

Pnews[®]



Edição nº 114 - Junho 2021

**PREÇO
CUSTO
VALOR**

**POR QUE É TÃO IMPORTANTE
SABER DIFERENCIAR PARA
VALORIZAR O SEU SERVIÇO**

ABR DESTAQUE

PNEWS DIGITAL É O NOVO
VEÍCULO DO SETOR

DE OLHO NA LEI

O QUE MUDA NO PIS E
COFINS

PNEWS TRANSPORTE

NOVA LEI FACILITARÁ VIDA
DOS CAMINHONEIROS

Reformador é aquele que oferece vida nova aos pneus.
Mas não se trata de vida nova apenas para os pneus.
O seu trabalho gera vidas novas através do seu emprego,
oferece a oportunidade para milhares de transportadores,
motoristas e caminhoneiros que cruzam os quatro cantos
do país trabalhando e levando desenvolvimento para todos.

É vida nova que promovemos para o pneu
e para todos que estão ligados ao setor.
É vida nova que nós temos a missão
de promover para mover o país.

**Parabéns pelo seu trabalho,
reformador de pneus.**

Junho, mês do reformador de pneus no Brasil

  marangonibrasil
marangonibrasil.com

MARANGONI 



EDITORIAL

O mercado de reforma de pneus no Brasil foi marcado no final de 2020 e primeiro quadrimestre de 2021 pela retomada aos volumes produzidos antes da pandemia. Em muitas regiões, houve até crescimento, motivado pelo aquecimento da economia em alguns segmentos e, principalmente, pela escassez de pneus novos no mercado. Tal escassez foi provocada pela manutenção ou redução dos volumes produzidos pelos fabricantes, suspensão dos serviços de algumas fábricas, em função da pandemia e, em muitos casos, pela falta de itens de matéria-prima para fabricação de pneus.

Associada aos fatores acima destacados, a consequência foi a elevação dos preços de pneus novos – mais de 50% - que provocou uma procura maior pela reforma. Observaram-se no mercado casos de empresas que não reformavam seus pneus e começaram a reformar. Também percebemos a opção do cliente em prolongar a vida útil do pneu, fazendo mais reformas, além da procura pelo pneu reformado.

Mas, quais são as perspectivas para o segundo semestre de 2021? É possível manter o otimismo em relação aos mesmos números do cenário verificado nesses primeiros meses do ano?

No final do primeiro semestre, já observamos uma estabilização dos volumes. Alguns dos fatores que podem ser destacados: maior oferta de pneus novos – houve um crescimento das vendas, se comparadas ao mesmo período do ano passado; entramos agora num período conhecido como “entressafra”, isto é, fatores como o inverno desgastam menos os pneus e, em alguns setores da economia, a exemplo do agronegócio, que representa um dos principais motores da economia, há menos movimentações e transporte. Mas acreditamos que isso seja momentâneo, se olharmos as projeções em relação à economia.

O segmento de reforma de pneus, assim como qualquer segmento, depende de fatores econômicos para crescer. A previsão do Banco Central é um aumento do PIB em 4,6%, motivado pelo avanço do programa de vacinação, elevação dos preços das *commodities*, medidas de preservação de emprego e renda. Tal crescimento deve impactar positivamente na melhoria das vendas em nosso segmento. Por outro lado, temos as ameaças. A tendência de crescimento econômico deve ser acompanhada pelas demais economias mundiais, que poderão provocar uma corrida maior por insumos e matérias-primas, provocando uma nova onda de ruptura nas cadeias de fornecimento e novos reajustes de preços. O dólar, numa tendência de baixa, também facilitará a importação e pressionará no posicionamento de preços da reforma e nos pneus de fabricação nacional.

É importante ressaltar que, independente dos cenários possíveis, devemos explorar continuamente as oportunidades e vantagens competitivas inerentes ao nosso negócio: a reforma de pneus como parte fundamental na redução do CPK (Custo por Km) do pneu nos custos do transporte e a sustentabilidade, que é a nossa essência. Em tempos de debates mundiais sobre a redução de emissão de CO₂ no meio ambiente, o ciclo de vida de um pneu, entre a sua produção e reforma, reduz em 70% a emissão de CO₂.

Portanto, diante das tendências e cenários que se apresentam, cabe a nós, como reformadores, explorar as oportunidades, sermos eficientes e valorizarmos nosso produto e segmento. Bons negócios!



Marcos Magnanti
Conselheiro Fiscal da ABR

6

ABR DESTAQUE

Pnews digital - novo canal de comunicação do setor



8

ABR DESTAQUE

Presidente Margareth Buzetti concede entrevista para principal revista mundial do setor

10

ABR DESTAQUE

Conheça os principais dados do setor

14

ARTIGO

A hora é de investir no desenvolvimento das equipes



17

CAPA

A importância de compreender a diferença entre preço, custo e valor

24

MERCADO

Mitos e verdades sobre os pneus Remold



DIRETORIA ABR

Presidente:

Margareth Gettert Buzetti

Diretor Secretário:

Alexandre Pascoli Moreira

Diretor Financeiro:

Milton Facio

Diretor de Comunicação:

Everson André Schmidt

Diretor Técnico:

Alexandre Levi Cardoso

Diretor de Mercado:

Giulio Cesar Claro

STAFF EXECUTIVO ABR

Secretária:

Juliana Schloz

CONSELHO EDITORIAL

Everson Schmidt

Revista Pnews na internet

www.abr.org.br

Assinatura:

(11) 5095 3840

abr@abr.org.br

Para adquirir os direitos de reprodução de textos e imagens da Revista Pnews, solicite por e-mail: abr@abr.org.br
Os artigos assinados e os anúncios não expressam necessariamente a opinião da Revista.



27

DE OLHO NA LEI

A tese do século:
Incidência do PIS/COFINS sobre ICMS



31

PNEWS TRANSPORTE

MEI para caminhoneiros. Entenda o projeto

36

PANORAMA

Fenatran é adiada para 2022

EXPEDIENTE



Produção

VoxCom Comunicação

Jornalista Responsável

Vinícius Carvalho (Mtb 27.757)

Edição

Vinícius Carvalho

Redação

Silvio Monteiro
Vinícius Carvalho

Revisão

Maria Helena Amaral

Criação e Diagramação

Daniela Squarzoni

Imagens

Freepik, Adobe Stock

Comercialização Exclusiva

Ney Euphrasino
Total Live - Comunicação e
Live Marketing

comercial@totallive.com.br
11 4979-4447 / 11 9.8565-5252

PNEWS DIGITAL

Segmento de reforma de pneus ganha um novo veículo de comunicação com atualização diária e muita informação



No início do mês de junho, o segmento de pneus ganhou um novo veículo de comunicação: a Pnews Digital.

Com toda a tradição e credibilidade da marca da Revista Pnews, que já está há mais de 30 anos no mercado, o Portal Pnews Digital traz a instantaneidade dos tempos digitais, com notícias publicadas diariamente.

"Acreditamos que o Portal e a Revista podem conviver tranquilamente, já que possuem características distintas. Enquanto a revista traz temas de forma mais aprofundada e serve até mesmo como uma parte da história da ABR, noticiando grandes marcos, o Portal traz o frescor e a agilidade

da era digital, com notícias diárias", analisa Everson Schimdt, diretor de comunicação da ABR.

O novo Portal faz parte de um plano de comunicação que a ABR vem realizando para estar cada vez mais próxima de seus associados, somando esforços com as *Lives* mensais, com a presença das redes sociais e com a revista Pnews.

"O portal Pnews quer ser um veículo de todo o nosso setor. Por isso, o colocamos à disposição para divulgar temas relevantes de todos os associados. Enviem pautas, *releases* e sugestões para nossa redação", finaliza Schimdt. 🌐

AINDA NÃO CONHECE A PNEWS DIGITAL? APONTE SUA CÂMERA DO CELULAR PARA O QR CODE E VISITE!



rot



C4 - 25



C4 SII



C 115-25 SII



C II



CS 115-25

GIZ ECOLÓGICO




GEBOR

Nosso compromisso é
seguir entregando
**QUALIDADE, ÉTICA,
PONTUALIDADE, CONFIANÇA
e SUSTENTABILIDADE.**



**CONHEÇA MAIS SOBRE A GEBOR
E NOSSOS PRODUTOS:**

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



IMPORTADOS



Conjunto
B&J Turbo



Engate e pino
com retenção



Fresas

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

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

REVISTA RETREADING BUSINESS

ENTREVISTA PRESIDENTE DA ABR

Margareth Buzetti falou sobre mercado brasileiro e ações à associação

Uma das principais publicações do setor de reforma em todo o mundo, a *Retreading Business* deu destaque à presidente Margareth Buzetti, com uma entrevista exclusiva. Confira os principais trechos da entrevista:

RB - Você tem sido muito ativa em sua função como presidente da ABR até agora. Quais eram seus objetivos ao assumir a presidência e o que você conquistou até agora?

