

Crematório



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.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	10
Organização do Processo Produtivo.....	11
Automação.....	13
Canais de Distribuição.....	14
Investimentos.....	14
Capital de Giro.....	15
Custos.....	17
Diversificação/Agregação de Valor.....	18
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	19
Eventos.....	22
Entidades em Geral.....	22
Normas Técnicas.....	24
Glossário.....	24
Dicas de Negócio.....	25
Características Específicas do Empreendedor.....	26
Bibliografia Complementar.....	26
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	28
Produtos e Serviços - Sebrae.....	28
Sites Úteis.....	28

1. Apresentação de Negócio

Aviso: Este documento apresenta uma visão geral do mercado e não constitui um Plano de Negócio completo. Seu objetivo é auxiliar potenciais empreendedores a entenderem as oportunidades e desafios envolvidos na abertura de um crematório ecumênico.

O crescimento populacional urbano, aliado à crescente conscientização ambiental e à busca por alternativas mais sustentáveis aos sepultamentos tradicionais, impulsiona a demanda por serviços de cremação. Um crematório ecumênico, aberto a todas as crenças, representa uma oportunidade de negócio promissora e de grande impacto social.

A cremação, processo de redução térmica de um corpo a cinzas, oferece uma solução eficiente e ecologicamente correta para o tratamento final de restos mortais. Ao contrário dos sepultamentos tradicionais, a cremação não impacta negativamente o meio ambiente e contribui para uma utilização mais racional do espaço urbano, aspectos cada vez mais valorizados pela sociedade moderna.

A flexibilidade religiosa é um diferencial crucial. Enquanto algumas religiões possuem restrições à cremação, muitas outras – incluindo o Catolicismo, Budismo, Hinduísmo, Espiritismo e Umbanda – a aceitam. Um crematório ecumênico, portanto, atende a um público amplo e diversificado, maximizando o potencial de mercado.

Tendências de Mercado e Oportunidades:

- Aumento da demanda: O envelhecimento da população e a crescente urbanização impulsionam a procura por serviços de cremação.
- Consciência ambiental: A preocupação com a sustentabilidade está levando mais pessoas a optarem pela cremação como alternativa mais ecológica.
- Serviços adicionais: A oferta de serviços complementares, como salas de velório confortáveis, opções de urnas personalizadas e assistência aos familiares, agrega valor e

diferencia o negócio.

- Tecnologia: A utilização de tecnologias modernas e eficientes na cremação garante um processo seguro e respeitoso.
- Regulamentações: O cumprimento rigoroso das normas ambientais e sanitárias é fundamental para a operação legal e segura do crematório.

Desafios:

- Investimentos iniciais: A aquisição de equipamentos modernos e o cumprimento das normas regulatórias exigem investimentos consideráveis.
- Licenciamentos e autorizações: O processo de obtenção de licenças e autorizações ambientais e sanitárias pode ser complexo e demorado.
- Concorrência: É importante analisar a concorrência local e desenvolver uma estratégia de diferenciação competitiva.

Conclusão:

Abrir um crematório ecumênico representa um desafio significativo, mas também uma oportunidade de negócio com grande potencial de crescimento e impacto social positivo.

2. Mercado

O mercado de crematórios no Brasil tem demonstrado um crescimento significativo nas últimas décadas, impulsionado por mudanças culturais, preocupações ambientais e maior acessibilidade aos serviços. Embora dados precisos e atualizados sobre o número exato de crematórios sejam difíceis de encontrar em fontes públicas recentes, é inegável a expansão do setor.

A mudança nos costumes brasileiros tem sido um fator determinante. A crescente secularização da sociedade, aliada à maior aceitação da cremação por diversas religiões (incluindo a Católica, após mudanças na doutrina), contribui para o aumento da demanda. A preocupação com a sustentabilidade também desempenha um papel importante. A cremação apresenta uma alternativa ambientalmente mais amigável ao sepultamento tradicional, reduzindo o impacto da decomposição no solo e

minimizando a utilização de recursos naturais.

Contrariando a crença popular, a cremação não é necessariamente mais cara que o sepultamento. Embora a tecnologia envolvida requeira investimentos iniciais, os custos operacionais podem ser competitivos, especialmente considerando a ausência de taxas de manutenção associadas aos jazigos tradicionais. A possibilidade de guardar as cinzas em urnas ou espalhá-las na natureza torna a opção ainda mais atraente para muitos.

O tamanho do mercado é diretamente proporcional ao número de óbitos em uma determinada região. Uma análise demográfica cuidadosa, combinada com pesquisas locais sobre as taxas de cremação na área de atuação pretendida, é crucial para a elaboração de um plano de negócios sólido. Embora dados estatísticos recentes e nacionais sejam escassos, a tendência indica um crescimento contínuo da procura por serviços de cremação.

