

Borracharia



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	7
Pessoal.....	8
Equipamentos.....	9
Matéria Prima/Mercadoria.....	10
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	13
Canais de Distribuição.....	14
Investimentos.....	14
Capital de Giro.....	15
Custos.....	16
Diversificação/Agregação de Valor.....	17
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	19
Eventos.....	21
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	23
Dicas de Negócio.....	27
Características Específicas do Empreendedor.....	28
Bibliografia Complementar.....	28
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	29
Produtos e Serviços - Sebrae.....	30
Sites Úteis.....	31

1. Apresentação de 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, mas a densidade da malha rodoviária pavimentada no País é ínfima, especialmente se comparada com a de outros países com similar dimensão territorial. No Brasil, existem aproximadamente 25 km de rodovias com pavimento para cada 1.000 km² de área, correspondendo a apenas 12,3% de toda a extensão rodoviária nacional, de acordo com as informações contidas na pesquisa elaborada pela Confederação Nacional do Transporte – CNT no ano de 2016. Ainda segundo os dados coletados, o Nordeste concentra o maior percentual de infraestrutura rodoviária com pavimento (30,8%), seguido do Sudeste (19,3%), do Sul (18,5%), do Centro-Oeste (17,6%) e do Norte (13,7%).

Apesar do custo elevado, a matriz do transporte nacional é predominantemente rodoviária, correspondendo a aproximadamente 96 % do transporte de passageiros e a 68% do transporte de cargas. Esses dados comprovam o elevado consumo de pneus, gerando uma demanda recorrente aos serviços de borracharia em todo o país.

Uma borracharia simples oferece serviços de conserto e troca de pneus avariados, basicamente. Adicionalmente, o borracheiro também pode oferecer serviços de alinhamento de direção, balanceamento de rodas e cambagem. Esses serviços adicionais, aliados a um atendimento de qualidade, fazem com que os clientes tenham a percepção do diferencial e do valor agregado oferecido pela empresa, aumentando as chances de fidelização desses usuários, além da propagação positiva da imagem da empresa entre seus contatos em redes sociais, no trabalho ou no bairro em que moram. Por vezes, também é possível fazer a venda avulsa de pneus novos e/ou remodelados e câmaras de ar ou ainda oferecer um serviço de busca até o local onde o veículo do cliente está parado.

Em razão do constante crescimento da frota, aliado ao baixo investimento na manutenção das estradas e ruas no país, sempre há demanda para o setor, surgindo excelentes oportunidades para os empreendedores que queiram abrir um negócio próprio no setor de borracharias, especialmente pelo baixo investimento inicial requerido e pela qualificação profissional básica para lidar com o negócio dessa natureza.

Fator relevante a ser levado em consideração é que esse tipo de negócio tem como principais características – em se tratando de mercado brasileiro - 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.

2. Mercado

Na última pesquisa realizada em nível nacional, considerando o período de 2001 a 2012, a

frota de veículos no Brasil atingiu o patamar de 50 milhões de veículos motorizados, números que demonstram um elevado potencial de mercado para o segmento de borracharia.

Segundo dados ANIP - Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos, foram produzidas 70,7 milhões de unidades pneumáticas no ano de 2016. Apesar do número elevado, no acumulado, o balanço foi negativo em 1,6% especialmente em decorrência do desempenho das montadoras, que registraram queda de 9,2% no ano.

A redução do total de reposições sugere que os donos de veículos optaram por utilizarem os pneus por mais tempo abrindo um leque enorme de possibilidades para os donos das borracharias. Aliado a esse crescimento, o fato da deficiente conservação da malha rodoviária colabora para a geração de oportunidades de negócios para os donos das borracharias.

Apesar do estado de conservação das estradas se apresentar com maior deficiência nas regiões Centro-Oeste e Norte, isso não significa que necessariamente haverá maior demanda nesses lugares, uma vez que deve-se avaliar também o volume do tráfego, o qual é maior nas regiões Sul e Sudeste.

A maior parte das borracharias está concentrada nas grandes cidades brasileiras, em razão do volume maior de veículos, fato que propicia geração de muitas oportunidades ao segmento. Essa concentração, no entanto, não é uniforme mesmo quando se olha para um ambiente geográfico específico, tendo em vista que os donos de borracharia tendem a procurar os locais de maior demanda.

Observa-se ainda que, apesar do negócio de borracharias demandar um investimento pequeno e não haver muita exigência de qualificação profissional, importante que o empreendedor estude o ambiente em que pretende abrir o seu negócio, de forma a conhecer alguns dados importantes – os quais estão destacados no capítulo localização – para que possa determinar as estratégias de atuação e o nicho que pretende atender, uma vez que o atendimento a um veículo leve é muito mais fácil e rápido quando comparado ao trabalho a ser realizado em um veículo de grande porte, a exemplo de um cavalo mecânico trucado ou extra-pesado.

Verifica-se ainda, os preços praticados são variáveis e diferenciados, de acordo com a região em que estão localizadas as borracharias. Nos locais em que a população tenha maior poder aquisitivo, os valores superam aos cobrados pelas borracharias que estão situadas em zonas periféricas, não significando que a qualidade do serviço seja inferior.

