

DESDE 1989 A REFERÊNCIA NACIONAL NO MERCADO DE REFORMA DE PNEUS

Pnews[®]

Edição nº 141 - ano 2026



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DA REFORMA DE PNEUS



ENCONTRO
ABR 2026

**ENCONTRO DO
SETOR DE REFORMA
DE PNEUS 2026**

**O AVANÇO DOS IMPORTADOS E O RISCO
PARA A CADEIA DA BORRACHA**

LEIA MATÉRIA

QUEM TEM VIPAL, TEM A MAIOR ESTRUTURA DE ATENDIMENTO DO BRASIL.

**Tem também o melhor pacote
de benefícios do mercado.**

Reformador, conte com quem é referência
em reforma de pneus na América Latina.

QUEM TEM VIPAL, TEM TUDO.

vipal.com



Pnews[®]

EDITORIAL

Iniciamos 2026 em um cenário que exige atenção, preparo e, acima de tudo, consciência do papel que cada empresa exerce no setor de reforma de pneus.

Vivemos um momento de mudanças estruturais que impactam o ambiente de negócios no Brasil. Para um segmento estratégico na cadeia logística e na economia circular, esses movimentos são sentidos diretamente na operação, nos custos e nas decisões do dia a dia.

A reforma tributária é um dos principais exemplos desse novo contexto. Embora prometa simplificação no longo prazo, o presente é marcado por uma transição complexa, que exige adaptação, investimento e organização. Para um setor intensivo em mão de obra e com margens pressionadas, os impactos vão além da esfera fiscal — exigem planejamento e capacidade de resposta.

Ao mesmo tempo, o setor enfrenta a elevação contínua dos custos de insumos, pressionando a atividade. Em um cenário de inflação persistente e crédito elevado, manter a operação saudável exige ajustes. É importante reconhecer: o repasse de custos não é uma escolha, mas condição para a sustentabilidade.

Esse conjunto de fatores impõe um novo ritmo. Crescer passa a exigir mais eficiência, controle e estratégia.

Porém, há um ponto ainda mais importante. A valorização do setor começa dentro do próprio setor.

A reforma de pneus gera impacto econômico, ambiental e logístico relevantes. Prolonga a vida útil de um produto de alto custo, reduz resíduos e contribui para a eficiência do transporte. Esse valor precisa ser reconhecido — e defendido — com mais consistência.

Valorizar o setor também significa profissionalizar a gestão, investir em qualidade, fortalecer processos e entender que a competitividade não pode se apoiar apenas no preço — pois, quando a atividade se fragiliza, todos perdem.

O momento exige convergência, diálogo qualificado e atuação coordenada na defesa de condições equilibradas para produzir, investir e crescer.

A história da recapagem no Brasil é marcada pela resiliência. Ao longo dos anos, o setor enfrentou crises e desafios — e seguiu em frente porque nunca caminhou sozinho.

É essa capacidade de adaptação e união que continuará definindo o futuro. Mais do que reagir ao cenário, é hora de assumir protagonismo.

Fortalecer o setor é fortalecer cada empresa. E valorizar a reforma de pneus é garantir a continuidade de uma atividade essencial para o País.



Margareth Buzetti
Presidente da ABR

06
ENCONTRO ABR
2026
Confira as fotos



22
DE OLHO NA LEI
Reforma Tributária - do
discurso à prática



16
MERCADO
O avanço dos importados e o
risco para o mercado



31
PNEWS TRANSPORTE
Os impactos do pneu
no negócio do transporte



20
GESTÃO
A nova gestão das
empresas de recapagem



EXPEDIENTE



Produção
VoxCom Comunicação
Jornalista Responsável
Vinícius Carvalho (Mtb 27.757)
Edição
Vinícius Carvalho

Redação
Silvio Monteiro
Vinícius Carvalho

Revisão
Maria Helena Amaral

Criação e Diagramação
Daniela Squarzoni

Imagens
Freepik, Adobe Stock



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

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.

ENCONTRO DO SETOR 2026

O setor se encontra — e, quando se encontra, ganha direção

O setor se encontra. E, quando se encontra, ganha direção. Foi com esse espírito que o Encontro ABR 2026 reuniu, em Moema (SP), os principais nomes da cadeia de reforma de pneus, em uma noite marcada por troca, conexão e, sobretudo, alinhamento, diante de um cenário que exige cada vez mais articulação.

Mais do que um evento de relacionamento, o encontro refletiu um momento específico do setor: um período de transformação, pressão e necessidade de posicionamento coletivo.

O ponto central da noite esteve no discurso da senadora Margareth Buzetti, presidente da ABR, que trouxe ao debate uma leitura clara do momento vivido pela indústria.

A fala da presidente destacou que o setor enfrenta uma combinação de fatores que impactam diretamente sua operação e competitividade. Entre eles, a transição para a reforma tributária, o aumento de custos, o ambiente econômico mais restritivo e a concorrência desleal,

especialmente com a entrada de produtos importados de menor qualidade.

Mais do que apontar desafios, reforçou a necessidade de organização interna e valorização da própria atividade. Segundo ela, a força do setor começa dentro das próprias empresas, na forma como se posicionam, se estruturam e defendem o valor econômico, técnico e ambiental da reciclagem.

