

# Empresa de estacionamento rotativo



# 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.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	8
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	10
Custos.....	11
Diversificação/Agregação de Valor.....	12
Divulgação.....	13
Informações Fiscais e Tributárias.....	14
Eventos.....	16
Entidades em Geral.....	17
Normas Técnicas.....	17
Glossário.....	17
Dicas de Negócio.....	18
Características Específicas do Empreendedor.....	19
Bibliografia Complementar.....	19
Fonte de Recurso.....	20
Planejamento Financeiro.....	21
Produtos e Serviços - Sebrae.....	22
Sites Úteis.....	22

## 1. Apresentação de Negócio

Estacionamento Rotativo é um ramo de atividade que fornece o serviço de guarda de veículos por um determinado período, seja horas, dias ou meses. As grandes cidades se transformaram em sinônimo do caos urbano: engarrafamentos, congestionamentos e desconforto para a população em geral. Sair de casa para o trabalho, fazer compras ou simplesmente passear é um ato de coragem e paciência.

São milhares de veículos circulando e quase não há espaço nas ruas para estacionamento. Assim, a presente ideia de negócio se apresenta como uma grande oportunidade para empreendedores brasileiros.

Estacionamentos rotativos verticais estão relacionados diretamente à comodidade e segurança das pessoas. As facilidades de acesso a crédito para compra de veículos, a má qualidade e sucateamento dos transportes urbanos de massa e o crescimento desordenado das cidades e da violência ampliam os problemas relacionais aos estacionamentos, causando uma má qualidade de vida para a população de qualquer cidade. Os governos não vislumbram soluções de curto prazo para esses problemas, fazendo desse negócio uma realidade visível.

Estacionamento é um negócio que vive de outras atividades, portanto a proximidade de universidades, centros comerciais, bares, restaurantes, hotéis, cinemas, teatros é fundamental para a sobrevivência do negócio, isto é, os grandes centros urbanos. Este documento não substitui o plano de negócio.

Para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo.

## 2. Mercado

A ampliação da produção de veículos está relacionada ao crescimento da economia, o que proporcionou a oferta de planos de financiamentos com maiores prazos de pagamento. Isto significa maior quantidade de veículos circulando nas cidades.

Em São Paulo “nascem” mais carros (são colocados em circulação 800 novos veículos por dia) do que bebês (500 crianças nascem diariamente).

Os problemas do trânsito caótico, e da degradação da qualidade de vida da população proporcionadas pelo tempo gasto em deslocamento, não são mais privilégios das grandes metrópoles, hoje todas as capitais e até algumas cidades do interior já se preocupam em implantar políticas e ações para melhoria do trânsito urbano.

Segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos – ANFAVEA, em 2005 o Brasil possuía uma frota com 23 milhões de veículos. Atualmente, a estimativa do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) é de que a frota de veículos no final de 2018 era de cerca de 44,8 milhões, sendo 37 milhões de automóveis. Estes números demonstram a grandeza do setor, que mantém 1 veículo para cada 5 habitantes.

Somente na cidade de São Paulo, por exemplo, existem aproximadamente 9.000 garagens, oferecendo um total de 900.000 vagas, com uma média de 70 milhões de veículos

em um mês, de acordo com o Sindicato das Empresas de Garagens e Estacionamento do Estado de São Paulo – SINDEPARK. O mercado de empresas de estacionamento rotativo apresenta nível de crescimento acelerado.

#### Oportunidades

O perigo dos assaltos principalmente nas grandes cidades, o perigo de avariar os veículos por outros carros que transitam pelas ruas, a danificação da pintura dos veículos devido a ação do sol, e até o incômodo de pegar o carro embaixo de chuva, são pontos que devem ser considerados pelos empresários para a abertura do negócio.

#### Mercado Consumidor.

A empresa deve ser instalada em centros urbanos, pois a grande maioria dos seus clientes, será composto por clientes de outras empresas (lojas, cinemas, restaurantes, bares, teatros, lojas comerciais, etc), pois estes, precisam de estacionamentos para seus veículos quando da visita dessas empresas.

Existem também os “mensalistas” – clientes não possuem garagens suficientes em suas casas/apartamentos, e necessitam de alugar uma vaga em estacionamento para guarda de seus veículos.

Além destes, existem ainda clientes que guardam os veículos nos estacionamentos no período em que estão em trabalhando, devido a falta de garagens nas empresas em que laboram.

