

LOJA ESPECIALIZADA EM PNEUS

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário
Ramo de Atividade: comércio
Tipo de Negócio: loja de pneus
Produtos Ofertados: pneus
Investimento inicial: 105 mil reais
Área: 200m²

APRESENTAÇÃO

Um pneumático (do [latim](#) tardio *pneumatīcus*, por sua vez do [grego](#) πνευματικός, derivado de πνεύμα "sopro"), mais conhecido simplesmente por pneu, é um artefato circular feito de [borracha](#). Componente imprescindível ao funcionamento dos veículos – passou por muitas etapas desde sua origem, no século XIX, até atingir a tecnologia atual. A invenção do pneu remonta há mais de um século. A borracha não passava de uma goma “grudenta” utilizada para impermeabilizar tecidos e apresentava sério risco de se dissolver quando exposta a temperaturas elevadas. Para mudar esse cenário, muitos experimentos iniciados pelo americano Charles Goodyear, por volta de 1830, confirmaram acidentalmente que a borracha cozida a altas temperaturas com enxofre mantinha suas condições de elasticidade no frio ou no calor. Estava descoberto o processo de vulcanização da borracha que, além de dar forma ao pneu, aumentou a segurança nas freadas e diminuiu as trepidações nos carros. Alguns anos mais tarde, em 1845, os irmãos Michelin foram os primeiros a patentear o pneu para automóvel. As etapas iniciais de desenvolvimento dos pneus ainda passaram pelo feito do inglês Robert Thompson que, em 1847, colocou uma câmara cheia de ar dentro dos pneus de borracha maciça. A partir de 1888, com a utilização do pneu em larga escala, as fábricas passaram a investir mais em sua segurança. Utilizado por [veículos](#) em geral, como carros de passeio, caminhões, [tratores](#), [bicicletas](#), carrinhos de mão etc. Geralmente é de cor [negra](#) devido ao fato de, durante a fabricação, ser adicionado [negro de fumo](#) à composição da borracha. Sem esse elemento, os pneus se desgastariam muito rapidamente.

MERCADO

Segundo organizações internacionais, a produção de pneus novos está estimada em cerca de 3 milhões por dia em todo o mundo. A indústria brasileira de pneus produziu, em 2009, o total de 61,3 milhões de unidades, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Para ter uma idéia do ritmo do crescimento deste mercado basta comparar a frota de veículos em circulação atual ao ano de 2001: a frota de Vila Velha subiu 87% e a da capital, 60%. No Estado, a frota atual é de 1,2 milhão de veículos, o que representa o tamanho do mercado consumidor de pneus. A previsão é que em 2018, a frota ultrapassará 1,1 milhão de veículos na Região Metropolitana, segundo o Detran, o que representa um crescimento de 132%. Hoje o Brasil conta com quatorze fábricas de pneus, das quais quatro internacionais: Bridgestone Firestone, Goodyear, Michelin e Pirelli. Conhecer as características dos seus futuros clientes, porque preferem comprar de determinada empresa, em que momento o fazem e quais são suas exigências de consumo são avaliações essenciais para o sucesso do seu empreendimento. No mundo dos negócios, onde muitos vêem ameaças outros vêem oportunidades: eis que encontra-se nesse cenário o concorrente. Ele pode te ajudar mais do que imagina. Visite-o e verifique tudo: qualidade, quais são os serviços que oferecem, preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e principalmente o grau de satisfação dos clientes. Os fornecedores devem ser identificados antes de dar início às atividades.

LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento da loja. É fundamental avaliar a facilidade do acesso considerando a entrada de insumos e expedição de produtos acabados. Procure instalar-se em pólos

comerciais específicos ou mais próximo dos insumos. O local está, ainda, sujeito ao Plano Diretor Urbano (PDU) do município. Trata-se de uma Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua loja. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área mínima de 200 m², onde devem ser organizados salão de vendas e estoque, escritório, copa e banheiro. No salão de vendas devem ser incluídas pelo menos, duas rampas com elevadores (uma para carro pequeno e outra para carros maiores) e espaço para fazer alinhamento e balanceamento.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos são:

- Rampa com elevador para troca de pneus de carros de pequeno porte;
- Rampa com elevador para troca de pneus de carros utilitários;
- Duas máquinas de balanceamento;
- Duas máquinas de alinhamento.
- Móveis e equipamentos para escritório (computadores, telefone, fax, mesas, cadeiras, etc.), etc.

Informatização: uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: impressoras de grande porte e sistema de código de barras, etc.

INVESTIMENTOS

O investimento inicial irá variar de acordo com a estrutura do empreendimento, podendo este girar em torno de R\$105mil. Este valor será destinado ao investimento fixo (reforma de imóvel alugado); aquisição e instalação das máquinas e equipamentos, estoque inicial e capital de giro.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena, aprofundar a análise de investimento.

PESSOAL

As atividades de uma loja de pneus de pequeno porte podem ser iniciadas com dois vendedores e três pessoas no processo operacional que consiste na troca dos pneus, alinhamento e balanceamento das rodas. Na administração do empreendimento o dono deve contar com o apoio de um auxiliar administrativo.

PROCESSOS PRODUTIVOS

A atividade de vendas consiste em compras de produtos selecionados de boa qualidade, vendas por meio de atendimento especializado, dimensionamento do estoque e controles financeiros.

A seleção de bons fornecedores de pneus é fundamental para o sucesso do empreendimento. É necessário estabelecer uma relação saudável com o fabricante. A atividade comercial necessita de profissionais de venda que apresentem e orientem a compra dos clientes, buscando dentre as alternativas existentes no estoque aquele que atenderá às necessidades de um público cada vez mais exigente.

A partir da venda surgem outros controles (contas a receber, vendas, estoque, etc.) que possibilitam ao empreendedor tomar decisões acertadas na gestão do negócio.

O empreendedor deve ter em mente que a reposição ou diversificação nos produtos ofertados garantem o retorno do cliente. É certo que preços competitivos e ambiente propício são fatores de atração e somados ao atendimento diferenciado e variedade de produtos podem transformar o seu negócio em sucesso empresarial.

Mas, nem só de vender pneus vivem as empresas do ramo. Elas diversificam

oferecendo serviços de alinhamento de direção e balanceamento das rodas. Normalmente os proprietários de veículos ao fazerem a troca dos pneus aproveitam para alinhar a direção.

1. Alinhamento e sistema de direção

Ao estudar os sistemas de direção e suspensão dos veículos, observa-se que na maioria dos casos, estes são dependentes um do outro. Defeitos nos componentes da suspensão ou direção prejudicam a dirigibilidade do veículo, portanto, ao considerar a qualidade e o estado físico destes componentes, a segurança deve ser um fator determinante.

Um correto alinhamento consiste em equilibrar todas as forças de atrito, gravidade, centrífuga e impulso que atuam no veículo em movimento. Todos os componentes da suspensão e direção devem ser verificados e ajustados conforme as especificações dos fabricantes. Um alinhamento apropriado proporciona uma rodagem confortável, uma aderência ideal com o solo, estabilidade tanto nas retas como em curvas, e um desgaste mínimo dos pneus. É necessário entender os princípios básicos da geometria de um veículo automotriz para compreender os procedimentos aplicados durante o processo de alinhamento. O alinhamento das rodas só deverá ser feito após uma minuciosa inspeção de todos os componentes envolvidos, substituindo os que não estão em bom estado. A qualidade dos componentes da suspensão e direção tem total dependência entre si, visto que, os componentes não funcionam corretamente e não tem a durabilidade ideal se não estiverem bem alinhados. A precisão do alinhamento desaparecerá no momento que os componentes da direção ou suspensão apresentarem desgaste ou folgas que impedem que os ângulos de alinhamento sejam mantidos dentro das especificações.

