

Loja de peças automotivas



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.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	14
Custos.....	15
Diversificação/Agregação de Valor.....	17
Divulgação.....	18
Informações Fiscais e Tributárias.....	19
Eventos.....	22
Entidades em Geral.....	24
Normas Técnicas.....	24
Glossário.....	25
Dicas de Negócio.....	29
Características Específicas do Empreendedor.....	30
Bibliografia Complementar.....	31
Fonte de Recurso.....	32
Planejamento Financeiro.....	33
Produtos e Serviços - Sebrae.....	34
Sites Úteis.....	35

1. Apresentação de Negócio

O mercado automobilístico brasileiro é vasto e dinâmico, com uma frota circulante que atingiu aproximadamente 47,12 milhões de veículos leves e pesados em 2023, além de 13,26 milhões de motocicletas, totalizando cerca de 60,38 milhões de unidades. Este cenário robusto representa uma demanda contínua por peças e serviços, configurando uma oportunidade promissora para empreendedores no setor de autopeças.

Iniciar uma loja de autopeças nesse contexto significa atender a uma necessidade essencial de manutenção e reparo de veículos. Uma loja bem-sucedida deve oferecer uma ampla gama de produtos, desde peças de reposição para veículos nacionais e importados até acessórios e lubrificantes, atendendo tanto consumidores finais quanto oficinas mecânicas. Serviços adicionais, como instalação de itens ou entrega rápida, podem servir como diferenciais competitivos.

É importante notar que, embora a frota total tenha crescido modestamente, a idade média dos veículos em circulação aumentou, ultrapassando 11 anos. Veículos mais antigos tendem a necessitar de manutenção mais frequente, o que pode ampliar a demanda por peças de reposição.

Diante da competitividade do mercado, um planejamento estratégico é essencial. Elaborar um plano de negócios detalhado, que inclua análise de mercado, estudo da concorrência, definição do público-alvo e projeções financeiras, é crucial para o sucesso do empreendimento. O Sebrae disponibiliza recursos valiosos para auxiliar na construção desse plano, aumentando as chances de êxito.

A sazonalidade também influencia o setor de autopeças, com picos de demanda durante feriados prolongados e períodos de férias escolares, quando muitos proprietários realizam manutenções preventivas. Compreender essa dinâmica permite ao empreendedor preparar-se adequadamente, otimizando estoques e promoções para atender à alta demanda.

Seu Sucesso Começa Aqui:

Com um planejamento cuidadoso e conhecimento aprofundado do mercado, sua loja de autopeças tem o potencial de se tornar um negócio lucrativo e sustentável. A chave do sucesso reside na combinação de um plano de negócios sólido, gestão eficiente e paixão pelo que você faz.

2. Mercado

O mercado de peças automotivas é um setor promissor, impulsionado por uma frota nacional expressiva e em crescimento contínuo. Apesar dos desafios econômicos e da pandemia, a frota brasileira registrou um aumento de 0,7% em 2021. Embora a produção de veículos tenha ficado abaixo das projeções (11,6% de expansão contra os 25% previstos), um dado importante se destaca: a idade média dos automóveis atingiu 10 anos e 3 meses, indicando uma demanda crescente por manutenção e reposição de peças.

Esse envelhecimento da frota reflete uma mudança no comportamento do consumidor, que cada vez mais opta por conservar seu veículo em vez de trocá-lo, fortalecendo o mercado de autopeças e serviços automotivos. Além disso, a distribuição da frota é concentrada em São Paulo, Minas Gerais, Paraná, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul, estados que somam 64% dos veículos em circulação, um fator estratégico a ser considerado na escolha da localização

de um novo empreendimento no setor.

A composição da frota também influencia diretamente o mercado de peças. Atualmente, os veículos flex representam 72,7% do total, seguidos pelos movidos a gasolina (15,6%) e a diesel (pouco mais de 11%). Embora a presença de veículos híbridos e elétricos ainda seja mínima (0,1%), o mercado global avança rapidamente para a eletrificação. Grandes montadoras como Renault, GM, Nissan, Volvo, Volkswagen, Honda, Audi, Jaguar, Ford, BMW, Fiat e Hyundai já anunciaram planos para eliminar gradativamente motores a combustão, tornando a adaptação a essa nova realidade um fator crítico para o futuro do setor.

Diante dessas transformações, empreendedores do segmento precisam acompanhar as tendências e inovar na gestão do negócio. O uso de tecnologias para otimizar estoque e vendas online, bem como o conhecimento sobre novas peças e sistemas automotivos, são fatores essenciais para manter a competitividade. Além disso, um plano de negócios sólido, com análise detalhada do mercado, público-alvo e concorrência, é indispensável para minimizar riscos e garantir um crescimento sustentável.

O mercado de autopeças oferece oportunidades significativas para quem deseja empreender, mas exige planejamento estratégico, atualização constante e visão de longo prazo. O Sebrae está pronto para auxiliar nessa jornada, fornecendo informações e suporte para transformar seu projeto em um negócio de sucesso!

3. Localização

A localização de uma loja de autopeças é um fator determinante para o sucesso do negócio. Por isso, escolher o ponto ideal requer uma análise criteriosa de diversos aspectos estratégicos. Confira os principais pontos a serem considerados:

a) Perfil do público-alvo

Antes de definir a localização, é essencial conhecer o perfil do público-alvo da loja. Informações como faixa de renda, hábitos de consumo e a demanda por peças automotivas na região ajudam a criar estratégias eficazes de venda. Além disso, ruas com grande circulação de veículos e proximidade de oficinas, postos de gasolina, supermercados e centros comerciais costumam ser locais estratégicos para atrair clientes.

b) Acessibilidade para funcionários

A localização da loja também deve facilitar o acesso dos funcionários. Estar próxima a pontos de transporte coletivo e contar com infraestrutura de serviços, como restaurantes, farmácias e bancos, pode impactar positivamente a satisfação e retenção da equipe. O difícil deslocamento até o trabalho pode ser um fator desmotivador para os colaboradores.

c) Infraestrutura e condições urbanísticas

Avaliar a segurança da região e a qualidade da infraestrutura local é essencial. Aspectos como a presença de policiamento, bombeiros, hospitais e correios podem influenciar no funcionamento da loja. Além disso, verificar se o imóvel está em área de risco, propensa a alagamentos ou sujeita a restrições urbanísticas pode evitar problemas futuros. Também é importante garantir que o local disponha de serviços básicos, como fornecimento de água, energia, telefonia e coleta de lixo.

d) Custos com aluguel

O custo do aluguel deve estar alinhado ao planejamento financeiro do negócio. Um ponto comercial bem localizado, mas com um custo elevado, pode comprometer a lucratividade da empresa. Além do valor do aluguel, é importante analisar as condições do contrato, reajustes, taxas de condomínio, necessidade de reformas e possibilidade de expansão do espaço.

e) Concorrência e vizinhança

A vizinhança pode tanto beneficiar quanto prejudicar o desempenho do negócio. Estar próximo a oficinas e postos de gasolina pode ser uma vantagem estratégica, pois atrai um público com demanda por autopeças. No entanto, uma concentração excessiva de concorrentes na região pode dificultar a fidelização de clientes e pressionar as margens de lucro.

f) Visibilidade e segurança

A fachada da loja precisa ser bem posicionada e de fácil visualização para atrair clientes. Elementos como iluminação da rua, sinalização, segurança e obstáculos físicos que possam prejudicar a visibilidade do estabelecimento devem ser observados. Um ponto estratégico pode ser decisivo para aumentar o fluxo de clientes e impulsionar as vendas.

g) Aspectos legais e regulamentações

Antes de alugar ou comprar um imóvel para a loja, é fundamental verificar se a atividade comercial é permitida no local, conforme as regras do Plano Diretor e da Lei de Zoneamento da cidade. Além disso, é importante conferir se há restrições ambientais ou exigências específicas de licenciamento para o funcionamento do negócio.

h) Presença digital

Além da localização física, a presença online é indispensável para ampliar o alcance da loja e facilitar o contato com clientes e fornecedores. Investir em um site otimizado, redes sociais e marketplaces pode melhorar o desempenho do negócio, aumentar a visibilidade da marca e otimizar processos de vendas e atendimento.

Conclusão

Escolher a localização ideal para uma loja de autopeças exige um estudo detalhado de mercado e planejamento financeiro. Ao considerar fatores como perfil do público, acessibilidade, infraestrutura, custos e presença digital, o empreendedor pode aumentar significativamente as chances de sucesso do negócio.

