

PNEUS & CIA.

Publicação bimestral do Sindipneus

Ano 13 • nº 76 • julho/agosto 2020

INDÚSTRIA PNEUMÁTICA PRÁTICA A **SOLIDARIEDADE** NO ENFRENTAMENTO À COVID-19

POR MEIO DE DOAÇÕES, EMPRESAS CONTRIBUEM PARA MINIMIZAR OS IMPACTOS DA PANDEMIA, ESPECIALMENTE NAS COMUNIDADES EM QUE ATUAM



SERVIÇOS

VENDAS DE PNEUS FECHAM MAIO COM QUEDA DE 50,5%

CONEXÃO

ENTREVISTA COM O PRESIDENTE DA ANIP, KLAUS CURT MULLER: “A PRIORIDADE DA INDÚSTRIA PNEUMÁTICA É MANTER OS POSTOS DE TRABALHO”



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

rot



*Todos os
insumos para sua
recapagem com a
assinatura GEBOR de
qualidade, atendimento
e pontualidade.*

IMPORTADOS



Conjunto
B&J
Turbo



Rotary
Gouge



Engate de
exaustão



Pino para
exaustão



Engate de
inflação



Pino para
inflação



Engate
com retenção



Pino para engate
com retenção

A recuperação do setor e a importância da união

Em um primeiro momento, os possíveis efeitos da pandemia nos deixaram extremamente assustados. Os especialistas dizem, e eu concordo, que os impactos variarão muito de empresa para empresa. E talvez seja esta a grande lição de tudo isso que vivemos. Muitas lojas já fecharam as portas, outras tantas precisaram, inevitavelmente, recorrer às demissões para equilibrar o caixa. Independentemente de qual tenha sido a solução encontrada, todos nós sentimos medo do que estava por vir.

Passados três meses da quarentena, percebo que o sentimento de otimismo volta a permear o segmento. Apesar de todos os impactos já sentidos, sabemos que, mesmo que de forma lenta, a retomada do crescimento acontecerá, especialmente se nos mantivermos unidos e esperançosos.

Isso porque, felizmente, pertencemos a um setor que praticamente não parou, considerado essencial à sociedade. Fornecemos pneus que equipam motos, carros de passeio, ambulâncias, viaturas, caminhões, tratores e máquinas e, por isso, não podemos mesmo paralisar as atividades que movem a economia do país. Na verdade, somos privilegiados, especialmente se analisarmos a situação na qual outros segmentos já se encontram. Vide o setor de turismo brasileiro, que amarga prejuízo superior a R\$ 9 bilhões.

Que saibamos extrair todos os aprendizados deste momento, que, com certeza, é o mais difícil que atravessamos desde o início de nossas trajetórias no mercado. E que saibamos aplicar, com sabedoria, boas práticas em nossos negócios, certos de que outras situações como a que vivemos agora podem acontecer a qualquer momento, comprometendo a sobrevivência das empresas que não estiverem preparadas, que não trabalharemos com uma reserva de caixa.

Como bem expôs o escritor norte-americano Napoleon Hill, “toda adversidade traz consigo a semente de uma vantagem equivalente”. Mas, para enxergar as vantagens, precisamos identificar, mesmo nos tempos sombrios, as oportunidades de melhoria, aprendizado e crescimento.

Tudo isso vai passar! Não se sabe ainda quanto tempo levará para a recuperação da economia e, especialmente, do nosso setor, mas quando mais unidos estivermos, mais rápido colheremos os frutos dessa recuperação. Para isso, contem com o Sindipneus, que continua como sempre esteve: de portas abertas para os empresários e sempre buscando o desenvolvimento do setor e o fortalecimento das empresas.

Um forte abraço.

Paulo Bitarães
Presidente do Sindipneus

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 13 - Nº 76 - julho/agosto 2020

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

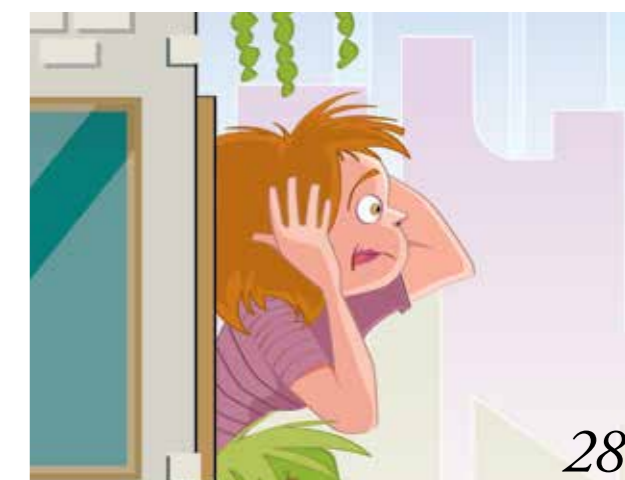
Revisão de texto - Gustavo Abreu • **Editoração** - Ana Flávia Tolentino Tornelli •

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 Conexão

Manutenção dos postos de trabalho é prioridade da indústria de pneus

10 Cenário

Transformação digital e o futuro da mobilidade

13 Serviços

Vendas de pneus fecham maio com queda de 50,5%

14 Capa

Indústria pneumática pratica a solidariedade no enfrentamento à Covid-19

22 Pneus e Frotas

Lições da pandemia

24 Estratégia

Como aumentar a sua motivação: no trabalho e na vida

28 Viver Bem

Saiba como identificar a ansiedade na quarentena

MANUTENÇÃO DOS POSTOS DE TRABALHO É PRIORIDADE DA INDÚSTRIA DE PNEUS



Setor responde por quase 850 mil empregos diretos e indiretos, segundo presidente da ANIP, Klaus Curt Muller

Em entrevista à Revista Pneus & Cia, o presidente da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (ANIP), Klaus Curt Muller, fez uma análise dos impactos econômicos da Covid-19 para as fabricantes de pneus e falou sobre o provável futuro do setor no cenário pós-pandemia. Ele enfatizou a prioridade da indústria pneumática neste momento de crise: “a manutenção dos mais de 30 mil empregos diretos e dos cerca de 819 mil indiretos, que somente será possível se mantivermos as 20 plantas que temos hoje no Brasil”.

Confira a entrevista na íntegra!

Quais fatores contribuíram para a queda de 74,6% nas vendas de pneus registrada em abril? O impacto também se estendeu ao mês de maio?

Os fatores da queda do mês de abril são conhecidos: a parada das montadoras e o distanciamento social amplo no país causaram uma paralisa quase geral. Maio apresenta uma queda de 50,5%, ou seja, recuperamos 25% do volume, mas estamos a 50% de 2019. Existe um longo caminho, cuja a recuperação não deve apresentar saltos como tivemos em maio, quando se reiniciou a produção de algumas montadoras e várias regiões flexibilizaram a “quarentena”. É sempre bom lembrar que o ano de 2019 não é uma referência que apresenta altos valores históricos.

Quando o setor deve voltar a registrar crescimento e quais fatores poderiam viabilizar este crescimento?

Um crescimento em relação aos números do ano de 2019, ou seja, antes da pandemia, entendemos que talvez seja possível em 2022. Ao que tudo indica, teremos pelo menos até o final de 2021 somente uma rota de recuperação, partindo do pressuposto que não haverá uma segunda onda de Covid-19 no Brasil e que o apoio à retomada do Governo Federal chegue amplamente para as empresas.

Quais os impactos dessa crise para as fabricantes de pneus?

O impacto foi profundo e só não foi total porque algumas categorias do transporte de carga permaneceram em operação, assim como algumas montadoras retornaram mais rapidamente. Mesmo assim, basta ver os números citados anteriormente para entender que o impacto inicial foi grande. E esse impacto se prolonga através dos próximos meses e anos de uma maneira muito difícil de prever. Somado a esse impacto inicial, podemos ter uma recuperação mais curta ou mais longa dependendo do comportamento do consumidor em relação não só ao pneu, mas em relação ao seu poder de compra, novos hábitos e prioridades. Essas variáveis podem atuar de modo amplo e que se torna profundo em um cenário de recuperação. A pandemia pode ter acelerado mudanças, trazendo para o momento atual e ao curto prazo mudanças que iriam ocorrer a médio e longo prazo.

Como a indústria pneumática tem reagido à crise?

A nossa prioridade é a manutenção dos mais de 30 mil empregos diretos e dos cerca de 819 mil indiretos, e isso somente é possível se mantivermos as 20 plantas que temos no Brasil, assim como a nossa cadeia produtiva também se mantenha em ordem. Trata-se de um grande desafio, pois estamos falando desde a heveicultura até o varejo de pneus. No momento, a nossa principal frente de ação está na questão das linhas de financiamento tanto para a base da cadeia como para a ponta.

De que forma a ANIP tem trabalhado junto à indústria para minimizar os impactos econômicos no setor?

A ANIP tem atuado dentro da sua função de representar a indústria de pneumáticos nacional nas diversas frentes que se avolumaram nesse momento de crise. Ações na questão de financiamentos se somam a pleitos na esfera tributária, assim como mantendo o fluxo de informações e ações externas e internas. Auxiliamos o setor da heveicultura através da doação de cestas básicas, além de buscar as melhores práticas de forma ampla nesse momento singular em que vivemos.