Resumindo, o bom desempenho dos componentes de direção e suspensão, dependem de um bom alinhamento da mesma forma que um alinhamento preciso só será possível com componentes em bom estado.

2. Tipos de desequilíbrio

O desequilíbrio das rodas e pneus é o principal causador de vibrações. Dois são os desequilíbrios que encontramos numa roda:

Desequilíbrio estático . Provoca uma vibração no plano vertical da roda. Esta vibração é similar a causada por uma roda deformada ou fora de centro. Ele tende a fazer a roda pular . Sua vibração é sentida em velocidades próximas a 60 km/h e aumenta gradativamente com o aumento da velocidade.

Desequilíbrio dinâmico . Trata-se na verdade de um par de forças. Ele começa a ser sentido quando a rotação veicular entra na assim chamada ressonância, isto é, a partir dos 70/80 km/h e desaparece (não é mais sentido) a partir de 130 km/h aproximadamente. O desequilíbrio dinâmico faz a roda cambalear, é o assim chamado CHIME.

3. Tipos de inclinação

CAMBER

Definido como a inclinação lateral da parte superior das rodas, para fora (positivo) ou para dentro (negativo) a partir da vertical, visto o veículo de frente. Com camber, e não havendo especificações do fabricante, deve-se tolerar uma diferença máxima de 1/2 grau de Camber lado a lado. O veículo tende a "puxar" para o lado da roda que estiver com o ajuste de Camber mais positivo. A função do Camber é distribuir o peso do veículo sobre a banda de rodagem dos pneus de maneira uniforme, evitando desgaste irregular dos mesmos. O desgaste excessivo nos "ombros" dos pneus são geralmente atribuídos a regulagens incorretas de Camber, e dão-se basicamente em função das seguintes irregularidades: *Camber negativo*. Ocasiona desgaste prematuro no ombro interno do pneu. Projeta o ponto de aplicação do peso do veículo para a extremidade do eixo da roda, gerando um efeito de alavanca que causa instabilidade vertical e fadiga, tanto no eixo quanto nos demais componentes da suspensão. *Camber positivo*. Ocasiona desgaste prematuro no ombro externo do pneu. Projeta o ponto de aplicação do peso do veículo para a parte interna do eixo da roda, diminuindo o efeito de alavanca e conseqüentemente aumentando a estabilidade vertical do veículo.

CASTER

Inclinação do eixo de giro com relação a vertical. O Caster apesar de ser um ângulo crítico para o controle do veículo, não influencia no desgaste dos pneus, é medido por uma relação dos valores de Camber quando se faz um giro pré estabelecido nas rodas dianteiras. Obtém-se maior precisão quando este giro é feito de forma simétrica para esquerda e direita, com relação a linha direcional do eixo traseiro. Proporciona estabilidade direcional, medido em graus, o caster pode ser: Positivo. Quando a inclinação do eixo de giro é para frente. Quando positivo, o Caster projeta para frente o eixo de giro e estabelece o ponto de carga para frente do ponto do contato da roda com o solo. Com isso, as rodas tendem a manter-se alinhadas para frente, impondo ao veículo uma trajetória em linha reta. Nesse caso, resulta em:

- Aumento da estabilidade direcional em alta velocidade;
- Aumento do esforço direcional requerido em baixa velocidade;
- Possíveis vibrações laterais quando em alta velocidade.

Negativo. Quando a inclinação do eixo de giro é para trás. Neste caso resulta em:

- Redução da estabilidade direcional em alta velocidade ;
- Redução do esforço direcional requerido em baixa velocidade.

Zero. Quando o eixo de giro está na vertical.

Diferente lado a lado. A máxima diferença permissível lado a lado é de ½ grau. Pode causar tendências no veículo de "puxar" para um dos lados e problemas em freagens violentas.

4. O balanceamento

Existem dois sistemas de máquinas de balanceamento de rodas, as chamadas balanceadoras estacionárias e as balanceadoras portáteis.

