

REVISTA



Nº 18 // Março 2018 // Revista Trimestral // Distribuição gratuita.



DOIS NOVOS TRUCK CENTERS

FM Pneus amplia sua rede de atendimento com dois novos truck centers: **ITAJAÍ/SC** e **REALEZA/PR**.

Pág. 14

Histórias de amigos: nossos parceiros relembram o início de suas trajetórias e os desafios enfrentados

Pág. **08, 09, 10 e 11**

Entrevista: FETRANSLOG será uma das maiores feiras do país no segmento de transportes de carga

Pág. **12**

Artigo: Reforma de pneus: um setor em grandes transformações!

Pág. **18, 19, 20 e 21**

A CADA
NOVO CAMINHO,
NOVOS DESAFIOS.

A estrada ensina que para vencer é preciso ter ao lado parceiros de verdade. Para superar os desafios que estão por vir na sua frota, conte com quem é líder em reforma na América Latina e possui a maior e mais qualificada equipe de profissionais do mercado.

**Faça parte desse time que não apenas lidera,
mas define o rumo do mercado de reforma.**



A estrada
ensina
a vencer

www.vipal.com.br

SEGUIMOS CRESCENDO PARA MELHOR LHE ATENDER!



Nesta edição da Revista FM Pneus destacamos como matéria principal nossos dois novos Truck Centers que vieram para ampliar e melhorar o atendimento de nossos clientes. Um deles no importante polo logístico de Itajaí/SC, o primeiro Truck Center no litoral catarinense. O outro em Realeza/PR, no sudoeste paranaense. Em Realeza, incorporamos uma Recapadora da Rede Vipal com mais de vinte anos de mercado, uma recapadora tradicional da região, mas que diante das mudanças de mercado atreladas às necessidades de investimento, modernização e melhorias de qualidade do processo produtivo e do produto, estava com dificuldades em acompanhar a evolução do mercado. A FM vem como uma solução para o negócio e para a região, pois traz uma qualidade e tecnologia em reforma que não existia no sudoeste paranaense. Esperamos poder ajudar muitos transportadores dessa região a melhorarem seus negócios com a segurança,

seriedade e a qualidade da FM Pneus.

Também nesta edição temos uma entrevista na página 12 com o coordenador geral da Fetranslog 2018, Ivalberto Tozzo. Aproveito para oficializar o convite a todos para visitarem a Feira que será realizada em outubro na cidade de Chapecó/SC. Pela magnitude e importância para o segmento de transporte, principalmente do Sul do país, a FM Pneus está apoiando o evento e pessoalmente em nome da empresa, me coloquei à disposição para estar junto à equipe organizadora do evento, estando na comissão de finanças da feira. Será um grande sucesso! Coloque na sua agenda e se prepare para fazer bons negócios!

Confirmam nossas histórias de amigos, muitos relatos interessantes para nos inspirar! Queremos a sua nas próximas edições também!

**"2018 SEGUIREMOS TRAZENDO
NOVIDADES E AMPLIANDO NOSSA
REDE FM PNEUS PARA MELHOR
LHE ATENDER!"**

Boa leitura e um
Forte Abraço!


Eduardo Maldaner - CEO

De olho na lavoura 04
De olho na estrada 05
Parceiros de negócios 06
História de amigos 08

Entrevista 12
Matéria de capa 14
Artigo 18
Portas Abertas 22

Eventos 24
Treinamentos 26
Curtas 29
Registro FM Pneus 30

Revista FM Pneus é uma publicação trimestral de circulação regional editada pela FM Pneus Ltda.

Contato: marketing@fmpneus.com.br | FM Pneus Ltda
Av. Maravilha, 833 - Maravilha/SC. (49) 3664-5200

Impressão: 5.000 unidades
Jornalista: Patricia Bertollo
MTB-3106SC
Coordenação Editorial: Caroline Maldaner
Design Gráfico: Fernando Marcelo Sbaraini
Impressão: Arcus Indústria Gráfica

REVISTA 
www.fmpneus.com.br

CHINA AMPLIA COMPRA DE CARNE SUÍNA CATARINENSE

A China se consolidou como principal mercado para carne suína catarinense. Em janeiro, o Estado faturou US\$ 20 milhões com as vendas para o mercado chinês – mais do que o dobro da receita em dezembro de 2017. Em fevereiro foram embarcadas 9,7 mil toneladas de carne suína com destino ao país asiático – 110,5% a mais do que em dezembro. A ampliação das vendas para a China

acabou contribuindo para que Santa Catarina entrasse em 2018 com saldo positivo nas exportações de carne suína. Os principais mercados para carne suína catarinense nesse início de ano foram China, Hong Kong, Chile e Argentina. Santa Catarina segue como o maior produtor e exportador de carne suína do país. O Estado foi responsável por 46,9% de toda carne suína vendida pelo Brasil em janeiro.

EXPECTATIVA POSITIVA PARA A EXPORTAÇÃO DE FRANGO

No caso da carne de frango, a expectativa para o Brasil em 2018 é aumentar a exportações entre 1% e 3%. O volume embarcado deve ficar entre 4,36 milhões e 4,45 milhões de toneladas, revertendo a queda nos

volumes em 2017. Entre as apostas, está a abertura de mercados como El Salvador, Taiwan e República Dominicana, além das vendas para a Índia, depois de painel na Organização Mundial do Comércio (OMC).

CÓDIGO FLORESTAL 1

Acabou o julgamento de ações que questionavam parte do Código Florestal. O Supremo Tribunal Federal que discutia o assunto há cinco meses analisou cinco ações que questionavam 22 artigos do Código Florestal, em vigor desde 2012. Entre os

pontos em discussão estava a anistia aos produtores que desmataram mais do que o permitido até 2008. A maioria votou pelo perdão das multas e a extinção de processos por crimes ambientais – desde que haja a recuperação de terras e rios degradados.

CÓDIGO FLORESTAL 2

A Suprema Corte também decidiu que a compensação ambiental pode ser feita em áreas de mesmo bioma – até mesmo em outro estado. Mas para isso, os locais precisam ter o mesmo clima, fauna e flora. Ainda, o pequeno produtor, que tem área de até quatro módulos fiscais, ficou

livre do reflorestamento. A Contag, que representa os trabalhadores da agricultura familiar, comemorou a decisão do STF e para a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil a decisão do STF regulariza a situação dos produtores e traz mais segurança jurídica.



CNH DIGITAL

O Ministério das Cidades e o Denatran anunciaram um novo prazo que todos os estados sejam obrigados a oferecer a CNH digital: 1º de julho. O prazo anterior era 1º de fevereiro, mas menos da metade dos estados estavam

preparados ou já emitindo a carteira de habilitação eletrônica, que tem o mesmo valor da versão impressa. Vinte e quatro estados já aderiram ao modelo entre eles os três estados do Sul já oferecem essa opção aos motoristas.

LEI PREVÊ CRIAÇÃO DO PLANO NACIONAL DE REDUÇÃO DE MORTES E LESÕES NO TRÂNSITO

Até 2028, o Brasil deverá fazer cair pela metade o número de mortes (por grupo de habitantes e por grupo de veículos) decorrentes de acidentes de trânsito, em relação ao ano de 2018. Para alcançar esse objetivo, serão definidas metas anuais de redução dos índices para cada Unidade da Federação. A medida está prevista na lei 13.614/2018, que criou o Pnatrans (Plano Nacional de

Redução de Mortes e Lesões no Trânsito), uma estratégia que deverá ser construída de forma conjunta por órgãos de saúde, trânsito, transporte e justiça. Conforme o texto da lei, as metas serão divulgadas sempre em setembro, durante a Semana Nacional do Trânsito, e serão definidas pelo Contrans (Conselho Nacional de Trânsito) para cada Estado e para o Distrito Federal.

