



Connection

MARANGONI
Mais vida para seus pneus

Edição Especial – Janeiro de 2010

10 anos de Brasil Marangoni comemora aniversário com fôlego para crescer

Se dez anos atrás alguém olhasse para o enorme terreno às margens da rodovia que liga Belo Horizonte a Confins, exatamente na tranquila cidade de Lagoa Santa, talvez não pudesse imaginar que ali nasceria uma das grandes empresas do país.

Mas um grupo de empreendedores não só imaginou como literalmente ajudou a erguer a Marangoni em solo verde e amarelo. “As unidades do Grupo Marangoni estão espalhadas ao redor do mundo, em países como Estados Unidos, Turquia, Inglaterra, Espanha e Alemanha. Mas é no Brasil onde está localizada a Marangoni Tread Latino América. Escolhemos o país porque ele é o segundo mercado de reconstrução no mundo e representava a nova fronteira para o crescimento da Marangoni, já líder de mercado na Europa”, explica o superintendente Gian Piero Zadra.

Dary Fernando Figueiredo atuava numa empresa do ramo e conhecia os produtos da Marangoni italiana. Quando o negócio onde estava acabou, começou um novo sonho: trazer para o Brasil o grupo que tanto admirava. “Apresentamos um projeto para a Marangoni investir aqui. Foi um longo trabalho e, em maio de 98, o presidente Mário Marangoni e o engenheiro Giuseppe Ferrari (atual vice-presidente do grupo) assinaram o início da Operação Brasil”, relembra.

O atual diretor de novos negócios da Marangoni conta que, no começo, eram importados os produtos da Itália e poucos autorizados tinham a máquina de aplicação do anel: “Os primeiros autorizados acreditaram nesse sonho e o dividiram conosco”.

Quem também viveu tudo isso de perto foi Marconi Gambogi, diretor técnico industrial, já há 11 anos na Marangoni. “Comecei trabalhando na minha casa por dois ou três meses, uma vez que a empresa não tinha escritório em Belo Horizonte, auxiliando na escolha desde o terreno até o projeto arquitetônico”, relembra.

Do sonho à fábrica

De 1999 a 2000, em exato um ano, foi construída a fábrica em Lagoa Santa. Nesse período, mais um empreendedor somou forças ao pequeno grupo. Era Abés Salomão, diretor administrativo e financeiro da empresa. “Entrei na Marangoni quando ainda estava em construção. Nosso escritório era localizado na Cidade Nova com uma filial em Itabira, onde tínhamos o armazém de estocagem e faturávamos os produtos”, recorda.

“No começo, ficávamos todos juntos dentro da fábrica. Não havia a parte administrativa. Era uma estrutura modesta, com poucas máquinas e poucas pessoas, mas um grupo com muita vontade de fazer a diferença”, conta Cléber Ribeiro Maia, gerente de produção e de logística, com uma década de Marangoni.

“Foi muito gratificante ver um trabalho de equipe sendo desenvolvido em um tempo curto (de apenas um ano) a partir da terraplanagem, seguida pela construção, escolha e treinamento de uma equipe de trabalho. Iniciamos a produção na época com apenas seis prensas centrípetas, sendo que hoje, além de várias centrípetas, temos também prensas para pré-moldado plano e toda uma estrutura para produção de compostos de borracha”, comemora Marconi.

Um sonho que virou realidade graças a pessoas empreendedoras e a um grupo forte, que abraçou o desejo de fazer do Brasil uma vitrine para toda a América Latina. “Quero agradecer quem ajudou ativamente na primeira fase desta aventura de sucesso. Dary, Marconi, Cleber, Wariston, Fabiano e Abes foram os primeiros, depois outros se uniram. Todos foram extremamente competentes e dedicados, vestiram a camisa da Marangoni com grande orgulho e dedicação. Ao longo destes 10 anos a estrutura se completou, cresceu e se profissionalizou cada dia mais. Os próximos 10 anos seguirão o mesmo caminho. Profissionalismo, criatividade, dedicação, qualidade, parceria, respeito pelas pessoas e pelo meio ambiente serão ainda as nossas palavras-chave e os nossos princípios para a sustentabilidade e o crescimento”, finaliza Gian Piero Zadra.



10 anos de parceria

Autorizados também comemoram

A Renosul Pneus, Autorizada paulista começou a utilizar os produtos quando ainda eram importados da Itália. “No começo precisávamos adaptar porque as medidas eram diferentes. Hoje, com a globalização, os anéis e pneus são padronizados”, isto facilitou muito nosso trabalho, mas fizemos parte do processo de tropicalização dos produtos, relembra o diretor Ricardo Castelhana.

