

PNEUS & CIA.

Publicação bimestral do Sindipneus

Ano 16 • nº 91 • janeiro/fevereiro 2023

RECUPERAÇÃO DO COMÉRCIO DEIXA EMPRESÁRIOS OTIMISTAS



ENTREVISTA ESPECIAL
COM O PRESIDENTE DA
FECOMÉRCIO MG, NADIM
DONATO, QUE ACREDITA
NO CRESCIMENTO DO
SETOR EM 2023

CONEXÃO

GEBOR COMPLETA 25 ANOS COM
O DESEJO DE AMPLIAR PRESENÇA
NO DIGITAL E ATUAÇÃO NO
MERCADO INTERNACIONAL

SERVIÇOS

E-COMMERCE B2B: POR
QUE ESTÁ NA HORA DE O
ATACADISTA ENTRAR NESSA?



SINDIPNEUS

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



TIPLER

Qualidade e alto desempenho, é o que você encontra nas **listras laranjas** e nos nossos mais de **80 concessionários espalhados pelo Brasil**.

Com a Tipler, você tem as melhores **bandas** de rodagem e **produtos** para recapagem de pneus.



Feliz ano novo...

Iniciar um novo ano significa também tirar planos e projetos do papel, renovar a esperança e a crença de que boas coisas virão. Como empresários, costumamos aproveitar esta virada para traçar metas para a empresa, rever processos e estabelecer orçamentos para que o novo ano seja ainda mais produtivo e próspero que o anterior. Tudo isso faz sentido e nos ajuda a manter o otimismo. Entretanto, mais importante que planejar o rumo de nossas empresas é pensar coletivamente e de forma mais abrangente, no setor e no mercado. Afinal, nenhuma empresa se mantém forte em um setor enfraquecido.

São muitos os desafios dos empresários brasileiros - como taxas e impostos abusivos- e o assunto foi tema, inclusive, da matéria de capa desta edição, que traz uma entrevista com o novo presidente da Fecomércio MG, Nadim Donato. Quando há um sindicato patronal forte e atuante para lutar por benefícios que sejam comuns a todas as empresas, as chances de o mercado se desenvolver são infinitamente maiores. É preciso articular melhorias para os empresários junto aos órgãos competentes e buscar mecanismos para que a atividade desenvolvida pelo setor seja cada vez mais benéfica ao meio ambiente e à sociedade, tarefas às quais o Sindipneus se dedica desde a sua fundação.

O cenário de 2023 está indefinido, uma vez que um novo presidente foi eleito e o Congresso, em partes, modificado. Mas, para o Sindipneus, o caminho é um só, e o mesmo, independentemente do governo e representantes eleitos. Continuaremos trabalhando pelo fortalecimento dos setores de revenda e reforma de pneus. E faremos isso mantendo contato com os órgãos, políticos e representantes que possam, de alguma forma, contribuir com a nossa caminhada, que é genuína e tem um propósito claro e bem definido.

Que possamos nos manter unidos e esperançosos. Que sigamos nos amparando nesta luta por um mercado cada vez mais competitivo, maduro e resiliente. Que sigamos firmes em busca daquilo que consideramos ser o melhor e mais justo, o que vale para os negócios ou para a vida pessoal.

Por fim, aproveito o espaço para registrar meus sinceros cumprimentos à Minas Pneus, que completa 63 anos de uma trajetória de sucesso, pautada na ética, profissionalismo e qualidade nos serviços prestados, fatores que, entre outros atributos, permitiram à empresa se tornar uma das mais tradicionais do nosso estado.

A todos vocês, colegas, amigos, parceiros e associados, o meu agradecimento pela parceria em 2022 e o desejo de um excelente 2023.

Paulo Bitarães

Presidente do Sindipneus MG

EDIÇÃO DIGITAL:
Aponte a câmera do
seu celular para o
QR CODE ao lado



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 Magalhães Guerra

1º secretário: Túlio Marcos MezêncioLeal

2º secretário: Samuel Fonseca Filho

1º tesoureiro: Rogerio de Matos

2º tesoureiro: Renato Antônio da Silva Costa

Conselho Fiscal Efetivo: Ricardo Ilídio de Moura

Conselho Fiscal Efetivo: Arilton da Silva Machado

Conselho Fiscal Efetivo: Henrique Koroth

Conselho Fiscal Suplente: Dênis de Oliveira

Conselho Fiscal Suplente: Genilton Cicero Machado

Conselho Fiscal Suplente: Júlio César Gonçalves Lima

Analista de Projetos/Financeiros: Nilcéia Fonseca

REVISTA PNEUS & CIA. - ANO 16 - Nº 91 - janeiro/fevereiro 2023

• **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 • **Edição digital**

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.

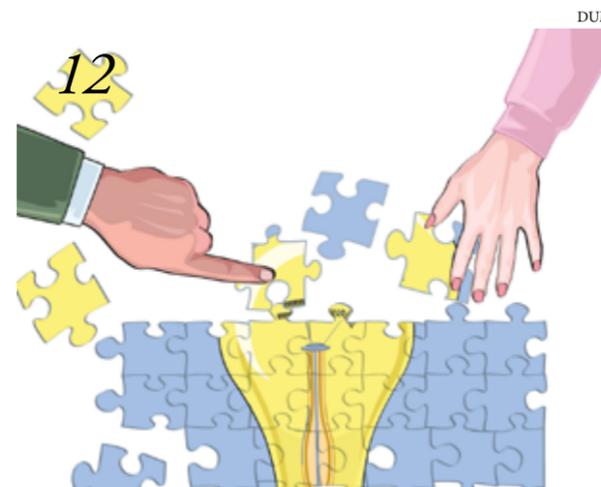
SINDIPNEUS - Rua Aimorés, 462 – Sala 108 – Funcionários - CEP 30140-904 – Belo Horizonte/MG - Tel (31) 3213-2909 • sindipneus@sindipneus.com.br – www.sindipneus.com.br



DUM



FECOMÉRCIO MG/DIVULGAÇÃO



DUM



DUM

Seções

06 Conexão

25 anos : Gebor deseja ampliar presença no digital e atuação no mercado internacional

08 Cenário

Precisamos falar sobre crise

10 Serviços

E-commerce B2B: Por que está na hora de o atacadista entrar nessa?

12 Estratégia

15 Lições sobre liderança (ou a falta dela)

16 Capa

Recuperação do comércio deixa empresários otimistas

24 Pneus e Frotas

Ferramentas e pessoas

26 Viver Bem

Metas de ano novo: o que considerar na hora de criá-las

28 Guia dos Associados

25 ANOS : GEBOR DESEJA AMPLIAR PRESENÇA NO DIGITAL E ATUAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL

EMPRESA SE CONSOLIDOU NO SETOR A PARTIR DO FORNECIMENTO DE PRODUTOS E INSUMOS PARA A REFORMA DE PNEUS

Com 25 anos de história recém-completados no final de 2022, a mineira Gebor, que começou sua trajetória pequena e com foco no estado, hoje atende a todo o Brasil e até o exterior – especialmente América Latina – com o fornecimento de insumos e produtos para a reforma de pneus. Para o sócio-fundador da empresa, Geraldo Barcelos, um dos principais e mais atuais desafios dos empresários do setor é aliar a busca por inovações e tecnologias modernas à necessidade de um bom atendimento e prestação de serviço de qualidade, sem elevar demais os custos do negócio. “Cada vez mais, é necessário utilizar a criatividade para obter novas soluções, além de desenvolver uma equipe eficiente”, destaca. Para o empresário, 2023 tende a ser um ano positivo e de crescimento para as reformadoras, com uma estabilidade econômica que deve promover o aquecimento do mercado, proporcionando segurança aos empresários.

Confira a entrevista!

Conte-nos um pouco sobre a sua trajetória e a história da Gebor.

Trabalho com vendas há mais de 50 anos. Iniciei minha carreira como vendedor de madeiras, passando por doces e diversos outros produtos. Sempre gostei da área de vendas e, há 40 anos, li um anúncio da empresa Nomasa, que me chamou atenção com uma vaga para vendedor de produtos para vulcanização a frio. Fiquei curioso, e me inscrevi para a entrevista, onde fizeram uma demonstração de um conserto em câmara de ar no processo a frio. Nunca tinha visto aquilo antes, mas aquela demonstração me convenceu e estou no setor até hoje.