O público-alvo é composto principalmente por familiares de pessoas falecidas, que buscam opções de despedida que se alinhem com suas crenças e valores. Portanto, a comunicação eficaz e a oferta de serviços personalizados são elementos-chave para o sucesso neste mercado. Entender as necessidades e expectativas desse público, oferecendo opções diversificadas e um atendimento atencioso, é fundamental para se destacar na concorrência.

Este cenário apresenta uma oportunidade promissora para empreendedores visionários. Com planejamento estratégico, análise de mercado aprofundada e foco na excelência do serviço prestado, o investimento em um crematório pode ser altamente rentável e contribuir para a construção de um negócio sustentável e socialmente relevante.

3. Localização

A localização ideal para um crematório, embora não exija um ponto comercial central como outros negócios, requer planejamento estratégico para garantir sucesso e minimizar potenciais conflitos. O acesso facilitado, preferencialmente com

opção de transporte público, é fundamental para atender clientes de diferentes regiões. Além disso, a integração com o ambiente, por meio de um paisagismo harmonioso, contribui para criar um espaço respeitoso e acolhedor.

Quanto à infraestrutura, as instalações devem ser projetadas para atender às necessidades operacionais, mesmo que em dimensões modestas. Espaços para recepção, capela, salas mortuárias, preparação do corpo, sala de cremação, depósito de cinzas e áreas administrativas são essenciais. A decoração e a mobília devem ser sóbrias e respeitosas, criando um ambiente sereno e tranquilo. A eficiência energética e a gestão de resíduos também devem ser consideradas no planejamento arquitetônico e operacional.

É crucial considerar a sensibilidade da comunidade em relação à proximidade de um crematório. A consulta ao Plano Diretor da cidade e a realização de estudos de viabilidade junto à prefeitura e órgãos ambientais são etapas imprescindíveis. Verificar as leis locais e regulamentações ambientais, inclusive licenciamentos, é fundamental para evitar problemas futuros. A proximidade de cemitérios existentes pode facilitar a aceitação da comunidade, pois já existe um ambiente acostumado a lidar com a temática da perda.

Lembre-se que a concessão de licença para operação de um crematório geralmente é regulamentada por edital público da prefeitura. As exigências podem variar significativamente entre municípios. Portanto, a pesquisa minuciosa da legislação local é imprescindível antes de definir a localização. Procure o auxílio de profissionais especializados em licenciamento ambiental e urbanístico para garantir a conformidade legal e o sucesso do seu empreendimento. A escolha certa da localização, aliada a um plano de negócios bem estruturado, irá impulsionar o crescimento do seu negócio de forma sustentável e respeitosa.

4. Exigências Legais e Específicas

A legislação específica para crematórios é vasta, abrangendo as Leis Federais, Leis Estaduais, Leis Municipais, Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e legislação municipal específica.

Na vacância de leis locais para regulamentar os crematórios, segundo o SINCEP, é utilizada a legislação que regulamenta os cemitérios, já que o propósito fim é o mesmo.

Em conformidade com a legislação brasileira pertinente ao assunto, a cremação será efetuada sempre após o decurso de 24 horas contadas a partir do falecimento.

Segundo a Constituição Federal de 1988, o serviço de crematório é um serviço público de interesse local. Especificamente em seu artigo 30, incisos I, V e VIII, é exposto que este tipo de serviço pode ser prestado por concessão, permissão ou ainda pelo próprio poder público. Insta salientar que a causa da morte é essencial no processo de cremação. A Lei Federal nº 6.015 de 31/12/1973 determina que no caso de morte natural, os familiares deverão apresentar prova de manifestação de vontade do falecido, constante de manifestação expressa, por instrumento público ou particular, neste caso com a firma reconhecida e registrada no Cartório de Títulos e Documentos ou autorização de dois familiares em linha reta (cônjuge, pais, filhos e irmãos), maiores de 21 anos, mediante apresentação do atestado de óbito firmado por dois médicos ou por um legista. No caso de morte violenta, é necessária a autorização de autoridade judiciária e um atestado de óbito firmado por um médico legista.

Como são muitos aspectos a serem considerados e uma legislação complexa, é fundamental a assessoria de pessoal experiente em licenciamento desse tipo de atividade. O primeiro passo nesse sentido deve ser uma visita aos órgãos de licenciamento da prefeitura, que darão as primeiras instruções, incluindo como achar profissionais para assessorarem todo o processo.