## 3. Localização

A localização é um aspecto determinante do sucesso do empreendimento: segundo pesquisa do SEBRAE realizada em 2005, a localização inadequada é responsável por 8% das empresas que fecharam as portas antes de completarem quatro anos de funcionamento. Especialistas no assunto avaliam que a escolha do ponto adequado responde por até 25% do sucesso do comércio. Os principais pontos a considerar são:

- O preço do aluguel;
- A compatibilidade entre o público local e o padrão de serviço a ser prestado: maior renda, maior sofisticação; menor renda, menor preço;
- Visibilidade: se não se sabe (ou se vê) que naquela localização existe o prestador de serviço, não se vai lá atrás do serviço;
- Conforto: se há necessidade de ir de carro, há que ter estacionamento; se a expectativa é de haver picos de demanda (caso típico deste prestador de serviços nos sábados, dia em que as pessoas normalmente resolvem seus assuntos pessoais), o ambiente tanto do estabelecimento quanto da vizinhança deve ser agradável; etc.

Assim sendo, uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade, ou ser próximo a rodovias para melhor escoar o produto. Se o atendimento for destinado ao público em geral é importante que a loja ou o serviço possua boa visualização em área de grande fluxo de pessoas, próxima ao local de residência ou de trabalho do público-alvo.

Tendo em vistas as características acima descritas, é necessário entender o mercado dos estacionamentos rotativos verticais e analisar a melhor localização para implantar o negócio, sendo este fator fundamental para a sobrevivência da atividade. O ponto comercial deve estar localizado em ruas de grande fluxo de pessoas e não necessariamente de veículos, como grandes avenidas e cruzamentos, para onde fluem pessoas de diversas regiões da cidade.

Para isso é necessário identificar no local os chamados "pólos geradores de público", tais como: shopping center, supermercados, hipermercados, agências bancárias, terminais de ônibus e/ou metrô, parques, clubes, instituições de ensino superior e também nas proximidades de hospitais e maternidades.

**Outros pontos relevantes que devem ser levados em consideração para que o estacionamento seja estruturado são:**

- a) A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.
- b) Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.
- c) Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.
- d) Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.
- e) Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- no caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em

um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na entidade sindical patronal: empresa ficará obrigada a recolher a contribuição sindical patronal, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano;
  - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
  - Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

**Importante:**

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.

- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) - Lei Federal nº. 8.078 publicada em 11 de setembro de 1990.

O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

## 5. Estrutura

Diversos são os fatores que influenciam na estrutura de um estacionamento rotativo, porém nenhum é mais relevante do que o empresário ter em mente qual será o tamanho estimado dos serviços, isto é, a quantidade de vagas que podem ser atendidas na região. Toda a estrutura necessária será dimensionada com base nessa capacidade inicial esperada.

Contudo, alguns aspectos sempre devem ser levados em consideração, tais como otimização dos espaços, área para ampliação futura, instalações higiênicas e sanitárias. Outros aspectos importantes a serem levados em conta são:

- Quantidade de veículos atendidos;

- Tipos de serviços oferecidos;
- Qualidade dos serviços e foco específico, se for o caso.

A estrutura física ideal para a instalação é um espaço que comporta o número de vagas estimadas com base na rotatividade esperada. Deve haver também na estrutura, ambientes distintos para atendimento, espera, uma possível loja de conveniência ou oficina para carros, escritório, almoxarifado, além de vestiários e banheiros para funcionários e clientes.

A área de atendimento deverá possuir uma decoração simples, dispo de balcão de atendimento e estantes para guardar as chaves e realizar o controle das vagas, bem como caixas para o recebimento pelos serviços prestados.

A administração, escritório, deve servir para o atendimento a clientes especiais, fornecedores e empregados. O mobiliário deve incluir mesas e cadeiras suficientes para os administradores, além de cofre e local para arquivos e guarda de documentos ou mesmo itens de maior valor. A depender do tipo de instalação e cliente final, é importante pensar em um espaço reservado para que estes aguardem durante uma lavagem ou enquanto o carro é trazido. Pense em ambientes onde possam ser aproveitadas, quando couber, luz e ventilação natural, evitando custos desnecessários.

A estrutura de qualquer empreendimento é fator determinante para que sejam evitados custos desnecessários, que os clientes sejam valorizados e os serviços possam ser ofertados com a melhor qualidade possível.

