

Lava rápido de motos



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.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	2
Estrutura.....	3
Pessoal.....	4
Equipamentos.....	4
Matéria Prima/Mercadoria.....	4
Organização do Processo Produtivo.....	5
Automação.....	5
Canais de Distribuição.....	6
Investimentos.....	6
Capital de Giro.....	6
Custos.....	7
Diversificação/Agregação de Valor.....	7
Divulgação.....	8
Informações Fiscais e Tributárias.....	8
Eventos.....	10
Entidades em Geral.....	10
Normas Técnicas.....	10
Glossário.....	10
Dicas de Negócio.....	11
Características Específicas do Empreendedor.....	12
Bibliografia Complementar.....	12
Fonte de Recurso.....	13
Planejamento Financeiro.....	13
Produtos e Serviços - Sebrae.....	13

1. Apresentação de Negócio

Se até o final da década de 1990 as motocicletas eram consideradas artigos de luxo para maioria da população, hoje é fácil observar nas ruas e estradas do país a expansão do uso deste veículo de transporte e perceber que elas não são utilizadas exclusivamente por jovens, mas sim por uma grande massa de usuários que demandam serviços de manutenção, reparos, acessórios e muitos outros “mimos” para suas motos. Depois de umas semanas de trabalho, ou mesmo, uma viagem de motocicleta, chega o sagrado momento de dar um belo trato na companheira do dia-a-dia. É nestas horas que diversas pessoas optam pelos serviços especializados de lavagem rápida para motos.

Para quem quer pegar uma carona neste mercado e deseja pilotar o próprio negócio, esta é uma oportunidade de empreender com baixo investimento inicial. Porém, muita atenção! É preciso montar uma equipe bem treinada e trabalhar muito para não derrapar na pista. Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo

2. Mercado

Segundo a ABRACICLO – Associação Brasileira de Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares, a frota brasileira de motocicletas cresceu 309% de 2000 a 2010, passando de 4,03 milhões para 10,6 milhões de unidades e as vendas continuam se ampliando, com a ajuda de financiamentos e consórcios, garantindo a entrada de novos consumidores no mundo motorizado. A expansão da frota de motos, embora tenha atingido todo o País, foi maior no Nordeste, com aumento de 540% no número de motociclos na última década.

Porém, o Sudeste ainda é a região com o maior número de motocicletas em circulação, respondendo por 41% da frota nacional (6.796.229), com expansão de 340% no período. Se considerarmos os estados isoladamente, São Paulo, com 24% da frota do país, lidera a lista, seguido de Minas Gerais, que representa 11% deste total, com 1.866.148 motocicletas, e Paraná, em terceiro lugar, com 1.071.174 veículos, o que equivale a 6% do total (para conhecer a análise completa da ABRACICLO sobre o setor acesse o link [http://abraciclo.com.br/index.php?option=com_content&view=category&layout](http://abraciclo.com.br/index.php?option=com_content&view=category&layout=t=blog&id=21&Itemid=37)

[t=blog&id=21&Itemid=37](http://abraciclo.com.br/index.php?option=com_content&view=category&layout=t=blog&id=21&Itemid=37). Acesso em 16 abr 2011). Em relação ao perfil do consumidor sabe-se que 65% dos motociclistas estão na faixa de 21 a 40 anos e que 75% são homens que em sua maioria usam a moto para substituir o carro (10%) ou o transporte público (40%) e, somente, 16% a utiliza como ferramenta de trabalho.

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: Em relação à Região

- A compatibilidade entre o público local e o padrão de serviço a ser prestado: maior

renda, maior sofisticação; menor renda, menor preço. Vale destacar que as motos pequenas continuam sendo responsáveis pela maior parte das vendas das montadoras. As motos de menor potência atendem bem à necessidade de muitas pessoas, que fazem um investimento, pensando em um meio de transporte rápido e eficiente e menos inspiradas em status e luxo.

