

DESDE 1989 A REFERÊNCIA NACIONAL NO MERCADO DE REFORMA DE PNEUS

Pnews[®]

Edição nº 125 - ano 2023



DESAFIOS DO SETOR DE REFORMA DE PNEUS

**ABR APOIA EVENTO FROTAS
CONECTADAS**

CONFIRA MATÉRIA

EXTRUSORA

DIGITAL - CONVENCIONAL - ELÉTRICA



**ADAPTAÇÃO
QUE AUMENTA
O TORQUE DE
EXTRUSÃO**

**MAIOR
RENDIMENTO**



MOTOR ELÉTRICO

**AGILIDADE NO
PROCESSO**

PARA MAIS INFORMAÇÕES ACESSO O NOSSO SITE
WWW.LAINEZ.COM.BR

 **11 97165-5338**



Pnews[®]

EDITORIAL

No dia 6 de junho, comemoramos o Dia do Reformador de Pneus, um momento importante para olharmos para o nosso setor e vermos as oportunidades que temos de melhorias e os desafios a percorrer.

Acredito que o setor de reforma, apesar de ter caminhado muito em termos de valorização e reconhecimento, ainda tem uma considerável jornada a ser percorrida e questões urgentes para solucionar.

Nesta edição da Pnews, levantamos alguns desses pontos como a venda direta, a venda casada e demais questões que a ABR - Associação Brasileira da Reforma de Pneus - vem trabalhando incessantemente para resolver.

Porém, nesta página, quero me dirigir diretamente aos reformadores de pneus para destacar a importância do associativismo.

O associativismo tem sido uma ferramenta poderosa para impulsionar o desenvolvimento e a representatividade de diversos setores da economia. A capacidade de unir esforços em prol de objetivos comuns tem demonstrado resultados significativos, proporcionando fortalecimento, representatividade e vantagens coletivas.

Nesse contexto, o setor de reforma de pneus não é exceção, e a ABR surge como uma entidade fundamental para promover e defender os interesses desses profissionais.

Com a união dos reformadores de pneus, por meio da associação, temos fortalecido o setor, compartilhado conhecimentos, experiências e boas práticas, elevando o nível de qualidade dos serviços prestados e promovendo uma imagem mais positiva da reforma de pneus no mercado.

Além disso, trabalhamos em conjunto para buscar melhorias nas regulamentações e normas do setor, colaborando para a padronização de processos e garantindo a segurança dos clientes.

A ABR, sendo uma entidade representativa dos reformadores de pneus, desempenha um papel crucial na defesa dos interesses da categoria perante os órgãos governamentais, fornecedores e demais stakeholders e, ao se associarem à ABR, os reformadores de pneus ganham voz ativa, permitindo que suas necessidades e demandas sejam apresentadas de maneira mais efetiva. Dessa forma, é possível influenciar decisões e políticas relacionadas ao setor, contribuindo para o seu crescimento e desenvolvimento sustentável.

O associativismo representa uma poderosa ferramenta para fortalecer e ampliar a representatividade do setor de reforma de pneus e, quantos mais reformadores tivermos em nossa entidade, mais fortes e representativos seremos.

Por isso, caso não seja associado ABR, aproveito para convidá-lo a fazer parte de nossa associação e nos ajudar a termos um setor cada dia mais forte e representativo!

Sucesso a todos e um abraço.



Margareth Buzetti
Presidente da ABR

11

ABR DESTAQUE

Frotas Conectadas: evento apoiado pela ABR



15

MERCADO

Reforma de Pneu: principais desafios que o setor enfrenta



31

PNEWS TRANSPORTE

Roubo de Cargas: números ainda continuam altos



18

MERCADO

Como fidelizar os clientes



27

DE OLHO NA LEI

Reforma tributária: quais impactos para o setor.



22

ESPECIAL

Você tem cuidado bem do seu time?



EXPEDIENTE



Produção

VoxCom Comunicação

Jornalista Responsável

Vinicius Carvalho (Mtb 27.757)

Edição

Vinicius Carvalho

Redação

Silvio Monteiro
Vinicius Carvalho

Revisão

Maria Helena Amaral

Criação e Diagramação

Daniela Squarzoni

Imagens

Freepik, Adobe Stock

Comercialização Exclusiva

Ney Euphrasino
Total Live - Comunicação e
Live Marketing

comercial@totallive.com.br
11 4979-4447 / 11 9.8565-5252



DIRETORIA ABR

Presidente:

Margareth Gettert Buzetti

Diretor-Secretário:

Alexandre Pascoli Moreira

Diretor Financeiro:

Régis da Silva dos Santos

Diretor de Comunicação:

Osnei de Moraes Lainez

Diretor Técnico:

Rafael Milton Teixeira Jr.

Diretor de Mercado:

Giulio Cesar Claro

EXECUTIVO ABR

Secretária:

Juliana Schloz

Diretor-Executivo:

Luiz Antonio Coria

CONSELHO EDITORIAL

Everson Schmidt e Osnei Lainez

Revista Pnews na internet

www.pnewsdigital.com.br

Assinatura:

(11) 5095 3840

abr@abr.org.br

Para adquirir os direitos de reprodução de textos e imagens da Revista Pnews, solicite por e-mail:

abr@abr.org.br

Os artigos assinados e os anúncios não expressam necessariamente a opinião da Revista.



Bandas

Manchões

Perfil

Ligação

Cola

Primer e Selante



vulcaflex[®]
EM TODOS OS SEUS CAMINHOS

Atendimento técnico e produtos diferenciados para a **reforma e recuperação de pneus das linhas leve, pesada e extra-pesada**. Atendemos a **todo o Brasil** e ainda exportamos para **mais de 30 países**.

Levamos qualidade e tecnologia capazes de **agregar valor** ao trabalho do reformador de pneus, do caminhoneiro, prestadores de serviço, frotistas e todos os profissionais que fazem girar a cadeia de suporte do transporte rodoviário.



Utilize um app de leitura de QR CODE para acesso ao nosso catálogo, ou acesse:
vulcaflex.com.br

+55 (34) **3233-5200**



ABR REALIZA PRIMEIRO DIA V

Dia de venda do setor de reforma uniu seis empresas participantes

Sempre com o objetivo de proporcionar novas experiências e oportunidades para seus associados, a ABR realizou, no dia 28 de junho, o I DIA V – o Dia da Venda do Setor de Reforma de Pneus.

A intenção foi unir empresas de matéria-prima, máquinas

e equipamentos para apresentar seus produtos aos reformadores, com preços e condições especiais de venda, em um ambiente virtual totalmente seguro.

Participaram da ação as empresas Lainez, Rubbernew, Grupo ECD, Tech, Vulcaflex e Silvercap que puderam apre-

sentar seus produtos e serviços, e receber a audiência para conversas reservadas após as apresentações.

Para Luiz Antonio Coria, diretor executivo da ABR, por ser o primeiro evento nesses moldes, as expectativas foram atendidas. “O que mais nos alegrou foi a participação de



empresas tão relevantes para o mercado. Esse voto de confiança em um produto novo e diferente da ABR demonstra o quanto essas empresas realmente são parceiras”, analisou.

Ainda de acordo com o executivo, após a realização dessa primeira edição, a Associação está colhendo opiniões junto aos participantes para aperfeiçoar o produto e pensar em uma segunda edição ainda melhor.

“Como Associação, queremos, cada vez mais, sermos facilitadores para encontros que gerem benefícios para reformadores e empresas do segmento. Estamos sempre pensando em iniciativas nesse sentido e acreditamos que, com alguns ajustes, o Dia V possa, sim, ser um excelente produto nesse sentido”, finalizou. 🌐



O evento foi realizado via YouTube, e as apresentações e promoções podem ser vistas [clikando aqui](#).

GRIF 
innovation

CONSTRUINDO O FUTURO DA INDÚSTRIA DE PNEUS

MINI FABRICA DE PNEUS! BAIXO INVESTIMENTO COM ALTA PERFORMANCE.