## 6. Pessoal

A necessidade de pessoal, tal qual o tamanho da infraestrutura, vai depender diretamente da capacidade de atendimento esperada pelo empreendedor. Mas, diferente de outros tipos de empreendimentos, o perfil da mão-de-obra necessária para atuar em um estacionamento rotativo vertical não é especializada, sendo a presença de manobristas o nível mais especializado e, é claro, possuem carteira de habilitação.

Para uma estrutura mínima, para um empreendimento iniciante, são necessários os seguintes profissionais:

- dois a três manobristas;
- um segurança;
- um caixa.

Caso o empreendedor faça opção por estender o atendimento para 24 horas será necessário contratar um segurança para o período noturno e mais manobristas, para revezar nos turnos.

É interessante o empreendedor participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do sindicato dos trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.



Adicionalmente, é necessário um indivíduo responsável pela administração do negócio, incluindo a gestão financeira e fechar acordos mensais com clientes e empresas. Neste caso, o próprio empreendedor poderá realizar este serviço.

Independente do tamanho e quantidade de pessoas é interessante investir em cursos e capacitações em segurança no trabalho para manter a equipe constantemente atualizada. É interessante, também, que as pessoas tenham treinamento para uso e conservação de equipamentos de segurança, redução de desperdícios e higiene pessoal e do local de trabalho.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

## 7. Equipamentos

Para um projeto básico, são necessários os seguintes móveis e equipamentos: Mobiliário para a área administrativa e atendimento:

### Área de Atendimento

- cadeias
- sofá de espera
- Computador,
- Impressora,
- Impressora Fiscal,
- Cancelas,
- Totem de atendimento,
- Sistema de segurança,
- Micro terminal estacionamento.

### Espaço Administrativo:

- Computador,
- Impressora,
- Mesa,
- Cadeiras,
- Armário.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente verificado por meio de indicadores de desempenho. Entre vários indicadores chamamos atenção especial para os três seguintes:

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores

lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

**Cobertura dos estoques:** o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

**Nível de serviço ao cliente:** o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Um estacionamento rotativo não requer matéria-prima ou mercadorias, apenas as vagas disponíveis para aluguel. Contudo, é interessante que o empresário considere materiais para limpeza e higienização do local.

## 9. Organização do Processo Produtivo

Os processos produtivos de uma empresa de estacionamento rotativo são divididos em:

**Área do estacionamento** – É o local onde o serviço será oferecido ao cliente, ou seja, a área principal da empresa, e será estruturada de acordo com o porte do empreendimento e os serviços oferecidos. Quanto mais serviços agregados, maior a infraestrutura necessária.

**Caixa** – A área de cobrança dos serviços ofertados poderá localizar-se junto ao escritório da administração ou em local que ofereça maior comodidade aos clientes.

**Administração** – Composta por um pequeno escritório e engloba as atividades administrativas direcionadas ao controle financeiro e acompanhamento do desempenho do negócio, pagamento de fornecedores, gestão de pessoas e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento. Geralmente será exercida pelo empreendedor.

Independente do tamanho da empresa, todas essas etapas devem ser cumpridas. A variação dependerá do tamanho da produção e automação necessária e desejada para um produto de melhor qualidade. Cada etapa mencionada deve ser entendida e pensada antes de ser iniciada.

## 10. Automação

O tipo de automação exigida para um empreendimento simples, onde o proprietário é o único envolvido no processo, é mínimo. É interessante que o empresário possua um sistema simples de controle de caixa e um banco de dados de seus clientes.

Porém, quando tratamos de uma empresa de maior porte, onde haverá um número maior de

funcionários e clientes, se faz necessário um processo mais sofisticado para prover um melhor atendimento e mais controle dos processos de produção, evitando-se, assim, perdas durante essa atividade. Visto isso, a presença de equipamentos mais sofisticados e robustos são itens obrigatórios.

Tal como apresentado na seção anterior, existem uma série de equipamentos exigidos e necessários para se estruturar uma empresa estacionamentos. Cabe nesse momento, mais uma vez, repetir que essa necessidade de automação está relacionada diretamente com o porte do empreendimento a ser montado.

Existe no mercado uma boa oferta de sistemas para gerenciamento de empresas de estacionamentos. Os softwares possibilitam o controle de entrada e saída de veículos, cadastro de clientes, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, cadastro de móveis e equipamentos, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa etc.