Margareth Buzetti - Quando assumi a ABR, foi um importante desafio ser a primeira mulher a liderar a Associação Brasileira dos Reformadores de Pneus, em quase 40 anos. Os meus objetivos eram modernizar a associação, torná-la realmente uma prestadora de serviço, valorizando o setor da recauchutagem e modernizando as comunicações. Conseguimos fazer muito, inclusive as ações que ocorreram por conta da pandemia estão sendo um sucesso, tanto do lado técnico quanto por conseguir uma forma mais eficiente de comunicação com nossos associados. Conseguimos um nível de diálogo muito bom com o governo federal, mostrando que a reforma é importante para o País.

Ainda temos muito que fazer. Queremos que o Ministério do Meio Ambiente nos reconheça e nos valorize, criando programas de incentivo à reforma de pneus. Muitas ações ainda são necessárias, como a captação de

novos associados, incluindo fornecedores de matérias-primas, máquinas e equipamentos, além de reformadores, e esse é o nosso principal objetivo.

RB - Como as várias restrições legislativas no Brasil afetam a disposição dos empresários de investirem no setor de reforma no Brasil, e como a ABR está respondendo a esse desafio?

MB - A legislação brasileira é tão complexa que desestimula o empreendedorismo no País. Além de complexa, a insegurança jurídica cria um ambiente que não é propício a tal atividade. Ser empresário no Brasil é realmente tarefa de poucos. Porém, sabemos que a unidade do nosso setor é o que nos dá força para crescer e continuar produzindo no Brasil.

RB - A senhora fez uma visita ao Ministério do Meio Ambiente em Brasília no ano passado, o que pareceu suscitar uma boa resposta. Como as coisas estão progredindo agora? Quais são os próximos passos?

MB - Quando visitamos o Ministério do Meio Ambiente, queríamos mostrar que o Brasil possui um ativo ambiental importante e significativo, que é a reforma de pneus. São quase 12 milhões de pneus reformados, fabricados a cada ano no País, e isso representa uma redução enorme na emissão de gases na atmosfera, pois deixa-se de usar o petróleo, que é

um ativo não renovável. Queremos que o governo reconheça a reforma de pneus como um importante ativo e matriz para o País. Hoje não existe esse reconhecimento, mesmo que consigamos fazer com que o Ministério apoie um vídeo institucional sobre reforma e meio ambiente. No entanto, precisamos ir muito além, com uma legislação específica para reforma. Em Mato Grosso já participamos do Sindicato da Reciclagem, porque fazemos parte da rede. Somos fundamentais, na medida em que reaproveitamos e damos vida nova aos pneus, atendendo à preservação ambiental com muito menos recursos.

RB - Qual é o futuro da reforma no Brasil e como a tendência global de sustentabilidade pode ser alavancada para melhorar as perspectivas do setor de reforma?

MB - No futuro, a expectativa é que a reforma no Brasil cresça, porque a consciência ambiental é uma meta da ABR. Queremos mostrar que a reforma de pneus é parte integrante e significativa da consciência ambiental, e que os próprios governos devem realizar campanhas de incentivo para que os empresários optem por esses pneus reutilizáveis. Há uma tendência de crescimento, porém os reformadores precisam se especializar mais, se equipar melhor e comunicar nosso maior patrimônio: a preservação efetiva do meio ambiente.



*80 anos de confiança
em reparos de pneus*



A melhor linha de reparos do mercado Brasileiro
TECH Thermacure



Para mais informações, entre em contato com a TECH do Brasil
• 19 3800-3930 • Fax: 19 9 9727-5292 • www.techdobrasil.com

ABR REALIZA CENSO DA REFORMA

Pesquisa foi realizada com 475 empresas do setor que responderam ao questionário

Produzir dados sobre o setor é uma importante função da ABR para poder traçar cenários e entender as necessidades de seus associados. Por isso, a associação realizou uma ampla pesquisa com 1.300 reformadores de todo o País, dos quais 475 (36,7%) responderam efetivamente ao questionário.

Confira alguns dos principais dados obtidos pela pesquisa realizada ao longo do primeiro semestre de 2021:



1303 REFORMADORES NO BRASIL

REGIÃO NORTE 4,5%
58 REFORMADORES

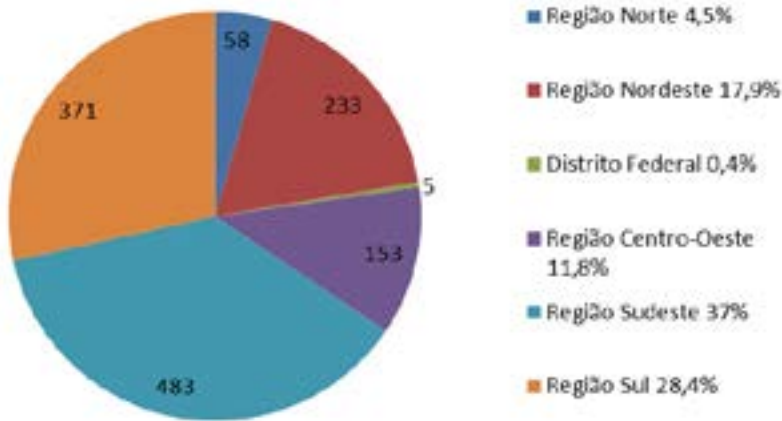
REGIÃO NORDESTE 17,9%
233 REFORMADORES

DISTRITO FEDERAL 0,4%
5 REFORMADORES

REGIÃO CENTRO-OESTE 11,8%
153 REFORMADORES

REGIÃO SUDESTE 37%
483 REFORMADORES

REGIÃO SUL 28,4%
371 REFORMADORES



478 EMPRESAS RESPONDERAM À PESQUISA

- 429 REFORMADORES DE PNEUS - CARGA – 403.116 PNEUS CARGA/MÊS
- 111 REFORMADORES DE PNEUS - OTR - 22.731 PNEUS OTR/MÊS
- 79 REFORMADORES DE PNEUS - PASSEIO - 231.555 PNEUS PASSEIO/MÊS

DAS 478 EMPRESAS QUE RESPONDERAM À PESQUISA TEMOS:

- 6.403 COLABORADORES DENTRO DA PRODUÇÃO;
- PREÇO MÉDIO DA REFORMA DO PNEU 295 - R\$ 590,00;
- AS EMPRESAS REAJUSTARAM EM MÉDIA 8,92% EM RELAÇÃO AOS PREÇOS DE 2020.

LIVES SEGUNDO SEMESTRE

Programas do Canal ABR terão novidades nas próximas edições



As lives da ABR continuam movimentando o setor de reforma apresentando mesas-redondas entre especialistas do setor.

E no segundo semestre do ano, elas continuarão a trazer convidados de destaque e temas de relevância para o segmento de reforma.

As lives da ABR acontecem uma vez por mês no canal da associação, sempre às quintas-feiras.

Se você ainda não assistiu às nossas lives, elas ficam todas disponíveis no canal da ABR no YouTube e também em nosso site:

www.pnewsdigital.com.br

CONFIRA O CALENDÁRIO DE LIVES 2021

15/07/2021 - O SEGMENTO DE REFORMA E O MEIO AMBIENTE

12/08/2021 - COMO A POLÍCIA RODOVIÁRIA FISCALIZA PNEUS

16/09/2021 - FATOS E FAKES DO SETOR

14/10/2021 - NORMAS DO INMETRO E ISO 9000

11/11/2021 - FERRAMENTAS PARA O SETOR

09/12/2021 - COQUETEL DE ENCERRAMENTO DO ANO

Os temas e datas podem sofrer alterações.

O DESEMPENHO DA TIPLER VALORIZA CADA QUILÔMETRO RODADO



Os produtos Tipler proporcionam altíssimo desempenho, rentabilizando o investimento em reforma de pneus. Conte com essa qualidade.

 **TIPLER**

Você vai mais longe. O mundo também.

PRÉ-AQUECIMENTO: VAMOS NOS PREPARAR PARA O PÓS-CRISE!

por Milton Bragança

Momento não deveria ser de cortes, mas de investimento e preparo para a retomada.



Durante a Copa do Mundo de 1954, uma seleção surpreendeu o mundo, devido a sua eficiência nos primeiros minutos dos jogos. Tratava-se da Hungria que descobriu uma vantagem sobre seus competidores, ao adotar o pré-aquecimento antes das partidas.

A estratégia inovadora levou o time a uma inacreditável sequência de 31 partidas sem derrotas e, embora não tenha levado o título, quase surpreendeu a poderosa Alemanha Ocidental na final, ao marcar dois gols nos primeiros oito minutos da partida.

Hoje, nenhum time entra em campo sem estar “aquecido”, pelo menos para jogar partidas oficiais de futebol.

Mas, em tempos de crise, já sabemos qual a receita adotada por muitas das empresas: congelamento de contratações, redução de quadro, corte nas verbas de treinamento, além de várias outras medidas de contenção de despesas, visando atravessar estes tempos difíceis.

Justamente este é o verbo em que muitas empresas e profissionais não se concentram: “atravessar”. Pois

bem, se sabemos e confiamos que isso tudo é uma fase, por que não encaramos essa travessia com outra abordagem? Talvez nosso pré-aquecimento para o que virá?

Há muito tempo, em outra crise pela qual passamos, eu trabalhava em uma indústria e já me antecipei: comecei a avaliar nosso orçamento, identificar onde estariam as oportunidades de corte, quais os pontos para me preparar para a briga que viria, tentando defender os poucos investimentos que me restariam.

