



Novo alvo da Safame é Portugal

Tal como outros distribuidores espanhóis de pneus, a Safame, empresa do Grupo Mesas passou a operar no mercado português, desde o passado mês de junho. A Revista PÓS-VENDA foi conhecer a estratégia desta empresa para o nosso mercado.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

A Safame Comercial deu início à sua atividade em 1995 em Espanha, tendo iniciado a sua operação em Portugal no passado mês de Junho.

A empresa tem três armazéns centralizados nas suas instalações no Parque Empresarial Campollano de Albacete com aproximadamente 8.000 m² e uma rotação de 6 vezes/ano. As instalações do Grupo Mesas ocupam uma extensão de 60.000 metros quadrados, sendo 26.000 urbanizados e 19.000 de área edificada. "A compra, venda e a logística estão interligadas para que os nossos armazéns funcionem da forma o mais fluida possível", afirma Paulo Raimundo, responsável comercial para Portugal da Safame, explicando que os processos de carga e descarga são totalmente independentes e realizam-se em diferentes turnos para evitar interferências. A gestão de stocks está semi-automatizada para favorecer a pla-

nificação e diminuir a probabilidade de roturas de stock enquanto a gestão dos armazéns nos últimos anos tem melhorado bastante, embora exista ainda muito para fazer".

Pará já a empresa não terá armazéns em Portugal, pelo que as entregas de pneus são feitas diretamente de Espanha. "O nosso departamento de logística programa as expedições em função do tipo de produto e local de entrega. Trabalhamos com as melhores agências de transportes e analisamos continuamente a qualidade de serviço para garantir a fiabilidade das entregas", refere Paulo Raimundo, que diz ainda que a Safame oferece um prazo de entrega de 48 a 72h em Portugal.

A Safame Comercial posiciona-se como especialista em distribuição nacional de pneus Quality e Budget. Coloca à disposição do profissional do pneu uma ampla e exclusiva gama de pneus de turismo, 4x4, camião, agricultura,

florestal e movimentação de terras. Também comercializa câmaras e conjuntos (jante e pneu) agrícolas. "A nossa missão é oferecer aos nossos clientes a máxima rentabilidade ao mais baixo preço, satisfazendo as suas necessidades de entrega e disponibilidade de produto", afirma Paulo Raimundo, adiantando que "desenvolvemos a nossa estratégia comercial baseada na representação de marcas próprias em regime de exclusividade e com uma excelente relação qualidade/preço".

VANTAGENS

Segundo o mesmo responsável, a estratégia de compra é uma das vantagens da Safame. "Mantemos uma excelente relação com os nossos fabricantes e trocamos continuamente informação do mercado para assim podermos manter um posicionamento de produto

Um pouco de história...

A Recauchutados Mesas nasce no ano de 1944, com um pequeno posto de venda em Villrrobledo (Albacete) em Espanha. No início, a empresa dedicava-se à reparação de pneus tendo crescido até se converter numa das maiores fábricas de pneus recauchutados nos segmentos de camião, agricultura, florestal e movimentação de terras da Europa.

A Safame Comercial, empresa do Grupo Mesas, começou a sua atividade no ano de 1995, tendo como principal objetivo a comercialização de pneus novos. Nos primeiros anos de distribuição, a Safame Comercial apoiou-se essencialmente na rede de vendas já existente de Recauchutados Mesas. A atividade começou com as marcas Lassa e Alliance. Atualmente a Safame Comercial distribui a marca Recauchutados Mesas em exclusividade para toda a Península Ibérica. Alguns dos técnicos comerciais trabalharam primeiro em Recauchutados Mesas, dando posteriormente o salto para a Safame Comercial, acumulando assim, mais de 30 anos de experiência no setor.

"Sabemos que a componente humana é um fator decisivo para a criação de valor adicional. A nossa equipa é formada por pessoas profissionais, dinâmicas e competentes com uma vasta experiência no setor e com capacidade para dar uma resposta imediata às necessidades de apoio dos nossos clientes", afirma Paulo Raimundo, responsável da empresa para o mercado português.

Marcas representadas

- **LASSA (Quality):** Turismo, 4X4-SUV e furgão. Inverno e Verão. Exclusividade.
- **AUTOGRIP (Budget):** Turismo, 4X4-SUV e furgão. Exclusividade.
- **HEADWAY (Budget):** Turismo, 4X4-SUV e furgão. Exclusividade.
- **DEBICA (Budget).**
- **MICHELIN (Premium):** Turismo.
- **GOODYEAR (Premium):** Turismo.
- **DOUBLE COIN (Quality):** Camião e Movimentação de Terras. Exclusividade.
- **LEAO (Quality):** Camião, Agricultura radial e Movimentação de Terras. Exclusividade.
- **FULLRUN (Budget):** Camião. Exclusividade.
- **ALLIANCE (Quality):** Agricultura, Florestal e Industrial.
- **STARMAXX (Quality):** Agricultura e Industrial.
- **TECHKING (Quality):** Movimentação de Terras. Exclusividade.
- **RECAUCHUTADOS MESAS (Recauchutado):** Camião, Agricultura, Florestal e Movimentação de Terras. Exclusividade.

e preço adequado. Centralizamos o nosso volume de compras num número muito seletivo de fábricas, evitando *traders* e *brokers*, o que nos permite comercializar pneus a um preço muito competitivo", explica Paulo Raimundo. Os processos de seleção de marcas são muito minuciosos, diz o responsável da Safame. Visitas a fábricas, testes à qualidade dos produtos, escolha da marca que pretendem trabalhar com base num plano de desenvolvimento definido, um bom projeto de marketing e aposta na comercialização em regime de exclusividade, são alguns dos fatores do processo de seleção. "A experiência a nível técnico que nos aporta a fábrica de recauchutados, permite-nos detetar e eleger os pneus com o alto nível de qualidade que realmente nos interessam", afirma Paulo Raimundo. Uma vez encontrado o fabricante adequado, assegura Paulo Raimundo que "fortalecemos a relação comercial e mantemo-la durante largos anos para assim podermos dar continuidade à marca como esperam os nossos clientes. Podemos com orgulho afirmar que marcas como Double Coin, Alliance, Lassa, Leao e Techking são representadas pela Safame Comercial há mais de 16 anos".

PARA ESPECIALISTAS DE PNEUS

Os principais clientes da Safame são os especialistas de pneus, orgulhando-se a empresa de ter clientes há mais de três gerações (avós, pais e filhos). "Isto é algo que dá bastante

credibilidade à nossa empresa", explica Paulo Raimundo, dizendo que "vendemos pneus aos profissionais do setor e caracterizamo-nos por ser um distribuidor de pneus independente e leal, não temos postos de venda e não vendemos ao consumidor final".

O responsável comercial da Safame em Portugal explica que a estratégia comercial da empresa "protege as marcas que comercializamos aos especialistas dos pneus. Os clientes profissionais dos pneus podem adquirir marcas distribuídas em regime de exclusividade pela Safame Comercial sem presença em plataformas online de venda ao consumidor final. Isto permite dar-lhes a possibilidade de comercializar os nossos produtos sem qualquer interferência de outros canais".

CONTACTOS

GRUPO MESAS / SAFAME

Responsável Comercial: Paulo Raimundo

929 011 222

p.raimundo@grupomesas.com

www.safame.com

