

PNEUS & CIA.

Publicação bimestral do Sindipneus

Ano 13 • nº 77 • setembro/outubro 2020

A NECESSÁRIA MUDANÇA NO JEITO DE FAZER NEGÓCIO

COMO A PANDEMIA ESTÁ ACELERANDO A TRANSFORMAÇÃO DOS PROCESSOS NAS EMPRESAS

CONEXÃO

ENTREVISTA COM A PRESIDENTE DA ABR, MARGARETH BUZETTI: "OS IMPACTOS DA PANDEMIA PARA AS REFORMADORAS DE PNEUS"



SINDIPNEUS

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



Engate chicote



Engate de autoclave



Pino



Válvula cotovelo



C 4 SII



C II



C 115-25



C 4-25



CS 115-25



Hastes

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

O setor de pneus no cenário pós-pandemia

Associativismo e união: duas palavras que recorrentemente abordo aqui neste espaço editorial e que, agora, em tempos tão desafiadores, fazem ainda mais sentido. O nosso setor, ainda muito individualista, precisa que estejamos juntos, buscando soluções e melhorias que acelerem a nossa retomada. Não sabemos, ao certo, quando a economia dará sinais de recuperação, mas certamente o tempo não será o mesmo para todos os setores. Quanto mais unidos estivermos, mais rapidamente voltaremos a crescer.

Empreender no Brasil nunca foi tarefa fácil e, no cenário pós-pandemia, se tornará um desafio ainda maior. Precisaremos reduzir custos, buscar a regulamentação de todo o setor e adequar leis que só atrasam o nosso progresso. A atividade de reforma de pneus, apesar de representar inúmeros ganhos ao meio ambiente, não recebe incentivos para ser executada, muito ao contrário. As inúmeras regulamentações vigentes, muitas delas sem sentido, fazem empresários desistirem no meio dessa árdua jornada.

Felizmente, não estamos entre os setores mais afetados durante a pandemia. Tanto as revendas quanto as reformadoras puderam dar continuidade às suas atividades, essenciais para o pleno funcionamento de tantas outras atividades. Precisamos focar no privilégio que tivemos mediante outros setores, que não tiveram alternativa a não ser fechar as portas. Não é o momento de lamentar, e sim buscar alternativas que nos ajudem nesta recuperação. E, apesar de não ter a solução de todos os nossos problemas, sei que, unidos, buscando soluções comuns a todo o setor, temos chances maiores de sairmos fortalecidos dessa crise sem precedentes. Precisamos entender que sozinhos somos fracos. Todo elo isolado de uma corrente precisa se atrelar aos outros para dar forma a uma corrente forte e resistente.

A sociedade do futuro está sendo construída agora e exige que sejamos resilientes e flexíveis. Mudanças que imaginávamos acontecer décadas adiante foram aceleradas e, para acompanhá-las, precisamos mudar também a nossa postura e o nosso comportamento caso queiramos continuar tendo espaço no mercado. Tempos diferentes exigem atitudes diferentes.

Tenha uma boa leitura!

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 77 - setembro/outubro 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





10



22



14



26

Seções

06 Sindipneus em Ação

Presidente do Sindipneus participa de live sobre a retomada do mercado de reforma

8 Conexão

Os impactos da pandemia para as reformadoras de pneus

10 Cenário

Você já pensou em vender pneus pela internet?

12 Serviços

Setor de autopeças projeta queda de 30% em 2020

14 Capa

A pandemia e a necessária mudança no jeito de fazer negócio

22 Pneus e Frotas

Curiosidades do mundo dos pneus

26 Estratégia

Como evitar a propaganda enganosa no seu negócio

28 Viver Bem

Desenvolva a sua inteligência emocional

PRESIDENTE DO SINDIPNEUS PARTICIPA DE LIVE SOBRE A RETOMADA DO MERCADO DE REFORMA

Idealizada pela ABR, transmissão contou com a participação de líderes do setor

O presidente do Sindipneus, Paulo César Pereira Bitarães (foto), foi convidado pela Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR) para participar da live: “Soluções para a retomada do mercado de reformas”, transmitida em julho no canal do YouTube da entidade. Também participaram o diretor de mercado da ABR, Giulio Claro; o presidente do Sindipneus Ceará, Carlos Alberto Oliveira, e o presidente do Sindbor do Paraná, Celso Luiz Dalla.

Na oportunidade, Bitarães falou sobre como as reformadoras em Minas Gerais estão reagindo à crise, e disse que mudanças, especialmente administrativas, são importantes para evitar prejuízos ainda maiores. “Registramos uma queda de, em média, 20% no estado. Mas precisamos lembrar que somos privilegiados, porque continuamos funcionando, uma vez que somos essenciais para aqueles que estão na linha de frente do enfrentamento ao coronavírus. Equipamos ambulâncias, viaturas e transportamos medicamentos e equipamentos”, disse.

Ainda de acordo com o presidente, é hora de os empresários se unirem para focar no que realmente importa: a regulamentação do setor, tão necessária para que as empresas se fortaleçam e se recuperem mais rapidamente. “Nosso setor ainda é muito indivi-

Divulgação

QUINTA É DIA DE LIVE

02/07 | 19h30
*Horário de Brasília

Soluções para a retomada do mercado de reformas

Convidados:

Giulio Claro - Diretor de Mercado ABR
Carlos Alberto Oliveira - Presidente do Sindipneus CE
Paulo Bitarães - Presidente do Sindipneus MG
Celso Luiz Dalla - Presidente do Sindbor PR

Em todos canais digitais da ABR:

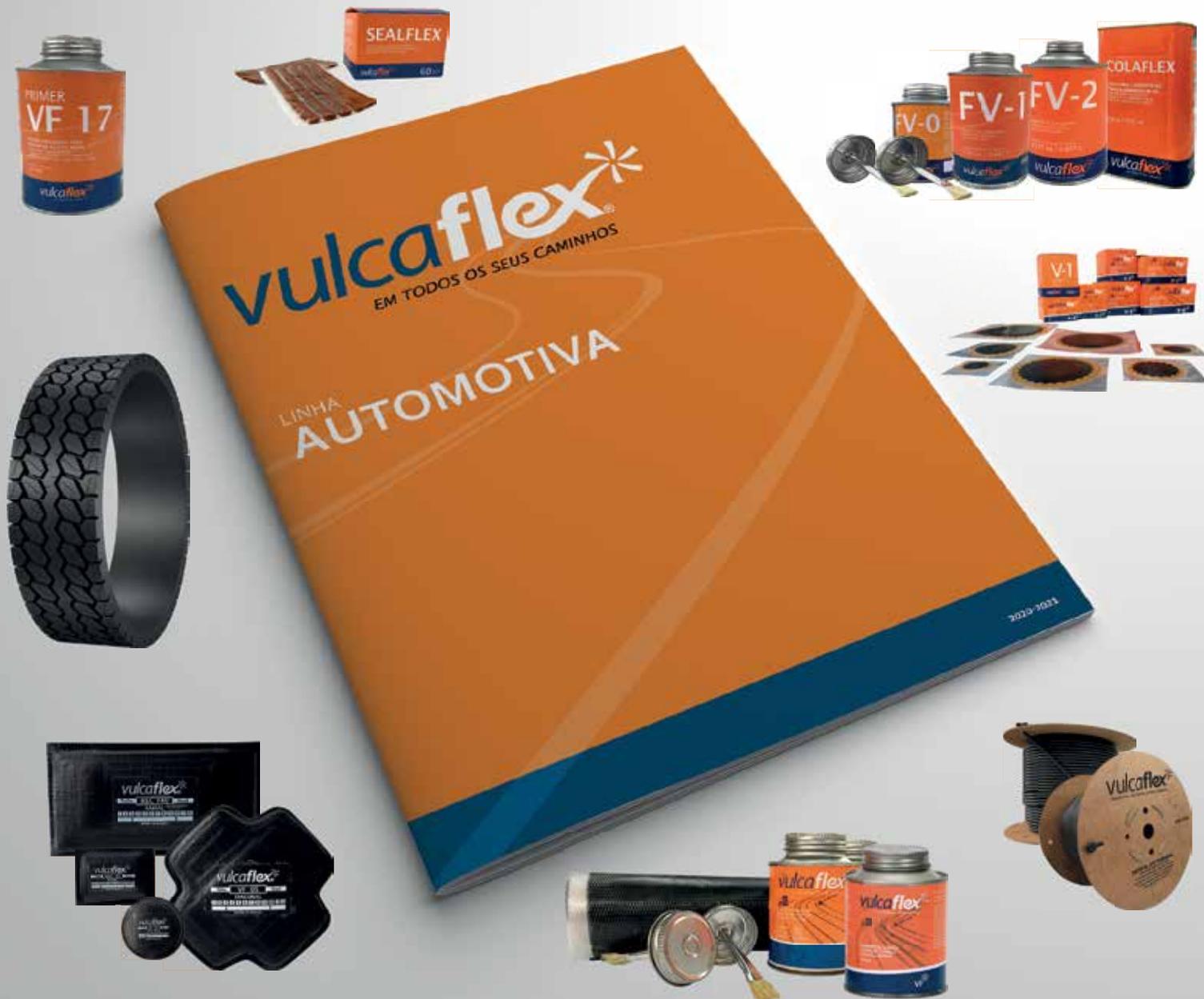
ABR @abr_associao @abrsociedade @abr_pneus

dualista e o associativismo nunca se fez tão necessário. É urgente a importância de batalharmos juntos em busca de melhorias que vão ser fundamentais para que todos retomem seus ritmos. Sozinhos não chegamos muito longe. É preciso pensar no outro, e essa lição ficou ainda mais evidente na pandemia.”