ALTA NA VENDA DE VEÍCULOS PESADOS

O balanço divulgado em março de 2018 pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrade) apontou que os emplacamentos de ônibus no primeiro bimestre de 2018 registraram alta de 64,25% em relação ao mesmo período do ano passado. Foram emplacados na somatória dos meses de janeiro e fevereiro, 2.224 ônibus. Já as vendas de caminhões, registraram alta

de 56,71% na comparação entre os primeiros semestres de 2017 e 2018. Em janeiro e fevereiro, foram vendidos 8.699 caminhões. O desempenho do mercado de veículos pesados é considerado um dos termômetros do comportamento de outros setores, já que a movimentação maior de trabalhadores, turistas, mercadorias e nos canteiros de obras demanda mais ônibus e caminhões.

REGRA QUE EXIGIA CURSO E PROVA PARA RENOVAÇÃO DE CNH SERÁ REVOGADA

O Ministério das Cidades informou que a norma que mudava as regras para a renovação da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) será revogada. Prevista para vigorar em junho a regra previa, por exemplo, novo curso teóri-

co e prova para renovar a CNH além do exame médico que atualmente é obrigatório. Em nota o Ministério comunicou a decisão de revogar a resolução 726/2018 que tornava obrigatórias as novas exigências.



DE PAI PARA FILHO E DE VENDEDOR A AGENTE DE NEGÓCIOS: A HISTÓRIA DA RENOVE PNEUS

Uma parceria que começou no ano de 2002 na cidade de Mafra/SC foi a responsável pelo surgimento da Renove Pneus. O então Agente de Negócios da FM Pneus, José Dalla Costa atuava na região e um dos parceiros era José Vilson Oliveira, proprietário de uma borracharia. No ano de 2008 José Dalla Costa assumiu outra função na FM Pneus e uma vaga de vendedor estava aberta. Foi aí que iniciou a história de Erlon Orliveira com a empresa, assumindo a região de Dalla Costa. Erlon é o filho de José Vilson e aos 14 anos já trabalhava na borracharia do pai quando viu nascer a união entre a FM Pneus e aquela que viria a ser a sua empresa alguns anos depois: a Renove Pneus.

“Em 2008 veio a notícia da promoção do Dalla Costa e ele me convidou para assumir o seu lugar como vendedor na região”, lembra Erlon, que definiu a situação como a de um jovem que ganhou a confiança de uma empresa, do pai e um trabalho que se transformaria em seu empreendimen-

to. “Do meu período como funcionário da FM eu tenho muitas lembranças boas e um sentimento muito forte de amor e gratidão por uma empresa que deu a oportunidade da minha vida. Eu tinha apenas 20 anos e recebi nas mãos uma camionete e dez cidades para atender com o compromisso de mandar pneus para fazer a indústria andar. E essa é a ideia que tenho até hoje. Precisamos mandar pneus para indústria continuar forte”, destaca.

Enquanto conversa com a reportagem da Revista FM Pneus, Erlon não esconde a emoção de lembrar daquele tempo que iniciava sua caminhada com a empresa. “Pessoas muito importantes confiaram em mim e me deram todo o apoio necessário e agradeço de coração as pessoas que fizeram e ainda fazem parte da minha caminhada. Diretores, supervisores e gerentes”.

O ano de 2011 seria o das grandes mudanças como relembra Erlon. “Trabalhei como funcionário do dia 1 de julho de 2008 até



Erlon - Agente de negócios

20 de julho de 2011. Nesse ano retornei para a borracharia para ajudar novamente o meu pai. Foi aí que deixamos de ser borracharia para sermos sócios na fundação da Renove e agentes de negócios da FM”.

A empresa, liderada por Erlon, pelo pai e mais quatro colaboradores, atuam nos municípios de Mafra/SC, Rio Negro/SC, Quitandinha/PR e Campo do Tenente/PR. Entre os colaboradores estão também a mãe Odete e a irmã Ellen. A empresa trabalha com o comércio de pneus, recapagens, serviço de borracharia e esse ano iniciou com serviços de oficina para automóveis.

Dos 16 anos de parceria com a FM Pneus, já são seis como agentes de negócio. “Nossa parceria é muito fiel e por isso duradoura. Sempre trabalhamos com muito respeito e honestidade. A competição e a concorrência são muito grandes e cada dia é uma nova batalha. São clientes novos, desafios novos. Mas sempre temos a certeza que a FM pneus é a melhor e mais forte. E isso nos traz muita segurança para continuar trabalhando”, conclui.



Equipe Renove Pneus



PODE CONFIAR!



O NOSSO COMPROMISSO É FEITO DE QUALIDADE!

NÃO IMPORTA O CLIMA,
NÓS TEMOS A SOLUÇÃO.
OS ENVELOPAMENTOS
DA 'AGD' POSSUEM UMA
RESISTÊNCIA MAIOR A
INTEMPÉRIES DO TEMPO.



(49) 3664-1423

☎ (49) 98402-8657

 Agenciad Envelopamento de Frotas

VIAÇÃO CANARINHO: EVOLUÇÃO NO TRANSPORTE COLETIVO



Em 1968 teve início o transporte coletivo de passageiros de Jaraguá do Sul/SC, através da empresa Ouro e Prata com sede na cidade de Blumenau/SC. Nesta oportunidade a frota era composta por três ônibus sendo dois alugados, e o terceiro de propriedade da empresa, que atendiam duas linhas: Barra do Rio Cerro - Centro e Waldemar Rau - Centro.

Em 1970, por iniciativa dos senhores Tibúrcio, Carlinhos e Juvenal Bogo, constituía-se a primeira Empresa Jaraguaense de Transporte Coletivo de passageiros. Foi nesse ano também que a empresa recebeu o nome de Canarinho, uma homenagem à seleção brasileira pela conquista do Tricampeonato Mundial de Futebol. Com o tempo, outras empresas de transporte foram sendo adquiridas e as linhas foram sendo expandidas. Aos poucos, além de Jaraguá do Sul a empresa passou a operar em Guaramirim,

Massaranduba, Schroeder, Guami-ranga e toda a microrregião do Vale do Itapocú.

Atualmente a empresa conta com 428 colaboradores e 203 veículos atuando no transporte coletivo em Jaraguá do Sul, Joinville, Guaramirim, Schroeder, Barra Velha, Massaranduba e Corupá. Em relação ao mercado, conforme avaliação do administrador da empresa Diego Bogo, a demanda pelo transporte coletivo está em queda em virtude da facilidade de financiamento dos veículos e aumento dos custos, o que acarreta na perda de usuários do sistema urbano de transporte de passageiros devido ao custo para ofertar um serviço de qualidade. Para acompanhar as exigências do setor a empresa vem investindo em sistemas de controle interno para redução de custos e aperfeiçoamento técnico de mão de obra qualificando seus colaboradores.

Da necessidade de redução de custos e eficiência na recapagem dos pneus é que aconteceu a parceria entre a Viação Canarinho e a

FM Pneus. “Preço, bom atendimento e produto que atende à demanda além da rapidez na entrega dos produtos” são citados por Bogo como motivos para a empresa contratar os serviços da FM.

A visão da Canarinho é ser reconhecida como uma das melhores empresas de transporte coletivo de passageiros do Estado de Santa Catarina, destacando-se pela qualidade na prestação de serviços, inovação tecnológica, valorização profissional, preservação do meio ambiente e compromisso social. Em 2009 a Viação Canarinho implantou um dos mais modernos sistemas de arrecadação eletrônica do Brasil, trazendo muitos benefícios à população. Em 2010, a frota foi modernizada com a aquisição de 25 novos ônibus urbanos, todos adaptados com elevadores para pessoas portadoras de necessidades especiais. “Dessa forma, escrevemos nossa história com muita dedicação e respeito e há mais de 40 anos transportamos pessoas, sonhos e vidas”, diz a empresa.