A mensagem foi direta: o momento exige mais do que adaptação. Exige consciência setorial e atuação coordenada.

Vozes do setor: um discurso alinhado

Além da presidente da ABR, o encontro contou com a participação de lideranças que representam diferentes elos da cadeia, reforçando a importância da atuação conjunta.

Renato Cordeiro, da Francal, ressaltou a participação do setor na próxima edição da PneuShow, reforçando o papel do evento como ponto de encontro estra-

tégico para negócios, inovação e relacionamento.

Representando as entidades parceiras, também fizeram uso da palavra o vice-presidente da ARVIP, Rafael Milton Teixeira Jr, o presidente da ARESP, Giulio Claro, e o diretor executivo da ASSOBAN, Richard Suarez.

Em comum, os discursos reiteraram uma mensagem de convergência: o setor precisa estar unido para enfrentar os desafios atuais e construir caminhos sustentáveis para o futuro.

União como estratégia

O encontro contou ainda com o apoio institucional de ARESP, ARVIP e ASSOBAN, evidenciando a importância da articulação entre as entidades representativas.

Em um cenário mais complexo, a atuação isolada perde força. Já a construção conjunta amplia a capacidade de diálogo com o poder público, fortalece o posicionamento institucional e cria condições mais equilibradas para o desenvolvimento do setor.



Ao longo da noite, ficou evidente que o setor de reforma de pneus não está apenas reagindo às mudanças. Está se organizando. Está debatendo. Está construindo caminhos.

Mais do que uma confraternização, o Encontro ABR 2026 consolidou uma mensagem importante: há consciência sobre os desafios, disposição para enfrentá-los e, principalmente, há movimento.

E, em um cenário de transformação, estar em movimento faz toda a diferença. 🌱











ENCONTRO
ABR 2026





ENCONTRO
ABR 2026



Parceria estratégica para um novo cenário

Outro destaque do encontro foi a formalização da parceria entre a ABR e a ROIT, empresa especializada em soluções para a reforma tributária.

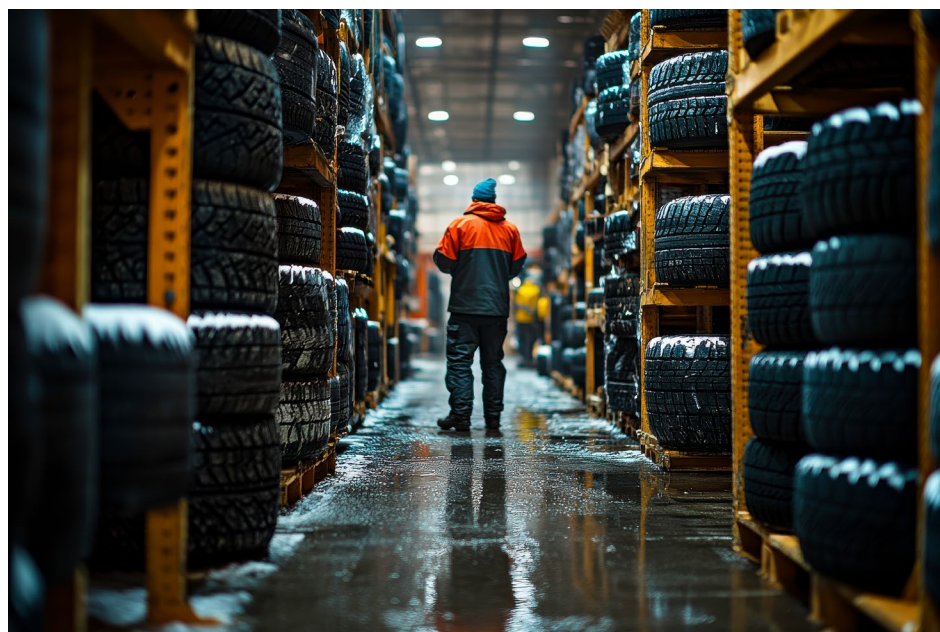
A iniciativa foi estruturada com o objetivo de apoiar os associados no processo de transição para o novo modelo tributário, oferecendo acesso a ferramentas, análises e orientação prática para tomada de decisão.

Em um ambiente ainda marcado por dúvidas e mudanças em curso, a proposta busca reduzir riscos e dar mais segurança às empresas, especialmente em temas sensíveis como precificação, enquadramento fiscal e adaptação operacional.

A parceria reforça um movimento significativo da associação: transformar desafios complexos em suporte concreto para o setor.

PRESSÃO CRESCENTE

O avanço dos importados e o risco sistêmico para a cadeia da borracha



O mercado brasileiro de pneus vive uma transformação silenciosa, mas profunda — e com efeitos que já ultrapassam a indústria e atingem toda a cadeia produtiva, incluindo diretamente o setor de recapagem.

Nos últimos anos, o avanço acelerado das importações, especialmente de países asiáticos, alterou de forma significativa o equilíbrio do setor. O que antes era uma disputa comercial passou a assumir contornos estruturais, com impactos econômicos, industriais

e ambientais que já começam a se consolidar no País.