– *Máquinas estacionárias*. Fazem o balanceamento das rodas fora do veículo. Elas compensam os desbalanceamentos estáticos e dinâmicos das rodas e pneus.

Para evitar um desequilíbrio dinâmico na utilização de balanceadoras estáticas (caso haja necessidade de colocar um contrapeso maior do que 40 gramas), sugerimos dividir o peso solicitado pelo balanceador em dois e aplicar cada um dos contrapesos, um do plano externo e outro no plano interno, sempre na mesma posição.

– *Máquinas portáteis*. Fazem o balanceamento das rodas montadas no próprio veículo. Estas máquinas compensam exclusivamente o desequilíbrio estático. Balanceadoras portáteis que fazem a medição das rodas no próprio veículo devem ser utilizadas apenas para a medição dos desequilíbrios residuais que podem ser originados na remontagem da roda no veículo após um balanceamento estacionário. Alguns profissionais do ramo pensam que este tipo de balanceadora tem melhor desempenho do que as estacionárias, o que é um equívoco. O processo correto de balanceamento é em primeiro lugar compensar o desequilíbrio dinâmico da roda com uma balanceadora estacionária dinâmica. Feito isso, monta-se a roda no carro. Esta roda apresenta ainda um desequilíbrio residual oriundo das demais peças que giram em conjunto, somado a um pequeno desequilíbrio estático gerado pelo erro de centragem da roda no cubo do carro.

6. Alinhamento de direção

Utilizando tecnologia laser de última geração, tem como função indicar os desvios apresentados nas diversas etapas de verificação e correção inerentes ao processo em questão, visando maior confiabilidade e acuidade. O sistema laser para alinhamento de direção foi desenvolvido segundo especificações ditadas pelo mercado de prestadores de serviço na área de alinhamento de direção de veículos automotores. Na medida em que a luz gerada pelo emissor laser apresenta alta definição, possibilita a utilização do equipamento mesmo em ambientes fortemente iluminados, característica importante em função da diversidade de instalações dos usuários desse tipo de sistema.

O alinhamento correto aumenta a performance do veículo e estende a vida útil da banda de rodagem, proporcionando traçado reto do veículo. Ele é necessário para manter a direção precisa, obter maior vida útil da banda de rodagem, maior quilometragem e conforto. Um veículo indevidamente alinhado pode reduzir a vida útil do pneu em mais de 70%, e ocorre quando suspensão e componentes da direção estão desalinhados. De

qualquer forma, a maioria das pessoas tendem a trocar pneus a corrigir o real problema, o alinhamento. O desbalanceamento além de danificarem os pneus, rouba milhares de quilômetros e provoca um indesejável desconforto ao dirigir. O desconforto é ocasionado pela trepidação transmitida ao volante pela oscilação do conjunto pneu/roda, quando estão em movimento. O dano mais comum ocasionado pela falta de balanceamento é o desgaste acentuado e irregular em pontos alternados da banda de rodagem.

DIVULGAÇÃO

O ditado popular diz que “a propaganda é a alma do negócio”, mas a gente pode continuar dizendo que os “músculos” também são importantes. Assim, entendemos que dotar os clientes internos (funcionários, os “músculos” do negócio) de informações sobre os produtos oferecidos é a chave para vendê-los ao cliente externo. Voltando à “alma do negócio”, concluímos que para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? A primeira sugestão é fazer uma análise da sua realidade: identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados, partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização, avaliando paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Lembre-se que o marketing deve ser contínuo e sistêmico. Considere ainda, que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar as preferências e necessidades de seus clientes em relação às funções, finanças, facilidade, “feeling” (sensibilidade) e futuro.