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





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

OS IMPACTOS DA PANDEMIA PARA AS REFORMADORAS DE PNEUS

Entrevista com a presidente da ABR, Margareth Buzetti

Se por um lado o setor de reforma de pneus obteve autorização para continuar suas atividades durante a pandemia, por outro, as empresas reformadoras sentiram os impactos com a redução de demanda pelas transportadoras. Em entrevista à revista Pneus & Cia., a presidente da Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus (ABR), Margareth Buzetti, falou de que forma o mercado de reforma foi impactado. Ela disse que a atividade apresentou queda menor que a registrada em outros setores, mas que a economia no Brasil deverá se recuperar de forma lenta e gradual. De acordo com Buzetti, “o País necessita, além das reformas administrativa e tributária, investir em infraestrutura. As obras, além de serem necessárias para alavancar o crescimento, são um excelente meio de geração de trabalho e renda”.

Confira a entrevista na íntegra!

Fale um pouco mais sobre a sua trajetória no setor e na ABR?

Comecei na indústria quando, com meu marido e minhas filhas, vim morar em Cuiabá, e abrimos a recapadora Buzetti Pneus e passei a trabalhar com o Luiz, meu marido. Eu me inseri na indústria por necessidade. Eu me adapto em qualquer situação que dê resultados. Não é uma indústria fácil, é uma indústria da prestação de serviços em que se tem que fazer contas de centavos para se ter lucro. Mas é uma indústria que eu acho espetacular, porque tira do meio ambiente 11,5 milhões de pneus que seriam deixados poluindo nossos espaços. Na ABR, sempre fui associada e participava das atividades. Comecei na administração da Associação na gestão anterior, quando aceitei o convite para ser Diretora de Mercados. Daí fui convidada a fazer parte de uma chapa em que eu fosse presidente e aceitei o desafio.

Na sua opinião, de que forma a pandemia afetou o setor de reforma de pneus?

O setor de reformas não foi tão afetado porque, por ser essencial, não parou de trabalhar, de funcionar. Foi bastante

afetado, sim, o transporte de cargas fracionado, que teve uma queda entre 70% e 75%. No nosso segmento, a queda foi de 30% a 35%. Também fomos afetados com a inadimplência que teve um certo aumento. Perante outros setores, extremamente afetados, que tiveram que parar, não podemos reclamar.

Como a indústria de reforma tem reagido à crise?

Perante outros setores, a indústria da reforma de pneus não teve uma queda brusca durante a crise. Foi um dos setores que não parou por ser essencial. Mesmo assim teve uma leve queda. Então a reação é melhor que outros setores, como as indústrias.

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

O setor só irá demonstrar crescimento quando o desenvolvimento econômico voltar a dar sinais de recuperação. O crescimento da economia brasileira depende de uma estratégia que deve ser traçada e iniciada agora. Por exemplo, o debate da Reforma Tributária está acontecendo antes da Reforma Administrativa. Quando deveria ser o contrário. Precisamos primeiro reduzir a máquina pública, diminuir esse Estado imenso que é o Brasil, para depois fazer a Reforma Tributária e voltar a crescer. Todos os setores dependem do desenvolvimento econômico do País.

De que forma a ABR tem trabalhado junto aos reformadores para minimizar os impactos econômicos no setor?

Logo no início da crise, a Associação, por meio de ofício enviado ao Ministério da Infraestrutura, assinado por mim, solicitou a inclusão do segmento nos serviços essenciais e, desta forma, garantimos que o setor pudesse continuar atuando e prestando esse serviço tão fundamental na cadeia de transporte.

Outra ação realizada pela ABR neste período foi para garantir a saúde dos profissionais da estrada, neste momento em

“Perante outros setores, a indústria da reforma não teve uma queda brusca durante a crise porque foi um dos setores que não parou por ser essencial. Mesmo assim teve uma leve queda”



que são ainda mais essenciais. A associação, junto a outras entidades de transporte, intercedeu junto ao Ministério da Saúde para que houvesse prioridade a esses profissionais na vacinação contra a gripe influenza. A demanda foi atendida, e todos os caminhoneiros puderam ser vacinados em suas cidades.

Paralelamente a isso, reforçamos nossa comunicação junto aos nossos associados, utilizando para isso as redes sociais, nosso portal na internet e nosso canal no YouTube. Aproveitamos esse momento para fortalecer nossos canais de comunicação, criando uma live quinzenal com convidados do setor e do mercado para discutirem importantes temas da atualidade para o segmento. Desde o início de nossos pro-

gramas, passaram pela tela do Canal presidentes das principais associações e sindicatos de reforma do Brasil, representantes do segmento de transporte, além de profissionais do meio jurídico e de comunicação.

Foi a forma que encontramos de ter relevância junto aos nossos associados neste momento, prestando serviço e cumprindo uma das nossas principais missões que é a de disseminar e compartilhar conhecimento.

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?

Qualquer opinião sobre retomada do crescimento econômico no Brasil é incerta. Temos duas questões em pauta: a crise da saúde e econômica e a crise política. Eu não faço esse exercício de previsão. Ao contrário do que alguns têm dito ou previsto, eu não acredito que a economia terá essa retomada e crescimento no segundo semestre. A economia continuará a passos lentos e irá caminhar devagar. O País necessita, além das reformas já citadas, administrativa e tributária, investir em infraestrutura. As obras, além de serem necessárias para alavancar o crescimento, são um excelente meio de geração de trabalho e renda.

O País também precisa de uma política de industrialização. O Brasil não tem uma política de desenvolvimento industrial. Precisa ter. A indústria do Brasil sumiu, desapareceu. Hoje temos somente algumas indústrias, em alguns estados. O Brasil precisa de uma política de desenvolvimento industrial, um incentivo à industrialização, que não existe atualmente. Aqui em tudo existe um desincentivo. Ser empreendedor no nosso País é muito difícil. Ser empresário, tocar uma empresa dentro da legalidade, da legislação vigente é uma batalha árdua.

Muito difícil fazer previsões econômicas para o Brasil, nem mesmo os economistas conseguem neste momento. Veja o que aconteceu no mundo com a pandemia. Nós tínhamos o início de uma recuperação econômica, e veio a tragédia na saúde mundial. Como uma guerra, em que não foi disparada nenhuma bala, e o mundo parou.

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

A lição maior é ver que hoje existe uma insegurança mundial. Nós não temos mais segurança em relação a nada. O mundo parou, e temos que fazer uma reflexão sobre tudo, sobre nossos valores. Valorizar mais a vida em si e não somente a atividade econômica, por exemplo. A vida, o viver não estavam mais sendo valorizados. Acredito que isso está sendo repensado por todos.

VOCÊ JÁ PENSOU EM VENDER PNEUS PELA INTERNET?



Com certeza você já fez alguma compra usando um site ou aplicativo de vendas, não é mesmo? Segundo o portal UOL, o Brasil tem cerca de 930 mil sites dedicados ao comércio eletrônico. A estimativa vem do estudo “Perfil do E-commerce Brasileiro”, feito pela BigData Corp e PayPal. Mas será que o comércio de pneus e recauchutagem tem boas vendas nos canais digitais? E mais, será que preciso vender apenas pneus?

Segundo o site Tire Business, cerca de 7% das vendas de produtos automotivos nos Estados Unidos foram pneus. O interessante é que,

desse percentual, boa parte são compradores de produtos automotivos que consomem duas vezes mais que os demais consumidores online de outros segmentos. Em uma visita aos principais sites do segmento de pneus no Brasil, não foi fácil encontrar algum que tivesse o recurso de venda online.

