Dum/Montagem com fotos FREEPIK

PNEUS&CIA.

Publicação bimestral do Sindipneus

Ano 14 • nº 79 • janeiro/fevereiro 2021

O QUE ESPERAR DO SETOR DE PNEUS NOVOS E REFORMADOS

EMBORA NÃO SEJA POSSÍVEL FAZER APOSTAS, COM OS RUMOS DA ECONOMIA AINDA BASTANTE INDEFINIDOS, PRESIDENTES DAS PRINCIPAIS ENTIDADES REPRESENTANTES DOS SEGMENTOS EXPÕEM SUAS PERCEPÇÕES

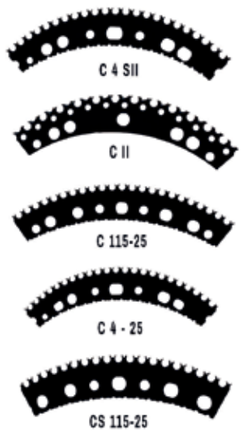
CONEXÃO
GALLU: UMA HISTÓRIA DE SUPERAÇÃO, DETERMINAÇÃO E PERSISTÊNCIA

CENÁRIO
O MUNDO TRANSFORMADO EXIGE FOCO NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Sindipneus

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 I Funcionários
CEP 30140-904 I Belo Horizonte I MG

GEBOR



rot

GIZ ECOLÓGICO

A ROTA CERTA DA SUA RECAPAGEM

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

CONHEÇA MAIS SOBRE NOSSOS PRODUTOS NO INSTAGRAM:

geborcomercial

IMPORTADOS

Conjunto B&J Turbo

Engate e pino com retenção

Fresas

(31) 3328-6979 | (31) 97141-0054 | (27) 3398-9000 | (27) 99785-6813

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

Adeus, 2020?

De fato, 2020 não foi como planejamos. Vivemos um ano desafiador e completamente atípico. É costume, no início de cada ano, criarmos expectativas, estabelecer metas, buscando revigorar a energia a fim de alcançá-las. Em 2020, por mais que tenhamos feitos vários planos, nada aconteceu como havíamos previsto. Mas mais importante do que nos concentrar naquilo que não foi feito é focar em tudo o que pode ser realizado neste novo ano.

De cada experiência, é possível extrair pelo menos uma importante lição. E não há dúvidas de que aprendemos muito ao longo 2020. Entendemos, mesmo que a duras penas, a importância do abraço, do carinho e de estar com quem a gente gosta. Não foi um ano para nos esquecermos. Aliás, por mais que a gente tente, nunca vamos conseguir apagá-lo da memória. Então, que saibamos usar este aprendizado a nosso favor, para construir um 2021 realmente melhor, mais leve e mais feliz.

Nos negócios, entendemos a importância da união. Alguns setores foram mais impactados, outros menos. E isso se deve à forma como esses setores se organizam. Uns são mais maduros, unidos, enquanto outros são pautados na individualidade. Sobre o setor de pneus – reforma e revenda –, podemos dizer que está caminhando rumo ao necessário fortalecimento. Os empresários estão percebendo a importância de se manterem unidos, apesar de haver um longo caminho a trilhar.

Sobre 2021, o que você precisa para que seja maravilhoso? Além da tão esperada vacina, talvez você precise mudar de emprego, terminar um relacionamento, encontrar um amor, perder alguns quilos ou fazer um curso... não importa qual seja o seu objetivo ou necessidade, este ano você tem 365 oportunidades de se movimentar para alcançar suas metas, sejam pessoais ou profissionais.

Que os novos aprendizados, as novas lições e a maturidade adquiridos em 2020 sirvam para alimentar a sua alma e conduzir a sua mente. Os momentos tristes e difíceis sempre vão existir, e são necessários para nos fazer crescer e aprender. Lá na frente, tudo fará sentido.

Em 2021, experimente ser grato. Agradeça pelo simples fato de estar vivo, tendo a chance de fazer um ano diferente. Alguns acontecimentos realmente não estão sob nosso controle, e não devemos perder tanto tempo tentando compreendê-los. Resiliência, determinação, perseverança e pensamento positivo são características comuns às pessoas felizes e bem-sucedidas.

A você, nosso leitor, nossos sinceros agradecimentos por ter estado com a gente por mais um ano.
Um 2021 de alegrias, conquistas, paz e saúde! Que possamos continuar caminhando juntos.

São os votos da equipe 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 Koroth
1º suplente: Dênis de Oliveira
Conselho Fiscal: Genilton Machado
Conselho Fiscal Suplente: Julio César Gonçalves Lima
Analista de Projetos/Financeiros: Nilcélia Fonseca

REVISTA PNEUS & CIA. - ANO 14 - Nº 79 - janeiro/fevereiro 2021
• **Editora e jornalista responsável** - Ana Flávia Tolentino Tornelli – Reg.: 17738/MG • **Revisão de texto** - Gustavo Abreu • **Editoração** - Ana Flávia Tolentino Tornelli • **Ilustrações, arte e diagramação** - Dum • **Impressão** - Atividade Editora Gráfica – (31) 3347-0915 • **Tiragem** - 8.000 exemplares

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

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

Seções

06 Sindipneus em Ação
Sindipneus organiza reuniões virtuais para manter o setor em união

08 Conexão
Uma história de superação, determinação e persistência

10 Cenário
O mundo transformado exige foco na experiência do cliente

12 Estratégia
O mundo é dos otimistas: o que fazer para se tornar um deles

14 Capa
O que esperar do setor de pneus novos e reformados em 2021?

26 Pneus e Frotas
Acidentes: Quem (ou o que) falhou?

28 Viver-Bem
A importância do equilíbrio emocional e como alcançá-lo

SINDIPNEUS ORGANIZA REUNIÕES VIRTUAIS PARA MANTER O SETOR EM UNIÃO

Três reuniões foram organizadas pelo sindicato em novembro e dezembro com o objetivo de atualizar os associados sobre os projetos da entidade

Para o presidente do Sindipneus MG, Paulo César Pereira Bitarães, o distanciamento social não deve ser motivo para impedir que o setor se mantenha unido e organizado. Por isso, desde o início da pandemia no Brasil, o sindicato foi ágil ao adotar o novo formato de reuniões virtuais, permitindo que, juntos, os empresários pudessem efetivar medidas de enfrentamento ao vírus, evitando impactos maiores nos resultados finais. No mês de novembro, duas reuniões foram realizadas com os associados, uma no dia 10 e outra no dia 30. No mês de dezembro, mais uma reunião foi realizada, no dia 08, para os reformadores de pneus de moto.

As reuniões dos dias 10 e 30 de novembro tiveram como objetivo atualizar os associados sobre o andamento de alguns processos coletivos em trâmite. Na oportunidade, os empresários foram orientados sobre a certificação do INMETRO e sobre a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT). Em seguida, os recentes aumentos anunciados pelos fabricantes de matérias-primas para a reforma também foram destaque.

A reunião do dia 08 de dezembro foi restrita aos reformadores de pneus de moto, não só de Minas Gerais como de todo o Brasil. Na ocasião, foram abordados os principais desafios dos empresários do setor. Bitarães aproveitou para atualizar os participantes sobre o andamento do processo no Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN).

Divulgação

Paulo César P. Bitarães, presidente do Sindipneus.

"A pandemia não deve ser motivo para cancelarmos as reuniões. Ao contrário, nunca foi tão importante mantermo-nos unidos, ainda que tenha sido preciso adaptar esses encontros", disse o presidente do Sindipneus MG.