PIONEIRO INDUSTRIAL - LEVANDO A TODOS A MELHOR ENERGIA

Há quase três décadas, a Pioneiro Industrial move a vida de milhares de pessoas pelo mundo, entre os seus 600 colaboradores, clientes, parceiros e fornecedores. A empresa preza sempre pelo bem-estar de todos, e compreende que é nas relações de valor, estabelecidas pela confiança, que diariamente vai mais longe.

Desde 1989, quando iniciou suas atividades em Treze Tílias, interior de Santa Catarina, produzindo 150 baterias/mês, a Pioneiro sempre acreditou na parceria que poderia existir entre a empresa e seus fornecedores, pois compartilhando da mesma essência garantem que estão no caminho certo.

Hoje, a Pioneiro fornece ao mercado uma média de 1.890.000 produtos/ano, entre eles acumuladores elétricos automotivos, para linha leve e pesada, e para motos. Produtos que são comercializados em todos os estados brasileiros e alguns países da América Latina. “Nos tor-

namos a terceira maior fabricante e melhor fábrica de baterias do Brasil, líder em tecnologia e referência na qualidade dos nossos processos e produtos, provando que os laços criados geram bons frutos”, afirma o gerente de Logística do grupo Pioneiro Industrial, Lucas Utrapp.

A Pioneiro está sempre acompanhando os avanços tecnológicos do setor automotivo, investindo constantemente em pessoas, estrutura, automação e pesquisas de mercado para o desenvolvimento de novas tecnologias e produtos, afinal, qualidade sempre foi uma das duas prioridades. Além disso, também investe e possui em suas novas instalações, modernos e sofisticados métodos de preservação ambiental, para garantir uma melhor qualidade de vida às futuras gerações.

De acordo com Lucas, o relacio-



namento com a FM Pneus iniciou há pouco mais de seis anos, mas conseguem perceber que ambas as empresas seguem os mesmos norte. “Além da qualidade do produto, algo primordial para a cadeia de suprimento, a credibilidade e confiança fazem desta parceria, uma parceria de valor, onde todos ganhamos. E é assim que pretendemos seguir em frente. Crescendo e acompanhando a evolução desenfreada do setor automotivo, com grandes parceiros ao nosso lado”, destaca.



Fábrica da Pioneiro Industrial - Treze Tílias /SC

JRA TRANSPORTES: A HISTÓRIA DE UM CASAL DEDICADO AO TRANSPORTE



A história da JRA Transportes, do município de Santa Cecília/SC, é a história do casal Joel e Adilce e começou no ano de 2002 quando Joel se formou no segundo grau e, já completados dois anos de namoro, foi morar com Adilce. Com poucas condições financeiras acabaram comprando uma borracharia do avô dele para começar a vida. “A gente nunca trabalhou fora e nem separado um do outro, sempre trabalhamos juntos”, conta Joel.

E essa história segue assim até hoje, com Joel e Adilce caminhando juntos, mas com uma sólida empresa de transportes construída com muito trabalho. Hoje Joel afirma com orgulho: “A minha empresa é a JRA Transportes e nós trabalhamos com transportes de toras, no mato, retiradas das fazendas com destino à Berneck de Curitibaanos”.

Um tempo depois da compra da borracharia, a empresa Klabin se instalou na região ampliando o movimento. A borracharia cresceu e começou a melhorar a ponto de Joel e Adilce conseguirem fazer a casa própria. Depois disso, uma investida no ramo de extração de madeira no ano de 2007 não trouxe resultados positivos e Joel lembra do período com aflição revelando que

“além de não dar lucro perdeu um pouco do que tinha feito”.

Mas o trabalho do casal na borracharia nunca parou e o primeiro caminhão veio em 2010. Um truck foi adquirido para puxar toras de madeira. O veículo fazia o trabalho mas na opinião de Joel o mercado com caminhão pequeno é um pouco mais difícil e uma data que é lembrada com muita precisão marca a chegada do primeiro caminhão maior. “No dia 26 de janeiro de 2012 chegou nosso caminhão engatado com carreta julieta e passamos a realizar o trabalho com ele. Em setembro do mesmo ano me desfiz do truck e comprei mais um veículo grande”, lembra.

E foi no final de 2012, quando Joel e Adilce já tinham encaminhado a JRA Transportes para a compra de dois caminhões novos que a parceria com a FM pneus começou.

“A GENTE TRABALHA TODOS ESSES ANOS JUNTOS E, SEJA PNEU NOVO OU RECAPAGEM, NOSSOS CAMINHÕES SÃO 100% FM PNEUS”.

Joel chama o vendedor Jeferson Cantelli pelo apelido de Faísca e conta: “ele nos atende bem e sempre mantemos o companheirismo”.

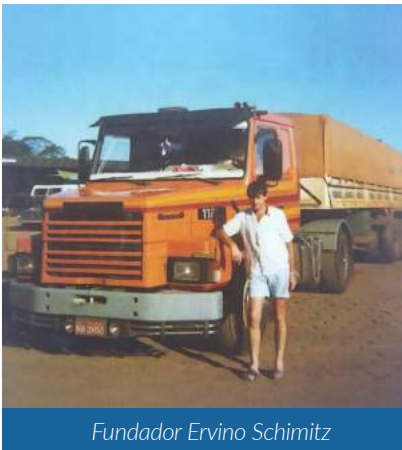
A JRA Transportes é administrada por Joel e Adilce que têm dois filhos: Renan com 14 anos e Ruan com 5 anos. A empresa tem oito colaboradores e seis caminhões puxando as toras de madeira para a Berneck. A borracharia foi melhorada e hoje atua atendendo principalmente os caminhões da JRA.

“Hoje a gente se olha com mais orgulho porque nós saímos do nada”, diz Joel. “Temos 6 caminhões e todos foram comprados novos, temos casa própria, barracão da empresa e tudo conseguido com nosso suor, sem herança de pai, sogro. Foi muito difícil principalmente em 2007 e 2008 que até tínhamos o pensamento de ir embora e trabalhar de empregado. Mas hoje, graças a Deus o pouco que temos, foi com nosso trabalho e com os parceiros que deram certo como a FM Pneus”.



Joel e Adilce com os filhos Renan e Ruan

TRANSPORTES FORASTEIRO: UMA HISTÓRIA DE TRABALHO E CRESCIMENTO



Fundador Ervino Schimitz

A história da Transportes Forasteiro começou com o trabalho de Ervino Schimitz, empregado de uma transportadora desde 1969 e que naquela época, relembra: viajava sem carteira de habilitação. Uma “aventura” que acompanhava o trabalho, mas que teve fim porque Ervino foi flagrado duas vezes sem o documento obrigatório. A carteira de motorista veio em 1972.

Em 1979, 10 anos após iniciar como empregado, Ervino se tornou sócio de um caminhão Truck 1519 e a partir dali, como muitas histórias de luta e trabalho de diversos transportadores, nasceria uma empresa que até os dias de hoje atua no ramo, tendo crescido e se desenvolvido rodando pelas estradas do Brasil afora, enfrentando dificuldades, vencendo desafios e transportando riquezas.

Em 1984 o Truck foi trocado por uma carreta graneleira que, lembra Ervino, demorou um ano para terminar de pagar. Quitado o pagamento a pequena empresa adquiriu um consórcio para comprar o primeiro caminhão novo, com 21 parcelas pagas, foi contemplada e chegou o

caminhão 112 Scania para ampliar os serviços de transporte da Forasteiro, que está localizada no distrito de Novo Sobradinho em Toledo/PR.

A empresa, além de Ervino, tem como proprietários os filhos Jones, André e Fábio e atua com suas atividades voltadas para o transporte de produtos BRF. A mudança para o ramo de câmara fria veio depois de Ervino ter sido vítima de roubo de caminhão na cidade de Curitiba/PR. Indenizado pelo seguro, largou o setor graneleiro e em 2006, com recursos suficientes para adquirir mais um caminhão, comprou um novo caminhão e o filho do meio, André, passou a fazer viagens com o pai.