Quando o presidente da empresa me chamou para a conversa, já tinha tudo pronto: cortes nos treinamentos, posições a congelar, comunicados a serem enviados para a organização, renegociação com fornecedores, proposta de *downgrade* em benefícios, entre outros.

Para minha surpresa, a conversa seguiu rumo diverso: O presidente me chamara para discutir um superplano de treinamento e desenvolvimento, focado em elevar o conhecimento técnico de nossa equipe, prepará-los para entender melhor nossa proposta de valor, conhecimento de segmentação de mercado, etc.

Não parou por aí... ele também me pediu para ver as vagas em aberto naquele momento. Aí eu respirei... Enfim o que eu estava imaginando... Porém não foi o que aconteceu. Ele também pediu para nossa área de aquisição de pessoas capacitadas realizar um mapeamento dos principais talentos dos concorrentes e estudar uma abordagem mais agressiva para contratar essas pessoas.

Em algum ponto da conversa, eu não resisti e perguntei o porquê dessas solicitações em plena crise.

A resposta que recebi, embora óbvia, me surpreendeu. Ele disse que a crise era momentânea, que todos fariam cortes, reduções, afetariam o engajamento das equipes e se protegeriam naquele momento, mas, na retomada, também teriam um considerável esforço para recompor os times, recuperar a motivação das equipes, capacitar os novos contratados e sair da inércia que aquele momento provocaria.

Ao contrário do senso comum, ele decidira seguir outro caminho e aproveitar aquele momento único e temporário, em que teríamos capacidade ociosa, para investir forte-

mente na preparação do nosso time. Assim, quando tudo estivesse superado, e a concorrência iniciasse sua retomada, nós estaríamos um passo à frente, aquecidos e em velocidade de cruzeiro.

Essa decisão se mostrou estratégica única e possibilitou um dos crescimentos mais acelerados em vendas, rentabilidade e engajamento da equipe que já vivi em minha carreira.

Infelizmente, esse caso foi único em minha carreira. No entanto, refletindo sobre o momento atual e vendo muitas empresas seguindo a tradicional receita de como atravessar os períodos de crise, eu acredito que existe uma nova oportunidade para aqueles que ousarem quebrar esse paradigma e enxergar o momento atual como um pré-aquecimento para os dias que estão por vir.

Tenho certeza de que os que encaram esta fase como o início de um novo ciclo de crescimento e se anteciparem a ele, vão colher resultados grandiosos e sairão na frente de todos que se retraírem e decidirem esperar tudo voltar ao normal para iniciar o jogo novamente. 🌐



Milton Bragança

É especialista em planejamento estratégico de Recursos Humanos, com larga experiência em projetos de liderança e desenvolvimento. Atualmente é diretor de Serviços de RH América Latina na Kantar.

Agora sim. Programme-se.



FEIRA DE TRANSPORTE
INTERMODAL E LOGÍSTICA

A Maior Plataforma de
Negócios no Centro Oeste.



DE 11 A 14 DE MAIO DE 2022
CENTRO DE CONVENÇÕES DE GOIÂNIA - GOIÁS

INFORMAÇÕES:

62 98310.1442
11 97318.0822

REALIZAÇÃO  **FENATAC**
FEDERAÇÃO INTERMODAL DAS EMPRESAS
DE TRANSPORTE DE CARGAS



PROMOÇÃO
ORGANIZAÇÃO
COMERCIALIZAÇÃO

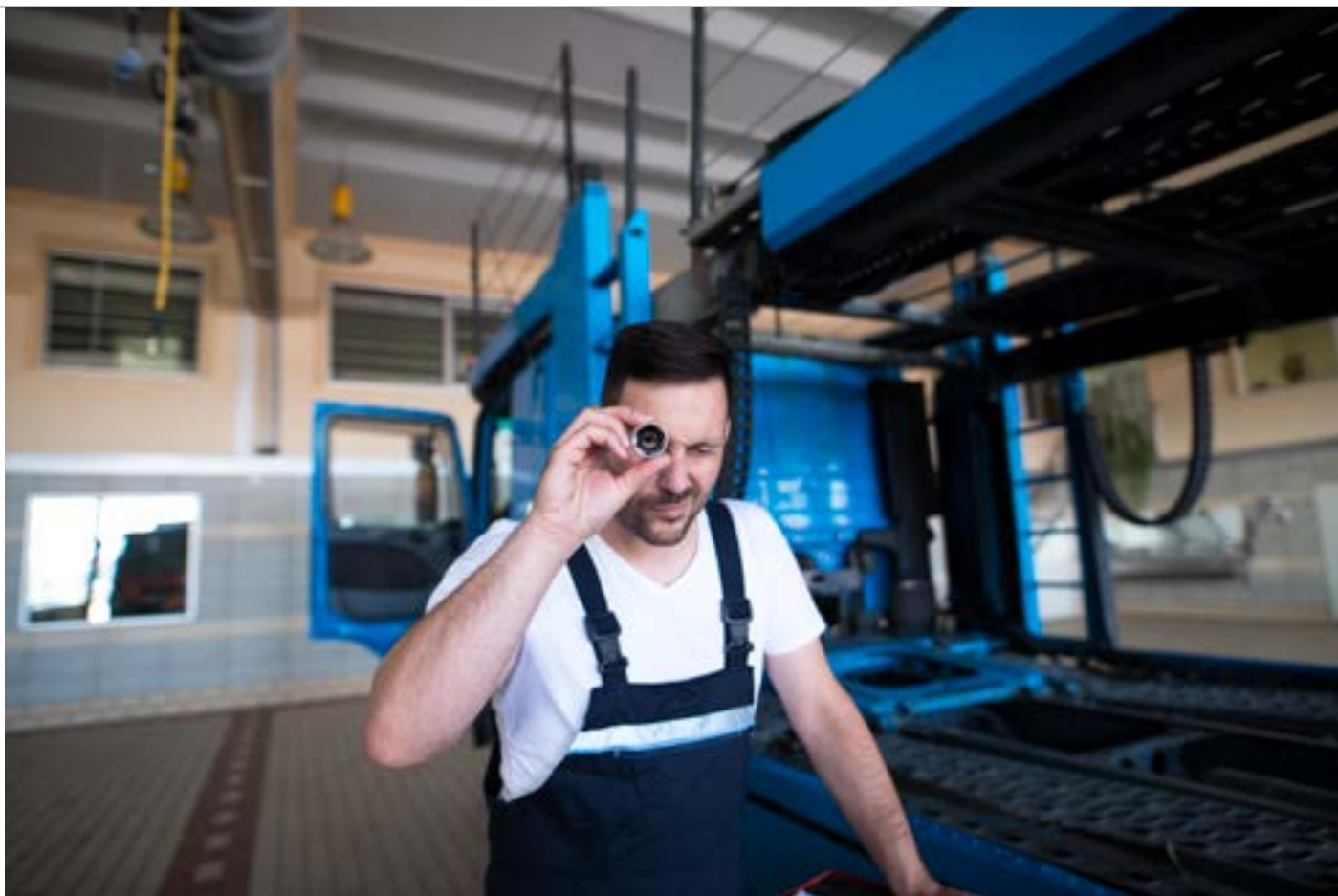
PARCEIROS





DIFERENÇA ENTRE PREÇO, CUSTO E VALOR

Por que entender a diferença é essencial para os seus negócios e para a valorização do setor



É natural falarmos que algo tem um bom custo-benefício, ou que tem um preço bom ou um valor alto, como se estivéssemos sempre nos referindo à mesma coisa. Mas a verdade é que saber diferenciar preço, custo e valor é essencial para que possamos atribuir ao serviço que prestamos o correto valor!

Há uma velha fábula que conta que um industrial chamou um engenheiro para arrumar uma máquina que estava defeituosa. O engenheiro chegou, apertou um único parafuso (entre centenas que a máquina tinha) e o equipamento voltou a funcionar normalmente.

Ao passar o valor dos honorários, o industrial reclamou:

“Mas tudo isso para apertar um parafuso?”

Ao que o engenheiro respondeu:

“Não, apertar o parafuso eu fiz de graça. Agora o senhor está pagando por eu ter estudado seis anos para saber que esse defeito era causado por um único parafuso mal apertado entre mais de mil que esse equipamento possui.”

Em uma transação comercial, um produto ou serviço é trocado por um preço, entre o comprador e o vendedor. Assim, podemos dizer que preço é o valor a ser pago, para se obter o produto ou serviço. Existem muitas pessoas que acreditam que preço, custo e valor de um produto ou serviço são similares, mas são conceitos

totalmente diferentes. Custo é basicamente o valor monetário agregado dos insumos usados na produção dos bens ou na prestação de serviços. Por outro lado, o valor de um produto ou serviço é a utilidade, o valor do produto ou serviço para um indivíduo.

Em um mercado, você pode encontrar uma variedade de produtos oferecidos para venda por diferentes profissionais de *marketing*, os quais diferem em tamanho, forma, qualidade, desempenho, tipo, etc. Você deve ter notado que, no momento da compra, a primeira questão a que geralmente atentamos em um produto ou serviço é saber: qual é o seu preço? E também tentamos estimar - quanto custa? Mas, antes de tomar a decisão de compra, tudo o que importa para uma pessoa é - qual é o seu valor?