M&C
Comércio de insumos de borrachas

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

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

UMA HISTÓRIA DE **SUPERAÇÃO, DETERMINAÇÃO E PERSISTÊNCIA**

Conheça a trajetória da marca Gallu, que começou pequena e hoje detém duas reformadoras, uma fábrica de manchão e uma fábrica de bandas pré-moldadas

Tudo teve início em 1996, quando José Carlos Galli, sua mãe Márcia Chigole Galli, e o sócio Antônio Carlos Lucentini, adquiriram, ainda sem nenhum conhecimento sobre o setor de reforma, uma recapadora de pneus na cidade de Taquaritinga, interior paulista. Os negócios não iam bem e Jefferson Galli, o filho mais velho do sr. José, aceitou o convite de seu pai para participar do comando da empresa, na tentativa de fazer os negócios prosperarem. Não demorou muito e os resultados começaram a aparecer na reformadora que, poucos anos depois, recebeu o nome de Gallu Pneus: uma junção dos sobrenomes Galli e Lucentini.

Hoje, a reformadora produz em média 2.500 pneus de carga por mês apenas na unidade de Taquaritinga. Diante do crescimento, os sócios decidiram inovar e ir além, ampliando a presença da Gallu no mercado. Eles montaram outra recapadora, uma fábrica de manchão e, em abril de 2014, inauguraram também uma fábrica de bandas pré-moldadas.

Sobre o futuro, o sentimento que predomina é o otimismo. Em entrevista à revista Pneus & Cia, Jefferson contou sua trajetória no setor, falou sobre como foi possível registrar bons números mesmo em um cenário bastante desafiador e disse o que espera do próximo ano.

Confira a entrevista!

Conte-nos um pouco sobre a sua trajetória no setor de pneus e sobre a criação da Gallu?

Em 1997, eu estava trabalhando em São Paulo quando meu pai, José Carlos Galli, e o sócio, o sr. Lucentini, com a recapadora ainda em dificuldades, me convidaram para fazer parte do negócio. Aceitei o desafio.

Em 1998, meu pai faleceu e, pouco depois, o sr. Lucentini pediu para sair da sociedade. O Lucentini não foi apenas um sócio, mas um segundo pai, um senhor de uma generosidade enorme e, ao sair da empresa, sugeriu o nome Gallu, que seria a junção de Galli e Lucentini. A princípio não gostei, mas ele insistiu, dizendo que este nome me traria muitas alegrias.

Em memória ao meu pai e ao sr. Lucentini, decidi adotar o nome Gallu.

A morte do meu pai me abalou muito, mas eu e a minha mãe precisávamos ter forças para tocar o negócio. Meus irmãos, Lucimara Galli Machestropa e Anderson Galli, entraram na sociedade e fizemos o primeiro investimento em uma autoclave de seis pneus, paga com a pensão deixada pelo meu pai. Foi assim que começamos a ressoldar os primeiros pneus a frio.

Por que investir em uma fábrica de borrachas?

Com o sucesso na gestão da recapadora, percebemos uma nova possibilidade de expansão dos negócios e nos tornamos umas das poucas empresas a completar este ciclo na reforma de pneus no Brasil.

Com a experiência adquirida na recapagem, levamos para a fábrica melhorias e diferenciais em nossos produtos. Com matrizes de desenho modernas e uma planta pensada para bandas de rodagem, foi possível extrair um processo limpo e produtivo, o que nos tornou competitivos no mercado.

Hoje acumulamos profundo conhecimento do nosso produto, afinal, somos o maior usuário dele.

Na sua opinião, quais os principais desafios enfrentados pelos reformadores de pneus?

Sem dúvida nenhuma é a tributação. Há uma dúvida muito grande por parte do empresário sobre qual decisão tomar e, nesta demora, ele fica pagando guias enormes que oneram consideravelmente o fluxo de caixa. Saber se é melhor lucro real ou simples é um exemplo.

Nós, empresários brasileiros, somos muito hábeis e criativos na produção, mas precisamos nos informar melhor sobre a parte burocrática de modo a não comprometer os resultados finais.

"Aqui, todos entendem o que fazem e se aperfeiçoam constantemente em suas áreas. E sabemos que sem uma equipe competente não teríamos resultados tão bons"

Arquivo pessoal

Jefferson Galli e seu filho João Victor.

De que forma, na sua opinião, o setor reagiu à crise provocada pelo novo coronavírus?

Na minha opinião, o nosso setor foi um dos mais privilegiados, pois, no meio de um desastre mundial, obtivemos crescimento. Crescimento este que foi impulsionado pelo número recorde da safra agrícola, aumentando a demanda do transporte e setores envolvidos.

E como a Gallu enfrentou e está enfrentando a crise?

Nós somos uma gestão desburocratizada, com isso a tomada de ações se torna muito mais rápida, o que se torna fundamental em um cenário de crise. Vale ressaltar que a nossa gestão é familiar. A empresa é o orgulho e legado de meu pai, e na hora que estamos com muitos investimentos e horizontes não iremos terceirizar a gestão.

Aqui, todos entendem o que fazem e se aperfeiçoam constantemente em suas áreas. E sabemos que sem uma equipe competente não teríamos resultados tão bons.

Minha mãe Márcia; meus irmãos Lucimara, Anderson, José Carlos (irmão); meus filhos Jean e João Victor; meu sobrinho Mateus e todos os nossos colaboradores formam a nossa grande família, que nos permitiu chegar onde chegamos.

Contar com a competência de cada um deles foi essencial para driblar a crise.

Você está otimista com relação ao próximo ano?

Procuro sempre me manter otimista. O nosso setor reagiu bem e nós, da Gallu, não só esperamos um ano maravilhoso como também estamos nos preparando para a chegada de 2021 com muitas novidades. Iremos levar aos nossos parceiros diversos lançamentos de produtos e aos nossos credenciados a tecnologia de automação.

O que falta para o setor de reforma de pneus reformados avançar ainda mais?

Vejo que este caminho já vem sendo traçado, pois a confiabilidade no setor de reforma aumentou muito nos últimos anos e já é divulgada e aprovada por todos os fabricantes de produtos, além de ser regulamentada por órgão governamental (Inmetro).

Entendo que o crescimento poderia ser mais rápido se as empresas do setor tivessem acesso a tecnologia, a uma tributação unificada e aos programas de qualificação dos colaboradores (curso Sesi/Senai).

O setor necessita também de crédito específico, pois, além de tudo, estamos entre os maiores recicladores, retirando do meio ambiente milhões de pneus todos os anos.

O MUNDO TRANSFORMADO EXIGE FOCO NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

No final de 2019, as expectativas quanto à economia eram as melhores possíveis. Mas o mundo dá voltas. O otimismo que tomava conta dos empresários foi devastado por um inimigo invisível. A partir de março, o mundo parou e começou a assistir ao fechamento do comércio e, consequentemente, à falência de milhares de empresas. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 716.000 empresas fecharam suas portas desde o início da pandemia no Brasil. Esse número ainda não leva em consideração os negócios informais.

Quem sobreviveu aprendeu muito nesse ano atípico. Muitas empresas precisaram se reinventar e, até mesmo, mudar seu modelo de negócio. A profunda retração em setores como o turismo, oficinas mecânicas e a venda de automóveis resultou em queda no faturamento e demissão em massa. A produção de veículos caiu pela metade no primeiro semestre de 2020 e a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea) projeta queda de 45% neste ano, além de uma lenta retomada até 2025. A associação também prevê a produção de 1,6 milhão de automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus em 2020, volume 45% inferior a 2019.

O QUE PODE SER FEITO DESDE JÁ?

Mesmo diante de tal cenário e ainda prevendo uma retomada da economia somente após a imunização por meio da vacina no Brasil, o que podemos fazer desde já para projetar os nossos negócios para um cenário tímido de crescimento ou até retração como neste ano? Muitos negócios encolheram ao mesmo tempo que precisaram mostrar mais agilidade para continuar respirando. Este ano, o consumidor, mesmo geograficamente distante das lojas e dos serviços, precisou ainda mais de atenção e acolhimento. Ficamos muito carentes de um bom atendimento e uma maior flexibilidade por parte dos comerciantes.