Também é imprescindível a presença de computador, móveis e utensílios diversos. Internet também é uma excelente ferramenta que pode gerar vários benefícios como permanente atualização no setor, possibilidade de agendamento de clientes quando for o caso, facilidade de busca de alternativas de fornecedor e mesmo de efetivação de reservas e – até mesmo, eventualmente – se constituir em entretenimento para clientes em espera.

Entretanto, o maior benefício a ser usufruído por esta tecnologia é a facilidade de registro de receitas e despesas, permitindo ao gerente/proprietário uma visão permanentemente atualizada de seu negócio, de seus compromissos futuros, de dívidas a receber, de agendamento de pagamentos, enfim, de capacidade de acompanhamento e previsão de seus negócios. Portanto, a automação a ser exigida irá depender diretamente do tamanho do empreendimento a ser montado.

Seguem algumas opções de software pagos e gratuitos que podem auxiliar na gestão do negócio:

- GestãoClick;
- Empresarial Master Plus;
- Market UP;
- YetiForce;
- Empresarial Master Sênior;

## 11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ou serviço prestado ao consumidor.

O principal objetivo do canal de distribuição e venda é garantir que os produtos sejam disponibilizados e entregues de forma rápida e que os consumidores os encontrem sem dificuldade nos locais de venda. Refere-se ao P de Praça dos 4 P'S de Marketing (Preço, Produto, Praça e Promoção) e deve estar ajustado aos outros três P'S.

O canal de distribuição é o próprio estacionamento rotativo.

A internet é uma importante ferramenta de contato com os clientes nos dias atuais, visto que por ela pode-se definir o perfil dos seus clientes. Logo, ela se torna um importante canal de vendas, desde que seja bem utilizado.

Independentemente do canal de distribuição adotado, o sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidade do empreendedor e da sua agilidade para adaptar seus canais de distribuição, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida por seus clientes.

## 12. Investimentos

Investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como:

- Investimento fixo: compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, etc.;
- Investimentos pré-operacionais: são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;
- Capital de giro: é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

Os investimentos necessários, em média, para um empreendimento de pequeno porte pequeno porte estão descritos abaixo.

Escritório e atendimento

### **Escritório**

1 Computador

R\$ 1.500,00

1 Impressora

R\$ 700,00

1 Telefone

R\$ 100,00

1 Mesa

R\$ 500,00

1 Cadeira Giratória

R\$ 350,00

2 Cadeiras atendimento

R\$ 330,00

1 Armário

R\$ 500,00

### **Atendimento**

1 sistema de segurança CFTV digital

R\$ 1.500,00  
2 totem de entrada e saída  
R\$ 6.000,00  
1 micro terminal estacionamento  
R\$ 2.500,00  
2 cancelas  
R\$ 3.000,00  
2 detectores veiculares  
R\$ 3.500,00  
1 impressora fiscal  
R\$ 400,00  
1 computador  
R\$ 1.500,00  
10 cones  
R\$ 500,00  
1 impressora  
R750,00  
1 telefone  
R\$ 100,00

#### **Despesas Pré-operacionais**

Despesas de registro da empresa, honorários Contábeis e taxas  
R\$ 2.000,00

Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade  
R\$ 4.000,00

#### **TOTAL DO INVESTIMENTO**

**R\$ 29.730,00**

**Obs.: vale ressaltar que estes números são estimados, não devendo, portanto, dispensar uma pesquisa detalhada para cada projeto alinhada à elaboração de um Plano de Negócio.**

A previsão de faturamento de um estacionamento rotativo nesse padrão gira em torno de R\$ 15.000,00 mês.

Antes de montar a empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita

## **13. Capital de Giro**

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada

no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC). Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro.

Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa.

Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa.

Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Um bom número, que pode ser mais bem definido pela elaboração de um projeto mais detalhado, é reservar em torno de 20% do montante investido na instalação do empreendimento para garantir o equilíbrio de contas do negócio.

## 14. Custos

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

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio. É importante notar que, quanto menores forem os custos, menor também será a necessidade

de disponibilidade de capital de giro, liberando recursos para novos investimentos produtivos ou aumentando a lucratividade do empreendimento.

