

Serviço de jardinagem



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	1
Exigências Legais e Específicas.....	2
Estrutura.....	3
Pessoal.....	4
Equipamentos.....	4
Matéria Prima/Mercadoria.....	5
Organização do Processo Produtivo.....	6
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	7
Investimentos.....	7
Capital de Giro.....	8
Custos.....	9
Diversificação/Agregação de Valor.....	9
Divulgação.....	10
Informações Fiscais e Tributárias.....	11
Eventos.....	13
Entidades em Geral.....	14
Normas Técnicas.....	14
Glossário.....	15
Dicas de Negócio.....	15
Características Específicas do Empreendedor.....	16
Bibliografia Complementar.....	17
Fonte de Recurso.....	17
Planejamento Financeiro.....	17
Produtos e Serviços - Sebrae.....	18
Sites Úteis.....	19

1. Apresentação de Negócio

Serviços de Jardinagem estão relacionados com a administração e a manutenção de jardins, formação de jardins, limpeza e conservação, podas, controle de pragas e tratamento de doenças. Tem como objetivo a manutenção de elementos florísticos sempre em harmonia, em sua forma natural ou resultante de um projeto inovador desenvolvido pela criatividade de quem cultiva plantas e flores.

A onda verde que tomou conta do planeta, principalmente pela maior conscientização das pessoas sobre a qualidade do ar e manutenção das condições ambientais, representa uma oportunidade para esse segmento de negócio. A tendência de humanização e harmonização dos ambientes onde as pessoas habitam e convivem em grupos, quer seja no trabalho ou no lazer, vem proporcionando a destinação de uma parcela maior dos gastos da população para investimento em ambientação dos espaços urbanos.

Antes de prestar os serviços, a empresa de jardinagem realiza também o planejamento prévio, que consiste em efetuar as podas em épocas adequadas, pesquisa do solo, controle de pragas e adubação adequada. Estas providências resultam em redução dos custos e aumento na satisfação do cliente.

2. Mercado

A estabilização econômica e a recomposição da renda da população brasileira proporcionaram uma expansão desse mercado, o que o torna uma opção das mais atraentes para os empreendedores.

O público alvo desse negócio é constituído, principalmente, por pessoas de maior poder aquisitivo, os condomínios em geral, os clubes de lazer, as instituições de ensino, as repartições públicas e as empresas.

Os segmentos que podem ser explorados nas grandes cidades estão relacionados à manutenção de jardins, a execução e elaboração de projetos paisagísticos, gramados esportivos, serviços para clubes de lazer, arranjos internos com plantas especiais para interiores e outros, de acordo com a criatividade do empresário.

O futuro empresário deverá buscar no local onde irá instalar mais informações sobre a quantidade e qualidade dos concorrentes para se estruturar e dimensionar o seu negócio.

O grande diferencial deste tipo de negócio, para se destacar dentre os demais, é a qualidade do atendimento e dos serviços prestados. Assim, é importante focar na comunicação e criar uma marca própria, quer poderá ser apresentada nos uniformes e no veículo a ser utilizado.

3. Localização

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma empresa. Para isso o empreendedor deve considerar o público-alvo e a estratégia do negócio. No geral, a localização deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos, tais como:

a) **Aspectos urbanísticos e de infraestrutura:**

- Segurança da região;
- Proximidade a áreas de risco de alagamentos ou enchente;
- Infraestrutura de serviços públicos e recolhimento de lixo;
- Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet.

b) Aspectos estratégicos:

- Localidade de grande fluxo de pessoas;
- Proximidade de negócios complementares como empresas de paisagismo, decoração de ambientes, construtoras, entre outras;
 - Proximidade de "polos geradores de público", tais como shoppings, supermercados, agências bancárias, hospitais, terminais de ônibus e/ou metrô, parques e clubes
 - Proximidade a fornecedores;

c) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso;
- Disponibilidade de estacionamento interno ou no entorno.

Observação importante: Segundo o Código de Trânsito Brasileiro, estabelecimentos que possuem vagas com recuo e paralelas à via não podem caracterizá-las como privativas. A implementação de estacionamentos privativos para clientes devem seguir o estabelecido na Resolução CONTRAN 302/2008.

d) Adequação aos funcionários:

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos).

e) Aspectos econômicos financeiros:

- Preço de aluguel e qualidade dos imóveis disponíveis;
- Prazo e condições do contrato;
- Necessidade de reformas e adaptações.