O terceiro caminhão foi comprado em 2009 e, segundo Ervino, depois disso as coisas “começaram a engrenar”. Hoje a empresa conta com uma frota de 20 caminhões, sendo 19 câmaras frias e um rodo trem. A partir de 2013 a FM Pneus passou a prestar os serviços para a frota.

“TODOS OS NOSSOS PNEUS E O CONTROLE SÃO FEITOS PELA FM PNEUS, UMA EMPRESA QUE NOS TRANSMITE MUITA CONFIANÇA NOS SERVIÇOS. SOMOS 100% FM”.

O investimento na empresa é constante sendo que seis caminhões foram adquiridos no último semestre e o planejamento é ampliar novamente no final de 2018. Além dos investimentos na frota, a empresa busca sempre uma gestão mais eficiente. “Estamos sempre atentos às exigências da BRF, SSMA, controle de jornadas, trabalhando sempre para inovar nos controles internos e buscando novos conhecimentos para o dia a dia da empresa”. Confiante na retomada econômica do país, a expectativa da Transportes Forasteiro é de melhoras e mais crescimento.



Hoje a frota possui 20 caminhões e a expectativa é de ampliação em 2018

FETRANSLOG SERÁ UMA DAS MAIORES FEIRAS DO PAÍS NO SEGMENTO DE TRANSPORTE DE CARGA

Revista FM - A Fetranslog acontece em 2018 com uma nova versão. Quais as novidades para esta edição e quais as mudanças que aconteceram?

Ivalberto - A institucionalização da nova proposta foi precedida de intensos debates sobre a viabilidade da sequência do projeto, num primeiro momento. Em seguida partimos à consolidação da nova marca e a instrumentalização de métodos para executar a feira. A posição dos expositores foi uma das equações determinantes: o Sindicato das Empresas de Transporte de Carga e Logística de Chapecó (SITRAN) assumiria 100% da promoção ou existiria resistências ao projeto. A resposta está sendo executada na prática: estamos, de maneira conjugada, trabalhando na organização e realização do evento.

Revista FM - Quais são os objetivos e a proposta da feira para o expositor e para o visitante?

Ivalberto - A feira está direcionada exclusivamente ao setor do Transporte Rodoviário de Carga (TRC). O promotor não visa lucro. O que queremos é fortalecer, difundir, dar maior projeção e visibilidade ao setor. A Fetranslog busca a geração de oportunidades a consolidação de extraordinários negócios aos expositores. Assim a economia se fortalece com reflexos em todos os setores da sociedade. Aos visitantes ofertaremos expressivo volume de produtos e itens para modernizar frotas de caminhões e a atividade em si. A organização atua no sentido de viabilizar linhas de crédito a serem disponibilizadas pelas redes bancárias com custos compatíveis.

Revista FM - Como está sendo conduzida a organização da Fetranslog? Quando abrem as locações para os espaços da feira e quantos são?

Ivalberto - Jamais se viu nas feiras do segmento uma brilhante unidade como vem sendo registrada nesta edição. Há singular convergência de propósitos direcionados a um destino único: o sucesso da Fetranslog. Elogiável sob todos os aspectos e sentidos o comportamento das concessionárias absolutamente de todas as marcas de caminhões e carretas, empresas de implementos rodoviários e demais empreendimentos do TRC. Esta conjugação de esforços nos anima muito e permite garantir que promoveremos uma das maiores feiras do país, neste segmento. Já temos mapeados espaços para marcas e grandes empresas. Nossa única preocupação é a eventual falta de área física para atender toda a demanda. Mas isso, diga-se de passagem, é formidável por que assegura ser este o caminho a seguir. Não temos data definida para abertura do período de locação dos 110 estandes disponíveis. O processo deve iniciar nas próximas semanas.

Revista FM - Quais os impactos que a Fetranslog pretende trazer para o setor de transportes?

Ivalberto - Na área mercadológica a feira exibirá os últimos lançamentos do setor, os avanços tecnológicos, as composições que facilitam e até oferecem comodidade. Enfim, pretendemos colocar em evidência a modernidade e o desenvolvimento sustentável das atividades empresariais.

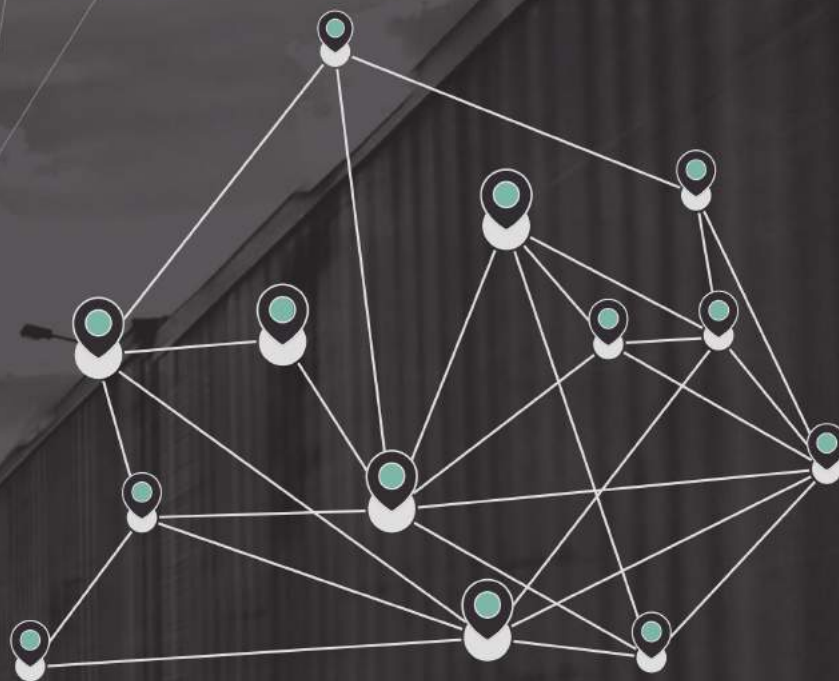


Ivalberto Tozzo
Coordenador Geral da FETRANSLOG

Revista FM - A inovação e o desenvolvimento tecnológico estão mudando também a atividade transportadora. Quais soluções e novidades a Fetranslog pretende mostrar para o setor?

Ivalberto - As plataformas criadas mostrarão prospecções e tendências de mercado, a interiorização e difusão de conhecimentos. Workshops estão sendo programados com especialistas em comportamento organizacional e planejamento para discutir temas contemporâneos. A programática e delineamento indicarão adequados perfis ao indicado comportamento à evolução empresarial. Os princípios a que se propõe a feira sem dúvida impactam fortemente ao simultâneo crescimento de todo o setor do transporte.

**17 A 19 DE OUTUBRO DE 2018
NA EFAPI EM CHAPECÓ-SC**



FETRANSLOG

Crescer juntos, esse é o caminho.

REALIZAÇÃO:

SITRAN

www.fetranslog.com.br

FM PNEUS AMPLIANDO TRUCKS CENTERS PARA MELHOR ATENDER SEUS CLIENTES!

DOIS NOVOS TRUCKS CENTERS AMPLIAM A REDE DE ATENDIMENTO DA FM PNEUS: ITAJAÍ/SC E REALEZA/PR



SUDOESTE PARANAENSE - REALEZA/PR

A FM PNEUS TEM GRANDES NOVIDADES PARA SEUS CLIENTES, SÃO DOIS NOVOS TRUCK CENTERS PARA AMPLIAR E MELHORAR O ATENDIMENTO DA REDE FM PNEUS.

No sudoeste paranaense, a FM Pneus incorporou a Recapadora Realeza, tradicional reformador da região com mais de vinte anos de mercado, tornando o ponto de Realeza/PR seu Truck Center para atender toda a

região. Numa localização privilegiada, trajeto de muitos clientes da FM Pneus dos Estados do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, torna-se um ponto estratégico para o suporte aos clientes, além de desenvolver melhor a região do sudoeste que até então a Empresa vinha atuando com foco mais no pneu agrícola.