Francisco Eliezer Petri, diretor da Petri Pneus, também conheceu os primeiros produtos da Ma-

rangoni que chegaram ao país. “Participamos dos primeiros testes e os resultados foram excepcionais”, recorda.

Aliás, ele destaca que essa qualidade foi um dos fatores que fizeram com que a Autorizada cearense optasse, 10 anos atrás, por trabalhar com a Marangoni. “Além dos produtos, pesou também o contato que temos com a fábrica. Uma relação saudável que nos deixa muito satisfeitos”, comenta Petri.

A longa parceria também gerou frutos para a AD Pneus, Autoriza-



Ricardo Castelhana, da Renosul Pneus

da mineira que atribui seu crescimento à empresa italiana: “A AD nasceu em Formiga, mas graças a essa parceria, já abrimos em Betim e em Pouso Alegre”, comemora o diretor Denis Oliveira.

O empresário se orgulha em fazer parte dessa história de uma década. “É até difícil falar da Marangoni. Nossa relação é excelente, me sinto como se estivesse falando da minha própria empresa. Há um respeito mútuo. Uma parceira na qual buscamos um crescimento sustentável”, finaliza.



Plínio de Luca, Eliezer Petri, Luciano Petri e Gian Piero Zadra



Dênis Oliveira, da AD Pneus





2010
é 10



Marangoni lança selo comemorativo

Para comemorar uma década de Marangoni no Brasil criamos um selo que fará parte de toda a comunicação da empresa ao longo do ano. “A idéia fundamental foi vincular a imagem da marca a tudo o que é 10, explorando como mensagem subliminar a tecnologia, a linha de produtos, a qualidade e os serviços oferecidos, itens que comprovam que a Marangoni é uma marca de excelência, portanto, uma marca 10”, explica o diretor comercial Plínio de Luca.

Sobre a importância de se criar um selo comemorativo, ele esclarece: “É a materialização de nossa

estratégia, convergindo tudo para um símbolo que traduz nossa crença na América Latina, sobretudo, nos clientes do mercado brasileiro.

O selo comemorativo foi desenvolvido pela área de marketing, sob orientação de Renato Paolillo. “Essa linha de comunicação é simples e objetiva, reforça os atributos fortes da marca, atendendo aos objetivos prioritários através da apresentação de características próprias da Marangoni que seduzem por tecnologia, qualidade e serviços, colocando a Marangoni como um fornecedor de excelência aos melhores reformadores de pneus e transportadores do país”, diz.

Entenda o selo

Partindo das premissas:

- o ano 2010
- os 10 anos de atuação da Marangoni no Brasil
- a tecnologia do processo e dos produtos Marangoni
- o crescimento da Marangoni neste período
- as expectativas favoráveis traçadas pelos cenários de 2010, chegamos ao conceito 2010 é 10.

Associando este conceito:

- a uma paixão nacional: o futebol
 - à Copa do Mundo deste ano na África do Sul
 - à fama da camisa 10 iniciada no futebol e, hoje, sinônimo popular de excelência
 - ao fortalecimento da equipe Marangoni e de toda a Rede Autorizada
- Chegamos à imagem do escudo, brasão, utilizada mundialmente pelos times de futebol.



Luiz Carlos Armelino
Gerente de Frota
Ragi Refrigerantes / Refrigerantes Dolly
São Bernardo do Campo - SP

Palavra do Usuário Final Compromisso Marangoni

“Somos a empresa responsável por toda armazenagem, logística e distribuição dos refrigerantes da marca Dolly. Atuamos em todo estado de São Paulo e Rio de Janeiro. Nas reformas dos nossos pneus, utilizamos somente os produtos da Marangoni, através dos autorizados Autoshow e Autolins. A utilização desses produtos nos proporciona um excelente aproveitamento das nossas carcaças, além da superioridade no resultado quilométrico. Como nossa empresa trabalha continuamente focada na redução de custos, a parceria feita com a Marangoni e com seus Autorizados é fundamental, pois tem nos proporcionado um custo benefício muito satisfatório”.



