor e prontos para competir de forma honesta e justa.

Tirso Pneus
Data de fundação 1999
Localização da sede Santo Tirso
Localização e área dos armazéns Santo Tirso (8.000 mt2) e Póvoa de Santa Iria (4.000 mt2)
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Ambas
Número médio de pneus em stock 150 mil
Principais marcas representadas / comercializadas Hankook, Michelin, Goodyea, Dunlop, Bridgestone, Pirelli, Laufenn, Insa Turbo, iLink, event, Habilead.
Marcas exclusivas Hankook, Laufenn, Sailun, iLink, Habilead.
Marcas Próprias Insa Turbo
Rede(s) de pneus dinamizada(s) Confortauto, Blacktire e Ecological Drive.
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) 100 (Confortauto), 75 (Blacktire) e 10 (Ecological Drive).
www.tirsopneus.com
Endereço Portal B2B www.gruposoledad.com/b2b/current
Diretor Geral Paulo Santos
Email tirso@gruposoledad.net
Telefone 229 699 480

Easy Pneus

1 - Temos como novidades, a representação em exclusivo para o distrito de Beja das marcas de pneus agro-industriais Trelleborg, Mitas e Cultor.

2 - Afirmativo, as oficinas de mecânica estão cada vez mais a inserir os pneus no negócio, e nós não fugimos à regra.

3 - Não tenho conhecimento suficiente para responder a essa questão.

4 - A concorrência é cada vez maior, cada vez mais marcas e mais fornecedores, isto gera mais dúvidas e confusão ao cliente final. Penso que a solução passa cada vez mais por dar ao cliente um serviço de excelência, pois é isto a única maneira de fidelizar os clientes.

Easypneus
Data de fundação 2007
Localização da sede Beja
Localização e área dos armazéns Beja
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Subcontratadas
Número médio de pneus em stock 35 mil unidades
Principais marcas representadas / comercializadas Maxxis
Marcas exclusivas Maxis
Rede(s) de pneus dinamizada(s) Nenhuma
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) "CLUBE MAXXIS" com cerca de 60 membros
www.easypneus.pt
Endereço Portal B2B **loja.easypneus.pt**
Diretor Comercial Daniel Mestre
Email mail@esaypneus.pt
Telefone 284 320 340

Pneus Cruzeiro

1 - A distribuição grossista de pneus é um mercado já muito explorado, onde criar "efeitos surpresa" e novidades se torna cada vez mais complicado. No entanto a Pneus Cruzeiro procura entender quais as reais necessidades dos clientes, e ir ao encontro das mesmas e tentar procurar os produtos que se

PUBLICIDADE

adequem melhor às necessidades dos nossos clientes. No entanto, ainda em 2019 teremos em exclusivo para Portugal duas novas marcas. Uma para pneus ligeiros, comerciais e 4x4, com uma grandíssima variedade de pisos e sobretudo dimensões, onde o piso 50/50 e 20/80 em 4x4 será uma grande aposta da Pneus Cruzeiro e ainda uma marca de agricultura e empilhadores a estrear em Portugal. Contudo, a previsão de chegada das mercadorias é de abril 2019 e por isso continua no segredo dos deuses.

2 - Para além das típicas casas de pneus, que são o nosso cliente "tipo", nos últimos anos temos assistido a uma maior procura de concessionários automóveis e oficinas de mecânica, que representam cada vez mais uma fatia considerável do nosso negócio. Cada vez mais, as oficinas auto de mecânica estão a tentar englobar o máximo de serviços possíveis, e sendo os pneus uma parte importante, é natural que sejamos procurados pelas oficinas que procuram ser competitivas no mercado dos pneus, e proporcionar ao seu cliente um serviço e produtos de qualidade.