A flexibilidade passa também pela revisão do modelo de negócio. O que funcionou até aqui pode não funcionar mais. Um exemplo disso é a transformação digital, que vem gerando impacto substancial no setor automobilístico. Recentemente, a Mercedes-Benz anunciou que vai parar de fabricar seus automóveis no Brasil na cidade de Iracemápolis (SP). O mesmo caminho deve ser adotado pela fabricante alemã Audi. Esse recuo não é apenas por conta da pandemia. O setor de mobilidade vem sendo reconfigurado, porque a posse de um bem está sendo, gradativamente, substituída pelo seu uso. O transporte ou locomoção passou a ser um serviço com foco no objetivo do cliente: deslocar-se de um ponto a outro na cidade, sem ter que comprar um automóvel para isso.

TRANSFORMAÇÃO DO CLIENTE NO PÓS-COVID

Nos próximos anos, o mercado continuará mudando e evoluindo, principalmente pela transformação dos clientes - experimentada durante o período da pandemia. As marcas de sucesso precisam estar atentas às novas expectativas dos clientes. Precisamos olhar para a real necessidade dos consumidores, gerando conforto, praticidade e um atendimento impecável.

Estamos entrando, definitivamente, na era da experiência do cliente. O livro "O Jeito Disney de Encantar os Clientes" aponta algumas características da marca Walt Disney, ressaltando que o fascínio pela marca se dá quando é percebida a diferença entre necessidade e desejo. Para a Disney, "os desejos são menos evidentes. Eles sugerem os propósitos mais profundos de um cliente. Muitos dos convidados do Walt Disney World querem mais do que simples férias; eles também querem memórias duradouras de uma experiência familiar repleta de diversão". Elencamos abaixo cinco dicas para você começar agora a fazer a diferença na vida do seu cliente:

"A flexibilidade passa também pela revisão do modelo de negócio. O que funcionou até aqui pode não funcionar mais. Um exemplo disso é a transformação digital, que vem gerando impacto substancial no setor automobilístico"

- *Ofereça uma experiência positiva dentro de sua loja física ou na venda online. Faça o cliente se sentir importante e exclusivo.*
- *Surpreenda e seja cordial, oferecendo mais do que ele está comprando. Resolva o problema e evite ao máximo dizer a palavra "não".*
- *Ofereça opções e alternativas que façam o cliente perceber que é único e importante para o seu negócio.*
- *Não o deixe esperando por respostas, seja nas redes sociais, seja na loja física. Ele precisa viver uma experiência incrível e isso depende, em boa parte, de você.*
- *Entenda a jornada de compra e o ciclo do cliente. Ajude-o a decidir de modo transparente e verdadeiro.*

A partir do momento que você começa a descobrir os desejos dos clientes, você passa a entrar, definitivamente, no jogo. O cliente é a razão de qualquer negócio e durante a pandemia isso ficou ainda mais evidente. Não basta apenas entregar o que se vende. É preciso se envolver com o cotidiano das pessoas e transformar seu negócio em uma marca desejada pelo cliente. Então, sua empresa está pronta para os próximos desafios?

Alysson Lisboa
Jornalista e professor no IEC PUC Minas

O MUNDO É DOS OTIMISTAS

E O QUE FAZER PARA SE TORNAR UM OTIMISTA

Eu sou um otimista de nascença, portanto, vou explicar aqui o verdadeiro significado do termo em poucas palavras, para nunca mais esquecer. Afinal, otimistas estão sempre imaginando que podem contribuir mais.

A palavra otimismo vem do latim "optimus" (ótimo), portanto, aquele que possui muita "opes": riquezas, dons, qualidades ou recursos. Com o tempo, passou a ser utilizado como superlativo de bônus, ou seja, bom, algo digno de exemplo, admiração e respeito.

Otimismo é uma espécie de atitude, comportamento ou habilidade essencial para o ser humano no sentido de fazê-lo enxergar as oportunidades, os acontecimentos e as mais adversas situações de maneira agradável e positiva.

Ao contrário do otimismo, o pessimismo é um tipo de atitude que leva a pessoa a supervalorizar os aspectos negativos e sombrios ainda que a situação não pareça ser tão ruim como se pressupõe. Ambos enxergam as mesmas coisas, porém sob ângulos diferentes.

De maneira simples, otimismo é atitude ou uma qualidade daqueles que veem o mundo da melhor forma possível ou para quem a soma dos bens ultrapassa a soma de todos os males. Pode ser interpretado também como certa tendência daqueles que se consideram satisfeitos com o atual estado de coisas.

PESSIMISMO NA PRÁTICA

Durante muito tempo eu fui representante de vendas de uma grande companhia multinacional. Na prática, eu era vendedor, um título mais simpático, com carteira assinada e tudo o que tinha direito em termos de benefícios.

Segundo diretrizes da empresa, era para enobrecer o cargo e gerar mais respeito perante os clientes, como se a profissão de vendedor não fosse nobre o bastante para merecer o respeito que o mundo dos negócios atribui a ela.

Eu mantinha uma rotina semanal de visitas com uma meta arrojada de vendas a cumprir, burocracia até a raiz dos cabelos e aquele ar superior de quem conseguiu um bom emprego numa grande corporação, mas toda profissão tem seus percalços.

Um dos meus clientes era uma pessoa pessimista e eu ficava remoendo diariamente se deveria visitá-lo e quanto tempo deveria gastar com ele para me livrar o mais rápido possível de ser contaminado pelas suas dores e reclamações. Otimistas sofrem na presença de pessoas pessimistas.

O fato é que eu não tinha como escapar do sujeito assim tão fácil e vez por outra eu deveria enfrentar a realidade, porém todas as circunstâncias geram aprendizado de alguma forma, desde que se saiba obter a leitura correta e extrair algo proveitoso da situação.
Numa dessas visitas, eu sabia de antemão que o filho dele havia passado no vestibular em Curitiba e imaginei encontrá-lo radiante. Talvez também tivesse raspado a cabeça para prestigiar o menino ou ainda tivesse mandado preparar um carneiro para o jantar, daqueles que ficavam rondando o estabelecimento o tempo todo e comendo a grama somente para ele não ter que desembolsar uns míseros trocados para o jardineiro.

E lá estava eu, senhor de si, tentando parecer animado, cheio de amor e otimismo: tudo bem, seu Paulo? Há quanto tempo, como tem passado?

Como todo bom cliente, ele não deixava por menos e o sermão estava na ponta da língua: Quanto tempo, digo eu! Esqueceram que eu existo? Pensei que a empresa havia falido. Não me venha com conversa, você sabe que eu ando muito mal das pernas, sem dinheiro, olhe só pra mim.

Fiel escudeiro de uma grande corporação, rapaz bem treinado, eu insisti no assunto: que nada, seu Paulo, anime-se, o tempo melhorou, as vendas estão reagindo, a chuva deu uma trégua, a colheita agora sai, é questão de dias.

"Existem pessoas que não conseguem dar um passo sem associar desgraça aos mais simples acontecimentos. São aquelas que passam pela vida, mas não vivem a vida na sua plenitude"

Porém, o homem era duro: fogo de palha, não vai dar em nada, daqui a pouco chove, vai por mim, minha coluna está doendo um bocado e quando isso ocorre, pode escrever, é chuva na certa.
Eu permaneci impassível, com aquela vontade incontrolável de mandá-lo para algum lugar bem longe dali, mas pensei no meu emprego e na minha família, então, perguntei serenamente: e o filho, seu Paulo, tá contente? Soube que ele passou no vestibular, meus parabéns!

Parabéns? Isso é pura vadiagem. Veja só o que ele me arranjou, mais quatro anos de despesas e dor de cabeça em Curitiba. Isso se o bicho conseguir sair em quatro anos.

