

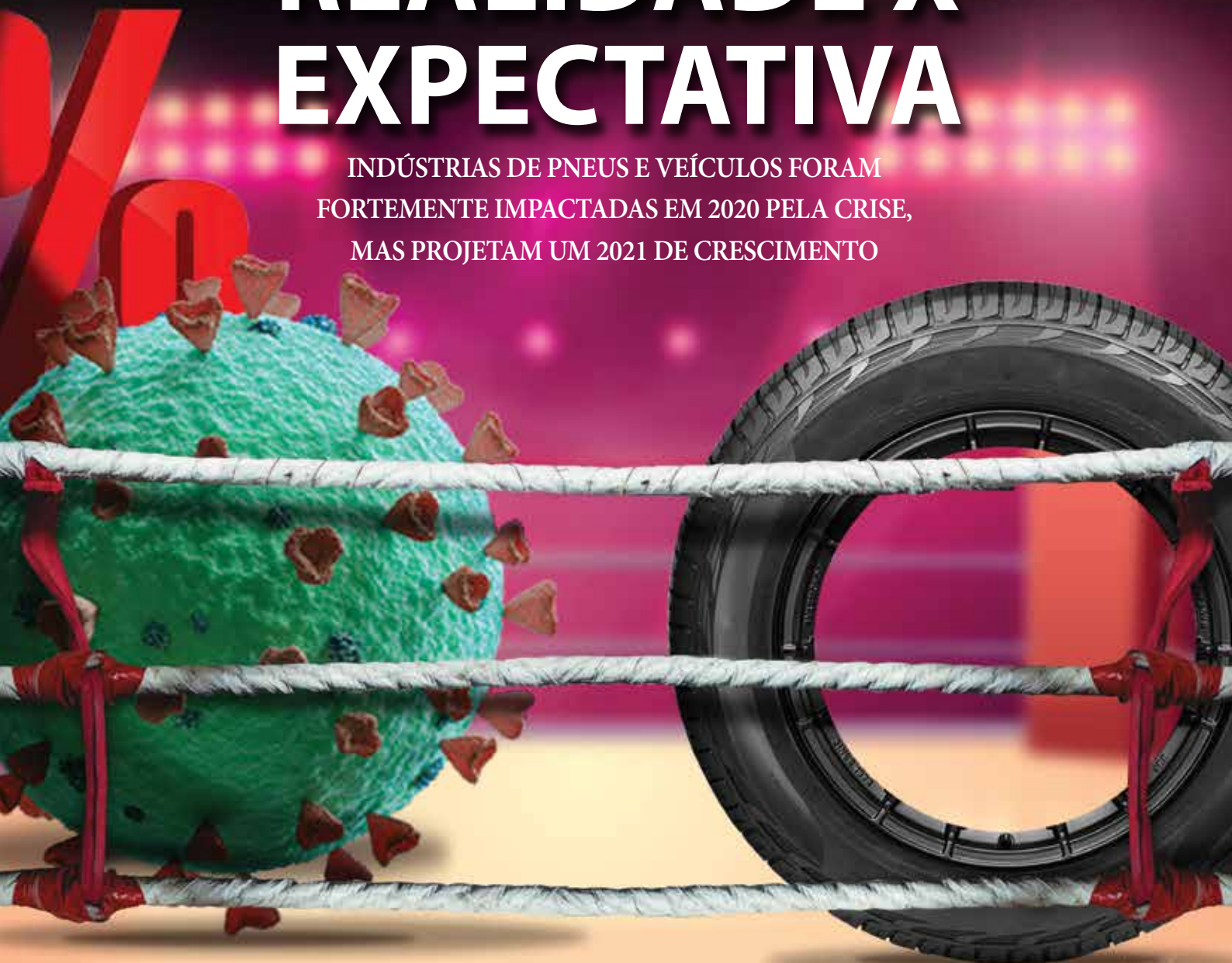
PNEUS & CIA.

Publicação bimestral do Sindipneus

Ano 14 • nº 80 • março/abril 2021

REALIDADE X EXPECTATIVA

INDÚSTRIAS DE PNEUS E VEÍCULOS FORAM
FORTEMENTE IMPACTADAS EM 2020 PELA CRISE,
MAS PROJETAM UM 2021 DE CRESCIMENTO



CONEXÃO

A IMPORTÂNCIA DA UNIÃO PARA O
FORTALECIMENTO DO SETOR DE REFORMA

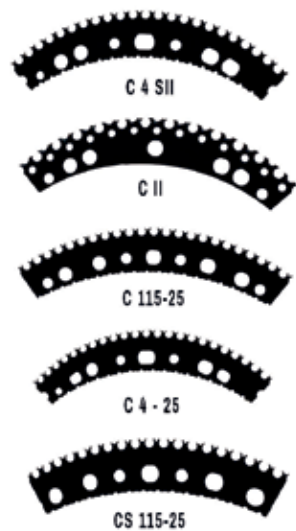
CENÁRIO

PRINCIPAIS DESAFIOS À COMPETITIVIDADE
INDUSTRIAL BRASILEIRA



SINDIPNEUS

Sindicato das Empresas de
Revenda e Prestação de Serviços
de Reforma de Pneus e Similares
do Estado de Minas Gerais
Rua Aimorés, 462 sl. 108 | Funcionários
CEP 30140-904 | Belo Horizonte | MG



GIZ ECOLÓGICO



A ROTA CERTA DA SUA RECAPAGEM

Nosso compromisso é seguir
entregando **QUALIDADE, ÉTICA,
PONTUALIDADE, CONFIANÇA
e SUSTENTABILIDADE.**

**CONHEÇA MAIS SOBRE NOSSOS
PRODUTOS NO INSTAGRAM:**

 **geborcomercial**



IMPORTADOS



Conjunto
B&J Turbo



Engate e pino
com retenção



Fresas

Ânimos renovados para um 2021 de melhores resultados

Caro leitor,

A pandemia do novo coronavírus nos trouxe desafios e percalços, mas também muitos aprendizados e oportunidades. É fato que os impactos ainda estão sendo percebidos por diversos setores, entre os quais se encaixam o de pneus e o de automóveis, mas o mês de janeiro já representou um fôlego do qual empresários tanto necessitavam após experimentarem um período de forte recessão. E, felizmente, as perspectivas para 2021 são positivas, como mostra a matéria de capa desta edição.

De acordo com o presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, o setor deve apresentar crescimento modesto que, apesar de não ser suficiente para retomar o ritmo de 2019, será fundamental para que os empresários se sintam animados outra vez. Compartilhando da mesma opinião, o presidente da ANIP, Klaus Curt Muller, diz que o setor de pneus, de modo geral, reagiu muito bem à crise, e tende a colher bons resultados ao longo deste ano.

Na editoria Pneus e Frotas, o especialista em pneus, Pércio Schneider, avalia os impactos para o setor da medida governamental que visa zerar impostos de pneus importados. Na editoria Conexão, o administrador de uma reformadora de pneus e presidente do Sindipneus Paraná, Vadson Palma, fala sobre a importância de o setor de manter unido na busca por melhorias comuns a todos os segmentos. “Não somos nada se estivermos isolados, se não tivermos representatividade. Acredito que o empresário que não investe em representatividade joga contra si mesmo”, disse. Na editoria Estratégia, as características imprescindíveis de um líder de sucesso. Saber ouvir, estar aberto a novas ideias e ser um gestor motivador estão entre elas.

Lembramos que, para que a Pneus & Cia. continue levando informações relevantes de mercado aos empresários, a sua participação é fundamental. Envie sua opinião, crítica ou sugestão de pauta para o e-mail sindipneus@sindipneus.com.br e nos ajude a distribuir, gratuitamente, conteúdos de qualidade para o setor.

Tenha uma excelente leitura!

Equipe Sindipneus

[31] 3328-6979 |  [31] 97141-0054 | [27] 3398-9000 |  [27] 99785-6813

gebor.com.br | gebor@gebor.com.br |   

EXPEDIENTE

INFORMATIVO DO SINDIPNEUS - Sindicato das Empresas de Revenda e Prestação de Serviços de Reforma de Pneus e Similares do Estado de Minas Gerais

Diretoria Sindipneus

Presidente - Paulo César Pereira Bitarães

Vice-presidente: Carlos Augusto Magalhaes Guerra

1º secretário: Túlio Marcos Leal

2º secretário: Samuel Fonseca Filho

1º tesoureiro: Rogerio de Matos

2º tesoureiro: Renato Antônio da Silva

1º fiscal: Ricardo Ilídio de Moura

2º fiscal: Arilton da Silva Machado

3º fiscal: Henrique Korothe

1º suplente: Dênis de Oliveira

Conselho Fiscal: Genilton Machado

Conselho Fiscal Suplente: Julio César Gonçalves Lima

Analista de Projetos/Financeiros: Nilcéia Fonseca

REVISTA PNEUS & CIA. - ANO 14 - Nº 80 - março/abril 2021

• **Editora e jornalista responsável** - Ana Flávia Tolentino Tornelli – Reg.: 17738/MG •

Revisão de texto - Gustavo Abreu • **Editoração** - Ana Flávia Tolentino Tornelli •

Ilustrações, arte e diagramação - Dum • **Impressão** - Atividade Editora Gráfica – (31) 3347-0915 • **Tiragem** - 8.000 exemplares

As opiniões expressas nos artigos assinados e os informes publicitários são de responsabilidade dos autores. É proibida a reprodução de textos e de ilustrações integrantes da edição impressa sem a prévia autorização da editora.

SINDIPNEUS - Rua Aimorés, 462 – Sala 108 – Funcionários - CEP 30140-904 – Belo Horizonte/MG - Tel (31) 3213-2909 • sindipneus@sindipneus.com.br – www.sindipneus.com.br



Seções

06 Sindipneus em Ação

Sindipneus formaliza parceria com Solar Akio

08 Conexão

A importância da união para o fortalecimento do setor de reforma

10 Cenário

Principais desafios à competitividade industrial brasileira

12 Estratégia

Oito características imprescindíveis em um bom líder

16 Capa

Indústrias pneumáticas e automotiva amargam os efeitos da pandemia, mas projetam um 2021 de crescimento

26 Pneus e Frotas

Pneus, impostos e custo Brasil

28 Viver-Bem

Tudo na vida vale a pena
(3 Lições para nunca mais esquecer)

SINDIPNEUS FORMALIZA PARCERIA COM SOLAR AKIO

Empresa é especializada em energia fotovoltaica

Buscando proporcionar soluções econômicas aos empresários do setor, contribuindo para a retomada do crescimento das empresas, o Sindipneus formalizou mais uma importante parceria. Desta vez, com a Solar Akio, uma empresa brasileira especializada no desenvolvimento de soluções e projetos completos de energia solar fotovoltaica. O diretor da Solar, Marcos Reis, explica que, por meio da energia fotovoltaica, empresários podem conseguir uma economia de até 98% na conta de energia. “É um investimento de baixo custo, especialmente se o empresário considerar a economia que isso representará a médio e longo prazos”.

Em 2015, os incentivos do governo federal tornaram acessível a instalação de usinas de energia fotovoltaica em empresas e residências. Desde 2018, o setor tem se destacado entre os que mais crescem no Brasil. “As empresas descobriram que produzir a sua própria energia certamente será o maior diferencial competitivo e, consequentemente, de sustentabilidade dos negócios para as próximas décadas”, disse Reis.

O executivo explica, ainda, que a indústria reformadora de pneus tem potencial para crescer ainda mais a partir da utilização da energia fotovoltaica. “Sabemos o quanto este setor consome de energia elétrica e o quanto pode se desenvolver a partir desta redução”. Além da economia, a energia fotovoltaica é considerada uma fonte de energia alternati-

Crédito: arquivos Solar Akio



va, renovável, limpa e sustentável, ao passo em que reduz a emissão de taxas de carbono na atmosfera.

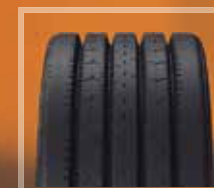
Para mais informações, basta entrar em contato com o Sindipneus por meio do telefone: (31) 3213-2909 ou do e-mail sindipneus@sindipneus.com.br. As condições são especiais para associados.



