



Dossier



PNEUS PARA VEÍCULOS PESADOS

Cada vez mais especializado

Sabe quais são as principais novidades ao nível dos pneus de pesados? Sabe quais são as sugestões e opiniões dos profissionais para uma correta gestão dos pneus ao nível dos transportes? Estas são apenas algumas das questões às quais poderá obter resposta neste trabalho sobre os pneus para veículos pesados

TEXTO PAULO HOMEM

Pela segunda vez na revista PÓS-VENDA PESADOS editamos um extenso dossier, onde os principais grossistas de pneus presentes em Portugal e as reconhecidas marcas premium falam das suas mais recentes novidades ao nível dos pneus, da sua oferta de soluções de acompanhamento e suporte à decisão de compra de pneus de pesados por parte da frota, a chegada das novas tecnologias que ajudam na gestão de pneus e ainda uma análise de mercado, sem esquecer, naturalmente, os conselhos aos gestores de frota sempre que pretendem rentabilizar o investimento na aquisição de pneus de pesados.

No fundo, neste dossier encontram-se temas que interessam não só aos gestores de frotas de pesados, pois convém que estejam

sempre a par das novidades que vão sendo introduzidas no mercado ao nível dos pneus, mas também os parâmetros a analisar na sua aquisição, como também são abordados temas que interessam a todos os operadores de mercado, que estão do lado da oferta. Do lado do mercado registam-se bons sinais e... menos bons. Começemos pelos menos bons. Tem havido uma tendência pela cada vez maior comercialização de pneus budget. Alguns operadores do negócio de pneus interpretam isso como sendo uma dificuldade acrescida dos transportadores (em geral) ao nível da liquidez do negócio. A opção por pneus mais baratos acaba por ser natural sempre que existe menos dinheiro a circular na economia. Outra das razões tem a ver com a transição da compra de pneus “chineses” (leia-se baratos) para os

pneus budget (alguns deles também de construção asiática), por via da aplicação e implementação da taxa anti-dumping em 2018.

Do lado das boas notícias está o crescimento das vendas no primeiro semestre de 2019, um crescimento que quase chega aos dois dígitos. Logicamente que as dificuldades encontradas em 2018, que levou à quebra das vendas de pneus nesse ano, leva a que o mercado esteja agora a recuperar e a chegar aos níveis de 2017.

Quanto ao volume de pneus comercializados, estima-se que possam ser vendidos este ano ao redor de 250.000 (alguns falam quase em 300.000).

APLICAÇÕES

Existem muito fatores que podem influenciar a venda de pneus de pesados. Um dos principais é a marca. Existem muitos transportadores que só trabalham com aquela marca (ou marcas), e contra isso nada existe a fazer, mesmo que os números mostrem que existem melhores opções.

Outros olham apenas ao preço, sem contudo perceber se um pneu barato é mesmo a melhor opção.

Para os que não se ligam nem ao preço nem a marcas, e fazem uma gestão de pneus criteriosa e com dados, por certo que a análise do TCO (custos totais de operação) é fundamental para efetuar a escolha. Aqui o que interessa é o rendimento do pneu e não o seu custo absoluto.

Cada vez mais as marcas de pneus, sobretudo as premium começam a disponibilizar aos transportes ferramentas digitais (APP's) para ajudar precisamente na gestão de pneus. Um grande construtor mundial, confienciava-nos que onde espera "ganhar" mais dinheiro nos próximos anos não é propriamente na venda de pneus de pesados, mas sim nos serviços associados aos pneus de pesados. Apesar da chegada de muita marca budget ao nosso mercado, a verdade é que o negócio de pneus de pesados em Portugal está cada vez mais especializado, levando a que alguns grossistas tivessem abandonado este negócio (alguns nunca chegaram a entrar nele) e outros estejam a investir em soluções de acompanhamento a frotas com equipas dedicadas precisamente aos pneus de pesados. Poucos foram os operadores de relevo que não estão presentes neste trabalho (aliás, das marcas premium não falta nenhuma), o que revela que a revista PÓS-VENDA PESADOS cumpre cada vez mais a sua função de fazer a ponte de ligação entre os fornecedores (neste caso de pneus) e as empresas de transporte, que são o principal alvo de distribuição da nossa publicação. ●

QUESTÕES

1 - Qual ou quais as marcas que comercializam para veículos pesados (Camiões e autocarros) e em que segmentos se encontram essas marcas?

2 - Qual a mais recente novidade de produto (e suas características principais) ao nível de pneus para veículos pesados (Camiões e autocarros)?

3 - Quais são os mais recentes desenvolvimentos da vossa empresa / marca em matéria de serviços (digitais e/ou outros) associados aos pneus de pesados?

4 - Que análise faz das vendas de pneus para veículos pesados (Camiões e autocarros) em 2019 face ao passado? Qual o valor atual do mercado (em número de pneus vendidos por ano)?



TIRSOPNEUS

José Elisiário Coelho
229 699 480
jose.coelho@gruposoludad.net
www.tirsopneus.com

1 - Temos soluções para todos os segmentos de mercado (premium, quality e budget). Ou seja, as marcas Hankook, Michelin, Bridgestone, Goodyear/Dunlop, Pirelli e Continental, Firestone, Torque, Sailun, Aeolus, Insa Turbo, entre outras.

2 - Mais recentemente temos a marca Hankook, com os modelos AL 20, DL 20 e TL 20 com classificações energéticas A. Por outro lado, destaque para a incorporação da marca Sailun como distribuidor oficial para Portugal e Espanha.

3 - Temos um sistema de controlo digital para auxiliar qualquer frota de pesados. É uma plataforma integrada e que proporciona total confiança e facilidade na

interpretação da informação e, logo, maior e melhor poder de decisão na gestão da manutenção da frota.

4 - O mercado dos veículos pesados é um mercado bastante maduro, pelo que as oscilações, regra geral, não são muito significativas (em termos de mercado). Contudo, é um mercado muito competitivo, difícil e requer muito cuidado no processo de venda. O ano 2019 tem sido bastante agressivo, mas ainda assim, estamos em linha com os nossos objetivos.



DISPNAL PNEUS

Luis Martins
255 617 480
luis.martins@dispnal.com
www.dispnal.pt

1 - No segmento premium a marca Toyo Tires. No segmento quality as marcas Petlas (produto made in Europe), Anteo (nova marca da Pirelli), Nankang em jantes 17.5" e 19.5", a Triangle e a Linglong. No segmento budget as marcas Powertrac e Mirage. Para além das nossas marcas acima referidas, também distribuímos as marcas Michelin e Bridgestone.