“Comprar online se tornou um hábito muito comum e por que não comprar também pneus? Precisamos adaptar nosso mercado para a realidade que o mundo atravessa”

Todos nós sabemos que esse tipo de venda é mais complexa, porque, além de comprar pneus, é preciso realizar a instalação. Nada que seja um obstáculo para

quem busca ser criativo nos negócios. É possível, por exemplo, fazer parcerias com lojas para que a insta-

“Precisamos entender que a compra de um produto está, na grande maioria das vezes, atrelada a outros produtos. Um pneu também pode despertar o interesse do consumidor para comprar um novo jogo de tapetes, lâmpadas etc. São infinitas as possibilidades dentro do e-commerce”

lação seja realizada na cidade do comprador. E todo mundo ganha. Para o parceiro é interessante, porque leva para a loja novos clientes que necessitam de alinhamento, balanceamento e troca de pastilhas de freio, por exemplo. Para o dono do e-commerce, trata-se de um novo modo de vender para além das fronteiras geográficas do negócio. E para o cliente há benefícios diretos, como comodidade e praticidade.

É preciso encontrar outros modos de movimentar os negócios, e o momento que estamos vivendo é muito propício. Precisamos perceber que novos consumidores passaram a comprar produtos na internet. Comprar online passou a ser um hábito comum e por que não comprar também pneus? Precisamos adaptar nosso mercado para a realidade que o mundo atravessa. Segundo pesquisa do Fórum E-commerce Brasil, houve um crescimento de 100% das vendas online durante a pandemia e, com a retomada da economia e a reabertura do comércio físico, as vendas online serão muito maiores daqui para a frente. O brasileiro vem perdendo o medo de comprar na modalidade eletrônica.

Além disso, os negócios que sobreviverão à ampla concorrência, inclusive vindo de outros países, como China e Rússia, são aqueles com capacidade de entregar um portfólio mais amplo de produtos e serviços aos clientes. Quem compra pneus também compra o quê? Essa pergunta precisa estar na mente do empresário 24 horas por dia. Vocês não estão no mercado de pneus, e sim no mercado de transporte e mobilidade.

Precisamos entender que a compra de um produto está, na grande maioria das vezes, atrelada a outros produtos. Um pneu também pode despertar o interesse do consumidor para comprar um novo jogo de tapetes, lâmpadas, produtos de limpeza e higiene. São infinitas as possibilidades dentro do e-commer-

ce. Quando visitamos o site do Mercado Livre, maior site de compras da América Latina, há mais de 115 mil anúncios vendendo pneus. Mas além disso, os comerciantes na plataforma oferecem outros produtos.

PENSAR COMO PLATAFORMA

As maiores empresas de tecnologia do mundo – Google, Apple, Amazon, Facebook e Microsoft – já entenderam, e faz bastante tempo, que pensar como plataforma pode ser a melhor saída para diversificar produtos e não ficar refém de apenas um mercado. A Amazon, por exemplo, deixou de ser uma livraria virtual e diversificou seu portfólio. São produtos em vários nichos – plataforma de vídeos, telefonia, games, sistema de automação e serviços educacionais. Estão também no setor de comida saudável e dezenas de outras frentes. Isso permite múltiplos pontos de contato da marca com o consumidor em tempos distintos, e o resultado é um faturamento cada vez maior.

Será que uma empresa de venda de pneus e recauchutagem pode também pensar como plataforma de serviços automotivos e se transformar em uma escola de capacitação para o setor automobilístico ou de manutenção de frotas? Quando você deixa de pensar seu negócio apenas como comércio de um único produto ou serviço e passa a perceber o negócio como um facilitador da vida do cliente, a marca muda de patamar, rompe barreiras e ingressa, efetivamente, na transformação digital, gerando valor e lucratividade.

O professor Rivadávia Drummond em seu livro “Fazendo a Inovação Acontecer” apresenta uma reflexão importante: “um negócio começa com um cliente e suas necessidades, não com uma patente, matéria-prima ou competência em vendas”. Rivadávia conclui citando o professor Clayton Christensen. A inovação não é olhar para o que as pessoas compram, mas sim entender os trabalhos subjacentes ou problemas que elas estão tentando resolver. Esse conceito ficou conhecido como “jobs to be done”. E você, resolve o problema do seu cliente?

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

SETOR DE AUTOPEÇAS PROJETA QUEDA DE 30% EM 2020

Exportações diminuíram 33,7% no primeiro semestre, enquanto as importações apresentaram queda de 28,4%

As exportações de autopeças brasileiras somaram US\$ 2,46 bilhões no primeiro semestre, valor que ficou 33,7% abaixo do registrado no mesmo período de 2019. Por sua vez, as importações totalizaram pouco mais de US\$ 4,07 bilhões, queda de 28,4% na mesma base de comparação anual. Com isso, o déficit da balança comercial de autopeças fechou em US\$ 1,61 bilhão, resultado 18,4% menor que o registrado na primeira metade de 2019. Os dados são do Sindipeças, que, diante do balanço do semestre, reviu suas projeções para o ano e estima agora queda de 30% no faturamento em relação a 2019.

Em seu relatório, o Sindipeças indica que ambas as atividades foram duramente afetadas pelos impactos econômicos, sociais e logísticos gerados pela pandemia de coronavírus. No caso das exportações, os embarques diminuíram entre 25% e 40% para os principais mercados compradores, como Estados Unidos, Argentina, Alemanha e México, que representam, juntos, cerca de 60% de tudo o que o Brasil exporta em autopeças. As compras menores por outros países também refletem o abrupto aumento da ociosidade nas fábricas, além do elevado grau de incerteza quanto às condições e o ritmo da recuperação.



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



FREEPIK

“Certamente, as alternativas voltadas à redução da jornada e dos salários, assim como a suspensão dos contratos de trabalho, impediram que o mercado se deteriorasse ainda mais”

No primeiro semestre, os Estados Unidos ocuparam o primeiro lugar na lista de destinos das exportações, com 19,4% de participação no período, pequena diferença de 0,4 p.p. à frente da Argentina, que fechou o período com 19% dos pedidos a partir do Brasil. Já a China lidera com folga o topo do ranking das importações com 17% de participação, seguida pela Alemanha, com 11%.

Em razão da gradual abertura dos mercados e com a melhora das condições sanitárias em várias partes do mundo – especialmente Europa e Ásia – e da forte desvalorização da moeda brasileira, as exportações de junho somaram US\$ 342,5 milhões, uma queda de 37% sobre igual mês do ano passado. Segundo o Sindipeças, foi a primeira vez, desde fevereiro, que os embarques cresceram em comparação ao mês imediatamente anterior. As exportações de junho foram 43% maiores que as de maio.

Quanto aos empregos, houve diminuição de 9% dos postos de trabalho em relação ao primeiro semestre de 2019. “Certamente, as alternativas voltadas à redução da jornada e dos salários, assim como a suspensão dos contratos de trabalho, impediram que o mercado se deteriorasse ainda mais”, disse o Sindipeças ao site Auto Indústria.

Fonte: Automotive Business

BALANÇA COMERCIAL DE AUTOPEÇAS MENSAL

Acumulado do ano - em US\$ FOB

Mês	Exportação		Var. (%) 2020/2019	Importação		Var. (%) 2020/2019	Resultado*		Var. (%) 2020/2019
	2020	2019		2020	2019		2020	2019	
JANEIRO	390.564.964	511.441.342	-23,6	943.403.877	1.005.859.812	-6,2	-552.838.913	-494.418.470	11,8
FEVEREIRO	662.037.761	616.283.361	7,4	719.072.456	747.728.011	-3,8	-57.034.695	-131.444.650	-56,6
MARÇO	527.964.113	686.070.486	-23,0	797.052.673	983.065.067	-18,9	269.088.560	-296.994.581	-9,4
ABRIL	293.561.798	689.737.671	-57,4	576.559.356	1.065.386.113	-45,9	282.997.558	-375.648.442	-24,7
MAIO	239.732.990	658.143.504	-63,6	567.309.844	1.026.850.663	-44,8	327.576.854	-368.707.159	-11,2
JUNHO	342.497.290	543.275.741	-37,0	466.711.574	853.535.356	-45,3	124.214.284	-310.259.615	-60,0
JULHO									
AGOSTO									
SETEMBRO									
OUTUBRO									
NOVEMBRO									
DEZEMBRO									
Variação acumulada no período (%)	2.456.358.916	3.704.952.105	-33,7	4.070.109.780	5.682.425.022	-28,4	-1.613.750.864	-1.977.472.917	-18,4

Fonte: Secretaria Especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais/Ministério da Economia. Elaboração do Sindipeças

*(-) indica déficit, (+) indica superávit

A PANDEMIA E A NECESSÁRIA MUDANÇA NO JEITO DE FAZER NEGÓCIO

Para não perderem espaço no mercado, empresas colocam em prática mudanças que, embora estivessem nos planos, precisaram ser aceleradas

Os tempos são de crise e o momento exige mudanças no modelo de fazer negócio, além, é claro, de corte nos gastos. Austeridade e inovação parecem ser as palavras da vez. As empresas que quiserem sair da pandemia sem impactos financeiros ainda maiores precisarão se adaptar e repensar a forma de gerir o caixa e se relacionar com seus clientes, que, por sua vez, estão cada vez mais exigentes. Em meio a tantas incertezas, há uma percepção que parece unânime entre especialistas: após a crise, o comportamento do consumidor, que já vinha apresentando sinais de mudanças, será outro. E a empresa que se recusar a reinventar pelo menos parte de seus processos estará, inevitavelmente, fadada ao fracasso.