3 - Encarámos com naturalidade a entrada dos grossistas das peças no negócio dos pneus, pois também já existem grossistas de pneus a entrar no negócio das peças. Embora ache que o mercado dos pneus está demasiado sobrelotado com tantos distribuidores, não havendo espaço para tantos, devemos aproveitar a concorrência para melhorar o nosso desempenho. A concorrência obriga-nos a estar constantemente despertos para os desafios do negócio e estarmos atentos a cada pormenor, sendo também que alguns sejam também parceiros e aí também temos oportunidades de negócio.

4 - É um negócio completamente sobrelotado, como já tinha dito. Temos muitos grossistas de pneus portugueses, e como se isso não bastasse ainda temos os nossos vizinhos espanhóis. É um negócio que a cada dia que passa se torna mais e mais agressivo, trabalhando com margens reduzidas, com custos de stockagem e logística cada vez mais elevados, onde tem de haver uma grande variedade de marcas, dimensões, tipos de pisos, especificações técnicas. É um negócio que exige muito investimento por parte dos grossistas de pneus, oferecendo um serviço excelente de entregas, e que, devido à agressividade de todos os "players", sobrevive com margens muito baixas.

Pneus Cruzeiro

Data de fundação 2005
Localização da sede Póvoa de Lanhoso
Localização e área dos armazéns um armazém situado na Rua do Cais, Fonte Arcada – Póvoa de Lanhoso com 14 mil metros quadrados
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Entregas próprias para a zona norte do país e três transportadoras contratadas(Invicta Cargo, CARF e CTT)
Número médio de pneus em stock 40 mil
Principais marcas representadas / comercializadas Continental, Mabor, Goodyear, Dunlop, Sava, Pirelli, Michelin, Kormoran, BFGoodrich, Nordexx, Kumho, Hankook.
Marcas exclusivas Nordexx (Turismo, comerciais e 4x4x) e ainda duas novas a divulgar em Abril.
Número de oficinas dentro desta(s) rede(s) uma oficina de montagem, propriedade da Pneus Cruzeiro
www.pneuscruzeiro.com.pt
Endereço Portal B2B **www.pneus-cruzeiro.com.pt**
Diretor Comercial Nuno Sousa
Email nunosousa@pneuscruzeiro.com
Telefone 253 631 783

Dispnal

1 - A Dispnal iniciou 2019 com um novo centro logístico, localizado a 15 minutos do Porto e dotado das mais modernas tecnologias de picking, que permitem servir os nossos clientes de forma ainda mais rápida e eficiente. Na marca Toyo, de destacar o novíssimo pneu de turismo TR1, que se destaca pelas suas performances de eleição e identidade exclusiva. De destacar ainda novíssimo pneu comercial, Nanoenergy Van, que assegura os mais elevados níveis de rentabilidade e economia nas frotas do século XXI. Na marca PETLAS, a grande novidade é o pneu de turismo PT741, especialmente desenvolvido para os entusiastas das altas prestações.

2 - Ao longo dos últimos 20 anos, a Dispnal tem privilegiado o canal de venda tradicional. Com efeito, os especialistas de pneus constituem a base dos clientes da Dispnal, com uma pequena quota representada pela nova distribuição.

3 - Os grossistas de peças são parte integrante dos modernos canais de distribuição, constituindo para nós, enquanto potenciais parceiros de negócio, mais um desafio, dos muitos que enfrenta o mercado dos pneus.

4 - O mercado dos pneus em Portugal, é, por certo, um mercado maduro, que se depara com os desafios inerentes às últimas revoluções operadas nas estruturas dos canais de distribuição.