2 - Destacamos a introdução de novas medidas, nos modelos SH100 e RH100 da nossa marca de fabrico europeu Petlas. Com o objetivo de disponibilizar os produtos SH100 e RH100 a uma gama mais ampla de veículos e aplicações, ampliamos a gama SH100 em quatro medidas novas (passando a 6 medidas) e a gama SH100 incorpora uma nova medida (passando também a 6).

Em concreto, o modelo SH100 cresce com as novas medidas 245/70R19.5, 265/70R19.5, 285/70R19.5 (146/144L) e 285/70R19.5 (150/148J). O modelo RH100 fica completo com a medida 265/70R19.5.

O modelo SH100 foi especialmente desenvolvido para ser utilizado em todos os eixos de autocarros, camiões e reboques. O SH100 proporciona uma aderência perfeita e assegura uma distância de travagem de excelência, graças às lamelas especiais dos blocos circunferenciais em forma de "Z". O desenho otimizado do piso, foi concebido



PNEUS PARA VEÍCULOS PESADOS

para assegurar a máxima resistência contra o desgaste irregular, distribuindo a pressão de forma uniforme sobre o piso.

Por sua vez, o modelo RH100, para eixos de tração, é caracterizado pela sua matriz de blocos e tacos, desenvolvida especificamente para gerar inúmeros pontos de aderência à estrada, garantindo a melhor tração no asfalto. Além disso, a profundidade otimizada do piso e a estrutura de blocos interconectados, foram especialmente desenvolvidos para aumentar a vida útil do pneu.

Ambos os modelos asseguram elevados rendimentos quilométricos, graças aos compostos especiais e de última geração do piso. As baixas taxas de resistência ao rolamento dos pneus, traduzem-se na máxima eficiência ao nível da economia de combustível. Ou seja, os pneus Petlas, não só economizam dinheiro, mas também contribuem para a proteção do meio ambiente.

De realçar ainda que o SH100 e o RH100 destacam as marcações M+S (Mud and Snow) e 3PMSF (Winter) na parede lateral, assegurando um desempenho exemplar na lama e na neve, para atender aos critérios de desempenho que devem ser considerados adequados para as condições climáticas mais exigentes.

A robustez da carcaça dos pneus pesados Petlas, garante que os modelos SH100 e RH100, podem ser recauchutados diversas vezes. Desta forma, os utilizadores podem prolongar a vida útil dos seus pneus durante uma segunda ou terceira vidas, com a mesma carcaça, o que, por sua vez, reduz ainda mais o custo por quilómetro.

3 - Como um dos principais importadores/distribuidores de pneus para veículos comerciais, a Dispna oferece ao mercado pneus para todo tipo de veículos, aplicações, utilizações e requisitos dos utilizadores. À luz do que fazem os principais fabricantes, a nossa unidade de negócio de pneus comerciais, está a evoluir de mero importador/distribuidor de pneus a fornecedor de soluções, que também oferece serviços e soluções 360°, que ajudam os nossos clientes a otimizar o seu negócio.

4 - O mercado dos pneus em geral e, o mercado dos pneus pesados em particular, é um mercado maduro, extremamente competitivo e, segue em fase de adaptação às novas regras europeias de “antidumping”, relativas aos produtos dos diferentes fabricantes mundiais com produção na RPC (República Popular da China).



DONTYRE

Paco Pérez Roblas
629 640 047
paco.perez@dontyre.com
www.dontyre.es

1 – Comercializamos marcas premium (Bridgestone, Continental, Dunlop, Michelin, Pirelli e Firestone), quality (Falken, Starmaxx, Fulda e Uniroyal) e budget (Westlake).

2 - A gama de pneus para camiões e autocarros da marca Starmaxx foi, sem dúvida, uma das adições mais importantes do catálogo DonTyre, uma vez que esta marca fabricada na Europa tem as melhores garantias e um preço muito mais baixo do que outras marcas do mesmo nível.

A Falken também teve mudanças nos seus produtos nos últimos meses, aumentando suas características e tornando-se cada vez mais estabelecida como uma das principais marcas na venda de pneus para veículos pesados.

3 - A implementação de um novo software de gestão SAP, beneficiou a análise de dados e uma melhor compreensão de como o mercado evoluiu nestes anos, adaptando-se mais rapidamente às mudanças e necessidades dos setores que consomem pneus para cargas pesadas. A empresa também lançou a sua nova plataforma de vendas, mais dinâmica, nova e intuitiva, com novos recursos que simplificam ao máximo o tempo de busca e compra do cliente, dando muito mais informações sobre esse tipo de pneu e podendo visualizar o desenho do pneu. Devido à grande importância desta plataforma, estamos a trabalhar constantemente na sua evolução, aplicando os mais recentes desenvolvimentos e fazendo com que sua interação com nossos clientes melhore dia a dia.

4 – O mercado segue em linha com o ano passado. O “anti-dumping” sofrido por este tipo de pneus fez com que as vendas de pneus importados fossem principalmente derivadas de marcas de fabricação europeias como a Starmaxx e as japonesas como a Falken.



ALVES BANDEIRA TYRES, S.A.

Paulo Santos
231 244 200
paulo.santos@abtyres.pt
www.alvesbandeiratyres.pt

1 – Comercializamos pneus do segmento quality, nomeadamente Fulda e Falken, mas também do segmento budget, com a marca Golden Crown.

2 – Na marca Fulda a introdução dos pneus para reboque 385/65 R 22,5 com índice de carga e velocidade 164 K, que apresenta excelentes desempenhos, seja qual for a utilização. A nova construção da carcaça reduz o calor gerado pelo próprio pneu, fazendo com que este melhore significativamente a sua quilometragem. Adicionalmente a esta questão, informamos que todos os pneus Fulda Truck são recauchutáveis e resselláveis, o que permite às frotas fazer o uso ideal do conceito “quatro vidas do pneu”, novo, ressellado, recauchutado e ressellado, de modo a otimizar o custo por quilómetro.

Na marca Falken destaque para o alargamento da gama de produtos, principalmente na jante 17,5 “Light-Truck”.

Quanto à marca Golden Crown destaque para o alargamento e reforço na gama Budget com esta marca, principalmente nas medidas de maior rotação.

3 - Na continuidade da estratégia da AB Tyres, valorizamos o correto aconselhamento técnico, proximidade no “terreno”, para o efeito, temos duas pessoas na nossa equipa comercial “especialistas” nesta área. Além disso, garantimos também a continuidade das marcas que representamos, e asseguramos de forma rápida resposta a eventuais questões técnicas que, entretanto, possam surgir.