- **Preço** é o valor pago pela aquisição de algum produto ou serviço.
- **Custo** é o valor incorrido na produção e manutenção do produto.
- **Valor** é a utilidade de um produto ou serviço para um cliente.

Definição de Preço

Preço é a contrapartida dada em troca da aquisição de um bem ou serviço. Em uma transação comercial, preço refere-se ao valor cobrado pelo vendedor do comprador, em troca de qualquer produto ou serviço, que inclui custo e lucro. É o retorno pela qualidade, muitas vezes expresso pelo valor, no mercado.

Deve-se notar que é referido por nomes diversos quando usado em contextos diferentes, ou seja, quando o objeto da transação comercial é um bem, é chamado de 'preço', mas quando o objeto é um 'serviço', pode ser conhecido como:

Taxas: Para o fornecimento de serviços profissionais.

Prêmio: No caso de seguro.

Aluguel: Para uso de lugar ou maquinário.

Tarifa: No caso de transporte.

Salário: Pelo trabalho realizado em uma organização.

Além disso, é um dos quatro pilares

do *mix* de *marketing*, sendo os outros produtos: local (distribuição) e promoção.

O elemento preço difere dos outros três no sentido de que é o preço que gera receita, enquanto os outros três aumentam o custo de produção.

Definição de Custo

O custo pode ser definido como o valor total gasto em insumos como terra, mão de obra, capital, maquinário, material, etc. com o objetivo de produzir o produto ou fornecer os serviços. Pode ser qualquer coisa que acrescente às despesas do produto ou serviço fabricado ou fornecido pela empresa.

Em termos simples, custo implica o valor financeiro do esforço feito, para obter os bens ou serviços. É incorrido para benefícios presentes ou futuros. Os elementos básicos de custo são: material, mão de obra e despesas gerais.

Ao se definir um preço, é necessário identificar e computar todos os custos, pois eles afetam em grande medida a rentabilidade do negócio. Além disso, os custos são divididos



em custos fixos e custos variáveis:

Custo Fixo: Custos que permanecem os mesmos, independentemente do número de unidades produzidas - é chamado de custo fixo. Por exemplo, aluguel, depreciação, seguro, hospedagem na web, entre outros.

Custo Variável: O tipo de custo que varia com o número de unidades produzidas. Por exemplo, matéria-prima, mão de obra, custo de envio, etc.

Definição de Valor

O valor pode ser descrito como o benefício obtido pelo cliente a partir do produto ou serviço. Em termos mais claros, valor é o que o cliente percebe que o produto ou serviço vale para ele.

O valor é decidido pelo mercado com base nos benefícios recebidos da combinação de recursos, ou especificações, presentes em determinado produto. A combinação de recursos cobre características materiais ou funcionais, confiabilidade do produto, facilidade de uso, aparência, suporte ao cliente e assistência técnica, etc.

Características de valor

De natureza incomensurável, porque o valor do produto é diferente para cada pessoa.

Por exemplo: para uma pessoa que sofre de hipermetropia, os óculos são inestimáveis, mas se a visão de uma pessoa for absolutamente boa, o valor dos óculos para ela seria zero. Assim, com este exemplo, podemos concluir que o valor depende da necessidade e da utilidade para a pessoa, em certo momento.

O valor varia de tempos em tempos.

Por exemplo: O valor de um livro para um aluno antes dos exames é maior em comparação ao valor do mesmo livro, após a conclusão do exame.

O valor de um produto ou serviço depende muito da oferta do produto e da demanda entre os compradores.

Por exemplo: suponha que haja uma loja à venda em uma área de mercado. Existem centenas de compradores, o que descreve claramente sua demanda. Como a oferta é menor e a demanda, maior, o valor seria alto.

Difere de um lugar para outro.

medicamento é o custo, que pode incluir mão de obra, material, transporte, pesquisa e desenvolvimento, despesas de escritório, etc. O custo é geralmente menor em comparação ao preço pelo qual é vendido.

Já o tratamento que o remédio comprado pelo cliente, irá proporcionar é o seu valor.

Preço Vs Custo

Se você comprar um carro novo, o valor que você paga ao vendedor pela aquisição é o preço, enquanto o valor investido na fabricação do carro é o custo. Normalmente, o preço de qualquer bem ou serviço é maior do que seu custo, uma vez que o preço inclui o lucro.



Por exemplo: O valor das roupas de lã será maior em áreas frias, em comparação a uma área desértica.

Imagine que uma pessoa vá a uma loja para comprar remédios, pelos quais ela paga R\$ 100,00. Este é o preço. O dinheiro que o vendedor ou o fabricante gasta na produção do

Vamos a outro exemplo: Se você é um fabricante de relógios e produz milhões deles diariamente, então, o custo de produção é sua preocupação anterior e não o valor do produto. Você pode tentar obter economias de escala, ou seja, produção em massa a um custo menor. Considerando que da perspectiva do cliente



a finalidade para a qual o relógio é comprado deve ser cumprida, é isto que determina seu valor.

Valor Vs Preço

Isso pode ser explicado facilmente com o exemplo popular dado pelo Prof. Adam Smith sobre água e diamante. A água é muito importante para a gente sobreviver ainda que seja de baixo preço, enquanto o diamante é usado apenas para ornamentação, e ninguém morre se não o possuir. Ainda assim, tem um preço muito alto.

A razão disso é o seu valor: como a água é muito valiosa para nós, está disponível em abundância, por isso, qualquer um pode obtê-la a um preço baixo, enquanto o valor de um

diamante é menor para nós, embora seja um símbolo de *status*. Portanto, tem um preço muito alto.

No setor de serviços, como o da reforma de pneus, saber essas diferenças é essencial. Porque, se as empresas “vendem” somente preço, desvalorizam todo o segmento. Ao fazer uma reforma, tem que ser levado em conta o valor daquele pneu reformado para o cliente que, certamente, vai muito além do preço. Pois, qual a opção ao pneu reformado? O pneu novo, certo? E qual o preço do pneu novo? Além disso, qual o valor da segurança? Qual o valor do serviço bem-feito e de qualidade?

Só valorizando o setor, conseguimos manter a sobrevivência do negócio e ter capital para investimento em

melhorias e equipamentos que vão elevar ainda mais o valor do serviço, criando, assim, um círculo virtuoso de qualidade e de evolução em nosso setor! Vamos pensar sobre isso?

PARA SE TER UMA COMPREENSÃO MAIS PROFUNDA DA DIFERENÇA ENTRE PREÇO, CUSTO E VALOR, VAMOS ATENTAR AOS PONTOS DECLARADOS ABAIXO:



O **PREÇO** IMPLICA A COMPENSAÇÃO FINANCEIRA PELO FORNECIMENTO OU UTILIZAÇÃO DO PRODUTO OU SERVIÇO. **CUSTO** REFERE-SE AO MONTANTE DE DESPESAS FEITAS EM DETERMINADO PRODUTO PARA PRODUZÍ-LO OU PARA REALIZAR QUALQUER ATIVIDADE. E O **VALOR** IMPLICA A UTILIDADE E CONVENIÊNCIA DE UM PRODUTO OU SERVIÇO PARA UM CLIENTE.



PREÇO É O QUE A EMPRESA COBRA POR BENS OU SERVIÇOS DE SEUS CLIENTES; **CUSTO** É O QUE A EMPRESA PAGA PARA ADQUIRIR BENS E SERVIÇOS PARA A PRODUÇÃO, ENQUANTO **VALOR** É O QUE BENS OU SERVIÇOS PAGAM AOS CLIENTES.



ENQUANTO O **PREÇO** DO PRODUTO É DETERMINADO DO PONTO DE VISTA DO CLIENTE OU COMERCIANTE, O **CUSTO** É DETERMINADO SOB PERSPECTIVA DO PRODUTOR. MAS O **VALOR** PODE SER DETERMINADO PELA ÓTICA DO CONSUMIDOR, POIS ELE É O USUÁRIO FINAL DO PRODUTO OU SERVIÇO, E QUE VAI USAR O PRODUTO NA PRÁTICA.



QUANDO SE TRATA DE MENSURAÇÃO MONETÁRIA, TANTO O **PREÇO** QUANTO O **CUSTO** PODEM SER MEDIDOS MONETARIAMENTE. NO ENTANTO, O **VALOR** NÃO PODE SER MEDIDO EM TERMOS DE DINHEIRO. O **PREÇO** É ESTIMADO POR MEIO DA POLÍTICA DE PREÇOS E ESTRATÉGIA DA EMPRESA. AO CONTRÁRIO, O **CUSTO** É AVALIADO COM BASE NAS DESPESAS REAIS INCORRIDAS NA FABRICAÇÃO DE UM PRODUTO, MAS A ESTIMATIVA DO **VALOR** É BASEADA NA OPINIÃO DO CLIENTE SOBRE O PRODUTO OU SERVIÇO.



