



ideias de
negócios

Locação de equipamentos para eventos



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

Apresentação de Negócio	1
Mercado	2
Localização	2
Exigências Legais e Específicas	3
Estrutura	4
Pessoal	5
Equipamentos	6
Matéria Prima/Mercadoria	7
Organização do Processo Produtivo	7
Automação	8
Canais de Distribuição	9
Investimentos	9
Capital de Giro	10
Custos	11
Diversificação/Agregação de Valor	11
Divulgação	12
Informações Fiscais e Tributárias	12
Eventos	15
Entidades em Geral	16
Normas Técnicas	17
Glossário	17
Dicas de Negócio	32
Características Específicas do Empreendedor	33
Bibliografia Complementar	33
Fonte de Recurso	34
Planejamento Financeiro	34
Produtos e Serviços - Sebrae	34

1. Apresentação de Negócio

Há alguns anos, a organização de uma festa compreendia preparar uma playlist no MP3 ou deixar tocar as músicas de um CD. Atualmente, o mercado de eventos oferece uma grande variedade de prestadores de serviços, tais como buffet, entretenimento, decoração, aluguel de mesas, fotografia, filmagem, manobrista, convites, aluguel de trajes, transporte, etc. Dentre todos estes serviços, destaca-se a locação de equipamentos para eventos.

O avanço da tecnologia, o elevado nível de atualização técnica e o custo proibitivo dos materiais de som e vídeo para eventos intimidam a aquisição própria dos equipamentos pelas empresas organizadoras de eventos. Portanto, para se ter um evento de alto nível, obrigatoriamente deve-se prever na planilha de custos da festa o serviço de locação de equipamentos, com equipamentos próprios e profissionais especializados. Cada vez mais tal serviço é requisitado em casamentos, festas de aniversário, festas infantis, formaturas, eventos corporativos e inaugurações.

Apesar de ser um negócio atraente, a sua viabilidade empresarial depende, fundamentalmente, do planejamento financeiro do empreendedor. Como os equipamentos que são adquiridos e disponibilizados para locação exigem pesados investimentos, uma compra equivocada pode acarretar grandes prejuízos. O empreendedor precisa estar seguro sobre o payback e a taxa interna de retorno de cada aquisição, além de planejar minuciosamente a sua atualização tecnológica. Variações cambiais e taxas de juros de financiamentos também impactam na saúde financeira da empresa.

Neste negócio, um final de semana em que o equipamento não seja alugado corresponde a uma perda de faturamento que jamais será recuperada. Deve-se ficar atento à sazonalidade do mercado de eventos, buscando alternativas criativas de receita os períodos de baixo movimento e flexibilidade de atendimento para períodos de alto movimento.

A atualização tecnológica sobre as principais tendências do mercado é imprescindível para o sucesso do negócio. O empresário deste setor precisa conhecer muito bem, tecnicamente, os equipamentos de imagem e som para poder treinar e supervisionar os operadores. Empregados mal capacitados podem danificar equipamentos.

Embora o mercado de locação de equipamentos para eventos esteja ligado a momentos de festa e celebração, o trabalho a ser desempenhado exige dedicação, capacidade de organização e fineza no atendimento aos clientes. Este documento não substitui um plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.

2. Mercado

O mercado de eventos no Brasil encontra-se em notório crescimento. Cada vez mais as instituições públicas e privadas reconhecem a importância da realização de eventos para divulgar uma marca, estreitar relacionamento com clientes, valorizar funcionários e celebrar resultados e parcerias estratégicas. Segundo a Associação Brasileira das Empresas de Eventos (Abeoc), o mercado vem apresentando taxas anuais de expansão de 10%.

A Federação Brasileira de Conventions & Visitors Bureau estima que a movimentação anual do setor de eventos ultrapasse os R\$ 30 bilhões somente em São Paulo. As comemorações de fim de ano deram um novo impulso ao mercado de locação de equipamentos para eventos. Os meses de novembro e dezembro são os preferidos para o agendamento de eventos corporativos e celebrações de empresas. Além disso, ao longo do ano, ocorrem os seminários, congressos, simpósios, palestras e feiras corporativas que movimentam o setor e aumentam a demanda por locação de equipamentos.

Outra época bem rentável para o negócio é o período de campanhas eleitorais. A cada dois anos, os comícios de candidatos a cargos políticos lotam as reservas de locação de equipamentos. Neste período, a demanda pelo serviço é muito maior do que a oferta, elevando o preço médio por locação e, conseqüentemente, incrementando a lucratividade do negócio.

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

- Pesquisa em fontes como prefeitura, guias, IBGE e associações de bairro para quantificação do mercado alvo;
- Pesquisa a guias especializados e revistas de organização de eventos. Trata-se de um instrumento fundamental para fazer uma análise da concorrência, selecionando concorrentes por bairro, faixa de preço e especialidade;
- Visita aos concorrentes diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho;
- Participação em seminários especializados.

3. Localização

A localização não representa uma decisão muito relevante para uma empresa de locação de equipamentos. Embora na maioria das vezes o atendimento seja realizado em local indicado pelo cliente, a empresa deve ter um pequeno escritório para a recepção de clientes e discussão de propostas e orçamentos. Alguns detalhes devem

ser observados na escolha do imóvel:

- O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet?
- O ponto é de fácil acesso, possui estacionamento para veículos, local para carga e descarga de mercadorias e conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas?
- O local está sujeito a inundações ou próximo a zonas de risco?
- O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?
- A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura?
- Houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva?
- As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município?
- Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia?
- O que a legislação local determina sobre o licenciamento das placas de sinalização?

4. Exigências Legais e Específicas

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. O contador pode informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha do prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais indicados por empresários com negócios semelhantes. Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas do registro são:

- Registro de empresa nos seguintes órgãos: oJunta Comercial; oSecretaria da Receita Federal (CNPJ); oSecretaria Estadual da Fazenda; oPrefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento; oEnquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal); oCadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”; oCorpo de Bombeiros Militar.
- Visita a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua loja (quando for o caso) para fazer a consulta de local;
- Obtenção do alvará de licença sanitária – adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso);
- Preparar e enviar o requerimento ao Chefe do DFA/SIV do seu Estado, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos;

- Registro do produto (quando for o caso).

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores. O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Ou seja, é necessário que em uma negociação estejam presentes o fornecedor e o consumidor, e que o produto ou serviço adquirido satisfaça as necessidades próprias do consumidor, na condição de destinatário final. Portanto, operações não caracterizadas como relação de consumo não estão sob a proteção do CDC, como ocorre, por exemplo, nas compras de mercadorias para serem revendidas pela casa. Nestas operações, as mercadorias adquiridas se destinam à revenda e não ao consumo da empresa. Tais negociações se regulam pelo Código Civil brasileiro e legislações comerciais específicas. Alguns itens regulados pelo CDC são: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas. Em relação aos principais impostos e contribuições que devem ser recolhidos pela empresa, vale uma consulta ao contador sobre a Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (disponível em <http://www.leigeral.com.br>), em vigor a partir de 01 de julho de 2007.

5. Estrutura

Para uma estrutura mínima, com um escritório para atendimento a clientes, estima-se ser necessário um galpão de 200 m², com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio.

O local de trabalho deve ser limpo e organizado. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade, além de fácil manutenção. Paredes pintadas com tinta acrílica facilitam a limpeza. Texturas e tintas especiais na fachada externa personalizam e valorizam o ponto.

