

Confecção de camisetas

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	10
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	16
Divulgação.....	17
Informações Fiscais e Tributárias.....	18
Eventos.....	20
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	22
Dicas de Negócio.....	24
Características Específicas do Empreendedor.....	25
Bibliografia Complementar.....	27
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	30
Produtos e Serviços - Sebrae.....	30
Sites Úteis.....	31

1. Apresentação de Negócio

O mercado de vestuário, impulsionado pela constante evolução da moda e pelo surgimento de novas peças, demonstra grande atratividade, mesmo em cenários econômicos desafiadores. A produção de camisetas se destaca como um segmento particularmente promissor, graças à alta demanda e à diversificação de seu público-alvo. Anualmente, milhões de camisetas são consumidas globalmente, tornando o mercado extremamente competitivo e lucrativo para novos empreendedores.

A indústria de confecção de camisetas desempenha papel fundamental na economia, gerando empregos e impulsionando o faturamento, atraindo não apenas grandes investidores, mas também microempreendedores e pequenas e médias empresas (PMEs).

A confecção de camisetas ocupa posição de destaque no setor industrial brasileiro, tanto em grandes produções quanto em negócios de menor escala. O comércio eletrônico, especialmente impulsionado pela pandemia de 2020, continua a ser um canal de vendas essencial. Em 2022, as PMEs do setor de moda registraram um expressivo faturamento de R\$ 895,4 milhões com o e-commerce, um aumento de 75% em relação a 2020 (dados Nuvem Commerce). Este crescimento demonstra o potencial do mercado online para o segmento, que se consolida como um dos mais lucrativos no ambiente digital.

Apesar do sucesso, o setor têxtil enfrenta desafios globais, como instabilidade na cadeia de suprimentos, impactada por eventos como a guerra na Ucrânia e os efeitos persistentes da pandemia. A capacidade de adaptação e a busca por soluções inovadoras são cruciais para o sucesso nesse contexto.

A produção e comercialização de camisetas representam uma excelente oportunidade para quem busca um negócio rentável e relativamente seguro. A demanda diversificada, a variedade de canais de venda (online e físico), a disponibilidade de fornecedores e a possibilidade de operar com baixo investimento inicial (em comparação com outros segmentos) são fatores altamente positivos. Além disso, a possibilidade de maior autossuficiência na cadeia produtiva, reduzindo a dependência da cadeia global de suprimentos, representa uma significativa vantagem competitiva.

Para se destacar neste mercado competitivo, é fundamental uma gestão eficiente de estoque, com foco em variedade de produtos para atender diferentes nichos e preferências. A pesquisa de mercado, a identificação de tendências e a construção de estratégias de fidelização de clientes são imprescindíveis. Um planejamento financeiro sólido, que contemple o investimento inicial necessário para a aquisição de estoque e a estruturação do negócio, é crucial para garantir a sustentabilidade e o crescimento a longo prazo.

2. Mercado

O setor têxtil e de confecção brasileiro enfrentou fortes desafios nos últimos anos, especialmente com os impactos da pandemia. Segundo a ABIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção), o faturamento do setor caiu de R\$ 186 bilhões em 2019 para R\$ 161 bilhões em 2020. A produção de vestuário também recuou, passando de 9,05 bilhões para 7,93 bilhões de peças no mesmo período, refletindo um momento de incertezas

e retração no consumo.

Apesar disso, o setor tem mostrado forte capacidade de recuperação. Em 2021, já empregava cerca de 1,36 milhão de trabalhadores diretos (dados do IEMI), sendo 60% mulheres. A participação da indústria têxtil no total da indústria de transformação era de 5%, e sua força de trabalho correspondia a 19,8% do total do setor industrial. Em 2022, o faturamento do setor foi estimado em R\$ 208 bilhões, o que representa um crescimento de mais de 10% em relação ao período pré-pandemia.

Essa retomada ocorre em meio a mudanças importantes no comportamento do consumidor, impulsionadas pela digitalização, pela busca por personalização e por produtos mais sustentáveis. Isso abre espaço para novos modelos de negócios e estratégias de posicionamento.

Tendências que influenciam o setor

- Expansão de nichos específicos no varejo de moda
- Crescente valorização da sustentabilidade e do consumo consciente
- Fortalecimento do marketing digital e do papel de criadores de conteúdo
- Adoção de canais híbridos de venda (físico + online)
- Busca por design autoral e personalização de produtos

Oportunidades no mercado de confecção de camisetas

- Inovação e tecnologia: o uso de novas técnicas de produção, pesquisa de mercado e parcerias estratégicas pode resultar em produtos diferenciados e competitivos.
- Presença digital: as redes sociais e plataformas de e-commerce são canais acessíveis para alcançar públicos diversos com baixo investimento em marketing.
- Design e personalização: acompanhar as tendências e criar coleções únicas, voltadas a nichos específicos, pode aumentar a percepção de valor das peças.
- Sustentabilidade: investir em materiais ecológicos e processos produtivos responsáveis é um diferencial importante diante de um consumidor mais atento e exigente.
- Participação em eventos e feiras: ótimas oportunidades para divulgação da marca, networking e formação de parcerias.
- Crescimento do e-commerce: o comércio eletrônico continua em alta e pode ser um canal estratégico para pequenos e médios empreendedores.

Passos importantes para começar o negócio

- Pesquise seu público-alvo usando dados da prefeitura, IBGE e entidades setoriais.
- Acompanhe publicações e estudos de mercado especializados no setor de moda e confecção.
- Analise seus concorrentes para identificar boas práticas e encontrar diferenciais competitivos.
- Participe de eventos, feiras e seminários do segmento para ampliar seu repertório e rede de contatos.
- Desenvolva um plano de negócios que contemple tanto o ponto físico (caso exista) quanto os canais digitais.

Com planejamento, criatividade e foco nas novas demandas do consumidor, investir na confecção de camisetas pode ser uma excelente porta de entrada para o mercado da moda e um negócio com alto potencial de crescimento.

3. Localização

A localização de um negócio é determinante para seu sucesso. Entretanto, no caso de uma confecção de camisetas, onde o cliente final terá acesso a seu produto sem necessidade de loja física de varejo, a confecção de camisetas deve se atentar para os seguintes fatores para a escolha de seu local:

- Facilidade de acesso para funcionários como linhas de transporte urbano na proximidade;
- Segurança;
- Tamanho do espaço físico para abrigar equipamentos da confecção;
- Preço do aluguel;
- Local para carga e descarga de matérias-primas e produtos acabados;
- Local para estoque.

É importante verificar também se o imóvel se encontra em situação legal junto à prefeitura ou órgãos que possam interferir no andamento normal de suas atividades.

Deve-se conferir se a planta do imóvel foi aprovada previamente pela prefeitura e observar se não houve nenhuma obra posterior à regularização do imóvel. Deve ser observado ainda se o imóvel possui “habite-se” e está em dia com o pagamento de IPTU, se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam o plano diretor e a lei de zoneamento do município; e verificar o que determina a legislação local a respeito do licenciamento de placas de identificação.

Outras questões relevantes à localização são:

- Tamanho e dimensão da produção;
- Localização próxima do mercado fornecedor dos insumos, pois otimiza o custo com frete e distribuição;
- Local apropriado para o despejo dos resíduos que não serão utilizados no processo ou reaproveitados;

- Suprimento de água confiável (ou potável);
- Suprimento adequado de energia;
- Facilidade e disponibilidade de mão de obra;
- Proximidade com rodovias e vias de acesso para escoamento.

4. Exigências Legais e Específicas

Começar um negócio próprio, especialmente na área de confecção de camisetas, é emocionante! Mas para que ele prospere e seja sustentável, é fundamental entender e cumprir todas as exigências legais. Não se preocupe, este guia irá simplificar o processo e te dar a confiança para dar o próximo passo.

