



Borracharia



Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho

Diretor Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio Silva dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação

Nídia Santana Caldas

Equipe Técnica

Carolina Salles de Oliveira

Autor

FABIO DE OLIVEIRA NOBRE FORMIGA

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

<http://www.staffart.com.br>

Apresentação do Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

O Brasil possui mais de 1,7 milhão de quilômetros em estradas, sendo que apenas 10% delas são pavimentadas. Ainda assim, a matriz do transporte nacional é predominantemente rodoviária, correspondendo à cerca de 96,2% do transporte de passageiros e a 61,8% do transporte de cargas. Tais números comprovam o elevado consumo de pneus nas estradas brasileiras, criando uma demanda recorrente aos serviços de borracharia em todo o país.

Os serviços de uma borracharia compreendem, basicamente, o conserto e troca de pneus avariados, além dos serviços de alinhamento de direção, balanceamento de rodas e cambagem. A borracharia também pode vender pneus novos, usados, recauchutados, remodelados e câmaras de ar.

O pneumático (mais conhecido simplesmente como pneu), o principal objeto de trabalho da borracharia, foi criado em 1944 por Charles Goodyear, ao inventar o processo de vulcanização da borracha. A aparência escura do pneu deriva do adicionamento de negro de fumo na composição da borracha.

De um modo geral, os pneus apresentam durabilidade de 25

mil a 70 mil quilômetros rodados, dependendo do modelo, da utilização e dos cuidados de manutenção. De acordo com o Código Brasileiro de Trânsito, os pneus devem ser substituídos quando o desgaste provocado pelo uso reduzir a 1,6 milímetro a profundidade de seus sulcos, ou quando houver bolhas e deformações. Quanto menor a profundidade dos sulcos, maior a probabilidade de ocorrer aquaplanagem com o veículo, comprometendo a segurança dos passageiros.

Além da preocupação com a segurança, as campanhas educacionais e a fiscalização dos agentes dos Departamentos Estaduais de Trânsito (Detran), do Departamento de Estrada e Rodagem (DER) e da Polícia Rodoviária Federal conscientizam os motoristas a manter em bom estado os pneus de seus veículos. Surge aí uma boa oportunidade para mecânicos, motoristas e borracheiros se aventurarem em abrir um negócio próprio no setor de borracharias, estimulado pelo baixo investimento requerido e pela pouca exigência de qualificação profissional.

No Brasil, esse tipo de negócio tem como marcas registradas a informalidade, a desorganização e o atendimento precário. Aos poucos, empreendedores mais talentosos vêm trabalhando para mudar a imagem da borracharia tradicional, agregando qualidade ao atendimento e proporcionando um ambiente mais agradável aos clientes.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo

Mercado

Com uma frota de mais de 26 milhões de veículos, registrando

um crescimento anual superior a 6%, o Brasil apresenta um ambiente propício para a prestação de serviços de borracharia. A proporção de um carro para sete pessoas gera um enorme potencial de crescimento para o mercado de venda e conserto de pneus. No país, foi produzido um total de 55 milhões de pneus, com as indústrias operando com 90% a 95% da sua capacidade. O Brasil já é considerado o oitavo maior mercado de pneus do mundo, chamando a atenção das principais multinacionais do setor há algum tempo. O aumento dos investimentos em infra-estrutura e o esforço das autoridades governamentais para melhorar a logística de transporte e redução do custo Brasil tornam ainda mais promissoras as perspectivas do setor de transporte terrestre.

O mercado apresenta uma sazonalidade muito clara, com picos de demanda em períodos de férias escolares, feriados prolongados e datas comemorativas como Natal, reveillon e carnaval, quando o fluxo de veículos nas estradas se intensifica.

A concorrência pode ser identificada em concessionárias, oficinas mecânicas e postos de combustíveis. Além de competitivo, o mercado é muito pulverizado, com borracharias informais instaladas ao longo de quase toda malha rodoviária nacional.

Devido ao risco intrínseco ao negócio, recomenda-se a realização de ações de pesquisa de mercado para avaliar a demanda e a concorrência. Seguem algumas sugestões:

- Pesquisa em fontes como prefeitura, guias, IBGE e associações de bairro para quantificação do mercado alvo;
- Pesquisa a guias especializados e revistas de pneus e borracharias. Trata-se de um instrumento fundamental para fazer uma análise da concorrência, selecionando concorrentes

por bairro, faixa de preço e especialidade;

- Visita aos concorrentes diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho;
- Participação em seminários especializados.