Antes de assinar um contrato de aluguel ou aquisição do imóvel, é essencial verificar outros detalhes:

1. O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à capacidade de instalação do negócio e tem possibilidade de expansão?
2. O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?
3. As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município?
4. Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia?

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos da sociedade. Deverá avaliar as opções que melhor

atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo "**Informações Fiscais e Tributárias**"

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo. Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

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

Além das exigências acima, para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento. É necessário, também, observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).

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

5. Estrutura

Tendo em vista que a atividade de jardinagem é realizada na casa ou local dos clientes, a estrutura para o negócio é mínima.

A estrutura física sugerida nessa ideia de negócio para a instalação de uma pequena empresa de serviços de Jardinagem, de preferência, um imóvel com área de 50m², dividido em:

a) Depósito– espaço para guardar peças e insumos operacionais de uso recorrente.

b) Recepção – espaço para atendimento.

c) Administração – área para o desenvolvimento das atividades administrativas e financeiras da empresa (compras e relacionamento com fornecedores, controle de contas a pagar, atividades de recursos humanos, controle financeiro e de contas bancárias, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento).

d) Banheiro – destinado ao uso de colaboradores e clientes.

No entanto, empreendedor possui ainda a possibilidade de iniciar o seu negócio em um local menor, como uma casa térrea, galpão ou um pequeno barracão, por exemplo, e mudar-se para uma estrutura maior e/ou melhor quando o negócio crescer. No caso do empreendedor utilizar a sua própria casa, há a necessidade de um pequeno galpão, de cerca de 20m² para limpeza, manutenção e guarda dos equipamentos e insumos utilizados. Essa é a opção mais viável e de menor custo.

Caso opte por alugar um espaço para atendimento ao público, há a necessidade de uma loja com a mesma metragem, com banheiro e um local para escritório.

Contudo, alguns aspectos sempre devem ser levados em consideração, tais como otimização dos espaços, área para ampliação futura e que possua instalações higiênicas, como já citado anteriormente.

Deve tomar cuidado redobrado para o caso de utilizar e guardar produtos químicos, pois estes são perigosos e podem causar danos às pessoas.

6. Pessoal

Nesse tipo de negócio a mão-de-obra deve ser dimensionada de acordo com a estimativa de atendimentos a serem realizados, pois a quantidade de pessoal influencia diretamente na renda e faturamento do negócio.

Para iniciar um empreendimento de serviços de jardinagem de pequeno porte, o empreendedor deverá contratar pessoas de forma gradativa, à medida em que os contratos forem ocorrendo. Mesmo assim, é fundamental que o empresário realize um dimensionamento de seu pessoal para eventuais períodos de maior ou menor demanda e elabore um planejamento de contratação de mão-de-obra temporária, ou mesmo subcontratação de serviços para os períodos de maior movimento.

É conveniente contar com a assistência técnica especializada de um engenheiro agrônomo é fundamental, principalmente para orientar o manejo de solo, a aplicação de fertilizantes e o uso adequado de produtos para o controle de pragas e doenças. O engenheiro poderá ser remunerado por projeto, ou por horas de trabalho efetivo.

Para contratar colaboradores o empresário deverá considerar as habilidades básicas de relacionamento e o conhecimento de técnicas de cultivo de plantas, pois a qualificação é vital para uma empresa de manutenção de jardins.

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

7. Equipamentos

O empreendedor poderá selecionar os equipamentos e ferramentas necessárias, dentre os especificados abaixo:

Itens

Estimativa R\$

Soprador/sugador de folhas

R\$ 450,00

Tesouras para rama/cerca

R\$ 350,00

Pulverizador de costas

R\$ 100,00

Organizador Multiuso para jardim

R\$ 550,00

Kits de tesoura para poda e luvas

R\$ 600,00

Serrote de jardinagem

R\$ 150,00

Tesoura para poda

R\$ 250,00

Aparador de cerca viva a gasolina

R\$ 800,00

Motoenxada elétrica

R\$ 2.200,00

Escarificador de grama elétrico

R\$ 2.000,00

Cortador de grama multidirecional

R\$ 1.500,00

Pulverizador Manual

R\$ 50,00

Investimento total**R\$ 9.000,00**

Ressalta-se que os valores relacionados acima são apenas estimativas e que a quantidade de equipamentos deverá ser dimensionada tendo em vista o espaço físico na qual a empresa será estruturada e na produção total esperada ou estimada pelo empreendedor.

