

**COMO
MONTAR**

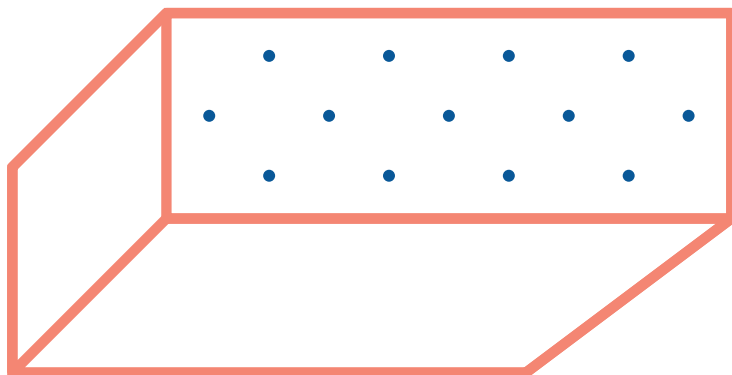
**UMA
BORRACHARIA
SUSTENTÁVEL**



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	7
Exigências Legais	8
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	10
Matéria-prima e mercadorias	13
Investimento e Capital de Giro	15
Canal de Distribuição	17
Custos	17
Agregação de valor	19
Divulgação	20
Informações tributárias	21
Dicas de Negócios	22
Bibliografia	23



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

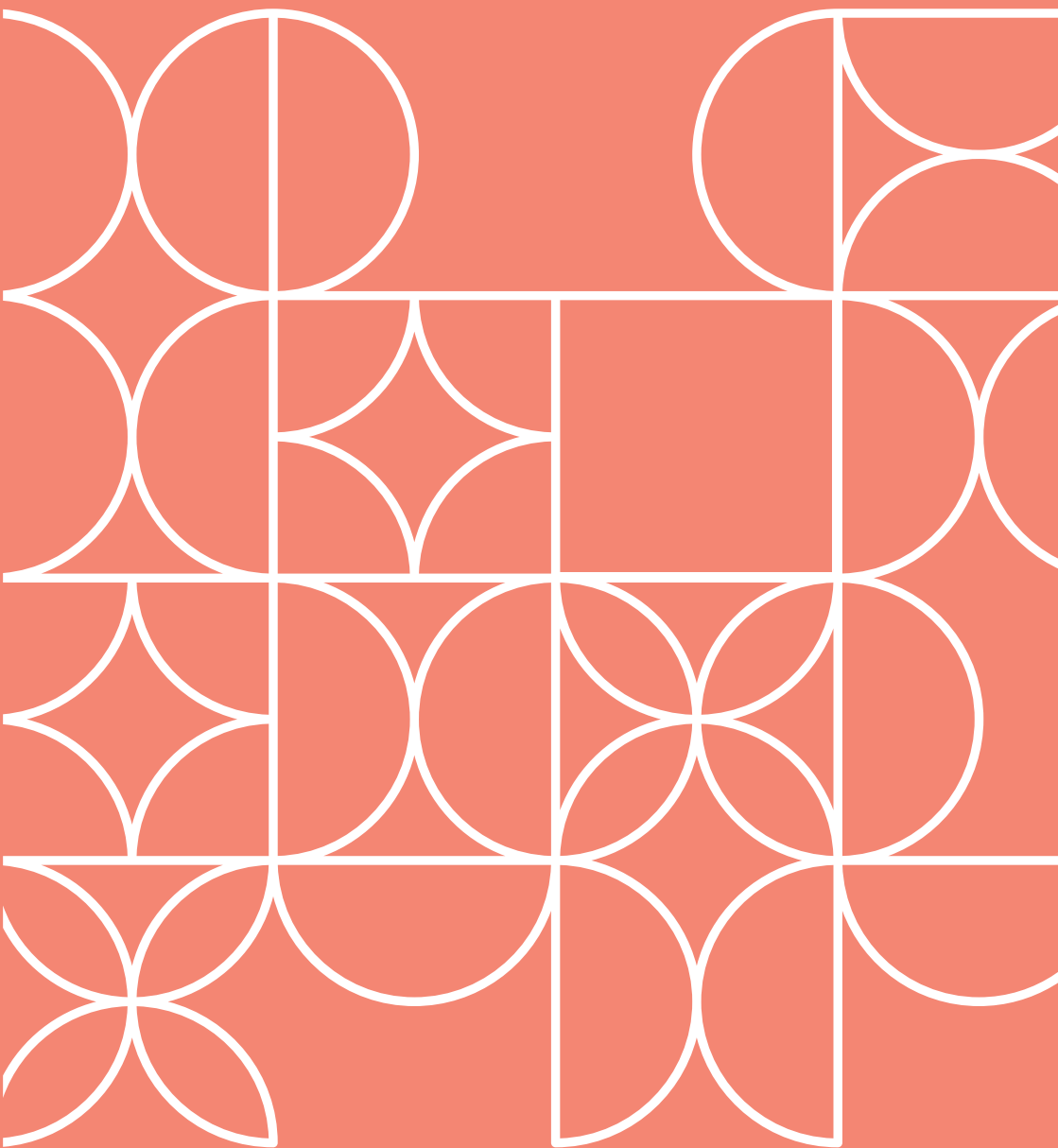
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