Depois, trabalhei em uma empresa alemã, onde aprendi tudo sobre vulcanização a frio e posteriormente a quente, a Rema Tip Top, pioneira no desenvolvimento do processo a frio no mundo. Durante esse período, vi a carência do setor em ter

uma empresa que fornecesse produtos e insumos, que desse assistência técnica e treinamentos aos clientes. A partir dessa demanda, e com a minha experiência, criei junto a meu sócio, Roberto Velloso, a Gebor Comercial Ltda.

Em 2022, a Gebor completou 25 anos, trabalhando sempre pautada pela ética, respeito e buscando sempre ser referência em qualidade e assistência, aos nossos clientes e parceiros. Começamos pequenos, atuando só em Minas Gerais. Hoje, já atendemos todo o Brasil e exterior, com nossa sede em Contagem (MG) e filial em Serra (ES).

Qual é o momento atual da Gebor?

No ano em que comemoramos o 25º aniversário, a Gebor vem se consolidando no mercado com a sua marca rot, a marca de qualidade da Gebor. Criamos a rot para suprir a demanda do setor por inovação, qualidade, sustentabilidade e custo-benefício. Desenvolvemos produtos aliando a solução para os problemas de nossos clientes à tecnologia dos fabricantes de máquinas e borrachas do setor. Além disso, trabalhamos na expansão de mercados, como a América Latina, sempre mantendo nosso atendimento de qualidade.

E quais os planos e projetos da empresa para 2023 e para os próximos anos?

Em 2023, além de continuar trazendo soluções para nossos clientes, buscamos também ampliar nossa presença online, através de sites e redes sociais, afim de estarmos cada vez mais próximos do setor. Dessa forma, é possível levar mais conhecimento e assistência de norte a sul do país, ajudando os clientes a se desenvolverem cada dia mais. Além disso, trabalhamos fortemente no ESG (Environmental, Social and Governance), para que nossa empresa seja sustentável e cresça respeitando as pessoas e o meio ambiente.

"É importante que o empresário olhe para o seu negócio, saiba quais são as suas forças, seus diferenciais e, a partir deles, descubra qual parte do mercado consegue atender bem"

ARQUIVO PESSOAL



Geraldo Barcelos, sócio-fundador da empresa Gebor

Na sua opinião, quais os principais desafios dos empresários do setor de pneus atualmente?

Um dos principais desafios para os empresários do setor é alinhar a busca por inovações e tecnologias modernas, junto a necessidade de um bom atendimento e prestação de serviços, sem elevar demais os custos do negócio. Outro ponto são as constantes guerras de preços do mercado que forçam margens vulneráveis e impactam a lucratividade da empresa. Por isso, cada vez mais, é necessário utilizar a criatividade para trazer novas soluções, além de desenvolver uma equipe eficiente.

E como esses empresários podem conquistar mais espaço no mercado e se tornarem mais competitivos?

É necessário utilizar a criatividade dos empresários para trazer novas soluções. Além disso, é importante voltar os olhos para as demandas do mercado e descobrir o que ele necessita, trabalhando com desejos e necessidades do seu nicho de negócio. E, mais importante, voltar para dentro da própria empresa, desenvolvendo uma equipe eficaz, fortalecendo os diferenciais competitivos e promovendo uma gestão eficiente.

Quais as suas expectativas no que diz respeito ao desempenho do setor de pneus novos e reformados para 2023?

As expectativas são boas, principalmente, para o setor de reforma. 2022 foi um ano atípico, com incertezas e diversos eventos que interferiram diretamente nos negócios de pneus (feira de negócios, eleições, Copa do Mundo, greves e paralisações dos transportes). Sendo assim, para 2023, é esperado uma estabilidade maior que promoverá um aquecimento do mercado e segurança nos empresários para investir em seus negócios.

Quais os principais entraves que impedem ou dificultam o desenvolvimento das empresas do setor?

Um dos maiores entraves não só para o setor de pneus, mas para os empresários em geral em nosso país, é a questão fiscal. A quantidade de impostos e a complexidade dos cálculos, aliados às diferenças e particularidades de cada estado do país, tornam a atividade comercial difícil, elevando os custos das mercadorias e da própria administração das empresas. A gestão fiscal é cada vez mais importante e essencial para a lucratividade dos negócios.

Qual dica ou conselho o senhor daria para os empresários do setor?

Olhe para o seu negócio, saiba quais são as suas forças, seus diferenciais e, a partir deles, descubra qual parte do mercado você consegue atender bem. Com isso bem definido, trabalhe duro, com foco e dedicação, que os resultados serão sonhos se tornando realidade.

Qual a importância de um sindicato patronal em um segmento?

Vejo como um papel fundamental para o setor. Penso que o sindicato não é só para se falar sobre preços, pois quem o determina é o mercado. Mas ele deve também discutir a visão macro do setor, trazendo benefícios junto aos órgãos governamentais, além de benefícios fiscais e ajuda aos empresários em seus desafios do dia a dia, promovendo desenvolvimento das pessoas, da sociedade e do meio-ambiente.

PRECISAMOS FALAR SOBRE

CRISE

Uma crise econômica sempre é muito discutida porque traz consigo um sentimento de medo e insegurança, sendo definida por Carlo Bordonni (2016) como uma fase de recessão que tem como características a falta de investimento, as taxas altas de desempregados e a diminuição da produção. Esse termo que chamamos de crise e que assusta muitos investidores brasileiros é utilizado para relatar as circunstâncias desfavoráveis ligadas à economia. Mas, obviamente, o termo vem sendo apropriado por diversas áreas. Abaixo, algumas dicas essenciais para os momentos desafiadores não prejudiquem a sustentabilidade do seu negócio:

1 Evite que sua empresa feche as portas: em um contexto incerto político e econômico, é necessário que o empreendedor reduza os custos, busque novos mercados e novas oportunidades, reinvente-se e nunca esqueça de capacitar sua equipe.

2 Onde você NÃO pode reduzir em relação aos gastos: o conselho mais importante é: não mexa nunca no capital de giro da empresa. Preserve, proteja e cuide da saúde das finanças pois isso garantirá a sobrevivência da sua empresa.

3 Crise e oportunidade: você sabia que a crise oferece oportunidade para abertura de novos negócios e até de crescimento? Todo empreendedor deve estar disposto a buscar espaço em qualquer situação, pois onde todos estão enxergando barreiras e dificuldades, você tem a chance de mostrar a sua criatividade.

4 Cuidados essenciais com a empresa: o empreendedor deve ficar atento nos primeiros meses e anos de vida da empresa. Por isso, deve sempre ter o controle total das atividades. Não depender da empresa financeiramente e sempre buscar capacitar seus funcionários e a si mesmo com cursos, palestras, seminários e tudo que garanta que seu conhecimento seja aperfeiçoado é muito importante. Além disso, inovar diante de um mercado cada vez mais competitivo lhe permitirá estar sempre um passo à frente.

“É importante usar os momentos de crise para poupar e aprender. Por isso, ouvir e buscar conselhos de quem entende é primordial”

5 Hábitos do empreendedor: principalmente em momentos de crise, o empreendedor deve ter cuidado com alguns hábitos dentro da empresa. São eles:

- Não misturar as finanças da empresa, com despesas pessoais;
- Buscar novos produtos e novas oportunidades;
- Manter-se atento às necessidades dos clientes e tendências de mercado;
- E tentar sempre estar à frente da concorrência.

6 Saia do vermelho: se você está no vermelho, a Contabilidade Monte Sião tem os melhores especialistas para lhe ajudar. A melhor maneira de evitar entrar no vermelho é por meio de ferramentas da contabilidade, que permitem o acompanhamento por meio das reuniões de alinhamento e planejamento tributário. Consulte um dos nossos profissionais, eles saberão o que fazer e como lhe ajudar.

Não se esqueça: é importante usar os momentos de crise para poupar e aprender. Por isso, ouvir e buscar conselhos de quem entende é primordial. A Contabilidade Monte Sião atua na assessoria e consultoria empresarial; serviços de contabilidade; atendimento; pessoal; legalização; fiscal; comercial e qualidade. Além disso, oferecemos cursos e palestras para contadores e empresários.

Marcelo Anuzi
Sócio da Contabilidade Monte Sião Castelo
<https://montesiaocastelo.com.br/>



AGORA SIM O SEU TRABALHO VAI FICAR MAIS FÁCIL E EFICIENTE, COM A ESTAÇÃO DE REPARAÇÃO DA TECH

Conte com a solução TECH!

Autoridade global de pneus e rodas que entrega alta tecnologia e desempenho sem igual.