AS FLUTUAÇÕES DE MERCADO CAUSADAS POR FORÇAS DE DEMANDA E OFERTA, FORÇAS COMPETITIVAS, OU AINDA OS PREÇOS DE ITENS RELACIONADOS, FREQUENTEMENTE, AFETAM O PREÇO DO PRODUTO. DA MESMA FORMA, HÁ UMA SÉRIE DE FATORES QUE LEVAM AO AUMENTO E À QUEDA NOS ELEMENTOS DE CUSTO, OU SEJA, MATERIAL, MÃO DE OBRA E DESPESAS GERAIS, QUE PODEM INCLUIR UMA MUDANÇA NA CONDIÇÃO ECONÔMICA, INTERFERÊNCIA DO GOVERNO, MUDANÇAS TECNOLÓGICAS, E ASSIM POR DIANTE. NO ENTANTO, O **VALOR** DE UM PRODUTO OU SERVIÇO PARA UM CONSUMIDOR NÃO É AFETADO PELAS FLUTUAÇÕES DO MERCADO. ○

Bandas de Rodagem



RBTR

Rubbernew[®]
Produtos de Borracha



Rnew System
GERENCIAMENTO DE VULCANIZAÇÃO

Linha Completa em:

- Bandas Pré-moldadas
- Colas Multi-uso
- Borrachas de Ligação
- Sacos de Ar
- Camelback
- Envelopes
- Manchões Radiais e Diagonais
- Protetores Agrícolas e OTR

Todas as Bandas são produzidas nos tamanhos: Micro, Pequena, Média e Grande.

Rua Senegal, 227 - Pineville - Telefax: (55) 41 3669-8053 - Cep 83320-090 - Pinhais - Paraná
www.rubbernew.com.br

MITOS E VERDADES SOBRE OS PNEUS REMOLD

Saiba tudo sobre os pneus remold, seus benefícios e vantagens



Muito se fala sobre pneus remold, mas será que todos sabem realmente o que são? Quais os seus benefícios e desvantagens de utilizar esse tipo de pneus em carros de passeio?

Primeiro é necessário entender o que são os pneus remold:

O pneu remold é um pneu antigo, de no máximo sete anos de utilização, que passa por uma reestruturação completa para poder ser utilizado novamente. É comum algumas pessoas confundirem com o pneu recapado, que tem a aplicação de borracha sobre a estrutura do pneu antigo refeita. Já o remold, para ser colocado em uso, passa por um processo de transformação bastante completo.

Processo de fabricação do pneu remold

O início da construção do pneu remold se dá a partir do momento em que as carcaças de pneus chegam para o reformador. Quando isso acontece, todas elas são avaliadas, e, enquanto parte é descartada, o restante segue no processo.

Assim, as carcaças selecionadas são encaminhadas para estações de inspeção. Lá, elas são infladas e passam por nova avaliação, na qual recebem reparos, se estiverem com algum tipo de defeito.

Estando em condições de serem transformadas em pneu remold, elas vão para a estação de raspagem do talão e da banda de rodagem. Assim, ficam

completamente lisas e recebem aplicação de cola líquida. Na sequência, uma camada de borracha, responsável por formar a banda de rodagem, também é acrescentada ao pneu.

Depois disso, a borracha antiquebra lateral é aplicada e, posteriormente, as carcaças seguem para serem vulcanizadas. Para finalizar, após esfriarem, elas vão para a estação de limpeza, na qual recebem a última inspeção. Então, o pneu remold está pronto para ser vendido.

Vantagens do pneu remold

Quando pensamos nas vantagens do pneu remold, a primeira que vem à

tona é o custo. Esse modelo pode custar cerca de 50% menos do que um pneu novo. Mas, diante disso, você deve perguntar: E a durabilidade? O custo-benefício é bom?

Enquanto seu valor costuma ser 50% menor do que os pneus novos, sua vida útil tem entre 15% e 30% menos longevidade do que um modelo novo.

Números que podem aumentar ou diminuir, dependendo da forma como você conduz o veículo e protege os pneus.

O pneu remold vai bem em percursos urbanos, onde se mantenha uma velocidade de nível médio. Ou seja, geralmente apresenta um bom desempenho ao rodar na cidade. Outra importante vantagem é que o pneu remold é aprovado pelo Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia). Portanto, caso opte por comprar este modelo, lembre-se de conferir se ele apresenta o selo do instituto.

Além das vantagens relacionadas aos valores e à utilização, o processo de fabricação é melhor para o meio ambiente. Afinal, reaproveita carcaças de pneus que poderiam ser descartados, o que diminui o acúmulo de lixo. Sem contar que o pneu remold tem menos petróleo envolvido em sua produção do que em modelos novos.

Desvantagens do pneu remold

Como citado anteriormente, apesar de custar menos do que um pneu novo, o pneu remold tem vida útil de 15% a 30% menor. Ou seja, caso opte pela compra desse modelo, precisará trocá-lo antes do que seria necessário se escolhesse o outro tipo.

Se o pneu remold apresenta um bom desempenho ao percorrer o perímetro urbano, não se pode dizer exatamente o mesmo quando se trata das estradas. Em alta velocidade, ele pode sofrer com

instabilidade, especialmente nas curvas. Esse fator é que interfere na segurança e faz com que o deslocamento seja mais perigoso.

O Inmetro determina que o pneu remold seja feito utilizando carcaças que tenham, no máximo, sete anos de fabricação. No entanto, não é possível garantir que ele tenha essa idade. Isso acontece porque, para ser reestruturado, o pneu recebe uma nova camada de borracha que “apaga” as identificações originais de fabricação, como a data em que foi produzido, marca, estado de origem e outras especificações.

Dicas finais sobre o pneu remold

Para finalizar, selecionamos algumas dicas, às quais você deve se atentar com relação aos pneus, seja o pneu remold, ecológico ou algum outro tipo.

Em primeiro lugar, certifique-se de que o local onde você comprará seja de confiança, especialmente no caso do remold. Caso contrário, pode acabar levando um produto com menos qualidade do que deveria.

Antes de comprar o pneu, verifique se o modelo é mesmo o correto, tanto para a roda quanto para o automóvel. Confira o manual do proprietário para encontrar as especificações, como largura, relação de aspecto, diâmetro da roda e capacidade de carga. Tudo isso influencia no desempenho.

Fique sempre atento ao estado dos pneus! Se eles já estiverem com a vida útil ultrapassada, podem representar um risco à sua segurança e de todos os que andam com você no veículo.

Além disso, estar com os pneus preservados possibilita economizar combustível, já que o contato com o solo influencia nesse quesito. 🌐

RECISMEC
Produtos para Recauchutagem

31 anos
de inovação
e qualidade

FABRICAÇÃO PRÓPRIA

A MAIOR FABRICANTE
DE INSUMO PARA
RECAUCHUTAGEM
DO BRASIL

AMPLO ESTOQUE

Resistência abrasão | Alta durabilidade | Excelente textura

GARANTIA
RECISMEC

ESCARREÇÃO

ESCOVA CIRCULAR TIPO ANEL

ESCOVA CIRCULAR EMBORRACHADA

CIMENTAÇÃO

BOMBA DE COLA

VULCANIZAÇÃO

CONSULTE DEMAIS MODELOS
PINO / ENGATE
EXAUSTÃO COM
RETENÇÃO

ENCHIMENTO

EXTRUSORAS DIGITAIS E CONVENCIONAIS

EXAME INICIAL

LANÇAMENTO REFORMAR

MARCADORES INDUSTRIAIS

CARBIDES GOLD

APONTE CÂMERA

CATÁLOGO DIGITAL

(11) 5874-9888

Siga nossas redes sociais!
www.recismec.com.br
@recismec

FALE COM OS NOSSOS CONSULTORES!



Pneushow

14ª Feira Internacional da Indústria de Pneu

**22a24
JUNHO**

2022

**13h às 20h
EXPO CENTER NORTE
SÃO PAULO - SP**

O EVENTO COMPLETO DA CADEIA PNEUMÁTICA

Faça parte desta comunidade



Feira Pneushow
www.pneushow.com.br



REALIZAÇÃO

Franca Feiras DESDE 1969

COLABORAÇÃO



APOIO



MONTADORA OFICIAL



VIAGEM E HOSPEDAGEM



AFILIADA À



LOCAL DE REALIZAÇÃO



A TESE DO SÉCULO: INCIDÊNCIA DO PIS/COFINS SOBRE ICMS



A tese judicial que discutiu a exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS/COFINS é chamada de tese do século, por causa dos expressivos valores que envolvem praticamente todas as empresas e todas as atividades econômicas deste País.

Mas também pode ser chamada de tese do século, em virtude do tempo de tramitação – quase 20 anos até o deslinde final – e por conta dos incontáveis desdobramentos que dela decorrerão. A Receita Federal do Brasil já anunciou que criou grupo de trabalho específico para analisar as demandas dos contribuintes que vierem a requerer a repetição de seus indébitos, seja por compensação com tributos vencidos ou vin-

cidos, seja pela devolução em espécie, por meio de precatórios.

Considerando que os contribuintes que obtiveram ordem judicial transitada em julgado para a compensação dos valores indevidos têm cinco anos para efetuar a compensação, e a Receita Federal mais cinco anos para homologar as compensações realizadas, ao menos em tese haverá pelo menos mais dez anos para a solução final. Contudo, se algum valor compensado vier a ser glosado pelas autoridades fazendárias, poderá haver a instauração de um novo litígio administrativo/judicial, cujo tempo para deslinde definitivo é inestimável.