- BAIXO INVESTIMENTO;
- BAIXO CUSTO DE PRODUÇÃO / CAPITAL DE GIRO;
- PROCESSOS TECNOLÓGICOS SIMPLIFICADOS COM ALTA TECNOLOGIA;
- RECEITAS PRONTAS DOS KITS DE PNEUS;
- CONSULTORIA PARA PRODUÇÃO E CERTIFICAÇÃO DO INMETRO.

PROCESSO DA MINI FÁBRICA:



FORNECEMOS
PARA SUA
MINI FÁBRICA!



Construção de pneus um por minuto;



Prensa Vulcanizadora de Alta Produtividade.



Seus Pneus!
com Alta Qualidade



Pneus diagonais a fabricar: Bicicleta, Motocicleta, Passeio, Carga, Militares, OTR, Agrícolas, Industriais, Off Road, etc.

Monte sua Mini Fabrica e venha para o Futuro da Indústria!
CONTATE-NOS JÁ

 11 98466-6911

 grifinnovation.com



+ ECONOMIA + DESEMPENHO + RECONSTRUÇÃO

Na rota do sucesso, encontramos muitos **desafios**.
Nessa jornada, conquistamos **parceiros** que nos
impulsionam a seguir o **trecho**, mais fortes do que nunca!

Seguindo **forte** com você, Quilômetros à frente!



FROTAS CONECTADAS 2023 DEBATE INOVAÇÃO, SUSTENTABILIDADE E NEGÓCIOS

Novas tecnologias, conectividade, ESG e veículos elétricos foram destaques nos dois dias de discussões e painéis que marcaram o evento apoiado pela ABR



com exposição das novidades e tendências das principais empresas do setor. “Este ano decidimos expandir e trazer o evento para um pavilhão maior e já estamos planejando ampliar a próxima edição”, disse Marcelo Fontana, diretor da OTM Editora.

No primeiro dia do evento, o painel “Nova Infraestrutura para o Abastecimento das Frotas no Futuro” contou com participação de Paulo Maisonnave, head da Enel X Way Brasil e Flávio Pimenta, E-Mobility Business Manager da Nansen.

Maisonnave observou que há uma série de questões e preconceitos associados à transição energética e que o papel da Enel X Way é ajudar as pessoas a se ‘descarbonizarem’. “A transição energética é uma realidade porque envolve eficiência econômica, meio ambiente, sustentabilidade e saúde. Estamos falando de uma opção de transporte

Em sua oitava edição, o **Frotas Conectadas 2023**, realizado no Transamérica Expo Center em São Paulo, reuniu 30 expositores e 1,5 mil participantes no maior evento de inovação e negócios, cujo objetivo é conectar a indústria de tecnologia, automobilística e de transporte e logística.

Neste evento, foram colocados em discussão temas ligados a inovação, conecti-

vidade, sustentabilidade, eficiência energética, veículos elétricos, telemetria, desafios do e-commerce e das operações logísticas e outras questões relevantes para o setor automotivo, de transportes e serviços.

Na cerimônia de abertura, foi abordada a transformação do evento Frotas Conectadas, que neste ano foi realizado em um espaço maior, de quatro mil m², e contou também

mais eficiente, mais econômica e mais saudável e o transporte é um dos segmentos mais fáceis de eletrificar. Já eletrificamos o metrô e o trem, e agora os veículos sobre rodas é o próximo passo para a eletrificação.”

O executivo da Enel X Way apresentou no evento do Wey Fleet, produto da Enel Global que está sendo lançado no Brasil para apoiar os frotistas que pretendem eletrificar suas frotas. “A empresa identifica a frota, com dados de quilômetros diários, rotas, autonomia necessária, o tipo de veículo e faz o modelo de substituição e indica qual o veículo elétrico mais adequado e dimensiona a infraestrutura”, explica Maissonave.



Pimenta, da Nansen, comentou que toda sociedade tem que se preocupar com o excesso de gases de efeito estufa, e que o transporte aparece como uma das soluções para este problema por meio da

mobilidade elétrica.

“Hoje o cenário da eletrificação do transporte é bastante favorável. Temos uma variedade de veículos, aplicações e diversificada motorização – híbridos plug-in, não plug-in e os 100% elétricos. Além disso, o cenário é positivo porque temos bateria diminuindo de tamanho e veículos com mais autonomia – já temos veículos híbridos que entregam 170 km no elétrico e o restante é a combustão, o que garante segurança ao usuário em viagens longas”, disse Pimenta.

No painel “Soluções em Conectividade e Serviços para a Gestão do Transporte”, os participantes Renato Perrote, gerente de tecnologia e

operações da Volkswagen Caminhões e Ônibus/RIO e Fernando Piton, gerente de vendas da Eaton destacaram a importância da conectividade.

Renato Perrote ressaltou os

mais de 20 serviços da montadora para atender os clientes, entre eles o VolksCare, a literatura de bordo, manual cognitivo, manual digital cognitivo, atendimento pelos canais digitais e agendamento digital. Planos de manutenção sob medida, os serviços de conectividade e os serviços da plataforma RIO. “A Volkswagen Caminhões e Ônibus sempre esteve próxima dos clientes e trabalha com soluções digitais que busquem facilitar o dia a dia, melhorar a eficiência energética, a eficiência da operação, a disponibilidade do veículo, sempre em busca do melhor custo operacional.”

Fernando Piton apresentou a estratégia diversificada da Eaton com mais de mil part numbers de peças para o mercado de aftermarket e a entrada da empresa na era digital com catálogo eletrônico com mais de 75 mil downloads e atualização on-line em três idiomas. “A telemetria tem contribuído para a evolução, mas de nada adianta se não entender o mercado e a operação”, disse Piton.

Frotas

Fernando Klein, diretor de vendas LM Frotas, que em 2021 formou uma joint venture com a Volkswagen Financial Service, discorreu sobre a importância da locação para

aumentar a produtividade dos clientes. A empresa é uma das principais locadoras do mercado com mais de 70 mil veículos alugados. “A LM Assine Truck oferece pacotes flexíveis de serviços e customizados para qualquer tipo de aplicação”, disse Klein.

Na área de ônibus, a LM Frotas já vê uma movimentação mais intensa de migração de frota própria para locação no segmento de fretamento e no urbano a empresa já tem negociação em andamento.

Klein destacou também a tendência do mercado de trabalhar com programa por assinatura. “Já temos mais de 500 carros por assinatura. Isso já é uma realidade.”

O painel “Novos Modelos de Negócios Revolucionando o Transporte” foi debatido por José Geraldo Junior, diretor comercial do Grupo Vamos, Thiago Carvalho, head digital Mobility Services Continental VDO e Carlos Eduardo Cardoso, diretor e-City Brasil da Enel X.

O diretor do Grupo Vamos lembrou que a locação ajuda as empresas a reduzirem custos operacionais e aumentarem a produtividade, e destacou o portfólio da empresa composto por caminhões, produtos da linha agro, linha

amarela (tratores), intralogística, ônibus, caminhão para implementação e veículos elétricos.

Thiago Carvalho apresentou as soluções da Continental para a mobilidade, como a plataforma modular de telemetria Fleet Tracking Service (FTS), serviço de rastreamento que auxilia na gestão de frotas de veículos leves e pesados.

Carlos Eduardo Cardoso, da Enel X falou que as cidades e os estados têm um papel fundamental para a formação de um futuro sustentável e informou que a empresa tem mais de cinco mil ônibus elétricos administrados, com o primeiro projeto implantado em 2017 em Santiago, no Chile, depois em Bogotá, na Colômbia, e desde 2019 atende clientes no Brasil, com projetos de infraestrutura para operação de veículos elétricos.

Alex Augusto Miranda Fontes, head de last mile América Latina do Mercado Livre, e Melissa Nunes, gerente regional de marketing da Geotab, discutiram “Os Novos Desafios do Last Mile Pós Pandemia”.

“A pandemia catalisou a penetração do e-commerce no Brasil, e hoje o maior desafio é dar conta de atender o grande volume de vendas on-line que vem crescendo muito,

tornando cada vez mais complexo de fazer a gestão de entregas”, disse Fontes.

Para a Geotab, que oferece serviço de rastreamento e gerenciamento de frotas, o grande desafio é ter inteligência para tomar decisão pró-ativa. “Com a inteligência artificial vamos ter mais informações para tomar decisão”, disse Melissa Nunes.