“Podemos ter uma recuperação mais curta ou mais longa, que dependerá do comportamento do consumidor em relação não só ao pneu, mas ao seu poder de compra, novos hábitos e prioridades”

A economia nacional demonstrava sinais de recuperação quando a pandemia atingiu o Brasil. Quando, na sua opinião, o país deve apresentar sinais de retomada da economia?

A retomada em si já está ocorrendo com o retorno paulatino das atividades econômicas no país. Voltar aos números de 2019 é uma missão de prazo incerto, como já disse acima. As previsões de queda do PIB apresentam números impactantes, mas igualmente incertos. Todos nós passamos o dia tentando reunir informações que podem ajudar na formação de previsões. Alguns catalizadores podem acelerar a retomada e, se eles ocorrerem em sequência, podem ser impactantes, como o maior acesso aos programas lançados pelo Governo Federal, o que conseqüentemente trará uma redução da insegurança das empresas e das famílias.

Outros “motores econômicos”, como o investimento em infraestrutura, são positivos, mas a eliminação da insegurança citada nos parece um fator altamente prioritário.

Quais as suas perspectivas para o segundo semestre? E para os próximos anos?

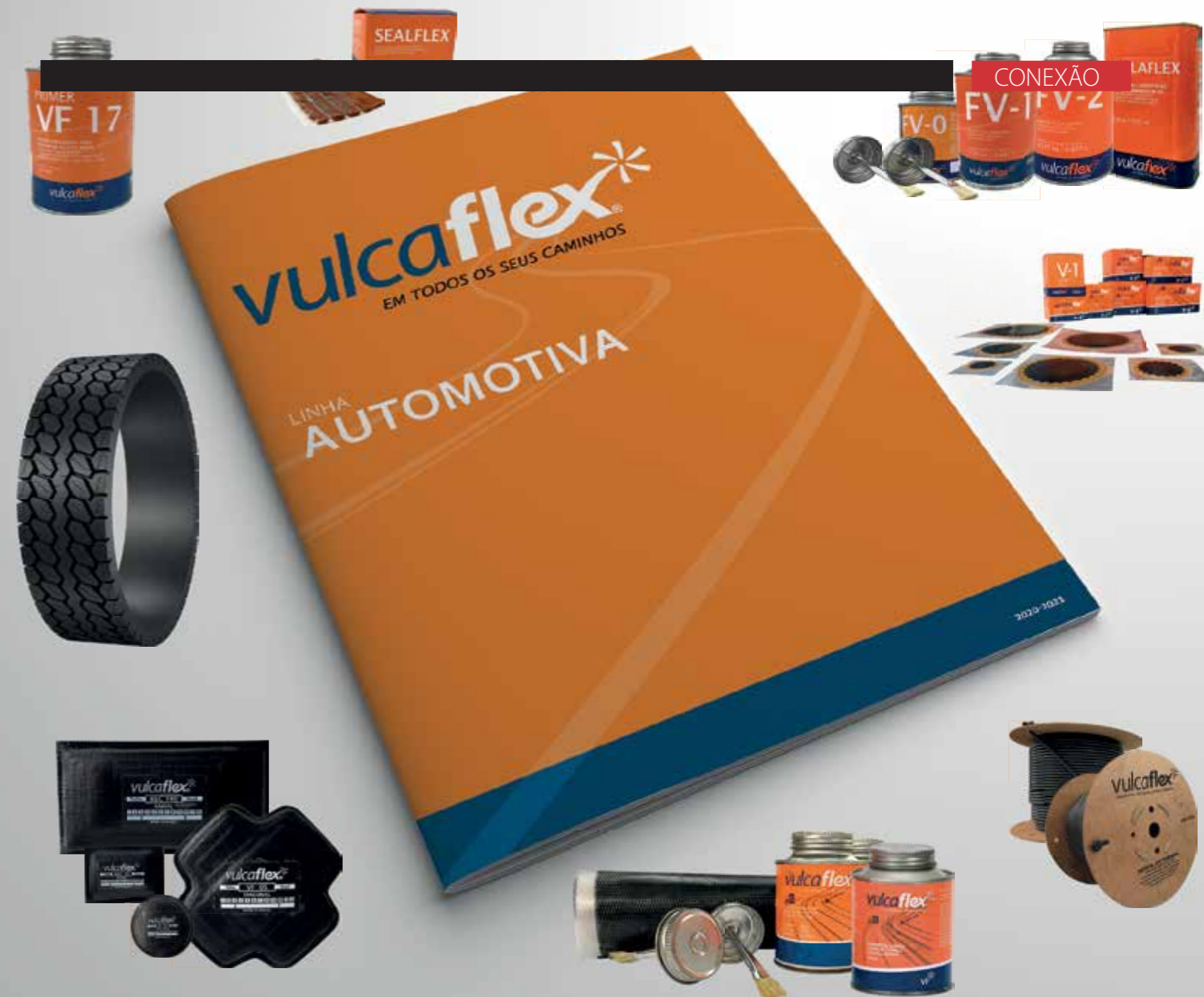
Muito trabalho, perseverança e criatividade para não só retornarmos para níveis aceitáveis de produção e venda,

“Outra lição que se mostrou muito importante é a manutenção de reservas em todos os sentidos. Fico realmente preocupado com aqueles que estavam operando próximo a qualquer limite, pois as condições impostas pela pandemia parecem implacáveis nestes casos”

como também para nos adaptarmos para novos desafios que o mercado deve apresentar. Aparentemente, esta pandemia deve acelerar as mudanças que iriam ocorrer de uma forma mais lenta. Trata-se de um desafio duplo que a grande maioria dos setores será exposto, inclusive aqueles que correm o risco de terem a sua presença reduzida ou infelizmente até eliminada.

Quais lições você, como líder, consegue extrair desta “crise”?

Sempre retiramos lições valiosas dos momentos de crise. Nesta que estamos vivenciando, temos várias facetas que a sua amplitude permite. Sempre a principal questão são as pessoas. Foi possível confirmar que manter uma orientação clara, transparente e aberta em relação às equipes e pessoas em geral que nos rodeiam é fundamental para manter todos em seu melhor desempenho. Caso não se tenha essa condição, as aflições e o desespero tomam conta, literalmente “cegando” muitas pessoas. Outra lição que, apesar de antiga, se mostrou muito importante é a manutenção de reservas em todos os sentidos. Fico realmente preocupado com aqueles que estavam operando próximo a qualquer limite, pois as condições impostas pela pandemia parecem implacáveis nestes casos.



Faça o download do catálogo de produtos da nossa Linha Automotiva e tenha em mãos um portfólio completo para reforma e recuperação de pneus, desenvolvido com alta tecnologia para veículos da linha leve, pesada e extra-pesada (incluindo agrícolas e fora de estrada): manchões, bandas pré-moldadas, ligações, cimentos, colas, tintas e compostos especiais.



Utilize um app de leitura de QR CODE ou acesse: marketing.vulcaflex.com.br/catalogo-automotivo

(34) **3233 5200**



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



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL E O FUTURO DA MOBILIDADE



Ray Kurzweil, futurista norte-americano, é um dos principais nomes quando o assunto é o futuro e a singularidade tecnológica. Autor de diversos livros sobre o tema, ele afirma que estamos vivendo a era dos ganhos exponenciais e dos retornos acelerados. Isso significa que há um aumento exponencial da eficiência e uma significativa redução dos custos de produção. Mas como isso pode transformar os negócios ligados à mobilidade e ao transporte? E mais: a inovação na indústria sairá apenas da mente de seus líderes e colaboradores?

Com a redução dos custos de produção e, consequentemente, o acesso mais amplo à tecnologia, é cada vez mais fácil testar e validar hipóteses para construir novos produtos. Trago um exemplo extraído do livro *Organizações Exponenciais*, da editora Alta Books. Em 2007, era preciso gastar US\$ 10 milhões para realizar o sequenciamento

do DNA humano. Já, em 2014, esse custo não passava de US\$ 1 mil. Hoje, existem startups, como a Living DNA, que fazem esse trabalho por menos de US\$ 60.

Quanto menor o custo de produção e adoção da tecnologia, maior o acesso das pessoas às pesquisas, o que contribui para o avanço da tecnologia e de suas aplicações. O tempo de adoção da tecnologia é cada vez mais precoce. Para conquistar 50 milhões de usuários, o rádio levou 38 anos. A internet, apenas quatro. Essa velocidade em aderir às tecnologias, somada à redução dos custos de aquisição e produção, leva ao vertiginoso avanço de novos negócios. Dados levantados em 2018 pelo índice composto por 500 ativos (ações) negociados nas bolsas de Nova Iorque ou Nasdaq (S&P 500) mostram que cerca de 78% dessas empresas não existiam em 2012 e hoje são gigantes globais.

AVANÇOS SIGNIFICATIVOS NO SETOR DA MOBI-



LIDADE URBANA

Um dos vetores que vêm crescendo muito, tanto quanto a transformação digital, é a mobilidade urbana. Além dos aguardados carros autônomos já amplamente testados no Japão e Estados Unidos, estamos assistindo também ao crescimento da economia do compartilhamento. Cerca de 40% dos millennials (nascidos após o início da década de 1980 e até 2005) nos Estados Unidos não desejam comprar um veículo e sim compartilhar seus deslocamentos utilizando aplicativos como o Uber. Isso também estimula que a cadeia da indústria automobilística construa componentes mais resistentes, novos veículos e novos meios de transporte.