Uma mudança de escala — e de velocidade

Os números mais recentes revelam não apenas uma mudança de participação, mas uma mudança de ritmo. Em poucos anos, a indústria nacional deixou de ser majoritária para ocupar uma posição cada vez mais reduzida dentro do próprio mercado brasileiro.

Esse movimento não ocorre de

forma isolada. Ele está inserido em uma dinâmica global de comércio, na qual o Brasil passou a absorver volumes crescentes de pneus importados, muitas vezes a preços considerados incompatíveis com os custos de produção.

Para representantes do setor, essa distorção competitiva não é pontual. Ela se sustenta ao longo do tempo e altera o funcionamento do mercado, pressionando margens, desestimulando investimentos e reduzindo a previsibilidade para toda a cadeia.

O alerta da indústria: quando o problema deixa de ser pontual

Diante desse cenário, a indústria nacional passou a tratar o tema como uma questão estratégica. O manifesto encaminhado ao governo federal apresenta números, e aponta uma preocupação central: o risco de desestruturação de um setor que tem papel relevante na economia brasileira.

A indústria de pneus no País não atua de forma isolada. Ela se conecta diretamente ao agronegócio, à indústria química, ao setor têxtil e à siderurgia, formando um ecossistema produtivo amplo e interdependente.

Como destacado no documento, a retração da produção nacional gera um efeito em cadeia, reduzindo a demanda por insumos, comprometendo investimentos e impactando empregos em diferentes segmentos.

Um mercado cada vez mais desequilibrado

A análise apresentada pela indústria indica que o avanço dos importados não se explica por um único fator, mas por uma combinação de condições que favorecem a entrada desses produtos no País.

O resultado é um ambiente de competição assimétrica, no qual a indústria nacional passa a disputar espaço com produtos que chegam ao mercado em condições muito diferentes das praticadas internamente.

Além disso, mudanças no cenário internacional também influenciam diretamente o Brasil. Países que adotam barreiras mais rígidas acabam redirecionando seus fluxos de exportação, transformando o mercado brasileiro em destino para volumes excedentes.

O impacto se espalha pela cadeia

A consequência desse movimento não se limita aos fabricantes de pneus. Ela se distribui ao longo de toda a cadeia produtiva.

Com a redução da produção nacional, diminui também a demanda por matérias-primas e insumos estratégicos. Isso afeta

desde o cultivo de borracha natural até setores industriais que dependem diretamente dessa atividade.

O efeito é progressivo e, muitas vezes, pouco visível no curto prazo — mas tende a se consolidar ao longo do tempo, alterando a dinâmica econômica de diferentes segmentos.





Recapagem sob pressão: o efeito que nem sempre aparece

No setor de reforma de pneus, os impactos surgem de forma mais silenciosa, mas igualmente relevante.

O aumento da participação de pneus importados de baixo custo traz consigo um desafio técnico: a qualidade das carcaças.

Em muitos casos, esses produtos apresentam menor resistência estrutural, o que dificulta ou até inviabiliza sua utilização em processos de recapagem.

Isso afeta diretamente a lógica de reaproveitamento que sustenta o setor. Quando a carcaça não suporta novos ciclos, reduz-se o potencial de extensão da vida útil do pneu — e, consequentemente, o valor econômico gerado ao

IMPACTO NA RECAPAGEM



Menor qualidade
→ menor recapabilidade



Redução da vida útil das carcaças



Enfraquecimento da economia circular



Aumento do descarte de pneus

**Passivo ambiental estimado:
500 mil toneladas acumuladas
(2011–2025)**

longo do tempo.

Ademais, pneus com menor durabilidade tendem a ser descartados mais rapidamente, ampliando o volume de resíduos e pressionando a gestão ambiental do setor.

O próprio manifesto ressalta ainda um problema relevante: o não cumprimento, por parte de alguns importadores, das

obrigações legais relacionadas à destinação adequada de pneus inservíveis, o que contribui para o aumento do passivo ambiental.

A busca por equilíbrio

Em face do exposto, as entidades do setor defendem a adoção de medidas que não tenham como objetivo restringir o comércio internacional, mas restabelecer condições competitivas mais equilibradas.

A discussão, nesse sentido, passa por mecanismos regulatórios, políticas industriais e instrumentos de controle que possam reduzir distorções e garantir maior previsibilidade ao mercado.

Um debate que vai além do setor

A discussão sobre o avanço dos importados deixou de ser um tema restrito à indústria de pneus; passou a envolver questões mais amplas, como a preservação da base industrial, a geração de empregos, a sustentabilidade ambiental e a segurança da cadeia produtiva.

Para o setor de recapagem, em especial, trata-se de um ponto sensível. A qualidade do pneu na origem define, em grande medida, sua capacidade de reaproveitamento — e, portanto, a viabilidade de um modelo reconhecido por sua eficiência econômica e ambiental.

O QUE DIZ A ANIP

- ✓ Há evidências de assimetria de preços e possível *dumping*;
- ✓ Processos anti-*dumping* são lentos (até 18 meses);
- ✓ O Brasil absorve excedentes de mercados com barreiras mais rígidas;
- ✓ Há risco real de desindustrialização do setor;
- ✓ O manifesto defende medidas urgentes para reequilibrar o mercado.