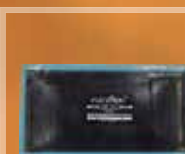
- ✓ DESTINAÇÃO ADEQUADA DE PNEUS INSERVÍVEIS
- ✓ COMPRA DE PÓ DE RASPA DE PNEUS
- ✓ VENDAS DIRETAS DE BORRACHINHAS PARA QUADRAS SINTÉTICAS



MARTINHO DE OLIVEIRA | E-MAIL: MECINSUMODEBORRACHA@GMAIL.COM | (37) 98405-7248



Bandas



Manchões



Perfil



Ligação



Cola



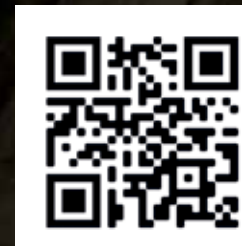
Primer e Selante

vulcaflex®

EM TODOS OS SEUS CAMINHOS

Atendimento técnico e produtos diferenciados para a **reforma e recuperação de pneus das linhas leve, pesada e extra-pesada**. Atendemos a **todo o Brasil** e ainda exportamos para mais de **30 países**.

Levamos qualidade e tecnologia capazes de **agregar valor** ao trabalho do reformador de pneus, do caminhoneiro, prestadores de serviço, frotistas e todos os profissionais que fazem girar a cadeia de suporte do transporte rodoviário.



Utilize um app de leitura de QR CODE para acesso ao nosso catálogo, ou acesse:
vulcaflex.com.br

(34) **3233 5200**

A IMPORTÂNCIA DA UNIÃO PARA O FORTALECIMENTO DO SETOR DE REFORMA

Na opinião do administrador Vadson Palma, valorização do setor depende necessariamente da aliança entre os empresários

“A união faz a força.” É com esse pensamento que o administrador de uma reformadora de pneus e presidente do Sindipneus Paraná, Vadson Palma, convida os empresários a se manterem unidos, alinhados e firmes em busca de melhorias comuns às empresas. Para ele, um setor forte e amadurecido é fundamental para pleitear adequações de normas e regulamentações que prejudicam o crescimento e o desenvolvimento das reformadoras. “Se focarmos apenas em um determinado segmento, consequentemente os outros serão enfraquecidos, e estes, não se sentindo representados, acabam se individualizando”, disse.

Sobre 2021, Vadson está otimista, mas acredita não ser possível fazer projeções de médio prazo, tendo em vista o cenário de instabilidades sociais e econômicas provocado pela pandemia do novo coronavírus.

Confira e entrevista!

Conte-nos um pouco sobre sua trajetória no setor de pneus?

Estou há 21 anos neste setor, sempre como gerente da Rodabem Marialva. Com o auxílio do Beto, que era o proprietário, iniciamos uma parceria de muito trabalho, coragem e uma visão de futuro bastante vitoriosa. No ano de 2000, começamos apenas com a reforma de pneus para motocicleta e, em 2005, após a proibição do uso deste tipo de pneu pelo CONTRAN, passamos a reformar pneus de passeio. Em 2011, começamos a comercializar pneus novos de motocicleta. A unidade de Marialva nasceu para ser apenas um pequeno empreendimento, filial da matriz de Piracicaba, uma grande empresa em volumes de pneus e faturamento. Com o passar do tempo, evoluímos de 5 funcionários diretos para 90, adquirimos um prédio próprio e investimos pesado na qualidade e logística. Tudo isso em um mercado em que, como todos sabem, não é

fácil se manter, quanto mais de crescer.

Na sua opinião, de que forma os reformadores enfrentaram a crise provocada pelo novo coronavírus?

O cenário do último ano, com a pandemia do novo coronavírus, trouxe ao setor uma euforia de mercado, com aumento de demanda, escassez de matéria-prima e consequente aumento de custos. Acredito que os reformadores passaram a valorizar mais o produto “pneu reformado” de forma a repassar os reajustes de custos ao preço final do produto, afinal, essa era a única forma de sobrevivermos. Espero que essa experiência sirva de legado para os administradores do setor e que todos tenham entendido que em qualquer circunstância, e não só em momentos de crise, manter margem de ganho fundamenta o trabalho e garante a sustentabilidade do empreendimento.

Quais são os principais desafios dos empresários hoje?

Todos sabemos que administrar empresas em nosso país nunca foi missão fácil, temos dificuldades tributárias, de mercado etc, mas, no caso da reforma, ainda precisamos lidar com um preconceito tendencioso por parte de governantes e instituições regulatórias, que tornam a gestão ainda mais desafiadora.

“Acredito que os reformadores passaram a valorizar mais o produto “pneu reformado” de forma a repassar os reajustes de custos ao preço final do produto, afinal, essa era a única forma de sobrevivermos”

Arquivo: Rodabem Marialva

“Sem dúvida digo que falta união do setor para que, com maior representatividade e força, possamos conquistar melhorias que visem todos os segmentos da reforma de pneus e não apenas alguns braços dessa atividade”



O presidente do Sindipneus Paraná, Vadson Palma

O que falta para o setor avançar ainda mais?

Sem dúvida digo que falta união do setor para que, com maior representatividade e força, possamos conquistar melhorias que visem todos os segmentos da reforma de pneus e não apenas alguns braços dessa atividade. Sabemos que se foca apenas um determinado segmento, consequentemente os outros enfraquecem, e estes, não se sentindo representados, acabam se desligando. Um círculo vicioso extremamente prejudicial ao setor.

Quais suas perspectivas para o ano de 2021?

Estamos investindo em máquinas e equipamentos com a intenção de atendermos com excelência a demanda atual, porém, sempre com cautela. Acredito em um bom ano, tanto quanto foi 2020.

E para os próximos anos, é possível fazer projeções?

Acho que qualquer previsão, neste momento, exige cuidado.

Nos mantemos cautelosos nos investimentos, de forma a não dispor de recursos de captação externa, ou seja, investir com recursos próprios, afinal, da mesma forma que nos surpreendemos positivamente em 2020, podemos sofrer um revés a curto prazo, tendo em vista as instabilidades políticas, econômicas e de saúde.

Qual a importância de um sindicato que represente os empresários?

Não somos nada se estivermos isolados, se não tivermos representatividade. Acredito que o empresário que não investe em representatividade joga contra si mesmo, mesmo porque, todos temos interesses diversos e divergentes, somente vence aqueles cujas reivindicações têm força. Temos que ter forte representação em Brasília, juntamente à Câmara de Deputados e ao Senado, além das instituições regulatórias, pois sabemos que nossos opositores fazem esse trabalho com assiduidade. Muitos de nós não têm noção da força que temos, e o quanto juntos somos mais fortes ainda.

PRINCIPAIS DESAFIOS À COMPETITIVIDADE INDUSTRIAL BRASILEIRA

O resultado das eleições do legislativo federal (Câmara e Senado) a favor do poder Executivo indica que devemos ter um ano de aprovações de reformas e emendas à Constituição, entre as quais se destacam a Administrativa e Tributária, além das privatizações de estatais – entre as primeiras da fila estariam a Eletrobrás e, quem sabe, até mesmo o Banco do Brasil. A PEC emergencial e a orçamentária para diminuir gastos do governo, além de propostas como aprovação da mineração em terras indígenas, também poderão figurar entre as medidas.

Tudo isso indica que o país, pode, de fato, caminhar, mas enumerei abaixo alguns gargalos que precisam ser resolvidos para a retomada do crescimento econômico se dê como esperamos:

Antes de mais nada, preciso citar a alta constante do dólar, que provoca um aumento da inflação e consequentemente desvalorização do real, contribuindo para o aumento nos preços de diversos produtos –

como estamos percebendo desde o início do segundo semestre de 2020. Para a indústria nacional que tem como prioridade a exportação dos produtos, como soja e minério de ferro, este cenário é considerado favorável, mas apenas uma pequena parte da indústria nacional se beneficia.

Quando o assunto é a pandemia, estamos diante de mais incertezas. Além dos atrasos que tivemos para o início da vacinação, sem dúvida a permanência de uma alta taxa de transmissão do vírus proporciona afastamento de empregados das indústrias, comprometendo o desempenho delas. Vale lembrar que um único funcionário de chão de fábrica contaminado pode transmitir para diversos outros colegas de trabalho, o que prejudica a continuidade do processo de produção.

Assim como estamos vendo a dificuldade em conseguir “insumos do exterior para produção da vacina”, o mesmo está acontecendo com os insumos essenciais à produção de todos os segmentos da indústria, esta falta de matéria-prima irá impactar na produção e distribuição dos produtos, vários empresários do setor de alimentação, embalagens, construção, indústria automotiva, bebidas vêm relatando esta situação.

Outro desafio, e que também depende de uma imunização em massa, é, sem dúvida, a retomada integral do comércio. O real avanço do PIB (Produto Interno Bruto) depende da retomada firme nas vendas e da geração de empregos em comércios de todos os segmentos, tais como bares, restaurantes, setor de transporte, hotelaria, turismo, salões de beleza, setor de entretenimento e cultura.

Vale destacar, também, a saída da Ford do Brasil, que gerou um grande alerta em todo setor automotivo nacional e que certamente irá afetar a indústria de peças automotivas.

A tributação talvez seja o maior gargalo da indústria nacional há décadas, mas, infelizmente, ao longo dos últimos anos, esta situação vem se agravando. Empre-

“Uma solução bastante viável para eliminar um dos principais gargalos do setor industrial sem dúvida é a própria geração de energia através das usinas fotovoltaicas. Elas vêm crescendo ao longo dos últimos anos no país e se apresentam como um dos maiores diferenciais competitivos em indústrias de diferentes segmentos”

sários se mostram cada vez mais insatisfeitos com o excesso de impostos de exportação, o que prejudica a competitividade dos produtos nacionais em relação ao exterior.

Há ainda que se destacar a questão da produção energética. Podemos ter uma crise energética sem precedentes se não tiver-

mos chuvas o suficiente nos quatro primeiros meses de 2021. Até o final de janeiro deste ano, o nível dos reservatórios das principais usinas do país estava entre os mais baixos da série histórica para o período. Essas usinas respondem por cerca de 50% da produção de energia nacional e estão com apenas 23,24% do armazenamento de água, o menor nível desde 2015. É possível que continuemos por um longo tempo com a bandeira vermelha, até mesmo devido a maior utilização da energia de termelétricas mais caras, como as de carvão e petróleo, em detrimentos das de gás natural.

Uma solução bastante viável para eliminar um dos principais gargalos do setor industrial sem dúvida é a própria geração de energia através das usinas fotovoltaicas. Elas vêm crescendo ao longo dos últimos anos no país e se apresentam como um dos maiores diferenciais competitivos em indústrias de diferentes segmentos, o setor agro industrial de forma específica é um dos principais deles. Sem dúvida, a solução de produzir a sua própria energia ao longo dos últimos anos, além de toda estrutura de mecanização do setor, é um dos principais investimentos feitos pelas empresas para aumentar suas exportações.

Além da expansão do mercado nacional, outras indústrias de diferentes segmentos estão começando a fazer o mesmo, construindo suas próprias usinas de energia solar para se diferenciar e, consequentemente, ter maior competitividade, principalmente em relação aos produtos que chegam ao nosso país através da importação, com destaque para os que vêm do mercado asiático.

Marcos Reis.
Administrador de Empresas e Economista
<http://www.solarakio.com.br>

OITO CARACTERÍSTICAS IMPRESCINDÍVEIS EM UM BOM LÍDER

1

2

3

4

5

6

7

8

Liderança é algo que requer uma série de habilidades para ser bem desempenhada. Todas as pessoas que assumem o posto de líder desejam se destacar. Afinal, ser líder significa ser uma espécie de regente em uma orquestra. Algo que confere um certo poder, uma espécie de governança.

No entanto, é preciso entender que não basta apenas ser líder, mas que fundamental mesmo é ser um bom líder! E o que é preciso para se tornar um líder habilidoso, que agrega à equipe liderada, em vez de ser apenas “alguém que diz o que fazer?”

É disso que vamos tratar nesse artigo: estratégias de liderança para que você chegue ao lugar que deseja e faça bem o seu trabalho em equipe ou, se já é um líder, passe a desempenhar ainda melhor esse papel.