Armário Tech - 300CH



Abridor de pneus - PS3

- Máquina para examinar pneus de passeio, carga e agrícolas
- Elevação pneumática
- Pressão recomendada 58psi
- Filtros de ar 1/4
- Entrada de ar 1/4
- Mangueiras pneumáticas de 6mm com conexões
- Iluminação flexível Led



E-COMMERCE B2B. POR QUE ESTÁ NA HORA DE O ATACADISTA ENTRAR NESSA?



Há quase 3 anos, a pandemia acelerou a tendência de se vender online.

Para o mercado atacadista, essa evolução ocorre cada vez mais rápido, impulsionada pelas vantagens do e-commerce específico para transações B2B.

Nossa conversa, hoje, é sobre como o atacado pode multiplicar seu crescimento com o comércio eletrônico e no que o atacadista precisa estar atento nessa jornada.

FONTE: SERASA EXPERIAN

O QUE É E-COMMERCE B2B?

E-commerce B2B é a atividade de vendas pela internet para empresas que fazem negócios com outras empresas. O varejo e outras modalidades de vendas ao consumidor (B2C) foram os primeiros setores a usar plataformas comerciais online.

Com o tempo e as novas necessidades de consumo, esse recurso chegou aos fabricantes e ao setor atacadista/distribuidor, empresas com foco B2B.

Organizações que atendem clientes corporativos têm necessidades comerciais específicas e suas plataformas de e-commerce precisam dar respaldo a cada uma delas.

Uma dessas necessidades, destaca-se como assunto do próximo tópico: responder ao cliente de forma mais ágil e certa.

RESPOSTA MAIS RÁPIDA E CERTEIRA

Nesta era do imediatismo, resposta rápida ao cliente é crucial! Mas só a velocidade não basta!

Não adianta resposta rápida se ela não satisfaz a necessidade do cliente e é aqui que as vantagens do e-commerce começam a aparecer.

Na plataforma online, a inteligência de dados ajuda sua empresa a levar ao cliente aquilo que ele precisa, queimando etapas de triagens e análises de perfil demoradas do sistema de atendimento humano.

Um exemplo simples: se o cliente quer comprar, a plataforma vai ajudá-lo a encontrar o que precisa; se o que ele quer é resolver uma questão de logística, um problema de funcionamento ou uma dúvida financeira, o sistema vai direcioná-lo para o SAC ou o time de suporte certo.

As ações que, antes, demandavam o envolvimento de diversas áreas, funcionários e principalmente tempo, agora estão a poucos cliques de distância.

Esse encurtamento do caminho é também o tema do próximo tópico, sistemas integrados.

INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS FACILITA A GESTÃO

Um benefício especial do e-commerce é possibilitar a integração com os sistemas internos do atacadista (contabilidade, estoque, vendas etc.).

Isso é muito útil para apoiar a gestão da atividade comercial e da empresa como um todo.

Integrado ao sistema de vendas, por exemplo, o e-commerce aprimora o desempenho de vendedores e representantes comerciais, dando-lhes acesso imediato ao histórico do cliente, o que acelera muito a solução.

E quando essa equipe comercial não estiver disponível seu e-commerce continua lá vendendo. Falamos na disponibilidade 24/7 logo a seguir.

VENDA 24 HORAS POR DIA

Com o e-commerce, você pode vender 24 horas por dia; os clientes têm acesso aos seus produtos quando quiserem.

Isso tende a multiplicar seus resultados financeiros, já que suas vendas não se limitam ao “horário comercial”.

O mesmo raciocínio se aplica à superação das barreiras geográficas, assunto que abordamos no próximo tópico.

VENDA PARA TODO O MUNDO

Expansão geográfica, para o atacadista, implica em muito estudo e em alto investimento.

O e-commerce pode reduzir drasticamente o montante desse investimento, já que é acessado praticamente do mundo todo.

Mais disponibilidade fortalece, além dos resultados e vendas, sua relação com o cliente, como descrevemos em seguida.

MAIS PRÓXIMO DE SEU CLIENTE DO QUE NUNCA

Vender para outras empresas implica criar uma relação de confiança e proximidade com os clientes.

A inteligência de dados do e-commerce tem potencial para prestar um atendimento ainda mais personalizado, ágil e eficaz para um número maior de clientes.

Isso é ideal para atacadistas, que, estrategicamente, se beneficiam de uma carteira de clientes “pulverizada”, atendendo a muitas pequenas e médias empresas.

A eficácia do e-commerce vai tornando esses clientes mais confiantes, fortalecendo seu relacionamento com eles, o que gera fidelidade.

Isso tudo, não só traz mais vendas, como também fortalece seu relacionamento com o mercado, privilegiando a imagem da sua marca, conforme você comprova no próximo tópico.

FORTALEÇA SUA MARCA

Uma estrutura de e-commerce pode ser um pilar muito forte para uma marca B2B.

Funciona tanto como veículo para a divulgação de seus produtos como também para mostrar que sua empresa está inovando constantemente e buscando formas para atender com comodidade e segurança.

Um site de e-commerce é uma oportunidade de trabalhar o seu posicionamento de marketing, levando a um público estratégico o propósito, a identidade e os diferenciais competitivos da sua marca.

Outro ponto sobre o fortalecimento da imagem da sua empresa está atrelado à redução nos impactos ambientais que o e-commerce proporciona, por reduzir o uso de recursos (como papel, água, energia elétrica etc.) e a emissão de poluentes (gás carbônico, lixo etc.).

Originalmente publicado em:
<https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/pme/e-commerce-b2b-por-que-esta-na-hora-do-atacadista-entrar-nessa/>

15 LIÇÕES SOBRE LIDERANÇA (OU A FALTA DELA)

Caros líderes e futuros líderes,

Esses últimos cinco anos, principalmente os anos em que a pandemia desafiou todas as formas de liderança, foram muito doidos. E, ao que tudo indica, a pressão por resultados melhores tende a aumentar uma vez que resultado é sinônimo de sobrevivência.

A vida profissional da maioria e, em especial dos líderes, será carregada de ambiguidade, apostas, incertezas e altos riscos. E, não se esqueça, de desempenho muito acima da média. Você pode ganhar muito bem, mas terá que trocar uma boa quantidade de vida pelo sucesso profissional e financeiro.

Talvez você não tenha escolha e terá de se reinventar como líder, a competência mais importante do mundo dos negócios, caso contrário, prepare-se para abandonar o navio. Como afirmou Tom Peters há mais de vinte anos, liderança é o atributo de quem tem a maior demanda e a menor oferta no mercado.

Portanto, se você acredita que a experiência é suficiente, comece a rever os próprios conceitos de liderança. Já dizia Maquiavel, há mais de quinhentos anos, não existe nada mais perigoso de conduzir e mais incerto quanto ao sucesso do que a introdução de uma nova ordem das coisas. Portanto, vamos às lições:

1 LÍDERES SÃO MAIS ESTRATÉGICOS

Quanto mais estratégico, menos operacional, e vice-versa. Desconheço líderes que não tenham sido operacionais algum dia, pelo menos no início da carreira. A diferença entre o líder estratégico e o líder operacional é que primeiro consegue se desvencilhar da rotina à medida que vai aprendendo a lidar com gente e o segundo tem recaídas constantes. Quem acredita que sabe fazer melhor do que o colaborador e não larga o osso nunca vai se livrar do operacional.

2 LÍDER NEM SEMPRE É AQUELE QUE APRESENTA O MELHOR RESULTADO OU DESEMPENHO

Já ouviu aquela história de que promover o melhor profissional da equipe vai resultar numa excelente liderança? Bobagem! O melhor jogador do time nem sempre é o capitão. Você pode ter sido um excelente vendedor, mas não significa que será um excelente gerente de vendas. As competências mudam radicalmente de um cargo para o outro.

3 LÍDERES VISIONÁRIOS SÃO IMPORTANTES, MAS GESTORES DE NEGÓCIOS SÃO ESSENCIAIS.

Segundo Michael Gerber, autor do livro “O Mito do Empreendedor”, existem três tipos de pessoas nas empresas: o empreendedor, o administrador e o técnico. Não tente ser os três ao mesmo tempo porque você vai se perder. Empreendedor é o visionário, o ousado, o que abre caminhos. Gestor é quem aperfeiçoa os detalhes, ao estilo mão de ferro, e faz as coisas acontecerem. Técnico é aquele que ama o produto, o serviço, a excelência. Os três são importantes, mas quem quer ser tudo para todos acaba sendo nada para ninguém.