Naquele momento diante, apesar de ser um otimista de nascença, iniciei a contagem regressiva e não vi a hora de dizer adeus. Depois de sair, fiquei imaginando o tempo todo, enquanto fazia o caminho de casa: o que leva uma pessoa assim a optar pelo sofrimento?

OTIMISMO: ESCOLHAS E CONSEQUÊNCIAS

Existem pessoas que não conseguem dar um passo sem associar desgraça aos mais simples acontecimentos. São aquelas que passam pela vida, mas não vivem a vida na sua plenitude. Algumas se mordem de raiva ao menor sinal de sucesso alheio, outras se deleitam ante a tristeza dos outros.

Provavelmente, essa história está ligeiramente associada a uma série de acontecimentos, ressentimentos, mágoas e rejeições carregadas desde a mais tenra infância. Um caso como esse é algo tão pessoal e delicado que somente o próprio ser humano, por livre e espontânea vontade, pode mudar.

Conviver com pessoas negativas ou pessimistas exige um exercício de paciência e, ao mesmo tempo, de solidariedade. O cuidado que se deve ter é o de não se deixar contaminar pelos problemas e aborrecimentos alheios.

Olhe ao redor, avalie a quantidade de pessoas que vivem relativamente bem com carro à disposição, ótimo emprego, uma boa casa, boa saúde, uma bela família e assim mesmo insistem no discurso da falta de sorte na vida.

Escolhas e consequências, diria o grande Pablo Neruda, poeta chileno. Você é livre para fazer suas escolhas e será sempre refém das suas consequências, portanto, tudo tem um preço. Na condição de otimista, muitas portas se abrem; na condição de pessimista, todas as portas se fecham.

Em casa, lembrei-me da parábola dos cachorros, contada por um velho índio. Dentro de cada um de nós existem dois cachorros que discutem o tempo todo: um deles se chama raiva e o outro, compaixão. Quando alguém se aproximou do índio e perguntou: amigo, qual dos dois é capaz de ganhar a briga? É muito simples, respondeu o índio: aquele que você alimenta.

O MUNDO É DOS OTIMISTAS

Durante a vida nunca estaremos livres da convivência com pessoas pessimistas, mas posso garantir que existem muito mais pessoas otimistas do que pessimistas no mundo.

Por tudo isso, aqui estão algumas lições fundamentais que colecionei ao longo da vida e faço questão de compartilhar durante as minhas aulas, palestras e treinamentos. Vale a pena conferir:

➜ Tudo na vida é aprendizado e as pessoas que cruzam o seu caminho, independentemente do seu estado de espírito, sempre têm algo a ensinar. No caso dos pessimistas, basta fazer exatamente o contrário.

➜ Dificilmente haverá espaço no mundo para pessoas que lamentam o tempo todo em vez de contribuir para torná-lo mais humano, mais alegre, menos violento e mais produtivo.

➜ Otimismo e pessimismo são estados de espírito e, semelhante à parábola dos dois cachorros, dependem da forma como você os alimenta.

➜ É impossível levantar cheio de otimismo todos os dias; há dias em que o pessimismo prevalece, mas na maior parte deles, o otimismo faz a diferença.

➜ Torça para o sucesso dos seus amigos, conhecidos ou desconhecidos, e reze pelos inimigos; desejar-lhes o bem é uma ótima chance mudar o estado de espírito e de afastar definitivamente o pessimismo da sua vida. Ser otimista também é torcer pelos outros.

➜ Respire otimismo em todas as suas realizações; nenhuma situação de desconforto é duradoura e todas as adversidades são válidas para o crescimento pessoal e profissional. O mundo é dos otimistas.

Se tudo isso não funcionar, lembre-se daquele antigo provérbio budista: não é o que lhe acontece, mas o que você faz com o que lhe acontece. Para os otimistas, é difícil, mas é possível; os pessimistas têm o dom de inverter a lógica: é possível, mas é difícil.

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

MATÉRIA DE CAPA

O QUE ESPERAR DO SETOR DE PNEUS NOVOS E REFORMADOS EM 2021?

Montagem com imagens Freepik

EMBORA NÃO SEJA POSSÍVEL FAZER APOSTAS, COM OS RUMOS DA ECONOMIA AINDA BASTANTE INDEFINIDOS, PRESIDENTES DAS PRINCIPAIS ENTIDADES REPRESENTANTES DOS SEGMENTOS EXPÕEM SUAS PERCEPÇÕES

Vacinação, desemprego, inflação, indecisões fiscais... São vários os fatores que interferem diretamente na retomada do crescimento do país, o que torna difícil fazer projeções para 2021. Mas, apesar de indefinido, o cenário aponta para um tímido crescimento em diversos setores, entre os quais está incluído o de pneus novos e reformados. Economistas acreditam que, nos primeiros meses deste ano, os principais indicadores sigam trajetória semelhante à atual: PIB em recuperação, desemprego alto, juros baixos, inflação contida (ainda que em patamar um pouco mais elevado).

Depois de um terceiro trimestre com crescimento entre 7% e 8% sobre o segundo, analistas têm estimado que o PIB do quarto trimestre deve crescer timidamente, entre 1% e 2%. O carregamento estatístico deixado para 2021 seria positivo entre 2,5% e 3%. Isso significa que, se o PIB encerrar 2021 no mesmo nível do fim de 2020, o crescimento este ano será de 2,5% a 3%. Segundo análise de especialistas publicada no Valor Econômico, no primeiro trimestre de 2021, o país ainda terá de lidar com os fortes impactos da pandemia, com alguma regra de isolamento em curso por causa do repique recente de casos. As vacinas, embora promissoras, não devem chegar tão logo à maior parte da população.

Não há dúvidas de que, frente à pandemia, alguns segmentos foram mais afetados que outros. Reformadoras com foco no transporte rodoviário de passageiros, por exemplo, amargaram um prejuízo considerável em função da paralisação dos ônibus interestaduais e intermunicipais. Por outro lado, empresas que reformam pneus para o transporte de cargas e equipamentos fora de estrada, usados no setor agrícola, não sentiram os efeitos da crise. Algumas, ao contrário, viram a demanda disparar durante a pandemia.

No setor de pneus novos o mesmo acontece. Enquanto as vendas para pneus de passeio diminuíram, as vendas para comerciais leves mantiveram-se aquecidas em novembro, apresentando alta de 8,8% no mês em comparação ao mesmo período do ano passado, segundo a Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (Anip).

Ponto positivo é que a indústria, de modo geral, se mostra otimista com relação ao próximo ano. Segundo publicado no site Agência Brasil, o Índice de Confiança da Indústria, da Fundação Getulio Vargas (FGV), teve alta de 4,5 pontos na passagem de setembro para outubro deste ano. Com isso, o indicador, que mede a confiança do empresário da indústria brasileiro, atingiu 111,2 pontos, em uma escala de zero a 200 pontos, o maior nível desde abril de 2011 (111,6 pontos).

Dezesseis dos 19 segmentos industriais pesquisados registraram aumento da confiança. O Índice de Situação Atual, que mede a percepção do empresariado em relação ao presente, subiu 6,4 pontos, para 113,7 pontos, o maior valor desde novembro de 2010 (13,8 pontos). O Índice de Expectativas, que mede a confiança no futuro, cresceu 2,7 pontos, para 108,6 pontos, o maior patamar desde maio de 2011 (110,0 pontos).

O Índice de Confiança do Comércio (ICOM) da Fundação Getulio Vargas, por sua vez, recuou 2,3 pontos em novembro, passando de 95,8 para 93,5 pontos, registrando a segunda queda consecutiva. Em médias móveis trimestrais, o indicador caiu 1,2 ponto, interrompendo um período de quatro altas seguidas. Para o presidente do Sindipneus MG, Paulo Bitarães, os consumidores ainda estão inseguros com relação ao futuro. "Observamos clientes ainda muito cautelosos, negociando valores e melhores condições de pagamento", disse.