COMANDO VS. LIDERANÇA: O QUE FAZ UM BOM LÍDER

Muita gente se engana ao acreditar que liderar um grupo é o mesmo que comandar e esse é um ponto-chave na hora de definir um bom líder. De modo geral, comandar uma equipe é o mesmo que chefiar, ou seja, dar ordens. Nesse tipo de relação hierárquica não há muita interação entre o “comandante” e os demais colaboradores.

Não é incomum que o chefe – ou qualquer pessoa numa posição de comando – seja visto como alguém rígido, de quem se deve manter uma certa distância. É um tipo de poder que transmite tensão. Afinal, chefes tradicio-

nais costumam pressionar seus subordinados e cobrar por resultados constantes, quase sempre se colocando “de fora” da situação, como se parte da responsabilidade sobre os resultados não fosse também deles.

Claro que existem chefes “legais”, que comandam com certa empatia. Mas, ainda assim, estão longe de serem verdadeiros líderes e é justamente por isso que quando falamos em liderança sugerimos um outro tipo de relação, que possui, sim, um nível de poder hierárquico, mas que funciona de maneira mais fluida.

Liderar requer uma maior compreensão do todo, conhecimento sobre os objetivos e metas e uma visão abrangente do trabalho em desenvolvimento. O profissional que ocupa o lugar de líder costuma se manter atento aos colaboradores e ter um bom relacionamento interpessoal. Dessa forma, sempre que possível, atende às solicitações e expectativas de todos.

Liderança também não significa apenas falar aos demais membros da equipe, mas acima de tudo, ouvi-los e respeitá-los, entendendo suas particularidades, sem qualquer tipo de generalização. É por isso que liderança é algo mais complexo que comando. Para ser líder é necessário possuir certas características e estar disposto a desenvolver algumas habilidades, caso não as possua. Desta forma, praticar algumas das estratégias que listamos abaixo é tão importante para se tornar um líder de sucesso.

“Liderança também não significa apenas falar aos demais membros da equipe, mas acima de tudo, ouvi-los e respeitá-los, entendendo suas particularidades, sem qualquer tipo de generalização”

8 ESTRATÉGIAS PARA SER UM BOM LÍDER

É certo que algumas pessoas podem ser consideradas líderes natas. Isso porque costumam se destacar em seu papel de liderança sem que façam grandes esforços ou use qualquer estratégia para desenvolver suas habilidades. Algumas teorias, inclusive, se concentram nos traços da personalidade para explicar e caracterizar bons líderes. No entanto, outra vertente teórica da liderança busca identificar comportamentos e desenvolver estratégias que podem ser adotadas para que qualquer pessoa melhore sua habilidade e se destaque como líder.

Separamos algumas dessas estratégias baseadas em comportamento para que você também possa se tornar um bom líder ou identificar um. Confira:

1 ESTIMULE A CRIATIVIDADE DA EQUIPE

Pensamentos engessados e atividades feitas no “piloto automático” não rendem bons resultados. Por isso, para se tornar um bom líder é preciso uma boa dose de liberdade de criação, para si e para a equipe. Novos desafios, quando oferecidos com apoio e confiança, tornam os processos de liderança mais eficazes. Estimular a criatividade dos colaboradores, dando a eles vez e voz, faz com que a liderança seja vista como uma espécie de alavanca para o sucesso de todos. Afinal, as habilidades intelectuais de uma pessoa precisam ganhar espaço, pois podem resultar numa contribuição significativa para o desenvolvimento das atividades e alcance das metas.

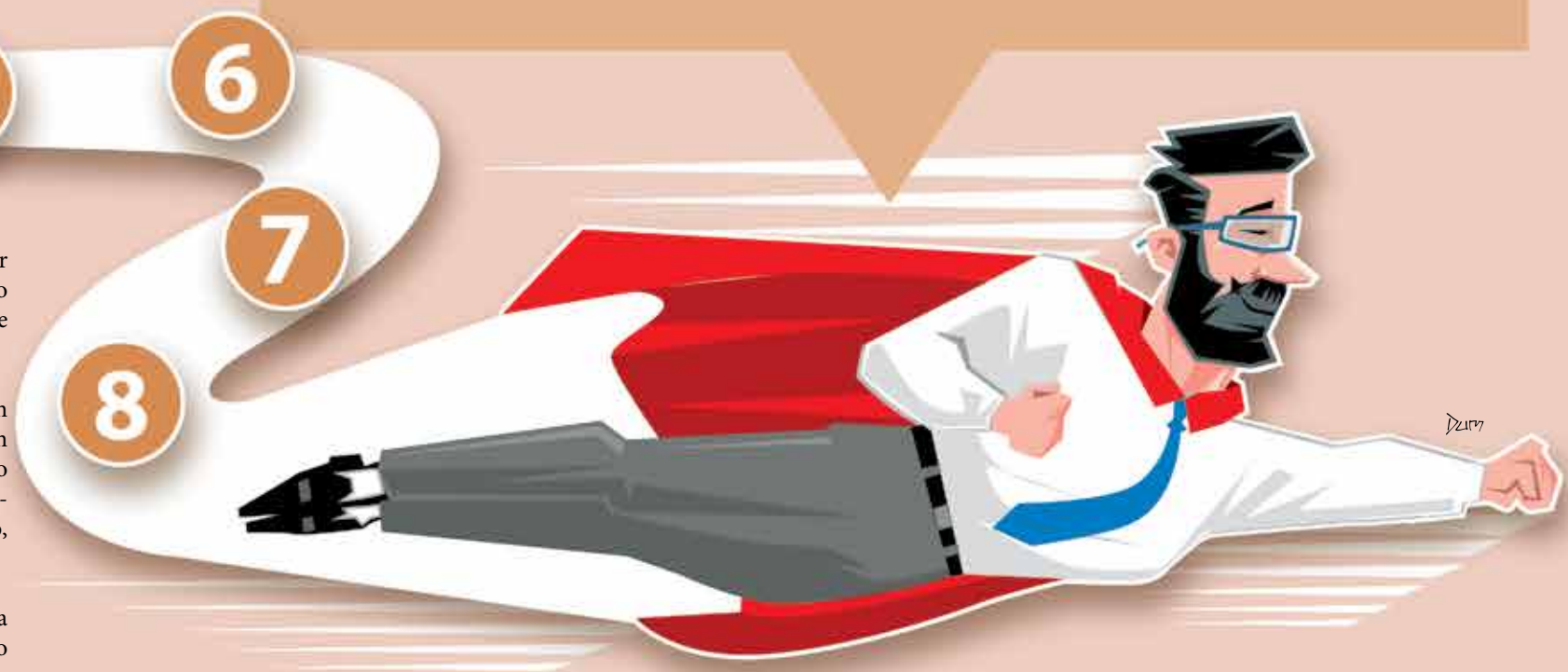
No entanto, esse estímulo à criatividade e aos desafios propostos devem considerar a singularidade de cada membro do grupo e otimizar as habilidades já existentes

para, quem sabe, possam ser descobertas novas capacidades.

2 TENHA ATITUDES INSPIRADORAS

Líderes são como representantes. Não se trata apenas de alguém conduzindo a equipe, mas um espelho para o trabalho dos colaboradores que estão sob sua liderança. Dessa forma, liderar com sucesso e maestria requer ter atitudes que inspiram os demais membros da equipe. É assim que eles se sentirão representados e, com isso, ainda mais engajados nas tarefas e desafios propostos.

Para transformar as relações – e, assim, também os resultados – exercer uma influência positiva é fundamental, uma vez que é através das características e comportamentos tidos como exemplo que a equipe se sentirá encorajada pela admiração que tem pelo líder.



3 SINTA ENTUSIASMO PELO TRABALHO

Liderança requer dedicação e uma boa dose de energia positiva. Não há como liderar de maneira eficaz sem paixão e entusiasmo pelo trabalho que está sendo realizado.

Por isso, para se destacar como líder é necessário gostar muito do que faz e se sentir motivado a exercer seu papel.

Só assim é possível transmitir segurança ao grupo e, como dissemos no item anterior, ser alguém em quem os outros se inspiram. Afinal, ninguém levará em conta um líder que apenas “bate ponto” sem se preocupar muito com os resultados e com o andamento dos processos.

4 SAIBA OUVIR TÃO BEM QUANTO FALAR

A boa comunicação é um dos pontos mais importantes quando se fala em liderança. Afinal, não há como transmitir a mensagem correta ao grupo quando há ruídos na comunicação. Pior ainda é um líder saber falar muito bem, mas não ter bons ouvidos.

Já dissemos anteriormente que liderar não significa comandar, dar ordens. Liderança é sobre gestão, não só de tarefas, mas também de pessoas. É por isso que para desempenhar a função de líder com qualidade e sucesso, saber receber o feedback dos colaboradores e ouvir o que eles têm a dizer é tão importante quanto lhes dar instruções.

5 UM BOM LÍDER É POSITIVO E MOTIVADOR

Imagine quão desagradável pode ser a convivência com um líder rabugento, reclamão e negativo. Ninguém gosta de pessoas assim por perto, menos ainda quando é justamente delas que esperamos motivação e otimismo.

Uma liderança eficaz precisa de positividade, otimismo e motivação. Líderes apáticos refletem isso na equipe. Ao contrário, líderes positivos também dão um “gás” para que o grupo faça seu trabalho com alegria e alcance os melhores resultados.

6 ESTEJA ABERTO A NOVAS IDEIAS

Não pense que sabe tudo ou que sabe mais do que qualquer membro da sua equipe. Ser um líder de sucesso é estar aberto a propostas e ideias novas, levando em con-

“Uma liderança eficaz precisa de positividade, otimismo e motivação. Líderes apáticos refletem isso na equipe”

ta o conhecimento e a experiência de cada colaborador.

Quando as pessoas sabem que o líder aceita suas ideias, um movimento participativo e democrático é criado e a liderança se torna transformadora, sendo capaz de

encontrar soluções criativas e resolver os problemas sem que eles interfiram na produtividade.

7 RECONHEÇA E RECOMPENSE UM BOM TRABALHO

Todos nós buscamos reconhecimento. Não é diferente com as pessoas que trabalham sob sua liderança. Por isso, uma das qualidades do bom líder é saber reconhecer o trabalho do grupo e recompensar um desempenho satisfatório.

A valorização é capaz de criar uma atmosfera de entusiasmo, prazer e felicidade em torno do trabalho. Resultado: profissionais mais empenhados em suas tarefas e produtividade elevada.

8 INVISTA EM AUTOCONHECIMENTO

Para ser um bom líder é preciso reconhecer as próprias habilidades e limitações. Existem diversos estilos de liderança. Se você descobrir qual é o seu, será muito mais fácil alcançar bons resultados. Todavia, buscar o autoconhecimento pessoal juntamente com as questões profissionais é o mais recomendado e, para isso, fazer psicoterapia pode ajudar muito!

Um profissional de psicologia pode aplicar alguns testes de liderança baseados nas experiências e características relatadas para você descobrir qual seu estilo e, assim, avaliar quais os pontos fortes que podem ser melhor aproveitados e quais os aspectos que devem ser melhorados.

Ao mesmo tempo, as características da personalidade e os comportamentos, tanto pessoais quanto profissionais, serão analisados para que você possa direcionar suas ações e aprimorar seus relacionamentos no ambiente de trabalho.

Tatiana Pimenta
CEO e fundadora da Vittude, plataforma que conecta psicólogos e pacientes.

Artigo originalmente publicado em: <https://administradores.com.br/noticias/lideran%C3%A7a-8-estrat%C3%A9gias-para-se-tornar-um-bom-l%C3%AAdder>

80 ANOS DE CONFIANÇA EM REPARAÇÃO DE PNEUS



COLA CIMENTO UNIVERSAL TECH TemVulc



TemVulc 1082/18L
Aplicação por Pincel



TemVulc 1083/18L
Aplicação por Spray

A Tech do Brasil disponibiliza a melhor qualidade do mundo em reparos permanentes, para pneus e rodas de todas as medidas! A Cola Cimento Universal TemVulc #1082BR foi desenvolvida com tecnologia americana, fabricada no Brasil e pode ser aplicada por pincel, sendo a solução ideal para vulcanização a quente, oferecendo excelente adesão para reparos TECH Thermacure e/ou ligação TECH Vul-Gum, além de proporcionar máxima adesão metal borracha. Temperatura mínima de vulcanização: 100°C. Utilize também a cola TemVulc #1083BR para aplicação pressurizada spray. Confie na TECH!