4 LÍDERES CRIAM NOVOS LÍDERES

Essa lição é do Ram Charan, autor de vários livros, entre eles “O líder criador de líderes”. São poucos aqueles que crescem sem formar novos líderes e existem três razões para um líder não querer criar novos líderes: 1) não confia nas pessoas; 2) não treina as pessoas; 3) tem medo de sombra. Em qual das três você se encaixa? Não tenha medo de contratar pessoas melhores do que você. Tenha medo de não saber como lidar com elas.

5 LÍDERES ENERGIZAM O AMBIENTE

O mundo mudou, as pessoas mudaram, as escolas de negócios mudaram, o jogo dos negócios mudou. Uma das principais razões pelas quais os colaboradores deixam a empresa é o tal do ambiente desmotivador. Saiba alternar os movimentos de descontração e pressão e as pessoas vão amar você.

“A diferença entre o líder estratégico e o líder operacional é que primeiro consegue se desvencilhar da rotina à medida que vai aprendendo a lidar com gente e o segundo tem recaídas constantes”

6 LÍDERES SABEM CONTROLAR O EGO

Se você está no cargo, as pessoas sabem que você é o líder. Não é necessário sair espalhando a boa nova pelo corredor, entretanto, como diria Tom Peters, mais uma vez, chegar ao topo é fácil, difícil é conquistar o respeito do grupo. O ego elevado dura somente o tempo necessário para se encontrar outro ego com mais poder.

7 LÍDERES SE POSICIONAM

Talvez você não queira ser o primeiro a se manifestar numa reunião, mas procure não ser o último. Assuma as rédeas da sua área e “cacareje”, afinal, quem não se manifesta nunca terá a oportunidade de ser ouvido e ser julgado pelos seus resultados. Esteja convencido de que pode fazer a diferença.

8 LÍDERES SE CONECTAM EM VEZ DE COMPETIR ENTRE SI

O início da decadência profissional começa com a competição desenfreada entre líderes dentro da própria empresa. Esqueça a competição, pois ela é natural desde o dia em que você nasceu e quando entrou na empresa. Líderes atingem resultados melhores quando formam uma equipe de líderes.

9 LÍDERES INSISTEM NO REALISMO

Se as coisas não estão bem como deveriam ou se poderiam estar melhores, líderes não se acomodam. Tudo é passível de mudança e melhoria, mas é preciso ousadia para mudar o status quo. Ter lucro não significa que as coisas estão sendo feitas da melhor forma possível.

10 LÍDERES APRENDEM RÁPIDO

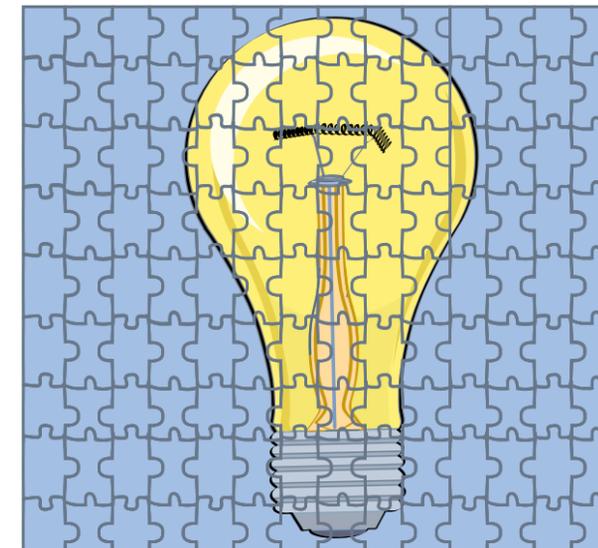
Você precisa dominar tudo, mas precisa ter uma boa noção de onde está pisando, sob pena de ser atropelado pela prepotência. Se não te disseram ainda, na posição de líder, você nunca mais vai parar de aprender. O capital intelectual também acaba.

11 LÍDERES IMPRIMEM SENTIDO AO TRABALHO

O papel do líder não é apenas dizer o que deve ser feito e tomar decisões. As pessoas querem ver sentido naquilo que fazem e o líder deve ajudá-las a absorver o caos, a enxurrada de informações e as incertezas da mudança a fim de que possam entender que o esforço vale a pena.

12 LÍDERES NÃO CARREGAM NINGUÉM NAS COSTAS

A menos que você seja o dono da empresa, goste de queimar dinheiro e não se importe com a carga de trabalho imposta aos demais, livre-se dos ineficientes. Existem inúmeros profissionais de primeira linha no mercado, prontos para abraçar uma oportunidade e mostrar o seu talento. Deixe o ineficiente ser feliz em outro lugar.



13 LÍDERES POSSUEM MÉTODO

É impossível se tornar um bom líder sem estilo e método de trabalho. Prestar feedback decente, conduzir a solução de um problema, vender uma ideia ou apresentar um projeto, motivar uma equipe, tudo isso exige métodos e ferramentas consagradas. Liderança sem método é liderança medíocre.

14 LÍDERES COMETEM ERROS

Na medida em que os resultados desabam, as cobranças são mais fortes e as tendências aos erros são cada vez maiores. Quando você comete erros, mas é capaz de reconhecê-los, terá mais facilidade para cometê-los com mais frequência e para tolerar erros dos colaboradores também. É impossível desenvolver algo singular sem cometer qualquer tipo de erro.

15 LÍDERES CONFIAM NA EXPERIÊNCIA, MAS ESTÃO SEMPRE ATENTOS ÀS MUDANÇAS

Em tempos de conexão, competição, simplificação e tecnologia, uma rápida adaptação às mudanças é mais importante que o conhecimento. É praticamente impossível absorver tudo, porém, em relação à sua área e ao seu negócio, a diferença básica entre liderar um grupo e liderar uma equipe pode ser a sua vantagem competitiva mais importante.

Liderança é um conceito misterioso e ilusório, afirmou Stephen Covey, em seu best-seller “Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes”, talvez pelo fato de ser uma competência em constante aperfeiçoamento.

A maioria das pessoas sequer sentirá o gostinho de influenciar a vida de outras pessoas por meio do exemplo pessoal. Eu aprendi muito com todos os líderes que cruzaram o meu caminho, ora no papel de colaborador, ora no papel de consultor. Odiei alguns e amei a maioria, mas, de uma forma ou de outra, todos me ensinaram algo.

E você, qual foi a maior lição de liderança que aprendeu durante sua trajetória profissional?



Jerônimo Mendes

Consultor e palestrante: www.jeronimomendes.com.br

SD
SURVEY
CALDEIRAS

surveycaldeiras.com.br

31 2523-2359 / 9 9644-0552

Melhore o desempenho e reduza os custos da sua produção.
Evite multas, interdições e acidentes de trabalho em sua empresa.



Inspeção de segurança e manutenção em caldeiras e vasos de pressão.

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**

FOTOS FECOMÉRCIO MG/DIVULGAÇÃO



RECUPERAÇÃO DO COMÉRCIO DEIXA EMPRESÁRIOS OTIMISTAS

UMA ENTREVISTA ESPECIAL COM O PRESIDENTE DA FECOMÉRCIO MG, NADIM DONATO, QUE ACREDITA NO CRESCIMENTO DO SETOR EM 2023

Com sinais de recuperação após uma forte recessão provocada pela Covid-19, o setor de comércio, bens e serviços deve fechar 2022 com crescimento próximo de 1,2%, segundo a Confederação Nacional do Comércio (CNC). O índice, embora modesto e bem inferior ao desempenho do PIB brasileiro, cujo crescimento neste ano é estimado em 3,1%, representa um fôlego para os empresários brasileiros, que estão otimistas com relação aos rumos do setor.

O Índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec) no Brasil subiu 0,8% em novembro, em comparação ao mês anterior. Trata-se da segunda alta mensal consecutiva, segundo os dados divulgados pela CNC na última semana de novembro. Com isso, o otimismo do comerciante brasileiro ultrapassou os 131 pontos no mês – maior patamar já registrado pela série histórica da CNC, que teve início em 2011. O otimismo, de acordo com os comerciantes, se deve, entre outros fatores, ao desempenho atual da economia.