- **Localização próxima do mercado consumidor:** Com o crescimento da Classe C e o aumento do poder de compra das Classes D e E cresce a expectativa de consumo. Dentre os maiores desejos dos jovens emergentes está a compra de uma motocicleta.
- **Visibilidade:** Como diz a máxima: “Quem não é visto não é lembrado”. Se o consumidor não vê a oferta do serviço no local, fica mais difícil ir atrás do serviço. Sob este ponto de vista, é melhor instalar um negócio do tipo em estacionamentos abertos, postos de gasolinas ou em locais próximos a vias de grande fluxo de motociclistas;
- **Concorrência:** O ideal é instalar-se em locais de menor concorrência ou próximo aos fornecedores de serviços complementares ao seu (exemplo: oficinas de motocicletas, postos de gasolina, loja de acessórios para motos, etc).
- **Conforto:** Embora em alguns locais a lavagem de moto possa ser agendada com antecedência, pode ser que o consumidor precise esperar pelo serviço e 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. Por último, vale lembrar que uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade.
- **Verificar junto ao município se a localidade escolhida permite o tipo de atividade; Em relação ao Imóvel Escolhido**
 - Disponibilidade de imóveis na região onde se pretende instalar a empresa;
 - O preço do aluguel e a expectativa de faturamento no local;
 - Estrutura pré-existente e necessidades de adaptação;
 - Se possui suprimento ininterrupto de água e energia elétrica;
 - Facilidade e disponibilidade de mão-de-obra;
 - Se está com os impostos em dia e regularizado perante a Prefeitura; Os empreendedores com vontade de montar um negócio próprio, mas sem capital suficiente para arcar com as despesas de um ponto comercial, ou aqueles que identificam uma oportunidade de estender seus serviços em áreas mais distantes, estão investindo no comércio ambulante motorizado. Vale lembrar que, nestes casos, é competência do poder executivo municipal a fiscalização do local, instalação e funcionamento da atividade dos vendedores ambulantes, camelôs, quiosques, trailers e similares que, obrigatoriamente, devem ser exercidas por pessoa física no local permanente e previamente definido pelo órgão competente da prefeitura municipal do domicílio do requerente. Portanto, antes de abrir um negócio ambulante de Lavagem Rápida de Motos em sua cidade consulte a Prefeitura para saber se isso é possível.

4. Exigências Legais e Específicas

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica e enquadramento tributário mais adequado para o seu negócio e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. As etapas para o registro são: - Junta Comercial; - Secretaria da Receita Federal (CNPJ); - Secretaria Estadual de Fazenda; - Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento; - Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra (é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa e

até o dia 31 de janeiro de cada ano); - Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”; - Corpo de Bombeiros Militar. - Obtenção do alvará de licença sanitária - Adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde. - A atividade deve estar em conformidade com a legislação ambiental, especialmente com relação às emissões atmosféricas (ruídos, fumaça etc.), ao uso de pistola de pressão e à disposição de resíduos sólidos e efluentes líquidos (óleos, graxas etc.). Portanto, o órgão de gestão ambiental estadual / municipal deve ser consultado sobre a legislação pertinente. - 1. CLT - Consolidação das Leis do Trabalho. Art. 166 - A empresa é obrigada a fornecer aos empregados, gratuitamente, equipamento de proteção individual adequado ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento, sempre que as medidas de ordem geral não ofereçam completa proteção contra os riscos de acidentes e danos à saúde dos empregados. - NORMA REGULAMENTADORA 24 - NR 24 do Ministério do Trabalho e Emprego. CONDIÇÕES SANITÁRIAS E DE CONFORTO NOS LOCAIS DE TRABALHO. - NORMA REGULAMENTADORA 6 - NR 6 do Ministério do Trabalho e Emprego. EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL O empreendimento está dispensado, de obter registro ou autorização de funcionamento específico, junto a entidades ou órgãos fiscalizadores de atividades regulamentadas. Bastando apenas ao empreendedor obter a inscrição junto aos órgãos exigíveis das sociedades empresárias em geral. A pessoa jurídica também não está sujeita à responsabilidade técnica, ou seja, não se exige do empreendimento a manutenção, em seus quadros, de profissional habilitado junto a órgão ou conselho de classe fiscalizador de profissão regulamentada. Lei Nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 - Código de Defesa do Consumidor (CDC) As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor. O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores. Observação: Para fins de Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, o negócio de lavagem rápida para motos não possui distinção em relação aos estabelecimentos que realizam a lavagem em carros e caminhões. Os dois tipos de estabelecimentos são enquadrados na classe 5020-2/03 SERVIÇOS DE LAVAGEM, LUBRIFICAÇÃO E POLIMENTO DE VEÍCULOS.