DIVERSIFICAÇÃO

O grande diferencial no campo do comércio está no serviço a ser prestado. Pois os produtos quando não exclusivos podem fazer parte do estoque de qualquer comerciante, basta que compre do mesmo fornecedor ou similar. As oportunidades para oferecer algo extra ao cliente são infinitas! É só olhar para a empresa e para o cliente e num “raio-x”, todos encontrarão dezenas de possibilidades para criar, inovar, fazer um algo a mais. Um opção de fazer diferente no ramo de pneumáticos é trabalhar com foco na preservação do meio ambiente. Preocupar-se com o ecossistema e comprometer-se com o cliente em dar uma destinação ecologicamente correta ao pneu usada que ele deixa na loja ao fazer a troca. Essa atitude verde pode atrair muito adeptos.

NOTÍCIAS

Revista Reciclagem Moderna

Tel.: (11) 5535-6695 - <http://www.reciclagemmoderna.com.br>

Cenário promissor para a indústria de pneus - 26/02/2010

A retomada da economia no segundo semestre do ano passado, os bons números da indústria automobilística brasileira, as perspectivas de melhoria e crescimento de infraestrutura e as medidas antidumping contra pneus chineses obtidas no ano passado formam um cenário promissor para a indústria de pneumáticos em 2010.

“Estamos prevendo um bom ano tanto para o mercado de pneus para veículos zero km quanto para os pneus novos para reposição. Além disso, o futuro do Brasil nos indica um bom caminho, com dois grandes eventos esportivos que exigirão obras e investimentos que movimentarão a economia e isso é muito bom também para o setor de pneumáticos”, analisa Eugênio Deliberato, presidente da Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos – ANIP. Dentre os principais fatos que devem influenciar o setor este ano, os efeitos das medidas antidumping obtidas contra pneus chineses no segundo semestre de 2009 deve ter destaque. O setor estima que deve recuperar 20% do mercado perdido nos últimos anos para os pneus chineses. Há quatro anos, a participação dos chineses no mercado de reposição era zero, mas eles cresceram rapidamente por conta dos preços dumpings. A verificação de dumping e o direito de aplicar medidas de proteção contra as vendas de importados chineses foi requerida pela ANIP no Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior no início de 2008. Em junho de 2009, depois de uma consistente investigação, a Câmara de Comércio Exterior (Camex) resolveu pela aplicação do direito antidumping definitivo e por um

prazo de até cinco anos, para pneus de caminhão e ônibus. No início de setembro de 2009, foi a vez dos pneus para veículos de passeio. “No entendimento do setor de pneumáticos, a concorrência externa é bem-vinda, mas ela tem que ser justa. O trabalho de investigação da Camex foi minucioso e mostrou que os pneus chineses estavam chegando com preços dumpings”, explica Deliberato.

Meio ambiente em 2010

O ano também será importante para a indústria de pneumáticos em questões de meio ambiente. O setor tem um das maiores iniciativas da indústria de pós-consumo e já investiu mais de US\$ 90 milhões em seu programa de coleta e destinação de pneus inservíveis. Mais de 200 milhões de pneus já foram recolhidos e destinados adequadamente pela Reciclanip, entidade formada pelas indústrias para se dedicar ao programa e que já implantou 437 postos de coleta pelo País. Em 2009, o Conselho Nacional de Meio Ambiente (Conama) publicou resolução com um novo marco regulatório para a atividade, fato que vai fortalecer e ampliar a iniciativa do setor.

“Em 2010, as empresas devem investir 20% a mais para a coleta e destinação de pneus inservíveis, com previsão de US\$ 25 milhões para as ações da Reciclanip”, afirma Deliberato.

Balanço do setor em 2009

O ano de 2009 foi extremamente desafiador para a economia e para as empresas, com períodos de instabilidade e intensa flutuação dos indicadores financeiros. Para os produtores de pneus, o ano também foi marcado por grandes e importantes conquistas. A restrição da importação de pneus usados, a adoção de medidas antidumping contra pneus chineses e as novas regras para destinação de pneus inservíveis são exemplos de bons frutos do ano passado.

Os principais indicadores do setor mostram que, de fato, os desafios foram grande em 2009. A indústria de pneumáticos encerrou o ano passado com uma queda de 10% na produção entre os associados da ANIP. O segmento mais afetado foi o de pneus para tratores agrícolas, com queda de 24% na produção em 2009.