OPINIÃO DAS ENTIDADES

Para entender o que os empresários podem esperar do setor de pneus novos e reformados neste ano, conversamos com importante entidades representantes dos segmentos. Em comum, os entrevistados possuem a experiência proporcionada pela vivência em crises e a expertise em analisar fatores que podem interferir positiva ou negativamente nos resultados finais.

Klaus Curt Muller, presidente da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos; Margareth Buzetti, presidente da Associação Brasileira de Reforma de Pneus (ABR); Dirceu Delamuta, presidente da Associação Brasileira dos Revendedores de Pneus (Abrapneus); e Alcídio Morgado, presidente da Associação Nacional dos revendedores autorizados Vipal (Arvip), falaram sobre o que acreditam ser as principais dificuldades das empresas no enfrentamento da pandemia, os maiores desafios dos empresários e as projeções para este e os próximos anos.

Revele Projetos Fotográficos

MARGARETH BUZETTI, presidente da ABR

Pneus & Cia.: Quais as suas perspectivas para o setor de pneus reformados em 2021 e por quê?

Em termos macroeconômicos, acredito que teremos uma inflação alta em 2021, o que irá refletir em um aumento considerável na matéria-prima para o nosso setor. Nesse cenário, acredito que, mais do que nunca, nosso setor precisa se valorizar e o segmento rodoviário como um todo também valorizar os nossos serviços. Vale lembrar que o setor de reformas é essencial para toda cadeia de transporte, pois permite que os pneus rodem a mesma quilometragem que um novo, mas com custo de até 65 /70% de um pneu novo. E é isso que nos motiva a continuar atuantes. Só como comparação, em outros países, a relação novo x reforma é em torno de 50%, e todos ganham.

"Vale lembrar que o setor de reformas é essencial para toda cadeia de transporte, pois permite que os pneus rodem a mesma quilometragem que um novo, mas com custo de até 65 /70% de um pneu novo"

Pneus & Cia.: Na sua opinião, como o setor reagiu à crise do coronavírus?

As reformadoras que atendiam mais o transporte urbano ou o segmento de transporte fracionado tiveram uma queda maior nas atividades, cerca de 70%. Mas aquelas que atendem mais o setor do agro ou o transporte de produtos essenciais tiveram um desempenho bom, considerando a realidade do país.

Pneus & Cia.: Quais características em comum têm as empresas que não sofreram grandes impactos em função da pandemia?

Empresas que atuam mais com o mercado do agro e de alimentação não sofreram tanto. E acredito que as reformadoras que trabalham de forma mais profissional, com gestões de custos mais eficientes e que valorizam o nosso serviço e mantêm margens sustentáveis conseguiram passar por esse momento de forma mais segura. Aquelas que "queimam" preço podem ter nesse momento conseguido maior volume, mas certamente terão as consequências dessa atitude com operações não sustentáveis economicamente em médio e longo prazo.

Pneus & Cia.: Quais os principais desafios do setor hoje e o que falta para o setor avançar ainda mais?

Um dos nossos maiores desafios é a profissionalização como um todo, com os próprios proprietários do segmento se unindo mais e se conscientizando da importância do setor para a cadeia de transporte e para a economia do país.

Acredito que precisamos também de renovar nossos parques industriais e, para isso, sentimos falta de linhas de crédito com juros mais baixos e longos prazos para que possamos fazer esses investimentos. Além disso, creio que devemos fortalecer cada vez mais o aspecto da sustentabilidade ambiental que o nosso produto beneficia, conseguindo incentivos por sermos uma indústria verde e que contribui significativamente para a preservação dos recursos naturais.

Arquivo ANIP

KLAUS CURT MULLER, presidente da ANIP

Pneus & Cia.: Quais as suas perspectivas para o setor de pneus novos em 2021 e por quê?

Acabamos de passar por um período de redução abrupta do mercado, buscamos a recuperação em "V" e, de modo geral, nos aproximamos dos números de 2019 sem alcançá-los, ao que tudo indica.

Infelizmente, estamos vivendo neste momento uma segunda onda da pandemia, mas temos, por outro lado, a esperança de ter a vacina já disponível no primeiro semestre de 2021.

Sendo assim, vivemos um período no qual um cenário completamente externo ao nosso mercado e totalmente horizontal no planeta move as nossas previsões.

Podemos concluir que caso a vacinação no país seja um sucesso e ocorra uma resposta dos nossos mercados após o pico da pandemia em 2020, teremos condições de não só voltar aos níveis de 2019, como também repor o vale deixado pelo pico da pandemia em 2020.

Qualquer falha na vacinação com a ampliação dos casos de Covid-19 já altera esta perspectiva.

Pneus & Cia.: Na sua opinião, como o setor reagiu à crise do coronavírus?

No período de janeiro a novembro de 2020, o setor apresentou uma queda de 14,7% em comparação com o mesmo período de 2019, totalizando 46,9 milhões de unidades comercializadas.

Com o nosso retorno em "V", a indústria de pneumáticos tem vivido um período de adequação dos mercados, especificamente após os meses de abril, maio e junho, que apresentaram grande queda seguida de alguns recordes de produção em um típico "efeito chicote", que se apresenta através de uma forte demanda após alguma restrição de oferta, neste caso a pandemia.

O resultado de novembro mostra um desempenho mais estável e próximo aos números de 2019, ainda assim o setor deverá encerrar 2020 com números abaixo de 2019 e com

Rubbernew®
Produtos de Borracha

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification
NORMA ISO 9001:2015

Rnew System
GERENCIAMENTO DE VULCANIZAÇÃO

Você pode Confiar!

Linha Completa em:

- Bandas Pré-moldadas
- Camelback
- Colas Multi-uso
- Envelopes
- Borrachas de Ligação
- Manchões Radiais e Diagonais
- Sacos de Ar
- Protetores Agricolas e OTR

Todas as Bandas são produzidas nos tamanhos: Micro, Pequena, Média e Grande.

Rua Senegal, 227 - Pineville - Telefax: (55) 41 3669-8053 - Cep 83320-090 - Pinhais - Paraná
www.rubbernew.com.br

o início da próxima fase do "efeito chicote", que á a redução gradativa do mercado até a sua regularização.

Pneus & Cia.: Quais características em comum têm as empresas que não sofreram grandes impactos em função da pandemia?

O setor manteve como prioridade a saúde de seus colaboradores e, nesse sentido, todas as empresas tiveram paradas, reduções de produção e principalmente investimentos em segurança. A partir desse denominador comum, cada empresa possui características próprias tanto na parada quanto na retomada de atividades, assim como dinâmica na cadeia de fornecedores e junto aos clientes.

O importante é verificar que o setor respondeu muito bem no retorno ao mercado, dentro de uma recuperação em "V" e, em alguns produtos, batendo recordes de produção em relação aos últimos anos.

Pneus & Cia.: Quais os principais desafios do setor hoje e o que falta para o setor avançar ainda mais?

Temos os mesmos desafios que tínhamos antes da pandemia e agora somamos seus efeitos. O setor de pneus está totalmente envolvido na questão ampla da mobilidade, que antes indicava alguns cenários e a pandemia trouxe novas leituras, modificando a velocidade de algumas transições e reduzindo outras.

"O setor manteve como prioridade a saúde de seus colaboradores e, nesse sentido, todas as empresas tiveram paradas, reduções de produção e principalmente investimentos em segurança"

A pandemia trouxe mais velocidade ao e-commerce e, com isso, alguns modais de transporte passaram a ter maior demanda, como é o caso das motocicletas.

O desejo de um transporte individual parece ter aumentado e pode indicar um aquecimento no mercado de automóveis, o qual começa a ser mais eletrificado e com as montadoras olhando o mercado de locação. Tudo isso pode sofrer novo choque com o carro autônomo compartilhado.