O SEBRAE local poderá ser consultado para auxiliar o futuro empreendedor a dimensionar corretamente o negócio.

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 A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo de negócio/comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma deve-se buscar a eficiência nessa gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de giro.

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro de estoque: número de vezes que o capital investido em estoque é recuperado por

meio de vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior a frequência de entrega dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação dos estoques.

2 - Cobertura dos estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de serviço do cliente: demonstra o número de oportunidades de vendas que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

O empresário poderá decidir se terá estoque de mercadorias e insumos, ou se fará a aquisição para cada serviço contratado. De maneira geral pode-se prever que ele utilizará mudas de plantas, sementes, vasos, arranjos, fertilizantes, remédios, terra vegetal, adubo, substratos, casca de pinus, seixos, etc.

Para a definição do *mix* de produtos a ser oferecido, o empresário deverá visitar concorrentes, ouvir permanentemente seus clientes e ir fazendo adaptações ao longo do tempo.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma empresa é constituído basicamente pelo conjunto de atividades a serem desenvolvidas na produção de um bem ou serviço. Devido a sua importância para a empresa, é necessário que seja executado com planejamento, a fim de que se mantenha um padrão de qualidade.

O processo produtivo de uma empresa de serviços de jardinagem é composto das seguintes etapas:

Atendimento ao cliente: primeiro contato com o cliente, geralmente se dá por telefone ou por e-mail. Quando é agendada a visita ao cliente para estabelecer as condições do contrato e os serviços que serão realizados.

Orçamento: pós o primeiro contato com o cliente, o profissional agenda uma visita, na qual, após análise dos serviços necessário, elabora o orçamento ao cliente.

Execução dos serviços: são realizados no local indicado pelo cliente, com o deslocamento da equipe técnica para a realização dos serviços especificados no contrato ou acordo.

Administração: atividades de compra e relacionamento com fornecedores, controle de contas a pagar, atividades de recursos humanos, controle financeiro e de contas bancárias, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

Em todas as fases do processo produtivo, a empresa precisa aproveitar ao máximo seus recursos, sejam pessoas, tecnologias ou equipamentos. Não basta ter os recursos, é necessário realizar a gestão do processo produtivo buscando melhorar a prestação do

serviço como todo.

10. Automação

É interessante que o empresário possua um sistema gestão integrada para realizar o gerenciamento do negócio, bem como, o acompanhamento dos serviços de cada cliente. Com o crescimento da empresa e aumento do fluxo de trabalho, os softwares de gestão tornam-se fundamentais, pois facilitam o controle dos processos e aumentam a produtividade, pois ajudam a evitar perdas durante essa atividade.

Há uma diversidade de softwares de gerenciamento específicos para pequenos negócios. Antes de fazer a escolha do sistema, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, aplicabilidade e nível de segurança que oferecem, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual; a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor.

O empreendedor deverá optar por softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa. Em alguns casos, é possível baixar sistemas de sites que oferecem downloads gratuitos.

11. Canais de Distribuição

O canal de distribuição refere-se aos meios utilizados para entregar os produtos ou serviços ao cliente. No caso de uma empresa de Jardinagem, o canal de distribuição é a própria empresa de serviços de jardinagem e o canal direto, quando são prospectados cliente em domicílio.

O desenvolvimento de um site na internet com divulgação dos serviços da empresa é uma opção de contato com o cliente e muito importante nos dias atuais. Assim, cabe ao futuro empreendedor identificar qual o melhor canal em sua região para apresentar seus serviços.

12. Investimentos

Investimento inicial compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua auto sustentação. Pode ser caracterizado como: investimento fixo, investimentos pré-operacionais e capital de giro.

Investimento fixo: compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, entre outros;

Investimento pré-operacional: compreende todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de layout e design de fachada, 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. Saiba mais no capítulo "Capital de Giro"

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores identificados ao

longo do processo de instalação do empreendimento e varia de acordo com o porte e os produtos e serviços que serão oferecidos. Para uma empresa de Jardinagem de pequeno porte o empreendedor deverá dispor de aproximadamente R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

Itens

R\$

Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas.