5. Estrutura

A estrutura deverá contemplar um espaço de cerca de 60m² organizado da seguinte forma: - Recepção: Pequeno espaço destinado ao atendimento do cliente, abertura da ordem de serviço e pagamento, além de área de espera para os clientes (desejável). - Estacionamento: Local onde as motos que aguardam a lavagem (Não é aconselhável jogar água fria em cima do cabeçote quente. É preciso aguardar o motor esfriar para iniciar o serviço) e as motos limpas, que aguarda retirada, são estacionadas. O ideal é separar as motocicletas sujas daquelas já limpas para que os clientes possam perceber a diferença e a qualidade do serviço. - Área de Lavagem: Espaço para instalação dos equipamentos de lavagem, a alocação dos boxes de lavagem; - Almojarifado: Espaço para armazenar os produtos químicos, acessórios de lavagem como panos, ceras, luvas, etc. - Vestiário: Segundo a NR Nº 24 do MTE, em todos os estabelecimentos em que a atividade exija troca de roupas, ou seja, imposto o uso de uniforme ou guarda-pó, deverá haver local apropriado para vestiário dotado de armários individuais, observada a separação de sexos. (124.043-9 / I1) - Sanitário: (para empregados e clientes). Segundo a NR Nº 24 As áreas destinadas aos sanitários deverão atender às dimensões mínimas essenciais. É considerada satisfatória a metragem de

1,00m² (um metro quadrado), para cada sanitário, por 20 (vinte) operários em atividade. A estrutura idealmente requerida para a operação do negócio explica porque muitos empreendedores do ramo preferem instalar o seu Lava Rápido para Motos em locais que já possuam tais facilidades (vestiário, banheiro, local de estacionamento para as motos, etc.) fazendo parcerias com postos de gasolina, estacionamentos e oficinas de motos. A pré-existência destes itens no local onde o lava rápido será instalado diminui os custos de adequação (inclusive a necessidade de adequação a legislação ambiental sobre o tratamento de efluentes), o investimento inicial e os riscos do negócio.

6. Pessoal

O número de empregados depende do movimento do Lava Rápido. Você pode começar com dois ou três auxiliares e ir aumentando a equipe de acordo com o crescimento da clientela. Todos os empregados devem receber treinamento em como atender o cliente e sobre o processo de lavagem de motocicletas. Com ênfase para a indicação das partes do motor onde não se deve jogar água, peças que devem ser protegidas, intolerância das partes plásticas ao uso de solventes, etc. A equipe de colaboradores poderá variar conforme o aumento da demanda pelos serviços do Lava Rápido, ou ainda, a necessidade de aumento do quadro pode ser suprida com a contratação de auxiliares como extras, só para os finais de semana. Como nos lava-jatos tradicionais, o forte do movimento começa na sexta-feira à tarde até domingo às 12hs. Atente com muito carinho para o item Pessoal. Seus empregados são os primeiros a transmitir uma mensagem boa ou ruim sobre o seu negócio. Principalmente quando se lida com pessoas, você depende totalmente do bom atendimento dos seus colaboradores para poder transmitir uma imagem positiva da sua empresa. Saber contratar, motivar e reter uma boa equipe de empregados é essencial neste tipo de negócio. A falta deste reflete diretamente no faturamento da empresa e o mau desempenho, pode prejudicar a imagem da empresa frente aos clientes, ou mesmo, o pagamento de indenizações por danos causados às motos durante a lavagem.

7. Equipamentos

Os principais equipamentos necessários para a instalação de um lava rápido para motos são:

- Lavadora de Alta Pressão ou Pistola para Jateamento de água (1)
- Rampa hidráulica para motos (duas);
- Reservatório de água de 4.000 litros;
- Compressor;
- Xampuzeira para Lava Rápido eletrônica;
- Geladeira Expositora para venda de bebidas. Escritório
- Computador com impressora fiscal;
- Balcão ou mesa para o Atendente;
- Sofá ou banco tipo longarina para a sala de espera;
- Equipamentos de Áudio e Vídeo;
- Arquivo metálico;
- Leteiro. EPI's – Equipamentos de Proteção Individual
- Óculos;
- Luvas;
- Máscaras descartáveis.