“Além dos aguardados carros autônomos já amplamente testados no Japão e Estados Unidos, estamos assistindo também ao crescimento da economia do compartilhamento”

Por falar em meios de transporte, a inovação nesse setor virou uma constante. A mobilidade urbana ganhou recentemente um personagem que está dando o que falar. Trata-se da Hyperloop - empresa de mobilidade que desenvolve o transporte de passageiros e cargas, por meio

de viagens em um tubo a vácuo na velocidade do som - a 1.280 km/h. A ideia surgiu da mente do empreendedor Elon Musk, que tem entre seus negócios a fábrica de automóveis Tesla e a Space X - empresa de serviços de transporte espacial.

Mas só foi possível colocar a ideia da Hyperloop em prática a partir da redução significativa dos custos de produção de peças e componentes e também porque

o empresário abriu a patente do negócio, permitindo que qualquer pessoa contribuísse com o projeto. O conhecimento foi descentralizado. Uma competição entre universitários – a Hyperloop Pod Competition – ocorre há quatro anos e mais de 200 faculdades de várias partes do mundo participam.

INOVAÇÃO ABERTA

O exemplo da Hyperloop é excelente para explicar o termo Inovação Aberta. Ela se diferencia da inovação fechada, uma vez que demonstra significativa mudança na cultura de inovação das empresas e sua descentralização. Em vez de inovar apenas com o time de engenheiros e a equipe interna, as empresas estão abrindo suas necessidades de melhoria para que qualquer pessoa externa à organização possa contribuir.

Uma dessas ações é conhecida como a maratona Hacker ou Hackathon, competição na qual a empresa abre suas demandas por melhorias em processos, gestão ou mesmo soluções tecnológicas, colocando estudantes e demais interessados para contribuir. As maratonas surpreendem pela qualidade das soluções apresentadas e pelo tão pouco tempo de execução – geralmente um final de semana.

O trabalho em equipe, alinhado às demandas das empresas, gera inovação com real aplicabilidade para organizações de qualquer tamanho e segmento. Um dos pilares da transformação digital é perceber que o acesso à informação e ao conhecimento não está restrito

“O trabalho em equipe, alinhado às demandas das empresas, gera inovação com real aplicabilidade para organizações de qualquer tamanho e segmento”

apenas a um seleto grupo de pessoas. As soluções podem vir de mentes de todas as idades, localidades e experiências vividas.

Podemos testar produtos com gastos e investimentos cada vez menores. Precisamos

pensar a mobilidade e o futuro do transporte não apenas como um caminho sem volta, mas também que a pavimentação disso tudo pode vir da mente de pessoas que estão fora das organizações. Ideias que, somadas, podem contribuir para a geração de novos produtos e abrir mercados.

Não sabemos ao certo a autoria, mas esta frase é realmente muito atual: “Não é o mais forte que sobrevive nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças”.

Você está atendo às mudanças do seu negócio? Não há momento mais propício para você pensar nisso!



Alysson Lisboa
jornalista, professor universitário e diretor da ETC Digital. www.etcdigital.etc.br

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

VENDAS DE PNEUS FECHAM MAIO COM QUEDA DE 50,5%

Indústria nacional de pneumáticos segue em retração apesar da retomada parcial das atividades no setor automobilístico

Em maio, a indústria nacional de pneumáticos teve queda de 50,5% em comparação ao mesmo período de 2019. O resultado, de acordo com Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (ANIP), é consequência da queda significativa nas vendas para montadoras (-81,1%) e para o mercado de reposição (-37,6%). Com isso, o mês fechou com um total de 2.532.359 unidades comercializadas, ante 5,1 milhões entregues em maio do ano passado.

“Mesmo com o retorno de algumas montadoras e a abertura progressiva do comércio, teremos um avanço restrito dos mercados até o final do ano, sinalizando uma retração histórica do setor”

“Mesmo com o retorno de algumas montadoras e a abertura progressiva do comércio, teremos um avanço restrito dos mercados até o final do ano, sinalizando uma retração histórica do setor. Neste cenário de grande insegurança no curto prazo, novas medidas na área econômica são necessárias para que o país alcance resultados práticos no retorno das atividades”, afirma Klaus Curt Müller, presidente executivo da ANIP.

Em relação aos cinco primeiros meses, o recuo já alcança 29,3%, de 24,1 milhões unidades negociadas de janeiro a maio do ano passado para perto de 17,1 milhões no acumulado de 2020.

O impacto também foi sentido nos resultados da balança comercial. De janeiro a maio deste ano, as vendas externas somaram US\$ 355,7 milhões, quantia 25,1% inferior ao mesmo período de 2019, enquanto as importações chegaram a US\$ 289,4 milhões, valor 23% menor.

Em volume, as fabricantes de pneus exportaram 4,3 milhões de unidades até maio, recuo de 31,8% na comparação com os cinco primeiros meses do ano passado, e importaram 8,6 milhões de pneus, queda de 5,2%.

TOTAL DE VENDAS

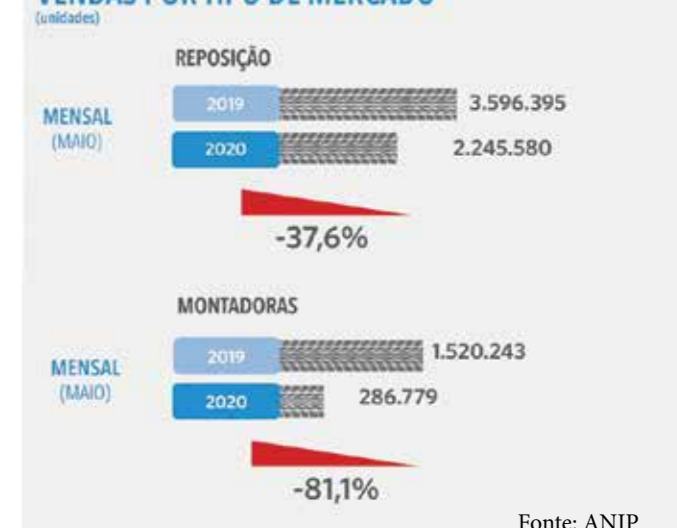


ACUMULADO

MÊS	2019	2020
Janeiro	4.469.081	4.379.434
Fevereiro	4.781.370	4.499.300
Março	5.067.000	4.474.381
Abril	4.743.504	1.202.616
Maio	5.116.638	2.532.359
TOTAL	24.177.593	17.088.090

-29,3%

VENDAS POR TIPO DE MERCADO



INDÚSTRIA PNEUMÁTICA PRÁTICA A SOLIDARIEDADE NO ENFRENTAMENTO À COVID-19

Por meio de doações, empresas contribuem para minimizar os impactos da pandemia, especialmente nas comunidades em que atuam



Por Ana Flávia Tornelli

Em meio ao caos econômico e social provocado pela pandemia do novo coronavírus no Brasil e no mundo, empresas do setor de pneumáticos, como grandes fabricantes de pneus novos e fornecedoras de insumos para o serviço de reforma de pneus, estão dando um show de bons exemplos, empatia e solidariedade. Por meio de doações de equipamentos hospitalares, cestas básicas, álcool em gel, pneus e outros insumos essenciais para o enfrentamento do vírus, as empresas mostraram estar conscientes de que, sem as ações sociais, o país levaria um tempo ainda maior para se recuperar da crise. “É um momento muito desafiador para toda a sociedade e é nosso dever fazer a nossa parte, ajudando da melhor forma possível”, comenta Fabio Fossen, Presidente da Bridgestone Latin America South.

Para o Gestor de Negócios da Unique, Rodrigo Farina, os prejuízos da crise ainda são incalculáveis, mas, mais importante que tentar dimensionar o problema é trabalhar para que a situação possa ser controlada o mais rápido possível. “O Brasil é um país muito grande e diverso. As consequências desta pandemia vão variar muito de região para região e até mesmo de empresa para empresa. O que a Unique deseja é que tenhamos, o mais brevemente possível, um mínimo de normalidade em todas as atividades do país”, diz.

Consideradas fornecedoras de serviços essenciais à população, uma vez que abastecem caminhões, ambulâncias e viaturas, as revendas de pneus tiveram a oportunidade de continuar suas atividades no país. “O transporte de alimentos e remédios depende da disponibilidade de pneus no mercado para manutenção dos veículos. Em tratores e máquinas agrícolas, nos caminhões que transportem alimentos, produtos e remédios ou no carro dos profissionais da saúde e de segurança, os pneus sempre serão itens essenciais, sem os quais o país não conseguiria se desenvolver”, disse o presidente do Sindipneus, Paulo Bitarães.

PRINCIPAIS INICIATIVAS DO SETOR

No momento em que toda a sociedade se mobiliza para conter ainda mais a disseminação da Covid-19, ficar em casa reduzindo ao máximo as saídas significa confiar que a cadeia de distribuição de produtos não será interrompida. E a Continental acredita que, na linha de frente dessa estratégia, deixando a segurança de suas casas para garantir que produtos essenciais continuem chegando aos consumidores, os caminhoneiros, categoria que reúne mais de dois milhões de profissionais em todo o Brasil, merecem um agradecimento especial.