“Como a Conectividade está Transformando a Segurança nas Estradas” foi o tema discutido por Marco Righetti, diretor sênior de arquitetura e engenharia da Oracle América Latina, Rodrigo Mourad, presidente da Cobli e Danilo Guedes, presidente ABC Cargas.

Danilo Guedes comentou que a ABC Cargas conseguiu zerar acidentes e economizar R\$ 120 mil com a plataforma de inteligência da Cobli, que permitiu à empresa inovar na sua gestão. “Economizamos este valor por ano que era o gasto médio com acidentes no acionamento de franquias de seguro.”

Eletrificação sustentabilidade

No painel “Veículos Elétricos e seu Impacto Transformador nas Frotas” o professor Edgar Barassa, fundador da startup

de tecnologia Otsmah, destacou que as vendas de veículos elétricos no mundo dobraram em 2022, alcançando mais de 310 mil veículos, sendo 60 mil caminhões. E a participação dos veículos comerciais leves nas vendas globais é de 3,6%. “No Brasil estima-se mais de 500 veículos comerciais leves elétricos circulando e há uma tendência de crescimento.”

Ricardo Bastos, presidente da ABVE afirmou que o preço do veículo elétrico está caindo, enquanto dos movidos a diesel está subindo e a tendência é de chegar a um equilíbrio.

Felipe Valente Alva, gerente Rio e novos serviços da Volkswagen Caminhões e Ônibus/RIO, informou que a Volkswagen trabalha com sete parceiros diferentes de carregadores para adequar à demanda do cliente.

No painel “A Ciência de Dados Aumentando a Performance do Transporte” o participante Márcio Toscano, diretor de marketing e comercial da Autotrak, disse que a Autotrak está investindo na evolução do seu produto e na expansão da rede de serviços, que conta hoje com 60 pontos e a meta é chegar a 80. “As empresas não vão mais se preocupar com os dados, mas como usar esses dados.”

“O Papel do Concessionário de Veículos do Futuro” foi discutido por Oswaldo Ramos, chief commercial officer da GWM e Joel Beckenkamp, presidente da Assobens (associação dos concessionários Mercedes-Benz). “As concessionárias que entenderem a forma de abordar o cliente vão continuar no mercado”, disse o presidente da Assobens.

O tema “Sustentabilidade (ESG) e Eficiência Energética para Frotas” foi debatido por Alan Frizeiro, gerente de serviços da Scania; Hélio Matias, VP Strategic Development da Ambipar Logistics; Everton Lopes, diretor de tecnologia Mahle, e Rogério Pires – VP Mobility South America Voith.



Alan Frizeiro disse que a Scania não acredita em solução única e entende que em algum momento terá matrizes diversas. “A Scania entende que o futuro é elétrico, mas antes haverá uma transição e

começará com o biometano.” O painel “Como a Telemetria Otimiza as Operações de Frotas Rodoviárias” contou com a participação de Fabio Ferreira, diretor da unidade de negócios da Bosch; Raphael Aguiar, gerente comercial da Gestran e Paulo Eduardo Machado head of Revenue Operations da GoBrax.

“As ferramentas são importantes, mas é preciso definir o projeto”, disse Raphael Aguiar da Gestran e acrescentou que, apesar de tudo estar conectado as pessoas continuam importantes.

Paulo Machado da GoBrax observou que a mão de obra não acompanhou a evolução do caminhão e precisa

ser treinada para garantir o desempenho do veículo. “O nosso aplicativo apresenta inovação a cada três meses, trazendo solução para que o motorista traga resultados.”

REFORMA DE PNEUS: RECONHECIMENTO E VALORIZAÇÃO

Principais desafios que o setor enfrenta e como superá-los

No último mês de junho, o setor de reforma comemorou o Dia do Reformador de Pneus, uma data para celebrar a importância desse segmento que é essencial para a economia e para a sustentabilidade.

E mais do que um momento de celebração, a data é uma excelente oportunidade para analisarmos o mercado e entendermos quais os principais desafios que ainda precisamos superar.

além disso, resulta no desrespeito às normas tributárias, devido à falta de controle e de fiscalização.

A venda direta, que consiste na comercialização de pneus diretamente pelos fabricantes, acaba diminuindo a participação do setor de reforma



sada, na qual o pneu novo é vendido juntamente com o serviço de reforma. Essa prática que também é ilegal, retira do consumidor o direito de escolha. Ao limitar as opções dos consumidores, a venda casada prejudica a competitividade dos reformadores e impede o desenvolvimento saudável do mercado de reforma.

Para além desses desafios imediatos, o setor precisa buscar um reconhecimento

Apesar de sabermos que reforma de pneus tem conquistado valorização e reconhecimento ao longo dos anos, é fato que o setor ainda enfrenta uma série de desafios que precisam ser superados, tanto no presente quanto no futuro.

Entre esses desafios, um que vem sendo um dos principais entraves para o setor é a venda direta. Essa prática prejudica a indústria de reforma e,

e prejudicando sua representatividade. Isso ocorre porque muitas vezes os pneus reformados são ignorados em favor dos pneus novos, além de gerar uma concorrência desleal, uma vez que os reformadores não têm os mesmos recursos de marketing e distribuição das renomadas fabricantes de pneus.

Aliada a essa prática, temos ainda prática da venda ca-

cada vez maior por parte de todos os envolvidos, desde as próprias redes das fábricas nacionais até o consumidor final.

É fundamental demonstrar à sociedade a qualidade dos produtos reformados e ressaltar o valor da indústria de reforma na cadeia logística e para o meio ambiente.

Essa conscientização pode



começar nas próprias reformadoras, por meio da valorização do serviço prestado, da prática de preços justos e do entendimento da relevância do setor de reforma.

Atualmente, o setor de reforma é uma indústria verde, que utiliza alta tecnologia e contribui para a preservação do meio ambiente, por meio da reutilização de pneus. É crucial que sejamos reconhecidos como tal.

A Associação Brasileira da Reforma de Pneus (ABR) tem desempenhado um papel fundamental nesse processo, trabalhando incessantemente para fortalecer e representar o segmento de reforma. Contudo, é necessário, cada vez mais, o apoio de reformadores para que possamos ser

mais fortes e efetivos na defesa de nossos interesses.

Uma das formas de enfrentar esses desafios é promover ações de conscientização e informação junto aos consumidores, mostrando os benefícios dos pneus reformados, como a economia financeira, a qualidade do produto e o impacto positivo no meio ambiente. Além disso, é essencial buscar parcerias estratégicas com fabricantes de pneus, órgãos reguladores e entidades de defesa do consumidor, a fim de promover uma maior visibilidade e valorização do setor de reforma.

Futuro

No que diz respeito ao futuro da reforma de pneus, é essencial estarmos atentos às

inovações tecnológicas e às tendências do mercado. A indústria automotiva está passando por uma transformação significativa, com a adoção de veículos elétricos e autônomos, o que pode impactar diretamente a demanda por pneus e, consequentemente, pelo serviço de reforma. Nesse sentido, é fundamental que os reformadores estejam preparados para atender às necessidades desses novos veículos e acompanhem as mudanças do setor.

Os pneus inteligentes têm sido objeto de estudo e experimentação há algum tempo. Em 2017, a Sumitomo Rubber Industries apresentou um projeto inovador que incorporava um núcleo de detecção, banda de rodagem ativa e tecnologia de sustentação

de desempenho. Esses pneus transformam-se em verdadeiros sensores, analisando as condições da superfície da estrada e ajustando sua pressão e funcionalidade de acordo.

Com essa tecnologia, os pneus podem oferecer um desempenho otimizado em diferentes condições climáticas e tipos de terreno, garantindo uma experiência de condução mais segura e confortável.

Outra contribuição para os pneus inteligentes vem da Continental, que desenvolveu o conceito de roda ajustável ContiAdapt. Com essa tecnologia, os motoristas têm a capacidade de controlar a quantidade de borracha em contato com a estrada, além de variar a pressão dos pneus, conforme as condições de condução. Em superfícies geladas e escorregadias, por exemplo, os pneus se expandem para proporcionar uma aderência extra, aprimorando significativamente o manuseio do veículo nessas situações desafiadoras.