Observação:

(1) Nunca utilizar água com alta pressão para lavagem de motos. A alta pressão da água pode ocasionar problemas elétricos como mau contato, oxidação de terminais, curto-elétrico, remoção de graxa em rolamentos e eixos, etc... Deve-se utilizar água em baixa pressão ou em leque aberto, sem pressão. (2) Não se deve jogar água nos seguintes componentes da moto: Cubos das rodas Saída do escapamento Sob o assento Interruptor de ignição Interruptores do guidão Corrente de transmissão Sob o tanque de combustível Painel de instrumentos Carburador Reservatório do fluido de freio Carenagem

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os

seguintes três importantes indicadores de desempenho: Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento. Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão. Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. Os seguintes insumos / materiais são utilizados na lavagem de motocicletas: -Água; - Baldes; - Cera Líquida Automotiva -Desengraxante Concentrado; - EPI's (luvas e máscaras descartáveis); - Esponjas de lavagem; -Panos limpos e macios; - Pincel; - Querosene, -Xampu automotivo neutro.

9. Organização do Processo Produtivo

Recepção e Atendimento - Incluem a recepção aos clientes, abertura da Ordem de serviço, anotação de possíveis danos já existente na moto, entrega do orçamento e obtenção do “de acordo” do cliente. Limpeza - Envolve todo o processo de lavagem da motocicleta. Após a lavagem, deve-se lubrificar a corrente de transmissão e os cabos do acelerador, do afogador e da embreagem, antes do retorno da moto para o cliente. Entrega do Veículo e Cobrança dos Serviços – Após limpo, a moto é devolvida ao seu proprietário, que realiza o pagamento pelos serviços prestados e a ordem de serviço é encerrada. Administração e Marketing Envolve as atividades de gestão e controle do negócio, incluindo: Divulgação, compras, contas a pagar e receber, administração do pessoal, gestão de caixa e bancos, etc.

10. Automação

Para manter o negócio sobre controle, registrar os dados cadastrais dos clientes, emitir relatórios de acompanhamento, etc. o empreendedor pode precisar de uma ferramenta de gestão para auxiliá-lo. Para tanto, será necessário a aquisição de equipamentos como computadores, impressoras e adquirir um software de gestão de lava-jato. Hoje o mercado de software oferece várias opções deste tipo de programa. A seguir seguem algumas sugestões: KAD LAVACAR - Software para lava rápido Sistemas de Automação Comercial - Tel: (+ 55 - 27) 3261-0890 / 9924-1194 E-mail: comerciobrazil@gmail.com <http://www.solucoesnaweb.com/kadlavacar.html> Programa para lava rápido. Automação e gestão de lava rápido, onde administra os serviços, vendas, saídas e entradas de veículos por placas, financeiro etc... Datacross - Programa para controle de lava rápido [http://www.datacross.com.br/page2.php?view=productPage&product=5&cat](http://www.datacross.com.br/page2.php?view=productPage&product=5&category=1#)

egory=1# Este software foi desenvolvido para administrar Lava Rápido, é possível cadastrar parâmetros, clientes, veículos, funcionários, serviços, produtos, movimento diário, movimento de caixa, contas a pagar, consultas, relatórios, construção de consultas pelo usuário etc. Acompanha Manual do usuário.

11. Canais de Distribuição

O serviço de Lava Rápido para Motos é diretamente prestado ao cliente, sem intermediários e sem o uso de canais de distribuição. EMPRESA LAVA-RÁPIDO----- CLIENTE

12. Investimentos

O valor necessário para investimento inicial na montagem de um lava rápido para motos irá variar muito de acordo com a infra estrutura do imóvel escolhido para instalação do negócio e o porte do empreendimento. Por esta razão sugerimos a elaboração de um Plano de Negócio, onde os recursos necessários, em função dos objetivos estabelecidos, poderão ser determinados. (vide modelo disponível em: http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/integra_bia?ident_unico=

1440). Estimamos que a montagem de Lava Rápido para Motos requeira um investimento inicial de cerca de R\$ 45 mil, a ser alocado majoritariamente na adequação das instalações e aquisição dos seguintes itens (não inclui gastos com aquisição do ponto comercial): - Abertura da empresa - R\$ 1.100,00; - PDV com impressora fiscal – R\$ 3.000,00 - Estoque inicial de descartáveis (panos, esponjas de lavagem, luvas, etc.) e material de consumo (ceras, desengraxante, xampu, etc.)- R\$ 3.000,00; - Aparelho de fax e telefone - R\$ 400,00; - Equipamentos para Lavagem das Motos – R\$ 8.500,00 - Luminoso -R\$ 1.200,00; - Marketing inicial - R\$ 1.500,00; - Mobiliário (armários, prateleiras, mesas e cadeiras para o atendimento) - R\$ 1.800,00; - Reformas e adaptação do imóvel (inclui projeto de arquitetura e decoração) - R\$ 12.500,00; - Capital de giro inicial - R\$ 10.000,00

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. Estima-se em R\$ 10 mil o capital de giro necessário para a abertura de um Lava Rápido para Motos.

14. Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção / prestação do 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. Os custos de operação de um Lava Rápido para Motos devem ser estimados considerando principalmente os seguintes itens:

- Salários, comissões e encargos: R\$ 3.000,00;
- Aquisição de insumos: R\$ 1.800,00;
- Aluguel do imóvel e taxas: R\$ 1.500,00;
- Água e Esgoto – R\$ 650,00
- Energia Elétrica R\$ 400,00;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 850,00;
- Assessoria contábil: R\$ 580,00;
- Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 350,00;
- Telefonia: R\$ 300,00;

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e, ou, serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado. O atendimento pessoal qualificado é um fator que agrega valor de alto significado para o cliente. É fundamental, na construção de relacionamento duradouro, conhecer o mercado que o cliente está inserido, seus valores e suas necessidades, para planejar e definir ações que atendam suas reais expectativas. Em São Paulo, Curitiba e outras cidades brasileiras existem Lava Rápido de Motos que conjugam a atividade com lanchonetes, restaurante, bar, sinuca, tabacaria, loja de peças e acessórios e/ou oficina para motos. Caso haja o empreendedor implemente este valor agregado é aconselhável procurar um contador para verificar se haverá alteração no enquadramento tributário. Como forma de agregar valor aos serviços do Lava Rápido o empresário pode prestar os serviços de polimento, reparos de pintura, alinhamento de rodas, regulagem de motocicletas, dentre outros.

16. Divulgação

O empresário que inicia neste ramo terá que dedicar boas horas de seu dia na divulgação do seu estabelecimento. Porém todo bom trabalho de divulgação começa com criatividade e planejamento. Uma empresa só consegue sobreviver quando é notada e bem recebida pelos seus clientes. O planejamento é a chave para uma divulgação eficaz e para que não se jogue dinheiro fora. Uma boa dica é iniciar o seu planejamento analisando os componentes do mix de marketing: - Produto: Deve, obrigatoriamente, ser aquele desejado pelo cliente, estar dentro das suas expectativas e satisfazer suas necessidades. - Preço: A determinação do preço de um produto ou serviço nem sempre é uma tarefa simples. É preciso considerar que, quando bem posicionado, o preço de um produto ou serviço é fator primordial ao sucesso do plano de marketing. - Praça: O produto desejado, com um preço justo, deve estar acessível ao cliente, isto é, num local onde ele possa visualizá-lo e comprá-lo no momento (horário/

dia) em que desejar. - Promoção: Há um provérbio popular que diz: “A propaganda é a alma do negócio”, e, realmente, ele tem toda a razão, pois se não divulgarmos o produto aos clientes, eles não saberão da sua existência e não poderão adquiri-lo. Neste ramo a promoção de vendas é uma estratégia bastante utilizada pelos empresários, incluindo: descontos, brindes, estímulos para a volta e realização de uma segunda lavagem, etc. A distribuição de panfletos nas residências, postos de gasolina e oficinas mecânicas de motos da região também são uma boa opção para promover sua empresa. A internet é uma poderosa ferramenta de marketing direto, assim a criação de um blog ou um website de seu Lava Rápido para Motos na internet deve ser considerada, pois o acesso de pessoas à rede cresce permanentemente e em larga escala. Vale lembrar que divulgar a empresa, assim como planejar, controlar, produzir, re-investir, dentre outras, são atividades perenes do trabalho do empreendedor. Neste sentido, manter contatos com os clientes aumentam as chances de realizar e expandir negócios. Seus funcionários devem ser treinados e estimulados a identificarem oportunidades de divulgação para a empresa e contribuir neste sentido. Neste caso, a referências de outros clientes que utilizaram seus serviços, ou mesmo, do conhecimento pessoal do empreendedor e de seus funcionários são importante para se “encurtar o caminho” e aumentar a clientela.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de LAVA RÁPIDO DE MOTOS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4520-0/05 como a atividade de serviços de lavagem, lubrificação e polimento de veículos automotores, 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