O ponto de atenção

O cenário atual coloca o setor diante de uma encruzilhada.

De um lado, a ampliação da oferta e a dinâmica global do comércio. De outro, a necessidade de preservar a competitividade da indústria nacional e o equilíbrio

de toda a cadeia.

A questão que se impõe não é apenas comercial.

É estrutural.

E seus efeitos já começaram a aparecer. 🌐



PROFISSIONALIZAR PARA CRESCER

A nova gestão das empresas de recapagem

Durante muito tempo, a gestão nas empresas de recapagem foi guiada pela experiência, pela prática acumulada e pelo olhar atento de quem conhece o negócio por dentro.

Esse modelo foi — e ainda é — responsável por sustentar milhares de operações em todo o País. Mas o cenário mudou. E, hoje, apenas conhecer o processo já não é suficiente.

O novo cenário: menos margem, mais pressão

O setor de recapagem passou a operar em um ambiente mais competitivo, mais sensível a custos e bem exigente em eficiência.

De um lado, a pressão do mercado se intensificou. A entrada de pneus importados, muitas vezes com preços mais baixos, alterou a dinâmica de concorrência. De outro, o próprio cliente mudou. Transportadores estão mais atentos, mais técnicos e mais focados em desempenho, durabilidade e custo por quilômetro.

Nesse contexto, a gestão deixa de ser um apoio operacional e

passa a ocupar um papel central no negócio.

Empresas que continuam baseadas apenas na rotina e na repetição de processos tendem a perder eficiência ao longo do tempo. Já aquelas que estruturam sua gestão conseguem enxergar com mais clareza onde estão os gargalos, onde há desperdício e onde existem oportunidades de ganho.

O fim da gestão intuitiva

A experiência continua sendo um ativo importante, mas já não sustenta decisões sozinha.

A operação precisa responder com precisão a questões que, até pouco tempo, eram tratadas de forma aproximada. Entender o custo real de cada pneu reformado, identificar onde ocorrem perdas ao longo do processo, perceber quais etapas concentram mais retrabalho ou onde o tempo está sendo mal utilizado deixou de ser um diferencial e passou a ser uma necessidade.

Sem esse nível de controle, a empresa pode até crescer em volu-

me, mas tende a perder margem. E, em um mercado mais competitivo, esse é um risco cada vez maior.

Profissionalizar a gestão, nesse sentido, não significa engessar a operação, porém torná-la mais previsível, mais eficiente e mais preparada para crescer com consistência.

Os pilares de uma gestão eficiente

Uma empresa de recapagem bem estruturada não depende de um único fator. Ela se sustenta em um conjunto de pilares que, juntos, determinam o resultado do negócio.

O primeiro deles é o controle de custos. Muitas empresas conhecem bem o faturamento, mas ainda têm dificuldade em mapear com precisão quanto custa cada etapa do processo. O consumo de matéria-prima, as perdas operacionais, o retrabalho e até o tempo improdutivo acabam diluídos na rotina.

Quando esses elementos não são monitorados, a precificação

perde consistência e as margens ficam comprometidas. Já quando passam a ser acompanhados de perto, a empresa ganha capacidade de decisão.

Outro ponto fundamental é a organização dos processos. A recapagem é uma atividade técnica, que exige consistência. Operações sem padronização tendem a apresentar variações de qualidade, além de maior incidência de erros e retrabalho. Quando os processos são bem definidos, com etapas claras e critérios es-

tabelecidos, a operação se torna mais estável, previsível e eficiente.

A equipe também ocupa um papel central nessa equação. Não há processo que funcione sem pessoas preparadas. No dia a dia da recapagem, a atenção aos detalhes faz diferença direta no resultado final. Por isso, investir na qualificação da equipe significa, na prática, reduzir perdas, melhorar a qualidade do produto e aumentar a confiabilidade da operação.

Por fim, a produtividade precisa ser entendida de forma mais estratégica. Não se trata apenas de produzir mais, mas de produzir melhor. Uma operação eficiente é aquela que mantém fluxo constante, reduz tempos ociosos e evita gargalos. O foco deixa de ser o volume isolado e passa a ser o resultado gerado com base nos recursos disponíveis.

Onde estão as oportunidades

Se o cenário atual traz mais pressão, também abre espaço para evolução.





A tecnologia, por exemplo, tem se tornado uma aliada cada vez mais presente na gestão das empresas de recapagem. Sistemas de controle, acompanhamento de produção e gestão de estoque permitem que o gestor tenha uma visão mais clara e em tempo real do que acontece na operação. Isso reduz a dependência de percepções e amplia a capacidade de decisão.

Outro ponto importante é a capacitação. O setor vem passando por transformações técnicas e operacionais, e acompanhar esse movimento é fundamental. Empresas que investem em conhecimento — tanto na equipe quanto na liderança — conseguem evoluir seus processos, melhorar seus resultados e se posicionar de forma mais competitiva.

Há também uma mudança importante na forma de se posicionar no mercado. Em um ambiente mais pressionado, competir ape-

nas por preço tende a ser um caminho limitado. A diferenciação passa a ganhar espaço. Entregar qualidade consistente, garantir confiabilidade, orientar o cliente e construir relacionamento são fatores que ampliam o valor percebido do serviço.