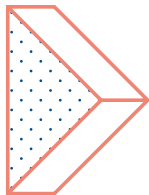
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebraeatende.com.br, descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.





POR QUE ABRIR UMA BORRACHARIA?

O Brasil possui mais de 1,7 milhão de quilômetros em estradas, mas a densidade da malha rodoviária pavimentada 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 1.000km² 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.

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

Uma borracharia simples oferece, basicamente, serviços de conserto e troca de pneus avariados. 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.

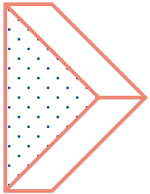
Em resumo, sempre há demanda para o setor, surgindo excelentes oportunidades para os empreendedores que queiram abrir um negócio próprio no setor de borracharias, especialmente pelo baixo investimento inicial requerido e pela qualificação profissional básica para lidar com negócios dessa natureza, que têm 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.

A maior parte das borracharias está concentrada nas grandes cidades brasileiras, em razão do volume maior de veículos, fato que propicia 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.

Nas grandes cidades, a demanda pelos serviços de borracharia possui um comportamento mais estável, embora possam 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 demanda variável, que cresce especialmente em épocas nas quais o fluxo de veículos leves aumenta consideravelmente.

É importante que, antes de abrir a borracharia, o empreendedor busque informações sobre o mercado, avaliando demanda e concorrência.



LOCALIZAÇÃO

A localização do ponto comercial é uma decisão relevante, já que é preponderante para o sucesso ou fracasso do empreendimento. Para escolha do ponto ideal, é importante conhecer dados decisivos, tais como:

Fluxo de veículos no local;

Tipo de veículo que mais trafega (passeio ou de carga);

Existência de concorrentes na área;

Distância dos concorrentes até o local pretendido para a instalação da futura empresa.

Dica:

Escolha 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.

Além de competitivo, o mercado é muito pulverizado: existem borracharias informais instaladas ao longo de quase toda a malha rodoviária nacional. Outros aspectos prioritários a serem observados são:

- Perfil dos consumidores locais;
- Fatores de acesso e locomoção;
- Visibilidade;
- Proximidade a fornecedores;
- Segurança;
- Limpeza do local.

ABC da borracharia

Uma vez identificado o mercado, o empreendedor deve atentar para algumas ações importantes:

A - Definir sua lista de prioridades o local a ser escolhido;

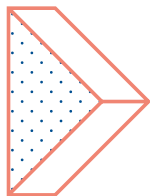
B - Analisar as leis municipais para utilização do imóvel;

C - Estudar o ponto escolhido;

D - Verificar se há concorrentes na área;

E - Alugar imóvel com contrato de longo prazo.

Dica: negociar um contrato de cinco anos, no mínimo, evita que o empreendedor seja pego de surpresa por uma decisão do proprietário de não-renovação, e tenha que buscar outros locais. A decisão de alugar ou comprar o imóvel não deve ser tomada de forma apressada.



EXIGÊNCIAS LEGAIS

Antes de abrir empresa o empreendedor deve tomar uma série de providências. Para não atrasar a inauguração, recomendamos a contratação de um profissional de contabilidade, que possa proceder com a elaboração dos atos constitutivos e auxiliar o empresário na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto.

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;*
- *Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";*
- *Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.*

O empreendedor deve consultar a prefeitura sobre a viabilidade da instalação da borracharia no local pretendido, de forma que possa conseguir todos os alvarás necessários ao pleno funcionamento do negócio.