É fato que os impactos variarão muito de setor para setor e, principalmente, de empresa para empresa. Isso

porque as mais bem preparadas, com planejamento financeiro e reserva de caixa, certamente se recuperarão mais rápido que aquelas que já viviam no limite de seus gastos, ou, o que é pior, no vermelho.

Em live com o tema “dicas de gestão financeira em tempos de pandemia”, promovida pelo Sebrae de Brasília e transmitida no canal do YouTube da entidade, o analista financeiro Adalberto de Sousa disse que o mais importante, em tempos de crise, é que o empresário saiba administrar o fluxo de caixa e busque alternativas para compensar a perda de faturamento. Usar a internet para comercializar seus serviços, sem dúvida, é uma opção que deve ser considerada.

Compartilhando da mesma opinião, o professor universitário e diretor da ETC Digital, Alysson Lisboa,



FOTOS PIXABAY E FRREPIK

disse que cabe aos empresários encontrar outras formas de movimentar os negócios, e o momento que estamos vivendo exige isso. “Precisamos perceber que novos consumidores passaram a comprar produtos na internet. Comprar online passou a ser um hábito comum e por que não comprar também pneus? Precisamos adaptar nosso mercado para esta realidade que o mundo atravessa”.

A IMPORTÂNCIA DA GESTÃO FINANCEIRA

A convite do Sebrae, o especialista em finanças Thiago Nigro deu algumas dicas para uma gestão financeira eficiente que, na pandemia, torna-se ainda mais necessária. Entre elas está a importância de saber precificar o produto, considerando alguns pontos importantes,

tais como custo com funcionários, estrutura da empresa, impostos, porcentagem de lucro etc. “A dica aqui é ficar atento no momento de estruturar o preço do produto. Tem que se pensar em todas as variáveis possíveis para chegar a um preço que não te dê prejuízo, mas que, ao mesmo tempo, seja um valor que seu cliente esteja disposto a pagar.”

De acordo com o especialista, é importante, ainda, alinhar a precificação do seu produto com o preço de mercado. “É preciso estar atento à concorrência e ajustar o seu preço pelo preço do mercado, afinal de contas, se o seu preço está muito desalinhado com o mercado, você perderá o cliente”, completa.

Outra dica está relacionada ao controle do caixa. “É

importante controlar tudo que entra e sai (receitas e despesas) do caixa. Parece muito óbvio, mas, ainda hoje, em meio a tantas informações, 60% das pequenas e microempresas que quebram pecam justamente na gestão do fluxo de caixa, segundo o Sebrae.” De acordo com Nigro, não há nenhum segredo: “É preciso dar, ao fluxo de caixa, a atenção que ele merece. Entender pra onde o dinheiro vai, como ele está indo, quando o dinheiro volta. Se o pagamento será a prazo ou não”.

Outro conselho está ligado às formas de captação de dinheiro. Nigro sugere que o empresário negocie com bancos e fornecedores, avalie prazos e taxas e pesquise as taxas mais baratas. “Apesar de ser trabalhoso, faz

muito sentido que você vá ver em cada banco o que você consegue. É nessa ida que você consegue opções, e opções melhores.”

Sobre os empréstimos, Nigro esclarece que o empresário só deve recorrer a esta opção depois de esgotadas todas as outras alternativas. “Toda dívida fragiliza. Apesar do crédito ser muito sedutor, temos que ter o controle, avaliar a real necessidade.”

Para Adalberto, não é o momento de fazer investimentos e assumir despesas extras. O momento pede cortes, tatos nos gastos fixos quanto variáveis. “Os gastos fixos, como alugueis, água, luz, precisam ser negociados. Já

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

“Os gastos fixos precisam ser negociados. Já os gastos variáveis precisam ser, quando possível, reduzidos ou mesmo eliminados. Mesmo porque, é óbvio: se há redução de entradas tem que haver redução das saídas”

os gastos variáveis precisam ser, quando possível, reduzidos ou mesmo eliminados. Mesmo porque, é óbvio: se há redução de entradas tem que haver redução das saídas”. Cabe aos empresários verificar quais pagamentos podem ser postergados. Negociar, em tempos de queda no faturamento, é essencial para a sobrevivência dos negócios. “Não é simplesmente deixar de pagar, e sim negociar. Postergar, parcelar, avaliar as diversas possibilidades que estão sendo oferecidas nesta crise.”

Para ele, o empresário tem que estudar todas as opções. “Outra alternativa de redução de custos é a redução de jornada, que acarreta outras economias, como a de energia. A negociação com os fornecedores também precisa se tornar um hábito. Em empresas com máquinas de produção, é importante evitar ligar e desligar a máquina várias vezes. Reduzir o tempo de produção pode tornar o processo mais eficiente, produtivo e barato”, aconselha.

Sobre o relacionamento com os fornecedores, o planejador financeiro da Planejar, Flávio Pretti, disse, em entrevista ao G1, que é importante haver uma flexibilização. “Neste momento, fornecedores sabem que precisam ser mais flexíveis, pois quando tudo voltar ao normal, eles vão precisar das empresas para retomarem as suas vendas”, disse.

ACESSO AO CRÉDITO

Durante a pandemia, bancos públicos e privados estão

facilitando o acesso ao crédito, mas Adalberto lembra que é preciso cuidado por parte do empresário. “O crédito é uma alternativa, mas não deve ser a primeira opção. Primeiro é preciso reduzir os custos variáveis e negociar os custos fixos. Depois de todas as alternativas, o empresário deve avaliar se o crédito é mesmo necessário. E mesmo que ele opte pelo crédito, é preciso avaliar alguns pontos antes de formalizar a contratação.”

Com o início da propagação do novo coronavírus no Brasil, o governo federal e os bancos públicos e privados foram rápidos ao anunciar diversas medidas para ampliar e facilitar a oferta de crédito para empresas.

Esses anúncios já contemplaram desde uma nova linha – como o crédito emergencial para financiar somente folha de pagamento

de pequenas e médias empresas – até a ampliação de modalidades já existentes – como é o caso do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que destinou R\$ 5 bilhões para uma linha voltada para micro, pequenas e médias empresas (MPMEs).

Ainda no início da pandemia, outra medida do governo para facilitar o acesso ao crédito nesta crise financeira viabilizou a liberação de R\$ 40 bilhões numa linha de crédito constitucional exclusiva para PME (Pequenas e Médias Empresas) com faturamento entre R\$ 360 mil e R\$ 10 milhões por ano.

Até a publicação desta edição, 183 linhas de créditos

“Neste momento, fornecedores sabem que precisam ser mais flexíveis, pois quando tudo voltar ao normal, eles vão precisar das empresas para retomarem as suas vendas”

para pequenas empresas haviam sido anunciadas por bancos públicos e privados de acordo com levantamento do Sebrae. (vide figura 1). No site da entidade é possível ter acesso a informações sobre cada uma delas.

Figura 1 - Linhas de crédito anunciadas pelas instituições financeiras para enfrentamento da crise



pesquisa e conhecer todas as opções. Além disso, é preciso estar atento ao contrato de adesão para entender as taxas e condições de pagamento”, disse. Antes de assinar o contrato, é preciso ter conhecimento dos valores e encargos envolvidos, prazos de pagamentos, formas de quitação e número de prestações.

Mas, segundo os especialistas, engana-se o empresário que acredita que o crédito será a solução para todos os problemas. Para Pretti, a atitude mais coerente, neste momento de crise, é fazer o que for possível para evitar o endividamento. “Contrair dívidas deve ser sempre uma das últimas alternativas”, disse.

