

Rede de proteção para janelas



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.....	2
Estrutura.....	3
Pessoal.....	3
Equipamentos.....	4
Matéria Prima/Mercadoria.....	5
Organização do Processo Produtivo.....	6
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	7
Investimentos.....	8
Capital de Giro.....	9
Custos.....	10
Diversificação/Agregação de Valor.....	11
Divulgação.....	11
Informações Fiscais e Tributárias.....	12
Eventos.....	13
Entidades em Geral.....	14
Normas Técnicas.....	15
Glossário.....	18
Dicas de Negócio.....	18
Características Específicas do Empreendedor.....	19
Bibliografia Complementar.....	19

1. Apresentação de Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

As redes de proteção surgiram em 1976, quando, no município do Rio de Janeiro, foi editado um Regulamento de Zoneamento, o qual dizia que as construções não poderiam mais ser fechadas ou envidraçadas. Com este regulamento, as novas varandas que surgiram trouxeram humanização e beleza aos novos edifícios, mas acarretaram, por outro lado, problemas de segurança. Por esta razão, as telas, que eram usadas originalmente para pesca, ganharam mais tecnologia e passaram a serem usadas como um meio de proteção, pois proporcionavam segurança sem quebrar a harmonia arquitetônica do edifício. Além disso, são facilmente removíveis quando a necessidade da proteção acaba.

As redes de proteção são conhecidas como a maneira mais segura, prática e econômica de proteger crianças, adultos e animais domésticos que vivem em apartamentos e casas com janelas e varandas localizadas em lugares em que há perigo de quedas.

Elas substituem as grades metálicas sem alterar a estética da fechada dos prédios e sem deixar que seus moradores se sintam aprisionados. São fabricadas nas cores bege, branca, marrom e preta, cores que combinam com as modernas esquadrias de alumínio coloridas, além de madeira e ferro.

As redes de proteção são produzidas em fios torcidos de poliamida ou polietileno com nó, que proporcionam maior resistência. Não conduzem eletricidade e não enferrujam, são fabricadas com matéria prima nobre.

Atualmente, as redes de proteção são usadas em janelas, varandas, piscinas, áreas externas ou áreas de separação interna. São usadas também pelo corpo de bombeiros e esportistas radicais. As redes de proteção são elementos de segurança indispensáveis para garantir a tranquilidade.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração do plano consulte o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

O mercado de redes de proteção tem uma relação muito próxima do mercado imobiliário. E como o setor da construção civil está bastante aquecido, as empresas que trabalham com redes de proteção têm boas perspectivas de crescimento nos negócios.

O setor da construção representou 5,7% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2012. Em 2011, o setor possuía cerca de 7,8 milhões de ocupados, representando 8,4% de toda a população ocupada do país. Esta expansão foi motivada pelo aumento dos investimentos públicos em obras de infraestrutura e em unidades habitacionais, a partir do lançamento de dois

programas de governo: o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC I), em 2007, e o Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV), em 2009. Foram investidos na cadeia produtiva da construção R\$ 349,4 bilhões em 2012.

O melhor desempenho do setor, nos últimos 24 anos, foi alcançado em 2010, quando registrou taxa de crescimento de 11,6%.

Outro exemplo de uma boa perspectiva do mercado é o surgimento de leis que impõem a obrigatoriedade de redes de proteção. Como a Lei Distrital nº 4.631/2011, que estabelece a instalação de redes de proteção ou equipamento similar nas varandas, sacadas e janelas de cada unidade autônoma, antes da entrega das chaves, pelos empreendedores dos edifícios verticais de uso residencial.

Pode-se perceber, então, que este mercado é grande e acarreta inúmeras possibilidades de expansão.

Mas também é preciso pensar localmente. Esse é um mercado clássico de grandes cidades, que possuem muitos edifícios. Em pequenos municípios deve ser pensado apenas como uma atividade complementar, um produto no meio de outros.

Fazer uma pesquisa de mercado é altamente indicado em qualquer das situações.

3. Localização

A localização de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção não é um fator decisivo para o sucesso do negócio. Trata-se de um serviço que as pessoas procuram utilizando catálogos telefônicos e, mais recentemente, a Internet.

Assim, a localização deve atender mais a questões de logística. Sugere-se a instalação de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção em regiões de fácil acesso às demais regiões da cidade e onde o aluguel seja mais econômico.

Repetindo, o consumidor final está fundamentalmente em médias e grandes cidades. Assim, o ideal é estar em médias e grandes cidades.