“É um momento muito desafiador para toda a sociedade e é nosso dever fazer a nossa parte, ajudando da melhor forma possível”

Fabio Fossen, presidente da Bridgestone Latin America South

Por isso, a empresa utilizou a sua rede de revendas autorizadas no país para oferecer – sem qualquer custo – um kit que inclui, além de álcool em gel, água e alimentos não perecíveis e um guia reunindo boas práticas de prevenção. Para retirá-lo, basta passar em uma das lojas participantes em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Goiás, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Pará.

Rodrigo Bonilha, diretor de vendas de pneus de carga da Continental Pneus Brasil, destaca que a iniciativa, que distribuirá de mais de 4 mil kits, “é um reconheci-

Arquivo Continental



A Continental doou um kit aos caminhoneiros contendo álcool em gel, alimentos não perecíveis e um guia com boas práticas de prevenção

mento a esses profissionais que estão nas ruas e estradas brasileiras mantendo a economia em funcionamento nesse momento crítico e permitindo, assim, que uma grande parte da sociedade permaneça em casa, colaborando para o achatamento da curva de contaminação do coronavírus”.

A Continental também está colaborando com o Comitê de Enfrentamento ao Coronavírus (CEC) da Prefeitura

“O Brasil é um país muito grande e diverso. As consequências desta pandemia vão variar muito de região para região e até mesmo de empresa para empresa”

Rodrigo Farina, gestor de Negócios da Unique

de Jundiaí, cidade na qual mantém sua sede comercial, por meio da doação de um pacote de serviços de manutenção e da substituição dos pneus desgastados das ambulâncias utilizadas pelo Serviço de Atendimento Móvel de Urgência (SAMU) e pelo Serviço de Atendimento a Pacientes Especiais e Crônicos (Saec) municipal.

Pelo acordo firmado, todas as 28 ambulâncias que fazem parte das frotas do SAMU e da Saec passarão por uma cuidadosa inspeção da Continental Pneus e receberão os serviços necessários, como análise de sulcos, alinhamento, balanceamento, cambagem e eventual substituição por novos modelos VanContact™ AP ou ContiVanContact™ 100. As manutenções não impactam no atendimento, já que a cidade conta com veículos em reserva técnica – que também passarão pela manutenção – para garantir o transporte dos pacientes.



Arquivo Pirelli



A Pirelli doou oito mil pneus para equipar as ambulâncias e veículos de assistência pública sanitária



PIRELLI

A Pirelli, por sua vez, decidiu doar oito mil pneus para equipar as ambulâncias, os veículos de assistência pública sanitária e os meios de socorro utilizados pelas estruturas e pelas instituições empenhadas no combate à Covid-19.

O fornecimento de pneus, que atinge o valor de cerca de 4 milhões de reais, está sendo distribuído de forma proporcional, considerando a população de todos os três estados em que a empresa conta com unidades produtivas, sendo que São Paulo é destino de metade do montante. Bahia e Rio Grande do Sul, de acordo com a população de cada estado, recebem a outra metade. O

“A Pirelli priorizou a saúde dos funcionários e de toda a comunidade desde o princípio. Hoje, deseja expressar esta proximidade e oferecer suporte a todas as Instituições empenhadas no combate ao coronavírus. Neste momento tão difícil nos sentimos, mais do que nunca, brasileiros no Brasil”

Cesar Alarcon, CEO e vice-presidente da Pirelli

serviço de montagem estará garantido pelos funcionários da Campneus, a rede de pontos de venda próprios da Pirelli.

A iniciativa, que se soma às demais já empreendidas pela Pirelli em diversos países do mundo, chega com a intenção de ser um sinal tangível da forte ligação que a empresa nutre com o povo brasileiro, por um País em que opera há mais de noventa anos e com o qual compartilha valores, cultura e tradições.

Cesar Alarcon, CEO e vice-presidente da Pirelli na América do Sul, declarou: “Pirelli priorizou a saúde dos funcionários e de toda a comunidade desde o princípio. Hoje, deseja expressar esta proximidade e oferecer suporte a todas as Instituições empenhadas no combate à disseminação do vírus e na cura das pessoas. Neste momento tão difícil nos sentimos, mais do que nunca, brasileiros no Brasil”.

A ESPECIALISTA EM SEGUROS PARA O MERCADO DE PNEUS.

A Nova Via Corretora de Seguros desenvolveu soluções específicas para empresas do mercado de pneus, em conjunto com a HDI Seguros.

Faça uma cotação: (11) 2333-3260 ou corretora@novaviacorretora.com.br

NOVA VIA
CORRETORA DE SEGUROS

HDI
SEGUROS

Arquivo Bridgestone



A Bridgestone doou 1.377 cestas básicas para famílias de baixa renda

BRIDGESTONE

A Bridgestone, maior fabricante de pneus do mundo, reforça seu compromisso de servir à sociedade realizando doação de máscaras de proteção facial e cestas básicas para ajudar no combate à pandemia.

A companhia doará 11.350 máscaras faciais e 1.377 cestas básicas, com alimentos e itens de higiene, para famílias de baixa renda localizadas nas cidades onde possui operação: Santo André, São Pedro e Campinas – SP; Camaçari – BA e Mafra – SC.

A fábrica da Bridgestone em Camaçari (BA) também está produzindo 500 máscaras de acetato, do tipo face shield, com o apoio de funcionários voluntários e o uso de uma impressora 3D. As peças serão doadas aos profissionais do sistema público de saúde da Bahia.

“Nossas ações são um reflexo do compromisso global de responsabilidade social da companhia, Nosso Jeito de Servir, e se somam a diversas iniciativas similares, que a Bridgestone está executando em todo o mundo”, comenta Fabio Fossen.

As doações são realizadas na sequência de outra ação social da empresa no Brasil: em abril, a Bridgestone lançou uma campanha de doação de recapagens, em apoio aos caminhoneiros autônomos brasileiros, que seguem abastecendo a população durante a pandemia da Covid-19. Ao todo, a iniciativa contribuiu para a promoção de mais de 250 milhões de quilômetros rodados.



80 ANOS DE CONFIANÇA EM REPARAÇÃO DE PNEUS



Líder mundial em reparos de pneus,
produtos e serviços para rodas.



PNEUS
**SANTA
HELENA**
57 anos

Cliente Tech do Brasil

A **Pneus Santa Helena** é uma Revenda Oficial Pirelli desde os anos 80, comprova e confia nos produtos TECH.

É a maior Revenda de Minas Gerais e está entre as 5 maiores do Brasil, atuando nos segmentos de varejo, atacado e comercializando pneus de passeio, SUV, Pick-ups, Vans, Caminhões, Ônibus, Fora de Estrada, Máquinas Agrícolas e Industriais.

GOODYEAR

A Goodyear começará a fazer revisões gratuitas em carros durante o período da pandemia. O serviço poderá ser feito em qualquer loja da empresa, mediante agendamento pelo site dedicado. Serão inspecionados cerca de 30 itens, de acordo com informações da companhia. Os técnicos das lojas irão verificar o estado dos pneus, freios, suspensão, baterias e o nível de óleo. Em todas, o atendimento será feito adotando protocolos de Zero Contato da marca. Ainda em junho, a Goodyear também promoveu alguns reparos em pneus gratuitamente.

Segundo o protocolo de contato mínimo, o proprietário deixa o carro na baia de inspeção com as chaves na ignição. O veículo será higienizado nas áreas de contato com o profissional, como volante, bancos e alavanca de câmbio. Após o serviço, uma nova limpeza é feita antes da entrega. O pagamento de algum serviço adicional é feito por cartão de crédito ou transferência bancária.

Algumas lojas podem ainda buscar o carro na casa do proprietário. Isso elimina a necessidade de sair às ruas. A retirada no domicílio depende da loja e dos serviços solicitados.

MICHELIN

O Guia Michelin, que visita anualmente restaurantes em todo o mundo para atribuir a eles suas tão desejadas estrelas, promoveu, pela primeira vez na sua história, um leilão online com itens, experiências e até jantares exclusivos pós-isolamento social com os chefs e restaurantes selecionados na sua 5ª edição brasileira. O objetivo é ajudar os 165 estabelecimentos, muitos deles fechados, a manterem suas equipes, numa tentativa de fazer frente aos cerca de 1 milhão de empregos perdidos no setor com a pandemia, de acordo com dados da Associação Nacional de Restaurantes. O valor arrecadado em cada venda será integralmente repassado ao chef, que deverá indicar o destino a ser dado à quantia.

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**

Arquivo Vival



132 mil reais foram doados pela Vival ao hospital São João Batista, de Nova Prata (RS)

VIPAL

A Vival Borrachas, que mantém duas fábricas em Nova Prata, na Serra gaúcha, doou 132 mil reais ao hospital da cidade, o São João Batista. O valor foi destinado para a compra de um aparelho para anestesia com respirador. Para o diretor do hospital, Fernando Lenzi da Silva, a parceria de anos com a Vival é fundamental. “A Vival, mais uma vez, nos estendeu a mão em um momento de muita dificuldade. O equipamento doado pela empresa servirá não apenas para pacientes contaminados pela Covid, como funcionará permanentemente no bloco cirúrgico.”

UNIQUE

Além das adequações imediatas no ambiente interno da empresa, para preservar a saúde dos colaboradores, a Unique também se dedicou a contribuir para a prevenção no ambiente familiar de toda sua equipe. Foi disponibilizada vacinação contra gripe, para colaboradores e familiares. As cestas básicas distribuídas foram reforçadas em alimentos e produtos de higiene, além de orientações de prevenção que foram enviadas às famílias, juntamente com kits de álcool gel.