Sempre que possível, deve-se aproveitar a luz natural. No final do mês, a economia da conta de luz compensa o investimento. Quanto às artificiais, a preferência é pelas lâmpadas fluorescentes.

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) poderão ajudar a definir as alterações a serem feitas no imóvel escolhido para funcionamento da loja, orientando em questões sobre ergonomia, fluxo de operação, design dos móveis, iluminação, ventilação, etc.

6. Pessoal

O número de funcionários oscila de acordo com o tamanho do empreendimento. Para uma microempresa de locação de equipamentos para eventos, bastam o empreendedor, uma assistente para cuidar das tarefas administrativas e alguns operadores técnicos. Dependendo do volume de eventos, mais operadores podem ser contratados sob demanda, com a supervisão técnica de um funcionário da empresa.

O empreendedor deve ser exigente na contratação do pessoal terceirizado. Além do conhecimento técnico do equipamento, experiência na área, boa educação e prestabilidade são qualidades indispensáveis aos profissionais envolvidos no evento. É fundamental formar um banco de talentos composto por profissionais confiáveis e versáteis. Normalmente, o escritório funciona em horário comercial de 10h às 18h. Dependendo do movimento e da época do ano, pode ser necessária a ampliação do horário de atendimento. Esta expansão do negócio precisa ser planejada conforme o aumento da receita. O horário pode ser flexibilizado no caso de atendimento de festas noturnas ou várias eventos no mesmo dia.

O atendimento é um item que merece atenção especial do empreendedor, visto que nesse segmento de negócio o vendedor precisa lidar com clientes perfeccionistas e organizadores de eventos exigentes. A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

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

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, conseqüências desagradáveis. O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado às tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Os equipamentos adquiridos representam a alma do negócio da empresa. O empreendedor deve planejar com cuidado a aquisição e renovação dos equipamentos que serão locados, conforme a demanda do mercado. Os equipamentos para eventos mais utilizados são:

- Computador;
 - Notebook.
 - Hub.
 - Switcher
-
- Monitor LCD.
 - Impressora multifuncional.
 - Televisão de plasma e LCD.
 - Reprodutor de CD e DVD.
 - Data-
- show.
- Telão.
 - Videowall.
 - Rádio comunicador.
 - Mesa de som.
 - Caixa acústica.
 - Ventilador.
 - Amplificador.
 - Subwoofer.
-
- Microfone de mesa e lapela.
 - Iluminação.
 - Câmera de vídeo.
 - Palco modular.
 - Box truss.
 - Aparelho de tradução simultânea.

Como muitos equipamentos são importados e os manuais são em inglês, é recomendável confeccionar cartilhas, manuais e vídeos em português, com demonstrações sobre a correta utilização dos equipamentos. Capacitação de funcionários com fornecedores e com assistências técnicas também contribui para o prolongamento da vida útil do equipamento e para a redução dos custos de

manutenção.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho: Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento. Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão. Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. Uma empresa de locação de equipamentos para eventos é tipicamente uma prestadora de serviços. Portanto, como não há venda de mercadorias, o consumo de produtos resume-se à manutenção dos equipamentos. Como a maioria do material é importada, convém manter um estoque de peças de reposição.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma empresa de locação de equipamentos para eventos varia conforme o tipo de evento. Porém, é possível dividir o processo em três grandes etapas:

1) Antes do evento: Trata-se da fase mais trabalhosa. O empreendedor planeja, juntamente com o cliente, o formato do evento, os equipamentos alocados, o resultado desejado, a quantidade de operadores e a disposição dos equipamentos. Como documento de orientação, é importante detalhar o script do evento, com a ordem cronológica dos acontecimentos. Posteriormente, na véspera ou no próprio dia do evento, toda a parafernália de equipamentos é montada no local apropriado, conforme acordado com o cliente. Todo o material deve ser testado previamente. Equipamentos que apresentarem falhas técnicas no teste devem ser substituídos imediatamente.

2) Durante o evento: É a fase mais delicada do processo. No dia do evento, o empreendedor precisa repassar à equipe as principais instruções e procedimentos da cerimônia e cuidar para que tudo ocorra conforme o planejado. Os imprevistos, que são inevitáveis, devem ser sanados rapidamente, de forma a minimizar o impacto negativo. 3) Após o evento: Cabe à equipe desmontar, guardar e transportar o equipamento de volta à empresa. Caso algum material tenha apresentado alguma falha ou uma performance aquém do desejado, o fato deve ser registrado para que o equipamento seja encaminhado à assistência técnica.

10. Automação

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

- Automatiza Financeiro;
- Sistema CRGNET;
- Financeiro;
- Orçamento Empresarial;
- SIC – Sistema Integrado Comercial;
- PDV Empresarial Profissional;
- Sintec-pro;
- InstantCashBook;
- Direct Control Standard;
- Desktop Sales Manager;
- SGCON – Sistema Gerencial Contábil;
- Advanced Accounting Powered by CAS;
- Contact your Client Professional;
- JFinanças Empresa;
- GPI – Gerenciador Pessoal Integrado;
- SGI – Sistema Gerencial Integrado;
- MaxControl;
- Apexico VAT-Books;
- Yosemite Backup Standard;
- ERP Lite Free;
- Il Worklog;
- Business Reports;
- Fortuna 6.0;
- Terrasoft CRM;
- Plano de Contas Gerencial;
- Spk Business;
- Controle de estoques;
- Magic Cash.

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

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

11. Canais de Distribuição

O principal canal de venda é o próprio escritório da empresa. Frequentemente, o empreendedor realiza visitas e atendimentos a domicílio. O serviço será sempre executado em ambiente indicado pelo cliente.

12. Investimentos

O investimento varia muito de acordo com a quantidade e o tipo de equipamento adquirido. Além disso, o montante inicial vai variar de acordo com a cotação do dólar (já que a grande maioria dos equipamentos é importada), com a taxa de juros (muitos equipamentos são financiados) e com o grau de atualização tecnológica das máquinas. Apesar de todas estas variáveis, é possível afirmar que uma empresa de locação de equipamentos para eventos exige um investimento mínimo inicial estimado em torno de R\$ 235 mil, divididos nos seguintes itens:

- Reforma do local: R\$ 5.000,00;
- Equipamentos em geral (notebook, hub, switcher, monitor LCD, televisores de LCD, reproduzidor de CD e DVD, data-show, telão, videowall, rádio comunicador, mesa de som, caixa acústica, ventilador, amplificador, subwoofer, microfone de mesa e lapela, iluminação, câmera de vídeo, palco modular, box truss, aparelho de tradução simultânea, teleprompter): R\$ 200.000,00;
- Mesas e cadeiras: R\$ 4.000,00;
- Telefone, aparelho de fax, microcomputador e impressora: R\$ 5.000,00;
- Capital de giro: R\$ 21.000,00.

Uma forma de reduzir o valor do investimento inicial é adquirir equipamentos sob a forma de leasing. Trata-se de uma modalidade de crédito em que o empreendedor

desembolsa um valor mensal, semelhante a um aluguel do equipamento. Ao fim do contrato, o empreendedor pode optar por adquirir a máquina, abatendo os valores já pagos, ou renovar o contrato de arrendamento mercantil.