18. Eventos

MOTOFAIR Organização: Minasplan Rua Pedra Bonita, 1.079 - Alto Barroca 30431-065 - Belo Horizonte - MG Telefax: 31 3371-3377 Website: <http://www.motofair.com.br> Salão Duas Rodas Organização Media Group do Brasil <http://www.mgdobrasil.com.br> <http://www.salaoduasrodas.com.br> Salão da Motocicleta ExpoCenter Norte – São Paulo – SP Realização Anfamoto e Megacycle <http://www.anfamoto.com.br> Salão Nacional e Internacional de Motopeças. ExpoCenter Norte – São Paulo – SP Realização Anfamoto e Megacycle <http://www.anfamoto.com.br>

19. Entidades em Geral

ABRACICLO – Associação Brasileira de Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares. Rua Américo Brasiliense, 2171 - Cj.907 a 910 - Chácara Santo Antônio- S. Paulo/SP - CEP 04715-005 Telefone: (11) 5181.0222 - Fax:(11) 5181.5289 E-mail: abraciclo@abraciclo.com.br Website: <http://abraciclo.com.br> ABRAM - Associação Brasileira de Motociclistas <http://www.abrambrasil.org.br> ANFAMOTO – Associação Nacional dos Fabricantes e Atacadistas de Motopeças Tel.: 11 3052-2002 E-mail: anfamoto@anfamoto.com.br www.anfamoto.com.br Portal SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial www.senai.br Montadoras HARLEY DAVIDSON <http://www.harleydavidson.com.br> SUNDOWN <http://www.sundownmotos.com.br> HONDA <http://www.honda.com.br/> SUZUKI <http://www.suzukimoto.com.br> KASINSKI <http://www.kasinski.com.br> YAMAHA <http://www.yamaha-motor.com.br>

20. Normas Técnicas

Não existem normas técnicas aplicáveis ao negócio.

21. Glossário

Cilindrada - Unidade de medida do volume aspirado por cada pistão multiplicado pelo número de cilindros. É geralmente divulgada em centímetros cúbicos (cm³) ou em litros (l).
Formação V – Variação do layout do motor da motocicleta. A formação V é quando os cilindros estão arranjados em forma de V. Inline (Motor): Nome dado ao layout do motor onde todos os cilindros estão alinhados sequencialmente (inline) Mata- Cachorro: Acessório que protege as pernas do motociclista. Motor 2-tempos: O motor de dois tempos recebe esse nome porque seu ciclo é constituído por apenas dois tempos de rotação do pistão. Mecanicamente ele é bastante simples e possui poucas peças móveis. O próprio pistão funciona como válvula deslizante, abrindo e fechando janelas, por onde a mistura é admitida e os gases queimados são expulsos do cilindro. Motor 4-tempos: Tipo de motor que recebe este nome porque possui um ciclo de rotação do pistão formado pela seqüência de quatro etapas denominadas tempos (admissão, compressão, tempo motor e exaustão).
Motos esportivas - As esportivas são motos com design futurista e mecânica de excelente desempenho. Os motores geralmente possuem mais de 600 cilindradas, o que permite maior aceleração, algumas alcançando velocidades superiores a 300 Km/h. Em geral possuem discos de travão duplos, quadros fabricados em materiais leves, design esportivo, avanços com posição de pilotagem baixa, escapes com ruído esportivo, carenagem para reduzir a resistência com o ar e pneus largos visando uma boa área de contato com o solo.
Motos Custom – As custom são motos estradeiras que não priorizam a velocidade, mas o