4. Exigências Legais e Específicas

Trata-se de uma atividade comercial comum, que não requer licenças específicas. É preciso observar as legislações ordinárias nos níveis federal, estadual e local. Como a burocracia no Brasil ainda é complexa, sugere-se a contratação de um contador para que realize os registros necessários e execute as formalidades legais.

A empresa deve ser registrada nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;

- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
 - Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;
 - Cadastramento na Caixa Econômica Federal no sistema Conectividade Social – INSS / FGTS;
 - Corpo de Bombeiros Militar.
- O Sebrae local poderá ser consultado para orientação.

5. Estrutura

A estrutura de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção é composta por:

Almoxarifado/ Estoque

Requer uma pequena área para o armazenamento de matéria prima e das ferramentas de trabalho.

Área de vendas

É um ambiente composto por mesa e cadeiras para atendimento ao cliente e uma área de showroom, onde os produtos ficam em exposição.

Administração

Em relação a uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção, basta uma pequena área. Deve haver banheiros para clientes e funcionários.

O estacionamento para clientes é altamente recomendável.

6. Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento.

Para uma loja de rede de proteção de pequeno porte pode-se começar com um instalador, um ajudante e dois atendentes.

O treinamento dos funcionários deve ter como objetivo o desenvolvimento das seguintes competências:

- capacidade de percepção para entender as expectativas e necessidades dos clientes;
- desenvolvimento do conhecimento da atividade;
- habilidade em vendas e atendimento qualificado.

Os instaladores devem receber treinamento periodicamente, recebendo informações sobre resistência do material utilizado, características de cada tipo de rede, impacto na estrutura

arquitetônica e normas de segurança no trabalho.

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

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores no Comércio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, conseqüências desagradáveis.

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

7. Equipamentos

A relação a seguir é de caráter genérico e considera equipamentos novos.

- 02 Furadeiras de alto impacto: R\$ 900,00 a R\$ 1.200,00
- 01 Veículo para entrega e instalação: R\$ 25.000,00 a R\$ 35.000,00
- Ferramentas diversas: R\$ 1.000,00 a R\$ 2.000,00
- Expositores dos produtos: R\$ 1.500,00 a R\$ 2.000,00

Estimativa Geral: R\$ 29.300,00 a R\$ 41.400,00

Estação de trabalho para funcionários administrativos:

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

Preço por estação: R\$ 1.580,00 a R\$ 2.750,00

Preço total: R\$ 3.160,00 a R\$ 5.500,00

Itens de uso comum:

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

- Copa: R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00

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

Estimativa Total: R\$ 33.960,00 a R\$ 50.900,00

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.

As principais matérias-primas de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção são:

- Redes de nylon: para proteção de fachadas, sombreiros de jardins, hortas, estufas e outros.
- Telas de nylon: essas telas são ideais para proteção de piscinas, playgrounds, quadras esportivas e outros.

Comercialmente são vendidos:

- Redes de proteção para janelas;
- Redes de proteção para varandas;
- Telas de proteção para sacadas;
- Telas de proteção para escadas;
- Redes de proteção para piscinas;

- Redes para quadras esportivas;
- Telas de proteção para coberturas;
- Telas de proteção para brinquedos.

9. Organização do Processo Produtivo

Uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção, na execução de seus serviços, se divide em:

Compra de material

O sucesso da empresa começa aqui: comprar os materiais certos e por um bom preço. O maior desafio está em evitar a acomodação, que é comprar sempre os mesmos produtos dos mesmos fornecedores. Um funcionário pode fazer as compras no dia a dia, mas os sócios devem checar com frequência e fazer esforços constantes de encontrar novos produtos e novos fornecedores. Além de estarem sempre atentos a novidades, que trazem diferencial para a empresa.

Atendimento ao cliente

É o primeiro contato com o cliente, geralmente se dá na visita a loja ou por telefone e e-mail, ou através de preenchimento de formulário de solicitação de orçamento no site da loja. O Cliente solicita um orçamento, e os instaladores se dirigem ao local de instalação para levantamento do material que será utilizado.

Instalação da rede de proteção

Aprovado o orçamento pelo cliente, os funcionários realizarão os serviços contratados na casa ou estabelecimento do cliente.

No entanto, uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção não se restringe somente na venda e instalação. É necessário atentar para aspectos como: cobranças e pagamentos – controles financeiros, administração geral e desenvolvimento do negócio.