4. Exigências Legais e Específicas

Abrir uma loja de autopeças (CNAE 4530-7/03) é um excelente investimento, mas exige o cumprimento de diversas normas legais. O primeiro passo é definir a estrutura jurídica da empresa, podendo ser registrada como empresário individual, sociedade limitada (Ltda.), Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) ou Microempreendedor Individual (MEI), dependendo do porte do negócio e das expectativas do empreendedor. Para essa decisão, contar com o apoio de um contador é fundamental, pois ele ajudará a escolher a melhor opção tributária e a cuidar de todas as formalidades.

Procedimentos para registro da empresa:

1. Registro na Junta Comercial – Formaliza a criação da empresa.
2. CNPJ na Receita Federal – Cadastro da empresa no sistema tributário nacional.
3. Registro na Secretaria Estadual da Fazenda – Obrigatório para quem comercializa produtos sujeitos à tributação do ICMS.
4. Registro na prefeitura municipal – Para obtenção do alvará de funcionamento.
5. Contribuição sindical patronal – Verifique com o contador a obrigatoriedade e os prazos de pagamento.
6. Cadastro na Caixa Econômica Federal – Inscrição no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS" para gestão de funcionários.
7. Registro no Corpo de Bombeiros – Para obter a liberação de funcionamento conforme normas de segurança contra incêndios.
8. Alvará da Vigilância Sanitária – Necessário em alguns casos, dependendo dos produtos comercializados.
9. Licença da ANVISA – Caso comercialize produtos regulados pelo órgão, pode ser exigido registro de responsabilidade técnica.

Aspectos regulatórios e obrigatórios

Além do registro empresarial, é essencial verificar outros fatores que influenciam a legalidade e a viabilidade da loja:

- Consulta prévia de endereço – A prefeitura deve ser consultada para garantir que o local escolhido está dentro da Lei de Zoneamento Municipal e pode abrigar uma loja de autopeças.
- Código de Defesa do Consumidor (CDC) – A loja deve seguir as normas que garantem os direitos do consumidor, como política de trocas e garantias.
- Benefícios para MPEs – A Lei Complementar 123/2006 oferece vantagens para micro e pequenas empresas, incluindo simplificação tributária e isenções de algumas taxas.

Conclusão

O cumprimento das exigências legais não é apenas um requisito burocrático, mas um alicerce para o sucesso do seu negócio. Ter a documentação em dia evita complicações futuras e garante uma operação segura e sustentável. Antes de iniciar as atividades, busque apoio profissional para garantir que todas as obrigações fiscais e regulatórias sejam atendidas, proporcionando uma base sólida para sua loja de autopeças prosperar no mercado.

5. Estrutura

A estrutura de uma loja de autopeças deve ser planejada de acordo com o público-alvo e os produtos comercializados. Lojas especializadas em veículos pesados, por exemplo, exigem um espaço adequado para o armazenamento de peças maiores e um layout que facilite a logística de reposição.

Independentemente do nicho, algumas diretrizes podem ajudar na escolha da estrutura ideal. Confira as principais recomendações para um espaço funcional e eficiente:

a) Área comercial e exposição de produtos: A disposição das peças e acessórios deve seguir um critério lógico, organizando os produtos por categorias. Isso facilita a navegação do cliente, impulsiona as vendas e aumenta as chances de compra por impulso. A decoração da loja deve ser harmoniosa, considerando a iluminação, as cores e a disposição dos itens para

valorizar a experiência do consumidor.

b) Modelo de autoatendimento: Optar por um sistema de autoatendimento pode ser um diferencial competitivo. Permitir que os clientes circulem livremente, encontrem os produtos e se dirijam ao caixa para finalizar a compra proporciona maior autonomia e uma experiência mais agradável.

c) Balcão de atendimento e caixa: O balcão de atendimento deve ser posicionado estrategicamente para facilitar a visualização dos produtos e otimizar o fluxo de clientes. O ideal é que esteja próximo à entrada e saída da loja, garantindo um atendimento ágil e permitindo o controle do movimento no ambiente.

d) Escritório e sala de reuniões: Ter um espaço reservado para a administração do negócio é essencial. Além de servir como local de gestão, essa área facilita reuniões com fornecedores e colaboradores, contribuindo para um gerenciamento eficiente da empresa.

e) Depósito e estoque: O espaço de armazenamento é um dos fatores mais importantes no planejamento da loja. O tamanho mínimo recomendado é de 80m² para um estoque básico. Entretanto, caso a loja comercialize peças volumosas, como para-choques, painéis ou escapamentos, o ideal é contar com uma área de 100m² ou mais.

Investir em uma estrutura bem planejada melhora a experiência do cliente, otimiza os processos internos e contribui para o sucesso da loja de autopeças.

6. Pessoal

Selecionar a equipe certa é essencial para o sucesso de uma loja de autopeças. Os colaboradores são a linha de frente do atendimento e impactam diretamente a experiência do cliente, a imagem da empresa e o relacionamento com fornecedores.

O número de funcionários deve ser proporcional ao porte do empreendimento, à variedade de produtos oferecidos e ao horário de funcionamento. Para começar, o ideal é contar com uma equipe fixa que cubra todas as operações essenciais. Veja os principais cargos e suas responsabilidades:

a) Vendedor ou consultor de peças: Essa função pode ser desempenhada pelo próprio empreendedor, especialmente no início do negócio. O vendedor deve oferecer um atendimento personalizado e qualificado, demonstrando conhecimento sobre os produtos e auxiliando o cliente na melhor escolha. As principais habilidades incluem: comunicação eficaz, experiência em vendas, conhecimento em mecânica automotiva, proatividade, organização e empatia.

b) Administrador: A gestão da loja também pode ser assumida pelo proprietário. Esse profissional deve ter capacidade de lidar com imprevistos, gerenciar o estoque, resolver problemas operacionais, negociar com fornecedores e garantir que a operação funcione de forma eficiente. Habilidades como pensamento analítico, disciplina e conhecimento em gestão empresarial são indispensáveis.

c) Caixa ou atendente: Responsável pelo fechamento das vendas e pelo contato direto com os clientes, esse profissional precisa ser organizado, educado e ter bom relacionamento

interpessoal. Além disso, deve possuir conhecimentos básicos de operação de caixa, informática e matemática financeira.

Retenção de talentos no setor

O varejo automotivo apresenta uma alta rotatividade de funcionários, o que pode impactar a continuidade e a qualidade do atendimento. Para reduzir a perda de talentos e garantir uma equipe motivada e produtiva, algumas estratégias são fundamentais:

- Treinamento e qualificação constante para que os funcionários estejam sempre atualizados sobre os produtos e técnicas de venda.
- Plano de carreira baseado no desempenho, oferecendo oportunidades de crescimento dentro da empresa.
- Salários competitivos e benefícios, como comissões por vendas e bonificações por metas alcançadas.
- Possibilidade de mobilidade interna, permitindo que os colaboradores explorem novas áreas dentro do negócio.

Investir na formação e retenção de uma equipe qualificada é um diferencial competitivo que impacta diretamente no sucesso da loja de autopeças.

7. Equipamentos

O investimento correto garante organização, eficiência e uma melhor experiência para os clientes. A seguir, destacamos os itens essenciais para montar sua loja de autopeças com estrutura adequada.

Mobiliário para loja e estoque

- Balcões de atendimento: devem ser funcionais e confortáveis, garantindo um espaço adequado para interagir com os clientes.
- Prateleiras resistentes e bem organizadas: facilitam a localização das peças e otimizam o espaço disponível.
- Expositores para promoções e lançamentos: ajudam a destacar itens estratégicos e aumentam as chances de venda.
- Vitrines para produtos de alto valor agregado: ideais para peças premium e acessórios diferenciados.
- Cadeiras ergonômicas para funcionários: melhoram o conforto e a produtividade da equipe.

Equipamentos administrativos e tecnológicos

- Computador com software de gestão (ERP): fundamental para controle de estoque, vendas, compras e finanças.
- Impressora multifuncional: facilita a emissão de notas fiscais, cópias e digitalizações de documentos.
- Mesas e cadeiras ergonômicas: garantem conforto para os funcionários da parte administrativa.
- Sistema telefônico e internet de qualidade: melhora o atendimento e a comunicação com clientes e fornecedores.
- Sistemas de gestão baseados em nuvem: oferecem acessibilidade e flexibilidade para acompanhar as operações em tempo real.