Gestão como estratégia — não como obrigação

A profissionalização da gestão já não é uma tendência futura, mas faz parte do presente do setor.



Cada vez mais, a diferença entre empresas que apenas operam e aquelas que crescem de forma sustentável está na forma como gerenciam seus processos, seus custos e suas decisões.

No fim, a lógica é direta.

Quem entende melhor o próprio negócio, toma decisões mais assertivas.

E quem decide melhor, constrói crescimento com mais segurança.

Em um mercado mais competitivo, essa diferença deixa de ser detalhe.

Torna-se determinante. 🎯



 **Pneushow**

**CREDENCIAMENTO
GRATUITO ABERTO**

193 **20**
expositores países representados

9600
visitantes qualificados

dados da última edição

Onde a indústria reformadora de
pneus **fecha negócios**

23 A 25 **2026**
JUNHO **SÃO PAULO**
EXPO CENTER NORTE

Acesse
www.pneushow.com.br

Realização

 **FRANCAL**
ECOSSISTEMA PARA EVENTOS

 **A&R**
ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS
REFORMADORAS DE PNEUS
DO ESTADO DE SÃO PAULO

 **AREP**
ASSOCIAÇÃO DE EMPRESAS
REFORMADORAS DE PNEUS
DO ESTADO DE SÃO PAULO

REFORMA TRIBUTÁRIA

Do discurso à prática, o que as empresas do setor já precisam fazer em 2026



A reforma tributária deixou de ser um tema distante.

Depois de meses de debates sobre conceitos, modelos e impactos, o cenário começa a entrar em uma nova fase — a da preparação prática.

Para as empresas da cadeia da borracha e da recapagem, o momento não é mais entender o que vai mudar, mas começar a se adaptar ao que já está em movimento.

E, nesse ponto, um fato é claro: quem se antecipa sai na frente. Quem espera, corre risco.

Embora a transição completa da reforma aconteça ao longo dos próximos anos, 2026 já se consolida como um período-chave de preparação.

É agora que as empresas precisam começar a organizar informações, revisar estruturas e ajustar processos internos.

Não se trata de mudar tudo de uma vez, mas de construir base.

Empresas que entrarem na transição sem clareza sobre os próprios números, operações e estrutura tributária tendem a enfrentar mais dificuldade, quando as novas regras começarem a impactar de forma direta.

O primeiro passo: enxergar o próprio negócio com clareza

Antes de qualquer ajuste externo, é necessário olhar para dentro.

Muitas empresas ainda operam com uma visão fragmentada de seus dados fiscais e financeiros. Informações descentralizadas, classificações inconsistentes e ausência de padronização são problemas comuns — e que se tornam críticos em um novo modelo tributário mais transparente e integrado.

Organizar dados não é apenas uma tarefa administrativa. É um movimento estratégico.

Significa entender com precisão:

- quais são as receitas;
- como os custos estão distribuídos;
- quais tributos incidem sobre cada operação;
- onde existem distorções ou riscos.

Sem essa base, qualquer adaptação futura será feita no escuro.

Revisar hoje para não corrigir depois

Outro ponto essencial é a revisão da estrutura atual.

A reforma traz mudanças importantes na lógica de tributação, e isso pode afetar diretamente a forma como a empresa está organizada hoje.

Estruturas societárias, enquadramentos fiscais, modelos de operação e até a forma de relacionamento com clientes e fornecedores precisam ser analisados com antecedência.

O objetivo não é promover mudanças imediatas, mas identificar possíveis pontos de atenção.

Empresas que deixam essa análise para o momento da obrigatoriedade tendem a agir sob

pressão — e, muitas vezes, com menos margem para ajuste.

Processos internos: onde a mudança começa de verdade

A reforma tributária não impacta apenas o financeiro ou o contábil.

Ela atravessa a operação.

A forma como a empresa emite notas, classifica produtos e serviços, registra operações e controla créditos passa a ter ainda mais relevância.

Isso exige processos mais organizados, mais integrados e mais confiáveis.

Erros que antes passavam despercebidos ou tinham impacto limitado podem ganhar peso maior em um sistema mais estruturado e automatizado.



Por isso, revisar processos internos desde já é um passo fundamental.

A relação com fornecedores e clientes também muda

Outro ponto que começa a ganhar importância é o relacionamento com a cadeia.

A reforma altera a lógica de créditos tributários e pode influenciar diretamente as decisões comerciais.

A origem do produto, a forma de contratação e a estrutura das operações passam a ter impacto não apenas no preço, mas também na eficiência tributária.

Empresas mais preparadas já começam a olhar para sua cadeia com mais critério, entendendo como suas relações comerciais podem influenciar o resultado final.

O papel da informação: decidir com antecedência

Se existe um ativo que ganha ainda mais valor nesse momento, é a informação.

Empresas que acompanham seus números com consistência conseguem simular cenários, antecipar impactos e tomar decisões mais seguras.

É um procedimento que inclui desde análises simples até es-

tudos mais estruturados sobre como a nova tributação pode afetar margens, custos e competitividade.