Dispnal Pneus SA e Dispnal Pneus Iberia SL

Data de fundação 1999
Localização da sede Baltar (zona do grande Porto)
Localização e área dos armazéns Baltar e Valpedre, com um total de 11.500 m2.
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Viaturas rápidas próprias para reforço das entregas na zona do grande Porto e subcontratada em todo o país e Espanha.
Número médio de pneus em stock mais de 200.000 pneus, jantes e camaras-de-ar.
Principais marcas representadas / comercializadas Toyo Tires (turismo, van, suv/4x4 e camião), Mickey Thompson (4x4), Petlas (turismo, van, suv/4x4, camião, empilhador, agricultura e industriais), Nankang (turismo, van, suv/4x4 e camião), Galaxy (empilhador,

autopromotec

Homo faber fortunae suae

Bolonha, Itália
22-26 Maio de 2019

28ª FEIRA BIENAL INTERNACIONAL DE EQUIPAMENTOS E AFTER-MARKET AUTOMOBILISTICO

Promotec S.r.l.
Tel. +39 051.6424000
Fax +39 051.733008
info@autopromotec.it

Bologna Fiere

APP

www.autopromotec.com

graficamonti.com

agricultura, industriais e engenharia civil), Triangle (turismo, van, suv/4x4, camião e engenharia civil), Linglong Tire (turismo, van, suv/4x4, camião, agricultura, industriais e engenharia civil), Leao (turismo, van, suv/4x4 e agricultura), Mirage (turismo, van, suv/4x4 e camião), Powertrac (camião), Forerunner (empilhador, industriais e engenharia civil), MAXION (jantes de camião), AKO (jantes de camião), DH Premium (camaras-de-ar) e Avon Tyres Motorsport (pneus de competição). Também comercializa as marcas Michelin, Continental, Bridgestone, Pirelli e outras.

Marcas exclusivas Toyo Tires (turismo, van, suv/4x4 e camião), Mickey Thompson (4x4), Petlas (turismo, van, suv/4x4, camião, empilhador, agricultura e industriais), Nankang (turismo, van, suv/4x4 e camião), Galaxy (empilhador, agricultura, industriais e engenharia civil), Triangle (camião e engenharia civil), Linglong Tire (turismo, van, suv/4x4, camião, agricultura, industriais e engenharia civil), Leao (turismo, van, suv/4x4 e agricultura), Mirage (turismo, van, suv/4x4 e camião), Powertrac (camião), Forerunner (empilhador, industriais e engenharia civil), MAXION (jantes de camião), AKO (jantes de camião), DH Premium (camaras-de-ar) e Avon Tyres Motorsport (pneus de competição).

Marcas Próprias Não tem.

Rede(s) de pneus dinamizada(s): Apoiamos a dinamização dos pontos de venda TOYO.

www.dispnal.pt

Diretor Comercial Luís Martins

Email encomendas@dispnal.pt

Telefone 255 617 480

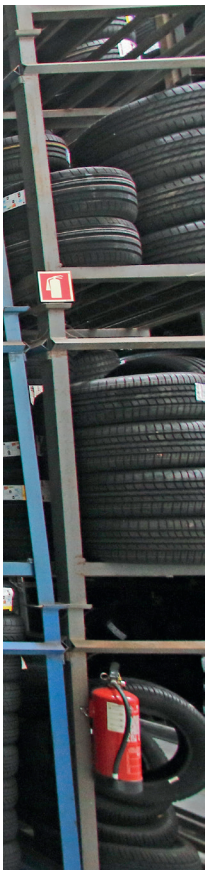
R.S.Contreras

1 - A nível de marcas de pneus, as nossas principais novidades são o arranque da nova fábrica da NEXEN na Europa, concretamente na República Checa, que nos aportará novos pisos, assim como grandes novidades em termos de equipamento de origem. Por outro lado, temos a introdução da marca TRISTAR. Estamos a falar de uma marca de origem chinesa, com uma gama dimensional super-completa (mais de 200 medidas de pneus de verão) que cobre os segmentos turismo, comercial e 4x4. A marca é feita por um dos principais e mais modernos fabricantes de pneus chineses, muito competitiva em termos de preço e com um altíssimo nível de qualidade. Em termos logísticos, em 2018 fizemos uma grande alteração-ampliação do nosso armazém, aumentando significativamente a nossa capacidade de stockagem e automatizamos muitos processos, de forma a otimizar toda a nossa logística, o que nos permite servir mais e melhor os nossos clientes.