Nas grandes cidades, a demanda pelos serviços de borracharia possui um comportamento mais estável, embora possa haver picos em razão de sazonalidades – como chuvas mais intensas que danificam as ruas e avenidas. Para os negócios situados às margens de rodovias, há uma demanda mais variável e que cresce especialmente em épocas nas quais o fluxo de veículos leve aumenta consideravelmente, a exemplo do período de férias escolares, feriados prolongados e datas comemorativas como natal, réveillon e carnaval.

Em razão do risco intrínseco ao negócio, importante que o empreendedor busque informações sobre o mercado para avaliar a demanda e a concorrência. Essas informações podem ser obtidas por meio de fontes de pesquisas, tais como: prefeituras, guias, IBGE, e associações de bairro, guias especializados e revistas de pneus e borracharias.

Essa coleta e análise de informações é fundamental que se conheça dados importantes sobre a concorrência e o tamanho do mercado onde se deseja trabalhar.

De acordo com censo de 2015 - divulgados pelo IBGE, a frota das capitais brasileiras atingia os seguintes números globais, considerando todos os tipos de veículos automotores:

Região Centro-Oeste:

- Brasília (DF) - 1.649.562
- Goiânia (GO) - 1.103.424
- Campo Grande (MS) - 531.781
- Cuiabá (MT) - 381.169

Região Norte:

- Belém (PA) - 414.678
- Boa Vista (RR) - 166.867
- Macapá (AP) - 137.171
- Manaus (AM) - 650.650
- Palmas (TO) - 165.239
- Porto Velho (RO) - 247.273
- Rio Branco (AC) - 158.053

Região Nordeste:

- Aracaju (SE) - 282.787
- Fortaleza (CE) - 1.009.695
- João Pessoa (PB) - 337.157
- Maceió (AL) - 296.615
- Natal - 371.382
- Recife (PE) - 653.292
- Salvador (BA) - 846.102
- São Luís (MA) - 363.768
- Teresina (PI) - 433.763

Região Sudeste:

- Belo Horizonte (MG) - 1.714.233
- Rio de Janeiro - 2.667.780
- São Paulo (SP) - 7.590.181
- Vitória (ES) - 192.897

Região Sul:

- Curitiba (PR) - 1.515.749
- Porto Alegre (RS) - 850.305
- Florianópolis (SC) - 326.723

3. Localização

O empreendedor deve estudar o ambiente onde pretende abrir o seu negócio porque a localização do ponto comercial é uma decisão relevante neste negócio, a qual será preponderante para o sucesso ou fracasso do empreendimento. Para escolha do ponto ideal, importante que se conheçam informações sobre alguns dados relevantes: fluxo de veículos no local, tipo de veículo que mais trafega (passeio ou de carga), existência de concorrentes na área e a distância que estão do local pretendido para a instalação da futura empresa. Com as informações em mãos, o empresário deve escolher um imóvel em área de tráfego intenso, ao longo de rodovias ou avenidas movimentadas.

Uma boa opção é o aluguel de instalações em postos de combustível e oficinas mecânicas. No entanto, caso o nicho a ser trabalhado seja o de transporte pesado de cargas ou de passageiros, como caminhões e ônibus, o ponto escolhido deve prioritariamente estar localizado em uma rodovia com grande fluxo de veículos dessa natureza.

Importante ter em mente que, além de competitivo, o mercado é muito pulverizado e que existem borracharias informais instaladas ao longo de quase toda malha rodoviária nacional. Outros aspectos prioritários a serem observados são a densidade populacional, o perfil dos consumidores locais, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, a segurança e a limpeza do local.

Uma vez identificado o mercado em que atuará, o empreendedor deverá atentar para algumas ações importantes:

a) Definir sua lista de prioridades o local a ser escolhido.

- exemplo: uma borracharia precisa de um local de estacionamento, portanto, o imóvel que será utilizado deve ter um local onde os carros possam estacionar.

b) Analisar as leis municipais para utilização do imóvel.

- verificar se o tipo de negócio está autorizado para funcionar no local escolhido.

c) Estudar o ponto escolhido.

- observar se a entrada da loja é virada para o poente ou nascente, se o fluxo de veículos nos horários de pico dificulta a entrada e saída de veículos de sua loja, facilidade de estacionamento para os clientes, etc.

d) Verificar se há concorrentes na área.

- A existência de concorrentes pode ser um bom indicativo de que há demanda para o negócio. Em havendo, fazer uma visita para avaliar os serviços oferecidos, o ambiente e o atendimento prestado, de forma que se aproveite as boas práticas para inserir na própria empresa.

e) Alugar Imóvel – contrato de longo prazo preferencialmente.

- negociar um contrato de cinco anos, no mínimo, de forma a evitar que o empreendedor seja

pego de surpresa por uma decisão do proprietário de não renovação do contrato e tenha que sair buscando outros locais para instalar o negócio novamente, pouco tempo depois da abertura da loja. Importante que a decisão de alugar ou de comprar o imóvel não seja tomada de forma apressada. No caso de aluguel, atentar para que conste uma cláusula de vigência, ou seja, caso o imóvel seja vendido a um terceiro, esse deverá respeitar o contrato de locação existente até o seu final de vigência.

Sumário das questões a serem observadas:

- 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 estão em dia?
 - O que a legislação local determina sobre o licenciamento das placas de sinalização?