Cobranças e Pagamentos - Controle Financeiro

É preciso receber do cliente na hora ou emitir uma fatura e entregar depois. Para a fatura, a cobrança bancária é o melhor sistema e pode ser toda feita via Internet. Na outra ponta, é preciso pagar fornecedores, funcionários e outros itens. Em geral, tudo isso é feito pela mesma pessoa, que cuida assim de toda a parte financeira sob supervisão próxima dos sócios.

Administração geral

Existem ainda burocracias trabalhistas, contábeis e legais, que são realizadas em geral pela mesma pessoa do controle financeiro no caso de uma empresa de pequeno porte.

Procedimentos de rotina

Limpeza : Deve-se manter a fachada da loja e os ambientes sempre bem limpos. Serviços da copa : Café e água a disposição dos funcionários e clientes.

Reuniões freqüentes de treinamento, motivação e definição com toda a equipe.

Desenvolvimento do negócio

Uma empresa que quer crescer precisa realizar ações fora da rotina, como:

- Buscar novos produtos;
- Buscar novos mercados;
- Abrir filiais;
- Aprimorar processos de gestão;

Isso é papel do empreendedor.

10. Automação

A automação de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção está ligada aos procedimentos administrativos e financeiros da empresa. Até o momento não há equipamentos de automação a serem utilizados na execução do serviço.

A automação recomendável nestes casos é um software de gestão completo, o denominado ERP. Este tipo de software integra todos os processos mencionados. Exemplificando, quando o comprador faz uma compra e lança no sistema, o valor da fatura já vai para o módulo “Contas a Pagar”. Quando o vendedor faz uma venda, o lançamento do valor já vai para o módulo “Contas a Receber” ou para o “Caixa” se foi à vista. E em ambos os casos já é dada baixa no módulo “Estoque”.

A automação comercial é altamente indicada, mas não é fundamental em pequenas empresas. O essencial é um bom controle financeiro informatizado que controle receitas e despesas e gere relatórios sobre custos, receitas e lucro. Os demais itens podem ser controlados com planilhas independentes.

Vários desses softwares de controle da gestão estão disponíveis gratuitamente na Internet e um deles pode ser o suficiente para sua empresa. Mas o ideal é ter um software adequado, que realmente facilite a gestão da sua empresa, mesmo que não seja gratuito.

11. Canais de Distribuição

Uma loja comercial é o próprio canal de distribuição. Os principais clientes de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção são:

- Condomínios;

- Residências;
- Pousadas;
- Brinquedotecas;
- Parques de diversão;
- Hospitais;
- Construtoras;
- Clubes.

O desenvolvimento de um site na internet proporciona a oportunidade de divulgação dos itens colocados à venda, fotografia de playgrounds, piscinas, sacadas de apartamentos, quadras esportivas, estacionamentos e outros espaços onde é possível a instalação de redes de proteção, pequenos artigos relatando os cuidados com crianças e animais de estimação e espaço para depoimento e relatos de clientes. A internet é uma opção de contato com o cliente muito importante nos dias atuais e que pode ser um canal vigoroso de vendas, desde que possua uma boa estrutura e design adequado.

12. Investimentos

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

- investimento fixo – compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;

- investimentos pré-operacionais – são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;

- capital de giro – é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

O dimensionamento do investimento total a seguir, considera uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção com as seguintes características:

- Faturamento mensal entre R\$ 43.200,00 e R\$ 64.800,00;
- Média 12m² a 20m² por serviço;
- Média 60 a 90 instalações por mês;
- Preço médio do m² instalado R\$ 30,00 e R\$ 60,00;

A estimativa de investimento feita no item Equipamentos foi entre R\$ 33.960,00 a R\$

50.900,00.

A esse valor devem-se somar ainda os seguintes custos:

- Adaptação do imóvel: R\$ 5 mil e R\$ 10 mil;
- Despesas pré-operacionais como abertura da empresa, projetos, consultoria, criação de marca, recrutamento e seleção de pessoal, etc.: R\$ 5 mil a R\$ 10 mil;
- Capital de Giro para estoque inicial de mercadoria, provisionamento para vendas faturadas e prejuízo operacional nos primeiros meses e reserva técnica para eventuais problemas: R\$ 10.000 a R\$ 20.000.

Investimento total entre R\$ 53.960,00 e R\$ 90.900,00.

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.