Localização

A localização do ponto comercial é a decisão mais relevante para uma borracharia. O empreendedor deve preferir aqueles pontos estabelecidos em áreas de tráfego intenso, ao longo de rodovias e avenidas movimentadas. Instalações em postos de combustível e oficinas mecânicas também podem ser boas oportunidades. Já as borracharias especializadas em atender veículos pesados, como ônibus e caminhões, concentram-se nas rodovias federais.

Outros aspectos prioritários são a densidade populacional, o perfil dos consumidores locais, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, a segurança e a limpeza do local.

Alguns detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

- O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto e telefone?
- O ponto é de fácil acesso, possui estacionamento para veículos, local para carga e descarga de mercadorias e conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas?
- O local está sujeito a inundações ou próximo a zonas de risco?
- O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?

- A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura?
- Houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva?
- As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município?
- Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia?
- O que a legislação local determina sobre o licenciamento das placas de sinalização?

Exigências legais específicas

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

O contador pode informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha do prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais indicados por empresários com negócios semelhantes.

Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas do registro são:

- Registro de empresa nos seguintes órgãos:
 - o Junta Comercial;
 - o Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
 - o Secretaria Estadual da Fazenda;
 - o Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
 - o Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa

ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal);

o Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.

o Corpo de Bombeiros Militar.

- Visita a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua borracharia para fazer a consulta de local;
- Obtenção do alvará de licença sanitária – adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso);
- Preparar e enviar o requerimento ao Chefe do DFA/SIV do seu Estado, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos;
- Registro do produto (quando for o caso).

As principais exigências legais aplicáveis a este segmento são:

- Decretos-lei nºs 3.179/99 e 3.919/01: dispõe sobre as especificações das sanções aplicáveis às condutas e atividades lesivas ao meio ambiente, em referência à proibição de importação de pneus usados ou reformados;
- Resolução nº 258/99 do Conama – Conselho Nacional do Meio Ambiente: dispõe sobre a destinação final ambientalmente adequada de pneus inservíveis abandonados.
- Código de Trânsito Brasileiro (Lei nº 9.503/97): dispõe sobre o trânsito de qualquer natureza nas vias terrestres do território nacional.

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de

1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores.

O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Ou seja, é necessário que em uma negociação estejam presentes o fornecedor e o consumidor, e que o produto ou serviço adquirido satisfaça as necessidades próprias do consumidor, na condição de destinatário final.

Portanto, operações não caracterizadas como relação de consumo não estão sob a proteção do CDC, como ocorre, por exemplo, nas compras de mercadorias para serem revendidas pela casa. Nestas operações, as mercadorias adquiridas se destinam à revenda e não ao consumo da empresa. Tais negociações se regulam pelo Código Civil brasileiro e legislações comerciais específicas.

Alguns itens regulados pelo CDC são: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas.

Em relação aos principais impostos e contribuições que devem ser recolhidos pela empresa, vale uma consulta ao contador sobre a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (disponível em <http://www.leigeral.com.br>), em vigor a partir de 01 de julho de 2007.

Estrutura

Para uma estrutura mínima, estima-se ser necessária uma área de 30 m², com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. Os ambientes podem ser divididos em área de manutenção, onde ficam dispostos os equipamentos da borracharia, área de estocagem de pneus velhos, que deve ser em local fechado e protegido da chuva para evitar a proliferação das larvas do mosquito da dengue, área de espera para clientes e banheiro.

A borracharia também pode vender pneus novos, usados, recauchutados e remoldados. Para isso, o empreendedor deve planejar um espaço para o mostruário de produtos no começo da loja, em ambiente arejado, limpo, claro e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros.

Uma borracharia não precisa ser, necessariamente, um ambiente sujo e mal cuidado. O local de trabalho pode ser limpo e organizado. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade e de fácil manutenção. Texturas e tintas especiais na fachada externa personalizam e valorizam o ponto.

Pessoal

O número de funcionários varia de acordo com o tamanho do empreendimento. Para a estrutura anteriormente sugerida, a borracharia pode contar com uma equipe de três pessoas: o dono, o borracheiro e um ajudante. Caso o empreendedor conheça o serviço de borracharia, é possível dispensar funcionários e iniciar o negócio de maneira autônoma.