No que se refere à balança comercial do setor, a queda nas exportações foi de 18% e a das importações 4%. Em valor, a balança ficou superavitária em US\$ 378 milhões e em unidades ela é deficitária em 3,5 milhões de unidades no acumulado de janeiro a dezembro de 2009. Foi registrada uma queda de 36% na exportações das principais categorias de pneumáticos para a Argentina, principal parceiro comercial do Brasil.

“Estamos otimistas com o cenário para 2010 e vamos recuperar os indicadores do ano passado que sofreram por consequência da crise”, analisa Deliberato.

Assessoria de Comunicação: Andreoli MS&L ; Selma Bellini e Renata Castro

Fonte: http://www.anip.com.br/index.php?cont=detalhes_noticias&id_noticia=399&area=43&titulo_pagina=%DAltimas%20Not%EDcias

CURSOS E TREINAMENTOS

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES CEP: 29010-003 Tel.: 08005700800 - <http://www.sebraees.com.br>

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Empretec; Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20h); entre outros.

Ensino à distância: Conect – Sebrae/ES - <http://sebraees.webensino.com.br>

Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Aprender a Empreender – SEBRAE/NA - <http://www.ead.sebrae.com.br/hotsite>

Palestras Gerenciais: Inovação como Estratégia Competitiva da MPE; Programa Próprio (série de palestras), Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Os eventos como feiras, roda de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.

Onde pesquisar:

* União Brasileira de Feiras e Eventos -<http://www.ubrafe.com.br>

* Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior -

http://www.mdic.gov.br/sitio/sistema/expofeira/calFeirasExposicoes/feiExposicoes_P.php

Pneushowrecaufair – Feira e Convenção Internacional da Indústria de Pneu. O evento acontece de 2 em 2 anos. <http://www.pneushow.com.br>

Tecnoauto - São Paulo/SP - <http://www.tecnoauto.com.br>

Organização: Alcantara Machado Feiras de Negócios Ltda.

Rua Líbero badaró, 425, 12º andar - Conj.1201 – Centro. CEP: 01009-000 - São Paulo/SP

Tel.: (11) 3291 9111 - Fax: (11) 3291 9110 - <http://www.alcantara.com.br>

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

- Cartilha do Fornecedor Capixaba - é um documento que dá as diretrizes legais (direitos de deveres) que norteiam a relação cliente x fornecedor. Está disponível para consulta na Biblioteca do SEBRAE/ES ou no site:

http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf

- **Simplex Federal: para enquadrar essa atividade no SIMPLES**

Verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, bem como se não está inclusa em qualquer das vedações prevista na Lei Complementar nº 123/2006 (Lei do Simplex Nacional).

- Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor) – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999, Lei nº 11.785/2008, Lei nº 11.800/2008, Lei nº 11.989/2009 e Lei nº 12.039/2009.

- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória - Altera os artigos nºs 20,27,43 e 67 da Lei nº 5.954/03 -Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref.Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º.Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08. Acrescentado artigos pela Lei nº 7598/08. Acrescentado § 3º no Art. 43, pela Lei nº 7.768/09 - § 3º. Na fixação de nomes de bens públicos municipais deverá ser reservado um percentual de 50% (cinquenta por cento), no mínimo, para o gênero feminino.”(NR) - Alterada Redação do § 1] do Art. 19 pela Lei nº 7.775/09. Acrescentado Parágrafo único ao Art. 27, pela Lei nº 7.842/09. Alterado o Parágrafo único do Art. 145 pela Lei 7802.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente

habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua loja para fazer a consulta de local;
- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES;
- Registro na Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.
- Corpo de Bombeiros Militar.