Quanto aos serviços estamos, neste momento, a ultimar um projeto a nível nacional, que nos irá permitir desenvolver esta área de negócio, que a seu tempo teremos o prazer de divulgar.

4 - Dentro da nossa realidade, podemos informar que existe um crescimento de vendas neste segmento de mercado, face

ao período homólogo do ano anterior. Relativamente ao “valor do mercado” (em número de pneus vendidos por ano), existem várias versões com as mais diversas explicações, o que nos leva a concluir que não existe um número “confiável” sobre esta matéria que possamos arriscar a adiantar.



TIRESUR

Vitor Magano
924 485 986
vmagano@tiresur.com
www.tiresur.com.pt

1 - A Tiresur Portugal representa de forma exclusiva em Portugal há sensivelmente 8 anos, as marcas Ovation e Sunfull, é representante da marca Kelly desde há 3 anos, e desde há 2 anos que é a distribuidora nacional da marca Uniroyal. As duas primeiras, de origem asiática, inserem-se no segmento “super budget”. A marca Kelly (do grupo Goodyear) é uma marca do segmento budget, enquanto a marca Uniroyal (do grupo Continental) se insere no segmento “quality”. Em conjunto, estas marcas permitem-nos responder a todas as solicitações do mercado com uma oferta global.

2 - Os principais fabricantes de pneus têm vindo a introduzir várias inovações tecnológicas nos pneus para pesados nos últimos anos. Desde uma nova conceção de carcaças, mais leves, a compostos que permitem baixar a resistência ao rolamento, até à introdução de RFID nos pneus, que permitem uma monitorização constante dos vários níveis de desempenho do pneu. Todas estas inovações visam aumentar a vida útil dos pneus para camiões, e baixar o custo de operação das frotas. A Tiresur tenta estar atenta a estes desenvolvimentos, e na medida do possível, poder ter este tipo de produtos disponível para os seus parceiros.

3 - A Tiresur tenta estar no mercado como assessora dos seus parceiros. Ou seja, não queremos apenas disponibilizar os produtos que temos, reconhecidos no mercado, mas também apoiar os nossos parceiros na altura da decisão da melhor proposta a efetuar aos usuários finais. Nesse sentido, colocamos os nossos serviços em conjunto com os

nossos parceiros, para poder efetuar testes e seguimentos de performance de produto, por forma a termos argumentos concretos na altura de apresentarmos propostas.

4 - Em 2018, os dados Europool (fornecidos pelos fabricantes com fábricas na Europa) indicavam um decréscimo de 10% nas vendas vs 2017. Este ano estaremos a retomar os valores de 2017. Nos primeiros 6 meses deste ano, os dados apontam para um crescimento de 10% em relação ao período homólogo do ano anterior. Em relação aos números “oficiais” fornecidos pelos fabricantes, o mercado nacional vale um pouco menos de 200.000 pneus pesados. No entanto, as nossas estimativas considerando a totalidade de pneus pesados vendidos em território nacional (incluindo as marcas exclusivas dos vários distribuidores) são de que se vendem cerca de 250.000 pneus pesados.



NEX TYRES

Aldo Machado
geral@nexttyres.pt
219 540 500
www.nexttyres.pt

1 - A Nex comercializa em regime de exclusividade as marcas Blacklion, Riken e Kumho no nosso país. Além destas, disponibiliza as marcas Continental e Michelin.

2 - Destacamos a nova gama multiperformance da Kumho (gama X) que permite uma utilização All Season, melhorando a aderência em superfícies molhadas e aumentando o tempo de vida/quilometragem em relação à gama de verão regional em 15%.

3 - A Nex, como operador grossista, disponibiliza um amplo portfólio em pneus pesados que abrange os diversos segmentos (desde o económico ao premium), com uma cobertura de stock ímpar no nosso país onde, atualmente, conta com cerca de 7.000 pneus em stock com entrega em 24h.

4 - O mercado em 2018 recuou bastante no âmbito Europool, tendo inclusive baixado a fasquia das 180.000 unidades. Até ao passado mês de Junho tem existido uma

recuperação bastante interessante (superior a 9%), pelo que se a tendência se mantiver contamos que 2019 fique ao nível do registo de 2017 no contexto Europool e se aproxime das 200.000 unidades. Já em relação ao perímetro asiático e após a implementação da taxa anti-dumping em 2018 (com a correspondente quebra) sobre a produção chinesa acreditamos que em 2019 exista uma recuperação significativa devido ao facto de muitos fabricantes terem escolhido outros países para produzirem os seus pneus pesados (como por exemplo, a Coreia do Sul, Tailândia, Malásia ou Vietname) e assim evitarem a exposição às taxas aduaneiras, pelo que no conjunto dos dois mercados 2019 será seguramente um ano positivo.



S. JOSÉ PNEUS

Luís Almeida
luisalmeida@sjosepneus.com
231 419 290
www.sjosepneus.com

1 - Comercializamos as marcas Goodride (nos segmentos budget e quality), Semperit (quality) e Continental (premium).

2- A mais recente novidade de produto esta nova nova geração de pneus Goodride, com destaque para gama GTX1, um pneu desenhado especialmente para longas distâncias e cargas pesadas, com elevada eficiência no consumo de combustível e grande durabilidade.

Na marca Semperit o destaque vai para a continuação da renovação da gama já iniciada no passado, com destaque para as gamas:

- Worker D2 – concebido para uma utilização versátil em zonas de obras, mesmo em locais onde não há estrada;
- City A2 – Desenhado para autocarros (Bus), trânsito da cidade, combina segurança com eficiência.

Na marca Continental destaque para o novo Conti Crosstrac HS3, que possui uma excelente tração e elevada durabilidade, para aplicações mistas em estrada e fora de estrada.

3 - A entrada ao serviço do novo armazém, com cerca de 19.000 m2, permitiu alargar



a nossa gama de produtos, assim como um nível de stocks mais elevado, o que possibilita a sua disponibilidade imediata. Desta forma, reduz-se a eventualidade de haver roturas de stock e proporciona-se um serviço de maior qualidade ao cliente.

4 - Tendo sido o primeiro semestre de 2018 o último sem taxa “anti-dumping” e depois da queda verificada no segundo semestre, assiste-se agora a uma recuperação do mercado para os pneus “Budget”. Já no segmento “Quality” verificou-se um ligeiro aumento nas vendas, beneficiando da aplicação da taxa antidumping sobre os pneus chineses. Na nossa opinião o crescimento não é maior devido às dificuldades que o mercado dos transportes atravessa.