Ferramentas e equipamentos para estoque

- Organizadores e caixas para peças pequenas: evitam perdas e melhoram a logística interna.
- Equipamentos para movimentação de carga: essenciais para o transporte de peças mais pesadas, como motores e rodas.
- Sistema de controle por código de barras ou RFID: otimiza o gerenciamento do estoque, reduzindo erros e perdas.

Segurança e infraestrutura

- Câmeras de segurança e alarmes: protegem o patrimônio e garantem um ambiente mais seguro para clientes e funcionários.
- Sistema de backup de dados: essencial para proteger informações importantes da empresa.

A tecnologia evolui constantemente, e estar atento a novas soluções pode trazer mais eficiência e economia para a operação. Sistemas de gestão integrados com e-commerce, por exemplo, automatizam processos e ampliam o alcance das vendas.

Com uma estrutura bem planejada e os equipamentos certos, sua loja de autopeças estará preparada para atender o mercado com eficiência e competitividade!

8. Matéria Prima/Mercadoria

A escolha e a gestão das mercadorias são fatores críticos para o sucesso de uma loja de autopeças. Conhecer o público-alvo e entender a demanda do mercado são passos fundamentais para selecionar os produtos adequados e garantir um estoque equilibrado.

A seguir, destacamos boas práticas de gestão de estoque que podem otimizar sua operação e maximizar seus lucros:

1. Equilíbrio entre oferta e demanda

O objetivo da gestão de estoque é evitar excessos e faltas, garantindo que os produtos certos estejam disponíveis sem comprometer o capital de giro. O acompanhamento contínuo das vendas e dos níveis de estoque ajuda a manter um equilíbrio saudável e evitar custos desnecessários.

2. Estoque mínimo e otimização do capital de giro

Manter um estoque mínimo evita desperdícios e libera recursos financeiros para outras áreas do negócio. Para isso, é essencial monitorar o tempo entre o pedido de compra e a entrega dos produtos, garantindo reposição eficiente sem sobrecarga de armazenamento.

3. Organização do espaço físico

Um estoque bem estruturado melhora a eficiência operacional e reduz perdas. Para isso:

- Utilize prateleiras, armários e gaveteiros para manter os itens organizados e acessíveis.
- Evite misturar diferentes tipos de peças, separando-as por categorias e tamanhos.
- Mantenha o ambiente limpo e seguro, garantindo a fácil circulação dos funcionários.

4. Armazenamento estratégico das mercadorias

- Posicione os produtos mais vendidos em locais de fácil acesso e visibilidade.
- Itens de menor giro podem ser armazenados em prateleiras superiores ou áreas menos acessíveis.
- Considere organizar as peças por montadoras (GM, Fiat, Nissan etc.), facilitando a busca e a reposição.

5. Controle de validade e condições de armazenamento

- Peças de borracha, adesivos, plásticos e guarnições devem ser protegidos da luz solar e da umidade para evitar deterioração.
- Verifique regularmente os prazos de validade para evitar perdas financeiras com produtos vencidos.

6. Inventários periódicos e reposição eficiente

A realização de inventários regulares é essencial para manter o controle do estoque, identificar produtos obsoletos e planejar reposições. Essa prática evita custos desnecessários com excesso de itens armazenados e garante a disponibilidade dos produtos essenciais para os clientes.

Com um estoque bem gerenciado, sua loja de autopeças ganha em eficiência, reduz desperdícios e melhora a experiência dos clientes, aumentando a competitividade no mercado.

9. Organização do Processo Produtivo

O funcionamento de uma loja de autopeças envolve uma estrutura bem organizada, que vai desde o planejamento inicial até o pós-venda e a fidelização dos clientes. O processo pode ser dividido em três etapas principais:

1) Atividades de apoio

Estas são as bases do negócio, garantindo que todas as operações funcionem de maneira eficiente e organizada:

- Planejamento estratégico: essencial para definir as diretrizes do negócio, minimizar riscos e estruturar um modelo eficiente de operação.
- Gestão de estoque: manter um equilíbrio entre oferta e demanda, garantindo que as peças certas estejam disponíveis sem comprometer o capital de giro.
- Análise e prospecção de clientes: compreender o perfil do público-alvo, sua localização, hábitos de consumo e os fatores que influenciam sua decisão de compra.

2) Atividade fim

Aqui ocorrem as interações diretas com o cliente e a concretização das vendas:

- Abordagem e atendimento: a criação de um vínculo com o cliente é essencial. Vendedores devem estar posicionados estrategicamente, identificados com crachá e, preferencialmente, com uniforme.

- **Negociação:** etapa crucial que envolve apresentar os benefícios do produto, discutir preços, condições de pagamento, prazos de entrega e qualquer outra informação necessária para a decisão de compra.
- **Pagamento e finalização da venda:** no caixa, o cliente escolhe o meio de pagamento disponível (cartão, dinheiro ou cheque), recebe a nota fiscal e conclui a compra.

3) Pós-venda e fidelização

Após a venda, é fundamental manter contato com o cliente para garantir sua satisfação e criar um relacionamento duradouro. Algumas estratégias incluem:

- Atendimento pós-venda para solucionar dúvidas ou oferecer suporte técnico.
- Técnicas de fidelização, como programas de benefícios e gamificação.
- Incentivo ao "boca-a-boca", garantindo que clientes satisfeitos recomendem a loja para amigos e familiares.

Ao seguir essas etapas, sua loja de autopeças não apenas garante um atendimento eficiente e profissional, mas também fortalece a marca e aumenta a fidelização dos clientes, tornando-se referência no mercado.

10. Automação

No competitivo mercado de peças automotivas, a automação não é apenas uma vantagem, mas uma necessidade. Softwares de gestão empresarial são essenciais para otimizar processos, aumentar a lucratividade e garantir a sustentabilidade do seu negócio. Imagine ter controle total do seu estoque, emitir notas fiscais com agilidade, gerenciar o fluxo de caixa com precisão e tomar decisões estratégicas baseadas em dados reais – tudo isso é possível com a tecnologia certa.

Sistemas de gestão integrados oferecem soluções completas, conectando compras, vendas e finanças. Isso permite uma visão holística do seu negócio, facilitando a identificação de oportunidades e a resolução de problemas com maior eficiência. Para uma loja de peças, isso significa melhor controle de estoque, evitando faltas e desperdícios, além de otimizar o atendimento ao cliente e a gestão de fornecedores.

Ao escolher um software, considere fatores cruciais como custo, suporte técnico, integração com e-commerce (se aplicável), conformidade com as legislações fiscais (municipal e estadual) e a facilidade de uso. Atualizações frequentes também são importantes para garantir que o sistema se mantenha eficiente e seguro.

Funcionalidades essenciais para um software de gestão em uma loja de peças automotivas incluem: controle preciso de estoque (incluindo gestão de lotes e datas de validade), emissão de notas fiscais eletrônicas (NF-e) em conformidade com o Sintegra, controle de contas a pagar e receber, gestão financeira completa (incluindo fluxo de caixa e conciliação bancária), emissão de pedidos e relatórios gerenciais detalhados para análise de vendas, lucratividade e desempenho geral. Funcionalidades adicionais, como integração com plataformas de marketplace e sistemas de CRM, podem trazer ainda mais benefícios.

Existem diversas opções no mercado, desde softwares mais simples até ERPs robustos. A escolha ideal dependerá do tamanho e das necessidades específicas da sua loja. Pesquise e compare diferentes plataformas, solicitando demonstrações e analisando cuidadosamente os recursos oferecidos antes de tomar uma decisão. Lembre-se, investir em tecnologia é investir no sucesso do seu negócio.

Algumas opções de softwares disponíveis no mercado (lembre-se que a disponibilidade e funcionalidades podem variar, recomenda-se consultar os sites oficiais para informações atualizadas):

- Sistemas de Gestão Empresarial (ERPs) – procure por soluções específicas para o ramo de autopeças.
- Softwares de Gestão de Estoque
- Soluções de emissão de NF-e (consulte as opções homologadas pela SEFAZ do seu estado).

Esta lista não é exaustiva e a melhor opção dependerá das necessidades específicas da sua loja. Pesquise, compare e escolha a solução que melhor se adapta ao seu negócio.

11. Canais de Distribuição

Gerir uma loja de peças automotivas exige uma estratégia de distribuição eficiente para alcançar seus clientes e maximizar suas vendas. No cenário atual, a diversificação dos canais é crucial para o sucesso. Imagine o potencial: clientes entrando na sua loja, buscando atendimento personalizado, enquanto outros realizam pedidos online via WhatsApp ou seu site, 24 horas por dia. Essa combinação é a chave!