No caso de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção a necessidade de capital de giro pode ser resumida da seguinte forma:

Estoque de materiais

É quanto você tem de mercadoria estocada já paga. É possível trabalhar com estoque de fornecedor. Basta, por exemplo, comprar com 60 dias para pagar e vender à vista ou com 30 dias. Mas não é recomendável. O ideal é comprar a vista com desconto e vender a prazo com juros. E ter o estoque pago é uma reserva para crises. Em relação ao tamanho do estoque, só a prática diz qual é o ideal.

Prazo de Pagamento para Clientes

Se você vende a prazo, fica com duplicatas em vez de dinheiro. Vender a prazo aumenta suas vendas, mas seu risco. Para isso reduzir o risco é importante sempre checar o cadastro do comprador e embutir juros no preço. Ou não dar o desconto de quem compra a vista, que é a mesma coisa. Assim, além de aumentar seu lucro, você pode em crises descontar as duplicatas e entregar para o banco apenas o juros que cobrou do cliente.

Prejuízo Operacional

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

Eventuais Problemas

É a chamada reserva técnica para contingências. Um incêndio sem cobertura de seguro, uma ação trabalhista inesperada, uma exigência legal inesperada pode exigir recursos extras. O ideal é ter uma reserva, mas se a empresa estiver dando lucro, buscar socorro nos bancos não será tão traumático.

No caso de uma loja de redes de proteção, o empresário deve reservar em torno de 20% do total do investimento inicial para o capital de giro.

14. Custos

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

Custos Fixos

São os que não variam com a prestação do serviço:

- Aluguel
- Água
- Luz
- Telefone
- Funcionários

- Taxas públicas

- Contador

São as despesas mais preocupantes e devem ser assumidas apenas quando necessárias. Faixa de R\$ 12.000 a R\$ 20.000.

Custos Variáveis

São os que variam com a demanda de serviços:

- Compra de mercadoria (reposição de estoque);
- Depreciação e manutenção de equipamentos e instalações;
- Impostos;
- Comissões e prêmios;

Pequenas empresas lucrativas possuem um custo variável total entre 50% e 60% do faturamento. O custo fixo fica entre 25% e 30% do faturamento. O lucro operacional ficar entre 10% e 20%.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Além do produto principal, é possível oferecer produtos diferenciados a fim de aumentar o faturamento.

No caso de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção, há vários produtos que poderão ser agregados ao negócio, tais como:

- Redes de proteção específicas para segurança de animais, como gatos, cães, pássaros e outros;
- Capa de proteção para piscinas;
- Telas mosquiteiras;
- Redes de segurança para construções;
- Acessórios como ganchos para redes de descanso, limitadores de abertura de janelas e varais internos em apartamentos.

16. Divulgação

Uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção pode fundamentar a divulgação de seus serviços nos seguintes itens:

Sites/Redes sociais

A internet é fundamental, pois é consultada por qualquer empresa/pessoa em busca de prestação de serviços. Publicar em um site usando técnicas modernas facilita a localização de empresas em páginas como o Google ou Facebook. Isso é essencial.

Campanhas

- E-mail marketing que é um meio mais moderno para as pessoas tomarem conhecimento de sua empresa;
- Confeccionar folders e flyers para distribuição em escritórios e residências;
- Anunciar o serviço em guias comerciais e jornais locais.

Ponto

Ainda que não seja importante a localização, a fachada do empreendimento deve ser explorada com placas e banners.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de REDE DE PROTEÇÃO PARA JANELAS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 1353-7/00 como a atividade de fabricação de redes de proteção (para varandas, janelas, etc.), 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.f](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/)

[azenda.gov.br/SimplesNacional/](http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/)):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- 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 4,5% a 12,11%, 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\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias.

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

Os principais eventos do setor são:

NT&TT SHOW

Feira Internacional de Não Tecidos e Tecidos Técnicos

São Paulo-SP

Fone: (11) 3060-5000

Website: <http://www.nt-ttshow.com.br>

ENACON DF 2013

Encontro sobre Administração de Condomínios no Distrito Federal

Website: <http://leoproserv.com.br/enacon-2013/>

ENACON BA 2013

Encontro sobre Administração de Condomínios de Salvador

Website: <http://leoproserv.com.br/enacon-ba-2013/>

19. Entidades em Geral

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

ABRASREDES

Associação Brasileira de Empresas Técnicas em instalações de Redes de Proteção e Segurança