R\$ 3.000,00

Mobiliário para a área administrativa

R\$ 5.000,00

Equipamentos

R\$ 9.000,00

Capital de giro

R\$ 3.000,00

Investimento total

R\$ 20.000,00

Vale lembrar, que os valores acima são estimativas, que variam de acordo com a região e o tipo de equipamentos.

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

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

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento 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. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa, nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é reservar recursos próprios (se houver) para capital de giro e deixar

financiamentos para máquinas e equipamentos.

No caso de uma empresa de serviços de jardinagem, é aconselhável que o empresário reserve em torno de **20 a 30% do total do investimento inicial** para o capital de giro.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos produtos ou serviços quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas estão o que chamamos de custos fixos e variáveis.

Os custos variáveis são aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Tais como:

- Despesas com deslocamentos;
- Matéria-prima;
- Insumos e materiais utilizados nas prestações destes serviços;
- Impostos.

Os custos fixos são os gastos que permanecem constantes, independentes de aumentos ou diminuições na quantidade produzida ou vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de uma empresa de serviços de jardinagem, que esteja em suas atividades iniciais:

Custos fixos

Estimativa R\$

Salários e encargos

R\$ 1.800,00

Aluguel

R\$ 1.000,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 300,00

Assessoria Contábil

R\$ 500,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 400,00

Total

R\$ 4.000,00

É aconselhável que o empreendedor mantenha relatórios gerenciais em que possa fazer comparativos mês a mês. Fazendo o levantamento destas informações poderá decidir precisamente onde deverá trabalhar para diminuir seus gastos.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Agregar valor é acrescentar inovações, valores e diferenciar seus serviços daquilo que é colocado no mercado, de modo a satisfazer seu cliente. Este é um desafio para os donos de empresas que buscam manter seu negócio mais atraente ao longo do tempo. No caso de uma empresa de serviços de jardinagem, a agregação de valor pode ser possível através da

oferta de outros serviços como:

- Aluguel de acessórios e plantas, tais como vasos de vidro, cachepôs, para eventos e festas;
- Oferta de cursos e palestras de design floral, arranjos florais temáticos, sketch e aquarela;
- Oferecer pacotes de serviços com pagamento mensal ou semanal;
- Serviços de recuperação de plantas para ambientes internos e externos;
- Oferta de novas soluções para ambientes internos ofertando novas variedades de plantas, arranjos, vasos, pedras e etc.

É importante, para se tornar mais competitivo, dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados; avaliar o custo-benefício desses serviços é vital para a sobrevivência do negócio, porque pode representar um elevado custo sem geração do mesmo volume de receitas. Deve se evitar a tentação de improvisar para agregar valor e acabar fazendo muitas coisas e mal feitas. Sempre seguir planejamento e simulações.

A Criatividade é fundamental nesse ramo, assim como a personalização de serviços, ouvindo os desejos, expectativas e desejos dos clientes. Novidades são itens muito interessantes para chamar a atenção do cliente tais como: vasos inovadores, jardins temáticos, plantas exóticas, entre outros.

É importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente um produto diferenciado. Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, além de cativar novos.

16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. O objetivo da propaganda é construir uma imagem positiva frente aos clientes e tornar conhecidos os serviços oferecidos pela empresa. A mídia mais adequada é aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo, se enquadra no orçamento do empresário e tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente.

Os meios para divulgação de serviços de jardinagem variam de acordo com o porte e o público-alvo escolhido. Para um empreendimento de pequeno porte, pode ser usada a distribuição de pequenos informativos junto aos clientes que procuram a empresa. Outras alternativas são os anúncios em jornais de bairro, revistas locais e propaganda em rádio. A divulgação através de site na internet deve ser considerada, pois o acesso de pessoas à rede cresce permanentemente e em larga escala.

É fundamental também realizar parcerias de divulgação junto às empresas gerenciadoras de projetos civis, empresas do ramo de construção civil e estabelecimentos comerciais.

Uma dica interessante, é criar uniformes para os funcionários e uma identidade visual própria, que poderá chamar a atenção de vizinhos.