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

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. Para uma empresa de locação de equipamentos para eventos, a necessidade de capital de giro é baixa, correspondendo a 10% do investimento total. Isso porque, após o investimento inicial, os maiores custos concentram-se na folha salarial dos profissionais contratados

14. Custos

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

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

Os custos para abrir uma empresa de locação de equipamentos, com faturamento médio mensal de R\$ 20.000,00, devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários, comissões e encargos: R\$ 8.000,00;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 3.000,00;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança: R\$ 2.000,00;
- Água, luz, telefone e acesso a internet: R\$ 750,00;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários: R\$ 250,00;
- Assessoria contábil: R\$ 500,00;
- Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 500,00;
- Manutenção dos equipamentos: R\$ 2.000,00;

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta;
- Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

15. Diversificação/Agregação de Valor

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

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios

de valor agregado. No caso de uma empresa de locação de equipamentos, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Participação em feiras e eventos de casamentos e formaturas.
- Parceria com empresas de cerimonial e organização de eventos.
- Prestação de serviços auxiliares, como videoconferência, tradução simultânea e teleprompter.

16. Divulgação

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

- Patrocínio de shows, com a divulgação da empresa nas peças publicitárias e anúncios do evento.
- Anunciar em jornais de bairro e revistas locais.
- Divulgar a empresa em casas de festas, cerimoniais de casamento e agências de eventos.
- Montar um website com o portfólio dos equipamentos.
- Disponibilizar cartões de visitas nos eventos atendidos pela empresa.
- Convidar clientes potenciais aos eventos atendidos pela empresa para conhecer a qualidade dos serviços prestados.

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

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de LOCAÇÃO DE EQUIPAMENTOS PARA FESTAS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 7729-2/02 como a atividade de aluguel de móveis, utensílios e aparelhos eletroeletrônicos de uso doméstico e pessoal e instrumentos musicais, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

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

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

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 12,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a

tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII
(<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>)

). Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;

- não farão recolhimento de ICMS e ISS por não serem contribuintes destes tributos.

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

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

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;

- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado. Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

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

18. Eventos

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

Brazil Promotion Rua Dr. Clovis de Oliveira, 574 CEP: 056316-072 São Paulo – SP Fone: (11) 3723-5200 Fax: (11) 3723-5257 Website: <http://www.brazilpromotion.com.br>

Campus Party São Paulo - SP Website: <http://www.campus-party.com.br> E-mail: info@campusparty.com.br

CATI Congresso Anual de Tecnologia da Informação São Paulo – SP Fone: (11) 3281-3334 Website: <http://www.fgvsp.br> E-mail: cati@fgvsp.com.br

CIO IT Focus Fone: (11) 3049-2000 Website: <http://www.eventosidg.com.br> E-mail: seminarios@idg.com.br

Exposystems Congresso e Exposição Internacional de Soluções Integradas para Feiras e Eventos Palácio das Convenções Anhembi São Paulo – SP Fone: (11) 3025-5555 Website: <http://www.exposystems.com.br> E-mail: expo@exposystems.com.br

Fenasoft São Paulo – SP Website: <http://www.fenasoft.com.br>

HiFi Show Av. da Invernada, 216 – Campo Belo CEP: 04612-060 São Paulo – SP Fone: (11) 5041-1415 Website: <http://www.hifishow.com.br> E-mail: cavi@clubedoaudio.com.br

Photo Image Brazil Feira Internacional de Imagem Rodovia dos Imigrantes, km. 1,5, Água Funda CEP: 04301-010 São Paulo – SP Fone: (11) 3060-5000 Fax: (11) 3060-5001 Website: <http://www.photoimagebrazil.com.br>

E-mail: duda.escobar@reedalcantara.com.br

r

Qualieventos Feira de Produtos, Serviços e Equipamentos para Eventos Rua Constante Sodré, 117 – Santa Lúcia Vitória – ES Website: <http://www.quetalviajar.com>

Softshow Exposição e Congresso de Software e Soluções em Tecnologia da Informação São Paulo – SP Website: <http://www.softshow.com.br>

19. Entidades em Geral

Abeoc Associação Brasileira de Empresas de Eventos Rua Teixeira da Silva, 660, 10º andar, cj. 101, Paraíso CEP: 04002-033 Fone: (11) 3887-3743 Fax: (11) 3884-4894 Website: <http://www.abeoc.org.br> E-mail: abeoc@abeoc.org.br

Assespro Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia de Informação Rua Buenos Aires, nº 68 – 14º andar, Centro CEP: 20070-022 Rio de Janeiro - RJ Website: <http://www.assespro.org.br> E-mail: contato@assespro.org.br Fone: (21) 2507-8506

Abes Associação Brasileira das Empresas de Software Av. Ibirapuera 2907 8º andar, cj. 811. Moema CEP: 04029-200 São Paulo - SP Website: <http://www.abes.org.br> E-mail: abes@abes.org.br Fone: (11) 5044-7900 Fax: (11) 5044-8338 Telepirata: 0800-11-0039

Anatel Agência Nacional de Telecomunicações SAUS Quadra 06 bl. C, E, F e H CEP: 70070-940 Brasília – DF Fone: (61) 2312-2000 Website: <http://www.anatel.gov.br>

CBC&VB Confederação Brasileira de Convention & Visitors Bureau SCN Quadra 01 bl. F, sala 1020 CEP: 70711-905 Brasília – DF Fone: (61) 3966-9400 Website: <http://www.cbcbv.org.br> E-mail: cbcbv@cbcbv.org.br

Ministério da Ciência e Tecnologia Esplanada dos Ministérios, Bl. E CEP: 70067-900 Brasília - DF Fone: (61) 3317-7500 Fax: (61) 3317-7765 Website: <http://www.mct.gov.br>

Receita Federal Brasília - DF Website: <http://www.receita.fazenda.gov.br>

Sindieventos Sindicato interestadual dos trabalhadores, empregados, autônomos, avulsos e temporários em feiras, congressos e eventos em geral e em atividades afins de organização, montagem e promoção nos estados de São Paulo e Rio de Janeiro Av. Nove de Julho 40, 12º andar, cj. 12E CEP: 01312-000 Fone: (11) 3259-8693 Fax: (11) 3258-4384 Website: <http://www.sindieventos.org.br>

Sindiprom Sindicato de empresas de promoção organização e montagem de feiras, congressos e eventos Rua Frei Caneca, 91, 11º andar, Cerqueira Cesar CEP: 01307-001 Fone: (11) 3120-7099 Website: <http://www.sindiprom.org.br>

SNDC Sistema Nacional de Defesa do Consumidor Website: <http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

Ubrafe União Brasileira dos Promotores de Feiras Rua Bela Cintra, 746, cj. 42, Consolação Fone: (11) 3120-7099 Website: <http://www.ubrafe.com.br> E-mail: ubrafe@ubrafe.com.br

20. Normas Técnicas

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

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

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT. Não existem normas técnicas que regulamentem este segmento empresarial.

21. Glossário

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

A/D: conversão de analógico para digital.

ABERT: abreviatura de Associação Brasileira de Emissoras de Rádio e Televisão.

ABNT: abreviatura de Associação Brasileira de Normas Técnicas. Órgão brasileiro responsável por padrões em produtos.

AC: abreviatura de alternate current (corrente alternada), corrente elétrica fornecida através de geradores, sejam eles de usinas hidroelétricas, termoelétricas ou mesmo movidos a combustível.