Antes de tudo, contrate um contador experiente. Ele será seu guia para navegar pelas complexidades legais e garantir que sua empresa esteja totalmente em conformidade. Este profissional irá te auxiliar na abertura da empresa em diversos órgãos, incluindo:

- Junta Comercial: Registro da sua empresa e obtenção do CNPJ.
- Receita Federal: Obtenção do CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), essencial para operações financeiras e fiscais.
- Secretaria Estadual da Fazenda: Inscrição estadual para fins de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).
- Prefeitura Municipal: Obtenção do Alvará de funcionamento, permitindo a operação legal do seu negócio no município.
- Cadastro na Entidade Sindical Patronal (Opcional): A contribuição sindical patronal é opcional, mas pode ser vantajosa em termos de representação e benefícios.
- Caixa Econômica Federal: Cadastro no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS" para cumprimento das obrigações trabalhistas.
- Corpo de Bombeiros: Aprovação do projeto de segurança contra incêndio, crucial para a segurança dos seus colaboradores e clientes, especialmente considerando os riscos de incêndio inerentes a um negócio de confecção.

Além disso, a legislação ambiental também precisa ser considerada. O licenciamento ambiental, regulamentado pela Lei da Política Nacional do Meio Ambiente (Lei nº 6.938/81), é fundamental para garantir a sustentabilidade do seu negócio. Verifique os requisitos específicos junto ao órgão ambiental competente em sua cidade ou região. O impacto ambiental da sua produção, desde a escolha dos tecidos até o descarte de resíduos, deve ser analisado e mitigado.

Por fim, a segurança e saúde do trabalho são prioridades. As Normas Regulamentadoras (NRs), publicadas pelo Ministério do Trabalho e Emprego, devem ser rigorosamente observadas para garantir um ambiente de trabalho seguro para seus funcionários. A Portaria nº 3.214/78, que institui as NRs, é um guia essencial para a conformidade legal nesse aspecto.

5. Estrutura

Planejar a estrutura física da sua confecção de camisetas é crucial para a eficiência, conforto e segurança de sua equipe e clientes. Considere o tamanho ideal para sua produção inicial,

optando por um espaço que permita crescimento futuro. Um galpão industrial é a opção ideal para grande escala, porém, iniciando em pequena escala, um espaço comercial adaptado, ou até mesmo uma sala ampla e bem localizada pode ser suficiente. O importante é garantir um ambiente funcional e inspirador.

A localização deve facilitar o acesso a fornecedores, distribuidores e clientes. Avalie cuidadosamente a proximidade com vias de transporte e pontos estratégicos. Dentro do espaço, a disposição dos setores deve otimizar o fluxo de trabalho. Imagine a sequência do processo: recebimento de matéria-prima, corte, costura, acabamento, estoque e expedição. Um layout bem planejado reduz o tempo e esforço despendido no transporte interno de materiais e produtos.

Para uma produção inicial, uma área de aproximadamente 100m² pode ser suficiente, permitindo flexibilidade para expansão. Essa área pode ser dividida em seções estratégicas, como: área de produção (incluindo espaço para máquinas de corte, costura e acabamento, além de estoques de matéria-prima e produtos acabados); área técnica (design, modelagem, criação de amostras e controle de qualidade); área administrativa e financeira (escritório com espaço para computadores, telefone e mobiliário); e um local para atendimento ao cliente e vendas, se for o caso.

A ergonomia é fundamental! Invista em estações de trabalho confortáveis, com cadeiras e acessórios adequados para evitar problemas de saúde ocupacional. Garantia de segurança é vital, principalmente em função da inflamável natureza dos tecidos e das ferramentas cortantes. Espaços amplos, bem iluminados e ventilados, além de vestiários e banheiros separados para homens e mulheres, são essenciais.

O investimento em iluminação de LED reduz o consumo de energia, contribuindo para a sustentabilidade do seu negócio e redução de custos. Piso de alta resistência e fácil limpeza, paredes pintadas com tinta acrílica e tetos conservados garantem um ambiente profissional e higiênico. Considerando a estética, invista em uma decoração que reflita a identidade da sua marca. Profissionais como arquitetos e designers podem auxiliar no planejamento, garantindo um espaço funcional e inspirador que atrai tanto clientes como funcionários.

Um ambiente de trabalho organizado e agradável impacta diretamente na produtividade e no bem-estar da sua equipe, traduzindo-se em melhor qualidade dos produtos e atendimento. A estrutura ideal para sua confecção é aquela que se adapta às suas necessidades e permite crescimento sustentável. Planeje com cuidado, pesquise fornecedores e invista em soluções que garantam a eficiência e a longevidade do seu negócio.

6. Pessoal

Construir uma equipe eficiente é um dos pilares para o sucesso da sua confecção de camisetas. O setor têxtil é dinâmico, com picos de demanda sazonais, exigindo flexibilidade na gestão de pessoal. Por isso, um planejamento estratégico de contratação e treinamento faz toda a diferença.

Dimensionamento da equipe

O primeiro passo é dimensionar sua equipe de acordo com a demanda prevista. Em períodos

de alta produção, considere contratar mão de obra temporária ou terceirizar serviços específicos para otimizar custos e produtividade.

Uma equipe básica para uma pequena confecção pode incluir:

- Proprietário(a): responsável pela administração, finanças e gestão do negócio.
- Designer: pode ser terceirizado no início para reduzir custos.
- Costureiras (4): encarregadas da produção das camisetas.
- Cortador/auxiliar de costura: realiza o corte preciso dos tecidos.
- Profissional de acabamento: cuida dos detalhes finais das peças.
- Auxiliar administrativo: apoia na organização financeira e operacional.
- Vendedor(es) ou representante comercial: essencial caso o modelo de negócios envolva venda direta.

A equipe pode crescer ou ser ajustada conforme a demanda. O importante é manter um fluxo produtivo equilibrado, evitando sobrecarga e garantindo eficiência.

Qualificação e retenção de talentos

Investir na qualificação dos funcionários é essencial para manter a qualidade e a produtividade. Profissionais experientes em corte, costura, acabamento e design minimizam retrabalho e melhoram a lucratividade do negócio.

O setor têxtil tem alta rotatividade de funcionários, por isso, criar um ambiente de trabalho positivo e oferecer oportunidades de crescimento são estratégias importantes para reter talentos. Programas de capacitação, incentivo à especialização e um clima organizacional saudável aumentam o comprometimento da equipe.

O Sebrae pode te ajudar com orientações sobre perfis profissionais e treinamentos alinhados à realidade da sua empresa. Além disso, há diversos cursos e workshops online que podem manter sua equipe atualizada com as tendências do setor.

Legislação e boas práticas trabalhistas

Garantir um ambiente de trabalho justo e respeitoso é fundamental para evitar problemas futuros. Consulte a Convenção Coletiva de Trabalho do Sindicato dos Empregados em Confecções e Costureiros da sua região para entender direitos, benefícios e obrigações legais.

Além disso, fique atento às atualizações da CLT, especialmente no que se refere à terceirização, para garantir que sua empresa esteja sempre em conformidade com a legislação.

O sucesso começa com uma equipe forte

Investir em uma equipe qualificada, motivada e bem gerenciada é um dos maiores diferenciais para uma confecção de camisetas próspera e sustentável. Com um time alinhado às necessidades do negócio e às tendências do mercado, sua empresa estará no caminho certo para crescer e se destacar.

7. Equipamentos

Montar uma confecção de camisetas exige planejamento detalhado — e escolher os equipamentos certos é um dos passos mais importantes. O sucesso do seu negócio depende diretamente da eficiência das máquinas e ferramentas utilizadas, que impactam tanto a produtividade quanto a qualidade final das peças. A seguir, reunimos os principais itens para iniciar sua jornada empreendedora nesse setor criativo e promissor.

Máquinas de costura: a base da produção

O investimento em máquinas industriais é essencial para garantir uma produção ágil e com acabamento profissional:

- Galoneira: ideal para acabamentos como golas e barras.
- Overlock: acelera a montagem das camisetas e proporciona costuras resistentes e bem acabadas.
- Máquina de corte: mesmo os modelos mais simples ajudam a otimizar o tempo e a padronizar os cortes.
- Mesa de corte: robusta e bem dimensionada, traz conforto e segurança ao processo.