A Unique também realizou ações de cunho comunitário, como a doação de uma ambulância e de cadeiras de rodas para a UPA – Unidade de Pronto Atendimento da cidade de São Leopoldo – RS, no bairro onde a empresa tem sua sede desde o início de suas atividades, há 45 anos.

“A crise está nos mostrando que estender a mão a quem mais precisa é a melhor forma de nos tornarmos mais fortes, seja como empresa ou como pessoa”

Paulo Bitarães, presidente do Sindipneus

Para Paulo Bitarães, o setor, apesar de todas as dificuldades e desafios, atravessa a crise com otimismo, confiança e, o mais importante: pautado na solidariedade. “As empresas do segmento não se esqueceram, nem por um minuto, que não existe recuperação econômica sem o olhar ao próximo. A crise está nos mostrando que estender a mão a quem mais precisa é a melhor forma de nos tornarmos mais fortes, seja como empresa ou como pessoa”, finaliza.

Arquivo Unique



A Unique doou uma ambulância e cadeiras de rodas para a UPA de São Leopoldo (RS)



AS LIÇÕES DA PANDEMIA

Enquanto escrevo este texto, ainda estamos vivendo sob quarentena e reaprendendo a viver e conviver com novas práticas e hábitos. Desculpem-me se parece uma repetição em relação ao artigo da edição anterior, mas assim como no noticiário, praticamente não se fala de outra coisa. E, com tal falta de assunto, fica difícil achar um tema para tratar neste espaço.

Entre as mudanças que toda essa situação nos trouxe está a migração do comércio, de lojas físicas para o comércio eletrônico. Seja uma compra pela internet ou por telefone, ou ainda por aplicativo, o setor de transporte foi o que saiu ganhando, já que após a compra vem a entrega do produto ou prestação do serviço.

Notícia publicada pelo jornal Valor Econômico e reproduzida pelo informativo da NTC & Logística nos informa que o comércio eletrônico apresentou crescimento de 71% em 90 dias de pandemia. No período avaliado, de 24 de fevereiro a

24 de maio, um aumento de 82,1% quando comparado com o mesmo período de 2019.

Um fato curioso que tenho notado neste momento são as empresas que anunciam não haver taxa de entrega, e muitas delas oferecendo tal comodidade para qualquer valor de compra. O que mudou?

Conversando com pessoas conhecidas que foram afetadas pelas medidas de restrição ao comércio, especialmente aquelas com lojas abertas nas ruas, o que me informaram é que num primeiro momento isso se deu simplesmente por falta de alternativa. Ou passavam a vender por outro canal que não o presencial, e a entregar seus produtos, ou fechavam seu negócio por completo.

Após os primeiros momentos, ao fazer a apuração dos gastos com os serviços de entrega e compará-los ao que havia para manter lojas físicas abertas (aluguel, luz, água, pessoal, segu-

ros, etc.), foi possível chegar à conclusão que compensa fazer entregas sem custo extra ao consumidor. E tal medida é, também, um diferencial a mais para atrair e fidelizar clientes, novos ou habituais.

Temos visto em diversos meios de comunicação a opinião de economistas e outros especialistas em mercados que, quando retornarmos às atividades normais, certamente haverá uma alteração nas instalações de empresas e comércio, com tendência de ocupar espaços menores, já que uma parcela das transações, antes feitas presencialmente, migrará – e sem retorno – para a modalidade virtual.

Isso, obviamente, se aplica às relações comerciais em que um produto é vendido por uns e adquirido por outros. Mas e quando se trata de um serviço? De que maneira as empresas estão se adaptando?

Muitas empresas estão utilizando novos meios para se comunicar com clientes. É inegável que a internet e, mais recentemente, o WhatsApp facilitam a troca de informações pois, além de podermos descrever um problema, é possível enviar imagens, mas é preciso aprender como agir corretamente. Mensagens escritas devem sempre iniciar com a identificação de quem está digitando, ou pode dar a impressão – falsa ou não – de pouco interesse em relação ao solicitante. E, por mais especializado que o atendente seja no assunto em questão, o risco de passar um orçamento mal elaborado ou incorreto é grande e não pode ser desconsiderado.

Pessoalmente, passei por uma situação dessas. Meu aquecedor de água a gás não estava ligando. A primeira providência foi a troca da pilha e, como não resolveu, chamei uma empresa especializada, que já nos havia prestado serviço anteriormente. O técnico veio e fez uma regulagem e lubrificação e, aparentemente, voltou ao normal. Como não houve troca de peças, me foi cobrada apenas a taxa de visita, de R\$ 100.

Dois ou três dias depois, notamos o cheiro de gás no local, o que indicava um possível vazamento. Novamente entrei em contato por WhatsApp com a mesma empresa. Como já conheciam o equipamento me passaram um orçamento de R\$ 750 entre peças e mão de obra, com garantia de 3 meses. Numa demonstração de domínio do tema, sugeriram a troca do aquecedor sob a justificativa de que, como o conserto superaria 50% do valor de um equipamento novo, e com 3 anos de garantia, seria a melhor alternativa.

“Muitas empresas estão utilizando novos meios para se comunicar com clientes. É inegável que a internet e, mais recentemente, o WhatsApp facilitam a troca de informações pois, além de podermos descrever um problema, é possível enviar imagens, mas é preciso aprender como agir corretamente”

Foi-me indicado um aquecedor de R\$ 1.300, mais R\$ 490 de mão de obra e acessórios, como mangueiras de água e gás, regulador e outras peças. E foi esse o ponto que gerou desconfiança, pois na proposta consideraram o conserto como mais da metade apenas do valor do aparelho, e não da despesa total. Agradei informando que iria pesquisar e lhes daria uma resposta.

Chamei uma segunda empresa que, logo de início, já informou não haver cobrança de taxa de visita. Ao ser feita a avaliação no local, um orçamento seria feito na hora e, caso aprovado, realizado o conserto.

O segundo técnico chegou e detectou o vazamento na conexão da mangueira com o aquecedor, local que só poderia ser alcançado com a remoção do painel frontal. Substituídas duas pequenas juntas de vedação, o problema foi resolvido por R\$ 50.

Como havia me comprometido, entrei novamente em contato com a primeira empresa e informei que o problema estava resolvido e qual o valor pago, mas sem descrever o que foi feito. E, então, nova surpresa quando recebi a seguinte pergunta: - Pilhas?

Confesso que tive o impulso de responder: – Não. Honestidade!, mas me contive. Perguntei como poderia a troca de pilhas solucionar um problema de vazamento de gás? Na sequência recebi um áudio em que a pessoa alegou que não havia lido o histórico da conversa que mantivemos e que teria sido iniciado por outra pessoa. E é aqui que se encaixa a questão da identificação das pessoas, como dito acima.

Como não houve identificação de quem havia digitado, é uma desculpa fácil, porém inaceitável. Aos administradores é necessário lembrar que a pessoa, quem quer que seja, está se manifestando em nome da empresa. Seja seu proprietário ou um funcionário, tal atitude pode minar a credibilidade do negócio, levando à perda de clientes e ao fortalecimento dos concorrentes.

Como diz o velho ditado: não brinque em serviço!

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

COMO AUMENTAR A SUA



NA VIDA E
NO TRABALHO

Faz mais de vinte anos que eu escrevi este artigo, porém, me dou conta de que ainda continua super atual, razão pela qual fiz questão de revisitá-lo e adicionar algumas contribuições.

Quando eu era o simples Jerinho do interior, apelido que recebi dos meus pais, uma das coisas que mais enalteciam o meu ego eram os elogios dos professores para as minhas redações.

Modéstia à parte, ganhei alguns concursos de redação na escola e na cidade onde eu morava. O meu sonho era ser um grande escritor, mas, durante um bom tempo, recuei diante das primeiras tentativas malsucedidas.

Dos 14 aos 40 anos, embarquei na segurança de ótimos empregos com carteira assinada, na dignidade dos crachás e dos seus respectivos benefícios, e adotei o sobrenome de várias empresas por onde passei.

Contudo, nunca me senti completamente feliz. Já dizia Ralph Waldo Emerson, o grande pensador norte-americano, leva tempo para descobrirmos o quanto somos ricos e felizes enquanto buscamos a felicidade. E quanto mais felizes estamos, menos felizes nos sentimos e mais felicidade queremos. É da natureza humana.

Com relação ao ofício de escritor, sempre me considerei um bom representante da classe, apesar de ter leva-

do praticamente sete anos para publicar meu primeiro livro. Foram necessários quase trinta anos para que eu, finalmente, conseguisse realizar o sonho de me tornar um escritor de verdade e ver o meu primeiro livro exposto numa livraria.

Poucos fazem ideia da sensação que se pode ter ao ver isso se concretizar. Se vende ou não vende, se as pessoas gostam ou não gostam, pode acreditar, não faz a menor diferença. O orgulho é grande; e a alegria, então, nem se fala.

Depois de 113 tentativas junto a editoras, oferecendo livros de poesia, contos e crônicas, finalmente, a natureza divina teve compaixão de mim e resolveu premiar o meu esforço e a persistência, por uma razão muito simples: a motivação esteve sempre comigo.

Nesse período, tive desapontamentos enormes como escritor e, se dependesse da arte das palavras para sobreviver, teria morrido de fome, talvez nem fosse lembrado.