Os custos típicos deste tipo de empreendimento devem ser estimados considerando pelo menos os itens abaixo, quando houver:

#### **Custos Fixos**

Salários, encargos

R\$ 3.500,00

Água, Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 450,00

Impostos 6% da Receita

R\$ 900,00

Contador

R\$ 950,00

Higiene, manutenção

R\$ 300,00

Propaganda / Marketing

R\$ 500,00

Aluguel/segurança

R\$ 2.500,00

#### **Total**

**R\$ 9.050,00**

Lembramos que esses custos são baseados em estimativas para uma empresa de pequeno porte. Aconselhamos ao empresário que queira abrir um negócio dessa natureza a elaboração de um plano de negócio com a ajuda do Sebrae do seu estado no sentido de estimar os custos exatos do seu empreendimento conforme o porte e os produtos oferecidos.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

## **15. Diversificação/Agregação de Valor**

Esse tipo de negócio exige alto nível de criatividade e inovação permanente, pois vários serviços podem ser adicionados ao pacote básico como forma de agregação de valor. A seguir, alguns que podem ser implementados a critério do empreendedor:

- serviço de reboque;
- serviço de chaveiro;
- serviço de higienização de veículos;
- lavagem, enceramento e revitalização de veículos;
- quiosque de serviços como: lavanderia, costura, sapataria, despachante, locação de veículos, venda e revelação de filmes fotográficos, seguros e venda antecipada de ingressos para shows, cinemas, peças de teatro, eventos esportivos e culturais, etc;

- serviços de valet parking; Uma forma de agregação de valor é através do selo-convênio, firmando contratos de parcerias com lojas, escritórios, conjuntos comerciais, restaurantes, hotéis, profissionais liberais e empresas, que poderão oferecer estacionamento gratuito aos seus clientes.

É importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente um produto diferenciado.

Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, além de cativar novos. Foram apresentadas apenas algumas opções de diversificação, sendo sempre possível propor melhorias e novidades, para isso é indicado observar hábitos, ouvir as pessoas e criar novos produtos e novos serviços, com o objetivo de ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

## 16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os serviços oferecidos pela empresa.

A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente. Podemos dizer que, sobre certos aspectos, os clientes de um estacionamento não diferem dos clientes de outros ramos. Como todos os clientes eles querem ser bem atendidos. Além disso, trata-se de um segmento onde a divulgação "boca a boca" funciona significativamente.

Neste sentido é importante atentar para os seguintes itens que valorizam o atendimento prestado:

- Limpeza - percebida em detalhes.
- Conforto e comodidade para os clientes.
- Preço - Uma política de preços competitiva associada a um bom serviço;
- Inovação – Outros serviços oferecidos;
- Identificação com o público alvo, percebida na decoração e ambientação;
- Confiança e credibilidade.

Poderão ser usados todos os canais de propaganda, de acordo com o porte do empreendimento e a capacidade de investimento do empreendedor. Um pequeno estabelecimento poderá utilizar-se de panfletos a serem distribuídos de forma dirigida, em locais de grande circulação de pessoas (próximos ao estabelecimento), ou no bairro onde está localizado.

Possuir cartões de visitas para entregar aos clientes e potenciais clientes é bastante recomendado.

Na medida do interesse e das possibilidades, poderão ser utilizados anúncios em jornais de bairro, jornais de grande circulação, rádio, revistas, outdoor e internet (criação de um site e



participação de redes sociais). Entretanto, o contato pessoal é imprescindível particularmente para aqueles empreendedores que se propõem a atender as grandes indústrias compradoras.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de ESTACIONAMENTO ROTATIVO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 5223-1/00 como a exploração de edifícios/garagem e parques de estacionamento para veículos por curta duração, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Microempresas e Empresas de Pequeno Porte - Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, e alterada pela Lei Complementar 155, de 2016. Iniciando a vigência a partir de janeiro de 2018 - desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 900.000,00 (novecentos mil reais) para microempresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos 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);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, alterada pela LC 155, de 2016, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 4% a 19,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

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\$ 81.000,00 (oitenta e um 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 – Alterada pela Resolução CGSN N° 135, de 22 de agosto de 2017. Para mais

informações sobre essa modalidade consulte o site do portal do empreendedor:  
<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>.

Importante consultar a Resolução CGSN nº 133/2017 (foi publicada no Diário Oficial da União (DOU) de 16/06/2017), alterando e revogando diversos dispositivos da Resolução CGSN nº 94/2011, que dispõe sobre o Simples Nacional.

### 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 através da 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), aplica-se as alíquotas de:

- **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;
- **CSLL - 9%.** Não há adicional de imposto.
- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;
- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

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

- **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- **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 através da Guia de Previdência Social - GPS).