SOBRALPNEUS

António Eduardo Rodrigues
263 851 201
info@sobralpneus.pt
www.sobralpneus.pt

1 - Nos pneus, o Grupo Sobralpneus representa a Marshal e Starmaxx da gama quality e standard, respetivamente. Comercializa também na gama premium / quality a Michelin e a Bridgestone. O Grupo Sobralpneus representa ainda a Alcoa Wheels, considerada uma marca premium nas jantes em alumínio para pesados.

2 - Recentemente a marca Marshal renovou os pisos originando uma gama de Multi-performance totalmente nova.

3 - Temos em pleno funcionamento a nossa plataforma B2B onde os nossos clientes e parceiros poderão fazer as suas encomendas diretamente.

4 - Face à nossa aposta em produtos de qualidade, o Grupo Sobralpneus tem vindo a crescer naturalmente.



RODRIGUES TYRES

José Saraiva
253 631 236 / 910 365 521
josesaraiva@rodriguestyres.pt
www.rodriguestyres.pt

1 - O segmento de pneus de camião sempre teve uma posição de relevo na estratégia da empresa. Neste momento as marcas por nós comercializadas são a Michelin e a Dunlop no segmento premium e Starmaxx no segmento quality da qual assumimos a distribuição para Portugal há cerca de 3 meses que é uma marca com índices de rendimento equiparado aos das marcas premium.

2 - Como já foi referido a marca Starmaxx é a nossa aposta principal para este segmento. Tanto ao nível dimensional como nas diversas opções e ao nível dos índices energéticos, esta marca tem características que podem ser comparadas às melhores do mercado. Como também temos negócio de recauchutagem, interessa-nos a qualidade de um produto que nos permite níveis altos de recauchutabilidade.

3 - Criamos há cerca de 2 meses uma nova unidade de negócio ligada à distribuição, principalmente focalizada na marca Starmaxx e mais duas outras que surgirão muito em breve. Logicamente que nesta nova unidade, daremos um impulso especial às vendas deste sector dos pneus para camiões e autocarros. Devo acrescentar que a marca Starmaxx, possui além dos pneus de camião, pneus turismo, 4x4, SUV, comerciais, agrícolas, industriais e OTR.

4 - O volume de vendas de pneus de camião mantém-se nestes últimos anos relativamente estável. Estimamos que o mercado ronda as 300.000 unidades embora não existam infelizmente estatísticas oficiais, o que é lamentável.

MARCAS



CONTINENTAL

Carlos Oliveira
carlos.goncalves.oliveira@conti.de
www.continental-pneus.pt/pesados

1 - O grupo Continental comercializa diretamente em Portugal a marca Continental no segmento Premium, bem como as marcas Uniroyal e Semperit no segmento Quality. A oferta completa-se com a marca Barum, posicionada para o segmento budget.

2 - Em termos de novidades de produto, tivemos recentemente o encerrar de um ciclo de renovação da nossa linha de produto Continental dedicada à construção (Conti CrossTrac), bem como toda a consequente renovação do mesmo segmento em todas as nossas marcas secundárias.

Por outro lado, surgiram também alguns produtos Continental específicos para autocarros elétricos, já preparados para as exigências que este tipo de veículo requer. Muito em breve assistiremos ao reforço da gama Continental com produtos otimizados para o nosso mercado, desenvolvidos especificamente para mercados com condições mais agressivas de utilização (temperatura, condições das estradas e morfologia das mesmas), o que será sem dúvida um êxito num mercado como o português, tão diferente das condições de utilização típicas da Europa Central.

3 - A Continental tem sido pioneira no desenvolvimento de novos produtos e soluções nesta área, fruto da sua integração num grupo bastante forte que opera na área automóvel.

Recentemente lançamos a nossa plataforma web digital de monitorização de veículos, o ContiConnect. Esta plataforma permite agora uma monitorização em tempo real do estado dos pneus de um qualquer veículo equipado com soluções TPMS da Continental, abrindo um novo mundo de possibilidades ao nível da manutenção preventiva e proatividade dos nossos serviços de frota. Adicionalmente, encontramos também num processo de atualização da nossa plataforma CESAR para a versão

mecânica

AFTERMARKET, EQUIP.
OFICIAL E LOGÍSTICA

22 - 24 NOV. 2019

FIL - LISBOA

SEXTA-FEIRA e SÁBADO - 10h 20h
DOMINGO - 10h 19h

PARA MAIS INFORMAÇÕES:
00351 244 769 480
catarinaribeiro@exposalao.pt
baptista@exposalao.pt

organização:

exposalão
centro de exposições S.A.

media partner:





PNEUS PARA VEÍCULOS PESADOS

2.0, a qual foi já desenvolvida com vista a aproveitar todas as funcionalidades dos equipamentos smartphone mais modernos. A interatividade e facilidade de uso por parte dos nossos parceiros de serviço será otimizada e orientada para a partilha de informação em tempo real de todos os intervenientes nas operações: gestor de frota, parceiro de serviço e equipa de suporte do backoffice Conti360.

4 - O ano de 2019 está a registar uma evolução bastante favorável (+9.7%) face a 2018 no que toca ao mercado ETRMA, nunca esquecendo que no ano passado assistimos a uma quebra muito forte no primeiro semestre do ano (-15%). Assim sendo, estamos ainda significativamente abaixo dos níveis de 2017.

O mercado apresenta também uma acentuada tendência para uma transferência de vendas do segmento premium para segmentos inferiores, o que pode denotar uma menor capacidade financeira das frotas portuguesas e, potencialmente, um agravamento a médio prazo dos seus custos operacionais (soluções menos premium podem refletir a prazo um aumento dos custos/km).



MICHELIN

Antoine Sanches

217 579 365

camiao.michelin.pt

1 - Para o segmento premium a marca Michelin é referência de mercado com uma ampla gama de produtos em todos os segmentos de utilização, destacando os valores da marca, segurança, rentabilidade e proteção ambiental.

No segmento de “alta qualidade”, o Grupo Michelin oferece a marca BFGoodrich para o mercado de pneus para camiões e autocarros, com uma ampla gama de produtos fabricados na Europa, adaptados às condições deste mercado.

No segmento de “qualidade baixa”, o grupo Michelin possui três marcas, Riken, Orium e Tigar, cada uma delas adaptada a um canal de distribuição diferente. Esta oferta destina-se ao mercado das frotas onde a rentabilidade do pneu se deve em primeiro lugar a um preço mais acessível,

com produtos fabricados na Europa, e com a qualidade do serviço e o apoio da Michelin.