4. Exigências Legais e Específicas

Antes da abertura de uma empresa, o empreendedor deverá atentar para uma série de providências iniciais. Para que não ocorra nenhuma pendência que possa causar atrasos na abertura da empresa, recomenda-se fortemente a contratação de um profissional de contabilidade que seja habilitado legalmente para proceder à elaboração dos atos constitutivos da empresa, bem como auxiliar ao empreendedor na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto. Além das orientações, esse profissional se encarregará do preenchimento dos formulários exigidos pelos órgãos públicos para a inscrição de pessoas jurídicas.

A legalização da empresa é realizada junto aos órgãos responsáveis para as devidas inscrições. O registro de uma empresa é similar a um processo, sendo composto por algumas etapas a serem cumpridas:

- Registro na Junta Comercial.
- Inscrição na Secretaria da Receita Federal para número do CNPJ.
- Registro na Secretaria Estadual da Fazenda.
- Inscrição na Prefeitura do Município para obtenção do alvará de funcionamento.
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal).
 - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.
 - Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.

Importante que o empreendedor esteja atento para a necessidade de consultar à prefeitura local sobre a viabilidade da instalação da borracharia no local pretendido, de forma que

possa conseguir todos os alvarás necessários ao pleno funcionamento do negócio, a exemplo do Alvará de licença sanitária. Importante destacar que, no âmbito federal, a fiscalização é de responsabilidade da Agência Nacional de Vigilância Sanitária, enquanto nos estados e municípios esse papel é atribuído às Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso).

As principais exigências legais aplicáveis ao segmento de borracharias são os seguintes:

- Decretos-lei N.ºs. 3.179/99 e 3.919/01 - tratam as 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.

Vale lembrar que as empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, as quais estão contempladas pelo Código de Defesa do Consumidor - CDC que rege as relações de consumo em todo o território brasileiro, com o objetivo de equilibrar os negócios entre consumidores e fornecedores.

O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, ou seja, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Em síntese, faz-se necessária a existência de uma negociação em que 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.

Desta forma, operações não caracterizadas como relação de consumo não estão sob a proteção do CDC, tal qual ocorre nas compras de mercadorias para serem revendidas pela empresa. Nessas operações, as mercadorias adquiridas se destinam à revenda e não ao consumo da empresa. Assim sendo, essas negociações são reguladas 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.

Resumo do Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

- Passo 1 - Registro na Junta Comercial
- Passo 2 - Obtenção NIRE - Número de Identificação do Registro de Empresa
- Passo 3 - Obtenção CNPJ

- Passo 4 - Obtenção do Alvará de Funcionamento
- Passo 5 - Definição do Sistema Tributário
- Passo 6 - Providencias relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais

Veja o infográfico com as informações analíticas:

<http://diariodonordeste.verdesmares.com.br/cadernos/negocios/online/veja-dicas-de-como-abrir-uma-empresa-1.1186450>

Consulte também ao site do Sebrae (

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/passo-a-passo-para-o-registro-da-sua-empresa,665cef598bb74510VgnVCM1000004c00210aRCRD>) para obter mais orientações de como abrir sua empresa.

5. 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.

Ao se avaliar o segmento de borracharias, observa-se que a maioria dos estabelecimentos são decadentes, funcionam de forma improvisada, não propiciam nenhum conforto aos clientes e o processo produtivo é uma completa improvisação. Para quem vai iniciar um negócio, esses dados já são bons indicadores para que a empresa seja um diferencial perante os clientes, com um tratamento profissional, local limpo e organizado e um processo produtivo eficiente, rápido e de baixo custo.

O estabelecimento deve possuir um ambiente propício à circulação de ar e suficiente espaço para o trabalho ser executado. Deve ser bem iluminado e possuir uma fachada diferenciada. Importante colocar uma banner indicando o seguimento de atuação. Observar onde será colocado para que possa ser visto de longe. À noite, a fachada deve ser iluminada para que possa ser vista pelos transeuntes.

Uma **borracharia** pode receber mais de dois carros ao mesmo tempo, portanto deverá ter espaço suficiente para esse tipo de atendimento. Portanto, é necessária a existência de uma área de externa para atendimento, preferencialmente coberta. Especificamente em relação ao ponto do negócio, **estrutura de uma borracharia** necessita de uma área máxima de 30 m² para guardar peças e equipamentos. Nesse local, ficarão os carros que serão atendidos. Carros vão ficar que é mais importante.

Os equipamentos básicos para o funcionamento de uma **borracharia** são: compressores de ar, prateleiras, ferramentas, calibrador, tanque, máquinas vulcanizadora e para

desmontagem de pneus - considerando apenas o processo operacional. Para a área administrativa, são necessários telefone, computador, ar-condicionado e impressora. Se possível, um espaço de espera para clientes, enquanto seus carros são consertados, *aguardarem enquanto seus carros são consertados é importante, para que se sintam confortáveis, principalmente em cidades quentes ou chuvosas.*

Quanto à chuva e sol, por mais que a maioria que já seja dono de uma **borracharia** não faça, use *protecar* ao montar sua estrutura. É um pequeno luxo que não é dos mais caros e vai dar, além de um ar mais organizacional ao seu espaço, proteção aos trabalhadores e ao cliente, bem como ao carro do cliente. É nessa área que a clientela irá para fechar os serviços e por isso deve ser ótima.