O atendimento é um item que merece uma atenção especial do empresário, visto que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com clientes e empresas, além de ajudar na indicação de novos clientes.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes;
- Agilidade e presteza no atendimento;
- Capacidade de apresentar e vender os serviços da borracharia;
- Motivação para crescer juntamente com o negócio.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, conseqüências desagradáveis.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

Equipamentos

Um projeto básico certamente contará com:

- Compressor de ar;
- Máquina vulcanizadora;
- Máquina para desmontar pneus;
- Macaco do tipo jacaré;
- Esmeril com lixa de aço e pedra;
- Calibrador;
- Lâmina para desmontar pneus;
- Tanque com água;
- Martelos de ferro e de borracha;
- Ferramentas diversas (alicate, chave inglesa, chaves de fenda, chave de roda, escova de aço);
- Agulha para remendos em pneus sem câmara;
- Prateleiras;
- Telefone.

Ao fazer o layout da loja, o empreendedor deve levar em consideração a ambientação, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento.

Segue link de máquinas e equipamentos fornecidos pela Abimaq:

<http://www.datamaq.com.br/Sebrae/ListOfF...&partnerInstallation=BORRA>

Matéria Prima / Mercadoria

Organização do processo produtivo

O processo produtivo de uma borracharia vai depender do tipo de reparo a ser realizado. Caso o conserto seja rápido, o cliente pode querer acompanhar o processo produtivo, exigindo do borracheiro uma atuação ágil e impecável. Nos

consertos mais demorados, convêm estipular e cumprir um prazo de entrega acertado com o cliente.

Automação

Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma pequena empresa (vide <http://www.baixaki.com.br> ou <http://www.superdownloads.com.br>). Seguem algumas opções:

- Borracharia.
- ASLOficina 2.0.
- Promec.
- ProMoto.
- Automatiza Financeiro;
- Sistema CRGNET;
- Financeiro;
- Orçamento Empresarial;
- SIC – Sistema Integrado Comercial;
- PDV Empresarial Profissional;
- Sintec-pro;
- InstantCashBook;
- Direct Control Standard;
- Desktop Sales Manager;
- SGCON – Sistema Gerencial Contábil;
- Advanced Accounting Powered by CAS;
- Contact your Client Professional;
- JFinanças Empresa;
- GPI – Gerenciador Pessoal Integrado;
- SGI – Sistema Gerencial Integrado;
- MaxControl;
- Apexico VAT-Books;
- Yosemite Backup Standard;
- ERP Lite Free;

- Il Worklog;
- Business Reports;
- Fortuna 6.0;
- Terrasoft CRM;
- Plano de Contas Gerencial;
- Spk Business;
- Controle de estoques;
- Magic Cash.

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se o aplicativo possui funcionalidades tais como:

- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Controle de mercadorias;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Emissão de pedidos;
- Controle de taxa de serviço;
- Lista de espera;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da empresa.

Canais de distribuição

Os canais de distribuição de uma borracharia abrangem a execução do serviço na própria loja ou o atendimento no local onde está o veículo. Para pequenos reparos ou troca de pneus, o serviço pode ser executado no local indicado pelo cliente. Este serviço é muito demandado por mulheres. Quando há a necessidade de reparos mais complexos, convêm executar o serviço na própria borracharia.

Investimentos

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento. Uma borracharia estabelecida numa área de 30m² exige um investimento inicial estimado em R\$ 15 mil, aproximadamente, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

- Reforma do local: R\$ 1.000,00.
- Compressor de ar: R\$ 1.800,00.
- Máquina vulcanizadora: R\$ 325,00.
- Máquina para desmontar pneus: R\$ 3.700,00.
- Macaco do tipo jacaré: R\$ 360,00.
- Esmeril com lixa de aço e pedra: R\$ 250,00.
- Calibrador digital: R\$ 500,00.
- Tanque com água: R\$ 200,00.
- Ferramentas diversas (alicate, chave inglesa, chaves de fenda, chave de roda, escova de aço, agulha para remendos em pneus sem câmara, lâminas para desmontar pneus martelos de ferro e de borracha): R\$ 2.000,00.
- Estoque inicial de 100 pneus: R\$ 5.000,00.

Para uma informação mais apurada sobre o investimento inicial, sugere-se que o empreendedor utilize o modelo de plano de negócio disponível no Sebrae.