- **FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

**Lucro Real:** É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- **IRPJ - 15%** sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

- **CSLL - 9%**, determinada nas mesmas condições do IRPJ;

- **PIS - 1,65%** - sobre a receita bruta total, compensável;

- **COFINS - 7,65%** - sobre a receita bruta total, compensável.

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

- **ICMS** - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

- **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 através da Guia de Previdência Social - GPS).

- **FGTS** – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

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

## 18. Eventos

**Expo-parking – Estacionamento em foco.**

Feira de produtos e serviços para profissionais de estacionamentos.

<http://expo-parking.com.br/>

Abrapark- Congresso Brasileiro de Estacionamento e Mobilidades

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

## 19. Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas:

**Sindicato das Empresas de Garagens e Estacionamentos de São Paulo**

SINDEPARK Av. Paulista, 2073 – Horsa I, conj 321 – São Paulo-SP CEP 011311-940

(11) 3287-0700

[www.sindepark.org.br](http://www.sindepark.org.br)

Procurar na localidade: Sindicato das Empresas de Garagens e Estacionamentos. Nos estados em que não existir ainda o Sindicato das Empresas de Garagens o empresário deverá procurar a Associação Comercial.

**Alguns Fornecedores / Fabricantes**

- Madis Rodbel Av. Diógenes Ribeiro de Lima, 2346 – Alto de Pinheiros – São Paulo-SP CEP 05458-001 [rodbel@rodbel.com.br](mailto:rodbel@rodbel.com.br) (11) 3026-3000 [www.rodbel.com.br](http://www.rodbel.com.br) .
- Dimep Sistemas Av. Mofarrej, 840 – Vila Leopoldina – São Paulo-SP CEP 05311-000 [dimep@dimep.com.br](mailto:dimep@dimep.com.br) (11) 3646-4000 [www.dimep.com.br](http://www.dimep.com.br) .
- Technik Indústria e Comércio Ltda Rua Tasso Fragoso, 38 – Boa Vista - Porto Alegre-RS CEP 90520-580 [atendimento@techniksistemas.com.br](mailto:atendimento@techniksistemas.com.br) (51) 3328-3924 [www.techniksistemas.com.br](http://www.techniksistemas.com.br) .

Obs.: Pesquisa na internet indicará outros fornecedores de produtos para estacionamentos, que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio.

- Cursos Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac) <http://www.senac.br/>.

- SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE SPEN – Quadra 515, Bloco C, loja 32. C.CEP: 70770-900 – Brasília - DF Fone: (61) 3348-7299 / 3348-7206. Fax: (61) 3347-4120 Site: [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br).

## 20. Normas Técnicas

## 21. Glossário

Termos retirados do Dicionário Aurélio:

**Rotativo:** Adjetivo. 1. Que faz rodar; que transmite rotação. 2. V. rotante. 3. Que se transmite em rodízio ou revezamento: cargos rotativos.

**Circuito Fechado de Televisão** – Sistemas de câmeras para realizar a segurança do estabelecimento.

**Cancela** - De cancelo (ê).] Substantivo feminino. 1.Porta gradeada, em geral de madeira e de pequena altura; porteira. 2.Armação metálica que abre e fecha ao trânsito a passagem de nível.

## 22. Dicas de Negócio

Qualquer atividade da vida social ou pessoal, quanto melhor planejada melhor será executada. Assim, também em qualquer negócio, o tempo que se gasta antes de começar é dinheiro que se deixa de perder: os problemas, prováveis ou meramente possíveis, já foram pensados e a solução equacionada antes que ele vire perda.

Entretanto, de nada vale planejar se não for para cumprir o planejamento. Muito importante: isto não significa um engessamento das ações. Significa, sim, não fugir do eixo, muito embora ao longo do processo algumas das coisas que se planejou tenham que ser revistas e/ou adaptadas. Ou seja, o planejamento é um instrumento dinâmico, mas o foco não deve ser perdido.

Um caso típico desta flexibilidade é a frequente aparição de gastos imprevistos nos 100 primeiros dias da empresa. Isto ocorre com frequência quando existe excesso de otimismo no cálculo das possibilidades da empresa, sacrificando o capital de giro. A recomendação é sempre considerar uma hipótese menos otimista, evitando surpresas desagradáveis.

Outro cuidado relevante é com o foco da empresa: é fundamental evitar a tentação de improvisar para agregar valor: acaba fazendo muitas coisas e mal feitas. Sempre seguir planejamento e simulações.