AC-3: nome antigo do sistema atualmente chamado dolby digital. Sistema de codificação para home theater, com decodificação em seis canais: dois frontais, um central, dois traseiros e um para subwoofer, cobrindo toda a banda sonora.

AGC: abreviatura de automatic gain control, ou controle automático de ganho.

ALINHAMENTO: ajuste ou calibragem de um equipamento para otimizar sua performance.

ALTA DEFINIÇÃO: ver em HDTV.

AMPLIFICADOR: amplificador de sinal. Nome genérico para aparelho que aumenta um sinal de baixo nível. Ex: amplificador de sinal de antena, no caso sinal de rádio-

freqüência (RF).

ANALÓGICO: sistema oposto ao digital. Utiliza pontos de semelhança entre coisas diferentes. Ex: poderíamos descrever um fenômeno elétrico e outro mecânico de maneira idêntica, através da matemática.

ANAMÓRFICO: em vídeo, é um processo de gravação de imagens em que cada "quadro" é comprimido num disco. Durante a reprodução, a imagem é expandida para restaurar sua forma original. A expansão anamórfica é melhor se a TV é do tipo widescreen.

ANATEL: Agência Nacional de Telecomunicações. Órgão regulador do setor no Brasil.

ANTENA PARABÓLICA: antena receptora de sinais transmitidos através de satélite. Recebe o nome de parabólica devido sua forma côncava.

APERTURE: capacidade utilizada para ampliar a definição de uma imagem.

ATENUAÇÃO: diminuição, expressa em dB, da potência de um sinal.

ATENUADOR: dispositivo que causa atenuação do sinal.

ATV: advanced television - sigla que designa a TV broadcast digital.

ÁUDIO: é a parte do sinal que carrega as informações de som.

AUDIO DUB: audio dubbing, regravação do áudio sem mexer na imagem gravada. É também o nome de uma tecla. Injeta-se o novo som nos conectores mic (com microfone) ou audio in (com cabo de áudio).

AUTO BACK SPACE: recurso que faz o mecanismo do aparelho de vídeo voltar 3 segundos e depois reencontrar os sinais de controle que farão uma edição eletrônica. Foi o primeiro recurso que permitiu a edição caseira sem disparos. Hoje o recurso de edit é encontrado em todas as camcorders e videocassetes.

BACK LIGHT: ver em Contra Luz.

BACK UP: cópia de segurança.

BALANCEAMENTO: ver em White Balance.

BARRAS DE COR: ver em Color Bars.

BEAM: raio ou feixe de elétrons que faz a leitura da imagem no tubo da câmera; ou que descreve a imagem na tela do televisor.

BEEPER: sinal de áudio que auxilia no monitoramento do ganho a ser utilizado, e também aponta o início de uma gravação.

BETACAM: sistema de gravação desenvolvido pela Sony que utiliza fita de meia polegada com qualidade profissional. A identificação SP significa Superior Performance, ou seja, uma versão com maior quantidade de partículas magnéticas na fita.

BETAMAX: formato de meia polegada similar ao Betacam, só que para uso doméstico.

BG: abreviatura de background. Do inglês, fundo ou segundo plano. No áudio é utilizado para descrever o som em segundo plano e no vídeo é a imagem ou cenário de fundo.

BIT: contração de binary digit. Menor unidade digital.

BITRATE: é a quantidade de bits usada na compressão do vídeo por unidade de tempo. Normalmente é dado em bits por segundo. O bitrate é o ponto essencial em qualquer vídeo digital, teoricamente quanto maior o bitrate melhor a qualidade, mas também maior o arquivo.

BLANKING: período em que o feixe de elétrons (beam) volta à esquerda do quadro para traçar uma nova linha.

BLUE BOX: ver em Chroma-Key.

BREAK: parada de um programa para a introdução de chamadas comerciais ou institucionais.

BRILHANTE: em áudio, é um termo subjetivo para descrever uma gravação que tem muita energia audível de alta frequência.

BRILHO (SOM): recurso no estágio do pré-amplificador, que permite aumentar ou diminuir a intensidade das frequências agudas. Normalmente isto se dá a partir de 10.000Hz.

BROADCAST ou BROADCASTING: radiodifusão ou tele-transmissão.

BROWSER: software utilizado para navegação na WWW. Permite visualizar os textos, gráficos e sons de uma página da Internet.

BUFFER: espaço alocado em Random Access Memory (RAM) onde os dados são armazenados temporariamente até ser transferido para outra parte do sistema. **BURN-IN:** imagem fantasma.

BURST: sinal utilizado para sincronizar as informações de cor do emissor com o receptor da imagem.

BYTE: conjunto de bits.

CABEÇA DE CÂMERA: é o chassi da câmera contendo componentes eletrônicos, CCD e prisma, excluindo-se a lente, o viewfinder e acessórios.

CABEÇA DE VT: dispositivo que grava magneticamente os sinais na fita de videoteipe.

CABO COAXIAL: cabo que possui um condutor periférico, e outro interno ao seu eixo axial, daí o nome. O condutor periférico pode ser na forma espiral ou trançada (esta última é melhor). O cabo coaxial promove blindagem magnética. É utilizado em sinais de baixo nível, como interligação de aparelhos de som modulares (cabo RCA 50 ohms) e ligação de antena de televisão (cabo de antena 75 ohms).

CABO ÓTICO: ver em Fibra Ótica.

CAMADA DUPLA ou DUAL LAYER: técnica de gravação em DVD que elimina a necessidade de utilização dos dois lados do disco para filmes longos. Quando o feixe de laser chega ao final da primeira camada, automaticamente foca a segunda camada e continua tocando, dando um tempo adicional quase ininterrupto que pode exceder a quatro horas.

CAMCORDER: contração das palavras em inglês: camera e recorder. Câmera e gravador de vídeo em um só módulo.

CÂMERA ESCURA: caixa escura e lacrada que possui um orifício por onde passam raios de luz, que projetam imagens externas invertidas na parede interna oposta ao furo.

CAMERA HEAD: ver em Cabeça de Câmera.

CÂMERA LENTA: recurso do videocassete de reproduzir a fita em velocidade mais baixa, permitindo a visualização da cena passo a passo.

CAMPO: ver em Field.

CAPÍTULO (CHAPTER): divisões de um DVD ou laserdisc, similar às faixas de um CD. No DVD, os capítulos geralmente são subdivididos em cenas que podem ser acessadas diretamente.

CASSETTE: fita magnética compactada em cartucho.

CATV: abreviatura de Cable Television, televisão que hoje chamamos de tevê a cabo.

CCD: abreviatura de Charge Coupled Device, dispositivo constituído de um chip de silício que contém células fotossensíveis, que são capazes de registrar a luz. Sistema substituto dos tubos convencionais.

CCU: abreviatura de Camera Control Unit (Unidade de Controle de Câmera), aparelho interligado com a câmera destinado a ajustar níveis de vídeo, pedestal, cor, abertura de íris, beam, convergência, shading e outros, dependendo de modelos e tipos de

câmeras.

CD: abreviatura de Compact Disc, disco digital por leitura de raio laser.

CD INTERATIVO (CD-I): sistema lançado pela Philips, semelhante ao CD-ROM, que trabalha autônomo, sem a necessidade do computador. Reproduz tanto CDs de música como de imagem, mas não teve muito sucesso comercial e hoje está restrito a aplicações comerciais e/ou educacionais.