2 - O nosso foco são as casas de pneus tradicionais. É verdade que as oficinas de mecânica têm vindo progressivamente a aumentar a sua presença no mercado de pneus e hoje em dia já começa a ser imperativo estar presente nelas. Penso que no futuro irão cada vez adquir maior presença e notoriedade.

3 - O mercado é livre e hoje assistimos a uma diversificação em muitas áreas de negócio. Isto também é transversal às peças e aos pneus. Ainda estamos numa fase inicial e veremos como vão evoluir as coisas. Seja como for, encaro como algo normal e de onde surgirão ameaças e oportunidades.

4 - Estamos num mercado maduro, com todas as implicações que isso tem. Por um lado, temos muitíssimos atores para a dimensão do país; por outro,



o mercado tem apresentado algum estancamento ou tímidos crescimentos nos últimos anos em termos de comportamento. Como ponto positivo destacaria a evolução do mix que se tem verificado nos últimos anos e, como negativo, a constante pressão nos preços com a conseguinte implicação negativa nas margens. O que está claro é que o mercado pede um bom serviço, tanto em termos de disponibilidade de produto como de entregas e é por este caminho que penso que se pode fazer a diferença sem esquecermos do preço. Em relação a questão das vendas online, se falarmos de B2B, representam + 90% das vendas e é o canal preferencial do cliente. O B2C tem tido, para já um comportamento mais tímido e neste momento sem ter números oficiais, penso que ainda é residual, mas tudo aponta a que no futuro irá a ganhar espaço.

R.S.Contreras, Lda
Data de fundação 1946
Localização da sede Queluz de Baixo
Localização e área dos armazéns Queluz de Baixo - 3000 m2
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Logística própria - Entregas próprias e subcontratadas
Número médio de pneus em stock Mais de 40 mil
Principais marcas representadas / comercializadas Nexen, Apollo, Tristar, Vredestein, Goodyear, Continental, Michelin, Bridgestone, Kormoran, Mabor
Marcas exclusivas Nexen, Apollo, Vredestein, Tristar

www.rscontreras.pt
Diretor Comercial José Enrique Carreiro
Email jose@rscontreras.pt
Telefone 214 358 558

S. José Pneus

1 - Diante da dimensão que a nossa empresa já alcançou em Portugal, e numa lógica de desenvolvimento empresarial

PUBLICIDADE

SIM, TEMOS
O QUE PROCURA
+ SERVIÇO 360º

TIRESUR PORTUGAL | Lda. Rua do Tertir, s/n, 2615-382 Alverca do Ribatejo (Lisboa) | (+351) 219938120 | www.tiresur.com.pt | encomendas@tiresur.com in ADVANCE

sustentado, estamos a concluir a construção da nova sede e do novo parque logístico, em espaço próprio. Como mantemos uma presença de topo em Portugal na distribuição de pneus para a gama de turismo e camião, as novas instalações permitirão reforçar ainda mais a nossa presença nestes segmentos de mercado. Ao mesmo tempo este investimento sustentará a nossa presença ibérica, onde temos experimentado crescimento significativo nestas gamas do mercado e também no agroindustrial, onde somos já uma empresa de referência. O futuro armazém integrará modernos sistemas 4.0 aplicados ao setor industrial, que serão adaptados às especificidades do nosso negócio, com o propósito de disponibilizarmos o melhor serviço de distribuição de pneus em território ibérico. Este será um ponto essencial para sustentar a continuidade do bom futuro da S.José.
2 - A nossa rede de clientes assenta muito nos especialistas de pneus, contudo, naturalmente acompanhamos a evolução da comercialização de pneus, em que os novos canais de venda como os concessionários e oficina de mecânica, devidamente equipadas, têm tido algum crescimento na nossa rede de clientes.
3 - O mercado é aberto e vemos com naturalidade a entrada dos grossistas das peças no negócio dos pneus. Pelo nosso lado, queremos continuar a ser especialistas no que fazemos, apostando essencialmente no aumento da qualidade do serviço que prestamos.
4 - Na distribuição de pneus, o mercado é um mercado maduro, em que a entrada da concorrência acontece desde sempre, com mais um ou outro novo, no entanto temos em Portugal empresas especialistas no setor, que prestam um excelente serviço aos retalhistas e são o verdadeiro e efetivo apoio à sustentabilidade do seu negócio.