Ligue: (19) 3800-3930 | vendas@techdobrasil.com

TECH International do Brasil - Acesse: techdobrasil.com

INDÚSTRIAS PNEUMÁTICAS E AUTOMOTIVA AMARGAM OS EFEITOS DA PANDEMIA, MAS PROJETAM UM 2021 DE CRESCIMENTO

DE ACORDO COM A ANFAVEA, PRODUÇÃO DE AUTOVEÍCULOS CAIU 31,6% EM 2020 E RECUOU 16 ANOS; ENTIDADE PROJETA RECUPERAÇÃO DE 25% NESTE ANO

Os impactos da pandemia no mundo e no Brasil ainda estão sendo percebidos pelas indústrias de pneus e de automóveis, que, apesar de terem tido um mês de janeiro de 2021 positivo, estão correndo atrás dos fortes prejuízos registrados ao longo de 2020.

Com a expectativa do cumprimento do calendário de vacinação em massa, os focos das ações governamentais se voltam, aos poucos, para a retomada econômica, o que proporciona certo alento para a população e otimismo para o mercado.

Em um cenário de tantas especulações, uma coisa parece certa: os próximos passos estão longe de estarem definidos, cabendo às empresas viver um dia de cada vez. Especialistas acreditam que a retomada do setor automobilístico, nos mesmos patamares de 2012, quando foram vendidos 3,8 milhões de automóveis, deve acontecer apenas em 2030. “O Brasil precisa de uma indústria que bata 4 milhões de vendas por ano, e isso não vai acontecer até pelo menos 2030”, afirmou Paulo Cardamone, CEO da Bright Consulting, em entrevista a Veja.

SETOR DE PNEUS

Em 2020, as vendas totais da indústria brasileira de pneus fecharam o ano com baixa de 12,9% em comparação com o ano anterior. Tal baixa no acumulado do ano foi observada nas vendas de todos os segmentos, pneus de passeio (-19,2%), comerciais leves (-13%), carga (-1,8%) e moto (-1,2%).

O resultado geral evidencia que, mesmo apresentando sucessivos meses de boas vendas, incluindo um mês de dezembro 9,5% maior em 2020 do que foi em 2019, o setor não conseguiu reverter as perdas dos meses de grande baixa. Esse comportamento pode ser observado nos segmentos de comerciais leves (27%), carga (25,8%) e motocicleta (20,3%). Os dados fazem parte do levantamento setorial divulgado pela Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (ANIP).

“Em um ano totalmente único, com suspensão de produção por um período determinado e de amplas medidas de prevenção em relação ao covid-19 que ainda per-

“Em um ano totalmente único, com suspensão de produção por um período determinado e de amplas medidas de prevenção em relação ao covid-19 que ainda permanecem, a indústria de pneumáticos no Brasil respondeu prontamente às necessidades de todos os mercados”

manecem, a indústria de pneumáticos no Brasil respondeu prontamente às necessidades de todos os mercados, inclusive com crescimento no fornecimento do equipamento original”, analisa Klaus Curt Müller, presidente executivo da ANIP.

Para o executivo, o setor reagiu bem à crise, mas pode ser fortemente impactado por medidas governamentais. “O abastecimento de pneus de carga ocorre normalmente, com vendas 24,2% superiores em janeiro passado comparado com o mesmo mês em 2020. O setor superou os efeitos da pandemia, mas a redução da alíquota do imposto de importação para zero trará desemprego e já causou a suspensão dos investimentos no país devido a total falta de previsibilidade”, disse.

A balança comercial do setor acumulou um superávit de US\$ 220.063.041 em 2020. Na comparação com 2019, o valor é 1,3% maior. Se contabilizado em unidades, contudo, o acumulado em 2020 apresentou déficit de 9.684.560 unidades.

Em janeiro deste ano, o setor apresentou alta de 4,7% em comparação com o mesmo mês do ano passado, sendo que os segmentos de carga e de comercial leve foram os destaques, com crescimentos de 24,2% e 13,5% respectivamente.

PRODUÇÃO DE VEÍCULOS

De acordo com a Associação Nacional de Fabricantes de Veículos (Anfavea), a produção de veículos no Brasil caiu 31,6% em 2020. Apesar de ser o pior resultado desde 2003, a queda não foi tão drástica como projetado no início da pandemia. Para a entidade, a grande injeção de recursos emergenciais na economia e a força do agronegócio ajudaram a amenizar as perdas do segundo trimestre, quando boa parte das fábricas e lojas paralisaram as atividades em função da necessidade do distanciamento social.

De acordo com a Associação, foram produzidos 2.014.055 automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus durante o último ano, contra 2.944.988 no ano anterior.

Também neste setor o mês de dezembro foi importante para elevar o otimismo da indústria. Foram produzidas 209.296 unidades, o que representa um aumento de 22,8% em relação ao mesmo mês de 2019, que teve 170.504 veículos produzidos, e o melhor resultado desde 2017. “A indústria fez um grande esforço para atender a demanda, trabalhando aos finais de semana e suspendendo parte das férias coletivas, mas entrou em 2021 com os estoques mais baixos de sua história, suficientes apenas para 12 dias de vendas”, ressaltou o presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, em entrevista ao Portal G1.

O segmento de caminhões, impulsionado pelo agronegócio e pelo crescimento do e-commerce, foi o que teve as menores perdas entre os autoveículos, com queda de 11,5% nos licenciamentos em relação a 2019. Os comerciais leves caíram 16%; automóveis, 28,6%; e ônibus, 33,4%. Já as vendas de máquinas agrícolas e rodoviárias cresceram 7,3% em comparação ao ano anterior.

Em entrevista ao blog do Caminhoneiro, Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas e Marketing Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, disse que no início da pandemia foram traçados diversos cenários para a venda de caminhões e ônibus, muitos deles esperando quedas expressivas, mas o que se observou foi o contrário. Com relação a 2021, o executivo está otimista. “Este ano vem carregado de otimismo, porque temos uma expectativa muito positiva do agro, temos segmentos que se consolidaram e que vão fazer transformações na logística, principalmente na urbana, como acontece com magazines usando lojas como pontos de distribuição,

“Nunca foi tão difícil projetar os resultados de um ano, pois temos uma neblina à nossa frente desde março, quando começou a pandemia”

o comércio eletrônico não perdeu a energia mesmo com a abertura do comércio físico, e isso veio para ficar”, disse Leoncini.

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria

de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), os últimos dois meses de 2020 foram determinantes para o resultado positivo final do setor de máquinas. “Até outubro, estávamos no zero a zero e acabamos o ano com crescimento porque nos últimos meses tivemos bons resultados. O setor agrícola foi novamente influenciado positivamente pelo aumento da safra, o que ajudou na composição positiva do crescimento”, comemorou o presidente executivo da Abimaq, José Velloso.

EXPORTAÇÕES

As exportações também fecharam 2020 com queda. Para a Anfavea, a redução é um reflexo não apenas da crise enfrentada pela Argentina e da pandemia do coronavírus, mas também de questões estruturais do Brasil, como impostos e custos. Com 324.330 veículos exportados em 2020, a retração registrada foi de 24,3% em comparação a 2019.

EMPREGOS

O número de pessoas empregadas na indústria automotiva também caiu, segundo a Anfavea. Em relação a 2019, dezembro de 2020 fechou com 120.538 empregados, uma queda de 4%. A redução foi motivada principalmente pelo setor de veículos (automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus), com queda de 5,1%. Em compensação, o setor de máquinas agrícolas e rodoviá-

rias aumentou a quantidade de trabalhadores em 2,2%.

PERSPECTIVAS PARA 2021

A entidade divulgou também suas projeções para 2021, com crescimento moderado sobre o ano anterior, mas ainda insuficiente para recuperar os patamares de 2019.

A entidade prevê aumento de 15% no licenciamento de autoveículos, 9% nas exportações e 25% na produção, índices ainda insuficientes para atingir os mesmos patamares de 2019. Para máquinas, a expectativa é de crescimento de 7% nas vendas, 9% nas exportações e 23% na produção. “Nunca foi tão difícil projetar os resultados de um ano, pois temos uma neblina à nossa frente desde março, quando começou a pandemia”, explica Luiz Carlos Moraes.

Para o presidente, a imunização pela vacina será um processo demorado, que tomará quase todo o ano, impedindo uma retomada mais rápida da nossa economia. “Soma-se a isso a pressão de custos, as necessidades urgentes de reformas e surpresas desagradáveis como o aumento do ICMS paulista, e temos diante de nós um quadro que ainda inspira muita cautela nas nossas previsões”, resume.

DESONERAÇÃO FISCAL

O anúncio do fechamento de algumas fábricas nos últimos meses, como a da Ford, levantou discussões sobre a viabilidade de se incentivar o setor automotivo no Brasil, e teses de que este segmento industrial seria

“Somos exageradamente tributados, pouco incentivados e geramos retornos espetaculares ao país sob todos os ângulos de análise”

um dos mais protegidos do país, sem gerar as devidas contrapartidas à sociedade. Porém, estudo apresentado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), com base em dados oficiais,

revela justamente o contrário. “Somos exageradamente tributados, pouco incentivados e geramos retornos espetaculares ao país sob todos os ângulos de análise”, afirmou o presidente da entidade, Luiz Carlos Moraes, durante coletiva de imprensa.

De acordo com a entidade, enquanto a desoneração fiscal sobre arrecadação tributária de todos os setores econômicos no país foi de 18% na última década, para o setor automotivo foi de 8%. Com isso, esse segmento apresentou a melhor relação entre todos os setores da economia, com R\$ 11,1 arrecadados para cada R\$ 1 desonerado pelo governo, sempre levando em conta dados coletados pela Receita Federal do Brasil (RFB).

“É importante frisar que o governo não tira dinheiro do bolso ou dos contribuintes para doar a indústrias. Ele abre mão de parte da arrecadação de impostos para compensar algumas deficiências estruturais, e também para estimular regiões ou desenvolvimentos tecnológicos. Na prática, a desoneração beneficia os consumidores na forma de preços mais baixos e de produtos mais avançados, seguros, eficientes e menos poluentes”, explicou Moraes. “Em certa medida, isso serve para restituir a alta carga tributária de 44% sobre o preço do automóvel, o dobro do praticado na maioria dos países da Europa e mais que isso para casos como Japão e EUA”, comparou.

PRÓ-SUL
Prest. de Serviço

CONTATOS

✉ prosul@greco.com.br
pneus@greco.com.br

☎ (11) 3836-8375
📱 (11) 991-360-637

Treinamentos sobre pneus para todos os envolvidos na frota:

- Proprietários
- Dirigentes
- Administradores
- Motoristas
- Mecânicos
- Borracheiros, etc

CURSOS:

- ✓ **A importância dos pneus** - Aprendendo a Gerenciar
- ✓ **Como escolher pneus e bandas**
- ✓ **Consertos: tipos e sua aplicação**
- ✓ **Desgastes e problemas com pneus** - Causas e soluções
- ✓ **Controladores de pneus**
- ✓ **Software para controle de pneus, combustíveis, lubrificantes e ARLA-32**

A Solar Akio é uma empresa brasileira especializada exclusivamente no desenvolvimento de energia solar fotovoltaica.

FUNDADA EM 2018, A EMPRESA JÁ COM MAIS DE 100 USINAS EM FUNCIONAMENTO.

REDUZA ATÉ 95% NA SUA CONTA DE ENERGIA!



WhatsApp 
31-98626-8047
31-98427-4357
www.solarakio.com.br

RESULTADOS DE JANEIRO

A produção de 199,7 mil unidades cresceu 4,2% em janeiro deste ano sobre janeiro de 2020, mas recuou 4,6% em relação a dezembro. Também as exportações trilham esse caminho. Com 25 mil unidades embarcadas, o crescimento foi de 21,9% sobre o mesmo mês do ano passado, porém com queda de 34,8% em relação ao mês anterior. Já o licenciamento total de 171,1 mil autoveículos representou desempenho negativo, mesmo levando-se em conta os dois dias úteis a menos de janeiro em relação ao mesmo mês do ano passado. A queda foi de 11,5% em relação a janeiro de 2020 e de 29,8% na comparação com dezembro. Luiz Carlos Moraes destacou que ainda há fatores preocupantes no horizonte, como a falta de alguns insumos (em especial semicondutores), o baixo estoque de veículos e o agravamento da pandemia, que prejudica atividades industriais e comerciais em algumas regiões do país.