Se os obstáculos mencionados anteriormente se mostrarem superáveis, é preciso iniciar o processo com as obrigações de registro comuns a todas as empresas, quais sejam:

a) Registro da empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;

- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
 - Secretaria Estadual de Fazenda;
 - Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
 - Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;
 - Cadastramento na Caixa Econômica Federal no sistema Conectividade Social – INSS / FGTS;
 - Corpo de Bombeiros Militar.
- b) Entrada com o processo de licenciamento ambiental e sanitário nos órgãos competentes.

Recomenda-se que todos esses registros sejam executados com o suporte de um contador.

5. Estrutura

Planejar a estrutura de um crematório requer atenção a detalhes que garantam conforto e funcionalidade tanto para os clientes em luto quanto para a equipe. O sucesso do empreendimento depende de um ambiente que transmita respeito, serenidade e eficiência. Lembre-se que as dimensões e especificações podem variar de acordo com a legislação local e o porte do negócio, sendo fundamental consultar os editais de licitação e regulamentações municipais antes de iniciar qualquer projeto.

A recepção, o primeiro contato com o cliente, deve ser projetada para oferecer conforto e privacidade. Um espaço acolhedor, com banheiros limpos e acessíveis, e a disponibilidade de água e café demonstram cuidado e respeito em um momento delicado. A proximidade com a área administrativa facilita a gestão e o atendimento.

A área de preparo do corpo exige rigor e profissionalismo. Equipamentos adequados e espaços higienizados são imprescindíveis para garantir a dignidade do processo. A câmara fria, com sistema de refrigeração eficiente e monitoramento constante da temperatura, preserva os corpos

até a cremação. A sala de velório, com capacidade que varia de acordo com a demanda esperada (considerando 35 a 70 lugares para acomodar visitantes), deve ser projetada para proporcionar um ambiente sereno e respeitoso, com espaço suficiente para o conforto dos enlutados. O acesso à garagem para o carro funerário precisa ser estratégico e discreto.

O forno crematório, peça central do negócio, deve atender às normas de segurança e operar com tecnologia eficiente e de baixo impacto ambiental. O depósito de combustível requer atenção especial à segurança, seguindo as regulamentações locais, e recomenda-se um espaço de 10m² a 20m² com acesso restrito. O columbário, local de guarda das cinzas, deve ser projetado com cuidado e respeito, oferecendo opções adequadas para o armazenamento e a homenagem aos entes queridos. Um almoxarifado para armazenar insumos, ferramentas e urnas é essencial para a organização e eficiência das operações. A área administrativa, localizada preferencialmente próxima à recepção, deve ser funcional e oferecer banheiros para os funcionários.

Em resumo, o sucesso de um crematório depende de uma estrutura planejada que combine eficiência operacional, respeito aos enlutados e cumprimento rigoroso das normas de segurança e regulamentações. Um estudo de mercado detalhado e um plano de negócios bem estruturado são cruciais para o sucesso do seu empreendimento.

6. Pessoal

Construir um crematório de sucesso exige mais do que apenas um plano de negócios impecável; requer uma equipe dedicada, qualificada e eficiente. O dimensionamento da sua equipe dependerá diretamente do porte do seu negócio. Considere um crematório com uma média de 30 a 60 cremações mensais, gerando um faturamento mensal entre R\$ 112.500,00 e R\$ 225.000,00 (com preço médio de cremação entre R\$ 2.500,00 e R\$ 5.000,00), em uma área de 5.000 m² e com baixo nível de automação. Neste cenário, você precisará de uma equipe entre 6 a 11 funcionários, além dos sócios, com perfis específicos.

A equipe ideal, visando a excelência no atendimento e a

segurança operacional, pode incluir:

- **Recepção/Administração (1 a 2 funcionários):** Fundamental para garantir um atendimento cordial e eficiente 24 horas por dia, 7 dias por semana. Profissionais com excelente comunicação, empatia e capacidade de lidar com situações delicadas são imprescindíveis. O atendimento noturno é crucial para lidar com emergências e garantir a tranquilidade dos clientes em momentos difíceis.
- **Motoristas (1 a 2 funcionários):** Responsáveis pelo transporte seguro e respeitoso dos falecidos. Habilidades de direção defensiva e profissionalismo são essenciais.
- **Tanatopraxistas (2 a 4 funcionários):** Profissionais qualificados e certificados para a preparação dos corpos, garantindo o respeito e a dignidade dos falecidos. A demanda por estes profissionais pode variar conforme o volume de cremações.
- **Serviços Gerais (2 a 3 funcionários):** Responsáveis pela limpeza, manutenção e organização das instalações, garantindo um ambiente limpo, seguro e respeitoso. Investir em treinamento é crucial. A equipe de recepção precisa de treinamento em atendimento ao cliente, comunicação eficaz e empatia. Os tanatopraxistas precisam de certificação e treinamento contínuo nas melhores práticas e normas de segurança. A equipe que opera os fornos de cremação necessita de treinamento específico e rigoroso sobre a operação segura dos equipamentos e sobre as normas de segurança e regulamentações ambientais aplicáveis.