O home office reduz deslocamentos diários, por outro lado as viagens pelas estradas e não pelos aviões podem aquecer o mercado. Já vivíamos um período de transição na mobilidade, o qual sofreu o impacto da pandemia. Os desafios estão a nossa frente, seguimos trabalhando muito, seja qual for a rota que o mercado exigir.

80 ANOS DE CONFIANÇA
EM REPARAÇÃO DE PNEUS

TECH®

COLA CIMENTO UNIVERSAL TECH TemVulc

TemVulc 1082/18L
Aplicação por Pincel

TemVulc 1083/18L
Aplicação por Spray

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

Ligue: (19) 3800-3930 | vendas@techdobrasil.com
TECH International do Brasil - Acesse: techdobrasil.com

Arquivo Pessoal

ALCÍDIO MORGADO, presidente da ARVIP

Pneus & Cia.: Quais as suas perspectivas para o setor de pneus reformados em 2021 e por quê?

As perspectivas são bem positivas para 2021, porque, apesar da pandemia da Covid-19, o segmento de reforma de pneus não parou em 2020. Sem contar que a reforma de pneus deverá aumentar por conta do custo de pneus novos que subiu muito.

> **"O maior desafio do segmento de reforma de pneus é a união, em todos os sentidos. Acredito que mais unidos conseguimos avançar ainda mais o nosso segmento"**

Pneus & Cia.: Como o setor reagiu à crise do coronavírus?

Algumas reformadoras tiveram mais dificuldade, principalmente aquelas que trabalham com transporte rodoviário de passageiros, porque a demanda caiu consideravelmente. Em compensação as que trabalham com transporte de cargas e agronegócio não sentiram a crise, pelo contrário, teve aumento de trabalho para elas.

Pneus & Cia.: Quais características em comum têm as empresas que não sofreram grandes impactos em função da pandemia?

Certamente o segmento que elas atendem foi o diferencial para não sofrerem os impactos da pandemia.

Pneus & Cia.: Quais os principais desafios do setor hoje e o que falta para o setor avançar ainda mais?

O maior desafio do segmento de reforma de pneus é a união, em todos os sentidos. Acredito que mais unidos conseguimos avançar ainda mais o nosso segmento.

Arquivo ANIP

DIRCEU DELAMUTA, presidente da Abrapneus

Pneus & Cia.: Quais as principais perspectivas para o setor de revendas em 2021? Na sua opinião, o que os empresários devem esperar?

A expectativa para 2021 é de crescimento para o setor, na ordem de 15% a 20%, usando como base os resultados alcançados em 2020. Em nosso segmento de revendas, é de consenso da maioria dos empresários que teremos um crescimento gradual e constante até 2025. A frota que demanda reparo e troca de peças vai continuar crescendo. Além disso, em várias cidades começa a entrar em vigor a lei da Inspeção Obrigatória para carros com mais de 3 anos a cada 2 anos, fazendo com que a demanda para reparos de veículos também aumente.

"Em nosso segmento de revendas, é de consenso da maioria dos empresários que teremos um crescimento gradual e constante até 2025"

Falando de Linha Leve, as locadoras têm se tornado grandes compradores de veículos, e a tendência é os consumidores deixarem de ter o próprio veículo para usar as frotas terceirizadas, o que não diminui a necessidade do veículo de manutenção preventiva. Já na Linha Pesada, também temos uma tendência grande de crescimento, dado que temos aumentado bastante a produções agrícola no país.

Pneus & Cia.: Como o setor reagiu à crise do coronavírus?

No cenário de pandemia foi registrada uma queda nas vendas em cerca de 2% a 4%, com o fechamento temporário de algumas lojas, mas que foi superada rapidamente com a abertura de todas as unidades de varejo.

Pneus & Cia.: O que as empresas que menos sofreram impactos têm em comum?

As empresas que menos sofreram impactos na pandemia têm em comum o grande investimento em tecnologia, na qualidade do atendimento e a na preocupação em fazer o cliente economizar, trocando apenas o necessário.

Pneus & Cia.: Quais os principais desafios do setor hoje e o que falta para o setor avançar ainda mais?

Para o setor avançar ainda mais, o grande desafio, hoje e sempre, será estar alinhado com as necessidades dos seus clientes, sejam eles de Linha Leve ou Pesada, procurando resolver suas demandas de manutenção com rapidez, qualidade e preço adequado. E, para isso, será necessário investir nos próximos anos em treinamento especializado para as equipes, em aquisição de novos equipamentos e criação de políticas de concessão de crédito cada vez menos burocráticas.

JUNSOFT LÍDER PARA REFORMADORAS DE PNEUS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

junsoft® SISTEMAS

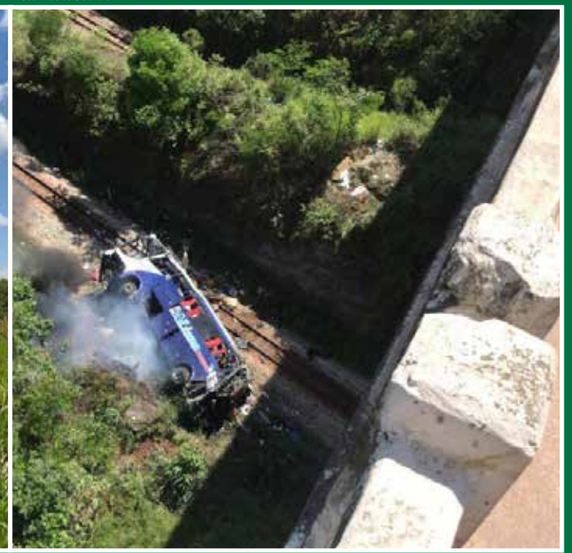
(45) 3055-3344
contato@junsoft.com.br
www.junsoft.com.br

QUEM (OU O QUE) FALHOU?

Foto Bombeiros/SP/Fotos Públicas

■ Acidente na SP-249 em Taguaí-SP, deixou dezenas de mortos.

Foto Redes Sociais



■ Queda de ônibus de viaduto em João Monlevade-MG, causou 19 mortes.

Recentemente vimos no noticiário a ocorrência de dois graves acidentes com ônibus, um em São Paulo e outro em Minas Gerais.

No primeiro, ocorrido em 25 de novembro, um ônibus fretado levava trabalhadores para uma indústria têxtil localizada em Taguaí e o acidente aconteceu entre esta cidade e Taquarituba. Quarenta e duas pessoas morreram após o choque com um bitrem.

Pelas imagens, trata-se de rodovia de pista simples e, no local do acidente, a sinalização de solo é de dupla faixa contínua, ou seja, proibido ultrapassar em ambos os sentidos. Pelas fotos é possível ver que é um trecho em curva, sem grandes variações de relevo, asfalto em condições razoáveis e pintura de solo em bom estado, com acostamento dos dois lados (maior à esquerda do sentido em que o ônibus trafegava), mas com visibilidade comprometida pela vegetação à margem da rodovia.

Todos os detalhes acima indicam que se deva adotar uma condução cautelosa, além da observância dos limites legais de velocidade e distanciamento de veículos à frente.