Pneus Impressos em 3D: Uma Nova Era na Fabricação de Pneus

Os avanços na tecnologia de impressão 3D estão começando a impactar a indústria automotiva de diversas maneiras, e os pneus não cons-

tituem exceção. A renomada empresa Michelin está liderando o caminho, ao projetar pneus multifuncionais feitos de materiais biodegradáveis, com um revestimento de borracha que pode ser restaurado à medida que o pneu se desgasta. Esses pneus seriam impressos em 3D, utilizando uma variedade de materiais reciclados, como lascas de madeira, cascas orgânicas e palha, para preencher o piso de borracha quando necessário. Essa abordagem sustentável reduziria o desperdício de pneus e ofereceria uma solução inovadora para prolongar-lhes a vida útil.

À medida que avançamos em direção ao futuro da mobilidade, é essencial considerar a importância dos pneus nessa equação e, consequentemente, da reforma.

Os pneus inteligentes, capazes de se adaptarem às condições da estrada, e os pneus impressos em 3D, mediante abordagem sustentável, estão moldando o futuro dessa peça fundamental dos veículos automotivos e precisam de uma resposta também a ser dada pelo setor de reforma.

Em resumo, a reforma de pneus enfrenta desafios urgentes, como a venda direta e a venda casada, que comprometem sua competitivi-

dade e representatividade. Além disso, é necessário buscar um maior reconhecimento do setor por parte de todos os envolvidos e promover a conscientização sobre os benefícios dos pneus reformados.

E, por fim, estar atento às tendências do mercado para possibilitar respostas rápidas e igualmente inovadoras.

Assim, é possível superar esses desafios e garantir um futuro promissor para a indústria de reforma de pneus. 🌱



FIDELIZAR CLIENTES É TÃO OU MAIS IMPORTANTE DO QUE CONQUISTÁ-LOS

Como manter seus clientes fiéis à sua empresa em tempos tão competitivos

Todos sabem o quanto é difícil conquistarmos um novo cliente! Mas poucos falamos sobre a necessidade da retenção. Manter um novo cliente é tão ou mais importante do que conquistá-lo - e igualmente difícil!

No mercado de reforma de pneus, fugir da guerra de preços e ter o cliente sempre fidelizado é um desafio constante para o qual é necessário desenvolver uma estratégia.

E, para isso, existem muitas maneiras, como estabelecer

um relacionamento de longo prazo, entender os desejos e necessidades dos clientes e realizar uma comunicação assertiva.

A verdade é que os clientes adoram quando se sentem prioridade e, se você os faz se sentir assim, está muito à frente no jogo.

Entenda e envolva seus clientes

Para ter um relacionamento de longo prazo com seus clientes, primeiro, você precisa entender quem são: identifique suas preferências e tendências de compra, seus hábitos e o que estão procurando. E observe se eles voltam a comprar mais dos mesmos produtos e serviços.

Oferecer aos clientes recomendações valiosas que resolvam seus problemas não apenas resultará em vendas, mas também aumentará a confiança dele.

Envolver-se com cada um desde o momento em que ele começa um relacionamento com sua empresa pode ser a grande diferença. Para persuadir um consumidor a comprar, no entanto, sua equipe deve entender os desejos e necessidades de cada cliente.

Personalize a experiência. Entenda a necessidade de seu cliente, que tipo de uso fará dos pneus, qual o perfil de utilização. Quanto mais informações fornecer e mostrar que conhece o negócio e as necessidades de seus clientes, mais eles perceberão que podem usar e confiar em seus serviços.

Implemente um programa de recompensas de fidelidade

Se você está tentando atrair mais consumidores para sua loja, também pode implementar um programa de recompensas. A primeira etapa da configuração desse tipo de programa é formular uma estratégia, que geralmente inclui a coleta de dados básicos do cliente.

Ter essas informações em mãos permite um maior envolvimento do cliente. Por exemplo, um varejista pode usar um serviço de e-mail, como o MailChimp, para enviar mensagens aos compradores sobre ofertas especiais, promoções ou cupons em andamento.

Oferecer um programa de recompensas tem benefícios comprovados. Segundo a pesquisa, 68% dos clientes regulares participarão, se lhes for oferecido um programa de fidelidade.

Os clientes que se inscrevem no programa têm maior probabilidade de gastar mais dinheiro com você, pois já têm um relacionamento estabelecido e recebem vantagens em

troca de seus negócios. Os consumidores que se conectam à sua marca, produtos e serviços também estão mais propensos a se fidelizarem e participarem do programa.

Construa uma presença virtual

Outro fator a considerar é a comunicação entre sua empresa e seus clientes. Configure uma presença on-line com um site e contas de mídia social e considere contratar um serviço para gerenciar suas várias plataformas.

Publique blogs informativos em seu site e divulgue-os nas mídias sociais. Os clientes podem seguir suas páginas e receberem alertas sobre ofertas especiais ou promoções.





Você também pode interagir com seus clientes on-line, fazendo com que eles se sintam prioridade e mais conectados à empresa. Incentive-os a fazerem perguntas e se comunicarem diretamente com você sobre quaisquer problemas.

Instale um chatbot que possa ser programado para responder a questões básicas para que os clientes tenham sempre uma fonte de informação,

mesmo quando o seu pessoal está ocupado com outros clientes ou fora do escritório.

Acompanhe a jornada de seu cliente

Se você não tiver notícias de um cliente há algum tempo, entre em contato com ele. Envie-lhe um cartão de aniversário. Convide-o de volta com um cupom de desconto. Peça a seus clientes leais que

publiquem avaliações on-line positivas e compartilhem seu site em suas contas de mídia social para educar clientes em potencial, criar um burburinho e ajudar sua empresa a crescer. 🌟



O que é fidelização de clientes?

Construir a lealdade do cliente é importante porque pode afetar o sucesso de um negócio a longo prazo. Aqui estão alguns exemplos de benefícios potenciais da fidelidade do cliente:

Incentiva as vendas repetidas: quando as empresas usam estratégias eficazes para manter a atenção de seus clientes, podem aumentar as oportunidades de vendas repetidas dos clientes existentes;

Torna as empresas mais competitivas: ter clientes fiéis pode influenciar os tipos de empresas das quais eles compram, ou se adquirem produtos ou serviços de seus principais concorrentes. Você também pode converter clientes de empresas concorrentes, demonstrando seu excelente atendimento e vantagens para o cliente;

Melhora o marketing boca a boca: clientes leais podem contar a seus familiares, amigos e colegas de trabalho sobre sua empresa, agindo como defensores da qualidade de seus produtos, valores da empresa e padrões de atendimento ao cliente. Isso pode ajudá-lo a conquistar clientes adicionais, porque os novos clientes já têm informações sobre como você pode beneficiá-los.;

Mantém os números de vendas e promove o crescimento: Com uma base de clientes fiéis, você pode manter números de vendas consistentes, o que oferece mais oportunidades para expandir seus negócios em novos mercados.