Não se está sugerindo prever tudo com exatidão, mas reduzir incertezas.

A reforma também exige uma mudança de postura, uma vez que a gestão tributária deixa de ser uma atividade pontual e passa a ser contínua.

O acompanhamento precisa ser mais frequente, as decisões mais rápidas e o nível de organização mais alto.

Empresas que mantêm uma rotina de revisão, análise e ajuste conseguem se adaptar com mais facilidade.

As demais tendem a reagir quando o impacto já está instalado.

O risco de esperar

Um dos principais erros neste momento é acreditar que ainda há tempo de sobra.

Embora a implementação completa seja gradual, a preparação não pode ser.

Empresas que adiam esse processo tendem a enfrentar:

- dificuldade de adaptação;
- aumento de custos inesperados;
- necessidade de mudanças urgentes;
- perda de competitividade.

O impacto não acontece de uma vez — se acumula.

Começar agora é uma decisão estratégica

A reforma tributária não será apenas uma mudança de regra.

Ela representa uma mudança de lógica.

E, como toda mudança estrutural, favorece quem se prepara antes.

Para as empresas do setor, o momento atual é menos sobre entender e mais sobre agir.

Organizar dados, revisar estruturas, ajustar processos e acompanhar informações são movimentos que já podem — e devem — começar.

Porque, no fim, a diferença não estará em quem sabe mais sobre a reforma.

Estará em quem se preparou melhor para ela. 🧠



ANUNCIE NO GUIA OFICIAL

Pnews

 **Pneushow**

Posicionamento, visibilidade e
relacionamento antes mesmo
da feira começar!

FALE COM A GENTE
11 981364550



DESDE 1989 A REFERÊNCIA NACIONAL NO MERCADO DA REFORMA DE PNEUS
Edição nº 141 - Ano 2026

Pnews[®]

TRANSPORTE



**OS IMPACTOS DO
PNEU NO NEGÓCIO
DO TRANSPORTE**



O CUSTO QUE RODA ESCONDIDO

Por que o pneu pesa mais do que parece no resultado do transporte



No dia a dia do transporte, poucos itens parecem tão previsíveis quanto o pneu.

Ele entra na conta como um custo conhecido, quase automático: compra, uso, troca.

Mas essa percepção esconde uma realidade mais complexa — e, muitas vezes, mais cara.

O pneu não impacta apenas no momento da aquisição. Ele influencia diretamente o consumo de combustível, a manutenção do veículo, a disponibilidade da frota e, no fim, o custo por quilômetro rodado.

E é justamente por isso que, em muitas operações, ele se transforma em um dos custos mais relevantes — mesmo sem aparecer

com esse peso na planilha.

Quando um transportador avalia o custo de um pneu apenas pelo preço de compra, ele está olhando para uma parte pequena do problema.

O verdadeiro impacto está no uso.

Um pneu mal calibrado, por exemplo, aumenta o consumo de combustível de forma gradual. Não é algo que aparece de um dia para o outro, mas que se acumula ao longo dos meses. O mesmo acontece com o desgaste irregular, que reduz a vida útil e antecipa a necessidade de troca. Além disso, problemas relacionados ao pneu costumam gerar efeitos indiretos. Paradas não planejadas, necessidade de manutenção corretiva e até impactos na segurança entram nessa conta.

No fim, o custo do pneu deixa de ser pontual e passa a ser contínuo.

Quando o detalhe vira resultado

Em operações mais estruturadas, o pneu deixa de ser tratado como um item isolado e passa a ser acompanhado como parte estratégica do negócio.

É um fato que muda a forma de olhar para a operação.

O foco deixa de estar apenas na compra e passa a considerar o desempenho ao longo do tempo. Quanto aquele pneu roda, como ele se desgasta, quantas vezes pode ser reaproveitado e qual impacto gera no consumo do veículo passam a ser perguntas centrais.

Esse tipo de acompanhamento



permite identificar desvios que, no modelo tradicional, passam despercebidos.

Um eixo com desgaste irregular, por exemplo, pode indicar problema de alinhamento. Um aumento no consumo pode estar relacionado à calibragem inadequada. Pequenos sinais começam a ganhar significado.

O impacto direto no custo por quilômetro

O transporte é, essencialmente, uma operação de margem. E a métrica que traduz essa realidade é o custo por quilômetro rodado.

Quando o pneu não é bem gerenciado, esse custo aumenta — mesmo que não seja percebido imediatamente.

Mais consumo de combustível,

menor vida útil, maior frequência de troca e aumento de manutenção formam um conjunto que pressiona o resultado.

Por outro lado, quando há controle, o efeito se inverte. A operação ganha previsibilidade, os custos se estabilizam e o planejamento se torna mais confiável.

O ponto de virada

A diferença entre as duas situações não está no tipo de pneu utilizado, mas na forma como ele é gerenciado.

Transportadores que tratam o pneu apenas como despesa tendem a reagir aos problemas. Aqueles que passam a tratá-lo como ativo começam a antecipar decisões.

E é nesse momento que o pneu deixa de ser um custo silencioso e passa a ser uma ferramenta de gestão.