Assim, computando que os contri-

buintes, dependendo da data do ingresso da ação judicial, buscaram valores pagos indevidamente no ano de 2002, o tempo total de tramitação, com bastante exagero, não será muito diverso de um século. É, sem dúvida, a tese de um século!

Esta introdução, que pinta um quadro dantesco, é verdadeira, e é a evidência maior do nível de insegurança a que são submetidos os contribuintes brasileiros: uns têm ordem judicial para pagar menos; outros, por razões diversas, perdem o direito de restituição; alguns aguardam para tomar suas providências. Uns podem compensar seus indébitos imediatamente, o que lhes dispensará do recolhimento de tributos federais por longo tempo; outros enfrentarão dificuldades operacionais, documentais, administrativas e burocráticas para fazer valer seus direitos. Mas todos competirão no mesmo mercado e, praticamente, todos em condições diferentes.

Os responsáveis não são os contribuintes: estes defendem seus legítimos interesses! Responsáveis são as autoridades fazendárias que interpretam as regras conforme suas conveniências arrecadatórias: os procuradores da fazenda pública, que postergam indevidamente a tramitação dos processos, e as autoridades judiciárias, para quem o tempo não é prioridade.

O fato é que haveremos de conviver com mais incertezas ainda por bastante tempo. Há poucas certezas. A principal delas é de que o Supremo Tribunal Federal, ao julgar os embargos de declaração postos pela Fazenda Nacional, definiu, sem mais espaço para discussões, que o que deve ser excluído da base de cálculo do PIS e da COFINS é o ICMS destacado nas notas fiscais. Esta regra vale para as empresas optantes pelo lucro real e para aquelas que optam

pelo lucro presumido. As empresas do Simples não têm qualquer relação com o resultado dessa ação.

Outra definição, decorrente do efeito modulatório, é de que as empresas que propuseram a ação em data posterior a março de 2017 não têm direito à repetição dos valores pagos a maior antes daquela data. Por evidente, têm direito aos valores pagos a maior desde então, 2017, independente de processo judicial.

Terminam por aí as certezas.

No contexto da modulação, existe pelo menos uma incógnita: o que será feito daquelas empresas que propuseram ações judiciais em data posterior a março/17 e já tiveram as respectivas decisões transitadas em julgado? Os efeitos do recente julgamento dos embargos de declaração modificam a sentença já julgada? A Fazenda Pública irá propor ação rescisória no prazo de dois anos para reverter a decisão? O contribuinte nessa situação será autuado pela RFB, se começar a compensar seus créditos? Apenas a análise caso a caso, por especialistas, dará algum conforto ao contribuinte.

Outro ponto que certamente provocará discórdias entre o fisco e os contribuintes está na formatação das informações a serem apresentadas para a RFB, a fim de habilitar o aproveitamento dos créditos. De 2002 até hoje, os sistemas de emissão de notas fiscais e de apuração de ICMS passaram por várias tecnologias diferentes, além de estarem adstritos a regramentos diversos, dependendo da época e da Unidade da Federação em que está situado cada estabelecimento. Retroagir a fatos, informações e documentos tão antigos demandará esforços de um verdadeiro arqueólogo. Em alguns casos,

não haverá sistemas de informática ativos para processar dados antigos; em outros, os documentos podem ter sido destruídos.

A Receita Federal, através da Solução de Consulta nº 13/2018, forte em convicções que não se confirmaram no STF, estabeleceu procedimentos de apuração dos valores a repetir com base nos documentos de apuração do ICMS pago em cada período.

A partir da definição que a parcela a ser excluída da base de cálculo do PIS/COFINS é o ICMS destacado em cada nota fiscal, a RFB poderá determinar aos contribuintes que forem buscar seus créditos a apresentação de determinados relatórios e documentos difíceis ou impossíveis de se obter, limitando assim a quantificação dos valores a serem repetidos e o alcance das decisões judiciais.

Também a complexidade das legislações do ICMS ao longo de tanto tempo, com regras diversas de antecipação ou diferimento do fato gerador, substituição tributária na entrada ou saída das mercadorias no estabelecimento, transferência entre estabelecimentos e uma diversidade de outras situações, pode levar a dificuldades de identificação do ICMS efetivamente destacado em cada período de apuração.

Não haverá uma solução única, e os critérios de apuração dos montantes a serem devolvidos aos contribuintes devem ser definidos caso a caso, à luz dessas situações específicas e do teor da decisão judicial obtida.

Portanto, ainda teremos muitas surpresas e indefinições ao longo deste século.

O contribuinte também deve atentar para o momento do reconhecimento contábil e fiscal de todo o montante

de créditos que pretende ter devolvido, sem se esquecer da incidência do IRPJ e da CLS sobre o valor recuperado. A Receita Federal vem sinalizando que a tributação ocorre quando da disponibilidade jurídica da renda, que ocorre no trânsito em julgado de cada ação. Significa dizer que no mês em que transitou em julgado a ação que decidiu o indébito ao contribuinte, este deverá, segundo a RFB, reconhecer, de uma só vez, todo o montante que pretende recuperar, oferecendo este montante à tributação do IRPJ (25%) e da CSL (9%), ainda que só venha a utilizar o crédito mediante compensação com outros tributos federais nos meses e anos subsequentes.

Aqui uma armadilha: as empresas tributadas pelo lucro real e que tributam o IR/CSL pelo método de suspensão/redução, com base nos resultados apurados a cada mês, não podem compensar os créditos decorrentes da ação judicial vencida com os débitos decorrentes do IR/CSL incidentes sobre o montante deste mesmo crédito.

Significa, então, que os contribuintes nessa situação devem pagar os tributos que incidirem sobre o resultado gerado pelo sucesso na ação judicial em espécie, de uma só vez, no mês seguinte ao do trânsito em julgado da ação, para depois se utilizar dos indébitos ao longo do tempo.

Resta claro que os contribuintes sujeitos à apuração do lucro real a cada trimestre, bem como aqueles tributados pelo lucro presumido, poderão compensar o IR/CSL incidentes sobre o estoque de créditos com os próprios créditos.

Por último, uma boa notícia: alguns tribunais federais têm entendido que a correção pela SELIC na recuperação de tributos pagos indevidamente tem natureza indenizató-

ria, e, portanto, não são passíveis de tributação pelo IRPJ e CSL. Essa vantagem, a ser obtida apenas mediante a propositura de nova ação judicial, pode fazer com que se reduza imensamente a tributação sobre o valor obtido com a repetição do PIS/COFINS sobre ICMS. Eis que, dependendo do fator gerador, o valor da correção pela SELIC supera o valor principal recuperado. 🌀



Eduardo Cozza Magrisso
Sócio de Renck & Magrisso Advogados Associados

Tem alguma sugestão de tema para ser abordado na coluna? Escreva para abr@abr.org.br

VMI RETRAX

SOLUÇÕES DE QUALIDADE EM EXTRUSÃO PARA A INDÚSTRIA DE REFORMA DE PNEUS

A RETRAX emprega a tecnologia de extrusão da borracha de ligação. O projeto modular permite escolher entre 3 capacidades de máquinas. Assim você tem a liberdade de possuir uma máquina adequada à sua produção, combinada com o método de aplicação de banda.

vmi-rubber.com

tel.: (24) 3221-3292

 VMI GROUP



“How technology meets success.”

**Associe-se à ABR.
A entidade que há
35 anos luta pelos
direitos do setor.**



www.abr.org.br

Pnews[®]

Edição nº 08 - Junho 2021



TRANSPORTE



**MEI PARA
CAMINHONEIROS
ENTENDA O PROJETO**



NOVO PROJETO VAI FACILITAR VIDA DO CAMINHONEIRO AUTÔNOMO

Agora os caminhoneiros que não têm registro em carteira de trabalho, poderão atuar com menos intermediadores, pagando impostos menores.



O governo federal deve aprovar em breve o MEI para caminhoneiros. Mas qual a diferença para as outras empresas e como esse programa pode ajudar os trabalhadores do setor?

O Projeto de Lei 147/2019, de autoria do senador Jorginho Mello (PL-SC) em parceria com o Sebrae, prevê a criação do MEI caminhoneiro, que traz algumas diferenças em relação às microempresas voltadas para outros setores de atuação.

Trata-se de uma reivindicação antiga dos trabalhadores da classe, que deve aumentar a autonomia dos motoristas e facilitar a legalização da atividade.

Muitos trabalhadores ainda combinam o frete “de boca”, o que pode gerar diversos problemas na hora do acerto. Com um contrato firmado, preço e prazo de pagamento são documentados, dando respaldo jurídico para que o motorista consiga buscar seus direitos.

OS BENEFÍCIOS DA NOVA MEI

Os caminhoneiros que abrirem a empresa dentro do regime de Microempreendedor Individual poderão emitir notas fiscais, o que ajuda a formalizar o trabalho e pode até contribuir para a assinatura de contratos mais estáveis de prestação de serviço.