Sua loja pode optar por canais de distribuição diretos e indiretos, e a combinação ideal dependerá do seu público-alvo e recursos. A venda direta, com o cliente presente na loja, permite um atendimento personalizado, construindo relacionamentos e fidelidade. Aqui, a organização da loja, a expertise da equipe e a disponibilidade do estoque são fundamentais para uma experiência positiva.

Já a venda indireta amplia seu alcance, permitindo que clientes de outras regiões ou com menos tempo disponível acessem seus produtos. Plataformas como WhatsApp Business, um site e-commerce próprio ou até mesmo marketplaces online (como Mercado Livre ou plataformas especializadas em peças automotivas) se tornam extensões da sua loja física, permitindo que você alcance um público muito maior. Um catálogo online completo e atualizado, com fotos de alta qualidade e informações detalhadas sobre cada produto, é essencial para o sucesso da venda indireta. Considere também a integração com sistemas de logística para garantir entregas rápidas e seguras, fator crucial na experiência do cliente online.

No mundo digital de hoje, investir em um site responsivo e otimizado para buscas online (SEO) é essencial. Isso garante que sua loja seja facilmente encontrada por potenciais clientes que buscam peças online. Redes sociais também podem ser um canal potente para divulgação de ofertas e promoções, além de manter um contato próximo com seus clientes.

A chave para o sucesso está na integração eficiente entre os canais. Um sistema de gestão de estoque integrado entre a loja física e os canais online garante que você tenha controle total sobre a disponibilidade dos produtos e possa atender todos os clientes com eficiência. Seja criativo, teste diferentes estratégias e ajuste seu plano de acordo com o desempenho de cada canal. Com a combinação certa, você estará pronto para construir uma loja de peças automotivas de sucesso e expandir seus negócios!

12. Investimentos

Abrir uma loja de autopeças é um investimento estratégico em um mercado amplo e dinâmico. A diversidade de produtos e marcas disponíveis depende da localização da loja e do público-alvo escolhido – seja para atender carros populares, de luxo ou veículos pesados. Para garantir o sucesso do negócio, um planejamento sólido é essencial, começando pela elaboração de um Plano de Negócios.

O Plano de Negócios proporciona uma visão detalhada sobre o funcionamento da empresa e sua inserção no mercado, incluindo previsões financeiras e recursos necessários. O SEBRAE oferece suporte para a criação desse plano, ajudando a aumentar as chances de sucesso do empreendimento.

A estrutura de investimentos varia conforme o tamanho da loja, sua localização e a capacidade financeira do empreendedor. No geral, os principais custos estão distribuídos nos seguintes grupos:

- Mobiliário para loja e estoque
- Equipamentos e infraestrutura administrativa
- Aquisição de estoque inicial e materiais de operação

A seguir, apresentamos uma estimativa de investimentos com base em uma loja de autopeças de 90m², considerando preços atualizados. É importante lembrar que os valores podem variar dependendo da região, fornecedores e qualidade dos equipamentos.

Estimativa de investimento (2024)

1. Mobiliário – Loja e Estoque

Item

Quantidade

Preço Unitário (aproximado)

Preço Total

Balcão de atendimento

1

R\$ 3.000,00

R\$ 3.000,00

Balcão do caixa

1

R\$ 600,00

R\$ 600,00

Cadeira para caixa

1

R\$ 300,00

R\$ 300,00

Gôndolas de centro

3

R\$ 2.000,00

R\$ 6.000,00

Prateleiras

5

R\$ 1.500,00

R\$ 7.500,00

Vitrine

1

R\$ 800,00

R\$ 800,00

Prateleira para estoque

2

R\$ 1.500,00

R\$ 3.000,00

2. Mobiliário e Equipamentos – Área Administrativa

Item

Quantidade

Preço Unitário (aproximado)

Preço Total

Computador com software de gestão (ERP)

1

R\$ 2.500,00

R\$ 2.500,00

Impressora multifuncional

1

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

Mesas para escritório

2

R\$ 400,00

R\$ 800,00

Cadeiras para escritório

6

R\$ 250,00

R\$ 1.500,00

Armário para documentos

1

R\$ 700,00

R\$ 700,00

Aparelhos telefônicos

2

R\$ 200,00

R\$ 400,00

Softwares (licenças e segurança digital)

-

-

R\$ 1.500,00

Total estimado de investimento: R\$ 30.000,00

Outros custos a considerar

Além da estrutura física e dos equipamentos administrativos, é essencial prever investimentos adicionais, como:

- Aquisição de estoque inicial: o valor varia conforme a especialização da loja (peças para veículos populares, importados, pesados etc.).
- Despesas com embalagem e transporte: caixas, sacolas e materiais para envio de produtos.
- Reforma ou adequação do espaço: caso o imóvel alugado precise de melhorias estruturais.
- Marketing e presença digital: criação de site, redes sociais, catálogos online e publicidade para atrair clientes.

O investimento inicial pode parecer alto, mas um planejamento detalhado e bem estruturado garante maior segurança e previsibilidade financeira. O Plano de Negócios é uma ferramenta essencial para mapear todas essas necessidades e estruturar um empreendimento rentável e sustentável.

13. Capital de Giro

O capital de giro é a reserva financeira que permite à sua loja de peças automotivas operar mesmo quando as despesas excedem as receitas em determinado período. É essencial para equilibrar as entradas e saídas de dinheiro, garantindo a continuidade do negócio,

especialmente em momentos de flutuação no faturamento.

Em resumo, o capital de giro é a diferença entre o dinheiro disponível e o necessário para cobrir compromissos como pagamento a fornecedores, salários, aluguéis e outros custos operacionais. Ele é influenciado diretamente pelos prazos de pagamento a fornecedores, tempo de estocagem e prazos de crédito oferecidos aos clientes. Prazos de pagamento mais longos a fornecedores e prazos de recebimento mais curtos de clientes contribuem para um capital de giro mais saudável. O ideal é sempre "receber primeiro e pagar depois".

Para uma loja de autopeças, estima-se que a necessidade de capital de giro gire entre 30% e 40% do investimento inicial. No entanto, essa porcentagem varia bastante conforme o planejamento e as características específicas do seu negócio, incluindo a variedade de peças, fornecedores e política de vendas.

Para um bom gerenciamento do capital de giro, considere estes pontos cruciais:

- Planejamento estratégico de compras: Compre com inteligência, considerando a demanda real e os prazos de pagamento que você consegue honrar. Evite compras impulsivas.
- Controle rigoroso de custos: Analise seus custos operacionais com cuidado. Corte gastos desnecessários, mas não sacrifique a qualidade ou serviços essenciais.
- Seleção criteriosa de fornecedores: Priorize fornecedores confiáveis, com preços competitivos e entregas eficientes. Uma carteira de fornecedores diversificada e sólida é fundamental.
- Gestão eficiente de estoque: Utilize métodos como a curva ABC para identificar itens com maior rotatividade e ajustar os níveis de estoque de acordo. Evite superestocagem que trava capital.
- Automação e tecnologia: Utilize softwares de gestão financeira, estoque e relacionamento com fornecedores para otimizar processos e ter maior controle.
- Controle de inadimplência: Monitore a inadimplência dos clientes, implementando estratégias para minimizar perdas e melhorar o fluxo de caixa.

Não existe uma fórmula mágica para o capital de giro. A organização, disciplina e um planejamento cuidadoso são seus melhores aliados para garantir a saúde financeira da sua loja de peças automotivas e alcançar o sucesso.

14. Custos

Como todos os negócios de sucesso, manter uma loja de autopeças exige planejamento e controle financeiro. Compreender os custos envolvidos é essencial para a sustentabilidade do negócio. Esses custos podem ser divididos em três categorias principais: custos variáveis, custos fixos e despesas comerciais.

1. Custos Variáveis

Os custos variáveis são aqueles que aumentam proporcionalmente às vendas. Ou seja, só existem quando há comercialização de produtos. Eles incluem:

- Peças e acessórios vendidos (discos de freio, filtros de ar, óleo, pastilhas de freio etc.);
- Custos com embalagens e logística, caso a loja ofereça entrega;
- Tributos sobre produtos (como ICMS e PIS/COFINS, dependendo do regime tributário escolhido).