Com o investimento, a Empresa melhora o atendimento agrícola e torna a linha carga seu principal foco da região, levando a melhor e mais moderna reforma de pneus do Sul do país

para os transportadores da região.

Os pneus da região serão produzidos na Unidade de Toledo/PR, que possui o que há de mais moderno em reforma de pneus de carga do Brasil.

Os clientes também poderão contar, além da reforma e dos serviços de truck, com toda a qualidade dos pneus novos de carga e industrial da Continental e nas linhas agro e OTR da Firestone, marcas que a FM Pneus é revendedora oficial.

A unidade está localizada na Rodovia PR 281, Km 76 Bairro Industrial.

LITORAL CATARINENSE - ITAJAÍ/SC

Para ampliar o atendimento e desenvolvimento da atuação com foco no transporte rodoviário do litoral catarinense, a FM Pneus implanta seu primeiro Truck Center na região. Escolheu o polo logístico de Itajaí para sediar seu primeiro investimento, buscando centralizar sua logística que possuía um centro de distribuição em Piçarras/SC e atender com os serviços de truck center os clientes locais e de outras regiões que possuem base, filial e negócios no litoral.

O Truck Itajaí está situado nas margens da BR-101, no complexo de serviços de manutenção para linha pesada/carga Mecal 101

Shop Diesel, onde possui diversos serviços de apoio ao transportador, como mecânica, bombas injetoras, rastreadores, entre outros. No Truck da FM Pneus, além dos produtos e serviços da empresa, o cliente estará muito bem atendido na parte de borracharia, alinhamento e geometria com os serviços profissionalizados do parceiro Finatto Gestão em Pneus.

Os pneus do litoral catarinense continuarão sendo produzidos na matriz Maravilha/SC, maior planta reformadora do Brasil em termos de pneus produzidos / borracha consumida, e a planta com o maior números de tecnologias do pro-

cesso de reforma da América Latina, como exame elétrico, roitread, raspa robô, orbitread, entre outras tecnologias.

“O Truck Center Itajaí é uma demanda que há tempos vinha sendo solicitada pelos clientes da região, que agora vem para trazer maior qualidade no atendimento e suporte aos clientes da maior e melhor reformadora do Estado neste importante polo logístico. O Truck também irá beneficiar toda a equipe de vendas do litoral que terá ganhos e facilidades para melhor atender os clientes”, relata o Supervisor Comercial Rodrigo Pezzini.



AS REGIÕES GANHAM QUALIDADE COM A FM PNEUS



Roitread - Uma das diversas tecnologias da FM Pneus

Tanto o sudoeste paranaense, como o litoral catarinense, possui diversos reformadores instalados, mas com a característica de serem pequenos e desprovidos de tecnologia. Normalmente possuem maquinário manual muito antigo, não sendo possível uma reforma adequada aos padrões de qualidade e segurança que o trans-

portador de hoje precisa. A FM Pneus, líder em tecnologia e qualidade vem para suprir essas necessidades, levando aos clientes dessas regiões a recapagem de uma indústria especializada, com muita automação e qualidade no processo, garantidas pela certificação de padrão internacional ISO 9001, além do registro do INMETRO.



LOGÍSTICA DIÁRIA

A logística FM Pneus é um diferencial. Ambos Trucks Centers são atendidos pelas plantas produtivas com logística diária, possibilitando agilidade e prazo compatível com os recapadores das determinadas regiões. O diferencial é que os clientes possuem uma reforma de qualidade incomparável pelos diferenciais de processo de reforma da FM Pneus.

Para quem ainda não é cliente da FM Pneus nestas regiões, ganha-se a possibilidade e maior facilidade de ter o melhor produto em reforma produzido por uma indústria de recapagem, elevando o nível de qualidade, segurança e desempenho dos pneus para o seu negócio.

COMO CHEGAR AOS NOVOS TRUCK CENTERS



REALEZA/PR

Rod. PR 281, Km 76
Bairro Industrial



ITAJAÍ/SC

BR 101, Km 117, 4286
Rod. Gov. Mário Covas
Complexo Mecal 101 Shop Diesel

**RESPONSABILIDADE
CREDIBILIDADE
CONFIANÇA
EXPERTISE**

**CONSULTORIA EM CONTROLADORIA
DE GESTÃO**

- Demonstração do resultado;
- Fluxo de caixa;
- Origens e aplicações de recursos;
- Balanço patrimonial e estrutura de capitais;
- Indicadores econômico-financeiros.
- Margem de contribuição
- Desenvolvimento do mark-up ideal;
- Análise da estratégia com base no preço, volume e custo;



Pensando na velocidade da tomada de decisões a empresa Visionway oferece ferramentas de BI para auxiliar os empresários na tomada de decisões com informações em tempo real. Este serviço é oferecido através da marca "ProBI".

CENÁRIOS ESTRATÉGICOS E ANALÍTICOS:

Cenários Estratégicos de dados são utilizados para acompanhar e impulsionar o desempenho geral da empresa, transmitindo os objetivos da empresa a todos os envolvidos. Os cenários analíticos de dados são capazes de responder todas as perguntas relativas ao desempenho do negócio.

MOBILIDADE:

Possibilita acompanhar sua empresa de qualquer lugar. Suas informações estarão disponíveis na palma de sua mão com seu celular ou tablet.

49 3664.3078 | 49 98801.6594

atendimento@visionway.com.br

R. 15 de Novembro, 168 - Centro
CEP: 89874-000 - Maravilha/SC



REFORMA DE PNEUS: UM SETOR EM GRANDES TRANSFORMAÇÕES!

*EDUARDO MALDANER

A única certeza que temos é de que as coisas mudam”.

Falando em economia e mercado, todos os segmentos passaram, estão passando e passarão por muitas mudanças. No segmento de reforma de pneus não é diferente, e a mudança que está ocorrendo é uma maior profissionalização deste setor, que até então tem sua maioria das empresas de pequeno porte, muitas que tiveram suas origens décadas atrás de pequenas borracharias e vulcanizadoras.

O que acontece é que a grande maioria das empresas não evoluíram na forma de trabalhar, seja na gestão ou no processo produtivo. O setor é dominado por “recapadoras” e não propriamente empresas bem geridas, num segmento que ficará quem se tornar uma indústria profissionalizada, já que o processo de reforma é um processo industrial semelhante a qualquer outra indústria, com o diferencial que é visto como serviço, em função do processo ser feito em formato de reforma de um produto

e não construção de um novo.