Bandas de Rodagem

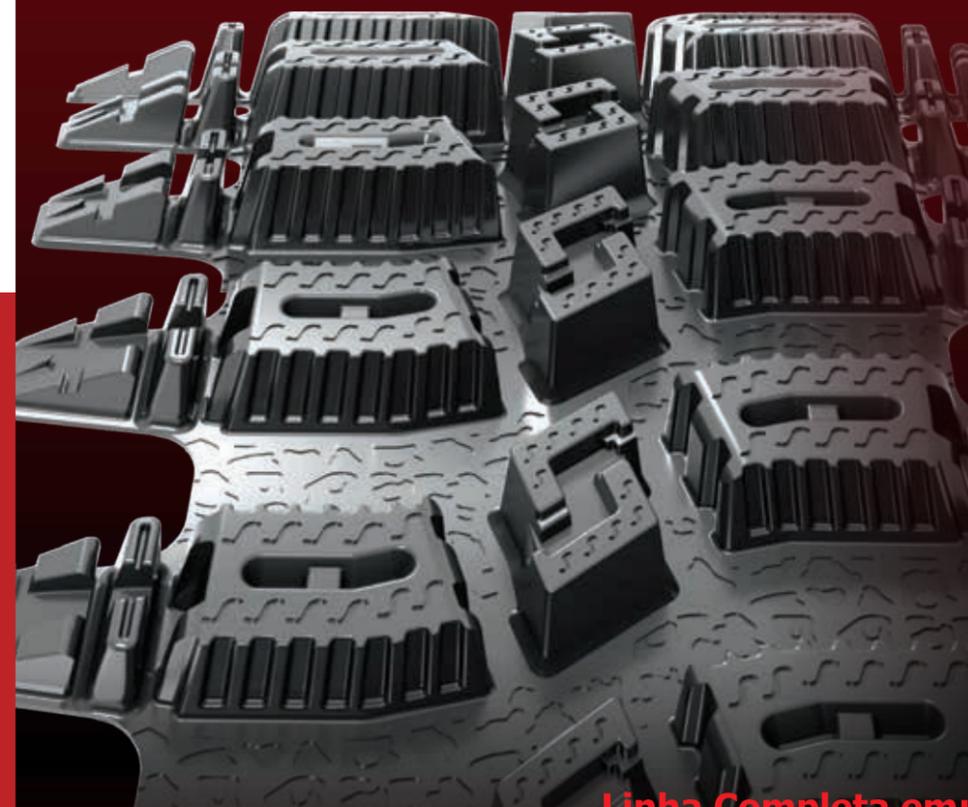
LANÇAMENTO

OFFROAD

MAX-2

Largura **220** mm

Profundidade **40** mm



Composto de borracha especial, com abas de 55mm, manufaturado por recape a frio, cravos laterais e blocos com excelente autolimpeza garantem ótima resposta do pneu.

Projeto específico para pneus grandes (acima de 80cm) com máxima performance em terrenos argilosos, erosões e todo o tipo de obstáculos onde a tração é exigida.

Linha Completa em:

- Bandas Pré-moldadas
- Colas Multi-uso
- Borrachas de Ligação
- Sacos de Ar
- Camelback
- Envelopes
- Manchões Radiais e Diagonais
- Orb-tiras

Todas as Bandas são produzidas nos tamanhos: Micro, Pequena, Média e Grande.

Rubbernew
Produtos de Borracha



Rnew System
GERENCIAMENTO DE VULCANIZAÇÃO



Rua Sudão, 622 - Pineville - Fone: (55) 41 3669-8053
Cep 83320-030 - Pinhais - Paraná - Brasil - www.rubbernew.com.br

VOCÊ TEM CUIDADO BEM DO SEU TIME?

Dicas para manter suas equipes motivadas e reter talentos



Reconhecer o valor das pessoas e entender a importância de reter talentos é fundamental para o sucesso de qualquer negócio.

Afinal, são os colaboradores engajados e motivados que impulsionam o crescimento e a prosperidade das empresas. E, muitas vezes, na correria e loucura do dia a dia, nos esquecemos do quanto é importante termos times motivados e, principalmente, o quanto é essencial que tenhamos planos para retermos os principais talentos de nossa empresa.

Confira algumas dicas para implementar em sua empresa e ter seu time sempre motivado e orgulhoso em trabalhar em sua reformadora!



Cultive um ambiente de confiança:

A confiança é a base de qualquer relacionamento saudável. Ao estabelecer um ambiente de trabalho baseado na confiança mútua, os gestores criam um espaço onde os colaboradores se sentem seguros para compartilhar ideias, assumir riscos e buscar soluções inovadoras. **Valorize a transparência nas comunicações, seja aberto ao feedback e cumpra suas promessas;**



Reconheça e valorize o trabalho:

O reconhecimento é uma poderosa ferramenta motivacional. Mostre apreço e valorize o esforço e as conquistas de sua equipe. Ofereça elogios públicos, recompensas financeiras e oportunidades de desenvolvimento profissional. Estabeleça metas desafiadoras e celebre o alcance dos objetivos. **Lembre-se de que cada indivíduo tem diferentes motivações;** conheça, pois, seus colaboradores e personalize suas ações de reconhecimento;



Ofereça oportunidades de crescimento:

Os talentos são atraídos por organizações que oferecem oportunidades de aprendizado e crescimento. **Invista no desenvolvimento dos colaboradores, por meio de treinamentos, programas de capacitação e mentoria.** Mostre que a empresa se preocupa com o crescimento profissional de seus membros e que há um plano de carreira claro e possibilidades de ascensão;



Promova um equilíbrio entre trabalho e vida pessoal:

A qualidade de vida é um fator crucial para a motivação e a retenção de talentos. **Incentive uma cultura de equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, permitindo horários flexíveis, incentivando pausas adequadas e encorajando o uso de férias.** Demonstre apoio às responsabilidades familiares e pessoais dos colaboradores, criando um ambiente que valorize tanto a produtividade quanto o bem-estar;



Construa relacionamentos sólidos:

Promova a colaboração e a construção de relacionamentos sólidos entre os membros da equipe. **Incentive a comunicação aberta, a cooperação e o trabalho em equipe.** Realize atividades de integração, como eventos sociais, e possibilite a troca de conhecimentos e experiências entre os colaboradores. Um ambiente de trabalho positivo e amigável fortalece os vínculos e contribui para a retenção de talentos;



Proporcione desafios e variedade:

A monotonia pode levar à desmotivação e ao desinteresse. **Busque fornecer desafios interessantes e variedade nas tarefas atribuídas aos colaboradores.** Isso ajudará a mantê-los engajados e estimulados, propiciando o crescimento contínuo e evitando a estagnação. Além disso, incentive a criatividade e a inovação, permitindo que os membros da equipe contribuam com ideias e soluções.;



Invista em benefícios e recompensas atrativas:

Além do salário, ofereça benefícios e recompensas atrativas que atendam às necessidades e expectativas dos colaboradores. Isso pode incluir plano de saúde, plano de previdência, auxílio-creche, programas de bem-estar, bonificações e outros incentivos. **Esses benefícios complementares demonstram cuidado e valorização, tornando a empresa mais atrativa para os talentos.**

A retenção de talentos é um desafio significativo para gestores e donos de empresas. Portanto, ao reconhecer a importância das pessoas para as organizações, cultivar um ambiente de confiança, valorizar o trabalho, oferecer

oportunidades de crescimento, promover equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, construir relacionamentos sólidos, proporcionar desafios e variedade, além de investir em benefícios atrativos, é possível manter as equipes motivadas

e reter os talentos necessários para impulsionar o sucesso da empresa.

Priorize seus colaboradores, e eles se tornarão os pilares do crescimento e da sustentabilidade do negócio. 🌍



A 14ª edição da **EXPOBOR** – Feira Internacional de Tecnologia, Máquinas e Artefatos de Borracha e da **PNEUSHOW** – Feira Internacional da Indústria de Pneus, maiores feiras de tecnologia, máquinas e artefatos de borracha e da indústria de pneus da América Latina, foram incríveis!



8mil
metros²
de evento



70h
de programação



8.600
visitantes



145
expositores



+30
speakers

7%
de aumento
na visitação
qualificada
23%
dos visitantes
nunca haviam
participado
das Feiras

A PRÓXIMA EDIÇÃO JÁ TEM DATA:

» 26 A 28 JUNHO 2024 SÃO PAULO BRASIL

REFORMA TRIBUTÁRIA E A POSSIBILIDADE DE IMPACTOS NEGATIVOS NO SETOR DE SERVIÇOS

Não há dúvida de que o sistema tributário brasileiro é muito complexo e burocrático, uma vez que os impostos existentes são pagos a destinatários distintos e em momentos variáveis, conforme a circulação do bem ou produto, ou a prestação de serviço. Além disso, são aplicados os impostos em diferentes pontos do ciclo do consumo, causando a multiplicação do tributo a um mesmo item, o que também