OTIMISMO NA INDÚSTRIA

Apesar dos entraves, a CNI (Confederação Nacional da Indústria) divulgou no dia 21 de janeiro um estudo que demonstrou que o empresariado brasileiro está otimista com investimentos, demandas, exportações e compras de matérias-primas e insumos. A pesquisa foi feita entre 1º e 13 de agosto de 2020, com 1.957 empresas. Dessas, 776 são pequenas, 704 são médias e 477 são de grande porte.

Todos os índices se mantiveram em patamares elevados, acima da linha divisória de 50 pontos. Ou seja, indicam

que os empresários seguem com expectativa de crescimento nos próximos seis meses, das vendas aos empregos. Economistas avaliam que o sentimento dos empresários diz muito sobre uma possível retomada da economia.

Os indicadores da pesquisa variam de zero a 100 pontos. Quando estão acima dos 50 pontos, indicam aumento. Quando estão abaixo, queda.

A propensão a investir do empresário aumentou em janeiro de 2021. De 59,1 pontos no último mês de 2020 para 59,9 no primeiro de 2021.



VENDAS DE PNEUS CRESCEM

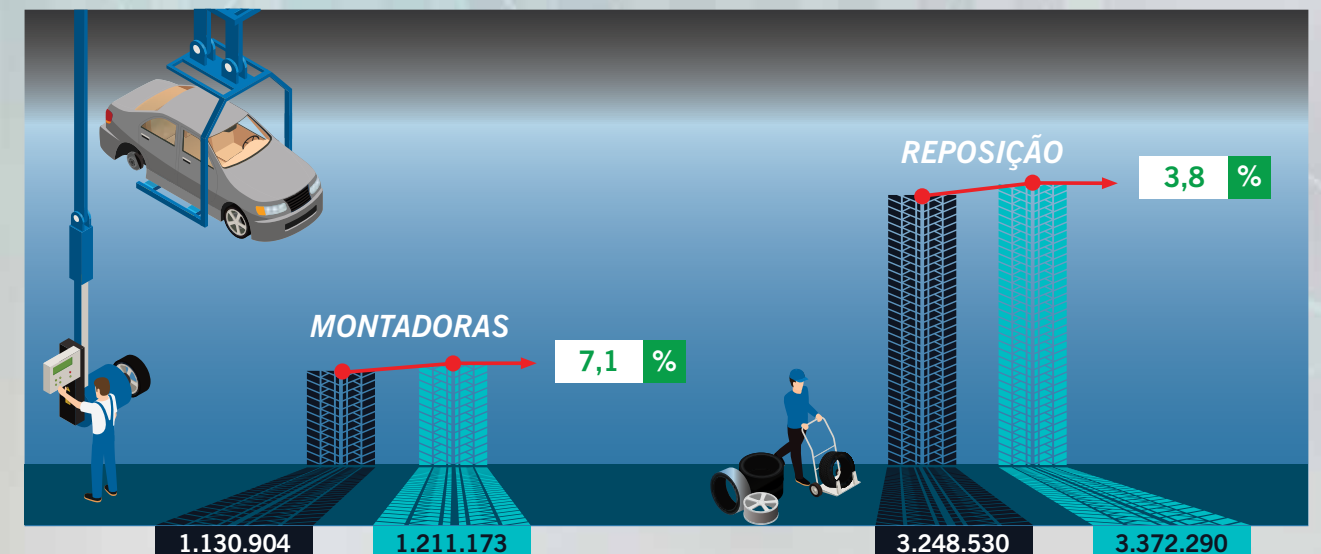
4,7%

Apesar de baixa de 4,9% na comparação ao mês anterior, as vendas de janeiro apresentam alta na comparação com os números pré-pandemia

VENDA POR TIPO DE MERCADO EM UNIDADES

JANEIRO

2020 2021

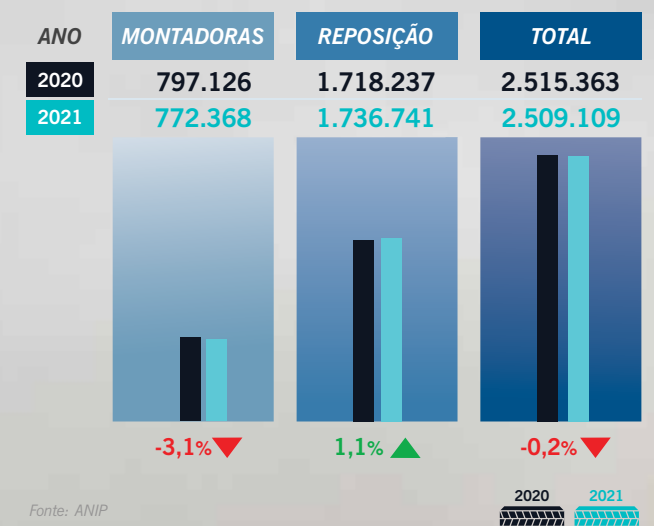


VENDA PARA PNEUS DE PASSEIO EM UNIDADES

JANEIRO



Na comparação com dezembro de 2020, as vendas totais de pneus de passeio apresentaram a quarta queda seguida, agora de 1,9% muito em função da queda de 10,8% nas vendas para reposição. Na comparação com janeiro de 2020, por sua vez, também foi registrada a quarta queda consecutiva nas vendas totais, agora de 0,2%, sendo resultado direto da queda de 3,1% para montadoras.



Fonte: ANIP

2020 2021

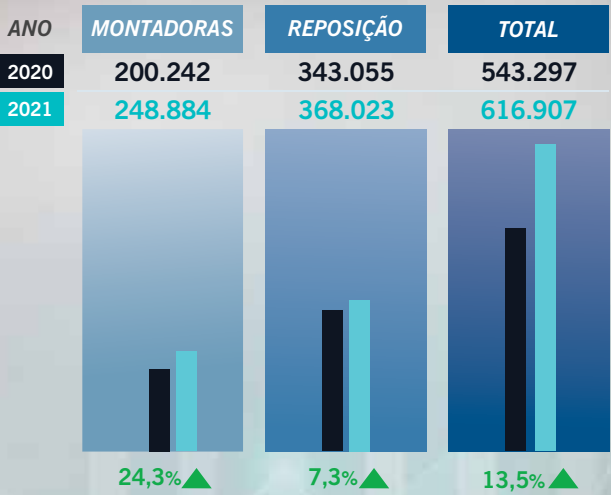


VENDA PARA
PNEUS COMERCIAIS LEVES
EM UNIDADES

JANEIRO



Em comparação ao mês anterior, janeiro de 2021 apresentou nova queda, dessa vez de 7,8%. Tal resultado vem muito em função da baixa de 16,7% nas vendas para o mercado de reposição. Na comparação com janeiro de 2020, contudo, houve em ambos os mercados (13,5%), sendo no mercado de reposição (7,3%) e nas vendas para montadoras (24,3%).

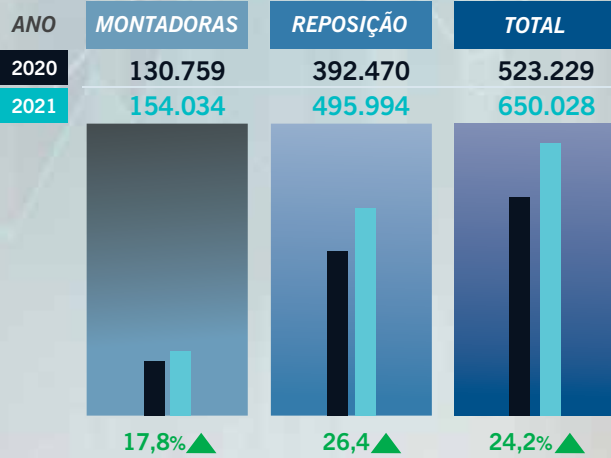


VENDA PARA
PNEUS DE CARGA
EM UNIDADES

JANEIRO



Comparado a dezembro de 2020, o total de vendas de pneus no segmento de carga apresentou alta de 0,7%. Este movimento é explicado pelo crescimento de 1% no segmento de reposição, o qual acabou por anular a baixa de 0,1% nas vendas para montadoras. Na comparação com janeiro de 2020, por sua vez, a alta foi de 24,2% em decorrência tanto das vendas para montadoras, as quais estão 17,8% maiores, quanto para o mercado de reposição, o qual apresentou alta de 26,4%.

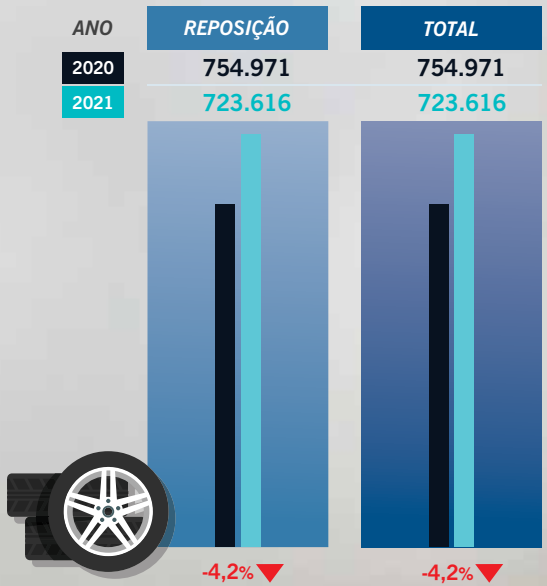


VENDA PARA
PNEUS DE MOTO
EM UNIDADES

JANEIRO



Em relação a dezembro de 2020, as vendas totais de pneus de motocicleta apresentaram a quarta queda consecutiva, agora de 16,6%. Esse movimento de baixa também pode ser visto na comparação janeiro de 2020 (-4,2%).



Você vai mais longe com tecnologia.

Nossas bandas são fabricadas com matéria-prima de alta qualidade, que permite perfeita moldagem e aderência aos pneus, proporcionando alto rendimento, desempenho e resistência.

LANÇAMENTOS>>>>>



GP400



GZH

OUTRAS BANDAS>>>>>



GE2



GLL



GR



GT2



GY

www.gallupneus.com.br

FÁBRICA 01
Rua Félix Conceição, S/N
Jardim Santo Antônio
Taquaritinga - SP
CEP: 15906-502
(16) 3252-2719 / 3253-2475
contato@gallupneus.com.br

FÁBRICA 02
Rodovia SP 333 Km 146 Nº 1039
Distrito Industrial
Taquaritinga - SP
CEP: 15900-000
(16) 99767-6313 / 99706-5683
gallupneus@gallupneus.com.br





BALANÇA COMERCIAL JANEIRO

A Balança Comercial do setor de pneumáticos acumulou um déficit de US\$ 4.274.767 em janeiro de 2021, estando 395% maior do que no mesmo período de 2020. Se contabilizado em unidades, o acumulado até o momento em 2021 é de 1.703.769 unidades de déficit.