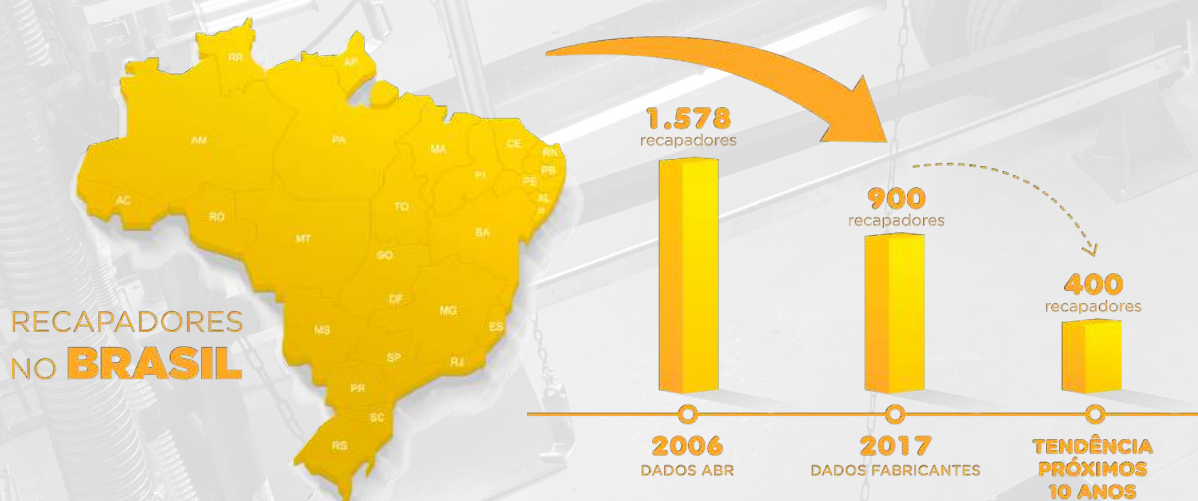
Este artigo é baseado em dados, acompanhamento de mercado e visões futuras, principalmente de fabricantes de pneus e borrachas. No ano de 2006, a Revista Pnews da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR) publicou uma matéria que dizia ter 1.578 recapadores no Brasil. Hoje em dia a ABR afirma ter em torno de 1.300 recapadores em levantamentos feitos junto à órgãos como o IBGE. A questão é que esses levantamentos usam códigos fiscais de operações e prestações (CFOPs), entre outros dados, que computam muitas empresas que não são reformadores, mas sim, possivelmente alguma borracharia que vulcaniza consertos ou algo do gênero.

Um número atualizado mais real vem dos próprios fabricantes, em especial do nosso parceiro Vipal Borrachas que conhece cada canto desse país, sendo que numa base de dados atualizada, chega-se a quantidade inferior à 1.000 reformadores, na casa de aproximadamente



900 reformadoras. Como CEO da FM Pneus, pelas movimentações de mercado, fechamentos de reformadores, centralizações de produção, posso afirmar que nos últimos dois anos o segmento encolheu em mais de 10% o número de plantas produtivas abertas.

Buscando uma visão dos fabricantes, que concilia com a da própria FM Pneus, nos próximos dez anos o setor pode chegar a um número de apenas 400 reformadores no Brasil.



Mudança no perfil do setor de reforma de pneus

A característica do setor está mudando e ainda mudará muito, será dominado por plantas maiores e mais profissionalizadas, o que é um grande benefício para o transportador, pois hoje por não conhecer a fundo as diferenças do setor no que diz respeito a qualidade e tecnologia das reformadoras, muitos acabam perdendo dinheiro reformando pneus em recapadores que no futuro não estarão mais no mercado, seja pela gestão, seja pela qualidade, seriedade e tecnologia.

Muitos transportadores consideram os pneus reformados muito semelhantes, até mesmo porque o pneu reformado depois de pronto, é realmente muito semelhante entre reformadores. Mas o que falta é conhecimento ao transportador, pois 50% da qualidade da reforma está

no processo produtivo, que envolve muitos detalhes que farão a diferença na qualidade, segurança e desempenho do pneu.

Existe uma diferença gigantesca no setor entre maquinário de produção, algumas reformadoras possuem máquinas automatizadas, outras máquinas manuais e outras máquinas manuais arcaicas que deveriam ter virado ferro velho há muito tempo, além disso, as técnicas de cada etapa do processo diferem muito, como por exemplo, a etapa de vulcanização, em que muitos reformadores usam rodas que aquecem o talão do pneu radial de carga e ficam vulcanizando o pneu uma hora e meia a mais do que reformadores com processos mais eficientes de produção sem roda com tempo muito menor de agressão do calor à carcaça. São

tantos detalhes, como a equipe constantemente qualificada, treinada e supervisionada que fazem a diferença.

Tem “recapadores” que acham que é raspar o pneu, colocar a nova banda e vulcanizar. Existem muitos detalhes do exame até a vulcanização, seja o RMA (textura da raspagem), ângulos de escareação e tantas outras coisas que é necessário o reformador ser uma indústria especializada.

Portanto, na medida que o transportador conhece a fundo seu reformador, que aprimora seus controles de custos no que diz respeito a pneus, vai notando que existem sim muitas diferenças entre os reformadores, e isso tem acontecido cada vez mais rápido, sendo que é um dos fatores que está fazendo uma “pequena” no setor de reforma.

PROCESSO DE REFORMA DO PNEU - ETAPA DE RASPAGEM

Conheça as máquinas utilizadas nos diversos tipos de reformadores:



RASPA TIPO “LAMBRETA” muito utilizada em pequenos reformadores e “fundos de quintal”.



RASPA MANUAL máquina tradicional utilizada pela maioria das recapadoras.



RASPA ROBÔ (automatizada) sem interferência do operador. Uma das tecnologias encontradas em indústrias de reforma como a FM Pneus.

A dificuldade da viabilização de uma reformadora

Outro fator forte e ainda maior é a viabilidade. É extremamente difícil fazer uma planta de recapagem ser viável. Abrir é fácil, viabilizar é o desafio. E a tendência é das reformadoras com números maiores de pneus conseguirem tal fato, desde que possuam boa gestão, coisa que é difícil de encontrar nas pequenas.

Também estamos acompanhando no mercado muitos movimentos dos poucos reformadores com mais de uma planta centralizarem em menos plantas suas atividades para ter poder de diluição, ganho de eficiência e competitividade para sobreviver e prosperar no mercado.

Na própria história da FM Pneus, já

adquirimos plantas que incorporamos em produções existentes para viabilizar a atividade das mesmas, como as incorporações das reformadoras Chico Pneus (Vipal - Cascavel), Vulcanizadora Motorista (Vipal - Caxias do Sul/RS), Recamis (Ijuí/RS), Recapadora Líder (Drebor - Itapiranga/SC), Idisa Pneus (Michelin - Medianeira/PR), Recapadora São Cristóvão (Tipler - Marechal Cândido Rondon/PR), Dafelle Recapagens (Vipal - Assis Chateaubriand/PR), Recapadora Realeza (Vipal - Realeza/PR), assim como casos de plantas terceirizarem parte ou toda a produção pela inviabilidade de produzir, como no caso da Naja Pneus (Vipal - Xaxim/SC).

Portanto, no mercado atual estamos vendo:

- Necessidade de modernização das máquinas e processo das plantas reformadoras;
- Necessidade de melhoria em Gestão da Empresa – mercado altamente competitivo e sem margens;
- Cliente exigindo cada vez mais desempenho e custo-quilômetro;
- Certos reformadores perdendo credibilidade pois estão oferecendo preço e colocando produtos de segunda e terceira linha, sendo que o cliente está começando a perceber e bloquear este tipo de empresa.



Unidade Produtiva de Toledo/PR, produção referência em tecnologia de reforma

O problema da modernização das plantas para o setor, é de que como o mesmo é dominado por pequenas empresas, as mesmas não tem poder de diluição de investimentos, sendo que hoje uma raspa robô por exemplo, custa mais do que todo o maquinário existente em algumas plantas produtivas.

A maioria do setor trabalha numa linha de 400 a 600 pneus/mês de

carga, com um consumo médio de 6,5 toneladas de borracha, enquanto que reformadores que começam a ficar de médio porte com mil pneus/mês, consomem na faixa de 12,5 toneladas/mês. Na FM Pneus o consumo mês supera as 250 toneladas, fazendo com que o poder de diluição nos investimentos em tecnologia, mão-de-obra superior e mais especializada sejam viabilizados, geran-

do um produto ao cliente de maior qualidade, segurança, desempenho e competitivo. Ou seja, um custo benefício maior.

Não é apenas o número de reformadores que deve reduzir, de fabricantes de matéria-prima também, pois vemos alguns sendo incorporados também e outros em recuperação judicial, com tendências de fechamento.

A falta de qualidade e transparência estão perdendo espaço

Na medida que os compradores das frotas e empresas vão melhorando seus controles e começam a ver o custo quilômetro, a assistência, garantia e seriedade dos fornecedores, sendo que passam a analisar não mais o “preço”, mas o melhor “valor” para o seu negócio, empresas como a FM Pneus vão ganhando espaço e ajudando a melhorar a visão e a qualidade no setor de reforma de pneus.