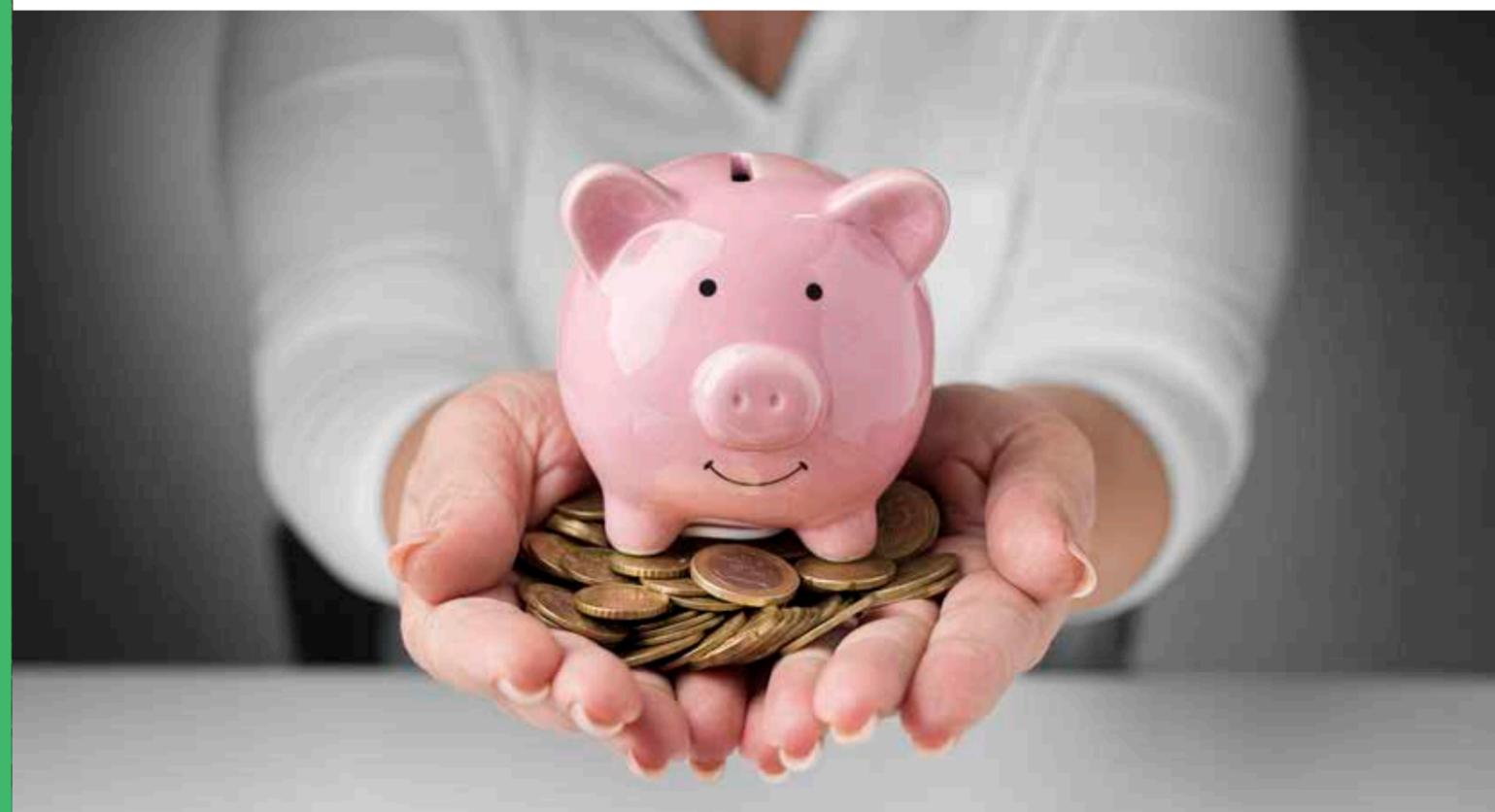
ocorre com o serviço, gerando, desse modo, muitas vezes, um efeito cascata.

Por essas razões, assim como pelos reflexos da carga tributária na vida de uma empresa, nos últimos meses, o que mais têm estampado os noticiários é a famigerada reforma tributária, que são propostas para alterar a legislação responsável pela fixação e cobrança de taxas, impostos e contribuições, bem como o modo em

que as empresas e as pessoas físicas devem proceder o seu pagamento.

A reforma tributária está sendo debatida junto às propostas de Emenda à Constituição - PEC 45/2019 (da Câmara dos Deputados) e a PEC 110/2019 (do Senado), sendo seus objetivos principais, além de simplificar o sistema tributário, dar mais clareza ao contribuinte do que ele está pagando, facilitando e agi-

**Associe-se à ABR.
A entidade que há
mais de 35 anos luta
pelos direitos do setor.**





lizando, dessa forma, o seu fluxo contábil. Dentro disso, referidas propostas buscam criar um imposto único, que facilite o entendimento da malha tributária sobre o consumo no Brasil. Essa reunião de todos os tributos (ou boa parte deles – PIS/PASEP, COFINS, IPI, ICMS e ISS) se aproxima da ideia de um Imposto sobre Valor Agregado (IVA) não cumulativo, o que é amplamente utilizado em outros países.

Nessa linha, uma das principais (senão a principal mudança) é a criação desse imposto sobre o Valor Agregado (IVA), dual com alíquotas diferenciadas, que unificaria cinco tributos (IPI, PIS, COFINS, ICMS e ISS) e substituiria por dois (um federal e um municipal), chamados de Imposto Sobre Bens e Serviços (IBS), o que certamente significará uma simplificação do sistema tributário nacional e ajudará a reduzir a parte burocrática

para as organizações.

Contudo, tal ato pode afetar significativamente a carga tributária e competitividade de alguns setores, em especial o de serviços, que atualmente é o que mais gera empregos no País, sendo responsável por 70,9% do produto interno bruto (PIB), visto que engloba todas as prestações de serviços, o que inclui restaurantes e bares, transportes, planos de saúde, comércio, escolas, etc.

Pela análise da reforma e estudos existentes, o setor de serviços tende a ser afetado negativamente pelas PECs em tramitação, por força do aumento substancial da carga tributária. Com isso, uma empresa tributada pelo Lucro Presumido, com as alíquotas de 0,65% (PIS), 3% (COFINS) e 5% (ISS), o que resulta em 8,65% de carga tributária para os três tributos, com a criação do IVA, com alíquota estipulada em 25%, se terá uma diferença da carga tributária de 16,35%. Já para uma empresa tributada pelo Lucro Real, com carga tributária para os mesmos três tributos de 14,25%, em comparação ao IVA, a diferença é de 10,75% na carga tributária. Pontua-se que, até o momento, as empresas optantes pelo Simples Nacional, na forma em que foi desenhada para ser aprovada

a Reforma Tributária, não sofrerão mudanças em relação aos impostos empresariais.

Porém, lado outro, tem-se sustentado, em especial o Secretário do Ministério da Fazenda, Bernard Appy, que as empresas que prestam serviços para outras pessoas jurídicas (no meio da cadeia de produção), passarão a contar com geração de crédito integral. Com efeito, se realmente a reforma for aprovada com essa previsão, as empresas de serviços passariam a recuperar crédito e, principalmente, transferir crédito integral para o contratante.

Acontece que, ao nosso ver, isso não está claramente estampado, como também não está transparente qual o benefício econômico para a cadeia de serviços de forma geral.

Destarte, no presente momento, qualquer artigo que se proponha a analisar o ambiente tributário brasileiro deve se embasar em uma postura de condicionalidade, pois mudanças surgem com enorme frequência, enquanto novas decisões e iniciativas permeiam o espaço político do País. Sob a perspectiva dos

contribuintes, é inegável a dificuldade em acompanhar um quadro, no mínimo, caótico.

Apesar do interesse geral de que a reforma saia do papel e traga benefícios reais ao sistema tributário brasileiro, fato é que a discussão permanece ativa sobre questões de incidência, alíquotas e os novos modelos concedidos à tributação. Para as propostas que tramitam no Congresso Nacional, responder a agendas e demandas de diversos segmentos não é tarefa fácil. Cabem aos responsáveis conciliar interesses setoriais, de modo a priorizar o melhor para o País, cumprindo promessas que já não podem mais ser postergadas.