Capital de giro

Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou

serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir uma borracharia devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários, comissões e encargos;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança;
- Água, luz, telefone e acesso a internet;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários;
- Recursos para manutenções corretivas;
- Assessoria contábil;
- Propaganda e publicidade da empresa;
- Aquisição de matéria-prima e insumos;
- Despesas com vendas;
- Despesas com armazenamento e transporte.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;

- Manter equipe de pessoal enxuta.

Diversificação / Agregação de valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma borracharia, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Serviço de plantão 24 horas, principalmente em rodovias para atender motoristas de passeio e caminhoneiros que viajam à noite e finais de semana.
- Comercialização de peças de reposição, como câmaras de ar, válvulas, calotas, parafusos, rodas, buchas, macacos e chaves de roda.
- Atendimento no local indicado pelo cliente.
- Serviço de vistoria obrigatória, conforme o Código Brasileiro de Trânsito.
- Oferta de serviços complementares, como alinhamento de direção, balanceamento de rodas, cambagem, revisão preventiva de pneus e testes de borrachas, buchas e balanças de suspensão.
- Parceria com postos de combustíveis e oficinas mecânicas para oferecer os serviços de borracharia.
- Oferta de contratos de manutenção com transportadoras de cargas e frotas de táxis e ônibus.

- Representação autorizada de fabricantes de pneus.

Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma borracharia. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- Confeccionar cartões, folhetos e cartazes para a distribuição em empresas e residências;
- Sinalizar a localização da borracharia em rodovias e avenidas movimentadas;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Lançar promoções de pneus e peças de reparos.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda será feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos.

Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de BORRACHARIA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4520-0/06 como a atividade de serviços de reparação e conserto de pneus e câmaras-de-ar de veículos automotores, os serviços de borracharia em caminhões, ônibus e outros veículos pesados e a recauchutagem de pneumáticos, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno

Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/Simpl...>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota

poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legisl...>). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo

SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

Eventos

A seguir, são indicados os principais eventos sobre o segmento:

Expobor

Feira Internacional de Tecnologia, Máquinas e Artefatos de Borracha

Expocenter Norte

Rua Coronel Marques Ribeiro, 200 – Vila Guilherme

CEP: 02068-050

São Paulo – SP

Fone: (11) 2226-3100

Fax: (11) 2226-3200

Website: <http://www.expobor.com.br>

FTL

Feira de Transporte Intermodal e Logística

Centro de Convenções de Pernambuco

Olinda - PE

Fone: (11) 3281-3334

Website: <http://www.montte.com.br>

Transpo-Sul
Feira de Transporte e Logística
Centro de Eventos da Fiergs
Av. São Pedro, 1420 – São Geraldo.
CEP: 90230-124
Porto Alegre – RS
Fone: (51) 3342-9299
Fax: (51) 3342-2053
Website: <http://www.transposul.com>
E-mail: transposul@setcergs.com.br

Entidades em Geral

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

ABR

Associação Brasileira do Segmento de Reforma de Pneus
Av. Pavão, 955, cj. 103 - Moema.
CEP: 04516-012
São Paulo - SP
Website: <http://www.abr.org.br>
Fone: (11) 5543-8400
Fax: (11) 5542-7110

ABIP

Associação Brasileira da Indústria de Pneus Remoldados
São Paulo - SP
Website: <http://www.abip.com.br>

AREBOP

Associação Nacional das Empresas de Reciclagem de Pneus e
Artefatos de Borracha



Av. Pereira Barreto, 1395, 11º andar, sala 113, Torre Sul -
Paraíso.

CEP: 09190-610

Santo André - SP

Website: <http://www.arebop.org.br>

E-mail: arebop@arebop.org.br

Fone: (11) 4083-8919

Receita Federal

Brasília - DF

Website: <http://www.receita.fazenda.gov.br>

SNDC

Sistema Nacional de Defesa do Consumidor

Website: <http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas

Não existem normas técnicas aplicáveis a este segmento empresarial.

Glossário

Seguem alguns termos técnicos extraídos do glossário disponível em: <http://www.michelin.com.br>.

ADERÊNCIA: Atrito entre 2 materiais (pneu/solo), que pode ser reforçado pela rugosidade.

ALINHAMENTO: É a diferença entre as cotas A e B. $A > B$ positivo = convergente ou fechado (situação no diagrama esquerdo). $A < B$ negativo = divergente ou aberto (situação no diagrama direito).