ENTIDADES

AREBOP - Associação Nacional das Empresas de Reciclagem de Pneus e Artefatos de Borrachas - Av. Pereira Barreto, 1.395, 11º andar - sala 113 - Torre Sul - Bairro Paraíso Santo André/SP. CEP 09190-610 - Tel.: (11) 4083-8919 – E-mail: arebop@arebop.org.br
- <http://www.arebop.org.br>

ANIP – Associação Nacional da Indústria de Pneumático.

E-mail: anip@anip.com.br – Tel.: (11) 5503-5400 / Fax: 5503-5402. Rua Dr. Geraldo Campos Moreira, 240 - 7º Andar - CJ 71. Brooklin Novo. São Paulo/SP - CEP: 04571-020

RECICLANIP

Rua Flórida, 1.737 - 4º andar - conjunto 41- Brooklin Novo - CEP 04565-001 - São Paulo/SP. Tel.: 55 (11) 5102-2357 - 5102-4530 / Fax: 55 (11) 5102-2831 - E-mail: reciclanip@reciclanip.com.br - <http://www.reciclanip.com.br>

Ecoposto de coleta de pneu inservível da Reciclanip em Vitória/ES - contato: Rita de Cássio Tosi de Matos - Tel.: (27) 3382-6559

ASSORVES/SINDIREPA/ES – Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do ES

Rua José Cassiano dos Santos 245. Fradinhos – Vitória/ES. CEP: 29042-360. Tel.: (27) 3322-6372 - <http://www.sindirepa-es.org.br>

Procon Vitória - Casa do Cidadão João Luiz Barone - Av. Maruípe, nº. 2544, Itararé. Vitória/ES - CEP: 29.045-230 - Tel.: (27) 3382-5545

Procon Estadual – Av. Princesa Isabel, Ed. Março, Nº 599, 6º andar - Centro - CEP: 29010-361 – Vitória/ES – Tel.: 151 - <http://www.procon.es.gov.br>

Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas, através de redução da burocracia. Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luzia, Vitória/ES. CEP 29045-401 – Tel.: (27) 2127- 3000 - E-mail: facil@es.sebrae.com.br Horário de funcionamento: segunda a

sexta: 12 as 17:30 h

Junta Comercial do Estado do Espírito Santo

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433 Praia do Canto -Vitória/ES - CEP: 29045-401 Tel.: (027) 3135-3146 - <https://www.jucees.es.gov.br>

Prefeitura de Vitória

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano - Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá, Vitória/ES. CEP: 29010-331 Tel.: (27) 3135-1097 - <http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Secretaria da Receita Federal

Rua Pietrângelo de Biase, n°. 56, Centro, Vitória/ES - Tel.: 3322-0711 e 146 <http://www.receita.fazenda.gov.br>

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

Rua Duque de Caxias, no. 189, Centro – Vitória/ES CEP: 29010-120 Tel.: (27) 3222-6284 / 7119 - Fax: (27) 3222-6285 - <http://www.sefaz.es.gov.br>

Corpo de Bombeiros de Vitória

Rua Ten. Mário Francisco de Brito, 100, Enseada do Suá, Vitória - Espírito Santo - CEP 29.050-555 - Tel.: (27) 3137-4471 - <http://www.cb.es.gov.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

Bridgestone

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

Goodyear

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

Levorin Pneus

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

Representante: Urso Polar Representacoes Ltda. - Rua Tiradentes, 168/103; Laranjeiras; CEP: 29165-380. Serra/ES - Tel.: (27) 3218-5793 - Fax (27) 3328-6500 - Cel.: (27) 9979-7315

E-mail: ursopolarr@oi.com.br

Maggion

Tel.: 0800 55 54 77 - <http://www.maggion.com.br>

Michelin

Av. das Américas 700 - Bloco 4 - Barra da Tijuca - Rio de Janeiro/RJ. CEP: 22640-100 SAC - 0800 970 94 00 - <http://www.michelin.com.br>

Pirelli Pneus Ltda.

