

## MARANGONI INVESTE EM NOVOS EQUIPAMENTOS E AUMENTA PRODUÇÃO

A Marangoni fechou o ano de 2010 com um saldo positivo e pretende acelerar ainda mais os investimentos no Brasil durante os próximos anos. “Nossa expectativa é obter um crescimento de 35%”, garante o superintendente do grupo na América Latina, Gian Piero Zadra. Apenas em 2010, os investimentos da empresa foram de aproximadamente R\$ 10 milhões, mas a visão de futuro da Marangoni vai ainda mais além.

Atuando há mais de 10 anos no Brasil, a Marangoni - indústria do setor de pneus - comemora os excelentes resultados: a empresa é uma das poucas no cenário internacional que atua em todas as atividades relativas ao ciclo de vida do pneu, e a expansão do mercado proporcionou uma evolução positiva das operações realizadas pela Marangoni, que foram amadurecendo e alcançaram um crescimento global de 15% em 2010.

Logo no primeiro semestre de 2011, a Marangoni já comprovou a continuidade desta estratégia: adquiriu uma Prensa Plana, uma Linha de Raspa e uma Linha de Trafila. A compra foi motivada pelo aumento na demanda de produção e pela constante preocupação da empresa em estar em dia com a tecnologia. “Estas novas aquisições vêm ao encontro da realidade atual da Marangoni.



*Prensa Plana*



*Linha de Raspa*



*Linha de Trafila*



Os nossos equipamentos já não supriam o volume necessário para atender o mercado e manter o padrão de qualidade exigido pela empresa. São máquinas importadas, automatizadas, com tecnologia de ponta”, explica o gerente de engenharia da empresa, Wariston Ricardo da Silva.

Outro novo item em que a empresa está investindo é uma caldeira, que já foi comprada e, em breve, será instalada. “Graças ao empreendedorismo de muitos e a um grupo forte, a Marangoni Tread Latino América é uma vitrine para todos os países latinos. Profissionalismo, criatividade, dedicação, qualidade, parceria, respeito pelas pessoas e pelo meio ambiente são nossas palavras-chave e nossos princípios para a sustentabilidade e o crescimento”, finaliza Gian Piero Zadra.

## INVESTIMENTO, COMPETITIVIDADE E RESULTADO

É com muito orgulho que finalizamos mais um Connection, principalmente por se tratar de uma edição que traz notícias de investimentos, satisfação de Autorizados e, conseqüentemente, excelentes resultados. Por aqui, ficam claras a atuação e a missão da Marangoni, que investe em novos equipamentos, tecnologia de ponta e que, ao final, conta com a satisfação de clientes e parceiros.

A competitividade que move os mercados hoje em dia é a mesma que faz com que criemos e adotemos ferramentas de contato com nosso público. A Pesquisa de Satisfação de Clientes é um de nossos canais com os Autorizados; e por meio dela, é possível avaliar rendimentos, traçar planos de ação e alcançar expressivos resultados.

A peculiar atenção dedicada aos avanços tecnológicos é outro diferencial; para isso, contamos com pessoas especializadas que, além de acompanhar nossos serviços, estão antenadas às novidades do setor e em busca do que há de melhor. Como exemplo da preocupação de estar sempre em dia com o que há de mais moderno e eficiente no setor, temos os três novos equipamentos adquiridos: Prensa Plana, Linha de Raspa e Linha de Trafila, além de uma caldeira, que brevemente será instalada.

O controle emergencial que faz parte do Sistema Marangoni de Gerenciamento Digital de Autoclave (SMGDA) é outro importante processo desenvolvido pela empresa. Essa ferramenta surgiu da necessidade dos Autorizados - e da nossa própria preocupação - em aprimorar os serviços de recapagem de pneus.

Podemos concluir que em 2010 obtivemos um fechamento extremamente positivo. Agora, pretendemos seguir essa diretriz e aumentar nossos investimentos, alcançando um crescimento de 35%.



Gian Piero Zadra

## Expediente

### 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: marketing.brasil@marangoni.com

Superintendente: Gian Piero Zadra  
Diretor Comercial: Plínio de Luca  
Gerente de Marketing: Renato Paolillo

[www.marangonidobrasil.com.br](http://www.marangonidobrasil.com.br)

Redação e Edição - De Facto Comunicação  
Jornalista Responsável: Virgínia Zagnoli  
Projeto gráfico: Jéssica Carvalho



## Produto SR

amplia sua GAMA



A partir de um compromisso selado entre a Marangoni e seus Autorizados durante a Convenção Internacional, que ocorreu no ano passado, foi efetuada a ampliação da linha SR; ela ganhou mais uma nova medida: SR 260 M.