No nosso setor, além de falta de qualidade, gestão e tecnologia, existem muitos reformadores que não possuem nem mesmo as certificações obrigatórias para funcionamento, como INMETRO, e como existem muitas falhas na fiscalização dos órgãos federais, tais empresas geralmente com foco no “preço” acabam levando ao consumidor um produto não aprovado pelo mínimo de qualidade exigido,

geralmente levando o cliente ao ditado “o barato sai caro”. Infelizmente não são poucos os casos de recapadores “ilegais” no mercado, cujos pneus podem ser apreendidos pelo INMETRO e pela polícia, inclusive em cidades que possuímos plantas, enfrentamos concorrentes desse nível. Mas são reformadores que estão na tendência de desaparecimento na medida que o cliente esteja mais qualificado na escolha do seu fornecedor.

Pelo fato da FM Pneus estar sempre preocupada em levar os melhores produtos e serviços aos seus clientes, a transparência das informações é algo que levamos à sério. Temos à disposição de nossos clientes diversas ferramentas de comunicação que possibilitam levarmos conhecimento e qualificação, entre elas, a Revista FM Pneus, redes sociais, treinamentos, palestras e principalmente o programa Portas Abertas que possibilita a visita in loco em nossas Unidades produtivas.

**Eduardo Maldaner é CEO da FM Pneus.*



QUER O MELHOR DESEMPENHO?

CONTI *Hybrid* HD3

PROGRAMA PORTAS ABERTAS RECEBE CLIENTES DE CASCAVEL E REGIÃO



O Programa Portas Abertas recebeu na Unidade de Toledo/PR, diversos clientes de Cascavel/PR e região. O diretor comercial da FM Pneus, Márcio Marcon, a gerente da Unidade Carine Marcon, os supervisores comerciais Marcio Cerbarro e Anderson Ernsen, o gerente de produção Eduardo Besen e os consultores de vendas apresentaram a empresa. Além do processo de gestão e o mix de produtos, os clientes participaram de uma visita técnica à indústria onde conheceram o processo de reforma de pneus e os diferenciais tecnológicos utilizados pela FM. Agradecemos a visita das empresas Conresuper, Pedreira Trevo, Ghelere Transportes, Huber Distribuidora de Alimentos, Transvale, Kirsten Transportes, Infasa, Temperline, Transvidal, Transmais e Ali Implementos.

“Achei muito interessante o Programa Portas Abertas e a integração que a FM Pneus faz com o cliente, isso mostra o profissionalismo e a qualidade dos produtos e serviços da FM. Parabéns à empresa”. Iedo dos Santos controlador de frotas da Pedreira Trevo



Iedo e o consultor de vendas Thomazoni

“Muito interessante a visita na FM Pneus principalmente a indústria onde pudemos conhecer a tecnologia empregada, com destaque para a raspadora robô. Obrigado pela visita e pela parceria!” Sidnei da Silva, controlador de pneus da Ghelere Transportes



Sidnei e o consultor de vendas Thomazoni

“Foi gratificante conhecer a FM Pneus, pois durante a visita na indústria conhecemos as tecnologias de ponta nas diversas fases do processo de reforma do pneu. Com certeza ampliamos os nossos conhecimentos”. João Amandio M. Gehlen, gerente de frotas do Grupo Transvidal



João e Marcos do Grupo Transvidal

COLABORADORES DA PARAÍSO MODA BEBÊ VISITAM UNIDADE DE TOLEDO



A FM Pneus, Unidade de Toledo, recebeu colaboradores da empresa Paraíso Moda Bebê de Terra Roxa, região Oeste do Paraná. Durante a visita, eles conheceram o processo produtivo e os diferenciais tecnológicos da FM, bem como sobre a gestão da empresa.

A Paraíso Moda Bebê foi fundada em 1992 e hoje a empresa familiar abastece cinco mil lojas e exporta para países vizinhos, Estados Unidos, Canadá, Kuwait e Japão. De acordo com a gerente da Unidade da FM Pneus de Toledo, Carine Marcon, é um orgulho receber a Paraíso no Programa Portas Abertas. “A Paraíso é uma referência no país em roupinhas de bebê. Nós criamos as nossas filhas usando as roupas da marca e é com muita satisfação que apresentamos à elas a FM Pneus”, destaca.

Participaram da visita além da gerente Carine, o supervisor comercial Anderson Ersen, o gerente de produção Eduardo Besen, o supervisor de produção Valdomiro dos Santos Cordeiro e o consultor de vendas Jacson Moraski. A FM Pneus agradece a Paraíso e deseja muito sucesso nos seus negócios!

UNIDADE DE TOLEDO RECEBE CLIENTES DE MEDIANEIRA E REGIÃO

A FM Pneus, Unidade de Toledo, recebeu no Programa Portas Abertas, os clientes de Medianeira e região. Além do processo produtivo, os clientes conheceram mais sobre a gestão, os diferenciais e o mix de produtos e serviços oferecidos pela empresa.

Um dos clientes, o gerente de Logística da Tempermed, Sedenei Simionatto (Yko), destacou a parte técnica da visita. “Já faz tempo que tinha curiosidade de conhecer uma reformadora e confesso que fiquei impressionado com toda a tecnologia empregada no processo de reforma, na automação dos serviços e o maquinário moderno que a FM Pneus utiliza”, afirmou.

Já a controladora de frota da empresa Lajes Patagonia, Maira Seben, ressaltou além da tecnologia, o pro-



cesso minucioso que é a reforma de pneus. “Além de todos os equipamentos disponíveis, percebemos quantos detalhes que precisam ser vistos durante o processo. Achei

muito interessante também o fato da FM Pneus dar a oportunidade a mulheres na produção, pois elas têm um papel fundamental por serem mais detalhistas nos processos de produção e também mostra que não há discriminação e que elas são valorizadas”, salienta.

Participaram da visita os clientes Lajes Patagonia, Omega Alumínios, Tempermed, FW Transportes, Irrigatran, Trans Sausen, Nelio Korp Transportes, Dorival Back, Claudemir Viapiana, Orlando Muniz, Antoninho Altíssimo, Gean Bilhar e Vilmar da Idisa Mercedes Benz.



GERENTE DE FROTAS DA TRANZAL VISITA UNIDADE DE TOLEDO

A gerente da Unidade da FM Pneus de Toledo, Carine Marcon e o supervisor comercial Marcio Cerbarro receberam o encarregado de frotas da empresa Tranzal de Cascavel, Rodrigo Monteiro. Além do processo de gestão, Rodrigo conheceu o processo produtivo acompanhado do gerente de produção da FM, Eduardo Besen.

A FM Pneus agradece a visita e está sempre de portas abertas!



FM PNEUS PARTICIPA DO ENCONTRO DE COLHEDORES E TRANSPORTADORES



A FM Pneus participou do 19º Encontro de Colhedores e Transportadores promovido pela Cooperativa Regional Auriverde em Cunha Porã/SC. O encontro iniciou com visita à área demonstrativa Auriverde, visita às lavouras com orientações técnicas, palestras, exposição de produtos e jantar. Para a FM Pneus é sempre gratificante participar deste encontro. “Tradicionalmente estamos presentes levando o nosso mix de produtos aos colhedores e transportadores. É uma iniciativa importante porque visa levar conhecimento e capacitar cada vez mais as pessoas que participam”, destaca o supervisor comercial da FM Pneus Sironei Immig que participou do encontro juntamente com os consultores de vendas Deividi Bertoldo, Eloi Kunzler e Leandro Feltes.