Lembre-se: uma equipe bem treinada e motivada é o diferencial competitivo para o sucesso do seu negócio. A qualificação profissional não apenas assegura a eficiência operacional, mas também transmite confiança e tranquilidade aos clientes em um momento delicado de suas vidas. Priorize a contratação de profissionais comprometidos e invista constantemente em seu desenvolvimento profissional, promovendo um ambiente de trabalho positivo e produtivo.

7. Equipamentos

Os equipamentos necessários para os crematórios são:

Área de cremação

- 01 Forno crematório: R\$ 120.000,00 a R\$ 200.000,00
 - 01 Mesa para tanatopraxia: R\$ 1.200,00 a R\$ 2.000,00
 - 01 Kit de ferramentas para tanatopraxia: R\$ 2.500,00 a R\$ 3.500,00
 - 01 Processador de cinzas: R\$ 400,00 a R\$ 700,00
 - 01 Kit de utensílios de limpeza: R\$ 700,00 a R\$ 1.200,00
 - 01 Câmara fria: R\$ 10.000,00 a R\$ 20.000,00
- Estimativa Geral: R\$ 134.800,00 a R\$ 227.400,00

Velório

- 01 Expositor: R\$ 700,00 a R\$ 1.200,00
 - 40 Cadeiras: R\$ 4.000,00 a R\$ 6.000,00
 - 01 Mesa: R\$ 600,00 a R\$ 1.000,00
 - 01 esteira: R\$ 200,00 a R\$ 400,00
 - 01 Carro Funerário: R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00
- Estimativa Geral: R\$ 55.500,00 a R\$ 108.600,00

Área de trabalho administrativo

- Mesa: R\$ 200,00 a R\$ 500,00
- Cadeira ergonômica: R\$ 200,00 a R\$ 400,00
- Computador: R\$ 1.000,00 a R\$ 1.500,00
- Cadeira simples para clientes: R\$ 80,00 a R\$ 150,00
- Utensílios como grampeador, porta objetos, canetas, etc.: R\$ 100,00 a R\$ 200,00

Estimativa Geral: R\$ 1.580,00 a R\$ 2.750,00

Itens de uso comum

- Armários: R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00
- Impressora: R\$ 200,00 a R\$ 500,00
- Telefonia: R\$ 300,00 a R\$ 500,00
- Copa: R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00

Estimativa geral: R\$ 1.500,00 a R\$ 4.000,00

Comercial

- Mesa de atendimento: R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00
- Cadeiras de atendimento: R\$ 600,00 a R\$ 1.800,00
- Sofá de espera: R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00

Estimativa geral: R\$ 1.600,00 a R\$ 4.800,00

Diversos/Eventuais

- Verba: R\$ 7.000,00 a R\$ 14.000,00

Estimativa Total: R\$ 201.980,00 a R\$ 361.550,00.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Embora um crematório preste serviços e não venda mercadorias, a gestão eficiente de insumos é crucial para a sua lucratividade e sustentabilidade. Controlar os custos dos itens necessários para a cremação garante a otimização dos recursos e a saúde financeira do negócio. A gestão de estoque, portanto, não é um detalhe, mas sim um pilar fundamental para o sucesso.

Os principais insumos utilizados em um crematório incluem combustível (gás natural, GLP ou diesel), caixas de papelão para cremação, materiais de tanatopraxia (preparação do corpo) e materiais de higiene (máscaras, luvas, etc.). A escolha

do combustível, por exemplo, impacta diretamente nos custos operacionais. Analisar o custo por unidade de calor, a disponibilidade local e as regulamentações ambientais é essencial para uma decisão informada e econômica. A negociação com fornecedores, buscando preços competitivos e prazos de entrega adequados, é igualmente importante.

Para evitar perdas e capital parado, a gestão de estoque deve ser precisa e eficiente. Implementar um sistema de controle que permita monitorar o consumo de cada insumo, prever a demanda e realizar pedidos de reposição no momento oportuno, evita a falta de material e o acúmulo excessivo de itens, otimizando o fluxo de caixa. Sistemas informatizados podem auxiliar nesse processo, fornecendo relatórios precisos e permitindo uma tomada de decisão mais estratégica. Considere, também, a possibilidade de buscar fornecedores que ofereçam contratos de fornecimento com preços fixos ou descontos por volume, para maior previsibilidade de custos.