6. Pessoal

Quando o cliente faz a opção por entrar em uma determinada borracharia para comprar algum item ou solicitar a prestação de um serviço, ele espera ser atendido por profissional capacitado que o ajude rapidamente na escolha do produto ou serviço mais adequado as suas necessidades. Para um novo pequeno negócio do ramo, a conquista de clientes dependerá - entre outras coisas - da qualidade do atendimento prestado. A quantidade de funcionários está relacionada ao tamanho do empreendimento. Caso o negócio se restrinja inicialmente apenas ao conserto e troca de pneus, uma equipe composta por três pessoas será o suficiente: o proprietário, o borracheiro e um ajudante. Caso o empreendedor conheça o serviço de borracharia, é possível iniciar o negócio de maneira autônoma, mas o atendimento deverá ser sempre cuidado como um diferencial de fidelização, visto que - nesse segmento de negócio - há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com clientes e empresas. Clientes satisfeitos e fidelizados são uma ótima fonte para a atração de novos clientes.

Além do atendimento diferenciado, o empreendedor precisa ter em mente que a qualificação dos profissionais é fator relevante para o sucesso ou fracasso do negócio, além de motivar os funcionários para o trabalho, aumenta o comprometimento da equipe para a consecução dos objetivos da 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, de forma a se evitem conseqüências negativas que tragam prejuízos ao negócio. 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.

Dentre os benefícios decorrentes da melhoria da qualidade da mão-de-obra, destacam-se:

- Redução de custos.
- Ambiente de trabalho agradável.
- Diminuição na rotatividade de pessoal.
- Entrosamento entre os funcionários.
- Empresa mais competitiva.
- Elevação nos níveis de produtividade.

Maiores informações podem ser acessadas pelo site do Sebrae:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/a-importancia-da-mao-de-obra-qualificada,3b03438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>

7. Equipamentos

Um projeto básico certamente contará com:

- Área Operacional:

- Compressor de ar.
- Adaptador de Motos para Desmontadora.
- 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.
- Chave de impacto pneumática.
- Macaco Garrafa 20 Toneladas.
- Caixa de Ferramentas.

- Área Administrativa:

- Mesa de escritório tamanho padrão.
- Telefone.
- Três cadeiras.
- Estante pequena para guarda de documentos.

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.

Dicas adicionais para o sucesso de sua borracharia:

a) Aparência da Borracharia

- Por mais simples que seja a recepção de sua borracharia, ela é estratégica para o seu negócio porque a primeira impressão é sempre decisiva. Assim, quando bem organizada e limpa, causa uma sensação positiva aos clientes. Caso possível deixe algumas revistas e jornais do dia para que as pessoas leiam enquanto esperam o atendimento ou término de um serviço. Lembre também que os banheiros devem estar sempre limpos e atente para o fato de que parte da sua clientela é composta por mulheres e não pega bem a exibição de pôsteres que possam trazer algum tipo de constrangimento.

b) Arrumação das Ferramentas

- Há instrumentos de trabalho que são de uso individual e outros de utilização coletiva, portanto, faz-se necessária que seja adotado um sistema de organização. No caso das ferramentas de uso individual, é premente que cada funcionário tenha seu próprio local de armazenamento e mantenha as ferramentas guardadas, evitando-se extravios ou acidentes de trabalho que são muito comuns em ambientes sem organização. No caso das ferramentas de uso coletivo, procure organizá-las por grupo e em locais específicos. Cada funcionário deve ter em mente que as ferramentas voltam para o lugar de armazenamento, sempre que sua utilização for concluída.

c) Identificação

- A utilização de etiquetas nos materiais utilizados na borracharia facilita o armazenamento e o controle por parte do proprietário. Também podem ser etiquetadas gavetas, armários, prateleiras ou outras estruturas usadas para guardar materiais próprios do trabalho. Esse procedimento, além de organizar a borracharia, evita desperdício de tempo e recursos.

Segue link de máquinas e equipamentos fornecidos pela Abimaq:

<http://www.datamaq.com.br/sebrae/default.aspx>

8. Matéria Prima/Mercadoria

Gestão de Estoque de Matéria Prima

A gestão de estoques tem como objetivo encontrar o ponto de equilíbrio entre a oferta e a demanda, de forma que não haja a incidência de custos adicionais que impactem no lucro da empresa. Para tanto é preciso que o empresário exerça um contínuo acompanhamento dos estoques para mantê-los no nível ótimo de estocagem. Esse controle pode ser realizado por meio de alguns indicadores de desempenho, dentre eles:

- Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

- Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
- Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega demonstra o número de oportunidades de negócios que podem ter sido perdidas, em razão da impossibilidade da prestação do serviço tempestivamente. Entende-se então que o estoque da matéria prima deve ser o mínimo possível, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa

Mercadoria

A borracharia em sua essência é uma prestadora de serviços. No entanto, pode aumentar seu portfólio de ofertas aos clientes, revendendo pneus novos, usados, recauchutados e remoldados (também chamados de remold). Esse último representa uma forte tendência do mercado, que pode ser devidamente aproveitada. Os pneus remoldados oferecem o mesmo nível de segurança, desempenho e durabilidade dos pneus novos, apresentando, em média, preços de 30% a 60%. Por essa razão, esses produtos conquistaram a confiança e a preferência de vários consumidores brasileiros, tornando-se uma alternativa mais acessível aos proprietários de veículos. Os remoldados praticamente triplicaram sua participação no mercado nacional nos últimos cinco anos, a exemplo do que ocorreu na Europa há dez anos atrás. Além do preço, o produto também possui um apelo ambiental politicamente correto, em razão da contribuição para a reciclagem de pneus velhos e da economia de 20 litros de petróleo por pneu que deixa de ser fabricado.