ALTA PRESSÃO: Situação em que a pressão interna do pneu é maior do que aquela preconizada pelo fabricante do pneu. Em caso de longos trajetos a velocidades elevadas ou se a carga do veículo for momentaneamente significativa, um técnico de pneus poderá aconselhar um aumento específico da pressão normal, justificando uma alta pressão.

AMORTECER: Absorver as vibrações causadas pelas irregularidades da pista ou solo.

ÁREA DE CONTATO: Superfície do pneu em contato com o solo.

AQUAPLANAGEM: Perda de contato do pneu com o solo sobre

uma superfície coberta de água, devido à pressão hidráulica. A velocidade e o volume de água colaboraram para esse efeito. Este termo não se aplica a linha de Equipamentos Agrícolas.

AQUAPLANING: Palavra inglesa equivalente a aquaplanagem, cuja definição se encontra acima.

ARESTA: Borda da escultura que desempenha um papel de limpador de pára-brisas sobre a pista molhada ou pouco aderente, devido à ocorrência de uma pressão muito forte que permite a ruptura da camada de água e a aderência ao solo. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Terraplenagem e industriais.

ATRITO: Ver aderência.

BALANCEAMENTO: Operação para reduzir as vibrações dos conjuntos rodantes a um limite aceitável.

BANDA DE RODAGEM: Parte do pneu que entra em contato com o solo. Este termo não se aplica a linha de Motos

BAIXA PRESSÃO: Situação em que a pressão interna do pneu é insuficiente: os flancos trabalham anormalmente a fim de garantir as funções do pneu; a carcaça submete-se a uma fadiga excessiva e disso resulta uma elevação da temperatura e um desgaste anormais. O pneu sofre danos irremediáveis, que podem provocar sua destruição imediata ou futura.

CANAL: Largo sulco da escultura do pneu. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Terraplenagem e industriais.

CARCAÇA: "Esqueleto" do pneu, que sustenta a carga e é

formado pela estrutura, lonas de topo e aros.

CAMBAGEM: Uma cambagem é positiva , se o alto da roda estiver inclinado para a parte externa do veículo. Uma cambagem é nula, se a roda estiver na posição vertical; Uma cambagem é negativa, se o alto da roda estiver inclinado para a parte interior do veículo (diagrama esquerdo : cambagem positiva, direito : cambagem negativa). Este termo não se aplica a linha de Motos.

CONVERGÊNCIA: Ver alinhamento. Este termo não se aplica a linha de Motos.

DESEMPENHOS: Benefício recebido pelo usuário (aderência, dirigibilidade, capacidade de frenagem, etc...).

DIAGONAL: O pneu é chamado diagonal ou convencional quando a carcaça é composta de lonas sobrepostas e cruzadas umas em relação às outras. Os cordões que compõem essas lonas são fibras têxteis. Neste tipo de construção, os flancos são solidários à banda de rodagem. Quando o pneu roda, cada flexão dos flancos é transmitida à banda de rodagem, conformando-a ao solo.

DIÂMETRO EXTERIOR: Diâmetro do pneu medido na parte externa da banda de rodagem.

DIVERGÊNCIA: Ver alinhamento.

ESCULTURA: Desenho específico da banda de rodagem, formado pelos tacos de borracha, sulcos e ranhuras.

ESTRUTURA: É o modo de construção da carcaça do pneu. Os pneus com carcaça radial são identificados pela inscrição

"Radial" ou "R", representando a quase totalidade dos pneus atuais.

FLANCO: Parte lateral do pneu.

FUNÇÕES DO PNEU:

- Frear o veículo, além de resistir às consideráveis transferências de carga na aceleração e na frenagem do veículo.
- Transmitir a potência útil do motor, as forças em frenagem e em curva.
- Rodar regularmente - com maior segurança e por mais tempo - e com um máximo de desempenhos.
- Guiar o veículo com precisão, quaisquer que sejam o estado do solo e as condições climáticas.
- Amortecer as irregularidades da pista ou do solo, garantindo o conforto do motorista e dos passageiros, bem como a durabilidade do veículo.
- Durar, ou seja, manter em seu melhor nível os desempenhos do pneu ao longo de milhões de giros de roda (os seus pneus rodam, em média, o equivalente à volta da Terra a cada três anos).