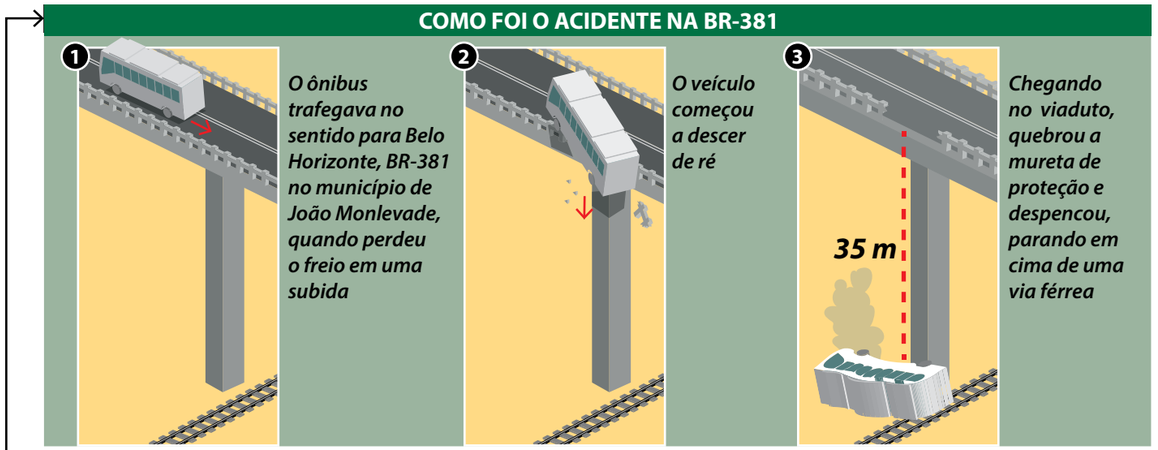
Nas fotos divulgadas e informações disponíveis na internet, é nítido que o choque se deu com o ônibus trafegando pela pista contrária, invadindo o espaço do bitrem. Porém, o motorista do ônibus, que milagrosamente escapou com vida, alega que os freios falharam.

Admitindo-se que tal "justificativa" seja verdadeira (o que se espera que a perícia deva apurar), outras questões ficam sem resposta. Por que teria precisado dos freios? Se estivesse rodando em velocidade compatível com o tráfego não haveria necessidade de uma frenagem intensa, violenta. Pelo relato do motorista, como os freios não responderam a contento, teria desviado do veículo mais lento que seguia à sua frente. Mas por que desviou para a esquerda, se à direita também existe área de escape no acostamento?

Já o motorista do bitrem, que corretamente tentou desviar para a sua direita, acabou saindo da pista e foi parar numa plantação sem, porém, ter conseguido evitar completamente o impacto.

As fotos publicadas pelos portais G1[1] e Yahoo[2], mostram que o ônibus invadiu não apenas a pista contrária, mas também o acostamento do lado contrário.

INFOGRÁFICO: DUM



Tudo isso agravado pelas inúmeras irregularidades que, direta ou indiretamente, contribuíram para a ocorrência da tragédia: empresa com registro irregular (de acordo com a ANTT), motorista do bitrem não habilitado para dirigir um conjunto como aquele, entre outras. Pelo somatório dos detalhes conhecidos, a justificativa de falha nos freios me parece muito pouco plausível.

"Costumo dizer que freios não falham. O que falha é a manutenção. E isso ocorre porque ela sequer foi feita ou foi realizada de forma irregular, seja pela aplicação de peças ou materiais inadequados e/ou de baixa qualidade, ou ainda mão de obra deficiente"

No segundo caso, que aconteceu em 04 de dezembro, um ônibus caiu do alto de um viaduto na BR-381 sobre a linha férrea, numa queda de aproximadamente 35 metros (ou 15 metros para outra fonte de consulta), entre João Monlevade e Nova Era, em MG. Milagrosamente, com metade das vítimas fatais do primeiro acidente.

Assim como no primeiro caso estão presentes as irregularidades que envolvem a empresa e a alegação do motorista da ocorrência de falha nos freios.

Outra foto publicada no Portal Ipiracity[3] mostra uma pista simples e reta, também com quase nenhum relevo, asfalto e pintura de solo de dupla faixa contínua em boas condições.

No noticiário, encontramos o relato de que o motorista do ônibus perdeu o controle do veículo após colidir com o retrovisor de um caminhão que estava no local, mas sem detalhar se esse caminhão estava parado sobre a ponte ou em qual sentido trafegava. Se no sentido contrário, um dos dois invadiu a pista do outro. Se no mesmo sentido, houve ultrapassagem em local proibido.

Após a colisão, o ônibus voltou de ré, rompeu a frágil barreira de concreto à beira da ponte e caiu sobre a linha férrea que margeia o rio lá embaixo.

Aqui, pelas circunstâncias descritas, a justificativa de falha nos freios é mais fácil de aceitar, mas ainda assim absurda.

Costumo dizer que freios não falham. O que falha é a manutenção. E isso ocorre porque ela sequer foi feita ou foi realizada de forma irregular, seja pela aplicação de peças ou materiais inadequados e/ou de baixa qualidade, ou ainda mão de obra deficiente.

De qualquer forma, nos dois acidentes existem vários pontos em que se pode notar a ocorrência de falha humana, ainda que realmente tenha havido falha nos freios.

E você, que está lendo este texto, pode responder com absoluta segurança que não há nada de errado com o seu veículo ou os da empresa, seja ela atuante no transporte de passageiros ou de cargas?

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

[1] https://g1.globo.com/sp/itapetininga-regiao/noticia/2020/11/30/tragedia-em-taguai-pericia-vai-usar-tecnologia-3d-para-recriar-acidente-entre-onibus-e-caminhao.ghtml

[2] https://br.noticias.yahoo.com/ultrapassagem-pode-ter-sido-a-causa-do-acidente-entre-onibus-e-caminhao-no-interior-de-sp-diz-pm-173539996.html

[3] https://ipiracity.com/sobe-para-18-o-numero-de-mortos-em-acidente-com-onibus-em-minas/

A IMPORTÂNCIA DO EQUILÍBRIO EMOCIONAL E COMO ALCANÇÁ-LO

O equilíbrio emocional é a chave do sucesso para conquistar todos os objetivos e metas que você deseja para a vida. Ele é o responsável por ajudar você a manter o foco em seus desejos e encarar os problemas do cotidiano, de forma madura e consciente. Sem isso, é muito comum desistir facilmente das ambições e se deixar sucumbir no primeiro obstáculo que o destino coloca à frente.

Por isso, se você quer ter uma vida repleta de realizações e se livrar das crenças limitantes, confira este conteúdo que preparei e descubra todos os benefícios que o equilíbrio emocional pode trazer para sua existência. Preparado para trilhar o caminho do sucesso de uma vez por todas? Então continue lendo!

O QUE É O EQUILÍBRIO EMOCIONAL?

Equilíbrio emocional é a capacidade de manter o controle mental em meio aos desafios e mudanças que podem acontecer em todas as áreas da vida, seja a pessoal, profissional, social, amorosa ou familiar.

Trata-se da clareza de pensamento quando é preciso tomar decisões em momentos difíceis. Assim como também está relacionado à forma de lidar com imprevistos, sem perder a racionalidade ou se desesperar perante as adversidades da vida e, principalmente, preservar a calma e saúde mental.

De forma prática, ele é quem ajuda a manter a saúde mental enquanto conduzimos a vida, por meio de dificuldades, erros, acertos e aprendizados. Afinal, todos passamos por momentos ruins e emoções tóxicas. O que nos diferencia, como seres humanos, é a forma que conseguimos lidar com elas e nos mantemos no controle de situações complicadas.

Sendo assim, o equilíbrio emocional é primordial para que você consiga passar por momentos turbulentos, sem comprometer a sua saúde mental e integridade física. Afinal, corpo e mente estão interligados e, portanto, podem sofrer simultaneamente impactos negativos e positivos.

Desse modo, para que você consiga crescer profissionalmente, conquistar objetivos pessoais, permanecer em um relacionamento saudável e ter um bom convívio familiar, é preciso trabalhar todas as técnicas para promover o equilíbrio emocional.

COMO O EQUILÍBRIO EMOCIONAL PODE AFETAR POSITIVAMENTE A SUA VIDA?