Segundo a CNC, eventos importantes impulsionaram o bom resultado, como a Copa do Mundo 2022, a Black Friday e o Natal. “O fim de ano é, tradicionalmente, um momento de boas expectativas para o varejo. Em 2022, há uma condição especial e inédita, que é a conjugação das intenções de compra para a Copa do Mundo, Black Friday e Natal”, disse o presidente da CNC, José Roberto Tadros, em entrevista à CNN Brasil. Embora os dados consolidados não tenham sido divulgados – até o fecha-

“

Hoje, as empresas precisam ter caixa e tecnologia para serem competitivas. Necessitam de conhecimento e estudos sobre o mercado em que elas atuam”



“É fundamental que as empresas entendam e participem do sindicato empresarial dos seus setores. Isso faz com que essas empresas as tornem mais fortes e mais representativas”

mento desta edição –, a expectativa é de que o Natal tenha movimentado cerca de R\$ 65,01 bilhões em vendas. O valor é superior aos R\$ 64,25 bilhões de 2021, mas ainda está abaixo dos R\$ 67,55 bilhões de 2019.

Diante do contexto de juros e endividamento altos, a CNC acredita que o ramo de hiper e supermercados tenha tido o maior destaque nas vendas de Natal, com fatia de 38,6% (R\$ 25,12 bilhões) do volume total de vendas. Na sequência estão os itens de vestuário, calçados e acessórios (33,9% do total ou R\$ 22,03 bilhões) e as

lojas especializadas na venda de artigos de usos pessoal e doméstico (12,6% ou R\$ 8,19 bilhões). No contexto regional, os estados de São Paulo (R\$ 22,19 bilhões), Minas Gerais (R\$ 5,59 bilhões) e Rio de Janeiro (R\$ 5,56 bilhões) devem responder por mais da metade (51,3%) da movimentação financeira prevista para o Natal de 2022, segundo o IBGE. Já Distrito Federal e Rio Grande do Sul devem ser as unidades da federação com alta mais intensa das vendas, de 6,8% e 6,2%, respectivamente.

Especialistas defendem a ideia de que, embora o endivi-

A EXPECTATIVA É DE QUE O NATAL TENHA MOVIMENTADO CERCA DE R\$ 65,01 BILHÕES EM VENDAS. O VALOR É SUPERIOR A 2021

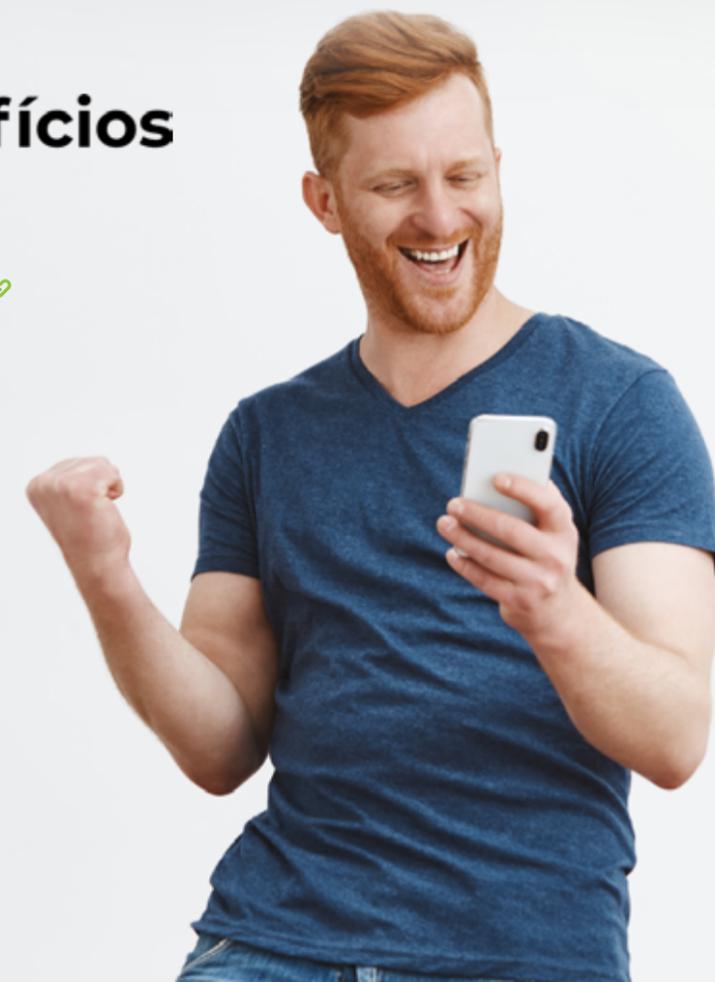
damento das famílias esteja em alta, assim como a taxa básica de juros, há uma demanda reprimida sendo atendida agora, uma vez que parte da população está voltando às compras de forma presencial apenas este ano. Atrair os consumidores está sendo, portanto, a solução para muitas lojas e estabelecimentos que precisam recorrer ao reforço de caixa para pagamento de dívidas e renovação de estoques.

FILIAÇÃO

No estado de Minas, o setor é representado pela Fecomércio MG – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Minas Gerais – e, para fortalecer o apoio aos empresários de vendas de pneus, o Sindipneus MG se filiou à Fecomércio em novembro de 2022. Para Paulo Bitarães, presidente do Sindipneus, esta aproximação com a entidade representante do comércio é positiva e tende a tornar o segmento de reven-

O seu Clube de Benefícios na palma da mão!

Acesse: www.clubesindipneus.com.br 





da de pneus ainda mais competitivo. “Recebemos com muita satisfação a notícia de que a filiação havia sido efetivada, porque queremos estar cada vez mais próximos dessa entidade que, além de forte e atuante, é tradicional e fortemente dedicada ao fortalecimento do setor.”

Em agosto de 2022, a Fecomércio MG empossou seu novo presidente, Nadim Elias Donato, então presidente do Sindilojas. Em entrevista exclusiva à revista Pneus & Cia., Nadim falou sobre os desafios dos empresários, perspectivas do setor, principais projetos da entidade, entre outros assuntos. Confira!

Conte-nos sobre a sua trajetória.

Nasci na cidade de Muzambinho e vim com meu pai e minha família para Belo Horizonte quando tinha apenas 4 anos de idade. Buscávamos desbravar novos caminhos e desafios. Minha família sempre foi de co-

“

O maior desafio da nova diretoria da Fecomércio MG é colocar a entidade no seu devido lugar, representando as empresas de todos os tamanhos e portes”

merciantes e, há 50 anos, o antigo Magazine Donato se transformou nas Enxovais Donato, empresa reconhecida em Belo Horizonte por seu bom gosto e seriedade em sua atuação junto a seus clientes e fornecedores.

Sempre estive envolvido com o comércio e aos 18 anos me tornei comerciante. Mais tarde me graduei como administrador de empresas, agregando ao meu currículo experiências nacionais e internacionais. Hoje, depois de um longo caminho e muito trabalho, atuo nos setores de cama, mesa e banho; casa; e presentes.

Sempre estive ao lado das entidades do Comércio a fim de defender o crescimento da representatividade comercial com transparência e respeito, culminando no desenvolvimento da classe que tanto acredito.

Iniciei minha trajetória na CDL Jovem, fui diretor da CDL, fundei a Associação dos Lojistas de Shopping Centers de Minas Gerais (Aloshopping), e hoje sou Diretor Emérito na Associação Comercial de Minas (AC-Minas), Conselheiro no Conselho Nacional de Entidades de Shopping Centers, Presidente do Sindicato do Comércio Lojista de Belo Horizonte (Sindilojas-BH) e do Sistema Fecomércio, SESC e SENAC Minas.

Como Comerciante e Presidente, tenho defendido de forma especial a categoria, buscando o fortalecimento e desenvolvimento do setor de forma ética e transparente, buscando maior força para a economia de Minas.

A minha história retrata a história de muitos outros comerciantes, que passaram por várias crises econômicas e, com muito trabalho e luta, conseguiram se

manter em um mercado competitivo e com tantas dificuldades.

À frente desta nova posição, quais são seus desafios principais e perspectivas?

O maior desafio da nova diretoria da Fecomércio MG é colocar a entidade no seu devido lugar, representando as empresas de todos os tamanhos e portes. Pretendemos ampliar as atividades-fim do nosso sistema Fecomércio MG, nosso braço social, promovendo o bem social.

Fale um pouco sobre os próximos projetos da entidade. A Federação do Comércio tem como projeto a maior representatividade perante os sindicatos e empresários. Para isso, nós pretendemos viajar pelo estado de Minas Gerais e junto dos sindicatos da região, ouvir todo o empresariado e suas necessidades. Faremos também visitas às várias cidades onde temos unidades do SESC e SENAC MG, para atender aos projetos sociais e ter conhecimento de todo o cenário institucional, melhorando o atendimento ao público.