GEOMETRIA: Conjunto das características da montagem dos elementos mecânicos que permitem dirigir e manter o veículo, além de satisfazer suas exigências essenciais: dirigibilidade, facilidade de direção, desgaste mínimo da parte mecânica e dos pneus.

Este termo não se aplica a linha de Motos.

ÍNDICE DE ENTALHAMENTO: Relação entre a superfície da área de contato da borracha com o solo e a superfície total.

ÍNDICE DE CARGA: Número posicionado após a dimensão,

representando a capacidade de carga do pneu. Disponível em tabelas, de acordo com o perfil escolhido. Exemplo: índice de carga = 91 (ou seja, um máximo 615 Kg que o pneu pode suportar).

ÍNDICE DE PERFORMANCE: Código alfabético, localizado após a dimensão, que indica a velocidade máxima à qual o pneu pode suportar uma carga correspondente a seu índice de carga. As velocidades mais utilizadas são: Q(160 km/h) - T(190 km/h) - H(210 km/h) - V(240 km/h) - Y(300 km/h).

LARGURA GERAL: Distância entre as faces externas dos flancos, sem considerar a disposição das letras e os ornamentos.

LIMITE LEGAL DE DESGASTE: É de 1,6 mm. Trata-se da altura mínima da escultura a ser mantida no pneu para se poder rodar dentro dos requisitos de legalidade. Essa altura é facilmente identificada através dos indicadores de desgaste do pneu, situados no fundo da escultura e assinalados no ombro do pneu. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Terraplenagem e industriais.

LONA: Camada de tecido revestida de borracha, contendo cabos têxteis ou metálicos, posicionados paralelamente.

LONAS DE TOPO: Em um pneu "Radial", é o conjunto de lonas situado sobre o topo da carcaça, com a função de dar rigidez à banda de rodagem.

MANÔMETRO: Aparelho que serve para medir a pressão dos pneus.

MARCA NO SOLO: Ver Área de contato.

MONTAGEM: Operação que une o pneu à sua roda.

OMBRO: Ponto de encontro da banda de rodagem e dos flancos.

PERENIDADE DO DESEMPENHO: O desempenho em questão mantém seu nível de qualidade durante o máximo possível de tempo. Este termo não se aplica a linha Terraplenagem e industriais.

PNEUS REFORÇADOS: Pneus concebidos para cargas e pressões de inflagem maiores do que a versão padrão. Este termo não se aplica a linha Terraplenagem e industriais.

PNEU VERÃO: Pneu criado para rodar de maneira otimizada, em condições de pistas ou solos secos, frios ou molhados, mas impróprio para rodagem sobre neve ou neve congelada. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas, Motos e Terraplenagem e industriais.

PNEU DE INVERNO: Pneu criado principalmente para rodar em pistas ou solos escorregadios, cobertos de neve ou neve congelada. É identificado pela marcação "M+S", no flanco do pneu. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas, Motos e Terraplenagem e industriais.

PRESSÃO: Volume de ar determinado quando o pneu é medido com o manômetro, preferencialmente à temperatura ambiente. A pressão deve ser aquela aconselhada pelo fabricante do pneu, através dos Responsáveis de Conta.

RADIAL: Designa um pneu cujos cabos das lonas se estendem até os talões. Os cabos são posicionados de maneira a

formarem um ângulo de 90°, com relação à linha mediana da banda de rodagem. Além disso, a carcaça do pneu é estabilizada por meio de um conjunto de lonas, posicionadas no topo da carcaça.

RADIAL XSE: A tecnologia radial XSE reduz a resistência à rodagem, sem alterar os níveis de dirigibilidade, durabilidade e conforto de direção. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Terraplenagem e industriais. Não está disponível para a linha de Motos.

RANHURA: Entalhe desenhado num taco de borracha da escultura do pneu; a ranhura, na maioria das vezes, serve para aumentar a aderência sobre solo molhado, em pisos escorregadios. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas, Motos e Terraplenagem e industriais.

RESISTÊNCIA AO ROLAMENTO: Representa a energia gasta pelo pneu em rotação, por unidade de distância. Quanto menos energia for gasta, mais fraca será a resistência ao rolamento e menos combustível será consumido.

RODA: Suporte metálico, em aço ou liga leve, sobre o qual se engata o pneu, graças aos talões.