CD-R: abreviatura de Compact Disc Record, disco digital gravável.

CD-ROM: sistema de leitura de CD em computadores, para jogos e diversos tipos de software.

CD-RW: abreviatura de Compact Disc Rewritable, disco digital regravável.

CHIP: circuito integrado miniaturizado.

CHROMA-KEY: efeito que consiste em inserir uma imagem sobre outra, através da supressão de uma cor padrão, como por exemplo o azul.

CINESCÓPIO: termo técnico utilizado para denominar o tubo de imagem dos televisores comuns.

CIRCUITO ANALÓGICO: circuito eletrônico que trabalha com os sinais no estado natural (analógico), como rádio, TV, etc.

CIRCUITO DIGITAL: trabalha os sinais no estado digital, em linguagens digitais (zero e uns, que caracteriza a linguagem básica de computadores, chamada de linguagem binária). Presente nos computadores, CDs, LDs, DVDs, processadores digitais, etc.

CIRCUITO HÍBRIDO: utiliza duas ou mais tecnologias em um aparelho. Ex.: CD (utiliza circuito analógico e digital). Existem equipamentos híbridos, que utilizam transistores e válvulas.

CLIP: imagem rápida, de curta duração.

CLIPPING: operação automática realizada por equipamentos de vídeo, retém os altos níveis de luminosidade.

CLOSED CAPTION: função criada para os deficientes auditivos. Nos EUA é obrigatória por lei para TVs com tela igual ou maior que 13. Discos com essa função são identificados com o respectivo logotipo.

CODEC (COder/DECoder): um codec é um pedaço de software que permite compactar algo, usualmente áudio ou vídeo, em um formato específico e pode decodificar um programa codificado nesse mesmo formato. Codecs populares: MPEG1, MPEG2, MPEG-4, Indeo. AVI e ASF não são codecs, mas sim formatos, que podem ser

compactados usando diferentes codecs.

COLOR BARS: ou CB, padrão de barras coloridas, de formato internacional, que serve para projetar circuitos eletrônicos de vídeo, para regular amplificadores de vídeo e para re-calibrar monitores, câmeras etc. As barras coloridas, em preto e branco, dão uma reprodução tonal dos cinzas em escala crescente, começando pelo cinza mais claro, da cor amarela, passando pelas cores ciano, verde, magenta, vermelha e azul (a mais escura), ladeadas por uma barra branca a 75% na extrema esquerda e uma barra preta na extrema direita.

COLOR CORRECTOR: aparelho destinado a corrigir distorções cromáticas da imagem.

COLOR FRAME: circuito eletrônico que permite o sincronismo das cores na edição.

COLORAÇÃO: em áudio, indica os níveis de distorção audíveis.

COMB FILTER: pode ser traduzido como "filtro de rastreamento". É um circuito que separa sinais de crominância e de luminância, para atenuar as interferências. Em muitos aparelhos, é implementado digitalmente.

COMET TAIL: ver em Rabo de Cometa.

COMPONENT: tipo de conector cada vez mais usado em DVDs e alguns modelos de TV. Separa o sinal de vídeo em três, numa evolução de conector S.

COMPRESSÃO DE SINAL: termo utilizado para descrever os métodos de redução de dados nos sinais de vídeo digital. Essa tecnologia permite trabalhar em sistemas de transmissão de baixa capacidade. É o que torna possível armazenar grande quantidade de dados em pequenos discos e transmiti-los através de cabos e sistemas via satélite que oferecem centenas de canais.

COMPUTAÇÃO GRÁFICA: imagem sintetizada por computador que possui forma e movimento calculados automaticamente pelo computador.

CONNECTOR AV: conjunto de três tomadas do tipo fêmea (RCA), existentes nos receivers e processadores de home theater. Geralmente vêm nas cores branco, vermelho e amarelo, respectivamente áudio esquerdo, áudio direito e vídeo composto.

CONNECTOR BNC: tipo de conector com trava utilizado em equipamentos profissionais de Áudio/Vídeo, que assegura maior isolamento entre os múltiplos condutores.

CONNECTOR COMPONENT: encontrado nos novos projetores de vídeo, destina-se ligações de DVD. Utiliza três conectores RCA, que separam cada componente do sinal e melhoram a qualidade de imagem.

CONNECTOR DIGITAL: terminal existente em aparelhos mais sofisticados, geralmente receivers, amplificadores e processadores. Serve para transmissão de sinal no estado

digital, ainda não decodificado para analógico (RCA).

CONECTOR OPTICO: utilizado para cabo de fibra óptica, onde o sinal é digital e emulado por luz. Normalmente, oferece maior confiabilidade.

CONECTOR RCA: tomada coaxial de duas vias, malha e positivo, utilizada para áudio e vídeo composto. O conector fêmea é utilizado nos equipamentos, e o conector macho, nos cabos.

CONECTOR S: conector de quatro vias para sinal de vídeo tipo Y/C, onde o sinal não é composto, e sim discreto: luminância (luz) e crominância (cor) estão separados. Esse sinal é muito utilizado nos videocassetes e câmeras Super-VHS, TVs e alguns modelos mais sofisticados de videolaser. Os aparelhos mais sofisticados possuem, além dos conectores A/V normais (RCA), os conectores S-VHS.

CONECTOR XLR: conector de três pinos blindado e dotado de trava, utilizado em microfones e equipamentos de áudio profissionais. Também conhecido como Cannon Connector, ou Plug Cannon.

CONECTOR Y/C: igual ao anterior.

CONTRA LUZ: luz oposta à luz principal, cuja finalidade é dar contorno a figura iluminada proporcionando a noção de volume, destacando-a do fundo, dando a sensação de profundidade entre a figura iluminada e o cenário. A posição de altura da contra luz deverá estar entre 45 graus (para não ser captada pela lente da câmera) até 60 graus (se ultrapassar esse ângulo poderá começar a iluminar a frente da figura). Essas regras podem variar conforme as necessidades.

CONTRASTE: recurso de televisores, monitores e projetores de vídeo, que atua na intensidade da cor preta, promovendo à imagem maior ou menor contraste de cores.

CONTROL TRACK: referência gravada na fita de videotape para que na reprodução, a cabeça do VT coincida com a posição original da gravação.

CONVERGÊNCIA: recurso de alinhamento de imagem em projetores de vídeo do tipo CRT (três tubos).

CONVERSOR D/A: circuito que faz a conversão de um sinal digital para reprodução em equipamentos analógico. DVDs e CD players normalmente possuem esse circuito embutido, mas tecnicamente o mais recomendável é instalar à parte um aparelho dedicado a essa função, o que melhora a qualidade da reprodução. Os conversores embutidos são considerados de qualidade inferior.

CÓPIA DE SEGURANÇA: ver em Back Up.

CRISTAL LÍQUIDO: tipo de tela ou display que utiliza uma substância no estado líquido/gelatinoso, com a característica de responder a baixíssimas correntes elétricas. As correntes servem para controlar e orientar partículas do líquido, permitindo a

formação de caracteres e imagens. Chamada comumente de LCD, é uma tecnologia usada tanto em projetores de vídeo como em acessórios do tipo controle remoto.