Acabamento e personalização

- Máquinas de bordar: oferecem a possibilidade de personalizações com alto valor agregado, além de agilizarem a produção.
- Ferros de passar industriais: fundamentais para o acabamento final, garantindo apresentação impecável das peças.
- Mesas de apoio: importantes para a costura, acabamento e embalagem, ajudam a manter o espaço organizado e funcional.

Estamparia: escolha o melhor método para seu negócio

Se o seu plano inclui oferecer camisetas estampadas, considere as diferentes técnicas:

- Serigrafia: método tradicional, eficiente para grandes volumes e muito utilizado no mercado.

- Estamparia digital: permite tiragens menores com ampla variedade de estampas e uso reduzido de água.
- Sublimação: ideal para tecidos sintéticos, utiliza impressoras específicas e prensas térmicas para transferir as imagens.

Cada técnica tem suas particularidades, custos e aplicação. Avalie o método mais compatível com seu público, seu volume de produção e o investimento disponível.

Ferramentas auxiliares e estrutura de apoio

Além das máquinas, é importante contar com:

- Agulhas, linhas, tesouras, fitas métricas e réguas
- Computador, impressora, acesso à internet
- Móveis básicos para o setor administrativo (mesas, cadeiras, armários)
- Telefone ou celular profissional para atendimento
- Veículo próprio, caso você planeje realizar entregas

Planejamento é o primeiro passo para o sucesso

A quantidade e o tipo de equipamento vão depender do tamanho da operação e da expectativa de produção. Por isso, é essencial realizar um planejamento detalhado, considerando o espaço físico disponível, a demanda esperada e os recursos financeiros.

O Sebrae oferece apoio completo para ajudar você a tomar decisões estratégicas, dimensionar corretamente sua estrutura e garantir que cada investimento contribua para o crescimento sustentável do seu negócio.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão eficiente de estoques é um dos fatores-chave para o sucesso da sua confecção de camisetas. Equilibrar oferta e demanda evita perdas financeiras e imobilização de capital. Imagine o cenário: camisetas populares esgotam rapidamente, enquanto tecidos especiais ficam parados no estoque. Isso impacta suas vendas e o fluxo de caixa – e deve ser evitado!

Para garantir um estoque bem administrado, três indicadores são fundamentais:

- Giro de Estoques – Mede quantas vezes seu capital investido em estoque é recuperado por meio das vendas. Quanto maior o giro, melhor a eficiência do seu estoque.
- Cobertura de Estoques – Indica por quanto tempo seu estoque atual pode suprir as

vendas sem necessidade de reposição. O ideal é encontrar um equilíbrio para evitar tanto rupturas quanto excesso de produtos parados.

- **Nível de Serviço ao Cliente** – Representa a porcentagem de pedidos atendidos imediatamente. Quanto maior esse índice, maior a satisfação e fidelização dos clientes.

Principais insumos da confecção

No ramo de confecção de camisetas, as matérias-primas mais importantes são:

- **Tecidos** – Malhas de algodão e fibras sintéticas são as opções mais populares. A escolha deve levar em conta qualidade, custo-benefício e preferências do seu público-alvo.
- **Aviamentos** – Linhas, agulhas, etiquetas e outros itens essenciais. Manter um estoque de segurança desses materiais evita interrupções na produção.

A escolha dos tecidos impacta diretamente nos custos e na qualidade final das peças, exigindo um planejamento estratégico baseado em tendências e comportamento do consumidor.

Sustentabilidade como diferencial competitivo

A preocupação ambiental cresce a cada dia, e integrar práticas sustentáveis à sua gestão de estoques pode ser um grande diferencial. Algumas ações incluem:

- Reduzir o uso de plásticos em embalagens.
- Explorar opções recicláveis e sustentáveis, como sacolas de papel.
- Controlar desperdícios na produção, otimizando o uso dos tecidos.

Definição do estoque inicial e controle eficiente

Calcular a quantidade ideal de insumos para iniciar sua produção pode ser desafiador. Para isso, leve em consideração:

- Sua capacidade produtiva e a estrutura de equipamentos.
- Previsões de vendas baseadas em pesquisa de mercado.
- Impacto das composições químicas de tintas e tecidos no planejamento.

Para otimizar o controle e evitar falhas, investir em um sistema informatizado de gestão de estoque é essencial. Com ele, você ganha mais precisão, rapidez na tomada de decisões e aproveitamento eficiente do capital de giro.

Uma gestão de estoque bem estruturada significa mais eficiência, menos desperdício e maior competitividade no mercado. Organize-se e maximize seus resultados!

9. Organização do Processo Produtivo

O sucesso de uma confecção de camisetas depende de uma organização eficiente que englobe atendimento ao cliente, produção e administração. Comece entendendo as necessidades do seu cliente: ouvir atentamente o que ele deseja é fundamental para evitar retrabalhos e devoluções, comuns nesse ramo devido a falhas de comunicação. Uma ferramenta crucial é um projeto de fácil compreensão, aprovado pelo cliente antes da produção, especialmente em pedidos sob demanda.

O fluxo produtivo idealiza um processo linear, minimizando movimentação desnecessária. Imagine sua área física organizada em setores: corte (com mesas e máquinas apropriadas), costura (incluindo máquinas de costura e de passar), e acabamento/expedição (controle de qualidade, estoque e escritório). A disposição estratégica das máquinas otimiza o fluxo de trabalho.

Após o pedido, o processo de desenho e modelagem é crítico. Aqui, a expertise em design de camisetas e o conhecimento das tendências da moda são essenciais. Uma boa modelagem minimiza desperdícios de tecido, reduzindo custos. A escolha cuidadosa do fornecedor de matéria-prima também é crucial, garantindo a qualidade do tecido e a pontualidade na entrega para evitar paralisações na produção.

O corte do tecido, realizado após a compra da matéria-prima, requer o máximo aproveitamento do material. As peças cortadas são então separadas por tamanho, modelo e componentes (frente, costas, mangas etc.), preparando-as para a próxima etapa.

A costura, com suas diferentes funções e sequência lógica de tarefas, é seguida pela montagem e acabamento final. A inspeção de qualidade garante a entrega de um produto impecável. Finalmente, as camisetas aprovadas são passadas, embaladas, armazenadas e expedidas ao cliente. Todo o processo requer um controle de estoque eficiente para evitar faltas de materiais, impactando diretamente na produtividade.

A tecnologia também pode otimizar seu negócio. Explore softwares de gestão, plataformas online para atendimento ao cliente e ferramentas de design assistido por computador (CAD) para aprimorar a eficiência e competitividade da sua confecção. Mantenha-se atualizado sobre as tendências do mercado e as melhores práticas para garantir o sucesso do seu empreendimento.

10. Automação

Abrir uma confecção de camisetas requer planejamento e visão estratégica. A automação, embora não seja essencial no início, torna-se crucial para o crescimento e a sustentabilidade do negócio. Imagine a possibilidade de otimizar processos, reduzir custos e aumentar a produtividade significativamente. Isso é possível com a implementação de softwares de gestão e maquinário automatizado.

O mercado atual oferece diversas soluções tecnológicas para auxiliar em cada etapa da

produção, desde o design até a entrega final. Softwares de modelagem 3D permitem criar protótipos virtuais, acelerando o processo criativo e reduzindo desperdícios de tecido. Máquinas de corte a laser garantem precisão e velocidade na produção de moldes, enquanto sistemas automatizados de costura e acabamento aumentam significativamente a capacidade produtiva. Existem, inclusive, soluções que integram a automação em etapas como a aplicação de estampas e a embalagem dos produtos.