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

- *Decretos-lei 3.179/99 e 3.919/01: tratam as sanções aplicáveis às condutas 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.*

Empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, contempladas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).

Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

Passo 1 - Registro na Junta Comercial

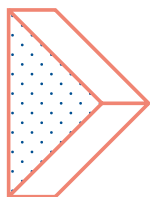
Passo 2 - Obtenção do NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa)

Passo 3 - Obtenção do CNPJ

Passo 4 - Obtenção do Alvará de Funcionamento

Passo 5 - Definição do Sistema Tributário

Passo 6 - Providências relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais



ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

Para uma estrutura mínima estima-se 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. Deve ser 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 preestabelecidas pelo Corpo de Bombeiros.

Ao se avaliar o segmento de borracharias, observa-se que a maioria dos estabelecimentos são decadentes, funcionam de forma improvisada e não propiciam conforto aos clientes. Esses dados já são bons indicadores para que a sua empresa seja diferente: tenha tratamento profissional, local limpo e organizado e um processo produtivo eficiente, rápido e de baixo custo.

O estabelecimento deve ser bem iluminado e possuir uma fachada diferenciada, com um banner indicando sua existência – preferencialmente que dê para ser visto de longe. À noite, a fachada deve ser iluminada para que possa ser vista pelos transeuntes.

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, principalmente em cidades quentes ou chuvosas. Proteger a estrutura da chuva e do sol é um pequeno luxo, que não é dos mais caros, que dá um ar organizado ao seu espaço. É nessa área que a clientela fecha os serviços – e, por isso, deve ser ótima.

Vale lembrar que, quando entra em uma borracharia para comprar algum item ou solicitar a prestação de um serviço, o cliente espera ser atendido por profissional capacitado, que o ajude rapidamente na escolha do produto ou serviço adequado às suas necessidades.

A quantidade de funcionários está relacionada ao tamanho do empreendimento. Caso se restrinja apenas ao conserto e troca de pneus, uma equipe composta por três pessoas é o suficiente: o proprietário, o borracheiro e um ajudante.

É possível iniciar o negócio de maneira autônoma, mas o atendimento deve ser cuidado como um diferencial de fidelização, visto que há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com clientes e empresas. Clientes satisfeitos e fidelizados são ótima fonte para a atração de novos clientes.

O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- *Capacidade de percepção para entender e atender às expectativas dos clientes;*
- *Agilidade e presteza no atendimento;*
- *Capacidade de apresentar e vender os serviços da borracharia;*
- *Motivação para crescer junto ao empreendimento.*

O Sebrae pode ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

Sobre os equipamentos para borracharia, um projeto básico contará com:

Na 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.

Na Área Administrativa:

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

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

Dicas adicionais:

Aparência

Por mais simples que seja a recepção, ela é estratégica para o negócio, já que a primeira impressão é sempre decisiva. Assim, quando bem organizada e limpa, causa uma sensação positiva aos clientes. Se possível, deixe algumas revistas e jornais do dia para que as pessoas leiam enquanto esperam o atendimento ou término de um serviço.

Lembre-se que os banheiros devem estar sempre limpos, e que parte da sua clientela é composta por mulheres. Por isso, não pega bem exibir pôsteres que tragam algum tipo de constrangimento.

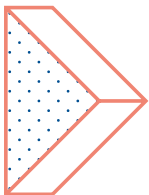
Arrumação das Ferramentas

Há instrumentos de trabalho que são de uso individual e outros de utilização coletiva, o que faz necessária a adoção de um sistema de organização. No caso das ferramentas de uso individual, cada funcionário deve ter seu próprio local de armazenamento.

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.

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. Esse procedimento, além de organizar a borracharia, evita desperdício de tempo e recursos.



MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

A gestão de estoques tem como objetivo encontrar o ponto de equilíbrio entre a oferta e a demanda, de forma que não haja incidência de custos adicionais que impactem no lucro da empresa. Para tanto, é preciso que o empresário exerça contínuo acompanhamento dos estoques no intuito de mantê-los em níveis saudáveis.

Esse controle pode ser realizado por meio de alguns indicadores de desempenho, dentre eles:

- *Giro dos estoques, 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.*
- *Cobertura dos estoques, 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, que demonstra o número de oportunidades de negócios que podem ter sido perdidas, em razão da impossibilidade da prestação do serviço tempestivamente.*

O estoque da matéria-prima deve ser o menor possível, visando o baixo impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado a partir do número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

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.