São Paulo - SP

E-mail: contato@abrasredes.com.br

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

Sinduscon/DF

Sindicato da Indústria da Construção Civil do Distrito Federal

Brasília-DF

Fone: (61) 3234-8310

Website: <http://www.sinduscondf.org.br/>

Secovi-MG

Belo Horizonte – MG

Fone: (31) 3055-5353

Website: <http://secovimg.com.br/home/>

Secovi Rio

Sindicato da Habitação

Rio de Janeiro - RJ

Fone: (21) 2272-8000

E-mail: secovirio@secovirio.com.br

Website: <http://www.secovirio.com.br/Quem-Somos-1>

SIETEX

Sindicato da Indústria de Especialidades Têxteis no Estado de São Paulo

São Paulo - SP

Fone: (11) 3266-3366

E-mail: sietex@sietex.org.br

Website: <http://www.fiesp.com.br/sietex/>

20. Normas Técnicas

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

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

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

1. Normas específicas para Rede de proteção para janelas

ABNT NBR 16046-1:2012 - Redes de proteção para edificações - Parte 1: Fabricação da rede de proteção.

Esta Norma especifica os requisitos mínimos para fabricação de redes de proteção para edificações.

ABNT NBR 16046-2:2012 - Redes de proteção para edificações - Parte 2: Corda para

instalação da rede de proteção.

Esta Norma especifica os requisitos mínimos de fabricação de cordas utilizadas para instalação de redes de proteção fabricadas conforme ABNT NBR 16046-1.

ABNT NBR 16046-3:2012 - Redes de Proteção para Edificações - Parte 3: Instalação

Esta Norma especifica os requisitos mínimos para instalação de redes de proteção para edificações, fabricadas de acordo com a ABNT NBR 16046-1.

2. Normas aplicáveis na execução de uma loja de rede de proteção para janelas

Nota: Normas Técnicas que podem ser utilizadas na área administrativa

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

Esta Norma 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.

Esta Norma 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 ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior.

Esta Norma 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 IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma 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.

Nota: Normas Técnicas de equipamentos de proteção individual que podem ser utilizados no Serviço de Instalação de redes de proteção de janelas.

ABNT NBR 13712:1996 - Luvas de proteção.

Esta Norma estabelece os princípios gerais para a padronização de luvas de proteção confeccionadas em couro ou tecido.

ABNT NBR 8221:2003 - Equipamento de proteção individual - Capacete de segurança para uso na indústria - Especificação e métodos de ensaio.

Esta Norma descreve tipos e classes, determina as exigências mínimas quanto às características físicas e de desempenho, e prescreve os ensaios para a avaliação de capacetes de segurança destinados à proteção da cabeça contra impactos e agentes agressivos no uso industrial.

ABNT NBR ISO 20345:2008 - Equipamento de proteção individual - Calçado de segurança.

Esta Norma especifica os requisitos básicos e adicionais (opcionais) para os calçados de segurança.

ABNT NBR ISO 20346:2008 - Equipamento de proteção individual - Calçado de proteção.

Esta Norma especifica os requisitos básicos e adicionais (opcionais) para os calçados de proteção.

ABNT NBR ISO 20347:2008 - Equipamento de proteção individual - Calçado ocupacional.

Esta Norma especifica os requisitos básicos e adicionais (opcionais) para calçado ocupacional.

ABNT NBR 16076:2012 - Equipamento de proteção individual — Protetores auditivos — Medição de atenuação de ruído com métodos de orelha real

Esta Norma especifica métodos de ensaio psicofísicos com pessoas para medir, analisar e reportar a atenuação sonora de protetores auditivos. Esta Norma se aplica aos protetores auditivos que operam de maneira linear, como os protetores passivos comumente disponíveis, e aos protetores auditivos que incorporam dispositivos eletrônicos, quando estes estão desligados.

ABNT NBR 16077:2012 - Equipamento de proteção individual — Protetores auditivos — Método de cálculo do nível de pressão sonora na orelha protegida.

Esta Norma estabelece o método de cálculo do nível de pressão sonora na orelha protegida, quando são utilizados protetores auditivos em ambientes ruidosos.

ABNT NBR 15835:2010 Versão Corrigida:2011 - Equipamento de proteção individual contra queda de altura — Cinturão de segurança tipo abdominal e talabarte de segurança para posicionamento e restrição.

Esta Norma especifica os requisitos, métodos de ensaios, marcação, manual de instruções e embalagem do cinturão abdominal e talabartes de segurança para posicionamento e restrição.

ABNT NBR 15836:2010 Versão Corrigida:2011 - Equipamento de proteção individual

queda de altura — Cinturão de segurança tipo para-quedista.