Mas a automação não se limita à linha de produção. Um Software de Gestão Integrada (ERP) é fundamental para controlar todos os aspectos do seu negócio. Com um ERP, você poderá gerenciar seu estoque de forma eficiente, evitando faltas ou excessos de materiais. Acompanhará as finanças, automatizando processos de faturamento e pagamentos. Controlará a produção, otimizando o fluxo de trabalho e garantindo o cumprimento dos prazos. O mercado oferece diversas opções de ERPs, desde soluções em nuvem (SaaS) acessíveis a pequenas empresas até sistemas robustos para grandes confecções. Avalie suas necessidades e escolha um sistema que se adapte à sua realidade e permita escalabilidade para o crescimento futuro. Considere fatores como integração com outros sistemas (e-commerce, por exemplo), facilidade de uso e suporte técnico oferecido pelo fornecedor.

Investir em automação é investir no futuro do seu negócio. À medida que sua produção cresce e a demanda aumenta, a eficiência e a velocidade proporcionadas pela tecnologia se tornam fatores decisivos para a competitividade. Comece com as ferramentas que melhor se encaixam no seu estágio atual e planeje a implementação gradual de novas tecnologias, conforme seu negócio se desenvolve. Lembre-se: a automação não substitui a criatividade e a expertise humana, mas sim as potencializa, permitindo que você se concentre no que realmente importa: criar e entregar produtos de alta qualidade, atender às necessidades do seu público e construir uma marca forte e duradoura no mercado de confecção de camisetas.

11. Canais de Distribuição

Definir os canais de distribuição certos é essencial para garantir que suas camisetas cheguem ao consumidor final com eficiência, qualidade e no tempo certo. Essa escolha afeta diretamente os custos, os preços praticados, o alcance da sua marca e a experiência do cliente.

Você pode optar por vender diretamente ao consumidor ou por meio de intermediários. A venda direta pode ocorrer em lojas próprias (físicas ou online), feiras, eventos, redes sociais ou marketplaces. Essa estratégia proporciona maior controle sobre a marca, margem de lucro mais alta e contato direto com o cliente — o que permite entender melhor suas preferências e fidelizá-lo com mais facilidade.

Já os canais indiretos incluem lojas multimarcas, representantes comerciais, distribuidores e grandes redes varejistas. Nesses casos, o alcance pode ser maior e a estrutura de vendas mais rápida, mas é preciso ceder parte do lucro e seguir critérios de negociação mais rigorosos. Avalie se sua produção tem capacidade para atender essa demanda.

Outra alternativa interessante, especialmente no início, são os canais híbridos, que combinam vendas diretas e indiretas. Isso oferece mais flexibilidade, amplia o leque de

oportunidades e permite testar diferentes abordagens até encontrar o modelo ideal.

Além disso, pense na logística envolvida: transporte, prazos de entrega, estoque e canais de atendimento precisam estar integrados ao canal escolhido para garantir eficiência e boa experiência de compra.

A escolha dos canais de distribuição deve estar alinhada ao seu público-alvo, ao posicionamento da sua marca e à sua capacidade operacional. Analise seus concorrentes, observe como o mercado funciona e busque apoio de consultorias como o Sebrae para tomar decisões estratégicas e seguras.

12. Investimentos

Para iniciar um negócio de confecção, é fundamental que o empreendedor faça um levantamento detalhado de todos os investimentos necessários. Isso inclui os custos de comercialização dos produtos e as despesas operacionais, minimizando os riscos financeiros e garantindo uma gestão eficiente desde o início.

Cada negócio tem suas particularidades, que influenciam diretamente na escolha dos equipamentos e estrutura necessária. Para uma confecção de pequeno porte, o investimento inicial pode variar, mas estima-se um valor aproximado de R\$ 50.000,00, considerando a aquisição de equipamentos básicos e a adequação do espaço físico.

investimento inicial estimado

- máquina de costura galoneira – R\$ 5.500,00
- máquina de costura overlock – R\$ 2.000,00 (unidade)
- máquina de corte – R\$ 3.200,00
- mesa de corte – R\$ 1.800,00
- mesa de apoio – R\$ 500,00
- instrumentos de medição – R\$ 200,00
- computador – R\$ 3.000,00
- impressora multifuncional – R\$ 700,00
- móveis de escritório – R\$ 4.000,00
- ferro de passar industrial – R\$ 1.800,00
- tesouras, agulhas e acessórios – R\$ 600,00

Além disso, é recomendado um valor adicional de R\$ 20.000,00 para reformas e adequações no imóvel, incluindo instalações elétricas e estruturais. Esse valor pode variar conforme a localização e o tamanho do espaço escolhido.

Outro fator essencial é a formalização da empresa, que pode demandar aproximadamente R\$ 3.500,00 para abertura do CNPJ, taxas e registros. Também é importante destinar recursos para o capital de giro, garantindo a continuidade das operações até que o negócio comece a gerar receita.

Os valores citados são estimativas médias de equipamentos novos encontrados no mercado e podem sofrer variações conforme a região e o fornecedor. Para reduzir os custos iniciais, o empreendedor pode avaliar a compra de equipamentos seminovos ou buscar linhas de crédito específicas para o setor.

13. Capital de Giro

Além do investimento fixo inicial, é essencial que a empresa disponha de um capital de giro adequado para manter suas operações diárias e garantir a fluidez do caixa. Esse montante financeiro é fundamental para cobrir despesas como pagamento de fornecedores, impostos, salários e custos operacionais, minimizando o impacto de oscilações no mercado.

O capital de giro é influenciado pelos prazos praticados pela empresa, que incluem:

- prazo médio concedido aos clientes (PMC) – tempo médio que a empresa leva para receber pelas vendas realizadas a prazo;
- prazo médio de estocagem (PME) – período médio em que os produtos ficam no estoque antes de serem vendidos;
- prazo médio de pagamento aos fornecedores (PMP) – tempo médio que a empresa tem para quitar suas contas a pagar.

A fórmula básica para calcular o ciclo de caixa (CC) da empresa é:

$$CC = PMC + PME - PMP$$

Isso significa que quanto maior o prazo concedido aos clientes e maior o tempo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Para otimizar essa gestão, é essencial manter estoques regulados e definir prazos estratégicos para recebimentos e pagamentos.

Se a empresa recebe prazos maiores dos fornecedores do que o tempo necessário para vender e receber dos clientes, a necessidade de capital de giro será negativa. Isso significa que há um saldo positivo, permitindo um menor investimento de recursos próprios.

Por outro lado, se os prazos de pagamento aos fornecedores forem menores que os prazos de recebimento, a empresa terá uma necessidade positiva de capital de giro, ou seja, precisará manter recursos financeiros disponíveis para cobrir as despesas do dia a dia.

estimativa de capital de giro

Para um pequeno negócio de confecção, considerando uma estrutura enxuta, o capital de giro inicial estimado é de aproximadamente R\$ 30.000,00. Esse valor deve estar disponível para cobrir despesas operacionais enquanto o fluxo de receitas ainda não está consolidado.

investimento total

Com um investimento inicial em equipamentos e estrutura estimado em R\$ 50.000,00, somado ao capital de giro necessário, o total de recursos recomendados para iniciar a empresa é de aproximadamente R\$ 80.000,00.

Para garantir uma gestão eficiente do caixa, é essencial implantar um fluxo de caixa projetado, que permita prever saldos futuros e ajustar as estratégias financeiras conforme necessário. Além disso, pequenas confecções podem reduzir a necessidade de capital de giro adquirindo insumos apenas após o fechamento de pedidos, minimizando a imobilização de recursos.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

14. Custos

Conhecer e controlar todos os gastos envolvidos na produção e comercialização das camisetas é essencial para garantir a sustentabilidade do seu negócio. Cada valor investido — seja em matéria-prima, salários ou contas fixas — impacta diretamente no preço final do produto e na saúde financeira da empresa.

Todos os gastos do processo produtivo e comercial serão, mais cedo ou mais tarde, incorporados ao preço do produto. Estamos falando de custos com aluguel, água, luz, salários, matéria-prima, insumos, honorários profissionais, propaganda e demais despesas administrativas. Ter um controle rígido desses gastos é o que vai garantir a lucratividade e a viabilidade da confecção.

Administrar bem significa buscar a redução de desperdícios, comprar insumos com o melhor custo-benefício possível e manter um controle eficiente das despesas fixas e variáveis. Quanto mais enxuto for o custo total, menor será a necessidade de capital de giro e maior será a margem de lucro.