Devo reconhecer que, graças ao poder da motivação, da perseverança e da conexão direta com a sabedoria divina, consegui dar a volta por cima e fazer parte deste seleto universo dos escritores.

A motivação estava sempre dentro de mim.

Entretanto, apesar de não ser conhecido nacionalmente como eu gostaria, reconheço que progredi bastante. O incentivo dos amigos, o amor e o reconhecimento da família são mais do que suficientes para manter o foco e a motivação acesa. Como eu tenho absoluta certeza de que não vou sair dessa vivo, quero morrer escrevendo.

A RESPONSABILIDADE DA MOTIVAÇÃO

A maioria das pessoas é condicionada desde criança às limitações do tipo “você não merece”, “não perca tempo com isso” ou “isso não enche barriga”, muitas vezes impostas por seus pais, colegas e professores. São necessárias décadas de motivação e leitura para se livrarem dessas aberrações.

Toda vez que eu penso ou falo de motivação, minha mente estabelece automaticamente um paralelo com a sabedoria do professor Dante Quadros, uma figura singular do mundo educacional em Curitiba. Eu tive o

privilegio de ser seu aluno em cursos de especialização e de mestrado. Quando se trata de natureza humana, todo mundo aprende muito com ele.

Uma das situações abordadas frequentemente pelo ilustre professor é a origem da motivação. Se a motivação vem de dentro ou de fora, se é hereditária ou se pode ser ensinada, se você acredita ou não em motivação e o que ela pode fazer por você, somente o tempo haverá de dizer. O fato é que a (auto) motivação é uma virtude determinante para o bem-estar do ser humano.

Em todos os cantos da Terra existem pessoas carentes de motivação. Nas empresas, nas escolas, nas igrejas e até mesmo nas famílias mais abastadas é possível encontrar pessoas tristonhas do tipo “me motive”, feito o cachorrinho que aguarda o estalar de dedos do dono para abanar o rabo. Basta olhar para elas e captar no seu semblante um inusitado pedido de socorro: “me motive”.

O mundo nunca esteve tão carente de motivação como nos dias de hoje, por coisas simples e banais, cuja onda de estímulo ao consumo até consegue solucionar

temporariamente, mas nunca se sustenta se a própria pessoa não tem consciência de que a (auto) motivação é uma necessidade permanente.

Parafrazeando o mestre Dante, não existe esse negócio de “me motive”. Se você se deixar abater por todas as notícias tristes que poluem a sua mente ou por todas as sanguessugas que se apresentam no caminho para tomar o seu tempo e a sua energia com frequentes pedidos de motivação, dificilmente alguém poderá ajudá-lo.

Ser ou estar motivado é uma questão de atitude, algo que vem de dentro, do coração. Quando você aprende a combinar atitude e talento, misturada com otimismo, surge a fagulha que cria a motivação e, naturalmente, um mundo de oportunidades se abre.

Não quero aqui bancar o hipócrita a ponto de afirmar que você tem obrigação de levantar e sair de casa todos os dias motivado, indiferente ao que acontece ao seu redor. Para o nosso bem, não é assim que funciona.

Viver eternamente carrancudo, mal-humorado ou ca-

“Se você se deixar abater por todas as notícias tristes que poluem a sua mente ou por todas as sanguessugas que se apresentam no caminho para tomar o seu tempo e a sua energia com frequentes pedidos de motivação, dificilmente alguém poderá ajudá-lo”

bisbaixo e sair pelos quatro cantos afirmando coisas do tipo “esse é o meu estilo e ninguém tem nada com isso” é um caminho que tende a levar você do nada para lugar algum.

Comportamentos assim servem apenas para inibir as qualidades do ser humano, considerando que cada um é digno de um talento singular. Portanto, faça da (auto) motivação uma bandeira pessoal.

Adotar o estilo “me motive” é optar pelo sofrimento e, se esse for o seu real desejo, pelo menos seja autêntico, sofra sozinho e pare de culpar o mundo pelo que acontece na sua vida. Como diz aquele antigo e sábio

provérbio budista: não é o que lhe acontece, mas o que você faz com o que lhe acontece.

Além do mais, uma das coisas que aprendemos de maneira profunda em processos de coaching, é o questionamento simples e direto para uma única pergunta: emoção resolve? Claro que não! Então, o caminho é bem diferente.

Sem entusiasmo você pode chegar a algum lugar, mas não àquele lugar que você imaginava, portanto, entusiasme-se e mantenha acesa a chama da vida cujo valor mais apropriado recebe o nome de motivação.

COMO AUMENTAR A SUA MOTIVAÇÃO

■ A motivação do ser humano precisa ser trabalhada. Ninguém nasce motivado ou desmotivado, é algo que aprendemos ao longo da vida por conta dos estímulos que recebemos, das companhias, enfim, do meio em que vivemos. Por essas e outras razões, compartilho a seguir três lições importantes extraídas de pessoas simples, porém reconhecidas no meio em que atuaram por conta da sua eterna motivação. Avalie, reflita, pratique à exaustão e tudo vai mudar – bem mais rápido mais do que você imagina.



Uma pessoa bem-sucedida reconhece sua responsabilidade em termos de (auto) motivação. Tudo depende dela porque somente ela possui a chave da sua própria ignição, afirmou Kemmons Wilson, empresário do ramo hoteleiro americano. Você pode obter uma pequena ajuda aqui, outra ali, mas o fato é que você é o único responsável pela criação de riqueza ao seu redor



As circunstâncias favorecem os que mantêm os sonhos vivos na mente e exercitam o “hábito de caminhar um quilômetro extra”, segundo Napoleon Hill, autor de A Lei do Triunfo. Estamos acostumados a enxergar o triunfo apenas nas grandes ações, o que não é totalmente verdade, pois o êxito é obtido com pequenas ações repetidas todos os dias.



O entusiasmo é um dos mais poderosos instrumentos do sucesso. Quando fizer qualquer coisa, coloque toda a sua alma nisso. Seja ativo, enérgico, entusiasta e fiel e você alcançará seus objetivos. Nada de grande jamais foi conseguido sem entusiasmo, dizia Ralph Waldo Emerson, citado no início do artigo.

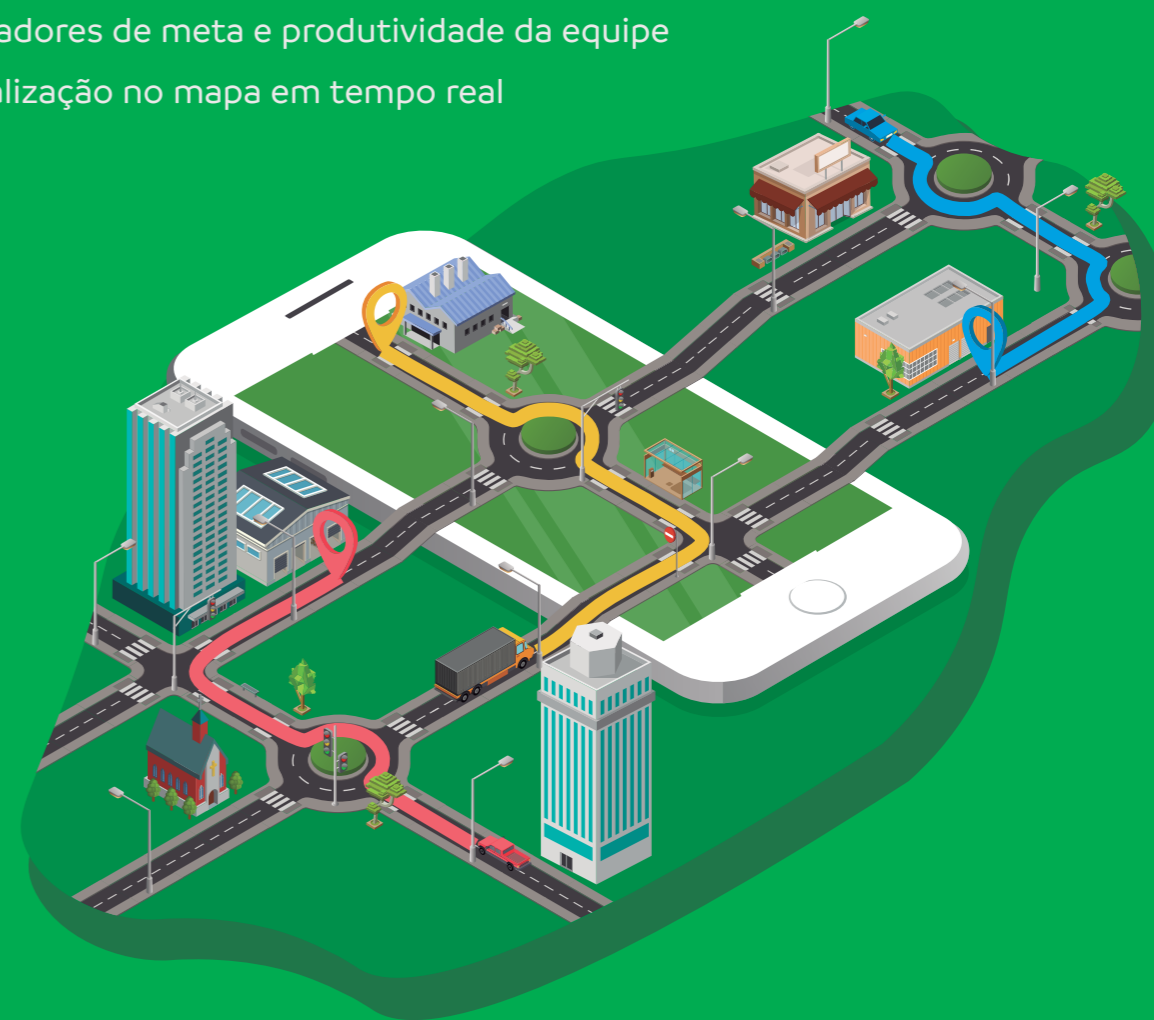
Pense nisso e seja feliz!