Por fim, a tendência é que novos capítulos sejam escritos sobre o momento tributário do Brasil. No mais, independentemente de qual proposta final seja aprovada, é importante que favoreça o crescimento econômico e estimule a economia do nosso País, não apenas no sentido de encontrar o equilíbrio das alíquotas para a arrecadação, como também simplificar a burocracia que é o maior dos problemas de investimento no Brasil. 🌟



Luiz Henrique de Oliveira Santos é advogado, atualmente responsável pelo assessoramento jurídico da ABR, pós-graduado em Direito Civil, Processo Civil e em Direito Empresarial - **Contato: luizholiveirasantos@gmail.com**

MOLDTIRE
MOLDES 100% AÇO
QUALIDADE E DURABILIDADE

**SEU FUTURO
É 100% AÇO**



- ENGENHARIA DE PNEUS
- DESIGN CAD 3D
- ENGENHARIA REVERSA
- USINAGEM E GRAVAÇÃO CNC
- MOLDES INTEIROS 100% AÇO
- MOLDES ANELAR 100% AÇO



NOSSOS CLIENTES
ANDANDO NA FRENTE!
CONTATE-NOS JÁ

11 98466-6911
facebook.com/moldtire
www.moldtire.com



TIPLER

ATENDIMENTO
**QUALIFICADO E
ALTO DESEMPENHO**
VOCÊ ENCONTRA NA TIPLER

Com Tipler, você tem os
melhores produtos e bandas
para recapagens de pneus.

ESSA EU CURTO, EU CONFIO.



Nas **listras laranja**, você **pode confiar**.

Você encontra bandas Tipler em mais de
85 concessionários em todo o Brasil.

www.tipler.com.br | Av. Parobé, 2323 - Scharlau, São Leopoldo - RS | (51) 3568-2222

DESDE 1989 A REFERÊNCIA NACIONAL NO MERCADO DE REFORMA DE PNEUS
Edição nº 125 - Ano 2023

Pnews®

TRANSPORTE



ROUBO DE CARGAS



ROUBO DE CARGAS

Embora o cenário seja melhor que o de 2021, os números ainda continuam altos



A Associação Nacional de transporte de Cargas e Logística (NTC&Logística) divulgou os resultados de sua pesquisa abordando o panorama do roubo de cargas no Brasil em 2022. De acordo com os dados coletados pela entidade, em parceria com órgãos públicos e privados, houve uma redução significativa de 9,1% em relação ao ano anterior, totalizando 13.089 registros.

A região Sudeste continuou concentrando o maior número de casos, representando 85,18% das ocorrências, seguida pelas regiões Sul (6,12%), Nordeste (4,66%), Centro-Oeste (2,81%) e Norte (1,23%). Em termos monetários, as perdas ocasionadas por cargas roubadas somaram cerca de R\$ 1,2 bilhão em todo o país.

Segundo Francisco Pelucio, presidente da ntc&logística, “temos acompanhado de perto a situação do roubo de cargas há mais de 25 anos junto com a nossa área de segurança. A cada ano vemos os nú-

Roubo de Cargas - Brasil

Evolução Anual - Ocorrências



meros reduzirem, mas mesmo assim precisamos continuar combatendo para que um dia consigamos não ter que apresentar dados como esse. A NTC&Logística vai continuar trabalhando em estreita colaboração com as autoridades de segurança pública e com o governo federal para que eles nos ajudem a diminuir números ano após ano.”

A pesquisa identificou que alimentos, combustíveis, produtos farmacêuticos, autopeças, materiais têxteis e de confecção, cigarros, eletroeletrônicos, bebidas e defensivos agrícolas são as mercadorias mais visadas por quadrilhas e grupos criminosos.

Roberto Mira, vice-presidente de segurança da NTC&Logística, destaca que “nos últimos quatro anos temos visto uma diminuição considerável, pois o trabalho desenvolvido pela entidade junto aos órgãos públicos e privados tem nos fornecido apoio ao enfrentamento, o que é importante para que possamos continuar desenvolvendo nossas ativi-

dades com segurança”.

O vice-presidente ressalta também que o setor de transporte tem se empenhado no combate ao roubo de cargas desde a aprovação da Lei Complementar nº 121/06 em 2006, que estabeleceu o Sistema Nacional de Combate ao Crime. Mira ressalta que, ao longo de 25 anos desde a primeira redação do texto em 1997, a associação, junto às empresas e às instituições, dispõe de recursos humanos e tecnológicos mais robustos para coletar dados, para identificar as causas dos incidentes e para propor soluções integradas ao Poder Executivo e às polícias nacionais e estaduais. Apesar dos desafios existentes, o setor se encontra em uma posição privilegiada para lidar com esse desafio.

Mira destaca que a resposta aos problemas atuais segue a mesma estratégia adotada nos anos anteriores, que consiste no fortalecimento da ação dos órgãos de segurança pública e no estreitamento de parcerias com as empresas do setor e com suas entidades representativas. Essa abordagem tem se mostrado eficaz ao longo do tempo.

“Uma das ferramentas fundamentais para lidar com as interferências no transporte de cargas são os sistemas de rastreamento e verificação da qualidade do transporte, que têm se mostrado cada vez mais importantes a cada ano. Esses sistemas permitem acompanhar em tempo real a localização e o status das cargas, o que auxilia na identificação de possíveis problemas e na tomada de ações rápidas para solucioná-los”, defende.

Ele também comenta que “o setor de transporte tem demonstrado um grande interesse em soluções modernas, o que tem impulsionado o investimento em áreas de

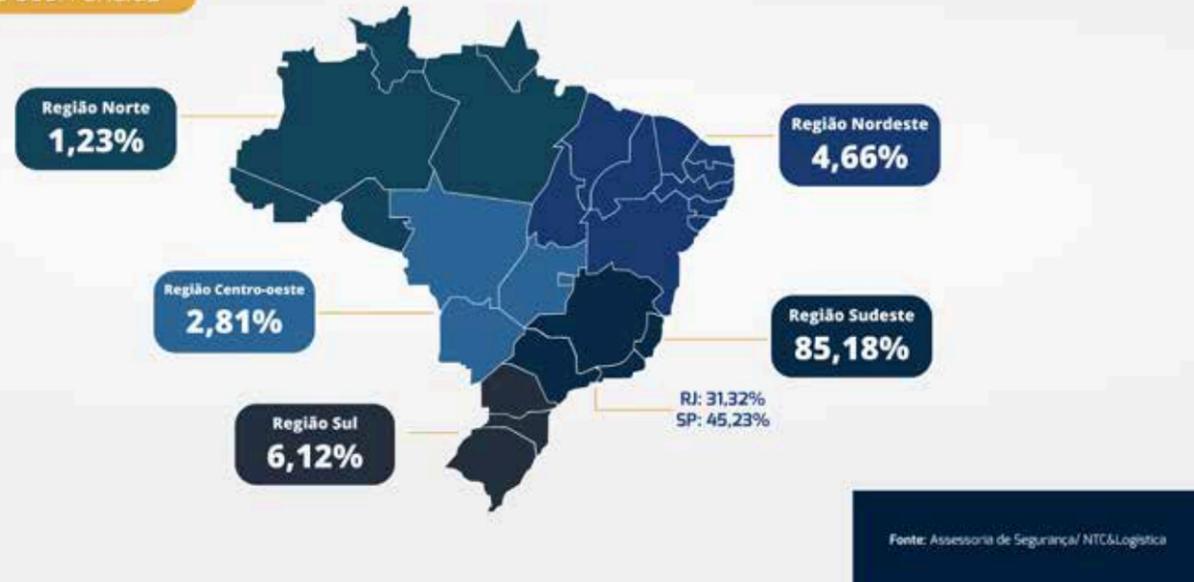
Roubo de Cargas - Brasil

Evolução Anual - Valores subtraídos (em milhões)



Roubo de Cargas - Brasil

% das ocorrências



gerenciamento de risco nas transportadoras. Isso significa que as empresas estão se tornando cada vez mais preparadas e equipadas para lidar com os desafios relacionados ao roubo de cargas. Essa postura proativa é fundamental para continuar reduzindo os índices desse tipo de crime”.