Fonte: COMEXSTAT



EM DÓLARES

IMPORTAÇÕES

US\$ 79.068.828
US\$ 75.696.682
-4,3 %

EXPORTAÇÕES

US\$ 78.206.844
US\$ 71.421.915
-8,7 %

RESULTADO

- US\$ 861.984
- US\$ 4.274.767

EM UNIDADES

IMPORTAÇÕES

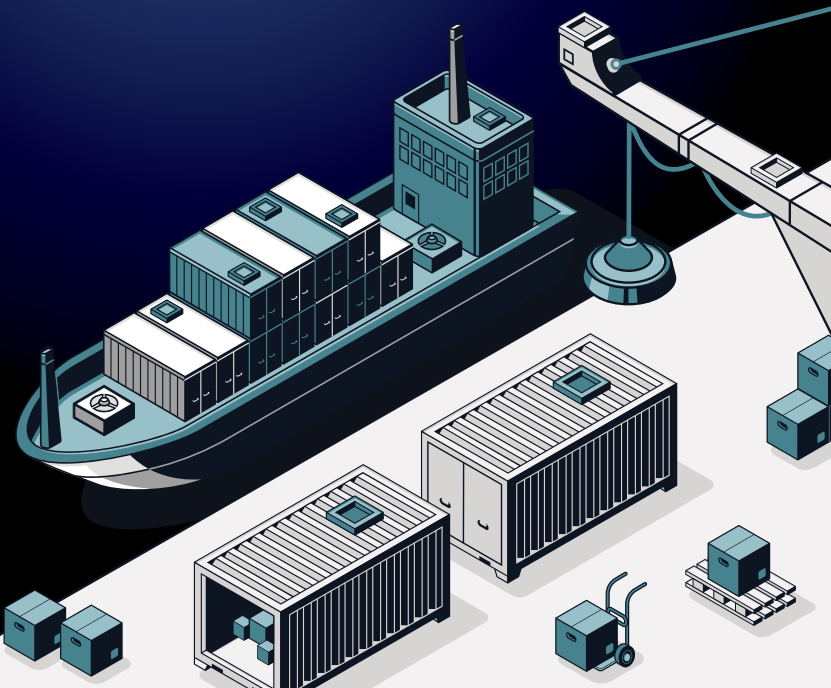
2.458.796
2.686.736
9,3 %

EXPORTAÇÕES

1.064.227
982.967
-7,6 %

RESULTADO

-1.394.569
-1.703.769



Fonte: ANIP

JUNSOFT LÍDER PARA REFORMADORAS DE PNEUS



"É uma ferramenta completa que integra todos os departamentos e filiais do grupo. O investimento está trazendo excelentes resultados, estamos muito satisfeitos."
Sidney Claro - NSA Pneutec



"O Junsoft é de fácil uso e com controles aprimorados."
Diogo Moreschi - Moreschi Pneus



"O sistema da Junsoft vem sendo um dos nossos diferenciais competitivos, proporcionando maior flexibilidade e aumentando nosso faturamento."
Juliana Bernardi - Machadinho Recapagens



"O Vulcano possui um excelente controle de todos os processos, desde vendas, produção, financeiro, contábil."
Marcélia Correa - Pneus Prata



"Temos certeza que hoje no Brasil a Junsoft tem o sistema mais adequado para o ramo da recapagem de pneus."
João V. Magnanti - Rodomag Pneus e Recapagens



"O sistema da Junsoft fornece informações de qualidade para a tomada de decisões em nossa Reformadora de Pneus."
Marcos Magnanti - M2 Pneus



"Cliente da Junsoft a 7 anos vejo a evolução do sistema para atender todas as necessidades dos reformadores de pneus além de contar com um suporte rápido e eficaz."
Ivan Garcia - Recapadora Toledo



"A implantação foi perfeita, treinamento bem executado e bem atendidos sempre pelo suporte que é capacitado para resolver tudo que necessário."
Marcelo Garcia - P Pneus



"A Junsoft entende o que acontece dentro da Reformadora facilitando nosso trabalho."
Moab - Renovadora de Pneus Cruzeiro



"Experiente no segmento possui uma plataforma já de acordo com todas as necessidades da reformadora."
Mizael Francisco - Ecco Pneus



"Com o Junsoft eliminamos muito papel em todos os procedimentos, agilizamos a coleta, controles internos e faturamento de produtos e serviços."
Sandro Nunes - RPI Recapagem



"Com o Junsoft nós tivemos redução de custo com mão de obra em vários setores."
Paulo Henrique - ATZ Pneus



"Após a implantação do sistema Junsoft obtivemos muito sucesso em melhorar processos internos de produção e ainda contábil e fiscal."
Charles Patrocínio - Mega Pneus



"O suporte técnico da Junsoft é ótimo e a equipe de atendimento muito atenciosa."
Alexandre - Ingá Pneus

Junsoft
SISTEMAS

(45) 3055-3344
contato@junsoft.com.br
www.junsoft.com.br

PNEUS, IMPOSTOS E CUSTO BRASIL

Em 20 de janeiro o governo federal baixou de 16% para zero o imposto de importação de pneus para o transporte de cargas, medida aprovada pela Camex (Câmara de Comércio Exterior) com o objetivo de reduzir o custo operacional do transporte de cargas pelo país. A medida também contribuirá para a redução dos custos do transporte de passageiros, uma vez que são veículos equipados com os mesmos pneus.

Em comunicado divulgado pelo Governo Federal¹, consta que “a alteração abrange itens classificados no código 4011.20.90 da Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) – Pneumáticos novos, de borracha, dos tipos utilizados em caminhões –, que, em 2020, registraram importações no valor de US\$ 141,8 milhões, com mais de 1,28 milhão de unidades, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério da Economia”.

Entre outras alegações, o mesmo comunicado informa que “a variação cambial no país tem pressionado fortemente os preços dos pneus no mercado nacional”.

Posteriormente, em 10 de fevereiro, também foi zerada a alíquota de importação de dois pneus radiais agrícolas, das medidas 650/65R e 710/75R, que não são fabricados no Brasil.

No primeiro caso, tanto o comunicado governamental quanto a imprensa em geral não informaram corretamente quais são os pneus abrangidos pela medida. Os pneus abrangidos pela Nomenclatura Comum do Mercosul 4011.20.90 são pneus novos de borracha, para ônibus ou caminhão, de construção radial, aros 20”, 22” e 22,5”, conforme descrito na resolução nº 79/2008², que já havia reduzido o mesmo imposto de 17,5% para os atuais 16%, agora zerados. É bom ressaltar que as medidas antidumping determinadas na mesma resolução continuam válidas.

Como descrito no comunicado citado no segundo parágrafo acima, o objetivo é ofertar ao setor de transportes pneus importados por valor mais acessível, diminuindo a pressão deste item sobre a planilha de custos das transportadoras.

Já os pneus do segundo caso, por não serem fabricados no Brasil, nada mais justo que tenham alíquota zero, uma vez que não competem com pneus fabricados no país. Aliás, a mesma decisão deveria ser aplicada a qualquer medida e aplicação de pneu que não exista similar nacional.

O Brasil é fortemente dependente do transporte rodoviário e, por esta razão, um dos maiores mercados de pneus no mundo. E de acordo com a ABR – Associação Brasileira da Reforma de Pneus, o segundo maior mercado de pneus reformados, atrás apenas dos Estados Unidos.

Entretanto, a gama de medidas de pneus ofertada é bem menor que na Europa e nos EUA. Até certo ponto isso é compreensível, uma vez que as matrizes dos fabricantes de pneus são todas no exterior. Além disso, os projetos de veículos, com destaque para os comerciais, são adaptados à nossa realidade

e diferentes do que há no exterior. Por exemplo: nos EUA é comum vermos caminhões do tipo basculante, betoneira e coletor de lixo onde os pneus da dianteira são de uma medida maior que os traseiros.

Há uma estreita relação entre montadoras e fabricantes de pneus. De nada adianta conceber um projeto de veículo com um pneu de uma determinada medida, se ela não faz parte do portfólio das fábricas de pneus instaladas em território nacional. É o caso dos veículos importados, que, muitas vezes, tornam a busca por pneus um verdadeiro calvário quando há a necessidade de substituição.

E isso leva à reflexão com outra situação: por que não nos são oferecidos os mesmos avanços que as marcas disponibilizam nos pneus fabricados em suas matrizes?

Todos os fabricantes conhecem as condições dos transportes no Brasil no que se refere à conservação das estradas, qualidade do asfalto, prática habitual de cargas acima dos limites de peso, absoluta falta de fiscalização e manutenção precária, tanto do veículo quanto dos pneus, com destaque para o descaso com a calibragem. Por tudo isso, os pneus têm sua durabilidade reduzida tanto em quilometragem rodada quanto em recapabilidade.

Assim sendo, por que não trazer para cá as melhorias oferecidas em outros países?

Em 12 de fevereiro a Revista dos Pneus, uma publicação portuguesa, divulgou que a Continental lançou um novo pneu com índice de carga “HL”, cuja capacidade de carga é 25% superior que a dos demais pneus equivalentes. Destinado a veículos elétricos ou híbridos, a designação “HL” vem antes da descrição do tamanho e está disponível na medida “HL 245/45 R 19 101 Y XL”, de acordo com a publicação³.

O desenvolvimento dessa opção consistiu no reforço dos talões, melhorias para diminuir o ruído do atrito com o piso na rodagem e otimização do composto da banda de rodagem. Isso foi necessário porque veículos híbridos e, principalmente, os elétricos têm maior peso devido às baterias e, na ação do motor elétrico, toda a

“Há uma estreita relação entre montadoras e fabricantes de pneus. De nada adianta conceber um projeto de veículo com um pneu de uma determinada medida, se ela não faz parte do portfólio das fábricas de pneus instaladas em território nacional”

potência está disponível em 100% do tempo. Dinamicamente, seu comportamento é bem diferente de um equivalente movido a motor de combustão interna.

Aí fica a pergunta: por que não aplicar tais tecnologias – ou ao menos parte delas – nos pneus habitualmente fabricados para o transporte de cargas e passageiros,

tornando-os mais resistentes nas severas condições de uso em terras tupiniquins?

E se há um mercado consumidor capaz de absorver 1,28 milhão de pneus de carga importados, como divulgado pela Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Economia, é porque a oferta de pneus nacionais está abaixo da demanda.

Os fabricantes instalados em território nacional reclamam da concorrência que sofrem por parte dos importados. Não seria, então, o caso de aumentarem o volume de produção, com qualidade? Maior volume é aumento de escala e, conseqüentemente, maior diluição dos custos indiretos, com preço final mais convidativo para o consumidor final.

O mercado de pneus está reaquecendo. Segundo dados divulgados pelo site Estradão, do jornal O Estado de São Paulo, em janeiro deste ano houve aumento nas vendas de pneus de carga de 24,2% em relação a janeiro de 2020 em dados gerais. Se for segmentado, o aumento no mesmo período foi de 26,4% nas vendas para reposição e de 18,8% nas vendas para montadoras⁴.

Se houver um incremento ainda maior na venda para montadoras e for incluído no grupo os fabricantes de implementos (por lei, um implemento só pode ser vendido montado com todas as rodas e pneus) como equipamento original, pode ocorrer um desabastecimento do mercado de reposição como já vimos no passado – o que poderá levar a um aumento das importações.

É uma equação difícil, sim. Mas a solução começa por maior respeito ao consumidor.

Pércio Schneider
Especialista em pneus
pneus@greco.com.br

¹(<https://www.gov.br/pt-br/noticias/financas-impostos-e-gestao-publica/2021/01/governo-zera-imposto-de-importacao-de-pneus-para-transporte-de-cargas>)

²<http://www.camex.gov.br/component/content/article/62-resolucoes-da-camex/746#:~:text=Segundo%20a%20Divis%C3%A3o%20de%20Nomenclatura,Nomenclatura%20Comum%20do%20Mercosul%202D%20NCM>

³<https://revistadospneus.com/pt/2021/02/12/continental-lanca-novo-pneu-com-indice-de-carga-hl/>

⁴<https://estradao.estadao.com.br/caminhoes/vendas-de-pneus-de-carga-crescem-242-em-janeiro/>.

TUDO NA VIDA VALE A PENA

[3 LIÇÕES PARA NUNCA MAIS ESQUECER]

Tudo vale a pena se a alma não é pequena. Escolhi esses versos do poema Mar Português, de autoria do grande poeta Fernando Pessoa, para iniciar esse artigo considerando a profundidade do seu significado e a importância da afirmação na vida do mais simples ser humano.

Antes, porém, eu quero compartilhar uma pequena história contigo. Há algum tempo, quando eu trabalhava no centro de Curitiba, era necessário deixar o carro no estacionamento, distante em torno de duzentos metros do escritório onde eu passava o dia resolvendo os problemas da empresa e dos clientes.

Quando você coloca a vida profissional acima de qualquer coisa, os problemas particulares geralmente são relegados. Mas isso é outra história e, depois de tanto tempo, não vale a pena remoer, serve apenas de lição.