17. Informações Fiscais e Tributárias

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

Empresa optante do SIMPLES Nacional

O segmento de **SERVIÇO DE JARDINAGEM**, assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8130-3/00 como a atividade de serviços de plantio, tratamento e manutenção de jardins e gramados, desde que não configurem serviços de paisagismo**, 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);
- **ISS** (imposto sobre prestação de serviços)
- **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 V do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 15,5% a 30,5%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio.

Empresa NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o Anexo VI da Resolução CGSN Nº 140, DE 2018. (ART. 8º, § 1º). Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

A) 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 32%, 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

- **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.

B) 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 municipal:

- **ISS** – Calculado sobre a receita de prestação de serviços, varia conforme o município onde a empresa estiver sediada, entre 2 e 5%.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- **INSS - Valor devido pela Empresa** - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- **INSS - Autônomos** - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

- **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%.

Microempreendedor Individual (MEI)

l) Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81.000 (oitenta e um mil reais), o empreendedor poderá optar pelo registro como MEI, visto que essa atividade se encontra entre as permitidas na tabela do Anexo XI da Resolução CGSN 140/2018 - **JARDINEIRO**

INDEPENDENTE - 8130-3/00 - ATIVIDADES PAISAGÍSTICAS, desde que o empreendedor não seja sócio de outra empresa e tenha até 1 (um) funcionário. Neste caso, o recolhimento dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

II) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente – a título de contribuição previdenciária
- R\$ 1,00 de ICMS – Imposto Sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústrias)
- R\$ 5,00 de ISS (para empresas de prestação de serviços)

III) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário mínimo ou piso da categoria). O empreendedor recolherá, 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.

Ao ultrapassar o limite de faturamento, o MEI migrará para microempresa, tendo duas hipóteses:

1º) Se o faturamento for maior que R\$ 81.000 no ano, porém não ultrapassar o limite de 20%, que corresponde a R\$ 97.200, o MEI deverá recolher o DAS na condição de MEI até o mês de dezembro e recolher um DAS complementar, referente ao excesso de faturamento. A partir do mês de janeiro subsequente passa a recolher o imposto Simples Nacional como microempresa, com percentuais de acordo com a atividade exercida.

2º) Se o faturamento foi superior a R\$ 97.200 e inferior a R\$ 4,8 milhões, O MEI passará a condição de microempresa (faturamento até R\$ 360 mil) ou empresa de pequeno porte (faturamento entre R\$360 mil e R\$ 4,8 milhões), retroativo ao mês de janeiro ou ao mês da inscrição (formalização), caso o excesso da receita bruta tenha ocorrido durante o próprio ano-calendário da formalização. Passa, então, a recolher tributos devidos na forma do Simples Nacional, com percentuais de acordo com a atividade exercida.

Nas duas hipóteses acima, deverá solicitar obrigatoriamente o desequadramento como MEI no portal do Simples Nacional.

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.

Fundamentos legais: Lei 123/2006, Lei 147/2014 e Resolução CGSN 140/2018.

18. Eventos

Os cursos, congressos, feiras e eventos de negócios em geral são oportunidades para o empreendedor realizar e fechar parcerias, atualizar-se sobre os cenários e tendências de mercado do setor, além de obter informações para formular suas estratégias com foco na melhoria da competitividade.

A seguir uma relação de alguns eventos deste setor:

Simpósio Internacional de Paisagismo da EPAMIG

Enflor & Garden Fair

Fia Flora Expo Garden

Expo Paisagismo

19. Entidades em Geral

ANPa - Associação Nacional de Paisagismo

ABAP - Associação Brasileira dos Arquitetos Paisagistas

ABCSEM - Associação Brasileira do Comércio de Sementes e Mudanças

ABJB - Associação Britânica de Jardinagem no Brasil

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

Pesquisa na internet indicará fornecedores de produtos para jardinagem que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio.

Também é importante buscar a CDL (Câmara de Dirigentes e Lojistas) e Associações Comerciais e Empresariais mais próximas.

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.

Normas específicas para Serviço de Jardinagem:

ABNT NBR ISO 5395-2:2014 Emenda 1:2018 - Equipamentos para jardinagem - Requisitos de segurança para cortadores de grama com motor de combustão interna. Parte 2: Cortadores de grama conduzidos por operador caminhante EMENDA 1: OPC, ferramenta de corte, mangueiras pressurizadas.