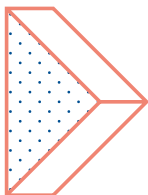
Forte tendência no mercado, os pneus remoldados oferecem o mesmo nível de segurança, desempenho e durabilidade dos pneus novos, com preços de 30% a 60% menores. Por essa razão, conquistaram a confiança e a preferência de vários consumidores brasileiros, tornando-se uma alternativa acessível.

Os remoldados triplicaram sua participação no mercado nacional nos últimos cinco anos, a exemplo do que ocorreu na Europa há dez anos. 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:

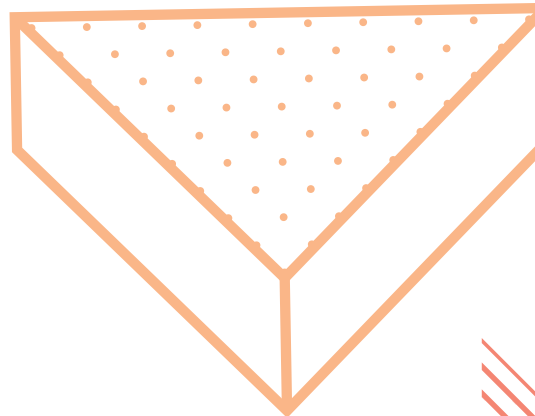
- *O trabalho de reforma ou recauchutagem deve ser executado por uma empresa idônea, que respeite as especificações técnicas do fabricante dos pneus e ofereça garantia de seu serviço;*
- *Devem ser gravados o nome e o CGC do reformador, bem como a palavra "reformado", no pneu reformado ou recauchutado;*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



INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

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*
- *Compressor de ar*
- *Vulcanizadora de Pneu*
- *Vulcanizador para Câmara de Ar*
- *Montadora de Pneus Trifásica*
- *Macaco do tipo jacaré*
- *Esmeril com lixa de aço e pedra*
- *Calibrador digital*
- *Tanque com água*
- *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)*
- *Estoque inicial de 50 pneus*

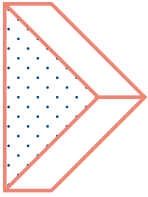
Capital de giro é o valor necessário para a continuidade das operações da empresa, como recursos para financiamento aos clientes nas vendas a prazo, para manter estoques e para pagamento aos fornecedores pelas compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda, além do pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

Atente-se: quanto maior o prazo concedido aos clientes, e 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 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 for maior que os prazos médios de estocagem, somados 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.

Retiradas e imobilizações excessivas podem fazer com que a empresa tenha problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa com previsão de saldos futuros 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 podem 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.



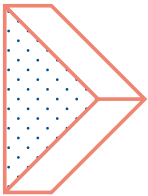
CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

O canal de distribuição se refere a um grupo de empresas ou 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; em outras, utilizam-se de serviço terceirizado para fazer essa entrega. Por exemplo: uma oficina mecânica pode oferecer 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 ao deslocamento de um profissional para atendimento no local onde está o veículo – um modelo de atendimento bastante demandado pelo público feminino. 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.



CUSTOS

O custo contempla o investimento que uma empresa precisa fazer para produzir um produto ou oferecer um serviço. Assim, quando a gestão de uma empresa decide pelo aumento da produção, pode ocorrer o aumento do custo para a organização.

Já o “preço de custo” 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 pode calcular o preço de venda. A diferença entre os dois será o lucro.

Já as despesas contemplam tudo aquilo que a empresa precisa ter para manter sua estrutura mínima em funcionamento. Elas se referem aos valores investidos na área comercial e administrativa, marketing e recursos humanos. Vale lembrar que as despesas não possuem relação direta com a produção de novos itens ou serviços que serão oferecidos pela empresa, mas podem ter influência no incremento da receita.

Despesas fixas e variáveis

Despesas fixas: não variam com a quantidade de bens ou produtos vendidos pela empresa. Exemplo: material de escritório.

Despesas variáveis: variam de acordo com a quantidade de produtos produzidos pela empresa. Exemplo: comissão de vendedores.

Os gastos são valores não-previstos no orçamento da empresa, embora essa necessite investir para ter um processo produtivo contínuo. Em razão de sua imprevisibilidade, o gasto não pode ser incorporado ao preço do produto ou serviço. Por isso, frente ao não-planejado, a empresa deve arcar com o prejuízo.