Durante o trajeto, dia sim, dia não, eu encontrava dona Margarida, a gari mais simpática e educada que conheci na vida. No primeiro instante, considerando aquela aparência rude e humilde, não era difícil prejudicar que ela fosse uma dessas pessoas que tinham tudo para ficar de mal com a vida, porém o brilho no olhar era sua marca registrada.

Diante de tanta simpatia e perspicácia, não havia como seguir adiante sem trocar algumas palavras com aquela senhora que, independentemente da sua história e da profissão, sabia cativar as pessoas.

Dona Margarida foi abandonada pelo marido, tinha quatro filhos, dos quais dois moravam com ela, e sete netos que ajudava a sustentar com os seus míseros vencimentos de gari, algo em

torno de um salário-mínimo e meio na época. Apesar do trabalho extenuante, das mínimas chances de crescimento na empresa, algo com o qual ela não se preocupava e, se me lembro bem, de apenas uns sete ou oito dentes à mostra, ela cursava o ensino médio numa escola pública à noite, um verdadeiro ato de heroísmo para uma mulher na sua condição.

Nos fins de semana, dona Margarida passava parte do tempo fazendo pães e bolos para vender e arrecadar mais alguns trocados com intuito de ajudar os filhos e alimentar os netos. Isso ela contava com orgulho e lágrimas nos olhos, mas com a plena convicção de estar cumprindo com a missão de ajudá-los a viver felizes e bem encaminhados na vida.

De fato, quatro anos se foram no mesmo local e não me lembro de ter encontrado aquela mulher ensimesmada, desanimada ou reclamando da vida. Ao contrário, eu torcia para encontrá-la no caminho, pois ela era a alegria em pessoa, gostava de poesia e tinha sempre alguma na cabeça.

Na época eu estava no auge da minha produção poética e isso nos aproximou de alguma forma. Nossa pauta de reunião era Drummond, Castro Alves, Cruz e Sousa, Fernando Pessoa e coisas do gênero.

A rua era movimentada e os que olhavam aquela cena, de dentro dos carros ou dos ônibus, talvez dissessem algo do tipo: o que é que pode estar rolando entre uma mulher no papel de gari e um executivo qualquer? Sinceramente, nunca me importei muito com isso.

Tempos depois, quando a empresa decidiu mudar de endere-

“O fato de você ter ou não ter carro do ano, ser ou não ser uma pessoa de sucesso, ter ou não ter um cargo de alto nível, viver ou não viver numa mansão confortável, não faz de você melhor nem pior do que a mais simples criatura na face da Terra”

ço, uma das coisas que me deixaram chateado foi o fato de ter perdido a companhia matinal de dona Margarida, alguém que me ensinou muito mais do que alguns livros e horas de aula na faculdade.

Ela me fez ver o lado bom da vida, pois era inevitável a comparação da minha profissão, da minha condição de vida e do meu local de trabalho com o dela. Depois de cinco ou dez minutos de bate-papo, seria intransigência de minha parte a mais simples reclamação. Com ela eu consegui entender o que significa ser simples.

Numa das últimas conversas que tivemos, ela discorreu alegremente sobre Fernando Pessoa e declamou o seu poema mais conhecido, do início ao fim, sem pestanejar.

Aquilo me marcou tanto que eu não sosseguei até aprender o poema de cor e salteado, como se dizia no passado. Toda vez que a tristeza toca meus ombros, eu me lembro dela dizendo “tudo vale a pena se a alma não é pequena”.

A TENDÊNCIA AO PREJULGAMENTO

Diariamente, milhares de pessoas cruzam o nosso caminho com desejos parecidos: ganhar dinheiro, sobreviver, pagar as contas, sustentar a família, subir na vida, conseguir emprego, ter sucesso.

Algumas querem mais, outras querem menos, algumas se contentam com pouco, outras não se contentam nem com muito. Desejos não significam apenas dinheiro, mas reconhecimento, valorização e um pouco de orgulho próprio.

Do alto da sua simplicidade, dona Margarida deixou uma grande lição que tem norteado a minha conduta sempre que eu me sinto tomado pela ansiedade e me vejo descrente em relação aos meus objetivos: “existem coisas sem as quais eu posso viver tranquilamente e minha alegria está diretamente relacionada ao meu estado de espírito”.

O fato de você ter ou não ter carro do ano, ser ou não ser uma pessoa de sucesso, ter ou não ter um cargo de alto nível, viver ou não viver numa mansão confortável, não faz de você melhor nem pior do que a mais simples criatura na face da Terra.

Infelizmente, por vezes somos medidos pela quantidade de bens que possuímos e não pela quantidade de bem que praticamos. Isso nos leva a prejudicar e a rotular as pessoas menos favorecidas pela sociedade, segundo a nossa própria escala de valores. E poucas coisas são tão destrutivas e malignas quanto rotular ou prejudicar as pessoas pelas suas posses.

TUDO NA VIDA VALE A PENA

Da minha feliz e rápida convivência com Dona Margarida, além da lição principal, sobraram ainda algumas reflexões que considero úteis na vida pessoal e profissional, razão pela qual tomei a liberdade de dividi-la com vocês:

- As pessoas que cruzam o nosso caminho, independentemente da origem, cor, sexo, religião, escolaridade e saldo bancário, sempre têm algo a nos ensinar desde que estejamos abertos aos pontos de vista alheios em vez de discutirmos o todo tempo para fazer valer somente aquilo que pensamos ser correto.

- A liberdade de ideias, opiniões e pensamentos é o maior patrimônio que alguém pode desejar. Sem isso valem pouco, entretanto, o respeito aos pontos de vista alheios e a troca de ideias é que nos faz dignos de perceber a diferença entre pessoas pobres e pessoas ricas de espírito.

- Tudo na vida vale a pena quando você tem a plena convicção de estar cumprindo a sua missão. E sua missão nada mais é do que doar-se por inteiro onde quer que você esteja, em qualquer atividade que você realize, em qualquer projeto que você abrace com a alma e o coração, aí sim terá a certeza de estar contribuindo para tornar o mundo mais justo e mais digno para todos.

Eu ficaria muito feliz ao encontrar dona Margarida novamente. Falo “dona” em sinal de respeito, pois imagino que ela devia ter mais de cinquenta anos na época e, apesar das adversidades, conseguia manter o sorriso nos lábios.

Acredito que a sabedoria divina lhe reservou melhores dias. Ela era dotada de todos os ingredientes necessários para fazer a vida valer a pena: fé, determinação, otimismo e um amplo sentido de contribuição, sem contar o brilho inconfundível nos olhos.

O que para muitos parece uma simples varredura de rua, para outros é a única oportunidade de se mostrar útil e dizer que a vida pode ser vivida de maneira simples, porém intensa. As palavras de Stephen King, escritor norte-americano, encerram a nossa lição de hoje: “O talento é mais barato do que um saheiro. O que separa uma pessoa talentosa de uma bem-sucedida é o trabalho”. Tudo na vida vale a pena se a alma não é pequena. Pense nisso e seja bem mais feliz!

Jerônimo Mendes
Consultor e palestrante
www.jeronimomendes.com.br

LEGENDA

REFORMADORA

REVENDEDORA

ALFENAS

RECALFENAS

JARDIM BOA ESPERANÇA - TEL.: (35) 3292-6400

ARAXÁ

RECAPAGEM & PNEUS
SANTA HELENA
57anos

PNEUS SANTA HELENA

AV. GETÚLIO VARGAS, 427 - TEL: (34) 3612-1177

PNEUARA - PNEUS ARAXÁ LTDA.

VILA SILVÉRIA - TEL: (34) 3661-8571

ARCOS

RECACENTER

RODOVIA BR 354 - KM 476 -VILA CALCITA - TEL.: (37) 3351-7599

INOVVA RECAP

BR 354 - TEL.: (37) 3351-4127

BARBACENA

BQ PNEUS RECAUCHUTADORA E COMÉRCIO LTDA.

PASSARINHO - TEL.: (32) 3332-2988

BELO HORIZONTE

JAC PNEUS LTDA.

JARDIM MONTANHÊS - (31) 3464-5553

MINAS PNEUS
Oficina Multimarcas

MINAS PNEUS LTDA.

CAIÇARA - TEL.: (31) 2103-4488

GUTIERREZ - TEL.: (31) 3118-4488

RECAPAGEM & PNEUS
SANTA HELENA
57anos

PNEUS SANTA HELENA

AV. PEDRO II, 2.434 - (31) 3471-5697

PNEUS NACIONAL LTDA.

BARRO PRETO - TEL.: (31) 3274-4155

FLORESTA - TEL.: 3273-5590

FUNCIÓNÁRIOS - TEL.: 3281-2029

PAMPULHA - TEL.: (31) 3427-4907

PNEUSOLA

PNEUSOLA

ALÍPIO DE MELO - TEL.: (31) 3311-7736 / 3311-7742

AV. AMAZONAS - TEL.: (31) 3311-7772 / 3311-7774

AV. DOS BANDEIRANTES - TEL.: (31) 3311-7765

AV. NOSSA SENHORA DO CARMO: (31) 3311-7720

AV. PEDRO II - TEL.: (31) 3311-7732 / 3311-7733

AV. PRESIDENTE CARLOS LUZ - TEL.: (31) 3311-7757

AV. SINFRONIO BROCHADO - TEL.: (31) 3311-7780

BURITIS - TEL.: (31) 3311-7766

CIDADE NOVA - TEL.: (31) 3311-7713 / 3311-7714

LOURDES - TEL.: (31) 3311-7770 / (31) 3311-7771

MINAS SHOPPING - TEL.: (31) 3311-7760 / 3311-7761

NOVA SUÍÇA - TEL.: (31) 3311-7740 / 3311-7741

OURO PRETO - TEL.: (31) 3311-7712

PRADO - TEL.: (31) 3311-7766

RAJA GABAGLIA - TEL.: (31) 3311-7750 / 3311-7751

SÃO FRANCISCO - TEL.: (31) 3311-7766/ 3311- 7767

SÃO LUCAS - TEL.: (31) 3311-7783 / 3311-7784

RECAPE PNEUS LTDA.

NOVA GRANADA - TEL.: (31) 3332-7778

PEDRO II - TEL.: (31) 3471-5697

TOC PNEUS

BARREIRO DE BAIXO – TEL.: (31) 3384-2030

CALAFATE – TEL.: (31) 3371-1848

ESTORIL – TEL.: (31) 3373-8344

GAMELEIRA – TEL.: (31) 3386-4878/3384-1053

JP RADIAL PNEUS

BR 040 - RIBEIRÃO DAS NEVES - TEL: (31) 3628-1634

BETIM

AD PNEUS

JARDIM PIEMONT - TEL.: (31) 2125-9100

SM RECAP

AV. JUIZ MARCO TULIO ISAAC 4045- TEL.: (31)3396-1758

REFORMADORA PNEUMAX

JARDIM PIEMONT NORTE - TEL.: (31)3063-2777

PNEUSOLA

BRASILEIA - TEL.: (31) 3311-7731

RECAPAGEM PNEU FORTE

BR ASILEIA- TEL: (31) 3511-9295

CAETANÓPOLIS

RECAPAGEM PNEU FORTE

BR 040- TEL: (31) 3714-6752

CAPELINHA

PNEUS CAP LTDA.

PLANALTO - TEL.: (33) 3516-1512

BLITZ PNEUS

BLITZ PNEUS

PLANALTO - TEL: (33) 516-2072

CARATINGA

JR PNEUS

AV. PRESIDENTE TANCREDO NEVES - TEL.: (33) 3321 3888

PNEUCAR

AV. PRESIDENTE TANCREDO NEVES - TEL.: (33) 3329-5555

CONSELHEIRO LAFAIETE

RG PNEUS

MELO VIANA - TEL.: (31) 3841-1176

CONGONHAS

PNEUSOLA

PNEUSOLA

BR 040- TEL.: (31) 3

CONTAGEM

GIRO PNEUS

VIA EXPRESSA- TEL.: (31) 3395-0600

CEASA/BR 040 - TEL.: (31) 3119-4488

NG PNEUS LTDA.

GUANABARA - TEL.: (31) 3394-2176

PNEUS AMAZONAS LTDA.