2 - No último mês de abril, foi lançada a linha Michelin X Multi HD D (Heavy Duty), nas dimensões 315/70 R 22.5 e 315/80 R 22.5, desenvolvida para eixos motrizes de tratores, destinados ao transporte regional com condições de operação mais adversas, como transporte especial e acesso a áreas não pavimentadas no meio rural e/ou de trabalho.

Nas mesma altura iniciou-se a comercialização da gama Michelin X Multi T2 nas dimensões 205/65 R 17,5, 215/75 R 17,5, 235/75 R 17,5 e 245/70 R 17,5 projetada para equipar os eixos dos reboques de plataforma destinada ao transporte de veículos ou ao transporte excepcional.

A característica comum dos dois novos pneus é a sua robustez: o Michelin X Multi HD D é particularmente resistente a danos e oferece motricidade melhorada em uso com áreas não compactadas. Por sua vez, o Michelin X Multi T2 é capaz de suportar cargas muito altas. Essas vantagens permitem que os transportadores ganhem em prestações, segurança e contribuem para a redução dos custos operacionais das empresas. Estes benefícios são o resultado de duas inovações chave: um novo design de piso e uma carcaça de estrutura reforçada.

3 - Quanto aos serviços e soluções, no presente e no futuro caminha-se para uma gestão conectada do pneu em termos de seguimento e manutenção. É por isso que a Michelin já incorpora em todos os seus pneus a identificação RFID (Radio Frequency Chip) e a oferta Michelin TyreCare é já uma realidade.

A qualidade de um bom produto só pode ser valorizada com a qualidade de um bom serviço. Assim, a Michelin implementou várias ações para melhorar a satisfação do cliente, tais como:

O portal da Michelin & You, onde o cliente tem um espaço pessoal que lhe permite ter acesso digital direto a todas as ofertas Michelin e beneficiar de múltiplas vantagens.

Em relação à gestão de frotas, a telemática em veículos e reboques está cada vez mais presente como equipamento de origem ou como uma opção proposta em after-market para otimizar a gestão da frota de veículos, para reduzir custos, aumentar a segurança, antecipar a manutenção, melhorar a eficiência de condução e limitar as imobilizações.

O portfólio de serviços de gestão de frota, como Effityre e Effitrailer, foram ampliados com novas ofertas digitais dentro da

oferta Michelin TyreCare para a gestão de manutenção de frota e aplicativos (APP's) de assistência ao condutor: MyInspection e My BestRoad.

O MyBestRoute é uma solução digital que permite determinar o melhor itinerário entre dois ou mais pontos e os seus custos. Com o aplicativo MyInspection, o condutor pode inspecionar o veículo que conduz, logo no início do dia, seguindo a lista de inspeção e as instruções estabelecidas pela empresa. Isso garante o perfeito estado de funcionamento do veículo, identificando os defeitos por foto e reconhecendo imediatamente as falhas críticas.

4 - Estamos num mercado muito dinâmico em 2019. O mercado de pneus novos para camiões cresce em Portugal a uma taxa superior a 15%, enquanto o mercado de pneus recauchutados cresce a uma taxa de 5%. Estas taxas de crescimento são devidas ao aumento da atividade de transporte, tanto nacional como internacionalmente.



BRIDGESTONE

Ludgero Pinheiro

212 307 331

ludgero.pinheiro@bridgestone.eu

www.bridgestone.pt/camiao-e-autocarro/

1 - As nossas marcas são:

- Bridgestone, que se insere no segmento de produtos premium do mercado.
- Firestone, que se insere no segmento médio do mercado.
- Dayton, a nossa marca budget.

2 - O último pneu que foi lançado pela Bridgestone – em finais de 2018 – foram os H-Steer 002, H-Drive 002 e H-Trailer 002, pneus de longo curso para frotas que procuram uma poupança de combustível. Este ano iremos lançar dois novos produtos – o Duravis 002 – e o Coach AP 001. O Duravis 002 é um pneu versátil, para todos os tipos de veículos que operam numa ampla gama de aplicações, desde a condução em auto-estradas até às estradas regionais. Tem a classificação de “A” na condução em piso molhado (medida 315/80R22.5) e está preparado para o Inverno com as marcações M+S e SPMSF. Oferece uma excelente quilometragem e

tem um custo por quilómetro 15% inferior ao seu antecessor (média relativa aos pneus de direcção R-Steer 001, tracção R-Drive 001 e reboque R168+, nas medidas 315/80R22.5 e 385/65R22.5).

Este ano estará disponível nas principais medidas do mercado: 315/80R22.5 e 315/70R22.5 em direcção e tracção e 385/65R22.5 e 385/55R22.5 em reboque. É o primeiro pneu da Bridgestone incorporado com RFID.

O Coach – AP001, é um pneu para autocarros de longo curso, disponível na medida 295/80R22.5. É um pneu que vai de encontro às necessidades actuais deste tipo de frotas. Confortável – redução do nível de ruído para 69 db – seguro, com a classificação de etiqueta B a nível de aderência no molhado e apto a circular em todas as condições atmosféricas – com as marcações M+S e 3PMSF. Tal como o Duravis, estará disponível com o sistema de identificação electrónica RFID.

3 - O nosso mais recente desenvolvimento é o Fleetpulse, que é um sistema de monitorização de pressões dos pneus vocacionado para frotas de pequena e média dimensão, apesar de poder ser utilizado por frotas maiores. Está indicado para frotas de menor dimensão dado não ser tão dispendioso como os sistemas TPMS convencionais, o que à partida impossibilita estas frotas de os utilizarem.

A nossa proposta de valor contempla três factos básicos:

- Redução de custos – A monitorização da pressão dos pneus aumenta a sua longevidade e ajuda a diminuir o consumo de combustível.
- Simplificação da operações – O processo digital é bastante simples, elimina o processo manual e consequentes erros e cria um rotina benéfica para todos.
- Mais tempo na estrada – Com a manutenção preventiva, minimizam-se os problemas com os pneus, há menos avarias na estrada e mais tempo em movimento! O Fleetpulse tem 3 componentes, a App, a web e a box. Com isto consegue-se não só monitorizar a pressão dos pneus mas também efectuar uma lista de verificação do camião – que vem com uma lista standard, mas que se pode personalizar – dando conta ao responsável da frota de eventuais problemas (exemplo: pára-brisas partido) - enviando inclusive uma foto. Mais, é possível programar idas a postos de assistência.

A frota não deve encarar o Fleetpulse como um custo, mas sim como uma ferramenta que ajuda a baixá-los. Com efeito, segundo os nossos cálculos este investimento paga-se a si próprio no espaço de 6 meses.