GESTÃO DE PNEUS NA PRÁTICA:

o que transportadores mais eficientes estão fazendo de forma diferenciada

Se o impacto do pneu no resultado da operação é significativo, a forma de gerenciá-lo passa a ser um diferencial competitivo.

Na prática, não significa grandes investimentos ou mudanças radicais. O que se observa nas operações mais eficientes é uma combinação de disciplina, controle e acompanhamento contínuo.

São ajustes que, ao longo do tempo, geram ganho real.

Começa pelo básico — mas com consistência

O primeiro passo é simples, mas, muitas vezes, negligenciado: rotina.

Calibragem correta, inspeção visual frequente e acompanhamento do desgaste fazem parte de qualquer manual técnico. O que diferencia uma operação eficiente é a consistência com que essas práticas são aplicadas.

Quando esse cuidado deixa de ser pontual e passa a fazer parte da rotina, os problemas começam a aparecer antes de se tornarem críticos.

E tal procedimento muda completamente o custo da operação.

Controle de carcaça: onde está o valor

Um dos pontos mais relevantes na gestão de pneus é o controle das carcaças.

Transportadores que acompanham o histórico de cada pneu conseguem extrair mais valor ao longo do tempo. Eles sabem quantos ciclos aquele pneu já percorreu, em quais condições foi utilizado e qual o momento ideal para substituí-lo ou reformá-lo.

Sem esse controle, decisões passam a ser baseadas em percepção. E, nessa situação, é comum descartar carcaças que ainda teriam potencial de uso — ou, no sentido oposto, insistir em pneus que já não produzem desempenho adequado.

Recapagem como estratégia, não como alternativa

Outro ponto que diferencia operações mais maduras é a forma como encaram a recapagem.

Em vez de ser vista como uma so-

lução de redução de custo no final do ciclo, ela passa a ser parte do planejamento desde o início.

Isso muda a lógica de uso do pneu.

A escolha do produto, o cuidado com a operação e o acompanhamento do desgaste passam a considerar a possibilidade de reaproveitamento. Assim, o pneu deixa de ter um único ciclo e passa a gerar valor ao longo de várias etapas.

Acompanhamento que gera decisão

Gestão exige informação.

Transportadores mais estruturados acompanham indicadores simples, mas consistentes. Quilometragem rodada, desempenho por eixo, índice de desgaste e histórico de manutenção ajudam a transformar a operação em algo mensurável.

Com esses dados, decisões deixam de ser reativas.

Fica mais fácil identificar padrões, corrigir desvios e planejar com mais segurança.

Integração com a operação

Outro ponto importante é que a gestão de pneus não acontece isoladamente.

Ela se conecta à manutenção, operação e até com o comportamento do motorista.

Direção agressiva, excesso de carga, falta de alinhamento e problemas mecânicos impactam diretamente a vida útil dos pneus. Quando essas áreas não "conversam", o resultado aparece no desgaste — e no custo.

Operações mais eficientes trabalham essa integração. O pneu passa a ser um indicador do funcionamento geral da frota.

O que muda no resultado

No fim, a diferença aparece no resultado.

Empresas que estruturam a gestão de pneus conseguem:

- aumentar a vida útil dos pneus;
- reduzir consumo de combustível;
- diminuir paradas não planejadas;
- melhorar a previsibilidade da operação.

No entanto, mais do que isso, ganham controle.

E controle, no transporte, significa competitividade.