Para garantir uma abordagem eficaz no combate ao roubo de cargas, é crucial manter um cenário de parcerias sólidas entre o setor de transporte, as entidades representativas e os órgãos de segurança pública. Além disso, é importante continuar apostando em abordagens e em tecnologias que se

mostrem efetivas, buscando constantemente aprimorar e adaptar as estratégias conforme surgem novos desafios. Dessa forma, o setor mantém uma posição privilegiada para enfrentar esse desafio e proteger as cargas transportadas em todo o País. 🌐

Panorama Nacional

Produtos mais visados

- Produtos Alimentícios
- Combustíveis
- Produtos Farmacêuticos
- Autopeças
- Textéis e Confeções



Fonte: Assessoria de Segurança/ NTC&Logística (dados estimados - rodovias e áreas urbanas)

RECIRCLE AWARDS APRESENTA A LISTA DE CANDIDATOS À EDIÇÃO DE 2023

Empresas brasileiras estão entre as indicadas!



A Valebridge Media Services (VMS), agência de serviços de mídia com sede em Crewe, Reino Unido e Madri, Espanha, anunciou o nome dos indicados da edição 2023 para o Recircle Awards, evento destinado a reconhecer a inovação sustentável, processos produtivos, gestão e serviços nos setores de reforma e reciclagem de pneus.

A lista, escolhida a partir de uma lista preliminar de candidatos nomeados pelo público em geral, foi compilada por um Comitê de Indicação composto por 14 especialistas, incluindo respeitados jornalistas da indústria de pneus, chefes de associações da indústria e consultores independentes de todo o mundo.

A lista de candidatos para as 15 categorias de premiação aberta à votação do público está disponível em nosso site.

À semelhança das edições anteriores, a Comissão de Nomeações dos Prêmios Recircle anunciará o vencedor do prêmio Lifetime Achievement Award no setor da reciclagem de pneus durante a cerimônia que acontecerá em Bolonha no próximo mês de novembro.

David Wilson, Presidente do Comitê de Nomeações e editor das revistas Retreading Business e Tire & Rubber Recycling, quis destacou o notável aumento de indicações em relação à edição de 2022: "Desde que lançamos o Recircle Awards, temos verificado a magnífica recepção que os prêmios tiveram ano após ano. Mas nesta edição superamos todas as expectativas. Recebemos mais de 1.100 inscrições individuais, 250 a mais que no ano passado", disse Wilson. "É muito gratificante ver como o Recircle se firma internacionalmente a cada edição. Continuaremos

a apostar no reconhecimento do esforço de pessoas, instituições e empresas para consolidar os valores da reciclagem no nosso setor”.

O período de votação para a edição de 2023 do Recircle Awards já está aberto. O público em geral pode votar em seus candidatos favoritos registrando-se no site do prêmio em <https://recircleawards.com/categories-2023/>

O sistema de votação permite apenas um voto por pessoa e categoria de prêmio. Os eleitores inscritos na edição de 2022 podem usar as credenciais do ano anterior para votar.

O período de votação terminará às 23h59 da sexta-feira, 8 de setembro de 2023, e os vencedores dos Prêmios serão anunciados na quinta-feira, 16 de novembro de 2023, em uma cerimônia de premiação. 🌐

UNIQUE INAUGURA MEMORIAL, UM ESPAÇO SURPREENDENTE JUNTO À FÁBRICA, EM SÃO LEOPOLDO/RS

Com mais de 200 peças catalogadas no acervo, Memorial Unique foi idealizado para celebrar os 48 anos de história da empresa, junto aos 90 anos do fundador, Remy Möller

No domingo (18/06), a Unique Rubber, um dos principais players do Brasil e das Américas no mercado de bandas para recapagem de pneus, colocou de pé mais um grandioso projeto: a inauguração do Memorial Unique, uma estrutura surpreendente instalada ao lado do parque fabril, em São Leopoldo/RS. A inauguração do espaço foi programada para essa data, não ao acaso. Nesse dia, o fundador do grupo, Remy Möller, completou 90 anos e recebeu como presente-surpresa o Memorial Unique.

“Temos muito orgulho pela história e trajetória de nosso avô Remy. Sabemos que não foi uma trajetória fácil e o quanto ele se dedicou para fazer o negócio crescer. Nossos pais, a segunda geração, também foram cruciais na gestão da empresa para alavancar a Unique

e suas marcas, expandir mercados e fazer do grupo o que é hoje. Nada mais justo que deixarmos esse legado registrado através do Memorial Unique, que conta toda essa história e seguirá ao longo dos próximos anos agregando novos capítulos nesta trajetória que nós estamos ajudando a construir agora. O Memorial Unique é um marco nos 90 anos do vô Remy e, sobretudo, na história da Unique que pretendemos seguir trilhando e contando com muito sucesso”, afirmam os CEOs Francisco Möller e Lucas Möller.

O Memorial Unique

Posicionado na entrada da empresa, junto à recepção do prédio administrativo, o Memorial impressiona os visitantes e faz jus à estrutura do parque fabril, considerado um dos mais modernos na indústria da borracha e recapagem de pneus no Brasil e nas Américas. O

Memorial Unique retrata a história da empresa ao longo de seus 48 anos, desde o surgimento até os dias atuais. Conta com um acervo catalogado de mais de 200 peças, entre peças físicas, fotos e vídeos, inclusive a primeira nota fiscal e o alvará de licença, todos originais da época da fundação, datados de 1975. O Memorial é dividido em 12 estações que retratam e pontuam as diferentes épocas da empresa. A história é contada por meio da exposição de inúmeras fotos, catálogos, vídeos e produtos, incluindo uma extrusora e um cilindro, as primeiras máquinas que foram adquiridas pela empresa. “Algumas estações contam com monitores touch para que os visitantes possam selecionar diversos conteúdos a que queiram assistir”, destaca Jandrei Luis Goldschmidt, Gerente Executivo de Marketing, responsável pelo projeto.

As visitas são guiadas por um sistema áudio-guido, que possibilita aos visitantes conhecerem a história ao longo de cada estação, e conduzem o visitante por um roteiro que representa uma rodovia, cujo trajeto tem o formato do infinito “8”, simbolizando a trajetória de várias décadas que já somam quase meio século. Como destaque, o Memorial Unique traz no início uma estátua do fundador Remy Möller quando tinha 23 anos de idade. A obra foi idealizada pelo artista Henrique Plácido com acabamento texturizado em bronze. No final do percurso, um holograma traz uma men-

sagem do fundador ao completar 90 anos.

“A iniciativa de criar um Memorial vinha sendo pensada por nós da segunda geração dos Möller, filhos do Remy, já havia alguns anos. No início de 2023, retomamos a ideia com nossa área de Marketing e iniciamos o planejamento e a execução, a fim de inaugurar no dia 18/06, coincidindo com a data em que nosso pai, o fundador, completou 90 anos”, explica Paulo Henrique Möller, um dos idealizadores do projeto.

Ele destaca que, além de registrar momentos e fatos marcantes da história da Unique, o Memorial busca propiciar aos visitantes, clientes, fornecedores e colaboradores conhecer de forma diferente e interativa cada etapa da trajetória da Unique e de suas marcas Tipler e Borex, perpetuando essa história de sucesso que completa quase meio século. 🎯



Com mais de 200 peças no acervo, Memorial Unique foi idealizado para celebrar os 48 anos da empresa e os 90 anos do fundador Remy Möller

Créditos: Marketing Unique





TECH UNI-SEAL ULTRA

CONTE COM AS MELHORES SOLUÇÕES PARA REPAROS DE PNEUS DA TECH

O REPARO COMPLETO TECH UNI-SEAL ULTRA É INDICADO PARA REPARAR DIFERENTES MEDIDAS DE PERFURAÇÕES NA ÁREA DA COROA DOS PNEUS. POSSUI HASTE METÁLICA E PODE FACILMENTE SER INSTALADO EM ÂNGULOS DE ATÉ 35 °.

OS REPAROS ADEQUADOS SÃO FUNDAMENTAIS QUANDO SE TRATA DE SEGURANÇA. A MELHOR MANEIRA DE GARANTIR O REPARO IDEAL É USAR O UL10, UL8 UNISEAL ULTRA E CARBIDE TECH!



CONHEÇA >

produtos.techdobrasil.com



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DA REFORMA DE PNEUS