Quanto ao comércio de pneus reformados ou recauchutados, deve-se atentar para as seguintes recomendações:

- O trabalho de reforma ou recauchutagem deve ser executado por uma empresa idônea, que respeite as especificações técnicas do fabricante dos pneus e ofereça garantia de seu serviço;
- Devem ser gravados o nome e o CGC do reformador, bem como a palavra "reformado" no pneu reformado ou recauchutado;
- A reforma reclassifica o pneu automaticamente a uma categoria inferior, com referência ao código de velocidade.

Além de pneus, a borracharia também pode comercializar câmaras de ar, válvulas, calotas, parafusos, rodas, buchas, macacos e chaves de roda.

9. 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, convém estipular e cumprir um prazo de entrega acertado com o cliente.

1) Reparo de Pneus sem Câmara

- Passo 1 - Com o carro ainda no chão, as porcas que prendem a roda devem ser afrouxadas com a utilização de uma chave de roda.
- Passo 2 - Utilizar o macaco adequado para levantar o carro para a liberação da roda. Observar o local adequado e verificar as informações no manual do fabricante, caso não o profissional não tenha a convicção do correto local onde está o encaixe.
- Passo 3 - Remoção das porcas e liberação da roda.
- Passo 4 - Exame do pneu para localização de objetos que possam estar perfurando a camada de borracha.
- Passo 5 - Retirada dos objetos com a utilização de alicates. O local deverá ser marcado com giz ou marcadores. Importante destacar que, em algumas situações, poderá não haver um objeto sobressalente, dificultando a identificação do vazamento. Essa situação é resolvida com a utilização de detergente misturado em um pouco de água. Com a formação de espuma, ficará mais fácil identificar a saída de ar.
- Passo 5 - Inserir a lima no furo identificado, visando limpar a área para melhor contato do selante.
- Passo 6 - Encher o plugue com a massa, usando ferramenta apropriada para inserção do plugue dentro do buraco. Lembrar que de deixar dois cm do plugue saindo do pneu.
- Passo 7 - Aguardar o selante secar por pelo menos um minuto. Após esse período, cortar o excesso de plugue da superfície do pneu.
- Passo 8 - Bombear ar para dentro do pneu e verificar se a pressão está correta.
- Passo 9 - Verificar se há ainda vazamento, aplicando um pouco da mistura de água com detergente no lugar reparado, de forma a avaliar se a vedação está firme. Caso ainda haja vazamento, adicionar um pouco de massa ou utilize um outro plugue.
- Passo 10 - Colocar a roda no lugar, fixando-a de forma firme para garantir a segurança do cliente.

2) Reparo de Pneus com Câmara

- Passo 1 - Com o carro ainda no chão, as porcas que prendem a roda devem ser afrouxadas com a utilização de uma chave de roda.
- Passo 2 - Utilizar o macaco adequado para levantar o carro para a liberação da roda. Observar o local adequado e verificar as informações no manual do fabricante, caso não o profissional não tenha a convicção do correto local onde está o encaixe.
- Passo 3 - Remoção das porcas e liberação da roda.
- Passo 4 - Exame do pneu para localização de objetos que possam estar perfurando a camada de borracha.
- Passo 5 - Retirada dos objetos com a utilização de alicates.
- Passo 6 - Remoção da câmara e enchimento com ar.
- Passo 7 - Inserir a câmara em um recipiente com água para localizar os vazamentos, os quais são apontados pelas bolhas de ar.
- Passo 8 - Lixar suavemente a área da câmara em volta do furo, de forma que o remendo possa colar melhor.
- Passo 9 - Preparar o remendo, colocar cola no local e inserir o remendo preparado, deixando-o pressionado por alguns minutos.
- Passo 10 - Encher a câmara com ar e mergulhá-la em um recipiente com água para verificar se há vazamentos.
- Passo 11 - Recolocar a câmara no pneu.
- Passo 12 - Colocar a roda no lugar, fixando-a de forma firme para garantir a segurança do cliente.

Ainda devem ser consideradas as questões relativas à administração do negócio, gestão dos funcionários, gestão do estoque, controle de gastos e recebidos, etc.

10. Automação

Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma pequena empresa, tanto gratuitos quanto pagos. Cabe ao empreendedor pesquisar o adequado para sua necessidade.

