

Vipal Rubber ha diversi progetti in via di sviluppo. Innanzitutto, l'azienda brasiliana ha da poco aperto un ufficio commerciale in Italia, più precisamente a Bologna, considerato da Aldo Bastos, direttore del business internazionale, "uno step molto importante per Vipal, che in questo modo consolida la posizione nel mercato." L'azienda punta molto a crescere nel settore della ricostruzione a caldo, che per Vipal rappresenta il 60% del mercato italiano, ma non intende tralasciare quella a freddo.

Ma le novità non sono finite qui: "Questo è solo il primo passo della strategia di globalizzazione di Vipal. Abbiamo molti altri progetti, che non riguarderanno solamente lo sviluppo di prodotti pensati appositamente per l'Europa, ma anche la realizzazione degli stessi su suolo europeo: abbiamo intenzione di avviare una produzione locale specializzata, perché spesso sono necessari tempi di consegna molto rapidi. In questo modo risponderemo meglio al mercato e per questo motivo non pensiamo solo all'Europa, ma anche a Stati Uniti, Australia, Africa e altre regioni. Nei prossimi 5-7 anni, a seconda degli sviluppi di mercato, apriremo degli stabilimenti locali, costruendoli o acquisendo un'azienda già esistente."

Per quel che riguarda i prodotti, l'ultimo prodotto presentato è il DV-RT4. Questo battistrada, grazie alla grande area di contatto con il terreno, garantisce elevata trazione e resa chilometrica. È progettato per gli assi motore e le strade asfaltate, dove i mezzi richiedono un alto livello di prestazioni dei pneumatici. Offre eccellente resistenza all'abrasione, un'usura uniforme, una maggiore aderenza sul bagnato e un eccellente drenaggio dell'acqua. Un'altra caratteristica distintiva è quella dei marcatori, che aiutano i ricostruttori ad ottenere un prodotto migliore.





- Per leggere questo e molti altri articoli sul dopo-fiera sfoglia online o scarica in

formato pdf lo speciale [**"focus on Autopromtec Review"**](#)