Av. Capuava, 603, Santo André/SP. CEP: 09111-310 – Tel.: 0800 728 7638 <http://www.pirelli.com.br>

Totuga Câmaras de Ar

Rua Alberto Klemetz, 441. Portão. CEP: 80330-380. Curitiba/PR. Tel.: (41) 3314-3100 / 0800 411919 - Fax: (41) 3314-3152 - <http://www.tortugaonline.com.br>

Rinaldi S.A. Indústria de Pneumáticos

Rua Luiz Alegretti, 193 - Bento Gonçalves/RS. CEP: 95.700-000 – Tel.: (54) 3455-7500 / Fax: (54) 3455-7575 – <http://www.rinaldi.com.br> / rinaldi@rinaldi.com.br

A Casa do Elevador Automotivo

Atibaia/SP. Tel.: (11) 2427-9987 / (11) 8744-3833 - E-mail: elevadoresautomotivosvendas@gmail.com - <http://www.elevadoresautomotivos.com.br>

Móveis e Equipamentos de Escritório

Disk Móveis - Av. João dos Santos Filho, 165, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES CEP: 29051-145 Tel.: (27) 2124-5800 - <http://www.diskmoveis.com.br>

Telemóveis - Av. Alberto Torres, 99, Ilha de Santa Maria Vitória/ES CEP: 29040-700 Tel.: (27) 3200-2350 / 3323-1892

Vitomaq - Av. Vitória, 1160, Forte São João, Vitória/ES CEP: 29040-330 Tel.: (27) 3222-8233 <http://www.vitomaq.com.br> - vitomaq@vitomaq.com.br

HiTech Computadores – Tel.: 2125-6767 – www.hicompras.com.br

Di Margon Informática - Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, lj. 3, Mata da Praia Shopping. Vitória/ES. Tel.: (27) 3382-5333 Site: <http://www.dimargon.com.br>

Inforvix Comércio e Manutenção - Rua Taciano Abaurre, 225, cj. 601/602/603, Ed. Centro Empresarial da Praia, Sala 603, Enseada do Suá -Vitória/ES CEP: 29.050-470 Tele Fax: (27) 3038-3510 <http://www.inforvix.com.br>

Uniformes Profissionais

AVIP – Indústria e Comércio Ltda.

Rua São Mateus, 38 - Vila Lenira. Colatina/ES. CEP: 29702-570. Tel.: (27) 3721-0630. E-mail: comercial@avipuniformes.com.br - <http://www.avipuniformes.com.br>

Alfa Têxtil Brasil

Rua José Ramos de Oliveira, 151, Vila Velha/ES. Tel.: (27) 3319-0777 <http://www.alfatextil.com.br/empresa.html>

Uniforme Indústria Com. Roupas Ltda.

Rua Três Irmãos, 101, Vila Velha/ES
Tel.: (27) 3326-6344. Fax: (27) 3359-1061 E-mail: sobrinho@uniformesonline.com.br
<http://www.uniformesonline.com.br>

Dannyr Uniformes Profissionais

Rua São Marcos, 230, Santa Inês, Vila Velha/ES. Tel.: (27) 3229-9255

BIBLIOGRAFIA

- Quase 200 anos de Tecnologia. Disponível em: <http://www.anip.com.br/?cont=anip>. Acesso em 28 jun 2010.
- Mobilidade Urbana: iniciativas simples podem reduzir o caos. Revista ES Brasil. Disponível em: <http://www.revistaesbrasil.com.br/materias/atualidade/item/888-mobilidade-urbana-iniciativas-simples-podem-reduzir-o-caos>. Acesso em 28 jun 2010.
- Cenário promissor para a indústria de pneus. Disponível em: http://www.anip.com.br/index.php?cont=detalhes_noticias&id_noticia=399&area=43&titulo_pagina=%DAltimas%20Not%EDcias. Acesso em 28 jun 2010
- Penumático. Wikipédia, a enciclopédia livre. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/Pneum%C3%A1tico>. Acesso em 28 jun 2010.

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados

apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UAI – Unidade de Atendimento Individual - SEBRAE/ES

Data de atualização: junho de 2010.