2. Custos Fixos

Os custos fixos são despesas recorrentes que não dependem do volume de vendas. São essenciais para a operação do negócio e precisam ser bem administrados para manter a rentabilidade. A seguir, uma estimativa de custos fixos mensais para uma loja de autopeças de 90m². Os valores podem variar conforme a região e o porte da empresa.

Custos Fixos Mensais (Estimativa 2024)

Valor Aproximado

Salários + Encargos (2 vendedores + 1 gerente)

R\$ 6.000,00

Aluguel, IPTU e segurança

R\$ 2.000,00

Água, luz, telefone e internet

R\$ 1.000,00

Manutenção de software (ERP e gestão de estoque)

R\$ 200,00

Material de escritório e limpeza

R\$ 150,00

Contabilidade e obrigações fiscais

R\$ 1.000,00

Marketing e publicidade (digital e offline)

R\$ 500,00

Total estimado

R\$ 10.850,00

Dica: Para reduzir custos iniciais, comece com uma equipe enxuta e um ponto comercial com aluguel acessível.

3. Despesas Comerciais

Além dos custos fixos e variáveis, há as despesas comerciais, que estão diretamente ligadas às vendas e ao relacionamento com os clientes. Entre elas:

- Impostos sobre faturamento (variáveis conforme o regime tributário escolhido);
- Taxas de meios de pagamento (cartões de crédito/débito, boletos bancários);
- Comissões de vendas (caso a empresa adote essa política);
- Taxas bancárias e custos financeiros com antecipação de recebíveis, caso necessário.

Conclusão

Administrar uma loja de autopeças exige planejamento financeiro detalhado. Manter o controle sobre cada centavo que entra e sai é essencial para a saúde do negócio. Para isso:

- Faça um acompanhamento rigoroso dos custos variáveis e estoque;
- Analise regularmente as despesas fixas e busque otimizações;
- Estabeleça um bom relacionamento com fornecedores para obter melhores condições de compra;
- Utilize um Plano de Negócios para projetar receitas e despesas com precisão.

O Sebrae pode te ajudar com ferramentas e orientações especializadas para garantir que sua loja de autopeças tenha um crescimento sustentável e lucrativo.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Para se destacar no competitivo mercado de lojas de autopeças, a diversificação e a agregação de valor são cruciais. Não basta apenas oferecer peças; é preciso conquistar o cliente com uma experiência completa e superior à da concorrência. O preço competitivo é importante, mas fatores como localização estratégica, variedade de produtos, atendimento excepcional e inovação são determinantes para o sucesso.

Lembre-se que o consumidor de hoje busca mais do que apenas um produto; busca uma solução. Ele considera a conveniência, a confiabilidade e a experiência geral de compra. Portanto, agregar valor significa ir além da simples venda de peças.

Como agregar valor à sua loja de autopeças? Considere os seguintes pontos:

Invista em uma experiência de compra diferenciada: Um ambiente bem organizado, com boa

iluminação e visual merchandising atrativo, chama a atenção e convida os clientes a explorarem seus produtos. Apresente novidades e produtos inovadores na vitrine, destacando-os estrategicamente. Utilize tecnologias como realidade aumentada ou realidade virtual para mostrar aos clientes como um produto se encaixa no veículo deles, por exemplo.

Capacite sua equipe: Funcionários treinados, que dominam o conhecimento técnico das peças e a tecnologia relacionada, são essenciais para um atendimento excepcional. Investir em treinamento contínuo, incluindo o atendimento ao cliente e a resolução de problemas, cria uma vantagem competitiva e fideliza clientes. Considere treinamento em softwares de gestão de estoque e vendas também. Um atendimento personalizado e eficiente é um grande diferencial, especialmente considerando que o setor automotivo é um mercado de alta confiança.

Expanda seus canais de venda: Um e-commerce bem estruturado amplia o alcance da sua loja, atingindo clientes além da sua região física. Invista em uma plataforma fácil de usar, com fotos de alta qualidade, descrições detalhadas dos produtos e um sistema eficiente de entrega. Integre o seu e-commerce com as suas redes sociais para aumentar a visibilidade. Considere a opção de oferecer a retirada em loja para maior comodidade.

Fortaleça sua rede de fornecedores: Participe de cooperativas do setor, obtendo melhores preços e condições de pagamento. As cooperativas também podem auxiliar em ações conjuntas de marketing, reduzindo custos e aumentando o poder de barganha.

Concentre-se em seu público-alvo: Realize pesquisas de mercado para entender as necessidades e preferências dos seus clientes. Isso irá te ajudar a selecionar os produtos e serviços mais rentáveis e relevantes. Análise da concorrência direta e indireta também irá te ajudar na tomada de decisão. Utilize dados de vendas para identificar produtos de maior saída e adaptar o seu estoque a essas demandas.

Valorize seus colaboradores: Uma equipe motivada e engajada é fundamental para o sucesso do negócio. Ofereça treinamentos, benefícios e um ambiente de trabalho positivo. A valorização dos colaboradores impacta diretamente na satisfação dos clientes.

Monitore seu negócio: Utilize indicadores-chave de desempenho

16. Divulgação

A divulgação eficaz é crucial para o sucesso de sua loja de peças automotivas. Mais do que um custo, é um investimento estratégico que impulsiona o crescimento do seu negócio. Neste capítulo, vamos explorar estratégias criativas e eficazes para atrair clientes e aumentar a visibilidade da sua loja no mercado competitivo de hoje.

Comece pela base: uma fachada atraente e bem localizada é o seu primeiro cartão de visitas. Invista em materiais de alta qualidade como banners, panfletos e cartões de visita, distribuindo-os em locais estratégicos como oficinas mecânicas, transportadoras e eventos do setor automobilístico. A proximidade com seu público-alvo é fundamental.

O marketing digital é imprescindível. Um site profissional e otimizado para mecanismos de busca (SEO) é essencial para alcançar clientes online. Crie perfis ativos e engajadores em

redes sociais como Facebook, Instagram e até mesmo TikTok, explorando o conteúdo visual e as tendências do momento. Considere campanhas de anúncios pagos em plataformas como Google Ads e redes sociais para alcançar um público ainda maior e direcionado. A presença online é a chave para alcançar um público mais amplo e expandir seus horizontes.

Não se esqueça do poder do marketing tradicional. Anúncios em rádios locais, principalmente em programas com foco em automóveis ou esportes a motor, podem alcançar um público fiel e interessado. Parcerias com jornais locais e revistas especializadas também podem ser estratégicas. Explore a possibilidade de patrocínio em eventos relevantes do setor automobilístico, como encontros de carros antigos ou competições regionais, para conectar-se diretamente com seu público-alvo.

A experiência do cliente é crucial. Um atendimento excepcional, aliado à qualidade dos produtos e serviços oferecidos, gera recomendações positivas – o famoso "boca a boca" que, mesmo na era digital, continua sendo uma das formas mais eficazes de marketing. Programas de fidelidade podem fidelizar clientes e incentivar compras recorrentes. Construa relacionamentos sólidos e mostre que se importa com a satisfação de seus clientes.

A divulgação é um processo contínuo e adaptável. Acompanhe as tendências do mercado, teste diferentes estratégias e ajuste seu plano de marketing de acordo com os resultados. A inovação e a constância são seus maiores aliados nessa jornada.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Loja de peças automotivas optante do SIMPLES Nacional

O segmento de **Loja de peças automotivas**, assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4530-7/03** como a atividade de comércio varejista de peças e acessórios novos, mecânicos e elétricos para 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 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**:

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)

INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, 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 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 – Anexo XIII**.

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\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre circulação de mercadoria;

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 algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

- Faturamento bruto acima do limite;
- Contratação de mais de um funcionário;
- Entrada de um sócio na empresa;
- Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
- Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

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.

Exemplo 2: Loja de peças automotivas NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre 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 sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos 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 8%, 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.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65%

sobre a receita bruta total;

COFINS - 3%

sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, 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;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65%

sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65%

sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

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

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).

RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

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

Participar de eventos e convenções no setor de autopeças é fundamental para empreendedores que desejam se manter atualizados sobre as novidades do mercado, ampliar sua rede de contatos e conhecer novas oportunidades de negócios. A seguir, apresentamos alguns dos principais eventos programados para 2025:

a) Automec 2025

A Automec é a principal plataforma de conexão para profissionais do mercado de reposição e reparação automotiva na América Latina. O evento reúne as principais marcas de reposição, manutenção, reparação, acessórios e equipamentos automotivos para todos os tipos de veículos. A edição de 2025 ocorrerá de 22 a 26 de abril no São Paulo Expo, em São Paulo, SP. O credenciamento é gratuito até 19 de abril de 2025.

b) Expo Peças 2025

A Expo Peças é um dos principais eventos do setor, reunindo fabricantes, distribuidores e profissionais da indústria de peças e componentes. A edição de 2025 está programada para os dias 16, 17 e 18 de outubro de 2025, no Centro de Convenções de Goiânia, em Goiânia,

GO. O evento contará com uma série de palestras, workshops e oportunidades de networking.

c) Salão do Automóvel de São Paulo 2025

Após um hiato de sete anos, o Salão do Automóvel de São Paulo retornará em 2025. A 31ª edição está programada para ocorrer entre 22 de novembro e 1º de dezembro de 2025, no Anhembi Parque, Zona Norte de São Paulo. O evento é conhecido por apresentar grandes lançamentos, novidades e tendências do setor automotivo.

d) Autonor 2025

A Autonor é uma feira voltada para toda a cadeia de autopeças e equipamentos para reparação automotiva. A edição de 2025 está programada para ocorrer de 17 a 20 de setembro de 2025, no Centro de Convenções de Pernambuco, em Olinda, PE. O evento gera negócios e relacionamento entre fabricantes, distribuidores e varejistas de autopeças, além de fornecedores de equipamentos e serviços para oficinas mecânicas de veículos leves, pesados e comerciais.

e) Fenajeeep 2025

A Fenajeeep é um evento tradicional que reúne amantes de veículos off-road. A edição de 2025 está programada para ocorrer de 18 a 22 de junho de 2025, em Brusque, SC. O evento conta com competições, exposições e oportunidades de networking para os entusiastas do segmento.

f) RioParts 2025

A RioParts é uma feira que reúne fabricantes de autopeças, serviços e maquinário para reparação automotiva e oficinas, setor de áudio automotivo, com expositores de linha leve e pesada. A edição de 2025 está programada para ocorrer no EXPO MAG, no Rio de Janeiro, RJ. As datas específicas ainda serão confirmadas.

g) Fenatran 2025

A Fenatran, ou Salão Internacional do Transporte Rodoviário de Cargas, é uma feira de exposições que ocorre em anos ímpares em São Paulo. A edição de 2025 está programada para outubro, no São Paulo Expo Exhibition & Convention Center. O evento é uma iniciativa da Anfavea e da NTC&Logística, e organizada pela Alcântara Machado.

h) SEMA Show 2025

O SEMA Show é considerado o maior e mais importante evento mundial em personalização e performance automotiva. A edição de 2025 ocorrerá de 4 a 7 de novembro em Las Vegas, EUA. O evento é ideal para quem deseja ficar por dentro das últimas tendências em customização de veículos.

i) Carburetor Day 2025

O Carburetor Day é um dos eventos mais esperados por entusiastas de veículos clássicos. A edição de 2025 está prevista para outubro, em Cascavel, PR, com data a ser confirmada. O

evento é uma oportunidade para apreciar veículos clássicos e fazer networking com outros apaixonados pelo segmento.

j) Bubble Gun Treffen (BGT) 2025

O BGT é um evento voltado para os fãs da linha VW, com foco em customização e estilo. A edição de 2025 está prevista para novembro, em São Paulo, SP, com data a ser confirmada. O evento reúne entusiastas e proprietários de veículos Volkswagen, proporcionando um ambiente de troca de experiências e novidades.

k) Volksfriends 2025

O Volksfriends é um evento dedicado aos apaixonados pela marca Volkswagen e seus clássicos icônicos. A edição de 2025 está prevista para dezembro, em Pomerode, SC, com data a ser confirmada. O evento é uma oportunidade para os entusiastas da marca se reunirem e compartilharem sua paixão pelos veículos VW.

l) Jataí Associação de Carros Antigos 2025

A Jataí Associação de Carros Antigos promove encontros mensais para os amantes de veículos clássicos, visando à preservação da cultura automotiva. Os encontros ocorrem em Jataí, GO, e são oportunidades para os entusiastas compartilharem experiências e conhecimentos sobre carros antigos.

19. Entidades em Geral

Para uma Loja de Autopeças é fundamental se relacionar com um conjunto de entidades que desempenham papéis auxiliares ao negócio. A seguir, conheça algumas associações deste ramo que poderão desenvolver algum tipo de relacionamento com a sua empresa, de acordo com os serviços e o mercado de clientes que pretende atingir:

a) SINDIPEÇAS - Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

b) ANFAPE – Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças

c) ANDAP - Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças

d) SINDIREPA - Sindicato da indústria de reparação de veículos e acessórios do estado de São Paulo

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em

um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

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

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

1. Normas específicas para uma Loja de Autopeças

ABNT NBR 15296 - Veículos rodoviários automotores - Peças – Vocabulário: Define os termos utilizados para peças de aplicação veicular (autopeças ou simplesmente peças), não se aplicando a combustíveis.

ABNT NBR 15832 - Veículos rodoviários automotores – Acessórios – Vocabulário: Estabelece a nomenclatura aplicável utilizada para acessórios em veículos rodoviários automotores.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Loja de Autopeças:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais: Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio: Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão: Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior: Especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos: Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

ABS: é um sistema de auxílio de frenagem que usa válvulas solenóides para modular a força de frenagem e garantir que uma roda freie ao invés da outra. Ele é equipado com sensores que impedem que as rodas travem durante uma frenagem brusca, evitando assim a perda total da aderência do pneu.

AERODINÂMICA: Aerodinâmica é uma parte da área de mecânica que estuda fenômenos que ocorrem conforme o ar se move e qualquer objeto se move nele. Um dos parâmetros mais importantes para um carro é a medição do coeficiente CX (resistência aerodinâmica). Esse coeficiente mede a capacidade do carro de adentrar o ar, um ponto importante ao projetar um carro.

ADERÊNCIA NA ESTRADA: Capacidade do veículo de manter a trajetória visada pelo motorista. Ela é determinada e afetada por vários fatores, como o movimento do veículo, a aerodinâmica, a qualidade e a condição dos pneus e sua pressão.

ALINHAMENTO: É uma operação realizada nos pneus de um carro para reforçar sua estabilidade, segurança na condução e conforto ao dirigir. Geralmente é algo realizado todas as vezes que os pneus são trocados ou quando o carro é levado para o conserto devido a vibrações no volante.

AQUAPLANAGEM: É a perda de contato entre o pneu e a superfície do asfalto. Isso se deve ao fato de que os sulcos laterais da banda de rodagem do pneu, por condições específicas ou devido à sua disposição, são incapazes de eliminar toda a água sobre a superfície do asfalto quando a chuva é constante. Como toda essa água não escorre, uma camada líquida fina se forma entre o pneu e o asfalto, tornando quase impossível controlar o carro.

ANTICONGELANTE: É um composto químico que contém etileno glicol e aditivos anticorrosão. O objetivo desse composto é evitar que o líquido de arrefecimento do motor congele em um clima gelado quando chegar a baixas temperaturas.

ANTIDERRAPANTE: Este é um dispositivo eletrônico operado pela unidade de controle do veículo, que evita que as rodas derrapem, o que ocorre quando há perda de aderência sobre o asfalto.

BALANCEAMENTO: Essa operação visa eliminar qualquer desequilíbrio no carro causado por pneus com desgaste ou por tensões geradas pela superfície da estrada. É realizado pelo especialista em pneus na oficina, que usa uma máquina para isso, que os balanceia com precisão, principalmente após eles serem encaixados.

BANDA DE RODAGEM: É a parte do pneu que entra em contato com a superfície do asfalto. A banda de rodagem é extremamente resistente à abrasão e é entalhada em sulcos. A espessura desses sulcos nunca deve ficar abaixo de 1,6 mm. Essa é a dimensão mínima concebida para garantir plena segurança na estrada e evitar riscos de sanções.

BARRA ANTICAPOTAGEM: Barras de aço colocadas acima das cabeças dos passageiros em carros esportivos ou conversíveis. Esse sistema permite proteger as pessoas caso o veículo capote.

BLOCO DO MOTOR: Compreende todos os cilindros e o eixo do motor, incluindo todos os encaixes usados para prendê-lo ao chassi do veículo. Os modelos mais recentes são feitos de alumínio a fim de diminuir o peso e melhorar a refrigeração em motores à gasolina; motores a diesel apresentam bloco de motor feito de ferro-grafite compactado.