Um dos fatores mais importantes nesse processo é aproveitar ao máximo a capacidade de produção da confecção. Quanto maior a quantidade produzida, menor será o impacto dos custos fixos em cada unidade fabricada. Isso reduz o custo por peça e melhora a rentabilidade do negócio.

Estrutura de custos e despesas

É importante classificar corretamente os componentes do preço para entender melhor o funcionamento financeiro da empresa:

- Custos: são os gastos diretamente ligados à produção das camisetas, como tecidos, aviamentos, estamparia e mão de obra da produção.
- Despesas: são os gastos relacionados à operação do negócio e à geração de receitas, como energia do escritório, marketing e comissões de vendas.
- Gastos fixos: ocorrem independentemente da quantidade produzida ou vendida, como aluguel, salários administrativos e assessoria contábil.
- Gastos variáveis: mudam conforme o volume de produção ou vendas, como matéria-prima, impostos sobre vendas, comissões e frete.

Exemplo de estrutura mensal de gastos

Abaixo, uma estimativa de custos mensais de uma confecção de camisetas de pequeno porte:

- Aluguel: R\$ 2.000,00
- Água, luz, telefone e internet: R\$ 800,00
- Assessoria contábil: R\$ 1.000,00
- Salários da produção (mão de obra direta + encargos): R\$ 13.000,00
- Salários administrativos (mão de obra indireta + encargos): R\$ 4.000,00
- Manutenção de equipamentos: R\$ 300,00
- Despesas operacionais diversas: R\$ 2.000,00
- Matéria-prima e insumos: R\$ 3.000,00
- Outros insumos e materiais de apoio: R\$ 2.000,00
- Pró-labore: R\$ 5.500,00

Total estimado: R\$ 33.600,00 por mês

(Valores meramente ilustrativos. Os impostos e tributos não estão incluídos, pois variam conforme o regime tributário da empresa.)

Formação de preços e análise de resultados

Para definir um preço de venda competitivo e viável, é necessário conhecer os seguintes conceitos:

- Margem de contribuição (MC): é o valor que sobra da receita bruta após deduzir os custos variáveis e impostos. Esse valor serve para cobrir os custos fixos e gerar lucro.

Fórmula:

Receita Bruta – (CMV + impostos + despesas variáveis) = MC

- Despesas fixas (ou operacionais): são todas aquelas que acontecem mesmo se não houver produção ou vendas, como aluguel e salários.
- Lucro operacional: é o valor obtido após descontar as despesas fixas da margem de contribuição. Ele indica se a operação da empresa está financeiramente viável.
- Lucro líquido: é o resultado final da operação, já considerando despesas e receitas não operacionais, como juros ou venda de ativos. Ele mostra se o negócio é, de fato, lucrativo e sustentável.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Ter uma confecção de camisetas de sucesso vai muito além de produzir peças de qualidade. Em um mercado competitivo e dinâmico, é essencial investir em inovação, agregar valor à marca, conhecer profundamente seu público e acompanhar as tendências. É isso que vai diferenciar o seu negócio e fidelizar clientes ao longo do tempo.

Construa uma marca forte

Não se trata apenas de vender camisetas, mas de construir uma marca com identidade, propósito e conexão com o consumidor. O cliente precisa perceber que há algo único no seu produto — seja no design, na proposta, na embalagem, no atendimento ou nos valores da empresa.

Diversifique a produção e amplie o mercado

Um caminho estratégico é diversificar os produtos oferecidos. Produzir uniformes escolares, fardamentos corporativos ou peças para empresas e eventos pode garantir uma demanda mais estável e previsível. Além disso, atuar como fornecedora de lojas multimarcas ou até grandes redes varejistas pode abrir novas frentes de crescimento.

Essas possibilidades permitem à confecção evoluir em escala, processos e posicionamento, viabilizando a entrada em nichos mais sofisticados e lucrativos no futuro.

Inove no modelo de negócio

A inovação não precisa ser complexa: ela pode estar em pequenos diferenciais que encantam o cliente. Uma boa ideia é investir em personalização sob demanda, criando peças exclusivas conforme o perfil ou desejo de cada consumidor. Outra possibilidade é o lançamento de assinaturas de camisetas temáticas, com kits mensais ou sazonais, criando um vínculo recorrente com o público.

A sustentabilidade também é um diferencial cada vez mais valorizado. Utilizar tecidos reciclados, trabalhar com coleções enxutas, adotar impressão sob demanda e reduzir o desperdício são práticas que agregam valor e atraem consumidores mais conscientes. Esses atributos podem (e devem) ser destacados na comunicação da marca.

Entenda seu público com dados reais

Conhecer bem seu público-alvo é parte essencial desse processo. Realize pesquisas de mercado, utilize formulários online, enquetes nas redes sociais e interações diretas para entender o que seus clientes esperam: estilos, cores, modelagens, tipos de estampa, preferências de tecido.

Essas informações são valiosas para orientar as decisões de design e produção, evitando desperdícios e aumentando as chances de sucesso com cada nova coleção.

Otimize processos e invista em gestão

Inovar também significa melhorar a gestão do negócio. Automatize tarefas sempre que possível, adote sistemas de controle de estoque e produção, otimize o atendimento ao cliente. Processos bem ajustados reduzem custos, aumentam a produtividade e melhoram a experiência do consumidor.

Mantenha-se atualizado sobre novas tecnologias, ferramentas e soluções voltadas para o setor de vestuário. A busca contínua por conhecimento é um diferencial competitivo.

Inovação e valor são os pilares do crescimento

Para se destacar, é preciso escutar o cliente, observar o mercado e ter coragem para testar o novo. Com criatividade, planejamento e uma visão empreendedora, sua confecção pode crescer de forma consistente, sustentável e lucrativa.

16. Divulgação

Divulgar sua marca de forma eficaz é tão importante quanto produzir camisetas de qualidade. Os canais de divulgação ajudam a construir a identidade do seu negócio, atrair clientes e transformar interesse em vendas. Mas para isso, é fundamental escolher os meios certos e adaptar a linguagem ao seu público.

No ambiente digital, redes sociais como Instagram, TikTok e Facebook são vitrines poderosas para o segmento de moda. Elas permitem apresentar seus produtos de forma criativa, interagir com o público e gerar engajamento com baixo custo. Vídeos de bastidores, dicas de estilo, depoimentos de clientes e promoções exclusivas são conteúdos que funcionam muito bem.

Outra ferramenta indispensável é o WhatsApp Business, ideal para atendimento rápido e direto, envio de catálogos, lista de transmissão e fechamento de vendas. Ele estreita o relacionamento com o cliente e contribui para a fidelização.

Se você tem um e-commerce ou pretende construir um, invista em SEO (otimização para mecanismos de busca), e-mail marketing e anúncios pagos (Google Ads, Meta Ads). Essas estratégias aumentam a visibilidade da sua marca e atraem tráfego qualificado para suas páginas.

A presença em eventos locais, feiras de moda, bazares e parcerias com influenciadores também fortalece a divulgação, especialmente em fases iniciais. Essas ações geram visibilidade, criam conexão emocional com o público e ajudam a posicionar sua marca no mercado.

Lembre-se de que o marketing de conteúdo é uma tendência forte: ensinar, inspirar e entreter o seu público por meio de postagens relevantes pode gerar valor e tornar sua marca uma referência.

Independentemente do canal, o mais importante é manter uma identidade visual consistente, uma comunicação clara e uma proposta de valor bem definida. Conheça seu público, teste abordagens diferentes e acompanhe os resultados para ajustar sua estratégia com agilidade.

Divulgação não é gasto: é investimento. E quando bem feita, se transforma em reconhecimento, confiança e vendas.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Este segmento de empresa poderá optar pelo Simples Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse os limites previstos na legislação.

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

- Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Contribuição Previdenciária Patronal (CPP);
- Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS): para empresas do comércio
- Imposto Sobre Serviços (ISS): para empresas que prestam serviços;
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta

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.