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

AUMENTE AS VENDAS DE SUA REFORMADORA!

O **ROTEIRIZAÇÃO JUNSOFT** oferece a **organização e tecnologia essenciais para você potencializar seu comercial!**

- Comparativo de rotas previstas e realizadas
- Captura do ponto GPS e tempo da visita
- Clientes visitados e clientes não visitados
- Registro de Coletas e Venda de produtos
- Indicadores de meta e produtividade da equipe
- Visualização no mapa em tempo real



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

Junsoft
S I S T E M A S

SAIBA COMO IDENTIFICAR A ANSIEDADE NA QUARENTENA



O que começou como uma doença local, em Wuhan, na China, no final de 2019 e início de 2020, ganhou o mundo e tornou-se uma pandemia, de acordo com a declaração da Organização Mundial da Saúde, desencadeando uma onda de impactos econômicos, sociais, políticos e, principalmente, na saúde – tanto física quanto mental.

Qualquer tipo de doença ou outro evento sobre os quais não temos conhecimento prévio podem provocar medo e ansiedade. O medo gerado pelo desconhecimento da doença acaba por trazer consequências emocionais que nem sempre temos o “repertório” adequado para lidar.

O QUE É ANSIEDADE?

A ansiedade é uma reação que todo indivíduo experimenta diante de algumas situações do dia a dia, como falar em público, expectativa para datas importantes, entrevistas de emprego, vésperas de provas, exames de saúde e diante de uma pandemia como a que estamos enfrentando agora.

A ansiedade pode ocorrer pela existência do medo. O medo é uma reação natural ao desconhecido. É nossa defesa instintiva frente às ameaças reais ou potenciais vivenciadas em nosso cotidiano. Esta situação que agora experimentamos traz insegurança e sensação de perigo iminente. O isolamento hoje vivenciado pela maior parte da população e o fato de não poder nem chegar perto de quem se ama para trocar um beijo e um abraço fazem com que a sensação de desamparo se torne real. Ainda reforça cada vez mais a falta de controle sobre a realidade vivida, o que acaba por aumentar o medo e a ansiedade. Isto pode se tornar um ciclo vicioso.

É importante para aqueles que estão em casa isolados, utilizar os recursos tecnológicos disponíveis para ocupar o tempo com coisas positivas. Conversar com pessoas que há muito tempo não se fala, ver filmes interessantes e alegres, fazer boas leituras. Fixar-se por demasiado em notícias da doença o tempo todo só aumenta a ansiedade, uma vez que

em sempre as mesmas vêm de fontes fidedignas.

Nestes momentos as pessoas têm sentimentos e angústias que parecem se confinar dentro do peito, dando uma sensação de que em qualquer momento aquilo tudo vai explodir, podendo trazer mais angústia, pois nem sempre as pessoas sabem lidar com este tipo de sentimento e sensação. Neste caso, sempre é bom conversar com alguém que você confie, para quem você tem liberdade de se expor e, se for o caso, até chorar. Chorar sim, porque não? Esta é uma das formas que temos para extravasar nossa ansiedade e medo do desconhecido.

“O isolamento hoje vivenciado pela maior parte da população faz com que a sensação de desamparo se torne real. Ainda reforça cada vez mais a falta de controle sobre a realidade vivida, o que acaba por aumentar o medo e a ansiedade”

Fuja de notícias ruins a toda hora, siga somente mídia confiável em momentos específicos, ocupe-se. Procure manter as suas rotinas ou inicie rotinas novas que tragam foco e noção de referencial para sua vida. Isso ajuda a manter o controle da situação, melhorando muito sua ansiedade.

Se você puder, em casa mesmo, faça atividade física. Na internet ou em grupos que você participa, existem aulas online que podem fazer você se sentir incluído no que traz uma noção de normalidade de vida.

APRENDA A RECONHECER OS SINTOMAS MAIS COMUNS DE ANSIEDADE:

■ Enxergar perigo em tudo, buscar comida a toda hora, principalmente doces, alterações de sono, dores musculares, ter preocupação em excesso, sentir que está perto de entrar em pânico, ficar muito agitado e irrequieto, ter alguns medos que você mesmo acha que são irracionais. A ansiedade pode ainda gerar alguns desconfortos físicos, como sudorese, falta de ar, taquicardia, boca seca, tonturas e náuseas.

Caso esteja sendo muito difícil para você, busque ajuda especializada.

Outro aspecto importante, é que hoje em dia, temos uma população idosa vista como vulnerável que, por si só, já é mais isolada da família e que o medo e a ansiedade podem ser mais significativos.

Se você se inclui nessa população ou conhece alguém que é vulnerável do ponto de vista da saúde mental, lembre-se:

→ Evite a vitimização. Mudanças e perdas fazem parte do cenário da vida, mas é possível superá-las.

Não cultive o pessimismo. Procure ater-se aos fatos e à realidade, buscando enxergar não apenas os problemas, mas possíveis soluções

→ Evite o ócio. A paralisação pelo medo ou o desânimo podem contribuir para o aumento dos sentimentos de desamparo e descontrole

→ Procure manter-se ativo. Organize uma rotina de atividades, minimizando as angústias e inseguranças que possam surgir. Atividades manuais, intelectuais e físicas são excelentes alternativas

→ Cuide-se. Nos períodos de maior estresse, foque nas suas necessidades e envolva-se em atividades que goste e ache relaxante. Se exercitar (mesmo que na sala), ficar com o sono em dia e comer alimentos saudáveis sempre é uma boa

→ Busque ajuda se sentir necessidade. Diversos profissionais e serviços estão disponíveis para atender em regimes especiais (plantões, atendimentos por videoconferências) e acessíveis para ajudar no enfrentamento dos aspectos emocionais suscitados pela pandemia

*Artigo originalmente publicado no site hcor.com.br

LEGENDA

REFORMADORA

REVENDEDORA

ALFENAS

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

ARAXÁ



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 LTDA.
CAIÇARA - TEL.: (31) 2103-4488
GUTIERREZ - TEL.: (31) 3292-2929



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

PNEUS NACIONAL LTDA.
BARRO PRETO - TEL.: (31) 3274-4155
FLORESTA - TEL.: 3273-5590
FUNCIONÁRIOS - TEL.: 3281-2029
PAMPULHA - TEL.: (31) 3427-4907



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. SINFONIA 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
BRASILÉIA - 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
BR 040 - TEL.: (31) 3

CONTAGEM

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

NG PNEUS LTDA.
GUANABARA - TEL.: (31) 3394-2176

PNEUS AMAZONAS LTDA.
VILA BARRAGINHA - TEL.: (31) 3361-7320



PNEUSOLA
CEASA - RODOVIA 040 - TEL.: (31) 3311-7788
ELDORADO - TEL.: (31) 3311-7778 / 3311-7779
JARDIM INDUSTRIAL - TEL.: (31) 3311-7722 / 3311-7723



RECAPAGEM SANTA HELENA
RUA CONTINENTAL, 150. CINCÃO - 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
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

FORMIGA

AD PNEUS
MANGABEIRAS - TEL.: (37) 3322-1441



RENOVADORA SEGURANÇA LTDA.
VILA SOUZA E SILVA - TEL.: (37) 3322-1239



UNICAP
MARINGÁ - TEL.: (37) 3321-1822

LEÃO PNEUS
PLANALTO - TEL: (37) 3322-2636

GOVERNADOR VALADARES

REFORMADORA BELO VALE
IPÊ - TEL.: (33) 3278-1508

BLITZ PNEUS

BLITZ PNEUS
ILA BRETAS - TEL: (31) 3273-4919

IGARAPÉ

RECAPAGEM CAMPOS
BAIRRO JK - TEL.: (31) 3534-1552

IPATINGA

RG PNEUS
IGUAÇU - TEL.: (31) 3824-2244



JR PNEUS MICHELIN
IGUAÇU - TEL: (31) 3827-8716

BLITZ PNEUS

BLITZ PNEUS
IGUAÇU - TEL: (31) 3826-8776

ITABIRA

RG PNEUS
CENTRO - TEL.: (31) 3831-5055

BLITZ PNEUS

BLITZ PNEUS
VILA SANTA - TEL: (31) 3831-6897

ITABIRITO



JGX RECAPAGEM DE PNEUS LTDA.
BAIRRO LOURDES - TEL.: (31) 3561-7272

ITAMARANDIBA

BODÃO PNEUS E REFORMAS LTDA.
SÃO GERALDO - TEL.: (38) 3521-1185

ITAÚNA

REFORMADORA PNEUMAX
VILA SANTA MÔNICA - TEL.: (37) 3073-1911

JOÃO MOLEVADE

RG PNEUS
CARNEIRINHOS - TEL.: (31) 3851-2033

RG PNEUS
BELMONTE - TEL.: (31) 3852-6121

TOC PNEUS MATRIZ
CARNEIRINHOS - TEL.: (31) 3851-4222

JUIZ DE FORA



PNEUSOLA
AV. BRASIL - TEL.: (32) 3216-3419 / 3231-6677
AV. JUSCELINO KUBTSCHEK - TEL.: (32) 3225-5741
INDEPENDÊNCIA SHOPPING - TEL.: (32) 3236-2777 / 3236-2094