O novo produto vem para atender os pneus 295/80R22.5 e 315/80R22.5.

Projetado para ser usado em eixos livres, o desenho SR atende os segmentos de Longas Distâncias e Regional. Dentre seus diferenciais estão a excelente resistência ao arraste lateral e a performance quilométrica superior.

Devido à configuração exclusiva de vulcanização dos anéis Marangoni, o compromisso com o meio ambiente também não foi esquecido, uma vez que o SR oferece menor resistência ao rolamento, diminuindo o consumo de combustível.

Várias empresas do mercado nacional já comprovaram as qualidades do produto SR, que confirmam o compromisso da Marangoni com a excelência de seus produtos.

Aguardem, pois novas medidas estão sendo desenvolvidas!

Saiba mais em nosso site;  
acesse:  
[www.marangonidobrasil.com.br](http://www.marangonidobrasil.com.br)



## Auto Show Pneus: sucesso está na dedicação e nas boas parcerias

Em 1992, com a crescente entrada de pneus importados no cenário nacional, muitos comerciantes desse segmento estavam descreditados com o mercado de reforma e com os investimentos nesse sentido.

Foi nessa mesma época que Antônio Reis percebeu que ainda havia muita demanda pelo produto e, com sua simplicidade e determinação, passou a produzir os pneus em uma pequena estrutura em São Bernardo do Campo – SP. Com uma pesada jornada de trabalho, era o senhor Antônio que realizava a reforma, nascendo ali a Auto



Show Pneus que com a inteligência e a perspicácia que são peculiares a ele, logo

Antônio Reis

se tornou uma das principais empresas do setor no estado de São Paulo. Com o passar do tempo, com estrutura produtiva e de vendas muito bem planejada, a empresa passou a reformar pneus de caminhão, e, por uma estratégia de planejamento interno, passou a dedicar-se somente a este segundo ramo. Mas a história não para por aí; na intenção de crescer ainda mais, a Auto Show Pneus - que era um concessionário de outro produtor de borracha - viu na Marangoni uma excelente oportunidade de alavancar seus negócios, por se tratar de uma empresa com grande capacidade tecnológica e com preocupação em produzir o melhor em borrachas pré-moldadas. Além disso, diferencia-se pela total assistência ao reformador, o parceiro ideal!

O exemplo de dedicação do senhor Antônio, juntamente com a excelência dos produtos Marangoni, fez com que a Auto Show Pneus, em seus quatro anos como Autorizado Marangoni, atingisse

um crescimento significativo em seu volume de negócios; isso prova que trabalho e parcerias bem realizadas são, sem dúvida, a chave do sucesso para as empresas que buscam êxito no mercado.

Os filhos Bruno Reis e Renan Reis aproveitam o espaço para deixar esta homenagem a esse grande homem, que lhes deu o melhor exemplo que um homem pode deixar a seus filhos.



## Steffen Pneus renova certificações e investe em tecnologia

Há mais de 50 anos atuando no mercado de revenda de pneumáticos e recapagens, a Steffen Pneus prima pela excelência e qualidade de seus produtos e serviços, oferecendo maior segurança e conforto aos seus clientes. Em 2010, a empresa buscou, além do registro junto ao INMETRO, nas linhas passeio e camioneta, a recertificação da norma ISO 9001:2008, e a compra de equipamentos modernos que atendessem às necessidades da empresa e, conseqüentemente, de seus clientes.

Dentre os investimentos, a Steffen Pneus adquiriu o controle emergencial que faz parte do Sistema Marangoni de Gerenciamento Digital de Autoclave (SMGDA). Esse hardware surgiu diante da necessidade dos Autorizados e da preocupação da Marangoni de aprimorar os serviços de recapagem

de pneus, que muitas vezes eram interrompidos em função de acidentes internos e externos. “É importante trabalhar com parceiros que disponibilizam ferramentas que trazem melhorias à gestão, evitando custos desnecessários”, afirma o sócio-diretor da Steffen Pneus, Pedro Steffen.

A partir do componente SMGDA, mesmo que haja uma interrupção em qualquer fase do ciclo, o processo poderá seguir até sua etapa final, evitando a perda dos produtos e fornecendo tempo para que uma ação corretiva seja aplicada com eficiência. “O SMGDA é o único do mercado que possui software supervisor incorporado ao sistema, oferecendo interação do operador durante o ciclo de

vulcanização, com registros de gráficos e acesso remoto pela internet. O equipamento é de fácil manuseio e o investimento se paga em curto prazo, devido à importância da etapa da vulcanização dentro do processo de recapagem. Certamente realizamos um excelente investimento”, complementa satisfatoriamente Pedro Steffen.