Essa mudança certamente traz maior segurança jurídica, já que as negociações passam a ser feitas entre dois CNPJs. Além disso, o trabalhador não precisará mais da intermediação de agências de frete e transportadoras para realizar o trabalho, podendo assim atender ao cliente de maneira direta e receber mais pelo serviço, aumentando sua renda.

Também há a redução da carga tributária para quem optar pelo MEI, já que os valores de impostos são menores do que os pagos pelos motoristas que trabalham como profissionais autônomos.

Quem conta com um MEI também tem mais facilidade para obter crédito a juros menores, que pode ser usado para a compra de componentes e insumos, melhorando as condições de trabalho.

Esse ponto também é importante para que os caminhoneiros consigam trocar os veículos, obtendo financiamentos mais vantajosos.

Como sabemos que o caminhão é uma ferramenta essencial para que essas pessoas consigam trabalhar, tal facilidade pode ajudar muito os profissionais do setor.

Quais as diferenças para os MEIs de outras categorias?

Por definição, um microempreendedor individual não pode ultrapassar o teto de faturamento de R\$ 81 mil reais por ano. Caso isso ocorra, é necessário migrar para outra categoria de empresa, que sofre uma cobrança maior de impostos.

Porém, no MEI para caminhoneiros, esse limite sobe para R\$ 405 mil anuais. Isso porque boa parte dos rendimentos é usada para cobrir as despesas de operação, como combustível, manutenção do veículo, entre outros.

Impostos

O recolhimento de impostos também é muito mais simples para quem atua como MEI. Ele é feito mensalmente, com o pagamento do DAS que pode ser acessado pelo portal Empresas e Negócios. O valor é fixo, o que permite ao trabalhador se organizar melhor para pagar esses tributos.

Vale lembrar que a porcentagem cobrada é maior do que a das MEIs de outras categorias. No DAS, há a incidência de 5% do valor do salário mínimo como contribuição de INSS. No MEI para caminhoneiros, o tributo sobe para 11%.

Mesmo assim, o valor ainda fica abaixo do que é pago pelos motoristas autônomos. Para esses traba-



TreadRubber

**A BANDA
DE RODAGEM QUE
VAI SURPREENDER
VOCÊ.**



(47) 98851-7988



(47) 3252-1970



www.treadrubber.com.br



pedidos@treadrubber.com.br

AS OBRIGAÇÕES DO CAMINHONEIRO COM A NOVA LEI



lhadores, a contribuição de INSS é fixada em 20% sobre o salário mínimo vigente.

A partir do momento em que o profissional decide atuar como Microempreendedor Individual, é importante que ele esteja ciente das obrigações que isso traz. Embora a gestão do MEI seja simples, ela deve ser feita em dia para evitar problemas com a Receita.

Isso inclui o pagamento da contribuição mensal até o 20º dia útil do mês. A quitação dos valores em dia dá ao trabalhador benefícios previdenciários como auxílio-doença, pensão por morte para a família, auxílio-reclusão e aposentadoria por invalidez. Também é necessário produzir mensalmente o relatório de receitas e enviar o relatório de faturamento anual para o governo. Este último, quando não entregue, gera uma pendência para o CNPJ e a cobrança de multa.

A inscrição como MEI é gratuita e pode ser feita pelo portal Empresas e Negócios. Depois, é necessário formalizar essa abertura na prefeitura da sua cidade para que a emissão de notas fiscais seja liberada.

CADASTRO NACIONAL DO CAMINHONEIRO

Outro projeto que deve beneficiar a categoria é o Projeto de Lei 625/21 que institui o Cadastro Nacional do Caminhoneiro, de adesão facultativa, destinado a profissionais autônomos.

Durante a pandemia causada pelo novo coronavírus, o motorista cadastrado será isento das tarifas de pedágio.

A proposta em análise na Câmara dos Deputados define que será de até 3% a margem de lucro por litro

de diesel adquirido pelo caminhoneiro autônomo cadastrado para o transporte de cargas. O motorista deverá prestar contas.

Ainda segundo o texto, será facultado aos postos de combustíveis oferecer descontos para os cadastrados. Os postos poderão ser beneficiados com subsídios, somente se aderirem ao programa

“A intenção é unir o Estado ao setor privado para uma medida paliativa, além de dar respaldo e dignidade

aos profissionais que transportam o Brasil em seus caminhões”, disse o autor, deputado André Janones (Avante-MG).

Tramitação

O projeto tramita em caráter conclusivo e será analisado pelas comissões de Viação e Transportes; de Finanças e Tributação; e de Constituição e Justiça e de Cidadania. 🌐

Fonte: Agência Câmara de Notícias

JUNSOFT

SISTEMAS



IVAN GARCIA - RECAPADORA TOLEDO

“Cliente da Junsoft a 12 anos, vejo a evolução do sistema para atender todas necessidades dos reformadores de pneus, além de contar com um suporte rápido e eficaz.”



JULIANA BERNARDI - MACHADINHO RECAPAGENS

“O sistema da Junsoft vem sendo um dos nossos diferenciais competitivos, proporcionando maior flexibilidade e aumentando nosso faturamento.”



JOÃO MAGNANTI - RODOMAG PNEUS E RECAPAGENS

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



O SISTEMA LÍDER PARA O SEGMENTO DE REFORMA DE PNEUS

- ✓ ELIMINAÇÃO DE RETRABALHOS;
- ✓ INFORMAÇÕES GERENCIAIS;
- ✓ SEGURANÇA E RASTREABILIDADE;
- ✓ ATENDE AS PORTARIAS DO INMETRO;
- ✓ QUALIDADE NA APURAÇÃO DE CUSTOS;



+ 50 COLABORADORES
+ 7.000 USUÁRIOS



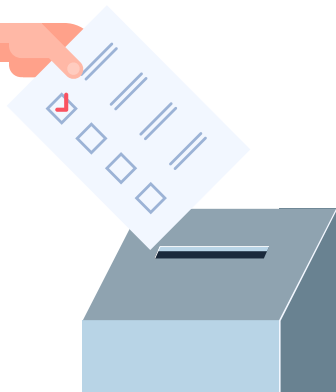
ASSOBAN TEM NOVA GESTÃO

Nova diretoria executiva e novos conselhos fiscais e deliberativo iniciam nova gestão

A Assoban tem nova Diretoria Executiva, novo Conselho Fiscal e novo Conselho Deliberativo – eleitos no dia 14 de maio de 2021

A nova gestão, que compreenderá o período de 15/06/2021 a 15/06/2024, tem como desafio a modernização da estrutura da Associação, com foco em apoiar os associados e parceiros na conquista de melhores resultados, criando uma estrutura eficaz na comunicação e suporte técnico-empresarial.

Confira no quadro os novos integrantes da Assoban. 🗳️



DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - Gbson Luiz Pereira

Vice-Presidente - Luiz Fernando Bruscatin

Diretor Financeiro - Daniel Luiz Kuhn

Diretor Administrativo - Anderson Augusto Formaggio

Diretor Técnico - Eduardo Nunes

CONSELHO FISCAL

Sergio S. de Menezes Lyra, Flavio Pruess, Daniel Queiroz Sartori

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente do Conselho - Luiz Henrique Bezerra Cirne

Regional Sul (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná) - Loivo Hoff

Regional São Paulo 1 (São Paulo Capital, Grande São Paulo, Litoral e Vale do Paraíba) - Sueli Aparecida Valvazori dos Santos

Regional São Paulo 2 (Interior do Estado de São Paulo) - Aristeu Bruscatin Junior

Regional Sudeste (Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais) - Valkineria Cristina Meireles Bussular

Regional Nordeste 1 (Bahia, Sergipe e Alagoas) - Nailze Tavares Bispo

Regional Nordeste 2 (Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte e Ceará) - Leristania Alves de Lucena

Regional Norte 1 (Maranhão e Piauí) - Amaury da Costa Pinto Neto

Regional Norte 2 (Pará, Amazonas, Roraima e Amapá) - Sebastião Montefusco C. Junior

Regional Central (Distrito Federal, Goiás e Tocantins) - Pedro Rosa

Regional Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Acre e Rondônia) - Adelino Dal Ponte

NEGO PNEUS: DESDE 1979 RODANDO COM VOCÊ

Empresa completa 42 anos de mercado com tradição em Caxias do Sul



Em 2021, a NEGO, Renovadora de Pneus, completa 42 anos de história. A jornada da NEGO começou em 1979, ainda com máquinas e espaço físicos alugados.

O fundador, João Carlos Ferreira, um especialista nato em renovação de pneus, também deu origem ao nome da renovadora, pois seu apelido Nego nomeou nossa trajetória.

Hoje, a Nego Renovadora de Pneus possui sede própria na cidade de Caxias do Sul, RS, e é comandada pela segunda geração da família,

os irmãos Antônio Romano Ferreira, conhecido como Alemão, que é o Diretor de Produção, Simone Ferreira, Diretora Administrativa, e Letícia Ferreira, Diretora Comercial e Marketing. A terceira geração já está atuando e se dedicando ao atendimento comercial.

Referência em reforma e vulcanização de pneus para veículos comerciais leves, rodoviários, agrícolas e fora de estrada, a Nego conta também com a Assistência Roda Mais, especializada em atender às necessidades de frotas e transportadoras,

a fim de manter um melhor controle sobre a manutenção dos pneus.