FM REALIZA PALESTRAS SOBRE OS BENEFÍCIOS DOS PNEUS CONTINENTAL HSC1+ E HDC1+

A FM Pneus em parceria com a Continental realizou diversas palestras para explanar sobre os pneus Continental HSC1+ e HDC1+. No município de Assis Chateaubriand/PR, a palestra contou com a presença do diretor comercial Marcio Marcon, gerente da Unidade de Toledo Carine Marcon, supervisores comerciais Anderson Ersen e Marcio Cerbarro, além dos consultores de vendas Tiago Morelato, Gabriel Rodrigues, Airton Batista e José Homero de Faria. Além de clientes e convidados, vários parceiros estiveram presentes, entre eles, a Borracharia da Regi, Daleffe Pneus, Borracharia do Claudio, Borracharia do Toninho e Borracharia do Márcio. A palestra foi ministrada pelo supervisor regional de vendas da Continental, Fabio Moraes.

A palestra da FM Pneus e Continental também aconteceu nos municípios de Seara/SC e São Miguel do Oeste/SC. Os pneus foram apresentados pelo supervisor regional de vendas da Continental, Mauro Ferreira. Em Seara,



esteve presente o supervisor comercial da FM, Sidenei Bianchin e o consultor de vendas Jakson Menegazzo. Em São Miguel do Oeste, os clientes foram recebidos pelo supervisor comercial Sironei Immig e pelos consultores de vendas Claudir Rintzel e Edson Bortolotto.



FM PNEUS DESTACA MIX DE PRODUTOS DURANTE O ITAIPU RURAL SHOW

A FM Pneus marcou presença no Itaipu Rural Show, em Pinhalzinho/SC, que está na sua 20ª edição. O evento reúne mais de 50 mil visitantes que têm à sua disposição as novidades e tecnologias para o agronegócio. A FM Pneus apresentou seu mix de produtos, que vai da reforma de pneus com a qualidade da Vipal Borrachas à venda de pneus novos da linha carga Continental, pneus novos da linha agrícola Firestone e lonas Locomotiva. Durante a feira, a equipe comercial da FM Pneus destacou aos visitantes, a tecnologia empregada pela FM Pneus na reforma de pneus, pois a qualidade dos serviços somada a qualidade da matéria-prima impactam diretamente na economia e eficiência dos negócios de cada cliente.



Pneus novos Continental estiveram expostos



Reforma FM Pneus foi destaque no estande



Equipe Comercial FM recebeu os clientes



Pneus novos Firestone no estande FM



Estande FM Pneus na Itaipu



Itaipu Rural Show está na 20ª Edição



Muitos negócios realizados durante a feira



Clientes receberam bolas da Firestone



Mix de produtos à disposição dos clientes



JÁ SÃO MAIS DE
3.000

PRODUTORES RURAIS BENEFICIADOS

A FM Pneus em parceria com a Vipal Borrachas realiza mensalmente palestras sobre a utilização correta dos pneus e o processo de reforma, transferindo conhecimento e trocando experiências com os produtores rurais de Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul para que melhorem seus negócios!





Frederico Westphalen/RS



Vicente Dutra/RS



Irati /PR



Realeza/PR



Maripá/PR



Maravilha/SC



Romelândia/SC



Saudades/SC

Treinamentos



Ipumirim/SC



Corupá/SC



Pouso Redondo/SC



Ituporanga/SC



AGENDA

Confira as próximas palestras da FM Pneus:

Abril

24 - Toledo/PR
25 - Guaraniçu/PR
26 - Marmeleiro/PR

Maio

08 - Dourados/MS
09 - Laguna Carapã/MS
22 - Videira/SC
23 - Rio das Antas/SC
24 - Arroio Trinta/SC

Junho

19 - Nova Aurora/PR
20 - Cascavel/PR
21 - Quatro Pontes/PR

* Na próxima edição da Revista FM Pneus divulgaremos as palestras a partir de Julho.

IDISA INAUGURA NOVO PONTO DE ATENDIMENTO EM MEDIANEIRA



A Idisa, parceira da FM Pneus, inaugurou um novo ponto de atendimento Mercedes Benz e Truck Center para caminhões pesados em Medianeira/PR.

A FM Pneus, através da sua equipe comercial está à disposi-



ção dos clientes para atendê-los com os serviços de recapagem de pneus e venda de pneus novos no novo local. Conheça a ampla estrutura da Idisa na Av. 24 de Outubro, nº 100, na Marginal da BR 277 (Km 668) Parque Industrial em Medianeira/PR.

MOTORISTAS DA LAJES PATAGONIA PARTICIPAM DE TREINAMENTO

Um dos princípios da FM Pneus é levar conhecimento aos seus clientes para que eles sempre obtenham o melhor desempenho com os produtos e serviços que utilizam. O supervisor comercial da FM Anderson Ersen realizou treinamento para aproximadamente 20 motoristas do cliente Lajes Patagonia de Medianeira/PR atendido pelo consultor de vendas Josnei da Silveira.

Entre os assuntos abordados, esteve a construção do pneu, diferenciação entre pneus radiais e convencionais, cuidados com os pneus: a importância da calibragem periódica; índices de carga para cada pneu; influência da velocidade no desempenho dos pneus; aquaplanagem; efeitos causados por frenagem/aceleração; importância das manobras bem feitas; desgastes irregulares: causa e efeito; anomalias em pneus; dicas de cuidados para com os pneus, entre outros. A FM Pneus agradece a parceria!



TREINAMENTO É REALIZADO PARA CLIENTES DE CÉU AZUL/PR

Os clientes Refare e Poliana Transportes da cidade de Céu Azul/PR, atendidos pelo consultor de vendas da FM Pneus, Josnei da Silveira, participaram de treinamento com o supervisor comercial da FM, Anderson Ernsen. O objetivo da capacitação foi levar ainda mais conhecimento e tirar dúvidas sobre o melhor uso dos pneus, garantindo assim eficiência e produtividade. A FM Pneus está sempre à disposição para levar conhecimento e contribuir com a melhoria dos negócios de seus clientes.

FM PNEUS EM TODOS OS LUGARES

Seja na estrada ou fora dela a FM Pneus deixa sua marca de melhor reformadora de pneus do país. Na área em que atuamos, vamos aonde o cliente precisar. Registros feitos pelos consultores e supervisores da FM Pneus.



BR 470 – Ibirama/SC. Foto: Ilson Laureth



Meleiros/SC – Foto: Guilherme Leff Pedrosa



Toledo/PR. Foto: Rodrigo Ansolin



Palotina/PR. Foto: Marlon Camilo Ribeiro



Lº. 26 - Lebon Régis/SC. Foto: Rafael Rissardi



Barra Velha/SC. Foto: Rodrigo Pezzini

LOCOMOTIVA®

É PARA A VIDA TODA.

A LONA CERTA PARA CARGA CERTA!

HÁ 110 ANOS COMPROVANDO A QUALIDADE NAS ESTRADAS.

TELA DE PROTEÇÃO



- Fios de polietileno de alta densidade.
- Bainha resistente de PVC.
- Ilhóses de aço a cada 1 metro.
- Costura reforçada tripla nas emendas.

LONA LEVE



- Cobertura de polietileno.
- 100% impermeável.
- Proteção anti-UV.
- Ideal para aplicações estáticas no agronegócio.
- Alta resistência e durabilidade.

ENCERADO



- Lona 100% algodão.
- Exclusivo processo de repelência à água.
- Alta resistência e durabilidade.
- Costura tripla e bainha com reforço especial.

LONIL



- Laminado de PVC reforçado com tecido de poliéster.
- 100% impermeável.
- Aditivos anti-UV e antioxidante que aumentam a resistência.
- Emendas especialmente soldada com ar quente.



www.locomotiva.com.br

UMA REDE DE SOLUÇÕES EM PNEUS À DISPOSIÇÃO DOS CLIENTES



 **VIPAL**

 **Continental**

 **Firestone**

 **LOCOMOTIVA**



www.fmpneus.com.br