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 as funcionalidades que o aplicativo oferece e que sejam úteis para o seu negócio. Regra geral, os aplicativos mais utilizados oferecem as seguintes opções:

a) Financeiro

- Contas a Pagar.
- Contas a Receber.
- Extrato Detalhado.
- Extrato Resumido.
- Fluxo de caixa.
- Centro de Custo.
- DRE – Demonstrativo de resultados.
- Controle por contas bancárias.
- Custo Fixo mensal.
- Categorias Financeiras.
- Emissão de Recibo.
- Emissão de Boleto com registro e sem registro.
- Emissão de Duplicata Mercantil.
- Envio de Faturas por e-mail.
- Condições de Pagamento Customizáveis.
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente).

b) Compras

- Ordem de compra.
- Entrada de mercadoria

- Lançamento de estoque
- Importação de XML do fornecedor
- Cadastramento de produtos, fornecedores, via XML
- Guarda de XML durante 6 anos
- Nota fiscal eletrônica de entrada
- Formação de Preço
- Estoque
- Controle de estoque
- Movimentação de estoque diário e mensal

- Custo médio de produtos
- Controle de Kits
- Baixa de matéria prima
- Controle de baixa manual ou automático
- Posição do estoque
- Emissão de etiquetas

c) Serviços

- Ordem de serviço (OS)
- Envio de e-mail
- Status da execução da Ordem de serviço
- Emissão de nota fiscal de serviço e venda com base na OS
- Emissão de nota fiscal de serviço (NFs-e)
- Controle da situação da nota fiscal
- Serviços recorrentes
- Serviços adicionais a serviços recorrentes
- Geração de Boletos no Serviço recorrente
- Geração de Nota Fiscal no Serviço recorrente
- Histórico de serviços

A automação na Borracharia pode também ser para segurança, através de instalação de câmeras de segurança, para portões automatizados etc.

11. Canais de Distribuição

O canal de distribuição se refere a um grupo de empresas ou de indivíduos que tenham participação no fluxo de produtos ou serviços desde o início do processo até a entrega final. Em algumas situações, as empresas entregam diretamente aos clientes o produto ou serviço contratado, outras vezes, utilizam-se de outros para fazer essa entrega. Como exemplo, uma oficina mecânica pode oferecer um alinhamento de rodas para o carro do cliente, mas quem efetivamente faz o serviço é outra empresa que tem um acordo de cooperação com a oficina ofertante do serviço. Portanto, o canal de distribuição está relacionado à entrega ou transferência de produtos ou serviços.

No caso da borracharia, Os canais de distribuição se referem à execução do serviço na própria loja ou deslocamento de um profissional para atendimento no local onde está o veículo, como, por exemplo, a realização de pequenos reparos ou troca de pneus. Esse tipo de atendimento é bastante demandado pelo público feminino.

Os reparos mais complexos devem ser sempre executados na própria borracharia, sendo muito importante que a borracharia tenha acordos de cooperação com guinchos veiculares para buscar o carro do cliente, quando não for possível ao cliente trazê-lo.

12. 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:

Item	Valor (R\$)
Reforma do local	2.000,00
Compressor de ar	1.299,00
Vulcanizadora de Pneu	650,00
Vulcanizador para Câmara de Ar	350,00
Montadora de Pneus Trifásica	4.150,00
Macaco do tipo jacaré	560,00
Esmeril com lixa de aço e pedra	220,00
Calibrador digital	530,00
Tanque com água	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)	2.500,00
Estoque inicial de 50 pneus	7.900,00
TOTAL	20.359,00

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

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/tipoconteudo/planejamento?codTema=9>

13. Capital de Giro

Capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes (nas vendas a prazo), recursos para manter estoques e recursos para pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais. Conforme o próprio nome indica, o capital de giro está relacionado com todas as contas financeiras que giram ou movimentam o dia a dia da empresa.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente são ações que podem reduzir a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro

disponível para suportar as oscilações de caixa.

Nessa situação, um aumento de vendas implica também no aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar a necessidade do caixa. Caso ocorra o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro será negativa. Nesse caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa será necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos).

Assim sendo, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa tenha problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa, deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Dessa forma, as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. Geralmente, a necessidade de capital de giro é média para a operação de uma borracharia, em torno de 20% do investimento inicial. Caso o empreendedor compre os componentes antes de receber do cliente, deve negociar um prazo de pagamento junto aos fornecedores.

Maiores informações podem ser consultadas no Site do Sebrae, no seguinte endereço:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-e-como-funciona-o-capital-de-giro,a4c8e8da69133410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

14. Custos

Antes de entrar diretamente no cerne da questão do custo, é importante que se equalize os conceitos de custo, despesa e gastos.

O **custo** contempla o investimento que uma empresa precisa fazer para produzir um produto ou oferecer um serviço. Assim, quando uma gestão de uma empresa decide pelo aumento da produção, regra geral, ocorre o aumento do custo para a organização. Importante destacar também o conceito de “preço de custo”; esse é o valor mínimo gasto pela empresa para fabricar determinado produto ou prestar um serviço. Quando o produto for vendido a preço de custo, a empresa não tem nenhum lucro. Sabendo o preço de custo, o empresário poderá facilmente calcular o preço de venda – a diferença entre os dois será o lucro.

Exemplos: matéria-prima, água, eletricidade da produção, depreciação de maquinário, embalagem.

As **despesas** contemplam tudo aquilo que a empresa precisa ter a manutenção de sua estrutura mínima em funcionamento. As despesas se referem aos valores investidos na área comercial, administrativo, marketing, recursos humanos. Importante ter em mente que as despesas não possuem uma relação direta com a produção de novos itens ou serviços que serão oferecidos pela empresa, mas podem ter influência no incremento da receita.

As despesas estão divididas em duas categorias:

- Fixas: não variam com a quantidade de bens ou produtos vendidos pela empresa;

exemplo: material de escritório.

- Variáveis: variam de acordo com a quantidade de produtos produzidos pela empresa; exemplo: comissão de vendedores.