Aqui você encontra a mais completa linha de CÂMARAS DE AR, equipamentos, ferramentas e produtos para lojas de pneus e borracharias.

vmc[®]
VÁLVULAS, MÁQUINAS E CÂMARAS DE AR
VITALINO

Tudo Para Pneus

(31) 3464-8600

f vmc.tudoparapneus
www.vmconline.com.br

(31) 99297-0029

Belo Horizonte - MG

(73) 99195-0035

Teixeira de Freitas - BA



TubeMASTER[®]
CÂMARAS DE AR

Como você avalia o cenário do comércio hoje?

O cenário do comércio hoje ainda é em recuperação. O ano de 2022 foi um ano melhor, mas ele ainda não traduziu a recuperação do que foi perdido nos dois últimos anos de pandemia.

Quais os principais desafios dos empresários do Brasil hoje e como transpô-los?

Os principais desafios dos empresários do Brasil hoje são os mesmos de muito tempo. A questão das várias alíquotas e impostos que precisamos conhecer a fundo. O empresário brasileiro hoje, em especial empresário mineiro, precisa entender de alíquotas, diferença de alíquotas entre estados, sobre substituição tributária, várias cargas, a margem de valor agregado de cada produto (MVA), entre outras coisas. Quem é empreendedor hoje precisa ser contador, entender do setor financeiro e ter várias funções que atrapalham o dia a dia da empresa, em vez de concentrar esforços na atividade-fim da empresa. Então, o empresário perde muito tempo se preocupando com assuntos que o governo dificulta, como alíquotas, impostos e taxas, quando poderia dar atenção ao próprio negócio, certo? Essa é uma questão. E para que possa romper esse obstáculo, o empresário depende de uma entidade representativa, porque ele sozinho não consegue.

Na sua opinião, o que as empresas precisam para conquistarem cada vez mais espaço no mercado, tornando-se mais competitivas?

Cada empresa tem uma atividade um pouco mais agressiva, no que tange a venda online ou, às vezes, o mercado dela é um mercado mais competitivo no preço. Outras empresas precisam trazer, além da tecnologia, um pouco de inovação com novos produtos. E nessa situação, alguns pontos são importantes para todos. Hoje, as empresas precisam ter caixa e tecnologia para serem competitivas. Necessitam de conhecimento e estudos sobre o mercado em que elas atuam. Isso serve para todos, mas vai depender setorialmente de cada empresa e o local onde elas estão inseridas.

Qual a perspectiva para o setor de comércio em 2023?

Em 2023, acredito que o comércio vai começar a recuperar as perdas dos últimos três anos. Então, nós entendemos que existe um número maior de trabalhadores no mercado, com isso há uma possibilidade maior de distri-



O empresário perde muito tempo se preocupando com assuntos que o governo dificulta, como alíquotas, impostos e taxas, quando poderia dar atenção ao próprio negócio".

buição de renda. Entendemos ainda que as taxas continuam muito altas, o dinheiro para a capital de giro continua um empréstimo muito alto, porém o mercado tende a ter um crescimento e a uma estabilidade em 2023. Isso vai ajudar na recuperação daquelas empresas que sobreviveram no pós-pandemia.

E para os próximos anos, é possível fazer projeções?

Nós acreditamos que vai depender muito do governo que toma posse em janeiro, porque 2023 é um ano em que nós acreditamos em crescimento, mas dependendo dos movimentos que aconteceram, podem melhorar para os anos seguintes ou tendem a piorar. Um exemplo: se for feita a reforma tributária em 2023, ele tende um crescimento para 2024 e 2025, com isso o país caminha para uma estabilidade econômica. Se for feita a reforma administrativa, melhor ainda. Esses cenários dependem muito da movimentação política de 2023 e isso pode corroborar ou não para a melhoria dos próximos anos.

Qual a importância do sindicato patronal para um setor?

Eu fui entender a importância de um sindicato empresarial depois que eu descobri o Sindilojas. O sindicato é o representante legal das empresas. Ele tem o poder de uma série de coisas que uma associação ou qualquer outra entidade não tem. É fundamental que as empresas entendam e participem do sindicato empresarial dos seus setores. Isso faz com que essas empresas se tornem mais fortes e mais representativas. É claro que essa força depende de um presidente atuante à frente do sindicato, mas o mais importante, é que ele está inserido na nossa constituição. O sindicato empresarial é o representante legal das empresas.



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



FERRAMENTAS E PESSOAS



Já falamos neste espaço sobre capacitação de motoristas, de mecânicos e de borracheiros. Mas, para que realmente todo o treinamento venha a dar os resultados esperados e necessários, é preciso fechar o ciclo.

De que adianta ter mão de obra qualificada se não dispuser das ferramentas adequadas? Como pode um profissional exercer sua habilidade e conhecimento se tiver que improvisar com os poucos recursos colocados à sua disposição? De maneira análoga, de que adianta ter os veículos mais modernos se não tiver pessoas gabaritadas para fazer o uso e a manutenção?

Se você é proprietário ou administrador do setor de transporte, faça uma experiência. Saia do conforto de sua sala, do ar condicionado, e dê uma volta pela empresa. Observe as condições de trabalho de mecânicos, borracheiros, lavadores, lubrificadores etc.

Seu mecânico está com o uniforme sujo, cheio de graxa? Mas será que você forneceu estopa ou panos de limpeza para ele? Ouviu batidas de martelo? Mas será que ele dispõe da ferramenta adequada ou foi obrigado a improvisar? O piso está sujo de óleo? Por acaso a oficina dispõe de bandejas para colocar sob o veículo quando fizer algum trabalho que envolva óleo? Para retirar as rodas na troca de lonas de freio ou rolamentos, utilizam uma prancha lambuzada de graxa? Pois saiba que isso condena seus pneus ao sucateamento.

Seu borracheiro usa marreta para desmontar pneus? Ou, pior ainda, uma picareta? O uso dessas “ferramentas”, além de inadequadas, pode causar danos irreparáveis aos pneus. Mas será que ele tem alternativa? Os consertos são feitos corretamente? Ou só lhe foi dada a opção de reparar furos a quente e ainda por cima usando ligação e um pedaço de câmara velha?

A montagem e desmontagem de pneus, para serem bem-feitas e garantirem a qualidade do serviço e, por consequência, do conjunto “pneu e roda” durante o uso, requerem, além do ferramental adequado, o uso de lubrificante correto nos talões. Não é vaselina nem água com sabão ou detergente, e sim uma pasta específica, feita com base de óleo vegetal emulsificado, isto é, solúvel em água, para não agredir a borracha dos talões nem gerar ferrugem nas rodas.

E por falar em rodas, também é feita a manutenção correta? É muito comum, especialmente em empresas de transporte de passageiros, o hábito incorreto de pintar as rodas. Não é o ato de pintar, propriamente dito, o que está errado, e sim a prática incorreta de pintar demão sobre demão, pois isso gera uma camada de espessura suficiente para comprometer o aperto das porcas e, pior ainda, ao aquecer durante o uso, podendo causar o afrouxamento das porcas. Não são raros os casos noticiados de ônibus que “perderam” uma roda, provocando acidentes até fatais com pessoas que estavam na rua e foram atingidas. E, lamentavelmente, a imprensa geralmente dá a notícia de

forma errada, dizendo que um ônibus perdeu “um pneu”, e não uma roda ou até duas, se for um rodado geminado.

Continuando, seu encarregado da oficina dispõe de um computador para lançar os dados e controlar as manutenções feitas, peças em estoque etc? Se tiver, que equipamento é? Em geral é a máquina mais velha e com menos recursos em toda a empresa. E na diretoria? O computador muitas vezes tem um processador i5 ou i7, com wi-fi para acesso à internet, monitor de 17 ou mais polegadas... mas pense: quanto do faturamento da empresa depende da sua secretária? E quanto depende do pessoal da oficina, mecânicos e borracheiros que colocam a frota em condições de rodar e faturar?

Não estou dizendo que a administração não seja importante ou não precise de bons equipamentos. O problema está na enorme diferença de recursos colocados à disposição da equipe que diretamente está envolvida com os veículos.

Já visitei frota em que o setor de manutenção sequer dispunha de uma impressora. O responsável pela TI teve a (in)feliz ideia de criar numa sala, uma espécie de central, com todas as impressoras conectadas por rede. Acontece que a oficina ficava no extremo oposto do enorme terreno da empresa. Ao emitir uma simples ordem de serviço, alguém precisava se deslocar até o belo prédio administrativo – e muitas vezes sob chuva – para pegar o impresso nessa “central” que, convenientemente, ficava ao lado da sala do responsável da TI.