CROMINÂNCIA (MATRIZ): característica da informação de cores em vídeo, independente da intensidade da luz (luminância). É a pureza ou intensidade da cor. Objetos de cor preta, cinza e branca não têm características de cromaticidade.

CRT (CATHODE RAY TUBE): em português, tubo de raios catódicos. Sistema utilizado em televisores convencionais e projetores de três tubos.

CUE: marcação destinada ao controle de início e término de uma gravação ou de trechos em videotape

DAC: sigla para conversor análogo digital.

DAT: abreviatura de Digital Audio Tape, sistema de gravação de áudio digital.

DBS: abreviatura de Direct-to-home Broadcast Satellite, sistema em que o telespectador recebe sinal, através de antena parabólica, diretamente de um satélite de comunicação.

DC: abreviatura de Direct Current (Corrente Contínua), corrente elétrica fornecida através de baterias.

DECIBEL ou DB: medida que expressa relação de potência ou tensão.

DECODER: oposto ao Encoder. **DECODIFICADOR:** equipamento ou circuito capaz de decifrar determinados códigos presentes num software (fita, disco, etc.). Os códigos decifrados são separados e enviados aos seus destinos.

DEFINIÇÃO DE IMAGEM: característica que indica a qualidade dos contornos e a nitidez da imagem.

DELAY: atraso no domínio do tempo. Recurso dos equipamentos Dolby Pro-Logic, Dolby Digital e THX, refere-se ao atraso de tempo ajustável, imprimido no(s) canal(is) traseiro(s), em relação aos canais frontais.

DICRÓICO: filtro que reflete ou refrata separadamente as cores.

DIGITAL: oposto ao analógico. Sistema que utiliza a forma binária (diz-se aquela que usa combinação dos números binários 1 e 0 alternadamente), de modo a manipular informações sem a perda de qualidade da mesma.

DIGITAL-S: sistema desenvolvido pela JVC que utiliza a tecnologia DV gravando em fita S-VHS.

DIGITALIZADOR: aparelho que permite digitalizar uma imagem.

DIGITALIZAR: transformar informação analógica em digital.

DISTORÇÃO: qualquer mudança não desejada na reprodução do som.

DOLBY: sistema que processa o áudio reduzindo os ruídos. Patentado pelo Laboratório Dolby.

DOLBY 3CH: modo de decodificação Dolby Pro-Logic, em que o canal traseiro (surround) é desativado.

DOLBY B e C: sistema de redução de ruídos em gravadores cassete. Nível B é mais fraco que nível C. Deve ser utilizado durante a gravação e também durante a reprodução.

DOLBY DIGITAL 5.1: sistema de processamento também conhecido como AC-3, é hoje a tendência mundial em home theater, por causa do DVD. Todos os discos desse formato vêm com a codificação DD. O número 5.1 refere-se aos canais de processamento independentes: dois frontais, um central, dois traseiros e um de baixa frequência. Mas podem existir também discos DD gravados em apenas dois canais (DD 2.0).

DOLBY PRO-LOGIC: sistema de codificação e decodificação com quatro canais: esquerdo e direito, frontais, central e um único canal traseiro de surround. O canal traseiro trabalha na faixa de 80 a 7.000 Hz, e o subwoofer trabalha a partir dos canais frontais, portanto, não representa o acréscimo de mais um canal.

DOLBY STEREO: nome do sistema Dolby Surround na sua versão para os cinemas, serve também para identificar laserdiscs e fitas VHS compatíveis com o sistema Dolby Pro-Logic.

DOLBY SURROUND: sistema desenvolvido pelos Laboratórios Dolby para o processamento sonoro dos cinemas, no início dos anos 80, e que depois ganhou sua versão doméstica. Trabalhava com três canais: esquerdo, direito e traseiro. O canal traseiro possuía atraso controlado de 5 a 30 milissegundos. O Dolby Pro-Logic é, na verdade, uma evolução do Dolby Surround (ver também o item Surround).

DOLLY: carrinho onde é fixado o tripé de câmera para a execução de movimentos suaves em qualquer direção.

DROP-OUT: ausência de óxido (seja ele de ferro ou cromo) na fita de vídeo, ocasionando pontos brancos na imagem.

DSS (DIGITAL SATELLITE SYSTEM): nome americano para o sistema DTH usado no Brasil.

DTS (DIGITAL THEATER SYSTEM): sistema de codificação e decodificação digital similar ao Dolby Digital. Também possui seis canais de banda completa, porém com menor taxa de compressão de vídeo. Lançado comercialmente, está sendo

paulatinamente incorporado aos sistemas Home Theater.

DUPLICADOR DE LINHAS: circuito que pode funcionar acoplado ou embutido em projetores de vídeo. Sua finalidade é suavizar as linhas de imagem visíveis na tela quando se usam projetores. Seu nome em inglês é line doubler (ver também quadruplicador de linhas).

DV: abreviatura de Digital Video, sistema de gravação digital de alta definição, desenvolvido pela união das empresas Hitachi, JVC, Mitsubishi, Panasonic, Sanyo, Sharp, Sony, Thompson, Toshiba e Philips, no final de 1993.

DVCAM: sistema desenvolvido pela Sony que utiliza a tecnologia DV.

DVCPRO: sistema desenvolvido pela Panasonic que utiliza a tecnologia DV.

DVD (DIGITAL VIDEO DISC): formato de disco do mesmo tamanho do CD, mas que permite maior armazenagem de dados. Um disco é suficiente para gravar um filme inteiro, seu making-of, comentários, clips, legendas e dublagens, com qualidade de som e imagem melhores que as do videolaser.

DVD+RW: padrão para discos DVD regraváveis, desenvolvido pelas empresas Philips, Sony e Hewlett-Packard. O DVD+RW compete e é incompatível com outros padrões (DVD-R e DVD-RW). O DVD+RW resultou de uma cisão no DVD Consortium. Em 1997, Sony, Philips e HP afastaram-se do grupo que estava ultimando o DVD-RAM e apresentaram o outro padrão. No consórcio ficaram companhias como Hitachi, Panasonic e Toshiba. Ainda não há volume substancial de vendas do DVD+RW.

DVD-R: assim como o CD-R, é um DVD que aceita uma única gravação. O resultado deve ser lido nos DVD player domésticos e nos drives de DVD-ROM. O DVD-R foi desenvolvido pela Pioneer, e hoje é utilizado também pela Panasonic e pela Samsung.

DVD-RW: versão regravável do DVD-R

ECO DE IMAGEM: ver em Feedback.

EDIÇÃO: montagem de áudio ou vídeo em que são decididas as ordens em que serão exibidas.

EDIÇÃO LINEAR: edição em que para a escolha das cenas, é necessário percorrer a fita.

EDIÇÃO NÃO-LINEAR: edição em que as cenas ou os trechos estão armazenados digitalmente no computador estando disponíveis imediatamente.

EDL: abreviatura de Edit Decision List, relação das edições executadas ou a executar.

EFP: abreviatura de Eletronic Field Production, termo usado para designar equipamentos destinados à realização de programas (produções) de alta qualidade.

EHF: Extra High Frequency - Freqüência Extra Alta. Faixa compreendida entre 30 GHz e 300 GHz.

EIA: sigla de Electronic Industries Association.

EIXO DE CÂMERA: regra utilizada que determina o deslocamento de uma câmera em um ângulo de 180 graus.