Fábio Cezar Grosco
Supervisor de Transportes
Transportadora Nichele
Curitiba - PR

“Nossa empresa foi fundada em 1970, atuando desde então no ramo de transportes de cargas à granel, sendo especialista no transporte de produtos perigosos. Atuamos em médias e longas distâncias. Temos como principal cliente o Grupo Cosan/Esso, do qual somos responsáveis por 100% do transporte e distribuição de combustíveis para a região Sul do país. Nas reformas de nossos pneus, que são reformados na Colombo Pneus/Marangoni, optamos pela utilização do produto Anel - Ring Tread Sistem. Em nossas filiais de Canoas/RS e Iracemápolis/SP, também somos atendidos pelos autorizados RT Pneus/Marangoni e SL Pneus/Marangoni. Optamos pela utilização do desenho R-250 nos eixos livres devido ao seu excelente resultado de quilometragem e à sua alta resistência ao arraste lateral, situações que reduziram significativamente nossos índices de sucateamento”.

Prontos para 2010

Programa de convenção de vendedores tem foco em produtos e alinhamento estratégico

Como 2010 é 10, a Marangoni Tread Latino America preparou uma maratona de convenções de vendedores. A ideia é preparar os vendedores das Autorizadas para atuar de maneira ainda mais motivada, integrada e alinhada com a estratégia da fábrica, fator importante para obter melhoria na qualidade dos serviços prestados pela rede em todo o país. Serão, de norte a sul, mais de 10 convenções de vendedores ao longo do ano, em vários pontos do território nacional.

“No ano passado tivemos a primeira etapa que foi uma apresentação do método CERTO (processo de vendas da Marangoni) e os resultados foram positivos, contribuindo para o crescimento das vendas das Autorizadas. Agora, nessa segunda fase, além de reforçá-lo vamos ter foco em conhecimento de produtos”, explica o gerente comercial Geraldo Majela.

“Os resultados das convenções foram muito positivos, contribuindo para o crescimento das vendas das Autorizadas. Estamos abordando conceitos técnicos, melhorando a qualidade das equipes, trabalhando seus pontos fracos e, com isso, profissionalizando os vendedores”, esclarece o gerente comercial Luiz Eduardo Amaral.

As convenções atraem um número expressivo de vendedores. “Ano passado a adesão foi grande e a receptividade,

excelente. Fizemos uma pesquisa e o retorno foi altamente satisfatório. Agora, no final dessa segunda fase, estaremos com toda nossa rede treinada”, comemora Majela.

Amaral completa que o bom desempenho no primeiro ano é a certeza do sucesso do evento em 2010. “Temos uma expectativa de crescimento na participação de mercado tanto da Marangoni como da Rede Autorizada, além de formar novos profissionais”, finaliza.



Luiz Eduardo Amaral



Geraldo Majela

CONFIRA A PROGRAMAÇÃO DAS CONVENÇÕES:

FEVEREIRO

27 e 28 - Região de Belo Horizonte/ MG

MARÇO

13 e 14 - Região de Caxias do Sul/ RS

27 e 28 - Região de Fortaleza/CE

ABRIL

17 e 18 - Região de São Paulo/SP

MAIO

15 e 16 - Região de Salvador/BA

29 e 30 - Região de Fraiburgo/SC

JUNHO

05 e 06 - Região de Goiânia/GO

AGOSTO

14 e 15 - Região de Belém/PA

28 e 29 - Região de Ponta Grossa/PR

SETEMBRO

25 e 26 - Região de Campinas/SP

OUTUBRO

30 e 31 - Região de Juiz de Fora/MG

Uma química que deu certo

Químico por formação, Marconi Gambogi chegou a trabalhar na Comissão de Energia Nuclear, mas quis o destino que ele partisse para a iniciativa privada. Depois de construir e participar da implantação de várias fábricas no Brasil, ele trabalhou no ramo de borracha no Rio Grande sul e São Paulo. Foi nessa época que a Marangoni o convidou para implantar sua unidade industrial no Brasil. No início, Marconi assumiu a

função de diretor técnico industrial, no projeto e construção da unidade de Lagoa Santa. Por conta disso, o químico teve que morar um ano na Itália, atuando na Unidade de Ferentino, para conhecer de perto a empresa. De dois anos para cá passou a exercer atividade de coordenação em engenharia (novos projetos e expansão) e tecnologia de processo. Trabalho que executa à serviço da matriz italiana no Brasil, bem como no exterior.



Marconi Gambogi

INFORMATIVO DA MARANGONI TREAD LATINO AMÉRICA

Rodovia LMG 800, Km 01
Lagoa Santa

MG/BR - CEP 33400-000

Tel +55 31 3689-9200

E-mail comercial.brasil@marangoni.com

Superintendente: Gian Piero Zadra

Diretor Comercial: Plínio de Luca

Gerente de Marketing: Renato Paolillo

**Uma publicação
De Facto Comunicação**

Edição e reportagem
Janaina Depiné (MTB 6668 JP)