MEI

Se você pretende empreender como MEI nesse negócio, lembre-se que:

- a) há um teto de faturamento anual;
- b) você não pode ser sócio, administrador ou titular de outra empresa;
- c) só poderá contratar 1 (um) empregado;
- d) deve verificar na sua prefeitura se a atividade pode ser exercida no local que você deseja.

Outras dúvidas sobre a legislação do MEI podem ser esclarecidas no site <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/duvidas-frequentes> no item “pagamento de obrigações mensais”

Fundamentos Legais: Leis Complementares nº 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011), Lei Complementar nº 147/2014 e Resolução CGSN – Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

Outros regimes de tributação

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há os regimes de tributação abaixo: Lucro Presumido: é o lucro que se presume pela receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplicam-se as alíquotas de:

- Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) – 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) – 9%. Não há adicional de imposto;
- Programa de Integração Social (PIS) – 1,65% – sobre a receita bruta total, compensável;
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins) – 7,65% – sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais:

- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) – Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços apresentam alíquotas reduzidas ou diferenciadas;
- Imposto para Serviços (ISS) – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS – Valor devido pela Empresa – 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS – Autônomos – A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito pelo Guia de Previdência Social – GPS);
- FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço, incide sobre o valor da folha de salários à alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Para profissionais e empresas do setor de confecção de camisetas, participar de eventos e feiras é fundamental para se atualizar sobre tendências, tecnologias e estabelecer conexões valiosas. Aqui estão alguns dos principais eventos programados para 2025:

- Tecnotêxtil Brasil 2025

Data: 22 a 25 de abril de 2025

Local: FIDAM - Feira Industrial de Americana, Americana, SP

Descrição: Focada em tecnologias para a indústria têxtil, a Tecnotêxtil apresenta inovações em máquinas, equipamentos e processos.

- Future Print 2025

Data: 16 a 19 de julho de 2025

Local: Expo Center Norte, São Paulo, SP

Descrição: Especializada em serigrafia, sign e impressão digital têxtil, é ideal para quem busca novidades em personalização e impressão.

- Febratex 2026

Data: 18 a 21 de agosto de 2026

Local: Centro de Eventos Vila Germânica, Blumenau, SC

Descrição: Embora programada para 2026, a Febratex é uma das maiores feiras têxteis da América Latina, destacando-se pela apresentação de tecnologias e inovações para a indústria têxtil e de confecção.

Participar desses eventos proporciona insights valiosos, networking e oportunidades de negócios para profissionais e empresas do setor de confecção de camisetas.

19. Entidades em Geral

- ABEST – Associação Brasileira dos Estilistas

Atua no fortalecimento do design de moda autoral brasileiro, promovendo eventos e ações de visibilidade internacional.

- ABIT – Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção

Representa a indústria têxtil e confeccionista. No site, é possível acessar o calendário de eventos do setor.

- ABVETEX – Associação Brasileira de Varejo Têxtil

Foco no varejo de moda, com atuação em eventos, campanhas e defesa dos interesses do setor varejista têxtil.

- ABINT – Associação Brasileira das Indústrias de Não Tecidos e Tecidos Técnicos

Atua no desenvolvimento e representação das indústrias de não tecidos no Brasil.

- SENAI CETIQT – Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil

Um dos maiores centros de formação profissional e inovação para a indústria têxtil e de confecção.

- CDL – Câmara de Dirigentes Lojistas

Procure a unidade da sua cidade ou região. As CDLs costumam promover eventos e capacitações voltadas ao comércio varejista.

- SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial

Oferece diversos cursos na área de moda, gestão, vendas e atendimento ao cliente.

- FEBRAC – Federação Nacional das Empresas de Serviços de Limpeza e Conservação

Importante especialmente se sua confecção terceirizar serviços de limpeza e manutenção.

- SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Consulte a unidade mais próxima. Oferece cursos, consultorias, eventos e orientação para empreendedores do setor.

20. Normas Técnicas

Normas técnicas são documentos que estabelecem padrões reguladores com o objetivo de garantir a qualidade de produtos industriais, a racionalização da produção e processos, o transporte e o consumo de bens, a segurança das pessoas e o estabelecimento de limites para a manutenção da qualidade ambiental.

O ABNT/CB-17 é uma normalização no campo da indústria têxtil e do vestuário compreendendo fibras, fios, tecidos e outros artigos fabricados em têxteis; artigos confeccionados; matérias-primas; requisitos e generalidades. As normas da ABNT - Associação Brasileira de Normas Técnicas são importantes para a garantia da qualidade e segurança de diversos produtos da indústria de confecção. Entre as normas técnicas em vigor, podemos citar:

- NBR 8.719 - Símbolos de cuidado para conservação de artigos têxteis.
- NBR 9.928 – Tipos de embalagens para acondicionamento de materiais têxteis.
- NBR 12.071 – Artigos confeccionados para vestuário - Determinação das dimensões
- NBR 13.374 – Material Têxtil - Determinação da resistência da costura em materiais têxteis confeccionados ou não.
- NBR 13.377 - Medidas do corpo humano para vestuário - Padrões referenciais - Padronização.
- NBR 13.917 - Material têxtil - Tecido plano de 100 % algodão para roupas profissionais e uniformes: especifica características e condições necessárias para os tecidos planos de 100 % algodão, utilizados na confecção de roupas profissionais e uniformes;
- NBR 14.726 - Tecido plano de poliéster e algodão para roupas profissionais e uniformes: especifica os requisitos para os tecidos planos de poliéster e algodão, utilizados na confecção de roupas profissionais e uniformes.
- NBR15.292 - Traz referências sobre uniformes de alta visibilidade e os seus usos.

21. Glossário

ALINHAVO: o alinhavo é um ponto de costura usado para manter duas ou mais camadas de tecido juntas temporariamente, durante provas ou modelagem.

ALGODÃO (espécie: *Gossypium* – família: *Malvaceae*) – É a principal fibra têxtil natural comercializada no Brasil. Adequado para todos os ambientes e situações, é usado pela indústria têxtil como um verdadeiro coringa sendo, muitas vezes, misturado a outras fibras por sua capacidade de absorção. De toldos e tapetes rústicos à macias toalhas, o algodão é indispensável em qualquer enxoval.

AVIAMENTOS: Partes usadas na confecção de peças de vestuário com função auxiliar e secundária: botões, entretelas, forros, enchimentos, etc.

CHULEADO: ponto de costura utilizado para prevenir o esfiapamento da borda do tecido. Quanto mais propenso ao esfiapamento for o tecido, mais próximos deverão ser os pontos da costura.

CORTE A LASER: processo de corte que ocorre pela "queima" do tecido, através da incidência de um feixe de laser (luz). Possibilita a fabricação de peças individuais e em série, de forma mais flexível e econômica.

CORTE ENVIESADO: tipo de corte que dá mais caimento ao tecido/peça. Ele é feito no viés (diagonal) do tecido.

ESTILISTA: profissional que, cria coleções de roupas e acessórios, exercendo forte influência sobre a maneira como as pessoas se vestem. Ser estilista não é apenas ser desenhista de moda, e sim criar um vestuário adequado a cada tipo de pessoa, conhecido como público-alvo.

ILHÓS: aviamento redondo com orifício central utilizado para a passagem de ar, água ou cordões em roupas, acessórios, móveis, etc.

INTERLOCK SINGER 2442 A - As máquinas de costura desta linha são ideais para os prestadores de serviços ou confeccionistas que queiram conciliar praticidade, produtividade, qualidade e durabilidade. Própria para a confecção em tecidos planos e de malha, nas etapas de preparação ou acabamento das peças. Aplicável para vários segmentos da costura em roupas, tais como: profissionais, lingerie, camisetas, modinha, moletons, camisas, calças, camisetas, saias, shorts, etc.

LÃ – com elasticidade natural, a lã é facilmente adaptável, resistente e quente. É obtida por um processo industrial que limpa e colore o pelo da ovelha tosquiada. O tecido também pode ter origem no pelo das cabras (caxemira) ou de Lhamas (alpaca).

