



ideias de
negócios

Loja de informática e montagem de computadores



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

Apresentação de Negócio	1
Mercado	1
Localização	3
Exigências Legais e Específicas	4
Estrutura	5
Pessoal	6
Equipamentos	7
Matéria Prima/Mercadoria	8
Organização do Processo Produtivo	9
Automação	10
Canais de Distribuição	10
Investimentos	11
Capital de Giro	12
Custos	13
Diversificação/Agregação de Valor	14
Divulgação	14
Informações Fiscais e Tributárias	15
Eventos	18
Entidades em Geral	19
Normas Técnicas	19
Glossário	20
Dicas de Negócio	21
Características Específicas do Empreendedor	22
Bibliografia Complementar	23
Fonte de Recurso	23
Planejamento Financeiro	23
Produtos e Serviços - Sebrae	25

1. Apresentação de Negócio

A evolução tecnológica e o barateamento do computador pessoal (PC) fizeram com que este virasse objeto primeira necessidade para os brasileiros. Essa necessidade se verifica, ainda, como reflexo dos ambientes de trabalho, que em sua maioria possuem computadores. Num ambiente de infinitas possibilidades as Lojas de Informática e Montagem de Computadores atendem clientes de diversos tipos. Eles vão desde usuários domésticos e entusiastas pelo mundo da computação até empresas altamente competitivas no seu ramo de atuação. Oferecem, ainda, outros tipos de serviços como manutenção e *upgrade* de computadores, criação e manutenção de *sites* da internet ou mesmo cursos para iniciantes.

Desconectado da Internet, o PC é um instrumento valioso para a digitação de textos, elaboração de planilhas, entretenimento, armazenamento de informação, etc. Uma vez conectado a grande rede *www* (*world wide web*), a máquina se transforma em um veículo capaz de levar seu usuário através das vias de informação. São aplicações como comércio eletrônico, acesso a documentos de órgãos de governo, bancos, bibliotecas virtuais, universidades e muitas outras possibilidades que facilitam, instruem e distraem pessoas de todas as idades. Em resumo, serve para estudos, trabalhos ou diversão, seja homem ou mulher, criança ou adulto.

Mas, ao contrário do que possa parecer à primeira vista, trabalhar uma fatia desse mercado nos grandes centros e cidades brasileiras, não é fácil. Escolher bem o local de instalação da loja, especializar-se no atendimento a determinado público alvo (usuários domésticos ou empresas) e, ainda por cima, ter preço competitivo, são umas das exigências para aqueles que desejam sobreviver neste mercado.

Para alcançar o sucesso neste mercado é importante oferecer diferenciais, procurar novas formas de apresentar os serviços tornando-os mais atrativos que os do concorrente. Por exemplo, incrementar as vendas usando os meios de comunicação disponíveis no mercado, promoções que estimulem a compra, optar pelo atendimento em domicílio, fechar contratos de manutenção em redes internas de corporações, implementar sistemas de vendas diversificados, etc.

2. Mercado

Mercado consumidor

Atualmente os computadores fazem parte da vida das pessoas. São equipamentos que cada vez mais se tornam indispensáveis para se trabalhar, estudar e até mesmo se divertir. Quando conectados à internet, ganham mais impulso, pois permitem o acesso aos mais variados conteúdos, notícias e mesmo compras de qualquer gênero. Assim, por possuir essa diversidade em sua utilização, tais equipamentos estão cada vez mais

presentes nas casas das pessoas e em locais de trabalho, considerados os principais clientes ou público-alvo das lojas de informática.

Para se ter uma ideia desse mercado, no Brasil, a venda de computadores se mantém em crescimento nos últimos anos. De acordo com dados do estudo *IDC Brazil PCs Tracker Q4/2018*, no último trimestre de 2018, foram vendidos 1,445 milhão de computadores. Somados aos volumes dos trimestres anteriores, o ano fechou com vendas de 5,575 milhões de computadores. Em 2017 cresceu 15% e, em 2018, teve um aumento de 7,5%.

Segundo a TIC Domicílios 2018 a preferência por aparelhos do tipo notebooks em vez do computador de mesa é uma tendência cada vez mais observada. Em 2018, a maior parte dos domicílios com computadores contava com notebooks (65%) e 45% tinham computadores de mesa.

Como se pode observar, tal demanda pode ser desdobrada em dois perfis de compradores: empresas e pessoas físicas (que compram para uso pessoal).

Mercado concorrente

Em todo segmento em fase de expansão, há de se preocupar com sua concorrência. É o que ocorre no setor de vendas de computadores, onde há um crescente aumento de empresas ofertando estes serviços.