Normas que podem ser aplicáveis ao negócio:

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 IEC 62642-1:2019 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

ABNT NBR 9050:2015 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

21. Glossário

Biofertilizante: Produto que contenha princípio ativo apto a melhorar, direta ou indiretamente, o desenvolvimento das plantas .

Bráctea: Folha modificada em cuja axila nasce uma flor ou uma inflorescência.

Briófitas: Plantas verdes terrestres, não vasculares. Por exemplo, musgos e hepáticas. (2) Vegetal de pequenas dimensões, sem canais internos condutores de seiva, como os musgos .

Broto: Lançamento, revento, renovo. É a planta proveniente de uma touça. Caule embrionário, incluindo folhas rudimentares, freqüentemente protegidas por escamas especializadas.

Bulbo: Estrutura especial que contém, em forma rudimentar, caule com gemas e primórdios de raízes.

Composto orgânico: É um produto homogêneo obtido através de processo biológico pelo qual a matéria orgânica existente nos resíduos é convertida em outra, mais estável, pela ação principalmente de microorganismos já presentes no próprio resíduo ou adicionado por meios de inoculantes.

Conservação do solo: conjunto de métodos de manejo do solo que, em função de sua capacidade de uso, estabelece a utilização adequado do solo, a recuperação de suas áreas degradadas e mesmo a sua preservação.

Decompositores: organismos que transformam a matéria orgânica morta em matéria inorgânica simples, passível de ser reutilizada pelo mundo vivo. Compreendem a maioria dos fungos e das bactérias. O mesmo que saprófitas.

Drenagem: (1) Coleta do excesso de água do solo e sua condução para rios ou lagoas, através de canais fechados ou abertos. (2) Remoção da água superficial ou subterrânea de um área determinada, por bombeamento ou gravidade.

Topiaria: é a arte de esculpir plantas vivas.

22. Dicas de Negócio

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

pensados e a solução equacionada antes que eles virem perda.

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

Outras dicas relevantes:

- Avaliar permanentemente a receptividade da clientela à venda de produtos. Lembrar que comércio requer registro de empresa diferenciado de prestação de serviços;
- Investir em qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais com respeito a estacionamento, facilidade de agendamento de horário, cumprimento de horário ou prazos.
- Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, etc;
- O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.
- Se possível, visite os concorrentes e potenciais clientes e procure conhecer as diversas percepções sobre o mercado, os clientes e sobre as dificuldades que o segmento confeccionista enfrenta;
- Estabeleça uma relação de parceria com seus fornecedores e faça uma programação das necessidades de compra de insumos, com preços compatíveis com a lucratividade esperada;
- Atente-se à salubridade do ambiente de trabalho, pois o processo de corte gera pequenos resíduos que ficam suspensos no ar e podem agravar ou gerar problemas respiratório nos colaboradores;
- Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais como é o caso de estacionamento.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à Serviços de Jardinagem deve adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. É aconselhável uma autoanálise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento. A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo.

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado em que está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitudes e iniciativas que promovam as mudanças necessárias;
- Acompanhar sempre o desempenho dos concorrentes;
- Negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;

- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Habilidade para liderar a equipe de profissionais da empresa de Serviços de

24. Bibliografia Complementar

VERGARA, Lizandra Garcia Lupi et al. Análise Ergonômica da atividade de Jardinagem e Paisagismo. **Produção em Foco**, v. 2, n. 1, 2012. Disponível em: <http://www.producaoemfoco.org/producaoemfoco/article/view/85> Acesso em Novembro de 2019.

RODRIGUES, Ana Duarte. Pequenos livros para jardineiros: os almanaques. **CECS-Publicações/eBooks**, 2014.

25. Fonte de Recurso

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

26. Planejamento Financeiro

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

Fluxo De Caixa

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

Capital de Giro

Sempre será muito útil que se tenha certo o montante de recursos financeiros reservado para o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. O período entre a prestação de serviço e o recebimento, pode ser longo e a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar

compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

Princípio da Entidade

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

Despesas

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

Reservas/Provisões

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

Empréstimos

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

27. Produtos e Serviços - Sebrae

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

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

Cursos online e gratuitos.

Para desenvolver o comportamento empreendedor:

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado:

Para quem quer começar o próprio negócio:

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

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa

Para quem quer inovar:

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

ALI - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

28. Sites Úteis

EMBRAPA - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária

MMA - Ministério do Meio Ambiente