conforto. A altura do banco é baixa, as pedaleiras são avançadas e o tanque é grande e paralelo ao chão, de forma a proporcionar uma posição confortável para pilotagem. O piloto fica recostado para trás, com os pés para a frente, com as costas geralmente apoiadas em encostos chamados de Sissy Bar. A maioria das peças é cromada e brilhante, copiando o design das motos antigas. Geralmente possuem alforjes em couro, que são aquelas malas para levar a bagagem. São motos que apresentam desenho típico das motos americanas dos anos 50 e 60. Motos chopper - São motos que derivam das custom com a diferença na posição do tanque, que é alto na frente e baixo atrás, formando uma linha com o eixo da roda traseira. O garfo da frente tem um ângulo em relação ao motor, maior que nas custom e seu comprimento também é maior, deixando a distância entre eixos bem grande. A maioria não tem amortecedor traseiro e normalmente possui motor Harley Davidson de 1200cc. Este estilo de moto tem a filosofia de retirar tudo o que não é necessário em uma moto. Geralmente não possuem banco para o garupa, alforjes ou paralamas dianteiros. Seu visual é bastante despojado e agressivo. Motos Naked - As naked são motos que têm bom desempenho em relação ao motor, e conjunto mecânico. Permitem uma posição de pilotagem menos “deitado”, melhorando o conforto para condução em vias urbanas, seu guidão é mais alto do que nas esportivas e não possuem carenagem. São mais adequadas que as esportivas para andar entre os carros na cidade, e apresentam bom desempenho nas estradas. O único inconveniente é a falta de proteção contra o vento. Existem no mercado bolhas e semi-carenagens para solucionar este problema, mas em sua maioria, pioram o visual da moto. Motos off-road - As motos off-road possuem diversas variantes: motocross/supercross, enduro, cross-country, raids e trail. Os pneus são específicos, geralmente para tração na terra e as rodas são maiores para transpor obstáculos com maior facilidade. A sua suspensão possui um curso total maior, sendo mais altas em relação ao solo, para absorver impactos e não os transmitir para o piloto. O visual geralmente é despojado, com desenho rústico e/ou agressivo, sem acessórios que possam ser danificados quando a moto for utilizada em trilhas. Possuem também uma relação de marchas curta e rápidas acelerações, com motores de 125 a 600 cilindradas ou mais. Motos Street - São motos que apresentam conforto e mobilidade para serem utilizadas no trânsito urbano, geralmente de 125 cc. A posição de pilotagem é sentada, apresentam desenho simples, com banco para garupa e não possuem muitos acessórios. A maioria das street apresentam velocidade máxima, por volta de 110 Km/h. Roadsters - Motos que aliam o visual e a posição de pilotagem das custom com o alto desempenho das esportivas. Scooter, Motoneta, Lambreta, ou Vespa - São veículos motorizados de duas rodas, no qual o condutor condiciona suas pernas para frente de seu tronco, em vez de para os lados, como ocorre nas motocicletas. Não há necessidade de usar os pés para a troca de marchas, e normalmente são montadas com câmbio automático (CVT) por corrente dentada com polias variáveis. Fontes: Discovery.com.br Equipe MOTO.com.br.

22. Dicas de Negócio

- Analise a possibilidade de fazer uma parceria com um Posto de Gasolina, que tenha uma boa exposição ou próximo a um local de reunião de motociclistas. Enquanto o posto vende a gasolina, você faz as lavagens, dividindo os lucros ou pagando-lhe uma comissão. - Para aumentar ou mesmo manter uma regularidade no faturamento o empreendedor deste ramo pode buscar parcerias com empresas de Entregas Rápidas e Encomendas Expressas para lavagem de suas frotas de motocicletas. - Analise a instalação de soluções para a economia e/ou a re-utilização da água empregada na lavagem das motocicletas. Em algumas cidades Brasileiras isto já é obrigatório para Postos de Gasolina com Lava a Jato. - Em relação à lavagem das Motocicletas o empreendedor deve treinar adequadamente sua equipe e

atentar para: 1 – As motocicletas devem ser lavadas na sombra para evitar que os raios solares em conjunto com os produtos químicos utilizados na lavagem, causem manchas nas partes pintadas; 2 – Antes de lavar a moto, verifique se não há partículas sólidas como, por exemplo, grãos de areia sobre o tanque e partes pintadas; 3 – Utilize água com baixa pressão, para economizar água e não danificar circuitos elétricos das motos. 4 – Seque muito bem a moto após a lavagem para evitar manchas e ferrugem o ideal é utilizar um compressor de ar-comprimido e panos limpos; 5 – Jamais utilize detergente de cozinha, querosene ou solvente para lavar a moto; 6 - O querosene é um solvente poderoso e não deve ser utilizados no disco de freio e nem nas partes plásticas. Ele só deve ser utilizado nas partes onde normalmente grudam as sujeiras mais resistentes, como a parte debaixo do motor, nas áreas onde respingam óleo de corrente, por baixo dos pára-lamas (que ficam respingados de asfalto derretido), cárter, balança traseira, bengalas, roda traseira (sem atingir o disco ou cubo de freio), raios e bloco do motor. Lembre-se! Logo depois de passar o querosene jogue água com a mangueira, sem pressão, só para removê-lo.