Uma ameaça do ramo é concorrência acirrada das grandes empresas. Esse fator pode ameaçar um pequeno empreendimento que trabalha com a venda de computadores. Atualmente, no Brasil, as lojas de grande porte costumam dar ao cliente uma vantagem com relação ao pagamento realizando financiamentos (pagamentos a prazo) bem estendidos. Essa vantagem faz com que, muitas vezes, o cliente compre em lojas de grande porte. A fim de superar esse problema, o pequeno empreendedor deve ter um controle de caixa e um capital de giro que o permitam oferecer pagamentos a prazo aos seus clientes.

Certamente, o pequeno empreendedor não poderá oferecer exatamente os mesmos prazos das grandes lojas, então, nesse caso é importante mostrar um diferencial em termos de qualidade do produto oferecido e serviços prestados (garantia, produtos diferenciados, atendimento com hora marcada, etc.).

De qualquer forma, há espaço para crescimento ou mesmo ampliação de lojas de informática, cabendo ao futuro empresário observar seus concorrentes para buscar a diferenciação e, por consequência, vantagens competitivas. Um aspecto que favorece é a interiorização dos investimentos no Brasil, transformando as pequenas cidades e polos não urbanos em locais excelentes para este negócio.

Mercado fornecedor

Para que o empreendimento tenha sucesso, é importante para o empresário ter em mente dois tipos de insumos: o de recursos humanos e o de peças e equipamentos.

Em ambos os casos, há no Brasil uma ampla rede de fornecedores, porém com distintas qualidades e preços.

Em relação aos recursos humanos, cada vez mais os brasileiros estão buscando os cursos técnicos na área de informática. Isso contribui para a capacitação da mão de obra.

Já na questão de insumos como peças e equipamentos, há uma certa restrição por parte das grandes empresas que fabricam tais componentes. Estas preferem a venda direta para grandes distribuidores. Nesse sentido, o empreendedor deverá buscar as diferentes marcas com as quais pretende trabalhar ou revender e então proceder a negociação. Para este segmento, marca e preço são algo que trabalham lado a lado na visão do cliente.

3. Localização

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma empresa de assistência técnica em informática. Para uma loja de Informática, há questões específicas que devem ser levadas em consideração:

1. Procure instalar a loja em locais que já são conhecidos como concentradores desses serviços, pois já há clientela para o local. Caberá ao empresário se diferenciar para ganhar seu espaço;
 2. Centros comerciais de grande circulação, principalmente aqueles em que possuam torres comerciais também são ótimas localizações, pois as empresas já podem ser consideradas clientes potenciais;
 3. Tendo em vista que os computadores e seus acessórios (periféricos) e componentes são considerados de alto valor, a localização deve prover segurança ou mesmo que não seja foco de roubos ou local de pouca circulação.
- Além das questões citadas, de maneira geral, a localização deve ser decidida analisando os seguintes aspectos:

Aspectos urbanísticos e de infraestrutura: proximidade do imóvel 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.

Aspectos estratégicos: proximidade de outras empresas do mesmo setor; proximidade a fornecedores.

Adequação aos clientes: facilidade de acesso; visibilidade do imóvel; disponibilidade de estacionamento interno ou no entorno.

Adequação aos funcionários: proximidade de estações e pontos de transporte coletivo; infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos).

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:

Em relação ao imóvel onde será instalado o empreendimento, o empreendedor deverá atentar-se também:

- Certifique-se de que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à capacidade de instalação e possibilidade de expansão;
- Cuidado com imóveis sem ventilação, úmidos, sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Certifique-se de que o imóvel possui a documentação em dia: IPTU, escritura, certidão de ônus reais, entre outros.
- Certifique-se de que no zoneamento constante no IPTU do imóvel é permitida a atividade de revenda de produtos de informática.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. Uma visita a Secretaria de Planejamento do município é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua loja.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo '**Informações Fiscais e Tributárias**'.

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

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na Fazenda Estadual;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- 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.

- **Contribuição Sindical** - A Lei 13.467, de 13 de julho de 2017, denominada Reforma Trabalhista, altera o art. 579 da CLT – Consolidação das Leis do Trabalho – e a contribuição sindical passa a ser facultativa a partir de janeiro de 2018. Isso vale tanto para sindicatos patronais quanto para os trabalhadores (funcionários).

O empreendedor também deve tomar conhecimento de leis específicas relacionadas ao setor, tais como:

Lei 9.609/98 - Dispõe sobre a proteção de propriedade intelectual do programa de computador e a sua comercialização, e a **Lei 9.610/98** traz a questão dos direitos autorais. São leis que devem ser de conhecimento do empresário em razão do seu teor referente a programas, jogos e outros itens que estão amparados pela propriedade intelectual e pelos direitos autorais.

Lei 13.023/14 - Conhecida como Lei de Informática, é uma lei que concede incentivos fiscais para empresas do setor de tecnologia (áreas de *hardware* e automação), que tenham por prática investir em Pesquisa e Desenvolvimento.