Mas o futuro próximo reserva-nos certamente muitas e emocionantes surpresas, fruto da recente compra da TomTom Telematics pela Bridgestone.

4 - Os dados que temos são – logicamente – relativos ao primeiro semestre de 2019. Neste semestre, o mercado valeu 91.810 pneus, um crescimento de 9,8% face ao primeiro semestre de 2018, mas ainda assim abaixo dos 99.202 pneus de 2017. Numa análise mais fina, divide-se o mercado em três segmentos: premium, médio e budget. Apesar de todos terem crescido, a sua importância relativa sofreu uma oscilação, com o segmento premium a valer 67,2% do mercado em 2018 e 62,3% em 2019, o segmento médio a valer 25,8% do mercado em 2018 e 28,7% em 2019 e finalmente o segmento budget a saltar dos 7% do mercado em 2018 para 9% em 2019.

No entanto, este crescimento do mercado de 9,8% parece-nos exagerado e também fruto dum crescimento de exportações de pneus pesados para outros países, muitas vezes – ou a grande maioria – de outros continentes.



PROMETEON - PIRELLI

Alberto Mogarra
cct.es@prometeon.com
+34 935 084 920
www.prometeon.com

1 - A nossa proposta de produto destinada a veículos pesados está liderada pela nossa marca premium Pirelli, com a qual oferecemos um produto de alta qualidade. Dentro da gama Pirelli destacamos a gama Serie 01 que utiliza a tecnologia SATT e oferece uma melhoria nas prestações no que respeita ao impacto ambiental, quilometragem e custos de manutenção. Como segunda marca temos a Formula, uma proposta de qualidade com tecnologia

PUBLICIDADE

ADRA **VICAUTO** **27 ANOS**

Mantenha o seu negócio em movimento!

Apoio 24h

Zona Empresarial do Campo 47-49 A e B
Apartado 4020-342 Viseu

TELEF. 232 451 197 / 232 458 135 / 917 389 100
EMAIL geral@vicauto.pt
FAX 232 450 953

www.vicauto.pt



de última geração e o segmento económico o Budget, que é onde mais temos crescido nos últimos meses, dispondo de: Pharos, Anteo, Eracle e Tegrys.

2 - Atualmente o nosso produto mais recente é a nova gama Pirelli R:01 Triathlon, o pneu mais versátil e polivalente que cobre tanto as necessidades dos nossos clientes para trajetos regionais como de longa distância e que trabalha de maneira excelente tanto em superfícies molhadas como em neve graças a sua marcação M+S e 3PMSE. Atualmente esta gama está disponível em direcção e tracção nas dimensões 295/80, 315/70 e 315/80 R22.5 e para reboque na dimensão 385/65 R22.5. Durante o segundo semestre a gama será complementada com a incorporação de medidas em jante 17.5 e 19.5.

3 - A oferta da Pirelli com o Serie 01 inclui não só os pneus, como também um conjunto de serviços e ferramentas dedicadas as frotas e desenvolvidas pela Pirelli para permitir eficiência nos custos, uma fácil manutenção e gestão dos pneus, reduzindo o consumo de combustível. Destacamos a aplicação de software Fleet Check, que oferece a gestão direta dos pneus à frota através da medição da pressão e da profundidade das ranhuras da banda de rolamento. As suas principais características são:

- Captura de dados e relatórios in-situ;
 - Captura de dados com tablet + banda de rolamento/ pressão (opcional);
 - Base de dados central (extraível em excel para análise);
 - Integração com CRM/ SFA para os dados básicos da frota;
 - Multi-linguagem;
 - Acessível também para clientes externos.
- Os resultados obtidos são transmitidos à base de dados da frota, permitindo assim a preparação de relatórios sobre o estado dos pneus, quilometragens, análises CPK e sugestões relativas ao correto uso dos pneus Pirelli.

4 - O mercado total de pneus estará, segundo os nossos dados próximo das 280.000 unidades, com valores relativos a marcas de importação a rondar as 80.000 unidades. As previsões para este ano fazem crer que o crescimento será positivo, depois de uma leve queda no ano de 2018, com uma tendência a uma recuperação estável. O primeiro semestre do ano 2019 seguiu um arranque positivo face ao ano de 2018 devido fundamentalmente às seguintes variáveis: excelente comportamento no segmento de tração, tanto em marcas premium como no resto da oferta, e um impacto

Que aspetos um gestor de frota / dono de uma frota deve considerar na escolha de pneus de pesados para os seus veículos pesados?

TIRSOPNEUS

JOSÉ ELISIÁRIO COELHO

"Um gestor de frota tem um papel preponderante numa organização. Pois tem à sua responsabilidade um conjunto de tarefas cruciais que tem implicação direta na eficiência, na utilização dos recursos, no controlo de custos e na satisfação e fidelização do cliente.

Deste modo, o gestor deve considerar a opção por marcas eficientes (adaptadas à sua realidade operacional), com qualidade e foco na inovação e melhoria contínua. Depois, ao nível dos recursos e controlo de custos, deve optar por marcas com elevada relação custo/benefício, sem nunca perder a garantia de qualidade. Ou seja, em todos os mercados/zonas operacionais, devem estar abrangidos por um contrato de prestação de serviços em estrada para que os recursos sejam otimizados, os custos de paragem sejam minimizados e para que as recolhas/entregas sejam efetuadas no deadline determinado".

DISPNAL PNEUS

LUIS MARTINS

"O gestor de frota, deverá sempre ter como objetivo último encontrar o pneu que responda às suas necessidades específicas e lhe proporcione os mais baixos custos globais de circulação. Importa por isso proceder a escolha certa do pneu, montá-lo de forma correta, proceder de forma regular à inspeção do mesmo e assegurar, se for o caso específico da sua utilização, as restantes vidas do pneu. No fundo, medidas tendentes a reduzir os custos globais de circulação da sua frota".

DONTYRE

PACO PÉREZ ROBLAS

"O fator mais importante é a segurança. Depois disso, a amortização do produto em euros / Km será o que marca a escolha de uma marca de pneus em detrimento de outra".

ALVES BANDEIRA TYRES, S.A.

PAULO SANTOS

"Ter algum conhecimento técnico para escolher a melhor opção, caso contrário, deverá recorrer ao nosso aconselhamento para procurar o produto mais adequado para a tipologia de serviço que a sua frota realiza. A escolha deverá recair no produto que lhe consiga a melhor relação de custo por quilómetro e poupança de combustível".