Lembre-se: a gestão eficiente de insumos não se limita à compra e armazenamento. Acompanhar as tendências do mercado, buscar inovações em materiais e processos, e estar atento às novas regulamentações ambientais são fatores que contribuirão para a eficiência e rentabilidade do seu crematório. Planejar, monitorar e adaptar-se às mudanças são passos essenciais para construir um negócio sólido e próspero neste setor.

9. Organização do Processo Produtivo

O sucesso de um crematório moderno depende de uma organização eficiente que englobe atendimento ao cliente, produção e administração. Vamos explorar como integrar esses aspectos para criar um negócio lucrativo e respeitoso.

O atendimento ao cliente começa antes mesmo da necessidade do serviço. Um site profissional com informações claras sobre preços, planos de cremação e o processo em si é crucial. A comunicação precisa ser empática e compreensiva, reconhecendo a sensibilidade do momento. O agendamento, a documentação necessária e o acompanhamento do processo devem ser transparentes e eficientes. Após a cremação, o

fornecimento das cinzas e a assistência pós-serviço demonstram profissionalismo e respeito. A satisfação do cliente é primordial, influenciando diretamente na reputação e no sucesso do negócio.

Na área de produção, a gestão eficiente da cadeia de suprimentos é essencial. A compra estratégica de insumos, considerando qualidade, custo e fornecedores confiáveis, minimiza atrasos e garante a disponibilidade de materiais. A busca por inovações tecnológicas, como sistemas de gestão de estoque e novas tecnologias de cremação mais eficientes e sustentáveis, são pontos-chave para otimizar os processos. O manuseio do corpo, desde a preparação até a cremação, requer atenção aos detalhes e o rigoroso cumprimento das normas sanitárias e legais. A manutenção preventiva dos equipamentos, incluindo o forno crematório, é crítica para garantir a continuidade do serviço e a segurança operacional.

A administração abrange a gestão financeira, recursos humanos e compliance. Sistemas de gestão financeira robustos garantem o controle eficiente de receitas e despesas. A escolha de um software de gestão financeira e o uso de meios eletrônicos para cobranças e pagamentos facilitam a organização. A gestão de equipe eficiente, com treinamento adequado e valorização dos colaboradores, garante a qualidade do serviço prestado. Por fim, a conformidade com as leis trabalhistas, tributárias e sanitárias é imprescindível para a sustentabilidade do negócio. A consultoria legal especializada pode auxiliar na navegação desse complexo cenário regulatório.

Lembre-se: a inovação e a busca constante por melhorias são fundamentais. A implementação de novas tecnologias, a diversificação de serviços (como a oferta de opções de urnas personalizadas ou serviços adicionais relacionados à memória do falecido) e a expansão para novos mercados podem garantir a sustentabilidade e o crescimento do seu crematório. A chave para o sucesso é a combinação de gestão eficiente, respeito aos clientes e atenção constante às mudanças no mercado e às novas tecnologias.

10. Automação

No cenário atual, a eficiência operacional é crucial para o sucesso de qualquer empreendimento, e crematórios não são exceção. Embora a automação de fornos de cremação represente um investimento significativo, direcionado a grandes empresas, a automação de processos administrativos se mostra essencial, mesmo para empreendimentos menores. A chave está na adoção de softwares de gestão eficientes.

Um Sistema ERP (Enterprise Resource Planning) é a solução ideal para integrar todos os setores do seu crematório. Imagine: ao registrar uma venda no sistema, o valor é automaticamente contabilizado nas Contas a Receber (ou Caixa, se à vista) e o estoque é atualizado simultaneamente. Da mesma forma, as compras são registradas no módulo de Contas a Pagar, proporcionando um controle financeiro preciso e em tempo real. Este fluxo automatizado reduz erros, otimiza o tempo e permite uma visão completa da saúde financeira do seu negócio.

Para crematórios iniciantes, um software de gestão completo, mesmo que não seja gratuito, é um investimento estratégico. Existem diversas opções no mercado, com funcionalidades que vão além do controle financeiro básico, incluindo gestão de estoque, controle de clientes, agendamento de serviços e emissão de relatórios customizados. A escolha dependerá das necessidades específicas do seu negócio, mas o benefício da organização e eficiência supera amplamente o custo.