Mas, se o empresário optar pelo crédito, alguns cuidados são essenciais. “O empresário deve fazer uma

“No desespero, as pessoas tendem a achar que não vai entrar nada no caixa. Por isso que é importante calcular o faturamento. Meu faturamento vai cair 60%, 40%? Como eu posso me organizar diante disso com as ferramentas já disponíveis, sem contrair mais dívidas, acrescenta Pretti.

Para o planejador, esse exercício é importante até para evitar que o dono do negócio saia na pressa atrás do

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.

empréstimo, sem estruturar garantias e sem comparar taxas e condições mais vantajosas entre os bancos, levando empresários a enveredar por más escolhas que só vão aumentar o seu endividamento.

“Porém, é importante alertar que essa linha pode ser boa desde que a perspectiva de venda e de recebimento da empresa seja igual ou maior do que os gastos. E quando falo em gasto, incluo aqui também as despesas com o novo empréstimo”, diz a consultora do Sebrae-SP, Cibele Pestillo.

Apesar de ser recomendada para pagar as contas que ainda não venceram, mas que a empresa já calculou que não vai conseguir honrar, a contratação do crédito para capital de giro pode não ser uma boa alternativa para pagar despesas ou dívidas antigas. “Muitos empreendedores contratam capital de giro para pagar contas em atraso, sem montar uma estratégia para expandir as vendas. Isso acaba se tornando maléfico para a saúde da micro e pequena empresa”, diz Cibele.

Diante de um cenário ainda muito incerto, Cibele só aconselha a contratação do empréstimo de capital de giro se a empresa tiver uma expectativa de retomada do faturamento após normalização das atividades.

Os impactos para o setor de reforma de pneus

“O crédito é uma alternativa, mas não deve ser a primeira opção. Depois de esgotadas todas as possibilidades, o empresário deve avaliar se o crédito é mesmo necessário. E mesmo que ele opte pelo crédito, é preciso avaliar alguns pontos antes de formalizar a contratação”

O setor de reforma de pneus gerava, até o final de 2019, mais de 250 mil empregos diretos e indiretos no Brasil. Apenas em Minas Gerais, são quase 300 empresas, sendo a maioria formada por microempresas ou empresas de pequeno porte.

O segmento fatura, em média, R\$ 5 bilhões/ano (considerando as unidades reformadoras de pneus, os fabricantes de matéria-prima, de máquinas e equipamentos), o que gera uma arrecadação de R\$ 1 bilhão em impostos (300 milhões/ano de PIS e COFINS; R\$ 500 milhões/ano de ICMS e R\$ 200 milhões/ano de INSS).

De acordo com a Associação Brasileira de Reforma de Pneus (ABR), o setor de reforma de pneus no Brasil já apresentou uma queda de 30% a 35% desde o início da pandemia no país, especialmente em função da queda registrada pelo setor de transportes. Mas, diante de outros setores, muito mais afetados, a reforma não apresentou um recuo representativo, de acordo com a presidente da entidade, Margareth Buzetti. “Tivemos o privilégio de não parar, visto que somos uma atividade essencial ao funcionamento do país”.

Com 28 anos de experiência em consultoria no setor de reforma de pneus, Moacir Ferreira Marques, proprietário da A&M – Treinamento e Desenvolvimento Pro-

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**

fissional, acredita que as reformadoras, não só no momento atual, como em todos os outros, devem procurar observar a atuação de toda sua equipe de funcionários, com respeito às perdas, quer seja de material ou de atividades desnecessárias. “É muito importante que os proprietários ou seus representantes (chefias e líderes, se houver) estejam atentos a perdas de tempo na execução das atividades, de matérias-primas diretas (material de reformas) ou indiretas (todas as demais). E isso inclui, ainda, o excesso de mão de obra, principalmente indireta”, observa.

De acordo com Moacir, em caso de aumento anunciado pelos fornecedores de matérias-primas, o valor deve ser repassado aos clientes, mas com cuidado. “É preciso ter cautela e não incluir, neste momento delicado, acréscimo de outros valores que não sejam o aumento dos fornecedores, não só os de matéria-prima, bem como os demais fornecedores de outros materiais necessários às reformas. Assim, evita-se qualquer tentativa de aumento de lucros, o que acarretaria na perda de cliente”, pondera.

Para Moacir, sairá fortalecido da crise aquele reformador que tiver amplo conhecimento de todos os seus custos, quer diretos quer indiretos, bem como os impostos que incidem em sua atividade. “Está em vantagem aquele que conhece o mercado e determina uma percentagem de lucro que seja compatível não só com

“Está em vantagem aquele que conhece o mercado e determina uma percentagem de lucro que seja compatível não só com a sua situação, mas com as práticas de mercado do setor”

a sua situação, mas com as práticas de mercado do setor.”

Sobre as lições aprendidas com a crise, Moacir disse que é o momento de o reformador reduzir, permanentemente, custos internos, que, além de não somarem, afetam o lucro. “Mas vale observar que corte de pessoal não é o único meio de reduzir custos. Identificar as perdas anteriormente citadas, mitigando desperdícios, é, sem dúvida, muito mais efetivo”, finaliza.



**PRECISANDO DE RAPIDEZ E
SEGURANÇA PARA COMPRAR
PEÇAS E PNEUS PARA SEU CARRO?**

Conheça o portal de autopeças e pneus Reusar!

Compra segura de peças e pneus de procedências legais, ecológicas e de qualidade.

Novas, Semi-Novas, Usadas e Recondicionadas



www.reusarpecas.com.br

(31) 99910-8639



CURIOSIDADES DO MUNDO DOS PNEUS



Nesses tempos de quarentena, um ponto positivo foi o de ganharmos mais tempo livre ou disponível. Ainda que estejamos em regime de home office, mantendo uma rotina disciplinada de trabalhar pelo mesmo número de horas de quando estávamos em nossos locais de trabalho, ganhamos o tempo que antes era despendido no deslocamento de ida e volta entre casa e trabalho.

E, com isso, temos tempo para nos dedicarmos a outras coisas, ou mais tempo para as mesmas coisas.

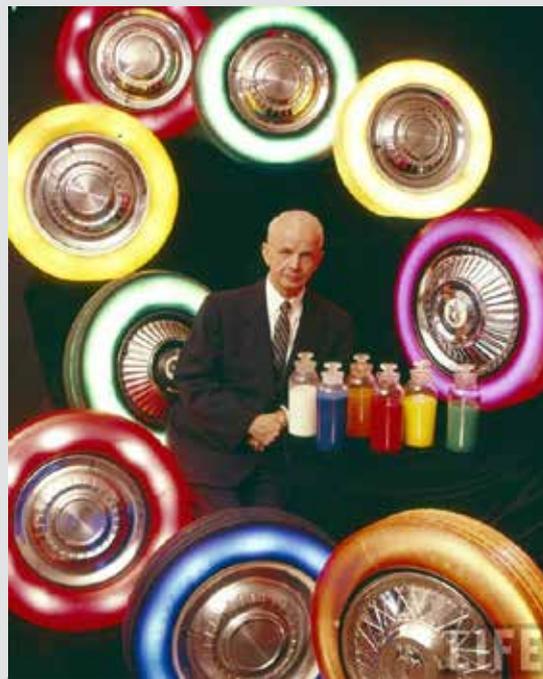
Foi assim, passeando pela Internet ou por indicações de amigos, que encontrei algumas curiosidades sobre pneus que reproduzo a seguir e compartilho com vocês. Os textos originais (alguns traduzidos) estão em itálico.

1) O PNEU ILUMINADO DA GOODYEAR:

A ideia era genial! Pneus coloridos, translúcidos e que podiam ser iluminados. Mas algo deu errado no projeto...

No início dos anos 1950 a Goodyear deu início à pesquisa de um novo composto para a fabricação de pneus. Passados dez anos, em 1961, era apresentado um tipo de pneu que prometia ser uma verdadeira revolução. Fabricado com um composto que misturava borracha e plástico, batizado de Neothane, o novo pneu de fato tinha características inéditas e inimagináveis: eram translúcidos e podiam ser tingidos com cores chamativas. Verde, vermelho, amarelo, laranja, azul, roxo...

Em um release para a imprensa, a Goodyear anunciava: “Uma vez



Fonte dos textos e imagens: Maxicar



que os pneus cheguem ao mercado — e isso pode acontecer em alguns anos — os fabricantes de automóveis poderão usá-los para combinar com os esquemas de cores de seus carros. E não é nada improvável que as senhoras queiram pneus que combinem com seu guarda-roupa, seu cabelo ou, até mesmo, seus olhos. Quando esse dia chegar, significará uma nova fronteira para o designer de pneus”.