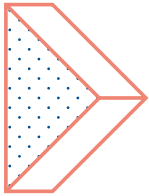
A partir do conhecimento da efetiva composição do custo da empresa, cabe à administração trabalhar para a redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio. O sucesso depende da contínua redução de desperdícios, da compra com melhor preço e do controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final.

Planilha de custos

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.



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.

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 próximas umas das outras.

O que fazer para se diferenciar, então?

A resposta está no atendimento ao cliente!

Para agregar valor o empresário precisa ter em mente algumas premissas fundamentais:

- A missão da empresa deve ser servir bem ao cliente.
- Sem clientes não há negócio.
- O serviço prestado deve atender por completo as 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.
- Cliente encantado é a melhor e mais eficiente propaganda do seu negócio.
- É indispensável ter empatia.
- Tratar ao cliente com presteza, cortesia, dedicação e ética são o básico.
- Cuidar do marketing pessoal, já que a aparência é fundamental, especialmente no primeiro contato. Local limpo e organizado é fundamental para que o cliente adquira confiança.

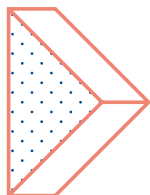
O atendimento deve ser visto pelo empreendedor como ação estratégica, uma mola propulsora para a fidelização e atração de novos clientes.

Por isso, faça pesquisas de satisfação para saber se o cliente está contente com o serviço prestado, e se tem sugestões para aprimoramento dos serviços. É preciso, também, estar atento a publicações que tratem do segmento de borracharias, para novidades, subsídios e ideias.

Conquistando o cliente

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.
- 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 combustível e oficinas mecânicas.
- Oferta de contratos de manutenção com transportadoras de cargas e frotas de táxis e ônibus.
- Representação autorizada de fabricantes de pneus.



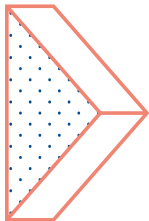
DIVULGAÇÃO

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.

Veja algumas sugestões acessíveis e eficientes para essa finalidade:

- Confeccionar cartões, folhetos e cartazes para 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 borracheiro também deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. Ao final, a melhor propaganda é aquela feita pelos clientes satisfeitos e bem atendidos.



INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

O segmento de BORRACHARIA, entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4520-0/06 como atividade de serviços de reparação e conserto de pneus e câmaras de ar de veículos automotores, serviços de borracharia em caminhões, ônibus e outros veículos pesados e a recauchutagem de pneumáticos, pode 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 trezentos e sessenta mil reais para micro empresas ou três milhões e seiscentos mil reais para empresa de pequeno porte, respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

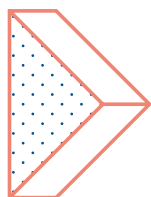
Nesse regime, o empreendedor recolhe os seguintes tributos e contribuições, por meio do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

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

Se a receita bruta anual não ultrapassar sessenta mil reais, o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, pode optar pelo regime 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.



DICAS DE NEGÓCIOS

O principal atributo que as pessoas procuram quando recorrem aos serviços de uma borracharia é a presteza no atendimento, principalmente se a avaria ocorre no meio de uma viagem de lazer ou 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.

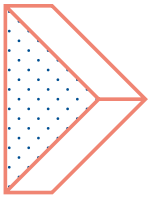
A prática de cobrar preços abusivos deve ser evitada. O cliente lesado pela cobrança de um preço acima da média do mercado dificilmente voltará ao estabelecimento, e ainda pode denegrir a imagem da borracharia para amigos e conhecidos.

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

Dica: evite tirar folgas nos períodos de férias escolares e feriados prolongados, devido ao elevado fluxo de veículos nas estradas. Para compensar os efeitos de alta sazonalidade do negócio, firme contratos de manutenção de frotas de veículos com empresas de transporte. Desta forma, é possível obter uma receita constante nos períodos de pouco movimento.

No segmento de borracharias é preciso 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.



BIBLIOGRAFIA

Glossário. Disponível em: <http://www.michelin.com.br>. Acesso em julho de 2017.

Material da Biblioteca On-line do Sebrae. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 20 de julho de 2017.

Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas. Disponível em: <http://www.sbrt.ibict.br>. Acesso em 20 de julho de 2017.





Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800