A equipe da NEGO é formada por profissionais altamente treinados, qualificados e preparados para realizar um trabalho de excelência. Em mais de quatro décadas, reafirmamos nosso compromisso com o nosso segmento. 🌐

FENATRAN É ADIADA PARA 2022

Salão do Transporte estava previsto para outubro deste ano, mas atraso na imunização gerou mudança de data



O atraso no programa de imunização e o consequente cenário atual da pandemia levaram montadoras e organizadores da Fenatran a adiarem o evento para novembro do ano que vem.

Segundo nota divulgada pela Reed Exhibitions, empresa responsável pelo salão, "a medida tem como base a reavaliação do cenário atual da pandemia de Covid-19 no Brasil e na cidade de São Paulo e está alinhada com as expectativas e recomenda-

ções de entidades e empresas do setor."

Originalmente programada para os dias 18 a 22 de outubro de 2021, a Fenatran já tem a nova data de realização definida para o período de 16 a 20 de novembro de 2022, no São Paulo Expo, em São Paulo.

A organização disponibilizará, ao longo de 2021, oportunidades de interação do setor em formato virtual pela Rota Digital Fenatran. Esta

iniciativa de ações digitais traz *webinars* e outras experiências, como o Link Summit Fenatran, realizado em maio deste ano, além de *Test-Drive Virtual* e Interativo, que será lançado ainda neste mês. "Com essa iniciativa, vamos consolidar a Fenatran como uma plataforma permanente de negócios", afirma Ana Paula Pinto, gerente do evento. 🌐

MARANGONI COMPLETA 20 ANOS NO BRASIL

Empresa italiana completou duas décadas no País e em pleno desenvolvimento

No dia 24 de abril, a Marangoni completou duas décadas da sua fábrica no Brasil. Inaugurada no ano de 2001, a planta brasileira é responsável por inserir no país e na América Latina a revolucionária reconstrução sem emendas, o sistema RINGTREAD, que é considerada a tecnologia mais avançada para reconstrução de pneus de caminhões e ônibus, com um excelente custo-benefício para o consumidor e qualidade comparável a um pneu novo.

A Marangoni desembarcou no Brasil com a missão de entregar aos reformadores de pneus e seus consumidores um produto de maior qualidade para um país com dimensões continentais e uma das maiores malhas rodoviárias do mundo. Foi um desafio significativo para uma marca que naquela época havia desenvolvido soluções e inovações que contribuíram para a evolução do segmento no mundo e a consolidaram como uma referência global em reforma de pneus.

Na fábrica brasileira, instalada no Estado de Minas Gerais, a Marangoni implantou toda a sua *expertise* com o mais avançado sistema de reconstrução de pneus, o RINGTREAD, composto por uma ampla gama de bandas de rodagem produzidas em formato circular e desprovidas de emendas, proporcionando a reconstrução do pneu de modo mais uniforme e possibilitando maior *performance* para motoristas e frotistas.



Com um olhar sempre à frente do seu tempo, a Marangoni continua investindo no Brasil com novos produtos e tecnologias que permitirão construir os próximos anos, renovando constantemente a sua missão de proporcionar o melhor para a reconstrução de pneus. “São 20 anos entregando vida nova para os pneus de caminhões e ônibus no Brasil e na América Latina, e estamos orgulhosos por oferecermos produtos de qualidade, com a credibilidade e a confiança que a Marangoni tem em todo o mundo. É uma data que celebramos estando em todas as estradas do País, com os nossos produtos percorrendo incontáveis quilômetros e levando o desenvolvimento para todos os cantos. É isso que nos impulsiona a fazer os próximos anos com soluções cada vez mais com-

pletas e sustentáveis”, comenta Giacomo Melotti, CEO da unidade brasileira.

Essencial para a cadeia de transportes no Brasil, sobretudo ao considerar que o pneu representa o segundo maior custo para motoristas e frotistas, a reconstrução de pneus da Marangoni propõe uma solução completa, segura e com excelente custo-benefício. Vale lembrar ainda que, recentemente, a Marangoni recebeu a importante premiação mundial da Recircle Awards, em que foi eleita a melhor reconstrução de pneus, um reconhecimento que reafirma o compromisso em continuar oferecendo inovações e soluções para seus consumidores, sempre alinhados aos melhores padrões mundiais. 🌱

UNIVIPAL PROMOVE *LIVES* COM TEMAS DO DIA A DIA DOS TRANSPORTADORES

Encontros mensais são interativos e mediados pelos instrutores técnicos da Vipal



A Univipal está constantemente atenta ao mercado na busca de qualificar o segmento de transportes. Na linha do que vem realizando, ao desenvolver novos recursos através das plataformas *on-line*, a universidade corporativa da Vipal Borrachas está promovendo uma série de *lives* pelo seu canal do Youtube em que conversa diretamente com os profissionais do transporte. Mensalmente, são realizados encontros, com mediação dos instrutores técnicos da Vipal, Paulo Moraz e Geronimo Pagnoncelli, em que são aproveitados temas que dialogam com quem vive o dia a dia da estrada, com duração de aproximadamente uma hora.

Ao todo, serão dez transmissões ao vivo até o final do ano, as quais já contaram com três edições cujos temas foram: Reparação de Pneus de Passeio e de Carga, Danos e Desgastes e Alinhamento e Geometria. Entre os assuntos que ainda serão abordados estão: Processo de Reforma de Pneus, Sustentabilidade no Transporte, Legislação e Análise de Desempenho.

A Univipal vem intensificando sua presença *on-line* para os seus diversos públicos, de transportadores e caminhoneiros a reformadores e público em geral. Além de treinamentos e cursos, que tiveram volume recorde de matrículas nos cursos EAD da uni-

versidade em 2020, 22,5 mil – mais do que o dobro na comparação com o ano anterior –, atividades como *webinários* e *lives* fazem agora parte integral do calendário da instituição.

“Já tínhamos treinamentos EAD há algum tempo mas, por causa da pandemia, o uso das plataformas *on-line* foi ampliado. Percebemos que esta era uma forma de nos aproximar ainda mais do transportador, levando-lhe conteúdos que têm a ver com o seu cotidiano profissional”, explica Andreia Peruzzo, Coordenadora da Univipal. 📺

BOAS-VINDAS AOS NOVOS ASSOCIADOS ABR

Conheça as empresas que passaram a fazer parte do quadro de filiados ABR

ASSOCIADO	CIDADE	ESTADO	CÂMARA
PHOENIX RENOVADORA DE PNEUS	MANAUS	AM	REFORMADOR
TRUCK CENTER FIGUEIREDO	L. ED. MAGALHÃES	BA	REFORMADOR
FHF	COLATINA	ES	REFORMADOR
ELO PNEUS	BOA VISTA	RR	REFORMADOR
RB RECAPAGENS BLUMENAU	BLUMENAU	SC	REFORMADOR
RECAP PNEUS	OSÓRIO	RS	REFORMADOR
COSMAR	JUNDIAÍ	SP	REFORMADOR
FORTUN	LUCÉLIA	SP	REFORMADOR
RENOSUL	GUARULHOS	SP	REFORMADOR
VOLPI TIRES	SÃO PAULO	SP	REFORMADOR
MATRIZARIA IGREJINHA	IGREJINHA	RS	MAQ. E EQUIP.
VULCAFLEX	UBERLÂNDIA	MG	MAT. PRIMA

Agora para conhecer o *Guia Nacional do Segmento de Reforma de Pneu*
Acesse: abr.org.br





PRODUTO
 DO DIA
 + CASHBACK
 + QUALIDADE
 BOREX
 =
 MELHOR
 COMPRA

Já memorizou essa fórmula aí em cima?
 É só fazer a conta e ver o resultado: você ganha sempre com Borex. Ganha com bandas na medida certa e agilidade na entrega. Ganha porque todo dia tem um produto com 25% de desconto. Ganha porque recebe parte do seu dinheiro de volta para fazer novas compras, com o nosso Cashback. Ganha porque você faz a melhor compra.

**Gostou? Converse com um consultor.
 Ele vai mostrar o cálculo e comprovar
 todas as vantagens para você.**



(51) 3393-2200 borex.com.br

BOREX

SÉRIE HIGHWAY

DOBER DESIGN

HTX DW | M+S

- Excelente desempenho na tração
- Indicada com máximo rendimento para curta e média distância
- Elevado nível de tração

HTL2 DW

- Desenvolvida para permitir transmissão de todo torque em movimento
- Grande desempenho quilométrico em longas distâncias
- Melhor Custo/Benefício do mercado

HFL2 FA

- Indicada para eixos livres
- Excelente desempenho em todas utilizações em asfalto
- Baixo consumo de combustível
- Ombros arredondados anti arraste




ENTRE EM CONTATO CONOSCO!

CONFIRA MAIS DETALHES E NOVIDADES EM NOSSAS REDES SOCIAIS.

 /DOBERMANNBRASIL

 @DOBERMANNBRASIL

 GLOBAL TIRE (DOBERMANN BRASIL)

(11) 5565-7385

(11) 99740-9577 

sales-br@dobermann.org

www.dobermann.org/pt/bra

 **DOBERMANN**