Mas para promover seu novo produto, a Goodyear foi além. Numa genial jogada de marketing, aproveitou a principal característica do novo composto — a translucidez — instalando 18 pequenas lâmpadas dentro dos pneus de carros usados em ações publicitárias em Nova York e Miami. Como não tinham câmaras de ar, os pneus ficaram totalmente iluminados.

Apesar de durável e fácil de produzir, o Neothane era um composto caro para a produção de pneus. Além disso, os testes mostraram que tinha pouca aderência na chuva e derretia em altas temperaturas, como em freadas bruscas, por exemplo.

Depois de mais alguns anos de pesquisas na esperança de aperfeiçoar o projeto, a Goodyear acabou desistindo do sonho do pneu colorido e iluminado.

Complementando o texto acima. Agora, quase 60 anos depois, a Mercedes-Benz apresenta o carro conceito VISION AVTR baseado no filme Avatar, que também tem pneus iluminados.

Embora não se tenha detalhes, pelas imagens parece que no caso da Mercedes é um tipo de calota sobre a roda e o pneu, e com o acréscimo de ser uma iluminação funcional, como pode ser visto nos vídeos disponíveis no YouTube¹.



2) BRIDGESTONE SE UNE À MICROSOFT E LANÇA INOVADOR SISTEMA DE MONITORAMENTO INTELIGENTE DE PNEUS PARA MAIOR SEGURANÇA DO USUÁRIO

A peça final na gestão dos pneus

Problemas relacionados aos pneus assumem quatro formas principais: pressão inadequada, fadiga, desgaste irregular e, por último, danos causados por meio-fio, buracos ou itens na estrada.

Felizmente, a maioria desses problemas já pode ser mitigada com segurança. O TPMS (Sistema de Monitoramento de Pressão dos Pneus) ajuda os motoristas a evitar problemas de baixa pressão; o serviço regular e a substituição dos pneus no tempo adequado protegem contra desgaste e fadiga.

A exceção e a última lacuna de segurança são os danos nos pneus - que podem ocorrer a qualquer momento e geralmente só podem ser detectados em uma inspeção manual cuidadosa. Pneus danificados podem gerar acidentes. Eles também podem afetar negativamente outros componentes do veículo, como, por exemplo, causar danos às rodas e, assim, criar uma fonte adicional de perigo potencial para os motoristas.

Agora, essa lacuna tem solução. O Sistema de Monitoramento de Danos aos Pneus (TDMS) da Bridgestone oferece informação de danos em tempo real. Por meio da estrutura de nuvem da Microsoft Connected Vehicle Platform (MCVP) e junto com os dados existentes do sensor do hardware já instalado, ele usa algoritmos para detectar eventos que afetam a superfície e a carcaça do pneu. O motorista pode ser imediatamente notificado do perigo e agir para remediar a situação. Atualmente, não há outro sistema de monitoramento equivalente disponível no mercado e alternativas exigiriam a instalação de hardware extra.

Próximos passos

Este sistema de monitoramento de danos nos pneus tem outras aplicações valiosas. Ele não apenas entende quando o dano ocorreu, mas também onde. Dessa forma, permite uma visão mais ampla das condições e infraestrutura das estradas, que pode ser usada para alertar os órgãos responsáveis pela gestão das vias sobre a presença e localização de buracos e outros perigos. Futuros veículos autônomos também poderão se beneficiar, na medida em que o sistema passa informações sobre riscos locais nas proximidades, bem como armazena dados na nuvem.

Atualmente, o novo Sistema de Monitoramento de Danos aos Pneus da Bridgestone está disponível para frotas e veículos equipados de fábrica com a MCVP. A parceria com a Microsoft também permite que a Bridgestone desenvolva sua solução para atender aos requisitos de frotas e montadoras parceiras em todo o mundo.

Uma parceria digital pelo futuro da mobilidade

A MCVP fornece uma consistente plataforma em cenários digitais, conectada à nuvem, sobre a qual soluções voltadas ao cliente podem ser construídas, incluindo navegação avançada, direção autônoma, serviços de telemática e previsão, entre outros. Ela inclui a disponibilidade e escala globais que acompanham o Microsoft Azure.

A plataforma fornecerá à Bridgestone uma infraestrutura digital que acelerará o fornecimento de soluções de mobilidade conectadas, permitindo acesso a uma infinidade de recursos de nuvem, IA e IoT do Microsoft Azure. Por sua vez, trabalhar com a Bridgestone ajuda a Microsoft a expandir seu ecossistema de parceiros e permite que os clientes da MCVP integrem as soluções desses parceiros em suas próprias ofertas.

Laurent Dartoux, CEO e Presidente da Bridgestone EMEA, diz: “O digital é uma parte tão grande do que fazemos hoje na Bridgestone; é essencial que trabalhemos com parceiros líderes do mercado que suportem as nossas necessidades hoje e no futuro. Ao nos associarmos à Microsoft, temos a oportunidade de levar nosso Sistema de Monitoramento de Danos aos Pneus a milhões de motoristas, oferecendo-lhes mais segurança e tranquilidade.”

“A Microsoft faz parceria com empresas de mobilidade para apoiar sua transformação em provedores de serviços de mobilidade inteli-

gente. Com a Microsoft Connected Vehicle Platform, nossa missão é ajudar as empresas a acelerar a entrega de experiências de mobilidade conectadas, seguras e personalizadas. Usando a MCVP, a Bridgestone criou o Sistema de Monitoramento de Danos aos Pneus, que oferece uma contribuição notável para a segurança nas estradas e prova como a colaboração entre líderes da indústria pode desbloquear novas oportunidades de negócios pela frente”, disse Tara Prakriya, Gerente-Geral de Mobilidade do Azure e Microsoft Connected Vehicle Platform na Microsoft.

O texto acima foi publicado em julho último e está disponível no site da Bridgestone².

Pela descrição, o funcionamento depende de conexão com a Internet, pois a estrutura está na “nuvem”. No Brasil, com infraestrutura de conexão precária e muitas zonas de sombra principalmente nas estradas, o uso ficará restrito às áreas urbanas e em alguns trechos de rodovias. Há que se considerar também o custo de operação pela conexão e a área de cobertura de cada operadora de celular. Talvez, quando estiver disponível a rede 5G, se torne viável.

3) O RADAR PODE SER USADO PARA DETECTAR DESGASTE E RASGO DE PNEUS, FUROS DE PREGO

Esta é uma maneira nova e conveniente de medir a integridade de seus pneus.

Os painéis dos veículos são úteis. Eles o informam sobre certas coisas com as quais você deve lidar, como quando está com pouco combustível ou quando o óleo precisa ser trocado. Mas para verificar falha, desgaste e rasgo e mais significativamente furos em pneus, temos ainda que contar com feedback analógico.

Mas pesquisadores da Carnegie Mellon University estão fazendo um bom trabalho ao adicionar essa funcionalidade em nossos carros.

Quando os pneus se desgastam, eles perdem tração, especialmente em climas frios. Isso representa uma grande insegurança para pedestres e motoristas. Após uma visita ao Centro Técnico da Bridgestone Américas em Akron, Ohio, os pesquisadores começaram a se perguntar como poderiam medir e monitorar o desgaste dos pneus. É verdade, os carros mais novos têm sensores de pressão embutidos nos pneus, mas e quanto ao desgaste? Encontrar um método para fazer tal medição certamente salvaria vidas e dinheiro.

PhD de engenharia elétrica e estudante da computação, Akarsh Prabhakara explica: “A medição do desgaste hoje é feita manualmente com uma moeda ou usando varreduras a laser de resolução total”. E acrescentou: “Nenhuma dessas técnicas fornece uma solução conveniente para montar em um carro e lidar com diferentes tipos de detritos que podem grudar no pneu com o tempo. Projetar um sensor de desgaste é um desafio”.

Após algumas experiências com a Bridgestone, a equipe decidiu utilizar a tecnologia de radar. Um dispositivo de radar é montado sobre um pneu, na caixa de rodas (para-lamas).

Prabhakara disse: “Radares de ondas milimétricas são comuns nos veículos hoje. É usado para evitar colisões, controle de cruzeiro e outros recursos semelhantes. Nosso sistema reaproveita esses radares para detecção de desgaste de pneus”.

A técnica utilizada neste dispositivo é o radar de abertura sintética inversa. Essa técnica se beneficia da rotação do pneu para aumentar a resolução dos radares, possibilitando a medição de variações milimétricas. Além disso, incorporamos adições metálicas que servem como marcadores. Isso ajuda o radar a obter o reflexo em ambientes de baixa visibilidade, como estradas empoeiradas ou com neve.



O texto e imagem acima estão disponíveis no site Interesting Engineering³.