Avaliar permanentemente a receptividade da clientela à venda de produtos.

Lembrar que comércio requer registro de empresa diferenciado de prestação de serviços; Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais com respeito a estacionamento, facilidade de agendamento de horário, cumprimento de horário ou prazos, etc.

Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como: remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, etc; O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.

É importante, para se tornar mais competitivo, dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados; avaliar o custo-benefício desses serviços é vital para a sobrevivência do negócio, porque pode representar um elevado custo sem geração do mesmo volume de receitas. A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento. Os empregados devem participar de cursos de aperfeiçoamento, congressos e seminários, para garantir a atualização do estacionamento rotativo vertical.

Em resumo, para prosperar é preciso manter-se atento às expectativas e necessidades dos clientes. Mas isso também não quer dizer que você tenha que desprezar suas crenças.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades ligadas a este setor precisa adequar-se a um perfil fortemente comprometido com a evolução acelerada de um ramo altamente disputado por concorrentes nem sempre fáceis de serem vencidos. Algumas características desejáveis ao empresário desse ramo são:

- Ser bom comunicador, simpático, atencioso com os clientes;
  - Gostar e conhecer bem o ramo de negócio;
  - Pesquisar e observar permanentemente o segmento de mercado onde está competindo, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
  - Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
  - Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
  - Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
  - Ter visão clara de onde quer chegar;
  - Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
  - Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
  - Manter o foco definido para a atividade empresarial;
  - Assumir somente riscos calculados;
  - Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
  - Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- 
- Ter habilidade para liderar sua equipe de profissionais;
  - Imaginação criativa;
  - Sentido artístico e estético;
  - Sentido de pormenor e precisão;
  - Boa coordenação visual/motora;
  - Boa presença – apresentação – higiene pessoal.

## 24. Bibliografia Complementar

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS (ABIMAQ). Máquinas e Equipamentos para Estacionamentos de Veículos. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br>. Acesso em: 18 jun. 2010. BRASIL. Código civil brasileiro, 2003.

BRASIL. Lei Complementar 123/2006 – Estatuto da Micro e Pequena Empresa. DEPARTAMENTO NACIONAL DE REGISTRO DE COMÉRCIO – DNRC. Serviços-Código Civil/2002. Disponível em: <http://www.dnrc.gov.br>. Acessado em: 17 jun. 2010.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INTELECTUAL (INPI). Disponível em: <http://www.inpi.org.br>. Acessado em: 22 Jun. 2010.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br>.

Acessado em: 17 Jun. 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTAS TÉCNICAS (BRT). Respostas Técnicas. Disponível em: <http://www.sbirt.ibict.br> . Acesso em: 18 Jun. 2010

IUB, 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.

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

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. Marketing de Varejo: Como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luísa. 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

SEBRAE-DF. Estacionamento – Série Ponto de Partida Para Início de Negócio. Belo Horizonte:

SEBRAE-MG. SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 4. ed. São Paulo.

<https://secovi.com.br/cursos-e-eventos/8-congresso-brasileiro-de-estacionamentos-e-mobilidade/3097>. Acesso em 01 de dezembro 2019.

<http://www.anfavea.com.br/>. Acesso em 01 de dezembro 2019.

<https://www.sindipecas.org.br/home/>. Acesso em 01 de dezembro 2019.

<http://sindepark.com.br/>. Acesso em 02 de dezembro 2019.

<https://www.ibge.gov.br/>. Acesso em 02 de dezembro 2019.

<http://receita.economia.gov.br/>. Acesso em 02 de dezembro 2019.

## 25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns

requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-ospequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

## 26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

**FLUXO DE CAIXA** O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

**PRINCÍPIO DA ENTIDADE** O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

**DESPESAS** O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

**RESERVAS/PROVISÕES** Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

**EMPRÉSTIMOS** Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

**OBJETIVOS** Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.



**UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES** As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

### **Para desenvolver o comportamento empreendedor.**

**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://goo.gl/SD5GQ9>

### **Para quem quer começar o próprio negócio**

As soluções abaixo são uteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

**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 na gestão da empresa: <http://goo.gl/odLojT>

### **Para quem quer inovar**

**Ferramenta Canvas online e gratuita** - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

**Sebraetec** - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

**ALI** - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

## 28. Sites Úteis

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

<https://www.sindipecas.org.br/home/>.

<http://sindepark.com.br/>.

<https://www.ibge.gov.br/>.

[www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)