Lei 12.305/10- Institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos, dispendo sobre seus princípios, objetivos e instrumentos, bem como sobre as diretrizes relativas à gestão integrada e ao gerenciamento de resíduos sólidos, incluídos os perigosos, às responsabilidades dos geradores e do poder público e aos instrumentos econômicos aplicáveis.

5. Estrutura

Embora existam muitos quiosques de venda de produtos de informática com dimensões mínimas instalados em várias cidades e lojas virtuais que só realizam comércio eletrônico (não possuem ponto de venda de rua, galeria, *shopping*, etc.), a estrutura ideal de uma loja de informática deve contar com uma área grande o suficiente para abrigar os seguintes setores: área de vendas e exposição de produtos, depósito, escritório, banheiro e área para montagem e manutenção. Sugere-se como estrutura física um espaço entre 40 a 50m².

- **Área de vendas e exposição de produtos:** local destinado ao balcão para o atendimento aos clientes, caixa, gôndolas, *showroom* de exposição de produtos e vitrine.
- **Área de montagem e manutenção:** local em que se faz a manutenção e o conserto de equipamentos.
- **Área administrativa:** local destinado às atividades administrativas e definições de estratégia do negócio.
- **Caixa:** pode estar localizado próximo à saída, ou em local que possibilite a visão mais ampla possível da área de exposição de produtos.
- **Banheiro:** deve ser bem sinalizado, arejado, limpo e confortável.

- **Estoque:** local de estocagem dos produtos, componentes e peças para montagem e reposição.

Para empreendimentos de maior porte, o empresário poderá optar por duas unidades, sendo uma para *showroom* e negociação com os clientes e outra para efetuar as montagens dos computadores conforme demanda do cliente.

O balcão de atendimento, além de permitir a demonstração dos produtos pelo vendedor, deve servir de expositor para os mesmos. Assim, ele deve dispor de vidros no tampo superior, possibilitando que o cliente escolha os produtos que mais lhe agradem.

A decoração da loja é resultado do conjunto de detalhes definidos no projeto arquitetônico. Mobiliário, pintura, iluminação, revestimentos, tudo é importante para o efeito final que se pretende. Uma boa decoração depende fundamentalmente de um bom detalhamento de todos esses itens.

O empreendedor deve verificar as condições de estacionamento nas proximidades. Caso não haja espaço privativo ou público, ele deverá providenciar convênios com estacionamentos próximos.

6. Pessoal

O número de profissionais a serem empregados no estabelecimento está relacionado ao porte do empreendimento. Considerando uma loja de informática de pequeno porte sugere-se contar com três colaboradores sendo: um atendente, um técnico em informática e um assistente administrativo financeiro.

Atendente - deve ter conhecimento especializado em informática e ser preparado para responder aos clientes, já que a grande maioria espera uma orientação técnica para a sua decisão de compra.

Técnico de informática - preferencialmente, deve ser graduado ou possuir curso técnico em informática. Esse profissional poderá ser o diferencial na empresa e o responsável pela supervisão ou treinamento da equipe interna.

Como estratégia de redução de custos com pessoal, em períodos de pico de demanda, como fim de ano, mão de obra temporária poderá ser contratada.

Depois de realizar a seleção adequada dos funcionários, será necessário proporcionar treinamento e capacitação a equipe, a fim de garantir uniformidade na abordagem de trabalho. Um treinamento inicial fundamental refere-se a como os colaboradores precisam se comunicar com os clientes e quais são as etapas de um bom atendimento. Estabeleça os principais problemas que podem acontecer e como eles poderão ser solucionados — a quem reportar, qual é o nível de responsabilidade e a melhor forma de agir, por exemplo.

Além dos cursos nas áreas de vendas e atendimento, é necessário que os colaboradores se atualizem constantemente em relação a novas tecnologias, inovações, tendências e desempenhos de equipamentos e acessórios, para oferecer ao consumidor uma consultoria especializada. Sugere-se a participação de todos, inclusive do empresário, em seminários, congressos e cursos, para manter a equipe atualizada e sintonizada com as tendências do setor.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada categoria, a partir daí o empresário poderá adequar políticas de remuneração considerando outros critérios, como os níveis de competências pessoais. Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores do Comércio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas.

Lembre-se que o empreendedor pode contar com cursos e consultorias do Sebrae nas áreas de atendimento ao cliente, Gestão de Pessoas e Liderança.

7. Equipamentos

Para a montagem de uma loja de produtos de informática e montagem de computadores são necessários os seguintes equipamentos:

Itens

Estimativa R\$

Ferramentas de reparos: multímetros, osciloscópios, máquinas de solda

R\$ 3.000,00

2 Bancada de trabalho de madeira ou granito

R\$ 1.500,00

2 Microcomputadores completos

R\$ 3.000,00

Impressora

R\$ 800,00

Impressora de cupom fiscal

R\$ 700,00

Expositores de produtos

R\$ 1.500,00

Prateleiras para depósito

R\$ 500,00

Mesas, cadeiras e armário

R\$ 1.000,00

Investimento total

R\$ 12.000,00

Além dos equipamentos relacionados acima são necessário móveis para a área administrativa. É aconselhável que o empreendedor disponha de um veículo utilitário de pequeno porte para realizar atendimentos externos.