Muitos não se dão conta de que tudo o que pode ser colocado à disposição de qualquer setor em uma empresa de transportes provém do faturamento gerado pelos veículos. Mas, se quem coloca a frota para rodar não dispuser dos recursos adequados, como garantir faturamento para trocar o ar condicionado da sala da diretoria?

Em outra ocasião, ao dar treinamento para os motoristas, eles comentaram que na empresa nunca trocavam o óleo do motor, apenas faziam remonta. Da janela da sala era possível ver os carros dos donos da empresa, ambos modelos de luxo, importados. Quando questionei a ambos se faziam as manutenções e trocavam o óleo dos carros, a resposta foi que sim, obviamente. Perguntei então por que não faziam o mesmo com os caminhões, afinal, era deles que vinham os recursos que lhes permitiam ter aqueles carros.

A resposta? Um constrangedor silêncio. Se serve de consolo,

“De nada adianta ter os melhores equipamentos, os melhores veículos, se não dispuser de pessoas capacitadas para utilizá-los e extrair o melhor resultado possível”

em menos de dois anos depois a empresa faliu.

Outra situação comum é encontrar empresas que investem em cursos e capacitação de pessoas das áreas administrativas, algumas até financiando os estudos de funcionários.

Mas e o pessoal do chamado “chão de fábrica”? Quando se fala com um administrador para treinar motoristas, mecânicos, borracheiros e outros que estão na base da estrutura organizacional, é quase certo receber uma resposta negativa.

A FABET ou o Sest/Senat possuem, por exemplo, cursos para motoristas. É preciso que todos façam um curso? Não, de maneira alguma, mas por que não selecionar um deles, enviá-lo para fazer esses cursos e criar, dentro da empresa, um multiplicador que irá treinar os antigos e os novos motoristas?

E sobre isso, alguém já viu na portaria de uma transportadora um anúncio de vaga que não tenha a observação “com experiência”? Contratar alguém com experiência em alguns casos equivale a trazer para o ambiente de trabalho uma pessoa repleta de vícios de execução ou, no caso específico de motoristas, vícios de condução.

Outra situação que presenciei foi uma empresa de transporte de cargas que apurava as médias de consumo de combustível e publicava a lista no quadro de avisos para que todos pudessem ver e, além disso, trocava motoristas de caminhões. O motorista com o melhor resultado passava a dirigir o caminhão que teve a pior média, e o motorista com o pior resultado ia para o caminhão com a melhor média. No início muita reclamação, mas com o tempo se habituaram com a prática. E o melhor de tudo foi que as diferenças entre o melhor e o pior resultado começaram a ser cada vez menores.

De nada adianta ter os melhores equipamentos, os melhores veículos, se não dispuser de pessoas capacitadas para utilizá-los e extrair o melhor resultado possível.

Procure diminuir a distância que separa as áreas administrativa e operacional, seja de equipamentos, de formação e mesmo de relacionamento. Procure conhecer as pessoas, ouvir suas opiniões, atender suas necessidades e prover os recursos de que necessitam para colocar e manter seus veículos em bom estado de conservação e utilização. A empresa toda irá ganhar com isso.

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

METAS DE ANO NOVO: O QUE CONSIDERAR NA HORA DE CRIÁ-LAS



Muito bem, chegou o tão aguardado ano novo, você quer traçar metas e usá-las como uma forma de autocuidado e conquistas. Mas por onde começar?

Uma dica é dividir suas metas em quatro categorias: pessoais, profissionais, sociais e familiares. Comece com pelo menos uma meta para cada área, assim você pode contemplar diversas partes da sua vida.

Algumas perguntas que podem servir de guia:

- Por que eu quero conquistar essa meta?
- Quais são meus interesses e paixões?
- O que é sucesso sincero para mim?
- O que eu realmente valorizo?
- Essa meta é uma vontade minha ou de outras pessoas?

Essas questões ajudam a entender a razão por trás de cada meta. Sem um bom propósito e interesse real por ela, pode ser mais difícil realizá-la e, no fim, ela pode acabar se tornando um item não solucionado na lista.

É importante entender que as metas fazem parte de um objetivo maior e são apenas uma parcela do plano. Por exemplo, se o seu objetivo é ser mais saudável, você precisa definir metas até alcançar esse objetivo, como ter uma alimentação equilibrada, fazer exercícios físicos e assim por diante.

9 dicas para criar e seguir metas possíveis

Até aqui, você já entendeu a importância de definir metas e o que deve considerar na hora do planejamento. Na jornada de cumprimento de metas, é preciso motivação para mudar, força de vontade para fazer acontecer e disposição para monitorar seu desenvolvimento.

Vamos usar como exemplo a adoção de hábitos saudáveis. Para isso, vale a pena tentar as dicas:

1- Use o método S.M.A.R.T: o nome dessa técnica vem da abreviação das palavras em inglês Specific, Measurable,

Attainable, Relevant e Time-Based, o que em português pode ser traduzido como:

Específica: mesmo que você tenha metas gerais como “ter mais saúde/energia”, tente torná-las claras e objetivas. Que hábitos pretende adotar para alcançar os resultados almejados, que tipo de exercícios físicos devo praticar, por exemplo.

Mensurável: pense em algo que possa ser medido de tempos em tempos para avaliar as conquistas: o quanto gostaria de reduzir nas taxas de colesterol, quantas páginas diárias pretendo ler por dia, aumento de tempo em que está conseguindo se exercitar etc.

Alcançável: é importante pensar em algo que você realmente consiga cumprir de forma saudável. Se você não fazia nada de exercícios, ou tem problemas no joelho, estabelecer como meta uma maratona de 20 km nos próximos 5 meses pode ser algo bem desgastante! Assim como estudar 12 horas por dia, comprometendo outros aspectos da vida. Tente uma meta estimulante o suficiente para motivar a ação, mas sem que ela se torne motivo de sofrimento ou que comprometa sua saúde mental.

Relevante: trata-se de perguntar o quanto essa meta é importante para você ou se é para atender a expectativa de outras pessoas. Não sabote suas metas!

Temporal: estabelecer prazos ajuda a gerar comprometimento. Por exemplo, até o fim do mês fazer exercícios 3 vezes por semana. Ler um livro por mês. Retirar um exame de sangue em 12 meses para avaliar resultados.

2 - Atente-se ao nível de dificuldade: é bom equilibrar metas mais fáceis e mais difíceis de implementar, assim como metas de curto prazo com as de longo prazo, alternando também estes dois grupos. Além disso, as metas mais simples, quando alcançadas, servem de motivação para seguir rumo às metas de longo prazo.

3- Quebre uma meta em metas menores: se você pretende começar a praticar exercícios físicos, transforme cada etapa em uma pequena meta. Definir a prática e providenciar o que é necessário (roupas, tênis, matrícula); estabelecer os horários e avisar às pessoas envolvidas (no trabalho ou em casa); depois que começar, vale estabelecer metas de avanço, como caminhar uma distância maior, por exemplo.

4 - Facilite a execução: torne o hábito algo fácil e mais prazeroso! Que tal convidar um amigo para ir à academia com você?

5 - Mantenha a meta visível: quem lista várias metas pode acabar se esquecendo do que planejou. Crie meios de se lembrar de suas metas, seja por uma foto no fundo de tela do celular, um planner ou notas adesivas na parede do quarto.

6 - Crie recompensas: você sabia que existe uma parte do nosso cérebro ligada à satisfação por recompensas? É o córtex pré-frontal, a mesma área afetada pelo sentimento de gratidão. Que tal uma recompensa por uma meta cumprida? Vale desde um passeio no parque a um sorvete.

7 - Aproveite o caminho: tente não focar apenas no resultado, e sim nos aprendizados que vêm ao longo do tempo no cumprimento da meta. Se você descobrir que gosta de se exercitar mais pela manhã do que à noite, por exemplo, já é um ponto positivo!

8 - Foque no presente: o planejamento para o futuro é importante, mas aproveitar o hoje é valioso para o seu bem-estar também. Se prender demais à conquista no amanhã pode gerar ansiedade, por isso, lembre-se que você está fazendo o possível hoje.