A vantagem desse sistema sobre o anterior, também desenvolvido em parceria com a Bridgestone, é que não depende da Internet, uma vez que utiliza apenas recursos instalados no próprio veículo.

Anos atrás, quando começaram as experiências com a implantação de chips RFID em pneus, um fabricante alardeou durante uma edição da Fenatran que seria possível, além de identificar o pneu, obter informações sobre a pressão, temperatura e profundidade de sulco. O chip, isoladamente, nunca foi capaz de fazer outra coisa além da identificação. Pressão e temperatura já eram possíveis por meio de sensores. Mas o sulco, até então não havia uma solução.

Agora surge uma possibilidade de se ter tudo isso e também informações sobre danos e desgastes.

Mas é bom lembrar: o pneu em si continua sendo fabricado praticamente da mesma forma como sempre foi. Depois que André Michelin inventou a construção radial na década de 1940, tivemos muita evolução, mas nenhuma revolução.

¹ <https://www.youtube.com/watch?v=Ii4HKg7hw18> e <https://www.youtube.com/watch?v=47fmyXuVcgo>

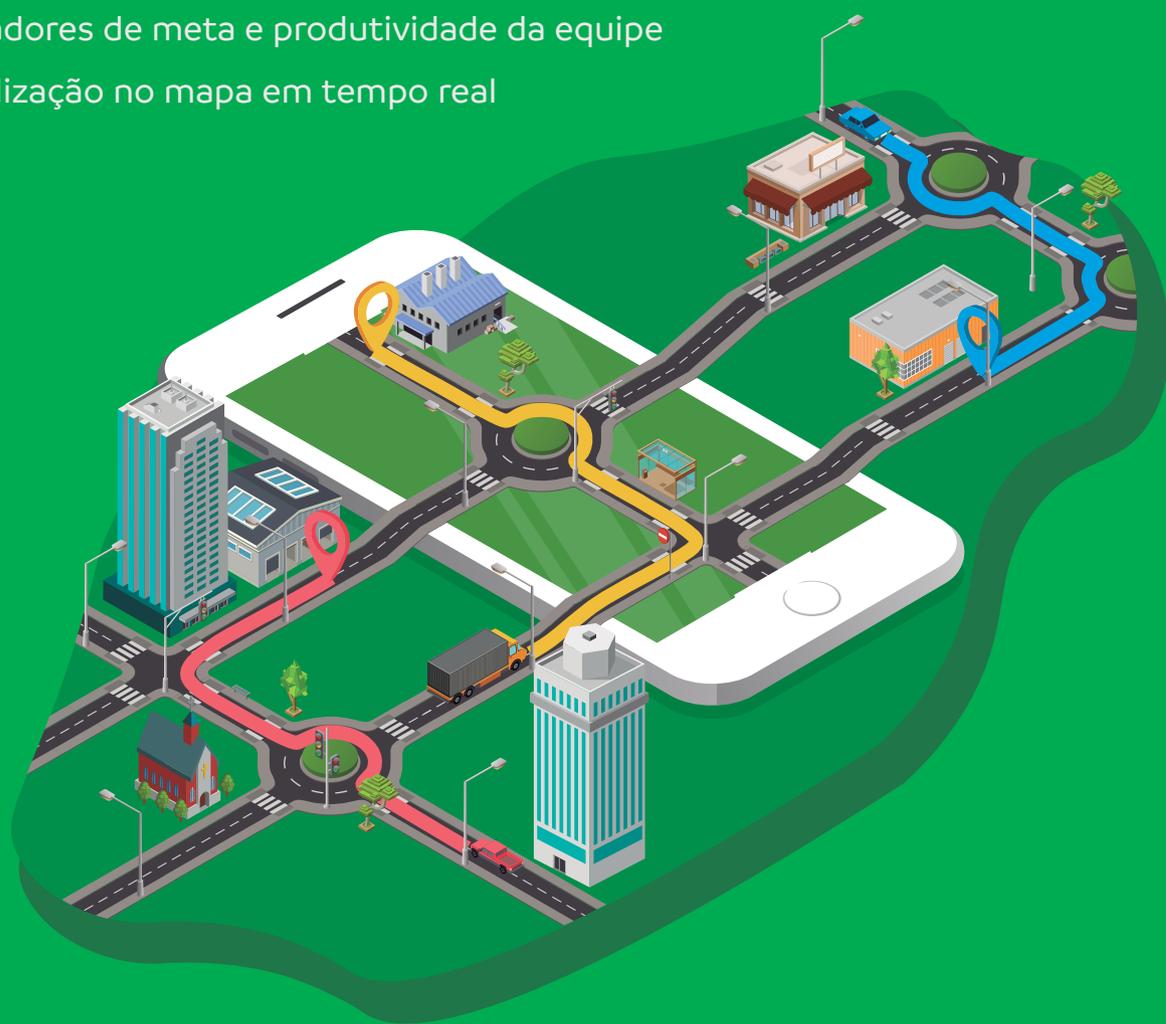
² <https://www.bridgestone.com.br/pt/sobre-nos/noticias/bridgestone-microsoft-sistema-monitoramento-inteligente-pneus>

³ https://interestingengineering.com/radar-can-be-used-to-detect-tire-wear-and-tear-nail-punctures?_source=newsletter&_campaign=2PRLEo5ZpQ4xo&_uid=4zb-qxYpap&_h=980bf47d6f3655c0a47b34d833c10fbacc038498&_nt=176bw0&utm_source=newsletter&utm_medium=mailing&utm_campaign=Newsletter-09-08-2020

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

OTIMIZAÇÃO — ROTEIRIZAÇÃO — POTENCIALIZAÇÃO

COMO EVITAR A PROPAGANDA ENGANOSA

NO SEU NEGÓCIO

Jantar fora é uma maravilha, exceto quando nos apresentam o valor da conta. É quando a gente se toca que o trabalho da esposa deve ser triplamente recompensado se comparado ao preço que pagamos em qualquer restaurante. Além do mais, a tarefa em casa é feita com mais carinho do que a desempenhada por funcionários mal-humorados, que insistem em trabalhar com o público.

Assim que sentamos à mesa, fomos atendidos pela única garçonete disponível, porém, uma vez que a decisão em família é um pouco mais lenta, fiz sinal para que aguardasse um pouco mais.

Diante da infinidade de opções disponíveis no cardápio e considerando as dificuldades de se chegar a um consenso familiar, procurei me concentrar na imagem da pizza estampada na capa do cardápio. Dava água na boca só de olhar para o conjunto de recheio disponível sobre aquela massa succulenta.

De olho na pizza, discutimos rapidamente sobre a possibilidade de pedir aquela mesmo, pois estávamos com o estômago nas costas e, a julgar pelo colorido da foto, não era preciso pedir outra.

Com um simples olhar de aprovação familiar, realizei a son-

Escrevi sobre esse assunto há mais de doze anos e confesso que de lá para cá minha percepção mudou pouco a respeito do atendimento prestado no comércio em geral, a despeito dos investimentos e políticas de treinamento desenvolvidas pelas empresas para melhorar o desempenho dos seus colaboradores.

Certa vez eu convidei minha esposa e meu filho mais velho para saborear uma pizza num estabelecimento perto de casa a fim de relaxarmos um pouco. Havíamos acabado de chegar da praia, cansados e com fome.

dagem inicial: diga-me, menina, essa pizza aqui da foto, bonita e suculenta, é isso tudo mesmo? Você recomenda?

Eu esperava uma resposta assertiva, porém nem tanto. Para surpresa geral, ela olhou para o balcão a fim de checar se não estava sendo observada, em seguida se aproximou ainda mais da nossa mesa, como se quisesse dizer ao pé do ouvido “não conta pra ninguém, mas vou dizer a verdade”. E a gente aguardando o desfecho.

Com muito cuidado, a garçonete disparou sem a menor cerimônia: – não quero dizer nada (porém dizendo), mas isso aí é propaganda enganosa, não é isso tudo que tá no menu!

AS CONSEQUÊNCIAS DA PROPAGANDA ENGANOSA

Juro por tudo que é mais sagrado, quase cáí duro no chão. Olhei para meu filho e para minha esposa e custei a decidir se chamava o gerente, se voltava para casa ou se procurava outro local para comer. Apesar de tudo, a fome gritou mais alto e decidimos pedir a preferida da família – palmito, presunto e queijo – a fim de evitar conflito depois daquele comentário ordinário que quase nos roubou o apetite.