TIRESUR

VÍTOR MAGANO

"Na nossa opinião, o aspeto mais importante a ter em conta pelos gestores de frotas no momento da compra de pneus, deveria ser o da redução do custo de operação da sua frota. A tipologia da frota, o tipo de serviço que efetua, os percursos e as distâncias a percorrer, são alguns dos fatores a ter em conta. Aplicar o tipo de pneu mais adequado, influi não só nas performances do mesmo, como também noutros custos (alguns bem mais significativos) como a poupança de combustível, daí que a escolha dos pneus para uma frota não deva ser tomada de animo leve".

NEX TYRES

ALDO MACHADO

"Infelizmente o sector dos transportes em Portugal padece de sérias complicações de nível financeiro, o que não permite aos seus proprietários uma escolha alicerçada em critérios técnicos como a rentabilidade quilométrica, a poupança de combustível e o cálculo ponderado do custo/km vendo-se muitas vezes forçados a comprar pneus de valor de aquisição mais reduzido. Na Nex, tentamos disponibilizar ao retalho todas as soluções que se enquadrem na decisão final dos seus clientes e servi-los com qualidade, rapidez e acompanhamento comercial honrando os nossos compromissos e tentando sempre superar as expectativas dos nossos clientes".

S. JOSÉ PNEUS

LUÍS ALMEIDA

"Os aspetos que um gestor de frota / dono de uma frota deve considerar na escolha de pneus de pesados para os seus veículos pesados são: Quilometragem; Custo/benefício (melhor preço por km); Consumo de combustível, e recauchutabilidade do pneu".

SOBRALPNEUS

ANTÓNIO EDUARDO RODRIGUES

"A qualidade e a poupança de combustível são aspetos a ter em conta e o Grupo Sobralpneus tenta sempre satisfazer as necessidades das frotas indo ao encontro do exigido pelo mercado".

RODRIGUES TYRES

JOSÉ SARAIVA

"As recentes dificuldades ligadas aos altíssimos preços dos combustíveis, vieram reforçar a necessidade de realizar com cada vez mais detalhe a gestão de uma frota. Os pneus como fator de produção importantíssimo representam

uma fatia muito importante dos custos. Como consequência disso o valor inicial da compra de um pneumático é cada vez mais importante embora nunca nos devemos desviar do real custo quilométrico que cada marca/tipo de pneu apresenta”.

CONTINENTAL

CARLOS OLIVEIRA

“A escolha do pneu correto vai muito mais além do que o seu custo nominal. O seu índice de recauchutabilidade, a sua resistência ao rolamento e a sua robustez estrutural serão os fatores críticos de cálculo do custo quilométrico do mesmo. Um pneu mais económico pode traduzir-se rapidamente num acréscimo de custos para a frota, seja por via do aumento de consumo da viatura, seja por via das imobilizações adicionais por menor robustez da carcaça ou mesmo pela impossibilidade do seu aproveitamento para recauchutagem. Nesta dimensão, uma marca como a Continental tem uma responsabilidade acrescida ao nível da consultoria técnica na seleção do pneu correto para um determinado veículo, procurando sempre a minimização dos custos operacionais inerentes à utilização do mesmo. Todas as novas soluções digitais referidas acima contribuem em muito para esta minimização, otimizando as condições de utilização dos pneus (pressões corretas e temperaturas controladas) e minimizando os intervalos de imobilização das viaturas. E para que todo o cenário fique completo, não podemos esquecer a enorme importância da seleção do parceiro de serviço mais capaz e com serviços de mobilidade adequados às necessidades cada vez mais globais das nossas frotas. Neste capítulo, a Continental encontra-se numa fase de forte investimento no reforço da capacidade de serviço dos seus parceiros Conti360, acrescentando a todos os nossos serviços e ferramentas uma capacidade operacional também exemplar”.

MICHELIN

ANTOINE SANCHES

“Muitas vezes, apenas o preço de compra é levado em conta no processo de aquisição dos pneus e o impacto que eles têm no consumo de combustível ou na imobilização do veículo e os custos devido aos incidentes ligados aos pneus não estão integrados. Se compararmos os preços integrando o impacto geral do custo do uso dos pneus, perceberemos rapidamente que os pneus mais baratos na compra podem se tornar os mais caros em uso.

Quando os custos operacionais das empresas de transporte são analisados, os dois principais itens são os salários

e o combustível, cada um com 30%, respetivamente, do total das despesas. Os pneus representam cerca de 2%, o que corresponde à despesa vinculada à compra e manutenção dos pneus, porém os pneus têm um impacto muito mais importante sobre os custos operacionais, uma vez que afetam o consumo de combustível, e também para a imobilização do veículo devido a incidentes ligados aos pneus. Daí a importância de uma visão abrangente de rentabilidade “TCO” (sigla em inglês de Custo Total de Propriedade). Um gestor de frota deve, portanto, integrar todos os aspetos que podem afetar a lucratividade da posição dos pneus: preço de compra dos pneus, desempenho de quilometragem, impacto dos pneus no consumo de combustível, confiabilidade do produto e possibilidade de ser recauchutado.”

BRIDGESTONE

LUDGERO PINHEIRO

“Para nós, a escolha dos pneus é fundamental para se fazer uma gestão de pneus que permita minimizar os seus custos, aumentar a segurança e poupar combustível. Deve-se escolher o pneu certo para o tipo de percurso que se vai efetuar e não olhar apenas para o preço inicial de compra. Este é apenas um preço de aquisição inicial e não espelha o real custo do pneu. O custo do pneu é medido inicialmente pelos quilómetros que proporciona numa primeira vida, pela sua recauchutabilidade mas também, e não menos importante, pelo que permite poupar em combustível, mesmo sabendo que a quilometragem é menor do que um pneu que “faz muitos quilómetros”. Temos casos elucidativos na Europa – incluindo, claro está Portugal – de frotas que optaram por utilizar em operações de longo curso os nossos pneus H-Steer 002, H-Drive 002 e H-Trailer 002 e que, no saldo dos quilómetros a menos que possam fazer face aos pneus duma geração anterior e da poupança de combustível que proporcionaram, permitiram uma poupança significativa”.

PROMETEON – PIRELLI

ALBERTO MOGARRA

“A proposta da gama série 01 da Pirelli está sempre associada a um produto de máxima qualidade que garante um bom TCO (Custo Total Operativo) para a frota. O preço é uma variável a ter em conta, no entanto na nossa marca zelamos fundamentalmente por uma solução completa de valor onde o serviço e manutenção dos pneus vá acompanhado a uma marca Premium como a Pirelli contribuindo desta forma para

minimizar as imobilizações dos veículos (reduzindo os tempos de inatividade), reduzindo o consumo de combustível e por isso ajudar com todos eles na produtividade da frota”.