VILA BARRAGINHA - TEL.: (31) 3361-7320

PNEUSOLA

PNEUSOLA

CEASA - RODOVIA 040 - TEL.: (31) 3311-7788

ELDORADO - TEL.: (31) 3311-7778 / 3311-7779

JARDIM INDUSTRIAL - TEL.: (31) 3311-7722 / 3311-7723

RECAPAGEM & PNEUS
SANTA HELENA
57anos

RECAPAGEM SANTA HELENA

RUA CONTINENTAL, 150. CINÇÃO - TEL: (31)3394-8869

RECAPE PNEUS LTDA.

VILA PARIS - TEL.: (31) 3353-1765

SIGAMAX PNEUS

BR 040- CHÁCARA CAMPESTRE - TEL.: (31) 3913-7026

DIVINÓPOLIS

PNEUSOLA

PNEUSOLA

CENTRO - TEL.: (37) 3212-0777

RENOVADORA SEGURANÇA LTDA.

BALNEÁRIO RANCHO ALEGRE - TEL.: (37) 3222-6565

PNEUMAC

Endereço: Anel rodoviário, km 1 - TEL: (37) 3229-1111

PATROCÍNIO

AUTOMOTIVA PNEUS LTDA.
MORADA DO SOL - TEL.: (34) 3831-3366

PITANGUI

SUFER PNEUS E RECAPAGEM LTDA.
CHAPADÃO - TEL.: (37) 3271-4444

POÇOS DE CALDAS

POÇOS CAP LTDA.
CAMPO DO SÉRGIO - TEL.: (35) 3713-1237

SABARÁ

RECAPONTE PNEUS
RODOVIA MG 5 - TEL.: (31) 3486-1966

SANTA LUZIA

DURON RENOVADORA E COM. DE PNEUS
DIST. IND. SIMÃO DA CUNHA - TEL.: (31) 3637-8688

SÃO DOMINGOS DO PRATA

PNEUS PRATA RECAPAGEM
RECAPAGEM PNEUS PRATA LTDA.
BOA VISTA - TEL.: (31) 3856-1000

SÃO JOAQUIM DE BICAS

RT PNEUS
RT BICAS REFORMA DE PNEUS LTDA.
TEREZA CRISTINA - TEL.: (32) 3534-6065

SETE LAGOAS

MINAS PNEUS 60
MINAS PNEUS LTDA.
BAIRRO CANAÃ TEL.: (31) 2107-0200

RECAPAGEM CASTELO LTDA.
UNIVERSITÁRIO - TEL.: (31) 3773-9099

RECAPAGEM & PNEUS SANTA HELENA 57 anos
PNEUS SANTA HELENA - E RECAPAGEM
CANAAN - TEL.: (31) 3773-0639
CENTRO - TEL.: (31) 3771-2491
ELDORADO (RECAP.) - TEL.: (31) 3772-2869
HENRIQUE NERY - TEL.: (31) 2106-6008

TEÓFILO OTONI

JR PNEUS REFORMADORA
JR PNEUS
AV. ALFREDO SÁ - TEL.: (33) 3522 5580

JR PNEUS
MICHELIN

JR PNEUS MICHELIN
SÃO DIOGO - TEL.: (33)3523-5407

BLITZ PNEUS
Continental

BLITZ PNEUS
SÃO CRISTÓVÃO - TEL.: (33)3523-4140

TOKIO PNEUS
BRIDGESTONE

TOKIO PNEUS
SÃO CRISTÓVÃO - TEL.: (33)3521-4918

TIMÓTEO

JR PNEUS REFORMADORA

JR PNEUS
NÚCLEO INDUSTRIAL - TEL.: (31) 3848-8062

RG PNEUS
OLARIA II - TEL.: (31) 3831-5055

TORQUE DIESEL LTDA.
CACHOEIRA DO VALE - TEL.: (31) 3848-2000

UBÁ

PNEUSOLA

PNEUSOLA
LAURINHO DE CASTRO - TEL.: (32) 3531-3869

FRANSSARO PNEUS
SAN RAFAEL II - TEL.: (32) 3532-9894

JACAR PNEUS LTDA.
RODOVIA UBÁ/JUIZ DE FORA - TEL.: (32) 3539-2800

UBERABA

RECAPAGEM & PNEUS SANTA HELENA 57 anos

PNEUS SANTA HELENA
SÃO BENEDITO - TEL.: (34) 3336-8822
JARDIM INDUBERABA - TEL.: (34) 3336-6615

UBERLÂNDIA

CONQUIXTA RECAPAGEM DE PNEUS LTDA.
MINAS GERAIS - TEL.: (34) 3232-0505

RECAPAGEM & PNEUS SANTA HELENA 57 anos

PNEUS SANTA HELENA - E RECAPAGEM
CUSTÓDIO PEREIRA - TEL.: (34) 3213-1177
DANIEL FONSECA - TEL.: (34) 3336-1177
DIST. INDUSTRIAL - TEL.: (34) 3230-2300
DIST. INDUSTRIAL (RECAP.) - TEL.: (34)3230-2311

TYRESOLIS DO TRIÂNGULO LTDA
DISTRITO INDUSTRIAL - TEL.: (34) 3239-9800

UNAÍ

RESSOLAR PNEUS
AV. CASTELO BRANCO 320 - TEL.: (38) 3676-4611

VARGINHA

AD PNEUS
PARQUE URUPÊS - TEL.: (35) 3222-1886

TYRESUL RENOVADORA DE PNEUS LTDA.
SANTA LUIZA - TEL.: (35) 3690-5511

VISCONDE DO RIO BRANCO

RECAUCHUTADORA RIO BRANQUENSE DE PNEUS
BARRA DOS COUTOS - TEL.: (32) 3551-5017

OUTROS ESTADOS

BAHIA

ALLIANZA PNEUS
FEIRA DE SANTANA - TEL.: (75) 3603-8555

MINAS PNEUS 60
Oficina Multimarcas

Pituba / Salvador
Água de Meninos / Salvador
Iguatemi / Salvador
Centro / Feira de Santana
Conceição / Feira de Santana
Estrada do Coco / Lauro de Freitas

GOIÁS

MARIA FRANCISCA PNEUS
SENADOR CANEDO - TEL.: (62) 3565-8358

MATO GROSSO DO SUL

RECAUCHUTADORA DE PNEUS CAMPO GRANDE
CAMPO GRANDE - TEL.: (67) 3351-5632

PARANÁ

PNEUS JANDAIA AUTO CENTER
JANDAIA DO SUL - TEL.: (43)3432-1681

RODABEM
MARIALVA - TEL.: (44)3232-1086

RIO DE JANEIRO

RENOVADORA DE PNEUS NOVA AREAL
PETRÓPOLIS - TEL.: (24)2259-1453

SÃO PAULO

MORECAP RENOVADORA DE PNEUS
MOGI MIRIM - TEL.: (19)3022-8000

REAL TYRES PREMIUM
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO - TEL.: (17)3223-1165

STAR PLUS PNEUS
UCHOA TEL.: (17)3101-1066

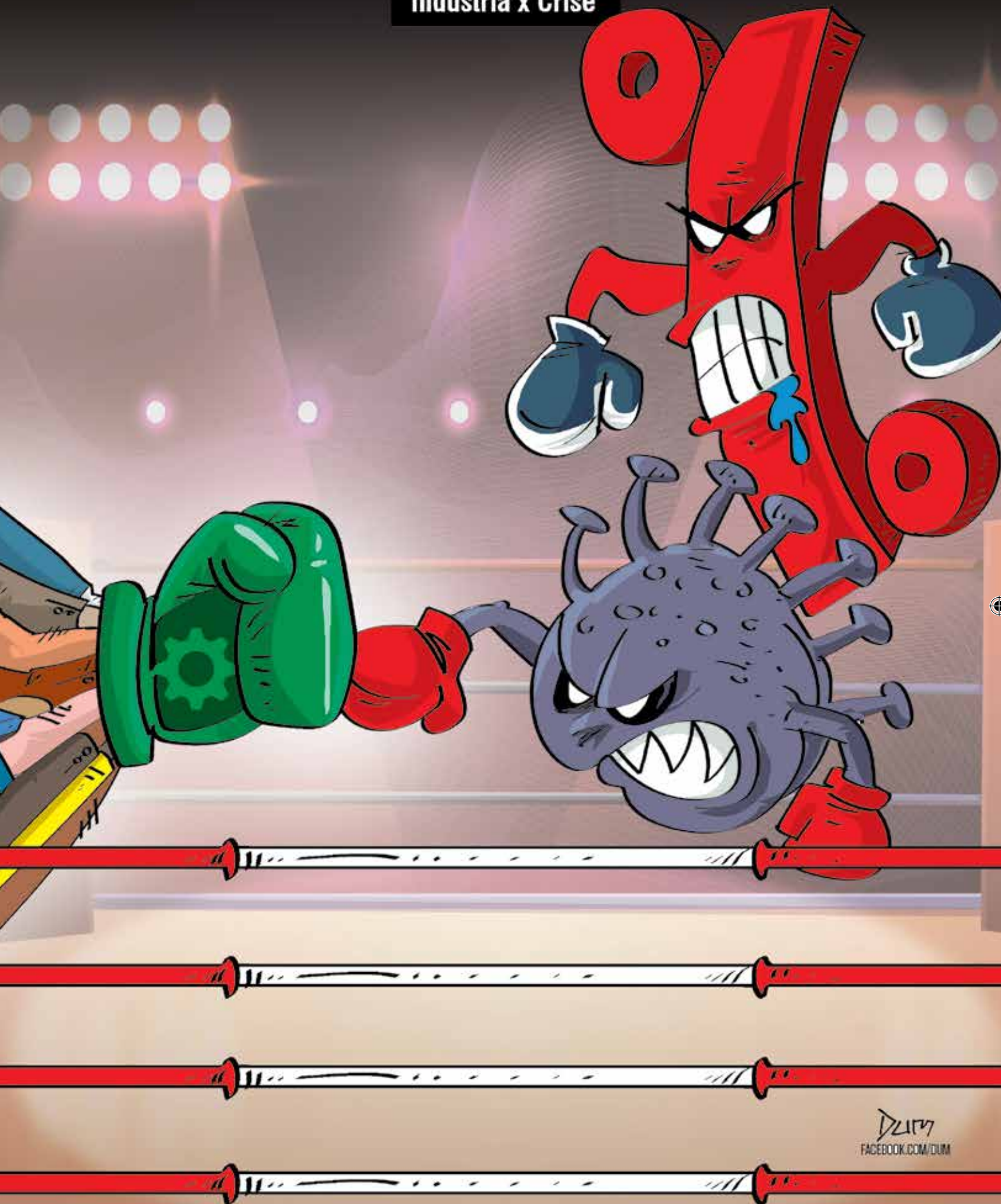
SE O MERCADO GOSTA, A BOREX TEM

- MEDIDA CERTA
- ENCAIXE PERFEITO
- DESPERDÍCIO ZERO
- QUALIDADE COMPROVADA
- PRONTA ENTREGA
- MAIS OPÇÕES DE DESENHOS DE BANDAS

borex.com.br

BOREX

Industria x Crise



O DESEMPENHO DA TIPLER VALORIZA CADA QUILÔMETRO RODADO

tipler.com.br

Meta



Os produtos Tipler proporcionam altíssimo desempenho, rentabilizando o investimento em reforma de pneus. Conte com essa qualidade.

 **TIPLER**

Você vai mais longe. O mundo também.

NOVO **ENVELOPE** **VIPAL.**

MUDAMOS.
PARA MUITO
MELHOR.

- + resistência
- + elasticidade
- + economia
- + passadas
- + segurança

A estrada nos ensinou que mudar é a chave para evoluir. Por isso, a Vipal trabalhou incansavelmente para desenvolver um novo produto com qualidade e desempenho incomparáveis: o Novo Envelope Vipal. Foram dois anos de testes e aprimoramentos para chegar nessa evolução. Ou melhor, revolução.

Acesse vipal.com.br/envelope e veja mais características do produto, os testes realizados e o depoimento de quem entende do assunto.

*Disponível nas versões de montagem com e sem arinho.

 **VIPAL**[®]
BORRACHAS

A estrada
ensina
a vencer