Não subestime o poder da automação! Um software de gestão robusto oferece insights valiosos sobre a performance do seu crematório, permitindo a tomada de decisões mais informadas e estratégicas. A facilidade de acesso a relatórios precisos sobre custos, receitas e lucratividade é fundamental para o crescimento sustentável do seu negócio. Investigue as opções disponíveis no mercado e escolha a solução que melhor se adapta às suas necessidades e orçamento. Invista em tecnologia para simplificar sua operação e focar no que realmente importa: prestar um serviço de excelência às famílias.

11. Canais de Distribuição

Este serviço não tem canais de distribuições clássicos. Atendem diretamente o cliente no próprio local de cremação. Eventualmente possuem escritório de atendimento em uma região mais central.

12. Investimentos

O dimensionamento do investimento total a seguir considera um crematório com as características expostas anteriormente.

A estimativa de investimento feita no item Equipamentos foi entre R\$ 201.980,00 a R\$ 361.550,00.

Aos investimentos realizados nos equipamentos devem-se somar ainda os seguintes custos:

- Instalações

Construção do crematório de 300m² e demais instalações em uma área verde com bastante vegetação: R\$ 300.000,00 a R\$ 450.000,00;

Instalação de equipamentos: R\$ 15.000,00 a R\$ 30.000,00;

- Despesas Pré-operacionais

Pesquisas e Plano de negócios: R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00

Abertura da empresa: R\$ 1.000,00 a R\$ 3.000,00

Desenvolvimento de marca e prospectos: R\$ 3.000,00 a R\$ 6.000,00

Recrutamento e seleção de funcionários: R\$ 2.000,00 a R\$ 8.000,00

Treinamentos diversos: R\$ 1.000,00 a R\$ 10.000,00

Informática: R\$ 2.000,00 a R\$ 10.000,00

Total Despesas pré-operacionais R\$ 11.000,00 a 42.000,00

- Capital de Giro

Para estoque inicial de mercadoria, provisionamento para vendas faturadas e prejuízo operacional nos primeiros meses e reserva técnica para eventuais problemas: R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00

O Investimento Total fica entre R\$ 577.980,00 e R\$ 983.550,00.

O investimento total disposto acima serve apenas para dar um direcionamento, haja vista que a construção e exploração de um crematório é definido por um edital específico. Por esta razão sugerimos a elaboração de um Plano de Negócio, onde os recursos necessários, em função dos requisitos de instalação e objetivos de retorno do empreendedor, possam ser determinados.

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.

Dicas de como entender, calcular e lidar com capital de giro em um crematório.

Prazo de Pagamento para Clientes

Quem vende a prazo, fica com duplicatas em vez de dinheiro. Vender a prazo aumenta suas vendas, mas também o seu risco. Para reduzir o risco é importante sempre checar o cadastro do comprador e embutir juros no preço, ou não dar o desconto de quem compra a vista, que é a mesma coisa. Assim, além de aumentar seu lucro, você pode em crises descontar as duplicatas e entregar para o banco apenas o juros que cobrou do cliente. Reserve em seu plano de negócios o valor correspondente a quanto terá de duplicatas de clientes em carteira quando atingir o faturamento pretendido.

Prejuízo Operacional

Se o prejuízo operacional é praticamente certo no início das atividades, ele também pode ocorrer em fases da vida da empresa. Para enfrentar o início da empresa e os períodos de vacas magras é preciso ter uma reserva técnica aplicada no mercado financeiro apenas para este fim. Pegar dinheiro com juros em crises é um passo largo para piorar as coisas. Reserve em seu plano de negócios o valor correspondente às despesas com custo fixo de dois meses.

Eventuais Problemas

É a chamada reserva técnica para contingências. Um incêndio sem cobertura de seguro, uma ação trabalhista inesperada, uma exigência legal inesperada, pode exigir recursos extras. O ideal é ter uma reserva, mas se a empresa estiver dando lucro, buscar socorro nos bancos não será tão traumático. Reserve em seu plano de negócios o valor correspondente às despesas com custo fixo de um mês.

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

Os custos podem ser divididos em duas categorias: Custos Fixos e Custos Variáveis, a saber:

Custos Fixos

São os que não variam com a prestação do serviço:

- Aluguel
- Água
- Luz
- Telefone
- Funcionários (Administrativos)
- Taxas públicas
- Contador

São as despesas mais preocupantes e devem ser assumidas apenas quando necessárias. Faixa de R\$ 25.000,00 a R\$ 50.000,00.

Custos Variáveis

São os que variam com a demanda de serviços:

- Compra de Insumos;
- Energia elétrica;
- Combustíveis;
- Depreciação e manutenção de equipamentos e instalações;
- Impostos;
- Comissões.