23. Características Específicas do Empreendedor

Se você achou interessante o negócio de Lava Rápido para Motos, veja abaixo se as suas características se encaixam dentro do perfil empreendedor: Capacidade de assumir riscos (calculados) – Isto quer dizer, não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular com detalhes (PLANO DE NEGÓCIOS) as chances de o empreendimento ser um sucesso. Senso de oportunidade – Enxergar oportunidade, aonde as outras pessoas só vêem ameaças. Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro. Conhecimento do ramo – conhecer muito bem o ramo que escolheu. Preferencialmente que trabalhe no mesmo ou tenha trabalhado. Caso não seja possível, faça muitas pesquisas, muitas visitas aos concorrentes. Não economize neste quesito, pois mais tarde você será recompensado. Organização – Ser organizado, compreender que os resultados positivos virão em consequência da aplicação dos recursos disponíveis, conforme o planejamento do empreendimento. Não permitir desvios exagerados em relação ao planejado. Caso identifique falhas no percurso, buscar a correção com muita rapidez. Iniciativa e disposição – Ser pró-ativo, buscar novidades para seu negócio, dar sempre o primeiro passo, não esperar pelos outros. Pesquisar novos caminhos, estar sempre atento com as novidades do mercado, de uma forma geral. Liderança – Ser uma pessoa que todos gostem de trabalhar com você, em função de seu espírito de liderança; respeitando a cada um, trazendo todos os funcionários ao seu lado e nunca abaixo de você. Faça um trabalho de equipe; delegue autoridade, mas acompanhe. Defina metas e cobre com responsabilidade. Otimista e auto motivado (sempre) – Não importa o tamanho dos problemas que enfrentará no andamento de seu empreendimento. O que importa é que todos os dias, o empreendedor precisa buscar dentro de si motivos para estar sempre motivado, pois agindo assim, sua equipe nunca esmorecerá e a vitória virá com certeza. É certo que será muito difícil encontrar todas essas características em uma única pessoa. Caso você consiga se identificar com pelo menos 50% delas, que ótimo. Comece agora mesmo a trabalhar para buscar um incremento neste percentual, você é capaz, busque ajuda, procure os órgãos como o SEBRAE. Leia, estude, pesquise, só depende de você, acredite!

24. Bibliografia Complementar

ALBERT, André. Comecei minha rede de 6 lava a jato com R\$ 6 Mil. Artigo Disponível em <http://mdemulher.abril.com.br/dinheiro/reportagem/caso-de-sucesso/comecei-minha-rede-6-lava-rapidos-6-mil-525568.shtml>. Acesso em 18 abr 2011. ALVARES, Leandro. Lavagem

correta e caprichada. Artigo publicado em

http://www.moto.com.br/motodicas/conteudo/lavagem_correta_e_caprichada-11644.htm

l. Acesso em 12 abr 2011. NEGÓCIO de cara limpa. Memória empresarial.v.23 ,n.518.Disponível em: http://www.empresario.com.br/memoria/entrevista.php3?pic_me=598
Acesso em 17 abr 2011 PEREGRINO,Fernando. Como melhorar a gestão e tornar ambientalmente correto um lava-jato? Publicado em 5 de 13 de agosto de 2009 .Disponível em: <http://pegntv.globo.com/Pegn/0,6993,LIR333317-5027,00.html> Acesso em 18 abr 2011 PEGN. Serviço e Lazer para os Apaixonados por Motos. Disponível em <http://pegntv.globo.com/Pegn/0,6993,LIR283130-5027,00.html>. Acesso em 20 abr 2011 SEBRAE. Idéias de Negócios. LAVA-JATO. Disponível em http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/que-negocio-abrir/ideias/integra_ideia?rs=Lava-jato&id=B896906E5588D340832576DB005102FD&campo=impNeg. Acesso em 18 abr 2011. SERVIÇO BRASILEIRO DE NORMAS TÉCNICAS. Informações sobre instalação de um Lava-Jato Disponível em: <http://www.respostatecnica.org.br> Acesso em: 14 abr 2011

25. Fonte de Recurso

26. Planejamento Financeiro

27. Produtos e Serviços - Sebrae