CAMBAGEM: É o ângulo feito pelas rodas de um veículo para determinar a extensão de sua rigidez de esterço. Para tanto, o plano do aro do pneu é usado como referência para formar um ângulo certo.

CHASSI TUBULAR: É a estrutura que suporta a carga de um veículo. É o chassi criado soldando os tubos, que depois são cobertos com painéis, criando a carroceria do carro.

COLUNAS: São as partes da carroceria sobre as quais fica o teto do veículo. São importantes pela robustez estrutural da parte de cima do veículo e a resistência que ela apresenta caso o carro capote. Ou seja, são as partes que mantêm o compartimento de passageiros intacto.

COMPASSOS DE FREIO: Ativados pela pressão no sistema de frenagem. Os pistões pressionam os compassos, permitindo que eles afetem a pastilha de freio e friccionem o disco, assim reduzindo a velocidade do veículo.

CORREIA: É o nome simplificado dado à correia de transmissão, disposta em loop fechado. A correia transmite o movimento de um elemento a outro no motor. Há vários tamanhos de correias, cada um com uma função diferente.

DESACELERAÇÃO: Fenômeno causado ao usar um dispositivo para refrear o movimento de um objeto. Em carros, o componente com maior participação na desaceleração é o freio.

DIFERENCIAL: Este mecanismo distribui o torque de um eixo e o transfere para as rodas. Aplicado aos veículos, isso torna possível distribuir as velocidades de rotação dos pneus nas curvas. Há um outro tipo de diferencial: o diferencial autoblocante. Esse diferencial visa equilibrar a intensidade do torque entre duas rodas quando uma delas desliza.

DISCO DE FREIO: É um disco de freio de verdade, feito de carbono ou ferro fundido, que, junto com pastilhas de freio abrasivas, são empurrados pelos compassos, ativados pelo circuito de freios, diminuindo a velocidade ou freando por completo o veículo.

DISTÂNCIA ENTRE EIXOS: Distância entre o eixo frontal e o eixo traseiro. Medida entre o centro das rodas no mesmo eixo. Essa medição é importante ao precisar determinar como operar o veículo na estrada.

EMBREAGEM: Esse mecanismo, ativado usando o primeiro pedal à esquerda do seu carro, desconecta o motor da transmissão para permitir que você mude de marcha e comece de um “ponto morto”. A embreagem pode ser mecânica ou eletrônica.

ESP: Abreviação para Electronic Stability Control (Controle Eletrônico de Estabilidade). O ESP permite que você mantenha a estabilidade do seu carro sob controle ajustando a potência do motor e a frenagem de cada uma das rodas a várias intensidades a fim de re-estabilizar a configuração delas em caso de deslizamento.

ESPAÇADORES: Discos dispostos nas rodas com roscas para aumentar a distância em relação ao carro e melhorar sua aderência na estrada.

FLUIDO DE FREIO: Sistemas de freio em carros modernos apresentam um sistema hidráulico. O motorista, ao frear, exerce uma certa força sobre o pedal do freio. Dependendo de sua intensidade, o veículo diminui sua velocidade ou freia. Isso ocorre graças ao fluido de freio que, pelo princípio de uma pressão hidráulica, é transmitido para as peças de frenagem.

GUINADA: É a rotação do veículo em torno de um eixo vertical que segue ao longo do centro de gravidade do carro. Esse fenômeno resulta de forças centrípetas criadas nas curvas

devido às diferentes condições de aderência entre os eixos traseiro e frontal.

INJETOR: Essa peça faz uso da força de pressão para injetar combustível nos cilindros e permitir que ocorra a combustão.

JUNTA: Dispositivo usado para conectar dois ou mais elementos, como o eixo mecânico ou o escapamento. No caso de eixo mecânico, a junta liga dois eixos, transmitindo o movimento de um para o outro.

JUNTA HOMOCINÉTICA: Uma junta homocinética ou VC (velocidade constante) permite que um eixo acionador transmita potência através de um ângulo variável, a uma velocidade rotacional constante, sem um aumento grande em fricção ou operação.

LUBRIFICANTE: Substância oleosa e bastante viscosa usada para reduzir a fricção entre duas peças em movimento. Seu uso dentro de um motor é essencial para garantir uma maior vida útil para as peças mecânicas submetidas a desgaste significativo.

ODÔMETRO: Esse dispositivo indica o número total e parcial de quilômetros percorridos pelo carro. Geralmente ele está incorporado ao velocímetro, formando um único dispositivo. O contador de rotações é ativado por um cabo operado pela embreagem através de um pinhão.

ÓLEOS MULTIGRAUS: A diferença entre os óleos é determinada pela sua viscosidade. No passado, dependendo da pressão atmosférica, o óleo tinha que ser trocado para operar em temperaturas durante inverno ou verão. Óleos multigráus são produtos que podem ser usados em qualquer clima.

PANIC STOP (PARADA DE PÂNICO): Nome técnico para a frenagem repentina em uma manobra de emergência. Nesse caso, o pedal do freio é empurrado até o fim. Em carros sem ABS, os pneus são travados por completo, com perda de aderência. Em carros com ABS, a frenagem é distribuída por igual, permitindo que essa aderência ao asfalto seja mantida.

PASTILHA: A pastilha é parte do freio. Também chamado de revestimento de fricção. É uma peça metálica do freio que permite que ocorra fricção com o disco, fazendo o veículo diminuir sua velocidade.

RESISTÊNCIA AO ROLAMENTO: Força oposta à força de movimento que interfere no rolamento do pneu. Devido à disposição dos pesos em nosso carro, o pneu se deforma ao entrar em contato com o asfalto. Essa deformação leva a perdas de energia que afetam o movimento regular do carro. Uma boa resistência ao rolamento economiza energia e consumo de combustível. Além disso, dependendo dos sulcos na lateral do pneu, a resistência ao rolamento causa menor ou maior barulho no pneu.

SISTEMA DE FREIO EM DOIS CIRCUITOS INDEPENDENTES: Este sistema de segurança foi implantado em veículos por algum tempo. Ele dispõe o dobro de tubos no sistema de frenagem em pontos estratégicos. Isso torna possível frear o veículo mesmo que um dos circuitos apresente defeitos.

SPOILER: É um elemento aerodinâmico colocado sobre a carroceria para aumentar sua aderência ao atingir maior velocidade. A ideia de um spoiler é semelhante à da asa de um avião. A diferença é que o spoiler, ao compararmos com a asa, fica de cabeça para baixo.

Assim, ao invés de levantar o carro conforme ele avança pela pista, o spoiler o pressiona para o chão, dando-lhe maior estabilidade.

SUV: Acrônimo de Sports Utility Vehicle (Veículo Utilitário Esportivo). É um veículo de trabalho ou esportivo espaçoso.

TERCEIRA LUZ DE FREIO: Esta luz de freio é colocada dentro do para-brisa traseiro. Ela complementa as outras duas luzes de freio dos faróis traseiros. Diferente do passado, hoje, essa luz de freio é obrigatória por lei.

TRAÇÃO 4X4: Tecnologia apresentada em alguns tipos de veículo, permitindo que todas as quatro rodas sejam controladas. Graças a essa tecnologia, podem ser definidas trajetórias de direção mais precisas.

TRANSMISSÃO: Isso inclui todas as peças de um motor cuja tarefa é transferir a força gerada pelo motor para as rodas.

VELOCÍMETRO: Um dos instrumentos no console projetado para medir a velocidade de movimento em um veículo, que é expressada em rotações por minuto. Esse dispositivo permite ler a velocidade do nosso veículo, sendo expressa em quilômetros por hora. No passado, ele era mecanicamente ligado ao eixo do acionador. Atualmente, os carros têm um outro dispositivo com pulsos elétricos, que variam dependendo da velocidade e são transformados em quilômetros por hora.

VIDRO DE SEGURANÇA: O vidro de segurança é feito unindo dois painéis de vidro medindo 2,5 mm em espessura. Uma camada de polivinil butiral, com cerca de 0,5 mm de espessura, é colocada entre esses dois painéis. Esse tipo de vidro de segurança torna possível a proteção de pessoas em caso de impacto, além de suportar tentativas de roubo, limitar o dano causado por poluição sonora e proteger contra raios ultravioleta.

22. Dicas de Negócio

Abrir uma loja de autopeças exige planejamento estratégico e visão de mercado. Antes de tudo, defina seu plano de negócios, detalhando seu público-alvo, a estratégia de atuação (nichos, foco em determinadas marcas etc.) e como você irá se diferenciar da concorrência. Um plano bem estruturado é fundamental para garantir a sustentabilidade do negócio, especialmente em um mercado competitivo como este.