Pequenas empresas lucrativas possuem um custo variável total entre 55% e 65% do faturamento. O custo fixo fica entre 20% e 25% do faturamento. O lucro operacional deve ficar entre 10% e 20%.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

A agregação de valor ao negócio de Crematório pode ser feita de algumas maneiras como:

- A instalação de uma capela, ecumênica ou católica, anexa ao crematório, como um lugar onde se daria um último culto de despedida ao falecido;
- Columbário para acondicionamento da urna, caso seja o desejo da família;
- Vendas de urnas personalizadas;
- Serviço de floricultura e ornamentação;
- Serviços religiosos;
- Estacionamento e lanchonete aos usuários;

A ausência destes opcionais não impede a montagem do negócio, porém a sua presença se torna um diferencial na escolha da família.

16. Divulgação

Para aumentar a quantidade de pessoas atendidas pelo serviço

de cremação, deve se estudar o perfil da população local e a partir daí desenvolver estratégias de comunicação capazes de vencer o preconceito em relação à cremação. Os meios mais indicados de divulgação são:

Campanhas com instituições religiosas locais

Deve ser feita de forma cuidadosa e atenciosa. Como quase todas as mortes envolvem cultos religiosos, não ter a restrição das autoridades das instituições religiosas é fundamental. As mesmas devem ser visitadas e terem atendidas em suas demandas em termos de instalações e procedimentos ligadas aos seus ritos. Com isso serão eliminadas barreiras à prática da cremação.

Sites/ Redes Sociais / Anúncios Tradicionais

- Um site na internet é fundamental, pois é consultada por qualquer empresa/pessoa em busca de informações sobre a cremação e como contratá-la.
- A venda de planos funerários, similar à venda de jazigos, pode e deve ser feita utilizando mídia direta com a população, como outdoors, trazeiras de ônibus e anúncios em rádios.

Marketing de boca-a-boca

De alto poder de divulgação, ele acontece naturalmente, mas pode ser positivo ou negativo. Portanto, um atendimento sensível e um serviço bem prestado são fundamentais para que seja positivo.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de CREMATÓRIO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9603-3/02 como a atividade de serviços de cremação de corpos e parte de corpos cadavéricos, humanos e de animais, 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);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do
SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6%
a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida 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;
- R\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

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

18. Eventos

FUNEXPO - Feira Internacional de Produtos, Serviços e Equipamentos para o Setor Funerário e de Cemitérios

Website: <http://www.funerarianet.com.br/>

SEFEC – Sindicato das Empresas Funerárias do Estado do Ceará

Feira Funerária do Ceará:

Email: contato@sefec.com.br

Website: <http://www.feirafuneraria.com.br/index.html>

FOL – Funerária On line:

Website: <http://www.funerariaonline.com.br/Eventos/>

SINDINEF - Sindicato das Empresas Funerárias e Congêneres na Prestação de Serviços Similares do Estado de MG

Encontro Mineiro dos Diretores Funerários

Fones: (31)3273-8502 (31)3273-8503

E-mail: sextoencontro@sindinef.com.br

Webmail: <http://www.sindinef.com.br/evento.php>

Cursos

CURSO DE GERENCIAMENTO DE RESÍDUOS

SINCEPAR - Sindicato dos Cemitérios Particulares do Estado do Paraná.

Website: <http://www.sincepar.com.br/eventos.php?evento=27>

19. Entidades em Geral

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

ACEMBRA – Associação dos Cemitérios do Brasil

SINCEP - Sindicato dos Cemitérios Particulares do Brasil

Av. Brigadeiro Faria Lima, 2128 – 12º andar - cj. 1202

São Paulo - SP

Fone: (11) 3034-1613

Website: www.acembra.com.br e <http://www.sincep.com.br>

SINDINEF - Sindicato das Empresas Funerárias e Congêneres na Prestação de Serviços Similares do Estado de MG

<http://www.sindinef.com.br/o-sindinef.php>

Avenida Augusto de Lima , 479 - sala 604 - Centro

CEP. 30.190-000

Belo Horizonte - MG

Fones: (31) 3273-8502 – (31) 3273-8503

SEFEC – Sindicato das Empresas Funerárias do Estado do Ceará

Av Santos Dumont, 2122 Sala 1305

Fortaleza – CE

Fone: (85) 3261-2842

Email: contato@sefec.com.br

Website: <http://www.sefec.com.br/>

CONAMA – Conselho Nacional de Meio Ambiente

Website: <http://www.mma.gov.br/conama/>

IBAMA – Instituto Nacional do Meio Ambiente

Website: <http://www.ibama.gov.br>

ANVISA – Agência Nacional de Vigilância Sanitária

Website: <http://portal.anvisa.gov.br/wps/portal/anvisa/home>

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para Crematório: Não existem normas específicas para este negócio
2. Normas aplicáveis na execução de um Crematório: Não existem normas específicas para este negócio

21. Glossário

Cadáver: Corpo morto.