Equilíbrio emocional é algo que precisa ser trabalhado ao longo de toda a vida. Não é um talento nato. Por isso, é preciso força de vontade e perseverança para conseguir dominar a mente nas mais diversas situações. Confira, a seguir, alguns exemplos e resultados práticos do desenvolvimento do equilíbrio emocional.

"Equilíbrio emocional é algo que precisa ser trabalhado ao longo de toda a vida. Não é um talento nato. Por isso, é preciso força de vontade e perseverança para conseguir dominar a mente nas mais diversas situações."

Ajuda na busca da autoconfiança e autoconhecimento

Ser alguém que tem alto grau de confiança em si mesmo não é uma tarefa fácil. Afinal, para que isso aconteça é preciso se conhecer muito bem, tanto as qualidades quanto os defeitos. Para isso, precisamos assumir quem somos, o que temos de bom e o que ainda precisamos melhorar.

É uma tarefa de autocrítica permanente que muitas pessoas não têm maturidade — ou coragem — para executar, pois poucas conseguem lidar bem com seus medos e as obscuridades do próprio eu. Para tornar essa tarefa mais fácil, você precisa usar muito o equilíbrio emocional para adentrar em si próprio.

Esse controle ajudará você a discernir aquilo que é certo e o que é errado, para que consiga construir, a partir de uma visão crítica, uma melhor versão de si mesmo. Será um processo contínuo de imersão em busca da autoconfiança e autoconhecimento.

AUXILIA NO ENTENDIMENTO E ANÁLISE DAS ADVERSIDADES

O equilíbrio emocional permite também enxergar as situações com maior clareza e racionalidade. Ele nos tira da situação de espectadores e nos coloca como protagonistas do processo.

Em meio a tantos problemas que vivenciamos simultaneamente no dia a dia — trabalho, filhos, cônjuge etc. —, acabamos sufocados pelas emoções ruins e não conseguimos, na maioria das vezes, visualizar a melhor solução para cada problema.

DIMINUI O ESTRESSE DO DIA A DIA

De acordo com estudos realizados recentemente, a falta de cuidado com a saúde mental é um dos principais fatores que influenciam o alto nível de estresse e as demais doenças psicológicas.

Afinal, com a correria da vida urbana, é comum sermos bombardeados de situações estressantes e conflituosas. Porém, sofrer com elas é uma escolha. E, para que você consiga sair de armadilhas desse tipo, é preciso equilibrar as emoções.

COMO ALCANÇAR O EQUILÍBRIO EMOCIONAL?

Alcançar o equilíbrio emocional é uma busca diária e contínua. Não é uma pílula que você toma todos os dias e que os transforma magicamente. É preciso força de vontade, coragem, determinação e esforço. Veja alguns hábitos que você pode adotar para tornar essa tarefa mais fácil!

RESERVE UM TEMPO PARA INTROSPECÇÃO

Não deixe que pequenos problemas tirem você do sério. Reserve alguns minutos para analisá-los de maneira racional, por exemplo, perguntando a si mesmo: "Como posso resolver essa situação da melhor maneira?".

DÊ SIGNIFICADO ÀS COISAS EM SUA VOLTA

Lembre-se de que as coisas têm a importância que nós atribuímos a elas. Você é o chefe da sua vida e a única pessoa responsável pela sua saúde emocional e felicidade. Portanto, trabalhe a sua mente para que ela seja uma ferramenta capaz de proporcionar o auxílio necessário para um melhor discernimento sobre cada situação.

REFLITA SEMPRE

Reserve um tempo só para você e procure avaliar cada momento da vida. Escolha um espaço que proporcione reflexão e paz de espírito, como um jardim, parque, spa ou até mesmo um cômodo da sua casa. Fique em silêncio e procure refletir sobre tudo e todos a sua volta.

BUSQUE AJUDA PROFISSIONAL

Além disso, é válido procurar ajuda profissional para que você consiga compreender melhor cada emoção que permeia as situações da vida, tanto as prazerosas quanto as mais doloridas. Afinal, somos feitos de erros e acertos, alguns visíveis e outros enrustidos nas mais profundas paredes do nosso subconsciente. Nem sempre conseguimos lidar com nossas aflições sozinhos e não há problema nenhum em admitir isso.

Viu só como desenvolver o equilíbrio emocional é algo extremamente útil para que você consiga ter uma melhor qualidade de vida e conquistar todos os seus sonhos? Dessa forma, não tenha medo de mudar e comece hoje mesmo a trabalhar as suas emoções!

Artigo originalmente publicado em:
https://wendellcarvalho.com.br/equilibrio-emocional/

VIVER BEM

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) 3118-4488

■ **PNEUS SANTA HELENA**
AV. PEDRO !!, 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. SINFRONIO BROCHADO - TEL.: (31) 3311-7780
BURITIS - TEL.: (31) 3311-7766
CIDADE NOVA - TEL.: (31) 3311-7713 / 3311-7714
LOURDES - TEL.: (31) 3311-7770 / (31) 3311-7771
MINAS SHOPPING - TEL.: (31) 3311-7760 / 3311-7761
NOVA SUÍÇA - TEL.: (31) 3311-7740 / 3311-7741
OURO PRETO - TEL.: (31) 3311-7712
PRADO - TEL.: (31) 3311-7766
RAJA GABAGLIA - TEL.: (31) 3311-7750 / 3311-7751
SÃO FRANCISCO - TEL.: (31) 3311-7766/ 3311- 7767
SÃO LUCAS - TEL.: (31) 3311-7783 / 3311-7784

■ ■ **RECAPE PNEUS LTDA.**
NOVA GRANADA - TEL.: (31) 3332-7778
PEDRO II - TEL.: (31) 3471-5697

■ **TOC PNEUS**
BARREIRO DE BAIXO – TEL.: (31) 3384-2030
CALAFATE – TEL.: (31) 3371-1848
ESTORIL – TEL.: (31) 3373-8344
GAMELEIRA – TEL.: (31) 3386-4878/3384-1053

■ **JP RADIAL PNEUS**
BR 040 - RIBEIRÃO DAS NEVES - TEL: (31) 3628-1634

BETIM

■ **AD PNEUS**
JARDIM PIEMONT - TEL.: (31) 2125-9100

■ **SM RECAP**
AV. JUIZ MARCO TULIO ISAAC 4045- TEL.: (31)3396-1758

■ **REFORMADORA PNEUMAX**
JARDIM PIEMONT NORTE - TEL.: (31)3063-2777

■ ■ **PNEUSOLA**
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**
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. 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 rodoviario, km 1 - TEL: (37) 3229-1111

■ **RENOVADORA SEGURANÇA LTDA.**
BALNEÁRIO RANCHO ALEGRE - TEL.: (37) 3222-6565

■ **PNEUMAC**
Endereço: Anel rodoviario, 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**
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**
IGUAÇU - TEL: (31) 3826-8776

ITABIRA

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

■ **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 KUBTSCHECK - 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
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 INDUSTRAL - TEL.: (34) 3239-9800

UNAÍ

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

VARGINHA

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

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

VISCONDE DO RIO BRANCO

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

OUTROS ESTADOS

BAHIA

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

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

GOIÁS

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

MATO GROSSO DO SUL

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

PARANÁ

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

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

RIO DE JANEIRO

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

SÃO PAULO

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

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

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

COM O NOSSO DESEMPENHO, SEMPRE TEM ESTRADA PELA FRENTE

Você vai mais longe com o desempenho quilométrico das bandas Tipler. Conheça os nossos produtos e saiba por que eles são uma ótima solução na hora de reformar pneus.

tipler.com.br

TIPLER

Você vai mais longe. O mundo também.

NOVO ENVELOPE VIPAL.

MUDAMOS.
PARA MUITO
MELHOR.

+ resistência
+ elasticidade
+ economia
+ passadas
+ segurança

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

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

**Disponível nas versões de montagem com e sem arinho.*

VIPAL® BORRACHAS

A estrada ensina a vencer