S.José – Logística de Pneus
Data de fundação 1966
Localização da sede Cantanhede
Localização e área dos armazéns Cantanhede (11.000 m2) e Beja (1000m2)
Logística de entregas própria e/ou subcontratada Ambas
Principais marcas representadas / comercializadas BKT, GOODRIDE e Semperit
Marcas exclusivas BKT, GOODRIDE e Semperit
www.sjosepneus.com
Portal B2B b2b.sjosepneus.com

Quantos pneus novos estima que se tenham vendido em Portugal em 2018?

Paulo Torres
PSI PNEUS
"Penso que por volta dos três milhões".

Aldo Machado
NEX TYRES
"Acreditamos que, entre mercado Europool e externo, se terão vendido cerca de 4,5 milhões de pneus em 2018".

Armando Lima Santos
TIRESUR
"Estimamos que em Portugal, em 2018 se tenham vendido entre 4,7 e 5 milhões de pneus novos".

Ramón Rubio
SAFAME
"Penso que o consumo neste segmento de produto deverá rondar as 5.100.000 unidades".

Filipe Bandeira
AB TYRES
"Entre 4.400.000 a 4.600.000 pneus".

Rui Vaz
SOBRALPNEUS
"Estimamos cerca de quatro milhões de pneus vendidos".

Telmo Barradas
EUTO TYRE
"A nossa estimativa são quatro milhões".

José Coelho
TIRSOPNEUS
"Segundo dados de mercado, inferior a três milhões".

Daniel Mestre
EASY PNEUS
"Entre o posto e a distribuição vendemos cerca de 40 mil unidades"

Nuno Sousa
PNEUS CRUZEIRO
"2018 foi um ano que se venderam muitos carros novos, e também por isso o negócio dos pneus se tenha também ressentido. A Pneus Cruzeiro vendeu ligeiramente menos quem em 2017. Em termos estimativos, diria 600/700 mil pneus novos".

Luís Martins
DISPNAL
"Contabilizando o mercado de reposição e o equipamento de origem, em todas as categorias e gamas de produto, cerca de 6.325.000 pneus novos, dos quais cerca de 4.650.000 são pneus de turismo".

José Enrique Carreiro
R.S.CONTRERAS
"Esta é a pergunta do milhão. Realmente não existem números oficiais, pelo que quando falamos em números de mercado estamos a falar de estimativas baseadas em analises feitas por nós, apontaria para um número entre os 4.500.000 e os 5.000.000 de pneus".

Luís Aniceto
S. JOSÉ PNEUS
"Cerca de cinco milhões de pneus".

10TH ReMaTec 2019
23-25 June RAI Amsterdam The Netherlands
EDITION

O evento n.º 1 dos reconstruídos

Inscreva-se já!

Link para o convite: REM510010
Em www.rematec.com/register

- Encontre mais de 1 milhão de peças, componentes e equipamento
- Conheça novos fornecedores, distribuidores e parceiros de negócio estratégicos
- Estabeleça parcerias com (re)fabricantes de todo o mundo
- Ganhe conhecimentos sobre produtos e tecnologia de reconstruídos

Organised by: rai AMSTERDAM
In association with: apra europe, FIRM
Official media partner: ReMaTecNews

www.rematec.com