Os **gastos** consistem nos valores não previstos no orçamento da empresa, embora essa necessite investir para dar continuidade ao processo produtivo. Em razão de sua imprevisibilidade, o gasto não pode ser incorporado ao preço do produto ou serviço e a empresa arcará com o prejuízo; exemplo: substituição de uma peça defeituosa no equipamento de vulcanização.

A partir do conhecimento da efetiva composição do custo da empresa, caberá a administração trabalhar para a redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio. O sucesso do negócio dependerá da contínua redução de desperdícios, da compra pelo melhor preço e do controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

A planilha de custos de uma pequena borracharia contempla os seguintes itens:

- 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.

Dentre as ações para manter os custos controlados em níveis adequados, podem ser citadas:

- Comprar pelo menor preço;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta e bem capacitada.

15. Diversificação/Aggregação 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. Importante que o empreendedor conheça bem o mercado em que está se inserindo. O segmento de borracharia é bastante fragmentado, desorganizado e amplo. Nas grandes cidades, podem ser encontradas borracharias em todos os bairros e muitas estão localizadas bem próximas. O que fazer para se diferenciar então? A resposta principal está no atendimento ao cliente!

O empresário precisa ter em mente algumas premissas fundamentais:

- A missão precípua da empresa deve ser: servir bem ao cliente.
 - Sem clientes não há negócio.
 - O serviço prestado deve atender por completo às necessidades do cliente.
 - Nunca é demais passar todas as informações ao cliente, deixando-o ciente do problema a ser resolvido e de todas as etapas do processo para resolução do problema.
 - Cliente encantado é a melhor e mais eficiente propaganda do seu negócio.
 - Usar da empatia para tratar seus clientes.
 - Tratar ao cliente com presteza, cortesia, dedicação e ética - nunca deve-se querer tirar proveito de uma necessidade emergencial do cliente para tirar ganho adicional e abusivo.
 - Cuidar do marketing pessoal. A aparência é fundamental, especialmente no primeiro contato. Local limpo e organizado, além da aparência do profissional é fundamental para que o cliente adquira confiança.
 - O atendimento deve ser visto pelo empreendedor como ação estratégica para a borracharia e que será a mola propulsora para a fidelização e atração de novos clientes.
 - Sempre fazer uma pesquisa de satisfação junto ao cliente para saber se está contente com o serviços prestado e se tem sugestões para aprimoramento dos serviços.
- O empresário deve estar sempre atento a publicações que tratem do segmento de borracharias, de forma que possa estar ciente das novidades, bem como tenha subsídios que ajudem na definição de estratégias para tornar a empresa uma referência para os clientes. Além de um atendimento primoroso - tanto na loja quanto fora dela, outras ações podem ajudar a cativar a fidelidade do cliente:

- 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.

16. 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.

17. 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/SimplesNacional/>):

- 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. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Caso o Estado, no qual o empreendedor esteja exercendo a atividade, conceda benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme cada situação específica. Maiores informações sobre os benefícios tributários concedidos pelos estados podem ser acessadas nas páginas das receitas estaduais:

1) Região Norte

- Acre - www.sefaz.ac.gov.br
- Amapá - www.sefaz.ap.gov.br
- Amazonas - www.sefaz.am.gov.br
- Pará - www.sefaz.pa.gov.br

- Rondônia - www.sefin.ro.gov.br
- Roraima - www.sefaz.rr.gov.br
- Tocantins - www.sefaz.to.gov.br

2) Região Nordeste

- Alagoas - www.sefaz.al.gov.br
- Bahia - www.sefaz.ba.gov.br
- Ceará - www.sefaz.ce.gov.br
- Maranhão - www.sefaz.ma.gov.br
- Paraíba - www.receita.pb.gov.br
- Pernambuco - www.sefaz.pe.gov.br
- Piauí - www.sefaz.pi.gov.br
- Rio Grande do Norte - www.set.rn.gov.br
- Sergipe - www.sefaz.se.gov.br

3) Região Centro-Oeste

- Distrito Federal - www.fazenda.df.gov.br
- Goiás - www.sefaz.go.gov.br
- Mato Grosso - www.sefaz.mt.gov.br
- Mato Grosso do Sul - www.sefaz.ms.gov.br

4) Região Sudeste

- Espírito Santo - www.sefaz.es.gov.br
- Minas Gerais - www.sefaz.mg.gov.br
- Rio de Janeiro - www.sefaz.rj.gov.br
- São Paulo - www.fazenda.sp.gov.br

5) Região Sul

- Paraná - www.sefaz.pr.gov.br
- Rio Grande do Sul - www.fazenda.rs.gov.br
- Santa Catarina - www.sef.sc.gov.br

Caso a receita anual bruta não ultrapasse o montante dos R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor poderá optar pelo regime denominado MEI (Microempreendedor Individual), **desde que** não possua e não seja sócio de outra empresa. Para que possa se enquadrar como MEI, o CNAE de atividade deve constar e ser tributado de acordo com o disposto na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). Nesse caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais, conforme as orientações a seguir:

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

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

- Retenção empregado - 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolso patronal - 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 esse 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.