ELEMENTO DE IMAGEM: ver em Pixel.

ENCODER: transformador de sinal de vídeo original (red, green e blue) em sinais de luminância e crominância.

ENG: abreviatura de Eletronic News Gathering (Captação Eletrônica de Notícias), termo usado para designar equipamentos portáteis para realizações de reportagens.

ENTRADA AUXILIAR (AUX): entrada de áudio estéreo de um receiver, amplificador ou system, que pode ser utilizada para ligar um CD Player ou tape-deck. Pode servir ainda para captar o sinal de áudio do videocassete. Não serve para ligar toca-discos analógicos. A entrada auxiliar também está presente em videocassetes, utilizada para gravar sinais externos.

EQUALIZADOR GRÁFICO: equipamento eletrônico que permite o reforço ou atenuação em várias faixas de freqüências. Normalmente são encontrados nas versões de 7 e 10 faixas (ou bandas), mas existem até os de 20 e de 30 bandas, destinados mais ao uso profissional.

ESPELHOS DICRÓICOS: conjunto de espelhos em forma de prisma colocado no interior da câmera de vídeo para decompor a luz.

ESTÉREO: sistema de som com dois canais, esquerdo e direito. Existem dois tipos de gravação estéreo em videocassete: linear, em que as cabeças de áudio são fixas; e HiFi, com cabeças giratórias.

ESTEREOFONIA: Stereophonic System - Sistema de gravação, reprodução, ou qualquer outro tipo de processamento do som, que utiliza dois ou mais canais.

ETHERNET: sistema de transmissão para LANs mais usado mundialmente. Tem capacidade máxima de 10 Mbps

FANTASMA: imagem dupla ou múltipla provocada pela reflexão do sinal em grandes objetos.

FAST MOTION: exibição de uma cena ou imagem, com velocidade mais rápida que a original.

FEEDBACK: é o efeito provocado quando a câmera é direcionada para a tela do

monitor que exibe a imagem que ela capta, mostrando uma espiral infinita que se modifica conforme se movimenta a câmera. Ver eco de imagem.

FF (FAST FORWARD): tecla do videocassete ou tape-deck que faz avançar a fita.

FIBRA ÓTICA: cabo que conduz sinais luminosos próprio para transmissão digital.

FIELD: campo - varredura de 262,5 linhas nos sistemas PAL-M e NTSC.

FILTRO DE ÁUDIO: circuito que atua num amplificador ou processador para eliminar determinada faixa de frequências. Os filtros subsônicos atuam na faixa abaixo de 20Hz, e os ultra sônicos, acima de 20.000 Hz.

FILTRO DE REDE: atua na rede de energia elétrica (110 ou 220 volts). Destina-se a eliminar ruídos presentes na rede, que acabam prejudicando o funcionamento de equipamentos eletrônicos sofisticados.

FILTRO DE VÍDEO: circuito de uma TV, videolaser ou videocassete que elimina sinais indesejáveis à imagem.

FIREWIRE: novo padrão de conexão digital via cabo, utilizado em câmeras e vídeos digitais, que transfere sinal de áudio, vídeo e protocolo de controle. Também transfere dados para o computador em bitrates muito rápidos (acima de 500 Mbps).

FLASH CARD: cartão compacto para armazenamento de dados e imagens. O Flash Card é comumente utilizado em câmeras fotográficas digitais.

FLICAGEM: é a pulsação da luz nas partes claras da imagem, dando a impressão de um "pisca-pisca" acelerado.

FLICKER e FLICKERING: cintilação da luz. Ver flicagem.

FM: Frequency Modulation - Frequência modulada. É utilizada para transmissão de sinal de áudio.

FONTE DE ALIMENTAÇÃO: circuito eletrônico que possui a função de receber a energia elétrica da rede (110 ou 220 volts) e transformá-la em subtensões necessárias ao funcionamento do equipamento, filtrando e estabilizando a tensão conforme a necessidade.

FONTE DE SINAL: nome dado a todo equipamento que lê ou gera sinal de vídeo, de áudio ou de ambos. Ex.: CD, toca-discos, videocassete, DVD, etc.

FOTOGRAMA: cada um dos quadros que compõem a imagem.

FRAME STORE: dispositivo que armazena quadros ou frames para exibi-los posteriormente.

FREQÜÊNCIA: característica física do som, medida em ciclos por segundo (hertz).
Freqüências baixas estão relacionadas com sons graves, as médias com sons médios e as freqüências altas se relacionam com os sons mais agudos.

FUNDO INFINITO: fundo de cor única em que os ângulos são ocultados.

FUSÃO: processo de mistura (mixagem) de duas fontes diferentes de vídeo. Pode ser usada a mesma expressão para mistura de áudio.

FUSE: ver em Fusível.

FUSÍVEL: dispositivo de proteção que interrompe a alimentação de um circuito quando a corrente de passagem ultrapassa limites preestabelecidos.

GATO: gíria para ligação ilegal de TV a cabo.

GB: sigla de gigabyte, medida de capacidade de memória igual a 1.000 megabytes.

GC: abreviatura de Gerador de Caracteres.

GEN LOCK: profissionalmente, ouve-se o verbo "genlocar". É um circuito que aceita obedecer a sinais de um mestre ou gerador de sincronismo (sync generator ou P G - pulse generator).

GERAÇÃO: indica cópia em que há perda de qualidade. A fita original designa-se por master ou matriz.

GERADOR DE CARACTERES: equipamento que permite sobrepor caracteres a imagem de vídeo.

GND (GROUND): ver em Terminal de Terra.

GRANDE ANGULAR: lente com a capacidade de aumentar o ângulo de visão da câmera.

HALO: se refere a uma área branca em volta de uma fonte de luz muito forte.

HDTV (HIGH DEFINITION TV): TV de alta definição. É como se chama o novo sistema de transmissão de televisão, que começa a ser implantado nos EUA em 98. (ainda em teste no Brasil).

HERTZ (Hz): unidade de medida de ciclos, oscilações ou freqüências por segundo, descoberto pelo físico alemão Heinrich R. Hertz.

HI-8: formato de videoteipe em que a largura da fita é de 8mm.

HI-FI: abreviatura de High Fidelity, significa som de alta definição. Em equipamentos de videoteipe o som é gravado por cabeças giratórias iguais as de vídeo.

HUE: do inglês matiz, cores.

IA (INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL): propriedade dos equipamentos computadorizados de tomarem decisões.

ICONOSCÓPIO: o mesmo que tubo de imagem.

IEEE: sigla de Institute of Electrical and Electronics Engineering.

ILHA DE EDIÇÃO: sistema que integra equipamentos de vídeo e periféricos, com finalidade de montar materiais gravados.

ILUMINÂNCIA (E): expressa em lux (lx), indica o fluxo luminoso de uma fonte de luz que incide sobre uma superfície situada a uma certa distância desta fonte. É a relação entre intensidade luminosa e o quadrado da distância (I/d^2). Na prática, é a quantidade de luz dentro de um ambiente, que pode ser medida com o auxílio de um luxímetro. Para obter conforto visual, considerando a atividade que se realiza, são necessários certos níveis de iluminância médios. Os mesmos são recomendados por normas técnicas (ABNT - NBR 5413).