MÁQUINA DE COSTURA RETA SINGER, 2491 D - Costura industrial reta com design moderno de fácil operação e alta velocidade. Utilizada como equipamento básico e fundamental, para qualquer segmento na indústria do vestuário.

MODELISTA: é o profissional que traduz para o papel os conceitos e criações do estilista, verifica a adequação do modelo inicial ao tecido previsto, o caimento de cada peça e a execução prática das idéias do estilista. É o responsável pela elaboração do molde que servirá de base para a produção da primeira peça do vestuário do conjunto criativo. A partir de então é que se inicia o processo de produção em série. Portanto, o modelista organiza o processo criativo do estilista, inclusive orientando-o quando é necessário rever algo da criação inicial.

OVERSIZED: termo para peças (ex. calças) ou acessórios (ex. óculos) de tamanho grande criando efeitos de estilo com grandes volumes.

OVERLOCK RCM GN1-6 - Máquina para pequenas confecções e pequenas empresas. Ótima para serviços de reforma de roupas, onde não necessita muito rendimento.

PESPONTO: pontos de costura que visto de cima, parece uma linha contínua de pontos iguais; visto do avesso do tecido, os pontos são duas vezes mais longos que aqueles de cima

e se sobrepõem nas pontas.

PONTO CORRIDO: o ponto corrido, usado para consertos delicados, costuras visíveis e franzidos é trabalhado de forma muito semelhante ao alinhavo, mas os pontos são menores e uniformes.

ROTULAGEM: ato de rotular, ou seja, por um rótulo que tenha a ver com o produto.

SHOWROOM: é um espaço destinado a exposição dos produtos produzidos pela empresa de confecção, visando facilitar a visualização por parte do cliente de tais produtos, facilitando assim o interesse de compra.

22. Dicas de Negócio

Em qualquer área da vida — seja pessoal, social ou profissional — quanto melhor for o planejamento, melhor será a execução. No mundo dos negócios, esse princípio é ainda mais valioso: o tempo dedicado a planejar, antes mesmo de iniciar a operação, representa dinheiro que se deixa de perder. Isso porque muitos problemas (prováveis ou possíveis) já terão sido previstos e solucionados antes de se transformarem em prejuízos.

Contudo, planejar sem executar é inútil. E executar sem flexibilidade também não funciona. O planejamento deve ser um instrumento dinâmico, que guia as ações sem engessá-las. É natural que, ao longo do caminho, ajustes sejam necessários, especialmente nos primeiros 100 dias da empresa — período crítico, marcado por gastos imprevistos e pelo impacto do excesso de otimismo no cálculo do capital de giro.

Para ajudar nesse processo, reunimos dicas práticas e valiosas para quem deseja abrir ou fortalecer uma confecção de camisetas:

- Adote uma postura conservadora nas projeções financeiras, evitando surpresas desagradáveis.
- Evite improvisar para agregar valor: melhor fazer poucas coisas bem feitas do que muitas mal feitas.
- Avalie constantemente a receptividade dos clientes, ouvindo feedbacks e ajustando o que for necessário.
- Invista na qualidade global do atendimento, não apenas no produto.
- Fidelize seus clientes com ações de pós-venda, como promoções de aniversário, avisos de lançamentos e novidades.
- Esteja atualizado com o setor de confecção, acompanhando eventos, tendências e mudanças de comportamento do consumidor.
- Se sua marca própria concorrer com grandes marcas, mantenha atenção redobrada ao mercado e às estratégias dos concorrentes.

- Visite lojas concorrentes e potenciais clientes, buscando compreender as percepções e os desafios enfrentados pelo setor.
- Evite iniciar o negócio em imóvel próprio, se isso puder gerar conflitos ou limitar mudanças estruturais no espaço.
- Quando necessário, contrate mão de obra por meio de agências especializadas, garantindo regularidade e segurança jurídica.
- Estabeleça parcerias com fornecedores, negociando condições favoráveis e planejando as compras com base nas demandas previstas.
- Elabore um plano de negócios completo e detalhado. Existem muitos cursos e publicações sobre o tema — e o Sebrae pode te ajudar.
- Mantenha um contato próximo com seu contador. Esclareça dúvidas, acompanhe as contas e evite problemas com tributos e obrigações fiscais.
- Aprenda a identificar e calcular cada item de custo e despesa da sua confecção, pois isso impacta diretamente na precificação e na rentabilidade.
- Cuide da saúde e segurança no ambiente de trabalho: o processo de corte gera resíduos que podem comprometer a qualidade do ar e a saúde da equipe.
- Considere a terceirização de atividades por facções, uma prática comum no setor. Apenas fique atento às novas regras da CLT e formalize corretamente os contratos.

Empreender com responsabilidade exige preparo, informação e disciplina. E cada uma dessas dicas pode representar a diferença entre um negócio sustentável e um projeto frustrado. Planeje com foco, revise com frequência e aja com inteligência.

23. Características Específicas do Empreendedor

Na literatura, existem diversas definições sobre o que significa ser um empreendedor. De forma resumida, pessoas empreendedoras costumam apresentar dedicação, persistência, disciplina, autoconfiança, boa comunicação, facilidade de relacionamento e capacidade de planejar e se organizar. Em qualquer atividade empreendedora, a habilidade de se relacionar bem com pessoas — sejam clientes ou colaboradores — é essencial para o sucesso do negócio. Além disso, a qualificação técnica para a realização dos serviços é um fator decisivo.

Como complemento, o SEBRAE/SC desenvolveu a coleção Os primeiros passos para o sucesso, que propõe uma autoavaliação para ajudar o futuro empreendedor a refletir sobre sua preparação para ingressar no mundo dos negócios. Abaixo, alguns dos questionamentos sugeridos:

1. Tenho capital suficiente para abrir a empresa e ainda me manter enquanto estrutura o negócio?
2. Estou preparado emocionalmente para correr os riscos do mundo dos negócios?

3. Como trato os desafios que a vida me oferece? Com paciência e perseverança?
4. Estou disposto a abrir mão de uma série de hábitos e, se necessário, trabalhar 10 horas por dia, todos os dias?
5. Conheço bem as minhas limitações?
6. Sou disciplinado o suficiente para estabelecer e cumprir regras e métodos de trabalho?
7. Estou preparado para passar a maior parte do tempo dentro da empresa, gerenciando atividades repetitivas?
8. Tenho afinidade com o setor de moda e gosto de acompanhar lançamentos e tendências do mercado?
9. Estou pronto para atuar em um mercado dinâmico, que exige criatividade constante no desenvolvimento de coleções?

Algumas características desejáveis ao empreendedor do ramo de confecção:

- Ser bom comunicador, simpático e atencioso com os clientes
- Ter conhecimento e afinidade com o segmento de moda
- Observar e pesquisar continuamente o mercado e seus concorrentes
- Ter iniciativa e atitude para promover mudanças
- Administrar com competência todas as áreas da empresa
- Saber negociar e vender os benefícios dos seus produtos
- Manter clientes satisfeitos com bom atendimento e pós-venda
- Ter visão clara de futuro e objetivos definidos
- Planejar e acompanhar o desempenho do negócio
- Ser persistente, com foco e determinação
- Assumir riscos de forma calculada
- Estar aberto à inovação constante
- Identificar novas oportunidades com agilidade
- Liderar bem sua equipe de colaboradores
- Possuir boa coordenação visual e motora

- Ter boa apresentação pessoal e cuidados com a higiene

Por fim, mesmo com todas essas qualidades, é fundamental que tanto o empresário quanto seus funcionários possuam perfil voltado para vendas. É essencial entender as necessidades dos clientes e propor soluções com empatia e estratégia. A combinação entre habilidades interpessoais, técnicas e comerciais é um diferencial competitivo no mercado da moda.

24. Bibliografia Complementar

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA TÊXTIL – ABIT. Moda de vestuário. Revista digital. São Paulo, 2011. Disponível em: <http://www.abit.org.br>. Acessado em: 23 novembro 2017.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS - ABIMAQ. Máquinas e Equipamentos para Confecções e Costuras. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br>. Acesso em: 23 novembro 2017.