“Sem um bom propósito e interesse real pela meta, pode ser mais difícil realizá-la e, no fim, ela pode acabar se tornando um item não solucionado na lista”

9 - Fazer uma revisão periódica das metas: o que você já conquistou? O que precisa mudar para alcançar o resultado esperado? Imprevistos acontecem e às vezes é preciso adaptar a meta para uma nova realidade. Pode ser que o seu

plano mude no meio do caminho ou você descubra que certa meta não era tão importante assim para você.

Para seguir essas dicas, algumas pessoas preferem um ambiente organizado para destacar etapas e status de cada processo da meta. Que tal uma planilha? Então fique de olho em nossa próxima sugestão.

Como fazer uma planilha de metas pessoais

A etapa de acompanhamento da evolução das metas é fundamental para que se consiga adotar novos hábitos ou mudar os antigos. Por isso, uma boa ideia de plano de ação para revisar as metas é construir uma tabela com as seguintes colunas:

Data de início: o dia em que você vai começar.

Objetivo: escreva o que você quer alcançar com a meta.
Indicador: pense “como saberei que alcancei esse objetivo?” e anote na planilha.

Para realizar eu preciso: é onde você põe em prática a dica de quebrar a meta em etapas menores.

Data de término: o seu prazo para concluir a meta.

Essa tabela pode estar na sua agenda de papel, num mural em casa ou na porta da geladeira. Ou mesmo em aplicativos específicos de planejamento. A ideia é que você esteja sempre de olho em seus objetivos.

Mas claro que, no meio do caminho, a planilha e as próprias metas podem ser revistas conforme o contexto. Você é quem manda nas suas metas, e não o contrário.

Fazer planos para um novo ano não é sobre a idealização de um estilo de vida que seria perfeito, e sim sobre a construção de caminhos possíveis para uma rotina mais saudável e satisfatória para você.

Pronto para criar suas metas?

Artigo originalmente publicado em: <https://www.unimed.coop.br/viver-bem/saude-em-pauta/metaspessoais-de-ano-novo-por-que-e-como-cria-las>

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



■ **PONTUAL RECAPAGEM DE PNEUS EIRELI**
BAIRRO BOCA DA MATA DE CIMA - TEL.: 37 - 3351-5170

BARBACENA

■ **BQ PNEUS RECAUCHUTADORA E COMÉRCIO LTDA.**
PASSARINHO - TEL.: (32) 3332-2988

BELO HORIZONTE

■ **JAC PNEUS LTDA.**
JARDIM MONTANHES - (31) 3464-5553



■ **MINAS PNEUS LTDA.**
CAIÇARA - TEL.: (31) 2103-4488
GUTIERREZ - TEL.: (31) 3118-4488



■ **PNEUS SANTA HELENA**
AV. PRESIDENTE TANCREDO NEVES, 3137 - TEL.: (31) 3772-2869

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



■ **PNEUSOLA**
ALÍPIO DE MELO - TEL.: (31) 3311-7736 / 3311-7742
AV. AMAZONAS - TEL.: (31) 3311-7772 / 3311-7774
AV. DOS BANDEIRANTES - TEL.: (31) 3311-7765
AV. NOSSA SENHORA DO CARMO: (31) 3311-7720
AV. PEDRO II - TEL.: (31) 3311-7732 / 3311-7733
AV. PRESIDENTE CARLOS LUZ - TEL.: (31) 3311-7757

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



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

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

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

BETIM

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



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

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

■ **PNEUSOLA**
BRASILÉIA - TEL.: (31) 3311-7731



■ **RECAPAGEM PNEU FORTE**
BR ASILEIA - TEL.: (31) 3511-9295

CAETANÓPOLIS



■ **RECAPAGEM PNEU FORTE**
BR 040 - TEL.: (31) 3714-6752

CAPELINHA

■ **PNEUS CAP LTDA.**
PLANALTO - TEL.: (33) 3516-1512

BLITZ PNEUS



■ **BLITZ PNEUS**
PLANALTO - TEL.: (33) 516-2072

CARATINGA



■ **JR PNEUS**
AV. PRESIDENTE TANCREDO NEVES - TEL.: (33) 3321 3888

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

CONSELHEIRO LAFAIETE

■ **RG PNEUS**
MELO VIANA - TEL.: (31) 3841-1176

CONGONHAS



■ **PNEUSOLA**
BR 040 - TEL.: (31) 3

CONTAGEM

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



■ **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**
AV. WILSON TAVARES RIBEIRO, 835 - 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

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

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



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

MATIAS BARBOSA



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

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

MONTES CLAROS



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



■ **PNEUS E RECAPAGEM SANTA HELENA**
CENTRO - TEL.: (38) 3213-9803
CENTRO ATAC. REGINA PERES - TEL.: (38) 3213-2200
JD. PALMEIRAS - TEL.: (38) 3213-1940
CENTRO ATAC. REGINA PERES - TEL.: (38) 3213-1676

MURIAÉ

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

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

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

NANUQUE

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

NOVA LIMA

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

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

PARÁ DE MINAS

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

PASSOS

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

PATOS DE MINAS

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

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



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

PATROCÍNIO

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

PITANGUI

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

POÇOS DE CALDAS

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

SABARÁ

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

SANTA LUZIA

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

SÃO DOMINGOS DO PRATA

PNEUS PRATA RECAPAGEM

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

SÃO JOAQUIM DE BICAS

RT PNEUS

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

SETE LAGOAS

MINAS PNEUS 60
Oficina Multimarcas

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

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

RECAPAGEM & PNEUS SANTA HELENA 60

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

SEP

SEP RECAPAGEM
PROGRESSO - (31) 3774.3109 / (31) 99998.8908

TEÓFILO OTONI

JR PNEUS REFORMADORA

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

JR PNEUS
MICHELIN

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

BLITZ PNEUS

Continental

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

TOKIO PNEUS

BRIDGESTONE

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

TIMÓTEO

JR PNEUS REFORMADORA

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

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

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

UBÁ

PNEUSOLA

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

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

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

UBERABA

RECAPAGEM & PNEUS SANTA HELENA 60

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

UBERLÂNDIA

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

RECAPAGEM & PNEUS SANTA HELENA 60

PNEUS SANTA HELENA - E RECAPAGEM
CUSTÓDIO PEREIRA - TEL.: (34) 3213-1177
DANIEL FONSECA - TEL.: (34) 3236-1177
DIST. INDUSTRIAL - TEL.: (34) 3230-2300
DIST. INDUSTRIAL (RECAP.) - TEL.: (34) 3230-2331

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

UNAÍ

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

VARGINHA

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

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

VISCONDE DO RIO BRANCO

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

OUTROS ESTADOS

BAHIA

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

MINAS PNEUS 60
Oficina Multimarcas

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

GOIÁS

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

MATO GROSSO DO SUL

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

PARANÁ

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

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

RIO DE JANEIRO

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

SÃO PAULO

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

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

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

Quando o assunto é gestão de Recapadoras, nós somos autoridade:

JUNSOFT! LÍDER EM SOFTWARE PARA REFORMA DE PNEUS!

"Temos certeza que hoje no Brasil a Junsoft tem o sistema mais adequado para o ramo de recapagem de pneus."

João Magnanti - Rodomag Pneus e Recapagem



Junsoft

Feliz 2023

TE DEIXO MUITOS DESAFIOS AINDA PRA VENCER, PORÉM, TIREI UMA PEDRA QUE ESTAVA FAZENDO UM ESTRAGO DANADO!

DEIXA COMIGO!



DUM
facebook.com/dum
@dumistrador

GEBOR

25 anos

A nossa história não existe sem o nosso time, e a eles estaremos muito gratos, assim como, a todos os nossos clientes e parceiros.

Crescemos e hoje somos a nossa melhor versão. Que o futuro comece agora e reserve ainda mais sucesso, motivação e práticas sustentáveis.

.....



C4 SII



C 115-25 SII



C4 - 25



C II



CS 115-25

GIZ ECOLÓGICO

rot



IMPORTADOS



Conjunto B&J Turbo



Engate e pino com retenção



Fresas

CONHEÇA MAIS SOBRE A GEBOR E NOSSOS PRODUTOS:

 [geborcomercial](https://www.instagram.com/geborcomercial)

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

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



**COM BOREX VOCÊ
ECONOMIZA HOJE***

** e amanhã, e depois de amanhã... e TODO DIA.*

**Todos os dias,
um produto Borex
com descontos
gigantes
para você aproveitar.**

**É só acessar borex.com.br
para aproveitar os descontos e colocar para rodar.**

BOREX