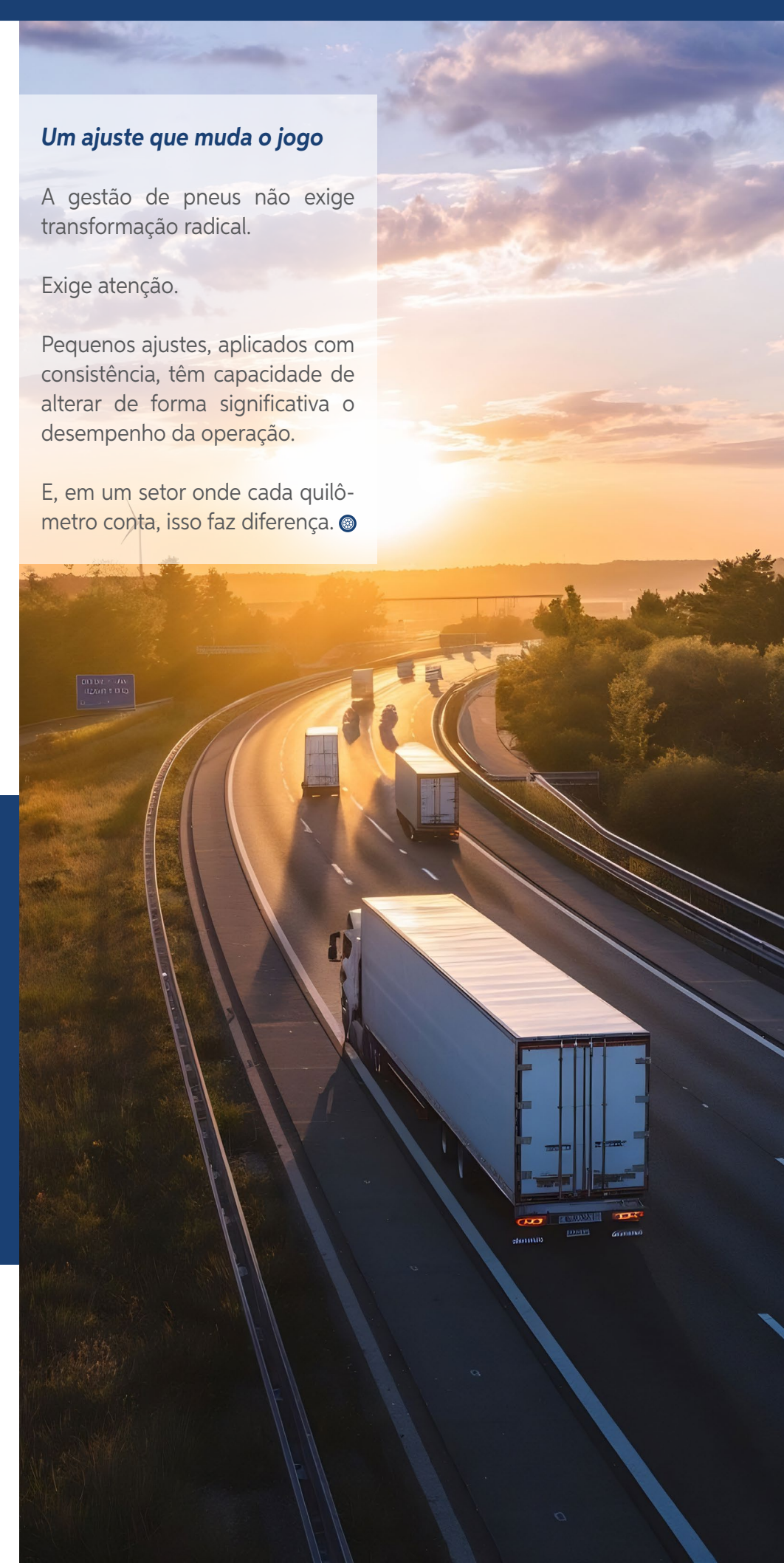
Um ajuste que muda o jogo

A gestão de pneus não exige transformação radical.

Exige atenção.

Pequenos ajustes, aplicados com consistência, têm capacidade de alterar de forma significativa o desempenho da operação.

E, em um setor onde cada quilômetro conta, isso faz diferença. 🚛



PLATAFORMA UNIRUBBER

Unique lança ambiente digital para capacitação técnica no setor de recapagem, reunindo treinamentos para equipes internas e reformadores da Rede Tipler



A Unique Rubber Technologies anuncia o lançamento da plataforma Unirubber, uma iniciativa voltada à capacitação técnica e ao desenvolvimento de profissionais que atuam na cadeia da recapagem de pneus e na indústria da borracha.

A plataforma foi criada principalmente como um ambiente estruturado de treinamento e capacitação interna, reunindo conteúdos técnicos, trilhas de aprendizagem e materiais voltados ao desenvolvimento das equipes da companhia. A iniciativa busca ampliar a qualificação profissional, padronizar processos e fortalecer a disseminação de conhecimento dentro da organização.

Além do foco interno, a Unirubber também contará com módulos específicos destinados a clientes refor-

madores da Rede Tipler, ampliando o acesso a conteúdos técnicos e boas práticas relacionadas aos processos de recapagem e à aplicação correta dos produtos.

A iniciativa reforça o papel da Unique como um dos principais players da indústria de borracha voltada à recapagem. A empresa é responsável pela produção das bandas de rodagem das marcas Tipler e Borex, amplamente utilizadas por reformadores em diferentes mercados e aplicadas em operações de transporte rodoviário de cargas e passageiros.

“O desenvolvimento técnico do setor passa necessariamente pela qualificação constante das pessoas. A Unirubber nasce com esse propósito: criar um ambiente estruturado de conhecimento, que fortaleça nossas equipes e também contribua para a

evolução técnica dos reformadores da Rede Tipler”, afirma Jandrei Goldschmidt, executivo de marketing da Unique.

O lançamento da plataforma também acompanha a evolução do mercado de recapagem, que desempenha papel estratégico para o setor de transporte. A recapagem permite ampliar a vida útil dos pneus, reduzir custos operacionais das frotas e diminuir o impacto ambiental, contribuindo para uma logística mais eficiente e sustentável.

Com décadas de atuação na indústria da borracha, a Unique Rubber Technologies desenvolve e produz uma ampla gama de soluções para recapagem e aplicações industriais, incluindo bandas pré-moldadas, camelbacks, orbitiras, calandrados, colas, tintas e solventes, atendendo clientes no Brasil e em diversos países da América Latina.

Com a criação da Unirubber, a empresa reforça sua estratégia de investir em conhecimento, inovação e desenvolvimento técnico, criando um ambiente contínuo de aprendizado voltado à evolução da indústria de recapagem e ao fortalecimento de toda a cadeia do setor. 🌐

Anuncie nos canais de comunicação da ABR

Mostre sua empresa de forma assertiva para o mercado da reforma de pneus!

FALE COM A GENTE
11 981364550



ENCONTRO APR 2026