IMAGEM ACÚSTICA: reprodução da sensação sonora de uma apresentação ao vivo. Ou seja, quando um sistema de som beira a perfeição diz-se que possui uma imagem acústica excelente, guardando a mesma posição dos instrumentos, sensação de largura e de profundidade da apresentação original em determinado local.

IMPEDÂNCIA: a oposição ou resistência à passagem de corrente em um circuito. Impedância elétrica é a resistência equivalente da corrente alternada (AC) à resistência de corrente direta (DC). É medida em ohms. Uma caixa acústica de baixa impedância (4 ohms ou menos) vai requerer mais corrente do amplificador do que uma caixa acústica de média impedância (8 ohms).

IN: Entrada.

INDEX: recurso comum nos videocassetes, em que se pode marcar o início ou final de uma cena na fita gravada.

INDICADOR DE NÍVEL DE ÁUDIO: recurso eletrônico que indica o nível de saída de áudio em aparelhos amplificados. Pode ser através de leds ou displays, também conhecidos como bargraph. Antigamente a indicação era feita com os chamados VU's, relógios com ponteiros indicadores.

INPUT: entrada de informações ou sinais. Oposto ao output.

INSERÇÃO: propriedade em edição de substituir ou acrescentar áudio e vídeo, juntos ou separados.

INSERT: função que permite inserir imagens ou sons numa fita já gravada (de vídeo ou

de áudio).

INTERFACE: dispositivo com finalidade de conexão entre dois equipamentos que não possuem as mesmas funções.

INTERFERÊNCIA: sinais elétricos que produzem efeito indesejável na reprodução. Na transmissão de televisão, podem ser causados até por fatores externos. Em DVD, são sinais oriundos de falhas na compressão digital.

INTERNET: rede mundial de computadores, surgida nos anos 60 e popularizada nos últimos dez anos. Permite que usuários de vários tipos de computadores no mundo inteiro se comuniquem por meio de um protocolo comum.

INTERVALO VERTICAL: espaço entre os frames de um sinal de vídeo ou TV.

ISO: abreviatura de International Standard Organization, órgão internacional responsável por padrões em produtos.

JITTER: instabilidade vertical na imagem causada pela variação da fita na passagem pela cabeça de vídeo.

JOG/SHUTTLE: botão, geralmente redondo, presente em videocassetes que permite executar funções como parada de cena e câmera lenta, regulando com um leve toque a velocidade para frente ou para trás. Permite também, com o dedo encaixado no disco central, o avanço ou retrocesso da fita quadro a quadro.

JPEG: abreviatura de Joint Photographic Expert Group. Grupo que define padrões para vídeo digital estático.

KBPS: Kilobits por segundo. Medida de velocidade de transferência de dados. Equivale a mil bps.

KELVIN: unidade de medida, em temperatura, baseada no zero absoluto, criada por Willian T. Kelvin.

KEY: recurso eletrônico que possibilita o recorte de imagem, através da escolha de uma cor, substituindo por outra.

KEY-COLOR: sistema digital com a mesma função chroma-key.

LASER: abreviatura de Light Amplification by Stimulated Emission of Radiation. Luz concentrada em forma de feixe.

LASERDISC: disco digital que contém informações de som e imagem. Conhecido também pela sigla LD.

LCD: abreviatura para liquid crystal display. Ver em Cristal Líquido.

LED: abreviatura de Light Emitting Diode. Diodo que emite luz.

LETTERBOX: tipo de gravação, geralmente em laserdisc, em que a largura da imagem é preservada como ela aparece originalmente no filme. Ao serem vistas em um televisor no formato convencional (4:3), uma tarja preta aparece na parte superior e inferior da tela (ver o item widescreen).

LF (LOW FREQUENCY): frequência baixa. Faixa compreendida entre 3 kHz e 300 kHz.

LINK: envio de sinal de vídeo e áudio sem utilização de cabos. Ex: microondas, satélite, etc.

LIVE-ON-TAPE: programa gravado e apresentado sem edição.

LOOP: diz-se de algo que sua saída ou término está ligado a sua própria entrada ou início. Exibição contínua do mesmo programa.

LOUDNESS: função presente na maioria dos receivers, amplificadores integrados e systems. Serve para reforçar os graves (abaixo de 100Hz) e agudos (acima de 15Khz).

LUMEN (LM): unidade internacional (SI) do fluxo luminoso ou quantidade de luz. Uma vela de jantar emite cerca de 12 lumens. Uma lâmpada incandescente Cristal de 60W é muito mais potente com cerca de 864 lumens. **LUMINÂNCIA:** intensidade de brilho da imagem.

LUX: medida de luminosidade, equivalente ao que uma vela ilumina em uma circunferência com um metro de raio.

LUZ ATENUANTE: ver em Luz Secundária.

LUZ CHAVE: ver em Luz Principal.

LUZ DE CENÁRIO: luz destinada a iluminar o cenário.

LUZ PRINCIPAL: luz destinada a simular ou aumentar a intensidade

22. Dicas de Negócio

A aquisição de equipamentos modernos, de bons fornecedores, garante um padrão de desempenho mais confiável. Produtos de qualidade também reduzem os custos com manutenção, além de funcionar como um diferencial em relação à concorrência.

Outro componente estratégico para o sucesso do empreendimento é o investimento na formação dos técnicos. Os funcionários devem possuir conhecimento e segurança

para operar o equipamento, evitando que os clientes reclamem da prestação do serviço ou que as máquinas apresentem elevado índice de defeitos.

Uma importante fonte de receita pode ser obtida através de convênios com empresas de organização de eventos, cerimoniais, grandes empresas, agências de eventos e órgãos públicos. Tais convênios garantem uma receita periódica, sem que o processo de venda passe pela desgastante etapa de negociação de preços em cada evento.

23. Características Específicas do Empreendedor

No segmento de locação de equipamentos para eventos, o empreendedor precisa estar atento às tendências de tecnologia em imagem e som. Deve identificar os movimentos deste mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente a oferta de equipamentos.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Iniciativa e persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança;
- Senso de oportunidade;
- Conhecimento do ramo;
- Liderança.

24. Bibliografia Complementar

ALLEN, Johnny; MCDONNELL, Ian; HARRIS, Robert. Organização e Gestão de Eventos. Elsevier, 2007.

CESCA, Cleusa G. G. Organização de Eventos. Summus, 2007.

FREUND, Francisco Tommy. Festas e Recepções: Gastronomia, Organização e Cerimonial. Senac, 2002.

GIACAGLIA, Maria C. Organização de Eventos. Thompson Pioneira, 2007.

MARANHO, José A. Manual de Organização de Congressos e Eventos Similares.

Qualitymark, 2007.

MARTIN, Vanessa. Manual Prático de Eventos. Atlas, 2007.

MATIAS, Marlene. Organização de Eventos. Manole, 2007.

OLIVEIRA, J. B. Como Promover Eventos. Madras, 2007.

SALTER, Brian. Como Organizar um Evento de Sucesso. Editora Planeta, 2007.

SEBRAE. Biblioteca On-line. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 25 de julho de 2008.

TENAN, Ilka P. S. Eventos. Aleph, 2002.

ZANELLA, Luis Carlos. Manual de Organização de Eventos: Planejamento e Operacionalização. Atlas, 2007.

ZITTA, Carmem. Organização de Eventos. Senac Editora, 2007.

25. Fonte de Recurso

26. Planejamento Financeiro

27. Produtos e Serviços - Sebrae