De acordo com o Relatório Fatores Condicionantes de Mortalidade das Empresas, divulgado periodicamente pelo SEBRAE, quase 60% das micro, pequenas e médias empresas constituídas no Brasil não sobrevivem ao primeiro ano de ano de vida

As razões para a quebra generalizada são muitas, entre as quais podem ser destacadas: falta de planejamento, capital de giro, concorrência desleal, falta de clientes e até mesmo a péssima qualidade dos serviços prestados.

Eu desconheço alguém que não tenha sido vítima de propaganda enganosa no Brasil, quer por razões de atendimento, quer por adquirir um produto ou serviço que não atendeu as expectativas pelo anúncio na mídia.

COMO EVITAR A PROPAGANDA ENGANOSA NO SEU NEGÓCIO

O sucesso de um empreendimento envolve uma série de questões que devem ser minuciosamente estudadas e planejadas, como o treinamento e a importância das pessoas na organização.

Estratégia é importante, planejamento e fluxo de caixa tam-

bém, mas a dependência da boa vontade das pessoas requer atenção redobrada. Isso evita o apunhalamento e o constrangimento por parte daqueles que deveriam cumprir o seu dever com o mínimo de respeito e consideração perante aquele que lhe provê o sustento.

Ninguém é obrigado a trabalhar em lugares onde a atividade, por mais simples que possa parecer, não lhe proporciona o mínimo de entusiasmo. O mundo dos negócios está repleto de vendedores desanimados, atendentes mal-educados, “caixas” mal-humorados e outros profissionais despreparados cuja maior satisfação é despejar mal humor sobre as pessoas que nada tem a ver com o problema.

Se você quer empreender e exercer uma posição de liderança, atente para uma verdade universal no mundo dos negócios: pessoas que não gostam do que fazem dificilmente levarão o trabalho a sério.

“As razões para a quebra de empresas são muitas, entre as quais podem ser destacadas: falta de planejamento, capital de giro, concorrência desleal, falta de clientes e até mesmo a péssima qualidade dos serviços prestados.”

Ao contratá-las, seja simples e direto, enfatizando a importância do trabalho a ser realizado; esclareça suas expectativas em relação ao desempenho das pessoas; dê treinamento e deposite confiança nelas, porém, monitore o desempenho. Se tudo isso for em vão, livre-se dos ineficientes.

Penso que não é necessário esperar um, dois ou três anos para saber se um profissional é capaz de realizar o trabalho de acordo com as expectativas e as necessidades da empresa.

Por experiência própria, posso afirmar que de três a seis meses é mais do que suficiente para conhecer o profissional contratado. Se o resultado não for o esperado, não alimente expectativas irreais nem prorrogue o sofrimento de ambos os lados. Seja firme, justo e elimine o problema antes de se aborrecer, de falir ou de levar o negócio à falência por conta da incompetência alheia.

Propaganda enganosa é também vender uma imagem no currículo ou na entrevista e, depois de contratado, agir completamente diferente. Aliás, mais do que propaganda enganosa, esse tipo de comportamento tem tudo a ver com falta de integridade.

Pense nisso!

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

DESENVOLVA A SUA INT

8 dicas para alcançar a capacidade de reconhecer e avaliar os seus próprios sentimentos e os dos outros, assim como a capacidade de lidar com eles.

Lidar com as emoções não é tarefa simples, porém, fica mais fácil quando desenvolvemos a capacidade de identificar nossos próprios sentimentos e os dos outros, de motivar a nós mesmos e de gerenciar bem as emoções dentro de nós e em nossos relacionamentos, ou seja, desenvolvemos uma inteligência emocional (IE). Alguns estudos indicam que ela é responsável por cerca de 80% das competências que distinguem os líderes espetaculares dos medianos.

Com isso, trazemos para você algumas dicas de como desenvolver a IE para alcançar o equilíbrio entre a razão e a emoção, mantendo relações mais saudáveis e visando ao seu crescimento pessoal e profissional.

1 OBSERVE E ANALISE SEU PRÓPRIO COMPORTAMENTO

Esteja atento para sua própria reação diante de algumas situações. Analise a sua atitude e procure entender como ela impactou o seu dia e suas relações. Mude de atitude sempre que perceber que o resultado foi negativo.

2 DOMINE SEUS IMPULSOS

A impulsividade não é uma boa aliada para a maioria das situações. Então, procure dominar seus impulsos e emoções antes de tomar decisões ou dizer alguma coisa. Tente manter a calma e a razão antes de tudo. Exercícios de respiração e concentração podem ajudar nesse momento.

3 DOMINE SEUS IMPULSOS

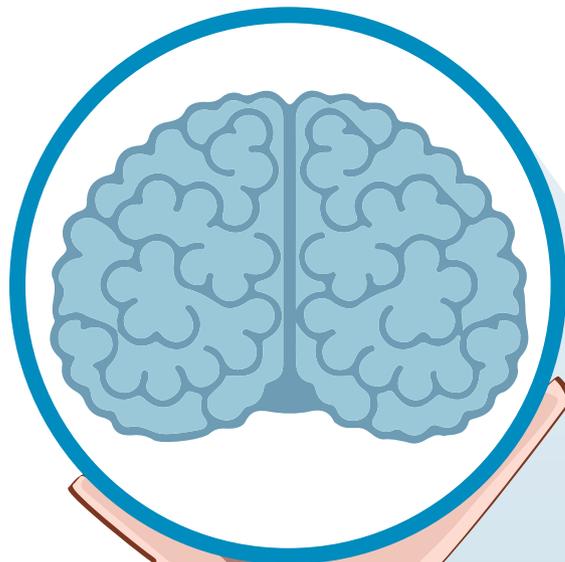
A impulsividade não é uma boa aliada para a maioria das situações. Então, procure dominar seus impulsos e emoções antes de tomar decisões ou dizer alguma coisa. Tente manter a calma e a razão antes de tudo. Exercícios de respiração e concentração podem ajudar nesse momento.

4 AUMENTE SUA AUTOCONFIANÇA

Acredite em seu potencial e em suas habilidades. Acredite que você pode vencer obstáculos e que tem capacidade para superar as dificuldades e os momentos de crise. Faça isso destacando para si mesmo suas qualidades e talentos.

ELIGÊNCIA EMOCIONAL

Para garantir que você está melhorando e continuar o processo de autoconhecimento, busque feedback. Isso lhe permitirá entender como outros enxergam o processo de mudança e te motivará a encontrar novos pontos para melhorar. Sabemos que, no caso dos empreendedores, motivação para fazer cada dia melhor é o que não falta!



5 APRENDA A LIDAR COM A PRESSÃO

As cobranças surgem de todos os lados e constantemente, por isso, precisamos desenvolver a inteligência emocional e aprender a lidar com a pressão do dia a dia para não deixar que a emoção tome o controle. Tente manter a calma em cada situação e pensar racionalmente. Respire e controle a ansiedade para não se deixar dominar rapidamente pela emoção.

6 EXPRESSE SUAS EMOÇÕES

Não deixar a emoção te dominar não é o mesmo que não a demonstrar. Você deve expor o que sente e expressar sua opinião, porém, deve colocar seu pensamento de maneira racional e equilibrado. O mesmo vale para as emoções pessoais. Fale sobre seu sentimento na relação e expresse o carinho, o amor e a até mesmo a carência.

7 DESENVOLVA O SENTIMENTO DE EMPATIA

Nada melhor para compreender o outro do que colocar-se no lugar dele. Inverter os papéis pode ajudar a ser mais tolerante e compreensivo.

8 RESPEITO EM TODAS AS RELAÇÕES

Temos necessidades, limitações, direitos e deveres, por isso, é preciso reconhecer nossos erros e acertos para conseguirmos respeitar as falhas e reconhecer as qualidades dos outros. A inteligência emocional é caracterizada também pelo respeito a outras pessoas, pela solidariedade e a valorização dos talentos alheios.

*Artigo publicado originalmente no site Administradores.
Autor: Lucas Tinoco

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

INOVA 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
GUTIÉRREZ - TEL.: (31) 3118-4488



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 TULLIO 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



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

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. 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

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



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

RECABOM 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

RECABOM 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



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

■ 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



■ 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

■ ■ FRANSARO 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

MAIS UMA CAMPEÃ NAS PISTAS

BXL2 L

COM BOREX, QUEM GANHA É VOCÊ

LARG.	PROF.
220	12
230	12
240	12
250	12
260	12

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



borex.com.br

BOREX

Efeitos da pandemia



COM AS SOLUÇÕES TIPLER, O LONGE FICA PERTO

O desempenho das bandas Tipler está associado à sua qualidade superior. Isso representa solução pra quem trabalha com reforma de pneus e põe a satisfação dos clientes em primeiro lugar.

tipler.com.br

 **TIPLER**

Você vai mais longe. O mundo também.



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