RECAPOM PNEUS
MARIANO PROCÓPIO - TEL.: (32) 3212-2410

RG PNEUS
FRANCISCO BERNADINO - TEL.: (32) 3221-3372



RT JUIZ DE FORA REFORMA DE PNEUS LTDA.
DISTRITO INDUSTRIAL - TEL.: (32) 2102-5004

MATIAS BARBOSA



PNEUSOLA RECAPAGEM LTDA.
CENTRO EMPRESARIAL - TEL.: (32) 3273-8622

RECAPAGEM BQ LTDA.
EMPRESARIAL PARK SUL - TEL.: (32) 8415-7292

MONTES CLAROS



PNEUSOLA
CENTRO - TEL.: (38) 3221-6070
ESPLANADA - TEL.: (38) 3215-7874 / 3215-7874



PNEUS E RECAPAGEM SANTA HELENA
CENTRO - TEL.: (38) 3212-5945
CENTRO ATAC. REGINA PERES - TEL.: (38) 3213-2200
JD. PALMEIRAS - TEL.: (38) 3213-1940
CENTRO ATAC. REGINA PERES - TEL.: (38) 3213-1676

MURIAÉ

PAES PNEUS
RUA PROJETADA - TEL.: (32) 3722 5509

RECAPOM PNEUS
UNIVERSITÁRIO - TEL.: (32) 3722-4042

RG PNEUS
BARRA - TEL.: (32) 3722-3788

NANUQUE

CACIQUE PNEUS LTDA.
CENTRO - TEL.: (33) 3621-4924

NOVA LIMA

ALINHAMENTO E BALANCEAMENTO OFICIAL
CENTRO - TEL.: (31) 3541-3364

RENOVADORA DE PNEUS OK S/A.
JARDIM CANADÁ - TEL.: (31) 3581-3294

PARÁ DE MINAS

AUTO RECAPAGEM AVENIDA LTDA.
CENTRO - TEL.: (37) 3231-5270

PASSOS

PASSOS RECAP LTDA.
JARDIM ITÁLIA - TEL.: (35) 3526-9240

PATOS DE MINAS

AUTOPATOS PNEUS E RECAPAGEM LTDA.
IPANEMA - TEL.: (34) 3818-1500

RECALTO PNEUS LTDA.
PLANALTO - TEL.: (34) 3823-7979



PNEUS SANTA HELENA
JD. ANDRADES - TEL.: (34) 3814-9494
JD. PAULISTANO - TEL.: (34) 3823-1020

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



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

SÃO JOAQUIM DE BICAS



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

SETE LAGOAS

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



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



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



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



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

TIMÓTEO



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
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



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



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

ASSOCIADOS EM OUTROS ESTADOS

BAHIA

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

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

QUANDO VOCÊ COMPARA, RECAPA COM BOREX

R\$/kg

ICMS 7%

13,57

ICMS 12%

14,43

ICMS 18%

15,62

Região Norte +5% frete

Na Borex, qualidade e valor andam juntos. Compare e bote pra rodar.



MEDIDA CERTA - ENCAIXE PERFEITO - DESPERDÍCIO ZERO

Televendas: 51 3393.2200



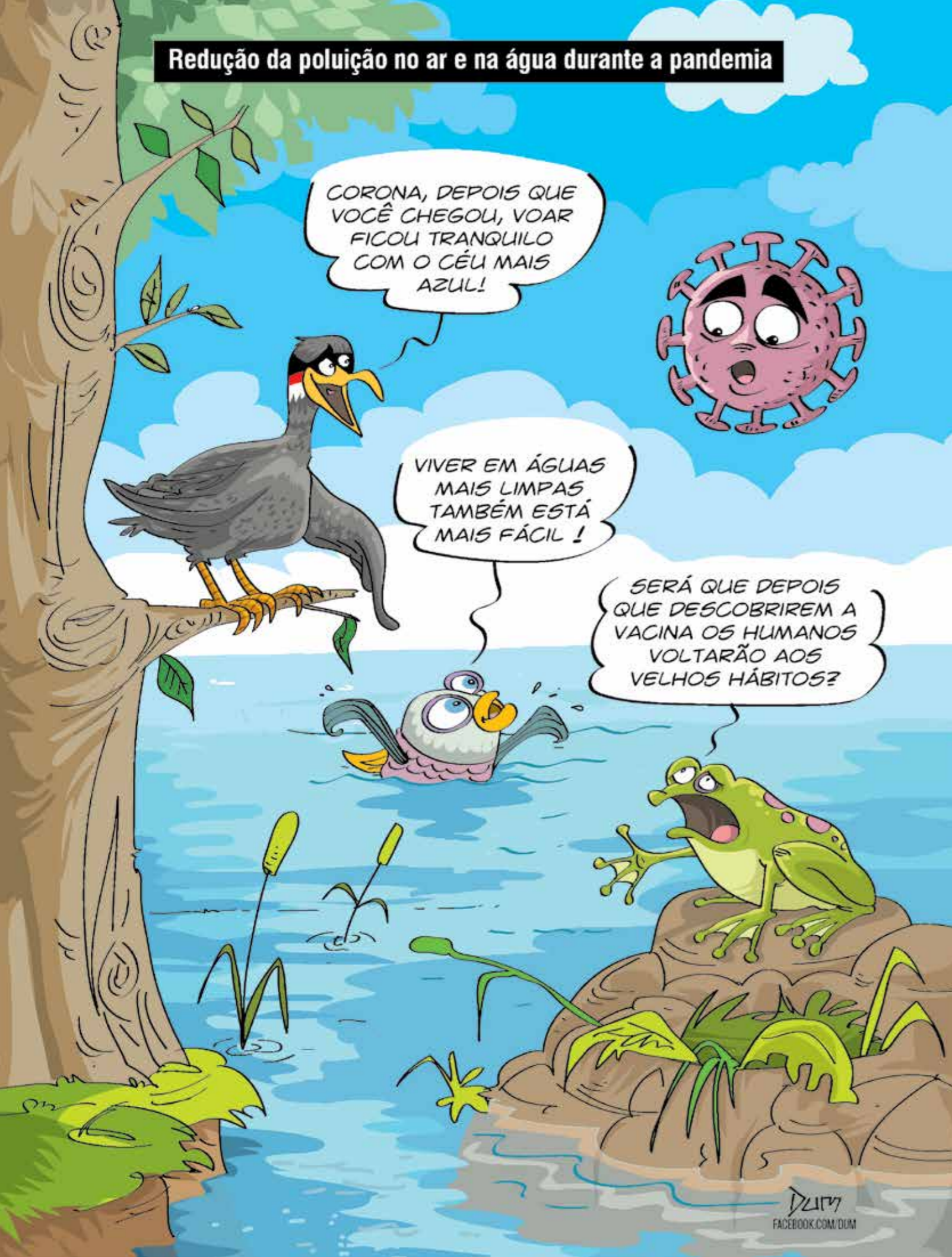
BOREX

Redução da poluição no ar e na água durante a pandemia

CORONA, DEPOIS QUE
VOCÊ CHEGOU, VOAR
FICOU TRANQUILO
COM O CÉU MAIS
AZUL!

VIVER EM ÁGUAS
MAIS LIMPAS
TAMBÉM ESTÁ
MAIS FÁCIL !

SERÁ QUE DEPOIS
QUE DESCOBRIREM A
VACINA OS HUMANOS
VOLTARÃO AOS
VELHOS HÁBITOS?



TODO DIA
UM DESCONTO
DE **25%**
PRA VOCÊ

Não deixe pra depois,
economize agora. Na Borex
tem desconto todo dia.

Acesse
www.borex.com.br
e aproveite.

MEDIDA CERTA - ENCAIXE PERFEITO - DESPERDÍCIO ZERO

Televendas: **51 3393.2200**



BOREX

O PNEU
PODE SER
UM AGENTE DE
ECONOMIA PARA
SEU CLIENTE?



A VIPAL REDE AUTORIZADA TEM MUITAS RAZÕES
PARA ACREDITAR QUE SIM.



Seus clientes merecem economia real em uma das suas maiores contas, o combustível. Bandas Eco são produzidas com composto de borracha de alta tecnologia capaz de gerar até 10% de economia.

A VIPAL REDE AUTORIZADA OFERECE MAIS DO QUE ECONOMIA PARA O SEU NEGÓCIO:



Plataforma tira-dúvidas para solucionar os dilemas do transportador.



A melhor garantia do mercado, cobrindo até a 3ª reforma de 16 marcas.



Líder em reformas com mais de 200 reformadores no Brasil.



Programa de diagnóstico e orientações para melhor desempenho.



Treinamentos para qualificação de gestores e colaboradores.



Software exclusivo de gestão de pneus.

VEJA **AQUI** QUEM TESTOU E APROVOU
vipal.com.br/bandaseco



A estrada
ensina
a vencer