18. 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

19. 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>

20. Normas Técnicas

A **Norma técnica** é resultado de um processo de consenso determinado por uma entidade de referência, a partir de estudos e avaliações em que todas as partes interessadas participam e contribuem para o estabelecimento de medidas que garantam a segurança e correção de procedimentos, de forma que os melhores benefícios sejam destinados à comunidade. As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado. Elas 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 determinam procedimentos, padronizam formas, dimensões, tipos, usos, fixam classificações ou terminologias e glossários, definem a melhor forma de medir ou determinar características, como os métodos de ensaio, por exemplo. As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas.

Importante destacar que ainda não foram definidas normas técnicas aplicáveis a este segmento empresarial. No entanto, os profissionais de borracharias devem estar atentos para algumas medidas de segurança no trabalho, entre elas:

- Quando estiver exposto a ruídos no setor de trabalho (ruído contínuo do compressor de ar, por exemplo), o profissional deverá utilizar o protetor auricular tipo plug ou concha.
- Na troca de pneus com macaco hidráulico, cavaletes e calços deverão ser colocados no veículo sua completa imobilidade.
- Observar o uso de botinas, óculos de proteção e luvas - especialmente quando utilizar máquinas que possam gerar faíscas ou pedaços de material.

- Buscar reduzir o contato direto com óleos e graxas. Evitar a limpeza das mãos com a utilização de solventes ou gasolina. Usar pasta desengraxante à base de produtos naturais.
- Evitar carregar ferramentas nos bolsos. Utilizar um recipiente apropriado e bem organizado.
- Retirar adornos pessoais (relógios, pulseiras, etc.) antes de iniciar o trabalho.
- Sempre utilizar a ferramenta adequada para a execução de cada serviço.
- Manter os equipamentos de segurança em áreas sempre desobstruídas.
- Nunca trabalhar com equipamentos defeituosos. Mandá-los para manutenção ou substituí-los quando necessário.
- Proceder à imediata retirada de óleo, caso haja derramamento desse produto.
- As ferramentas manuais devem estar sempre guardadas quando não estiverem sendo utilizadas.
- Os pneus devem ser armazenados de forma organizada para que não haja prejuízo ao trânsito de clientes e colaboradores, bem como não atrapalhem o acesso aos equipamentos de segurança.
- Os pneus devem ser guardados em lugares cobertos, de forma a se evitar o acúmulo de água decorrente de chuvas.

21. 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 Terraplanagem 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 cordonéis 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.

22. Dicas de 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.

23. 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.
- Iniciativa.
- Apetite para correr riscos.
- Persistência.
- Comprometimento.
- Qualidade e eficiência.
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos.
- Planejamento e monitoramento sistemáticos.
- Independência e autoconfiança.
- Liderança.

24. Bibliografia Complementar

Glossário. Disponível em: <http://www.michelin.com.br>.

Material da Biblioteca Sebrae. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>.

Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas. Disponível em: <http://www.sbrt.ibict.br>.

25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo *Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe)*, em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

- <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/ferramenta-facilita-acesso-ao-credito-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

FLUXO DE CAIXA

- O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

CAPITAL DE GIRO

- Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros reservado para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

- O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

DESPESAS

- O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

RESERVAS/PROVISÕES

- Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

EMPRÉSTIMOS

- Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

OBJETIVOS

- Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

- As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae possui uma série de oficinas que abordam diversos temas, os quais são de grande utilidade especialmente para os empreendedores que buscam conhecimentos sobre os temas relacionados à gestão, à administração de recursos financeiros e outros assuntos inerentes às atividades empresariais. A seguir, estão listadas algumas dessas oficinas que o Sebrae oferece:

Oficina SEI Administrar

- Trata de temas básicos para a gestão e o fortalecimento dos negócios dos empreendedores brasileiros.

Oficina SEI Vender

- Visa dar subsídios para ampliação ou aprimoramento dos negócios da empresa, por meio de técnicas para o entendimento das necessidades do mercado, além de processos de venda e marketing.

Oficina SEI Comprar

- Trabalha técnicas para as negociações de compra com qualidade, preços e prazos favoráveis.

Oficina SEI Formar Preço

- Orientações sobre como calcular gastos, a margem de lucro e o ponto de equilíbrio operacional do seu negócio para a formação de preço do seu produto ou serviço.

Oficina SEI Clicar

- Contempla orientações e dicas para a utilização da internet, ferramenta fundamental na atualidade, para aumentar a visibilidade e as vendas do seu negócio.

Oficina SEI Planejar

- Ensina como organizar e ampliar o negócio, por meio do conhecimento da utilização de ferramentas que facilitam o atingimento dos resultados desejados.

No portal do Sebrae há outras sugestões de oficinas que poderão complementar as necessidades de aprimoramento de conhecimentos pelo empreendedor. Maiores informações podem ser acessadas por meio do seguinte endereço:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Busca?q=oficinas%20sei>

28. Sites Úteis

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

<http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/dicas-para-ter-uma-borracharia/>

<http://franquiaempresa.com/2011/04/como-montar-uma-borracharia.html>

<https://www.brasilpostos.com.br/artigos/como-montar-seu-negocio/como-montar-uma-borracharia-e-dicas-para-gestao-de-borracharia/>

<http://blog.egestor.com.br/como-montar-uma-borracharia/>

http://www.inmetro.gov.br/fiscalizacao/treinamento/pneus_reformados.pdf

<https://pt.scribd.com/doc/57859660/SEGURANCA-NO-TRABALHO-BORRACHARIA>