Esta Norma especifica os requisitos, métodos de ensaio, marcação, manual de instruções e embalagem do cinturão de segurança tipo para-quedista.

ABNT NBR 15834:2010 Versão Corrigida:2011 - Equipamento de proteção individual contra queda de altura – Talabarte de segurança

Esta Norma especifica os requisitos, métodos de ensaio, marcação, manual de instruções e a embalagem para talabartes de segurança de comprimento fixo e regulável. Os talabartes de segurança conformes com esta Norma serão utilizados como componentes ou elementos de conexão.

21. Glossário

Não tecido: é uma estrutura plana, flexível e porosa, constituída de véu ou manta de fibras ou filamentos. O nome não tecido vem do fato de que este material não passa por “teares” comuns na fabricação de tecidos, durante o seu processo de fabricação. As fibras não são tecidas pelo método convencional.

Nylon: Material de moldar à base de resina poliamida.

Poliamida: é um polímero termoplástico composto por monômeros de amida conectados por ligações peptídicas, podendo conter outros grupamentos.

Polietileno: Variedade de matéria plástica usada para isolar condutores de correntes elétricas de alta frequência e no fabrico de artefatos que podem ser expostos a temperaturas elevadas.

Showroom: Salão de exposição de produtos e mercadorias.

22. Dicas de Negócio

Para aprofundar seus conhecimentos sobre o tema, sugerimos leituras especializadas sobre empresa de comércio e instalação de redes de proteção. Veja em Bibliografia Complementar as recomendações de leitura.

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

Treinamento constante é imprescindível para a manutenção da qualificação técnica dos funcionários de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção, o que exigirá um esforço de aprendizagem técnica de toda a equipe de forma a se atualizar com os novos requisitos de montagem de redes de proteção e materiais utilizados.

Outra dica importante são as parcerias com as construtoras.

Por fim, utilize profissionais experientes para elaborar seu plano de negócios e elucidar toda a parte legal do empreendimento.

23. Características Específicas do Empreendedor

No caso específico de uma empresa de comércio e instalação de redes de proteção, algumas características comportamentais específicas podem ajudar muito:

- Gostar e ser um bom comerciante, ou seja, vender e comprar bem e com prazer;
- Ter bons contatos;
- Ter bom relacionamento interpessoal;
- Ter conhecimentos sobre o mercado redes de proteção.

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

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

O Sebrae também disponibiliza cursos à distância com foco no empreendedorismo. Confira em: <http://www.ead.sebrae.com.br/quero-empreender/>

24. Bibliografia Complementar

Publicações disponíveis na internet

Estudo Setorial da Construção 2012 - DiEESE

<http://www.dieese.org.br/estudosetorial/2012/estPesq65setorialConstrucaoCivil2012.pdf>

Obrigatoriedade de colocação de redes de proteção ou equipamento similar nas varandas, sacadas e janelas de cada unidade autônoma.

<http://leoproserv.com.br/redes-de-protecao-em-sacadas-e-janelas/>

Apartamentos poderão ser obrigados a instalar redes de proteção

<http://www.secovirio.com.br/Noticias/Noticias/Apartamentos-poderao-ser-obrigados-a-instalar-redes-de-protecao-6618.html>

Estatuto Social da ABRASREDES – Brasileira de Empresas Técnicas em Instalações de Redes de Proteção e Segurança.

<http://www.abrasredes.com.br/pdf/ESTATUTO%20SOCIAL%20DA%20ABRASREDES%20-%2024-02-2011.pdf>

Código de Conduta

<http://abrasredes.com.br/pdf/ABRASREDES%20-%20CODIGO%20DE%20CONDUTA.pdf>

Como montar uma empresa de instalação de redes de proteção

<http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-empresa-de-instalacao-de-redes-de-protecao/>

Empresários lucram com instalação de redes de proteção em apartamento

<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2013/10/empresarios-lucram-com-instalacao-de-redes-de-protecao-em-apartamento.html>

Sites de Empresas do Setor com Conteúdo Técnico

http://www.fabiosport.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=209

<http://www.netredesdeprotecao.com.br/index.html>

<http://www.amaralredes.com/>

<http://volpenetredesdeprotecao.com.br/apresentacao.html>

<http://www.alfaredes.com.br/index.php>

<http://www.mastergeminis.com.br/452.html>

<http://www.mixprodutos.com.br/rede-de-protecao---r--8-90-por-m2/>