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: serviços. 2. ed. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

BARBOSA, Mônica de Barros; LIMA, Carlos Eduardo de. A Cartilha do Ponto Comercial: como escolher o lugar certo para o sucesso do seu negócio. São Paulo: Clio Editora, 2004.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004. BRASIL.

Código civil brasileiro, 2003.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

FORNECK, Gustavo Rangel. Os padrões e estratégias de competitividade da indústria de camisetas em Santa Catarina. Monografia, UFSC, Florianópolis, 2008. GRAVE, Maria de Fátima. A modelagem sob a ótica da ergonomia. São Paulo: Zennex Publishing, 2004.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Pesquisa Industrial Anual – PIA 2008. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>. Acessado em: 23 novembro 2017.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio – PNAD 2009. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br>. Acessado em: 23 novembro 2017.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Lei 123/06. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acessado em: 23 novembro 2017

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Lei 128/08. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acessado em: 23 novembro 2017

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS – SBRT. Resposta Técnica 322. Dossiê

Técnico: Confecção e moda camisetas, streetwear e beachwear, Rio de Janeiro, 2007.
Disponível em: <http://sbirt.ibict.br/acessoRT/322>. Acesso em: 23 novembro 2017.

SILVA, José Pereira. *Análise Financeira das Empresas*. 4. ed. São Paulo:

SEBRAE. **Como escolher melhor ponto comercial para seu negócio**. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-escolher-melhor-ponto-comercial-para-seu-negocio,d9d89e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 9 dez. 2017.

ABIT (São Paulo). **Perfil do Setor**. 2017. Disponível em: <http://www.abit.org.br/cont/perfil-do-setor>. Acesso em: 9 dez. 2017.

SEBRAE (Brasília-df). **Quais são as atividades mais comuns no setor de indústria?** 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-escolher-melhor-ponto-comercial-para-seu-negocio,d9d89e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 9 dez. 2017.

IDV (São Paulo). **Vendas do varejo tem o melhor resultado para agosto desde 2013**. 2017. Disponível em: <http://www.idv.org.br/conjuntura-e-comercio-varejista/vendas-do-varejo-tem-o-melhor-resultado-para-agosto-desde-2013/>. Acesso em: 9 dez. 2017.

DUARTE, Debora. **5 TENDÊNCIAS PARA O MERCADO DE MODA EM 2017**. 2017. Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. Disponível em: <http://revistapegn.globo.com/Negocios/noticia/2017/01/5-tendencias-para-o-mercado-de-moda-em-2017.html>. Acesso em: 22 nov. 2017.)

ABIT. **Setor têxtil e de confecção aponta sinais positivos para 2017**. 2017. Associação Brasileira da Indústria Têxtil. Disponível em: <http://www.abit.org.br/noticias/setor-textil-e-de-confeccao-aponta-sinais-positivos-para-2017>. Acesso em: 22 nov. 2017.

VAL, João Pedro Ribeiro do. **ANÁLISE DE MERCADO:: COMO SABER QUEM É (E ONDE ESTÁ) SEU CLIENTE IDEAL**. São Paulo: Geofusion, 2017.

BEZERRA, Pablo. **A influência das Redes Sociais na decisão de compra dos brasileiros**. 2015. PwC. Disponível em: <http://www.digai.com.br/2015/02/influencia-das-redes-sociais-na-decisao-de-compra-dos-brasileiros/>. Acesso em: 18 nov. 2017).

25. Fonte de Recurso

O empreendedor que está iniciando seu negócio pode buscar apoio financeiro por meio de linhas de crédito específicas, oferecidas por diversas agências de fomento e instituições financeiras. Essas linhas de crédito são uma forma de fornecer os recursos necessários para cobrir os custos iniciais de operação, aquisição de equipamentos, contratação de pessoal e outros investimentos essenciais para o bom funcionamento do negócio.

Entre as opções de crédito voltadas para pequenos empreendedores, destaca-se o [Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas \(Fampe\)](#), que oferece garantia complementar para financiamentos. O Sebrae atua como avalista complementar

nesse processo, oferecendo maior segurança às instituições financeiras e facilitando o acesso ao crédito para quem está iniciando ou expandindo o seu pequeno negócio.

Como funciona o Fampe:

- O Fampe oferece garantias para empréstimos ou financiamentos de pequenos empreendedores, especialmente aqueles que têm dificuldades em apresentar garantias próprias, como bens ou imóveis.
- O Sebrae, como avalista complementar, facilita o processo de concessão de crédito, proporcionando maior confiança aos bancos e instituições financeiras.

Requisitos preliminares para acesso ao Fampe:

- O empreendedor precisa atender a algumas condições estabelecidas pelas instituições financeiras, como a comprovação de viabilidade do negócio e capacidade de pagamento.
- Em alguns casos, será necessário apresentar um plano de negócios que demonstre a necessidade de crédito e como ele será utilizado para o crescimento da empresa.
- Dependendo da linha de crédito, o empreendedor pode precisar de uma análise do histórico financeiro e da saúde financeira da empresa, caso já exista alguma operação em andamento.

Benefícios para o empreendedor:

- Acesso facilitado ao crédito: O apoio do Sebrae como avalista complementar facilita o processo de aprovação do crédito, já que diminui os riscos para os bancos.
- Taxas de juros mais baixas: O uso do Fundo de Aval pode resultar em condições de financiamento mais favoráveis, com taxas de juros menores.
- Capital para crescimento: O crédito obtido pode ser utilizado para capital de giro, compra de equipamentos, reforma do espaço ou outras despesas essenciais para o início ou expansão do negócio.

É altamente recomendável que o empreendedor consulte o Sebrae e as instituições financeiras sobre as condições específicas das linhas de crédito disponíveis, pois os requisitos e as condições podem variar de acordo com a instituição e a região. A orientação de um contador ou consultor financeiro também pode ser importante para garantir que o crédito seja utilizado de maneira eficaz e estratégica.

26. Planejamento Financeiro

Independente do segmento ou do tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado, que permita ao empreendedor segurança mediante os riscos e a continuidade da empresa. Portanto, abaixo seguem algumas orientações a serem observadas pelo empreendedor.

FLUXO DE CAIXA

É o controle sobre as entradas e saídas de dinheiro no caixa da empresa. Esse controle permite ao empreendedor uma visão ampla da situação financeira de seu negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e despesas, bem como as movimentações financeiras. Dependendo do porte da empresa, o controle manual vai se tornando mais difícil. Portanto, sugere-se o uso de softwares específicos que podem ser encontrados gratuitamente ou podem ser adquiridos por empresas fornecedoras de softwares.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

É um princípio da contabilidade o qual demonstra que o patrimônio da empresa não deve ser confundido com o patrimônio de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta da empresa com a conta pessoal ou as contas dos sócios, pois isso gera uma falha gravíssima de gestão, podendo levar a empresa a decadência.

BARGANHA COM FORNECEDORES

Nada mais é que o poder de negociação com seus fornecedores por preços menores e prazos mais flexíveis.

RESERVAS/PROVISÕES

É uma quantia determinada para cobrir eventuais desembolsos que ocorram durante o ano. Este recurso funcionará como um fundo de reserva para a empresa, o qual será composto por um determinado percentual do lucro mensal para atingir a quantia desejada do fundo. Quando a quantia for atingida, não haverá necessidade de fazer novas alocações, voltado a alocar-se apenas quando os valores forem usados.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

PLANO DE NEGÓCIOS

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e da gestão da empresa. Dessa forma, o SEBRAE disponibiliza todo passo-a-passo através do link: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio>

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO EMPREENDEDORA

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/empretec>

Desenvolva o Comportamento Empreendedor.

FERRAMENTAS DE GESTÃO

Ferramenta CANVAS Online: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com>

28. Sites Úteis

Roupas em Alta - Portal Sebrae

Pequenas Empresas & Grandes Negócios

Portal Administradores

Época Negócios

InfoMoney