GOODYEAR / DUNLOP

JORGE MARTÍNEZ

“Por óbvio que possa parecer, relembraríamos que é importante montar pneus adaptados à aplicação correta (com uma boa assessoria, de acordo com as necessidades específicas), e contar com um bom sistema de controlo e acompanhamento, para prestar a assistência adequada. Informar-se muito bem do que se está a comprar e do que se deixa de comprar quando se reduz custos; quem considerar que um pneu premium é caro, é melhor não esperar para ver quanto realmente acaba por custar algo, à partida, barato. Informar-se das novas soluções que o mercado oferece, recentemente foram lançadas muitas novidades orientadas para melhorar a eficiência e facilitar a gestão e, em função de cada caso, pode ser benéfico alocar externamente vertentes da gestão a especialistas que se encarregarão de manter a frota impecável, para que possa dedicar os seus esforços ao próprio negócio. Por último, considerar a recauchutagem de qualidade como uma excelente solução, que pode ajudar a reduzir custos sem comprometer as performances”.





muito positivo nas segundas e terceiras marcas, pelo impacto antidumping de produtos de importação que tiveram um forte incremento nos custos e que por esse motivo canalizaram vendas para marcas europeias.



GOODYEAR / DUNLOP

Jorge Martínez

675 250 894

www.goodyear.eu/po_pt/truck/

1 - Temos o melhor portfólio de marcas para cobrir todos os segmentos do mercado. Somos o único fabricante que conta com duas marcas premium: Goodyear e Dunlop no segmento quality, com uma muito boa relação qualidade-preço e uma gama bastante ampla, contamos com a Sava e a Fulda e, no segmento económico, contamos novamente com duas marcas:

Debica e Kelly.

Dispomos, também, de duas marcas de recauchutagem a quente: Treadmax e NexTread, com as quais podemos oferecer performances equivalentes às dos pneus premium, com preços bastante mais reduzidos, uma excelente solução para os que pretendem diminuir custos sem abdicar de nada.

Finalmente, também disponibilizamos materiais ou bandas para as empresas que contam com a sua própria fábrica de recauchutagem, com o objetivo de ter a oferta mais completa do mercado.

2 - Temos várias novidades importantes, dado que acabámos de lançar as nossas novas gerações de produtos GEN-2 das famílias Kmax e Fuelmax, melhorando as suas principais vantagens (quilometragem e consumo), mas com muitas melhorias adicionais, para torná-los mais versáteis e completos.

Adicionalmente, acabámos de lançar duas novas famílias de produto, com a Fuelmax Performance (máxima performance em consumo de combustível), e os novos Omnitrac, que respondem à evolução das novas aplicações de utilização mista, cada vez mais regional e com estradas em melhor estado.

Por fim, e como complemento ao pneu, temos as Proactive Solutions, que utilizam a telemetria com inteligência preditiva para tirar o melhor rendimento dos pneus, e a qual facilita a gestão da frota e a mantém segura.

3 - O mundo digital no seio do sector do transporte está no auge, mas este continua a ser um mercado praticamente por explorar, tal confere-nos a oportunidade de utilizar a nossa experiência no sector para oferecer soluções inovadoras, e, por isso, estamos constantemente a desenvolver e a operar melhorias que, muitas vezes, acabam por ser pioneiras e por transformar o sector. Hoje em dia, o nosso foco está na criação e melhoramento de soluções digitais eficazes, de qualidade, adaptadas a todo o tipo de frota e a um preço adequado.

Dentro das nossas mais recentes novidades, desenvolvemos melhoramentos na “fleet manager app”, para facilitar a monitorização e o acompanhamento da frota (solução TPMS das Proactive Solutions). Numa única página, pode, facilmente, ter-se uma panorâmica completa de tudo o que acontece com os pneus de uma frota, para efetuar melhorias de performance e prevenir incidentes.

Ao mesmo tempo, continuamos a melhorar a nossa Solução de Drive-Over-Reader das Proactive Solutions (única no mercado), com a qual, sem necessidade de instalar dispositivos nos veículos, pode ter-se uma análise detalhada do estado dos pneus, sendo, até, capaz de realizar “indicações de pneus para recauchutar”.

4 - Calculamos que o mercado de pneus em Portugal ronda as 300 000 unidades/ano, dois terços das quais provêm de pneus novos do que entendemos como marcas Europool (principais fabricantes), e o restante terço é garantido pelos pneus recauchutados e pelas importações de pneus asiáticos.

Com o que já passou de 2019, temos um mercado a crescer em torno de 10% relativamente a 2018, crescimento impulsionado, principalmente, pelas marcas quality e económicas, que provêm de uma transferência da oferta de pneus não-europeus aos segmentos baixos das marcas Europool. Adicionalmente, notamos um forte crescimento das jantes mais pequenas (17.5 e 19.5), que relacionamos com o auge do comércio eletrónico e dos veículos de distribuição em cidade.

Para a segunda metade de 2019 vemos um mercado mais em linha com o que vimos no segundo semestre de 2018, mas mantendo as alterações na sua distribuição interna.

O PORTAL DIGITAL DA CESVIMAP



És profissional da reparação e manutenção automóvel? Na Cessviteca obténs uma vasta informação sobre a reparação de veículos, a utilização de ferramentas e equipamentos dentro da indústria automóvel.

A Cessviteca é um portal digital de informação técnica sobre a reparação de veículos, único e baseado nas investigações realizadas nas oficinas experimentais da CESVIMAP.

Este portal digital apresenta informação de vanguarda, em linha com o novo paradigma de mobilidade e sustentabilidade: reparações, novas tecnologias, tempos e processos de trabalho em oficina, testes de colisão, entre outros assuntos, com formação remota de onde estiver e quando quiser.

A Cessviteca é muito útil para os profissionais do mundo do pós venda de automóveis (ligeiros e pesados), assim como para professores e estudantes de formação profissional, engenharias ou qualquer pessoa interessada nesta área, que queira formar-se consoante o seu ritmo.

A Cessviteca pode ser adquirido mediante uma inscrição anual, embora os conteúdos sejam atualizados mensalmente.

O que oferece o CESVIMAP?

O CESVIMAP oferece um mês de serviço gratuito aquando da inscrição como novo cliente (12 meses + 1 mês grátis)*.

* (A INFORMAÇÃO ESTÁ EM ESPANHOL)

Inscribe-te e receberás, mês a mês, conteúdos novos e úteis, elaborados pela CESVIMAP!



CESVIMAP

www.cesvimap.com

publicaciones@cesvimap.com

+34 920 206 300