RODÍZIO: Trata-se de deslocar os pneus dianteiros para a parte traseira do veículo ou da troca do pneu direito pelo esquerdo, ou vice-versa, segundo um plano definido, para permitir um desgaste mais uniforme em termos de perda de aderência.

SÉRIE: Ou relação nominal de aspecto, que é o percentual da relação entre a altura do flanco e a largura máxima do pneu montado sobre sua roda teórica. Fala-se, por exemplo, de série

80 ou 70.

SUBVIRAGEM: Deslizamento preponderante do eixo dianteiro de um veículo em limite de aderência, apresentando tendência de aumentar o raio da trajetória. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Motos.

SOBREVIRAGEM: Deslizamento preponderante do eixo traseiro de um veículo em limite de aderência, apresentando tendência de diminuir o raio da trajetória. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Motos.

SULCO: Parte funda/côncava na borracha da banda de rodagem, menor que o "canal". Este termo não se aplica a linha de Equipamentos Agrícolas.

TACO DE BORRACHA: Elemento da escultura do pneu com a forma de taco ou bloco, entalhado ou não.

TALÃO: Parte baixa do pneu em contato com a roda, que possibilita a ligação do pneu à roda, bem como a estanqueidade.

TAMPA DE VÁLVULA: Elemento aparafusado sobre a válvula para proteger o seu mecanismo de retenção de ar.

TESTEMUNHO (INDICADOR) DE DESGASTE: Ponte de borracha localizada no fundo da escultura. Quando a escultura atinge o limite legal de desgaste (1,6 mm , na maioria dos países europeus), essa ponte aflora à superfície da escultura. Cada ponte é identificada por meio de um símbolo específico sobre o ombro do pneu.

Veja também: Limite legal de desgaste. Este termo não se aplica as linhas de Equipamentos Agrícolas e Terraplenagem e industriais.

TUBE TYPE: "TT", pneu com câmara de ar.

TUBELESS: "TL", pneu sem câmara.

VÁLVULA: Peça fixada à roda (tipo tubeless) ou sobre a câmara de ar (tipo tube type) e que permite a introdução de ar para a inflagem do pneu. A válvula participa da estanqueidade do pneu. Aconselha-se, portanto, a mudá-la a cada recuperação do pneu.

Dicas do Negócio

O principal atributo que as pessoas procuram quando recorrem aos serviços de uma borracharia é a presteza no atendimento. Principalmente quando a avaria ocorre no meio de uma viagem de lazer ou de negócios. Portanto, o empreendedor deve primar pela rapidez na execução dos reparos, além de expandir os canais de atendimento como oferecer serviços de plantão e efetuar visitas ao local indicado pelo cliente.

Proporcionar comodidade ao cliente durante o serviço de reparo também é um diferencial. Caso a borracharia não possua estrutura para acomodá-lo confortavelmente, deve-se acordar, e principalmente cumprir, um horário de entrega do veículo.

A prática de cobrar preços abusivos devido a uma situação de fragilidade ou desconhecimento do cliente deve ser evitada. O cliente lesado pela cobrança de um preço acima da média do mercado dificilmente voltará ao estabelecimento, e ainda pode denegrir a imagem da borracharia para amigos e conhecidos.

Caso o empreendedor decida-se pela comercialização de alguns produtos, deve-se estudar minuciosamente o perfil de consumo da região, para evitar o encalhe de estoque.

Compete ao empreendedor respeitar a regulamentação legal referente à dispensa dos pneus inservíveis, de modo a não prejudicar o meio ambiente, além de atentar para que o estoque de pneus velhos não acumule água parada e prolifere a larva do mosquito da dengue.

O empreendedor deve evitar tirar folgas nos períodos de férias escolares e feriados prolongados, devido ao elevado fluxo de veículos. Para compensar os efeitos de alta sazonalidade do negócio, o empreendedor pode firmar contratos de manutenção de frotas de veículos com empresas de transporte. Desta forma, é possível obter uma receita constante nos períodos de pouco movimento.

Características específicas do empreendedor

No segmento de borracharias, o empreendedor precisa ser rápido e eficiente no atendimento aos clientes. Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança.



Bibliografia Complementar

Glossário. Disponível em: <http://www.michelin.com.br>. Acesso em 20 de julho de 2008.

Material da Biblioteca On-line do Sebrae. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 20 de julho de 2008.

Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas. Disponível em: <http://www.sbirt.ibict.br>. Acesso em 20 de julho de 2008.