Jair Pinheiro Camargo

\*Atualmente a Steffen Pneus conta com 3 filiais: um Car Center, situado em Ijuí, e dois Truck Center, nas cidades de Santa Rosa e Santa Cruz do Sul.

## Pesquisa de Satisfação de Clientes aproxima Marangoni e Autorizado

Primando pela qualidade dos produtos, serviço diferenciado e atendimento de ponta é que, desde 2008, a Marangoni realiza uma avaliação geral junto a seus Autorizados, a Pesquisa de Satisfação de Clientes. Elaborada pelas áreas de marketing e qualidade da empresa, ela tem como principal objetivo entender como cada Autorizado enxerga a Marangoni, além de ouvir suas sugestões e, diante disso, buscar uma ação cada vez mais próxima do Autorizado e cliente final.

A pesquisa é uma das ferramentas utilizadas pela Marangoni para mensurar a satisfação de seu Autorizado e o resultado, a cada ano, confirma a positividade desta ação. O número de participantes vem crescendo e o saldo de satisfação é cada vez maior.

Na pesquisa de 2010, 70% dos Autorizados responderam às questões, e de forma geral, a satisfação plena atingiu a marca de 83%. Além do excelente índice deste ano, a participação dos Autorizados na pesquisa também foi bem maior que no ano anterior, quando a marca de satisfação alcançou um índice acima dos 50%.



Entre os destaques, mais uma vez a qualidade dos produtos Marangoni despertou a atenção; outro ponto que teve um salto positivo foi o processo de logística. A série de treinamentos que a Marangoni realizou em 2010, com as convenções de Vendedores pelas áreas de marketing e vendas, também influenciou na pesquisa com um saldo de quase 80% de satisfação e reconhecimento no setor.

Todas as respostas e resultados são analisados detalhadamente, e a Marangoni trabalha para atingir e superar as solicitações. A cada ano novos quesitos são inseridos na pesquisa, aperfeiçoando-a e adaptando-a às necessidades do mercado. As ações da empresa são sempre pautadas nesse sentido, com atuações pontuais e sincronizadas entre todos os departamentos da empresa.

## Grupo SL: tradição, luta e comprometimento com a qualidade

A história do Grupo SL é marcada por muita luta e grandes conquistas. Começou em 1996, quando José Levi e Markus Ferri compraram a Renovadora de Pneus SL de São Paulo, que já possuía 42 anos de mercado.

Logo depois, decidiram seguir com outros investimentos: no ano 2000, fundaram mais uma unidade da SL em Araraquara; em 2004, uma nova compra chegou para ficar na memória do Grupo, a Auto Lins, empresa que já tinha 60 anos de mercado; e em 2008, fundaram a SL em Indaiatuba.

Hoje o Grupo é formado pelas reformadoras SL Pneus em São Paulo, Indaiatuba e Araraquara, pela Auto Lins em São Bernardo, pelo Car & Truck Center em São Bernardo do Campo, Santo André e Mauá e por uma Transportadora, a SL Logística. Sob a presidência de José Levi, consolidou-se no mercado de São Paulo, atuando em todo o ciclo de vida do pneu e marcando uma forte presença através de uma longa história de tradição. Com mais de 200 colaboradores, também estão à frente das empresas do Grupo: Markus Ferri, como diretor comercial da Renovadora SL de São Paulo e Indaiatuba; Alexandre Levi, como diretor comercial da Auto Lins e SL Araraquara; Priscila Sandy, diretora administrativa de pneus novos, dos centros automotivos e truck center; e Matheus Agi, como diretor industrial.

Todas as unidades estão devidamente estruturadas para atuarem com grande competência, com alta capacidade e eficiência produtiva, altos níveis de estoque de produtos e equipamentos de última geração. Possuem a certificação ISO 9001:2008 e já estão se adequando

às novas normas impostas pelo Inmetro. Autorizado Marangoni desde 2008, segundo executivos do Grupo - motivados por uma necessidade premente de diferenciais que pudessem atender os clientes com alta performance, qualidade e tecnologia única no mercado - a parceria nasceu devido a uma pesquisa efetuada, onde perceberam a necessidade de oferecer aos clientes tudo aquilo que necessitavam: produtos diferenciados e qualidade superior.

Estas características, foram encontradas na Marangoni, que ainda apresentou uma visão alinhada a um crescimento sustentável.

As empresas do grupo SL atuam com o exclusivo sistema RingTread da Marangoni como diferencial de mercado, além de utilizarem o processo de banda plana da Marangoni e também o Novateck. Um dos diferenciais do Grupo é o atendimento ao cliente, do pré ao pós-venda: destaque para o treinamento das equipes de seus clientes, além da inspeção de frotas e da cuidadosa análise do setor de borracharia.