Entender seu cliente é crucial. Pesquise seu público-alvo: quais são suas necessidades, preferências e como você pode agregar valor além da simples venda de peças? Considere oferecer serviços adicionais, como instalação básica, entrega rápida, ou até mesmo um programa de fidelidade para clientes recorrentes. A construção de relações sólidas com clientes, fornecedores e colaboradores é imprescindível para o sucesso a longo prazo. Avalie a concorrência local, identificando seus pontos fortes e fracos, para encontrar oportunidades e definir seu posicionamento no mercado.

A escolha dos fornecedores impacta diretamente seus custos e a qualidade dos produtos oferecidos. Pesquise exaustivamente, comparando preços, condições de pagamento e a confiabilidade dos fornecedores. Negociar bons preços é fundamental, mas lembre-se de que a qualidade das peças é essencial para a satisfação do cliente e a reputação da sua loja.

Encontrar e reter talentos é um desafio em qualquer setor, mas especialmente em um mercado dinâmico como o de autopeças. Invista em treinamento e desenvolvimento da sua equipe, criando um ambiente de trabalho positivo e oferecendo incentivos para motivar e reter seus colaboradores. Uma equipe qualificada e engajada é um diferencial competitivo significativo.

O marketing digital é essencial nos dias de hoje. Invista em campanhas online, otimização de mecanismos de busca (SEO) e nas redes sociais para alcançar seu público-alvo. Além disso, considere participar de eventos do setor para networking e divulgação da sua loja. Uma presença online forte e estratégias de marketing eficazes irão ampliar seu alcance e atrair novos clientes.

Lembre-se da importância da gestão financeira e da legalidade. Administre seus custos com cuidado, principalmente em períodos de baixa demanda. Mantenha a organização financeira em dia, honre seus compromissos com fornecedores e colaboradores e esteja em conformidade com todas as leis e regulamentações do setor. Um seguro para o estabelecimento também é uma medida preventiva importante.

Por fim, a tecnologia é uma aliada. Explore ferramentas de gestão de estoque, softwares de ponto de venda (PDV) e outras tecnologias que automatizem processos e otimizem a sua operação, gerando ganhos de tempo e eficiência na gestão do seu negócio.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor precisa de muitas habilidades para transformar a sua visão numa criação. Uma das mais importantes é a capacidade de aprender e perceber as novidades do mercado. Sendo assim, o futuro empreendedor que deseja investir numa Loja de Autopeças precisa:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ser proativo para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter os clientes satisfeitos;
- Ter uma visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho do empreendimento;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;

- Ter coragem para assumir os riscos calculados;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ouvir os clientes e identificar as oportunidades para criar novos serviços;
- Honrar os compromissos com os fornecedores;
- Agir dentro dos limites legais.

24. Bibliografia Complementar

Balcão em autopeças: conheça a importância de aumentar vendas. Takao, 2018. Disponível em:<<https://blog.takao.com.br/importancia-do-balcao-em-autopecas/>>. Acesso em: 09/2022.

Dez fatores-chave de sucesso no varejo de autopeças. Sebrae, [s.d]. Disponível em:<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/dez-fatores-chave-de-sucesso-no-varejo-de-autopecas,cdb1d588cae54510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=segmento&codSegmento=4>>. Acesso em: 09/2022.

Dicas para montar uma autopeças com pouco dinheiro. Terra, 2017. Disponível em:<<https://www.terra.com.br/noticias/dino/dicas-para-montar-uma-autopecas-com-pouco-dinheiro,72ce7573a88d9df3db1587ed3bce12695ag5krxi.html>>. Acesso em: 09/2022.

Loja de Autopeças. Dicas Mei, [s.d]:

<<https://www.dicasmei.com.br/dicas/dicas-de-negocios/loja-de-auto-pecas.html>>.

Acesso em: 09/2022.

O mercado de autopeças cresce com o novo comportamento do consumidor. Takao, 2018. Disponível em:

<<https://blog.takao.com.br/mercado-de-autopecas-cresce-com-o-novo-comportamento-do-consumidor/>>. Acesso em: 09/2022.

O mercado de reposição de peças automotivas. Sistema Auto Pecas, 2018. Disponível em:<<https://www.sistemaautopecas.com.br/o-mercado-de-reposicao-de-pecas-automotivas/>>. Acesso em: 09/2022.

Pesquisa - Frota de Veículos de 2022. Ministério da Infraestrutura, 2022. Disponível em:<<https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/assuntos/transito/conteudo-Senatran/frota-de-veiculos-2022>>. Acesso em: 09/2022.

RIATO, Giovanna. Empresas de autopeças apostam em alta de até 25% nos próximos 5 anos. Automotivebusiness, 2019.

<<http://automotivebusiness.com.br/noticia/29287/empresas-de-autopecas-apostam-em-alta-de-ate-25-nos-proximos-5-anos>>. Acesso em: 09/2022.

25. Fonte de Recurso

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

Entre as opções de crédito voltadas para pequenos empreendedores, destaca-se o [Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas \(Fampe\)](#), que oferece garantia complementar para financiamentos. O Sebrae atua como avalista complementar nesse processo, oferecendo maior segurança às instituições financeiras e facilitando o acesso ao crédito para quem está iniciando ou expandindo o seu pequeno negócio.

Como funciona o Fampe:

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

Requisitos preliminares para acesso ao Fampe:

- O empreendedor precisa atender a algumas condições estabelecidas pelas instituições financeiras, como a comprovação de viabilidade do negócio e capacidade de pagamento.
- Em alguns casos, será necessário apresentar um plano de

negócios que demonstre a necessidade de crédito e como ele será utilizado para o crescimento da empresa.

- Dependendo da linha de crédito, o empreendedor pode precisar de uma análise do histórico financeiro e da saúde financeira da empresa, caso já exista alguma operação em andamento.

Benefícios para o empreendedor:

- Acesso facilitado ao crédito: O apoio do Sebrae como avalista complementar facilita o processo de aprovação do crédito, já que diminui os riscos para os bancos.

- Taxas de juros mais baixas: O uso do Fundo de Aval pode resultar em condições de financiamento mais favoráveis, com taxas de juros menores.

- Capital para crescimento: O crédito obtido pode ser utilizado para capital de giro, compra de equipamentos, reforma do espaço ou outras despesas essenciais para o início ou expansão do negócio.

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

26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta que o futuro empreendedor tenha vocação e força de vontade, pois, independente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

Fluxo De Caixa: É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do

acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

Capital de Giro: É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

Princípio da Entidade: É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. 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: É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

Reservas/Provisões: Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

Empréstimos: É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

Objetivos: Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

Utilização de Softwares: Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O programa [SEBRAETEC](#) disponibiliza aos empreendedores serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

O programa [ALI](#) - Agentes Locais de inovação funciona em parceria com o CNPq e possui o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação das pequenas empresas.

PLANO DE NEGÓCIO

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo do empreendimento, 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. [O Sebrae disponibiliza todo passo-a-passo para fazer o seu Plano de Negócio.](#)

CURSOS ONLINE E GRATUITOS

O Sebrae disponibiliza em [sua plataforma](#) mais de 100 cursos online e gratuitos.

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO EMPREENDEDORA

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

FERRAMENTAS DE GESTÃO

Ferramenta [CANVAS](#) Online: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

SISTEMA DE GESTÃO

[MarketUP](#) é o Sistema de gestão grátis para micro e pequenas empresas: NFe, NFCe, PDV, Loja Virtual, ERP, MRP e mais. Tudo online e de graça.

Aproveite também 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.

28. Sites Úteis

Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

Sindipeças

REPARASUL

<https://www.spmxp.com.br/pt-br/o-evento/sobre-o-evento.html>

ANFAPE – Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças:

ANDAP - Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças:

SINDIREPA - Sindicato da indústria de reparação de veículos e acessórios do estado de São Paulo:

ABNT NBR 15296 - Veículos rodoviários automotores - Peças – Vocabulário:

ABNT NBR 15832 - Veículos rodoviários automotores – Acessórios – Vocabulário

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais

ABNT NBR 12693:2010 - Sistemas de proteção por extintores de incêndio

ABNT NBR 5410:2004 - Instalações elétricas de baixa tensão

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho

ABNT NBR 9050:2004 - Acessibilidade a Edificações, Mobiliário