Columbário: Compartimento dotado de nichos onde são conservadas as cinzas das pessoas incineradas.

Ecumênica: Em seu significado especificamente religioso, o termo veio a representar a unidade da igreja de Cristo que vai além das diferenças geográficas, culturais e políticas entre as diversas igrejas.

Incineração: Cremar; reduzir às cinzas.

Sepultamento: Ato ou fato de sepultar, enterrar um cadáver.

Tanatopraxia: a preparação e conservação temporária do cadáver. A arte de trabalhar com a morte.

Urna: recipiente que contem as cinzas dos mortos.

Velório: é uma cerimônia fúnebre em que o caixão do falecido é posto em exposição pública para permitir que parentes, amigos e outros interessados possam honrar a memória do defunto antes do sepultamento.

22. Dicas de Negócio

Para aprofundar seus conhecimentos sobre o tema, sugerimos leituras especializadas sobre cremação. Veja em Bibliografia Complementar as recomendações de leitura.

Também é fundamental visitar todos os sites sugeridos no tópico bibliografia, E também os sites dos concorrentes. Isso ajuda a entender o negócio como um todo.

Outra dica importante é visitar feiras e outros eventos do setor.

Utilize profissionais experientes para elaborar seu plano de negócios e elucidar toda parte legal do empreendimento.

O interessado em abrir um crematório deve obter, junto a Prefeitura Municipal (onde o crematório será instalado), maiores informações sobre licitações públicas, envolvendo a outorga de concessão para exploração da atividade de cremação de corpo cadavérico humano, posto que sem a respectiva delegação do Poder Público a execução do serviço é vedada.

É recomendável a contratação de uma empresa especializada em tecnologia industrial e legislação ambiental para elaboração da documentação técnica e projetos (básico e detalhado) a serem apresentados as autoridades ambientais, edificações e de saúde, para adequada conformidade a legislação vigente e obtenção das licenças de funcionamento do empreendimento.

23. Características Específicas do Empreendedor

No caso específico da cremação, algumas características comportamentais específicas podem ajudar muito:

- Ter bom controle emocional;
- Ter sensibilidade no trato com pessoas abaladas;
- Ter bons contatos;
- Ter bom relacionamento interpessoal;

Mas as características empreendedoras desejáveis vão muito além e se aplicam a qualquer negócio. Entre as mais importantes estão ter metas, planejar, persistir, buscar de informações e ter uma boa dose de autoconfiança.

Uma excelente opção prática é fazer o curso EMPRETEC, oferecido pelo SEBRAE. Ele ajuda as pessoas a desenvolverem seu perfil empreendedor.

O SEBRAE também disponibiliza cursos à distância com foco no empreendedorismo. Confira em:

<http://www.ead.sebrae.com.br/quero-empreender/>

24. Bibliografia Complementar

Publicações disponíveis na internet

SANTOS, M.F (2004) Estudo de Viabilidade: Implantação de Um Crematório, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis - SC.

<http://amigonerd.net/humanas/administracao/estudo-de-viabilidade-implanta-de-um-cremat>

Implantação de um crematório em Maceió: Um estudo de caso potencial de mercado (2007)

http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2007_TR670485_0383.pdf

ZACCHI, Bruno Piazero. Plano de negócio para a implantação de um crematório em São José — Sc. 2007. 50 folhas. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) — Departamento de Ciências da Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2007.

<http://tcc.bu.ufsc.br/Adm291388>

Sites Técnicos

<http://www.mma.gov.br/conama/>

<http://www.ibama.gov.br>

<http://portal.anvisa.gov.br/wps/portal/anvisa/home>

Associações e Sindicatos

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

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

<http://www.sindinef.com.br/o-sindinef.php>

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

Curso

Tanatopraxia + Restauração Facial + Tanatopraxia Avançada com Curso Vendas de Tanatopraxia

<http://www.funerariaonline.com.br/Eventos/>

Sites de Empresas do Setor com Conteúdo Técnico

<http://www.valedocerrado.com.br/uploads/arquivos/bdc1fa5c5007e06318942895f71e0139.pdf>

<http://www.cortel.com.br/cresaojose/eventos>

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

<http://www.brasport-ind.com.br/camaras-frigorificas.html>

<http://www.aicrematorios.com.br/produtos.htm>

25. Fonte de Recurso

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