8. Matéria Prima/Mercadoria

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 acompanhamento periódico dos indicadores de desempenho de estoques permite:
 - Calcular corretamente a necessidade de capital de giro para manter mercadorias;
 - Evitar a obsolescência, perecimento, perda de validade e desvios de produtos;
 - Identificar produtos que estão sem giro e aqueles que possuem maior movimentação;
- Determinar o estoque mínimo ideal para cada item;
- Reduzir gastos desnecessários com produtos de baixo giro;
- Conhecer os itens com maior liquidez e montar estratégias promocionais;
- Manutenção do estoque de segurança para reduzir os riscos com imprevistos.

Antes de definir os produtos a serem comercializados pela loja é importante que o público-alvo tenha sido definido. De uma forma geral, este mercado pode ser dividido em duas grandes categorias de clientes: Pequenas Empresas e Usuários Domésticos.

Pequenas Empresas - Em geral demandam itens de instalação, manutenção de redes, suporte de vendas e conectividade. Prioridade para o fornecimento de mercadorias tais como: projetores, *scanners*, impressoras, suprimentos, câmera & *webCam*, computadores, *notebooks*, acessórios para computador, monitores, servidores, *Wireles*, *software*, dispositivos de armazenamento de dados.

Usuários Domésticos - São usuários que em geral estarão mais interessados em produtos tais como: tocadores de MP3/ MP4, caixas de som, placa de vídeo, fone de ouvido, acessórios para *home-theater*, cartões de memória, acessórios *High End*, *games*; acessórios para telefonia.

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 Loja de Informática e Montagem de computadores pode ser dividido nas seguintes atividades:

Serviços de recepção e atendimento ao cliente: é o processo responsável pelo primeiro contato com o cliente. O atendente recebe o cliente e o orienta, de acordo com as suas necessidades, sobre o serviço ou sobre a melhor configuração do equipamento, acessório ou suprimento. Negocia-se o orçamento e prazos de entrega.

Serviços administrativos: é o processo responsável pela gerência e controle das atividades administrativas e financeiras. Geralmente é uma atividade exercida pelo proprietário.

Serviços de assistência técnica: é uma atividade voltada a solução dos problemas apresentados pelos equipamentos dos clientes, montagens, manutenções, instalações e configurações de equipamentos. É uma atividade exercida por técnicos qualificados.

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 o atendimento como um 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, verificando ainda se o sistema possui funcionalidades, tais como:

- Controle de estoque de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle financeiro;
- Emissão de pedidos;
- Lista de espera;
- Históricos de serviços prestados;
- Folha de pagamento dos funcionários;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja.

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

Os canais de distribuição são meios pelos quais o produto percorre até chegar ao seu destino final.

No caso da venda de serviços de manutenção e montagem de computadores os principais canais de contato com o cliente são através da própria loja (atendimento pessoal ou através dos meios de comunicação, telefone, fax e Internet) e os atendimentos em domicílio, sendo este último quando o cliente for empresarial.

O desenvolvimento de um *site* na internet proporciona a oportunidade de divulgação dos itens colocados à venda, fotografia dos produtos e acessórios e espaço para depoimento e relatos de clientes. A internet é uma opção de contato com o cliente muito importante nos dias atuais e pode ser um canal vigoroso de vendas, desde que possua uma boa estrutura e *design* adequados.

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 loja de Produtos de Informática e Montagem de Computadores, o empreendedor deverá dispor de aproximadamente R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

Itens

Estimativa R\$

Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas.

R\$ 3.000,00

Mobiliário para a área administrativa

R\$ 4.000,00

Estoque

R\$ 30.000,00

Equipamentos

R\$ 12.000,00

Capital de giro

R\$ 11.000,00

Investimento total

R\$ 60.000,00

Vale lembrar, que os valores acima são apenas referências, que variam de acordo com a região e os tipos 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 Loja de Informática e Montagem de Computadores,, é aconselhável que o empresário reserve em torno de **20 a 30% do total do investimento inicial** para o capital de giro.

Neste ramo de negócio, uma das saídas para se evitar o fracasso é não fazer grandes estoques. Os produtos têm renovação rápida e os preços caem de um mês para o outro. O aconselhável é escolher bem os fornecedores e clientes, dando preferência àqueles que honram os compromissos, concedendo crédito, cumprindo prazos, atendendo a pedidos de materiais e facilitando os pagamentos.

Vale lembrar que a gestão do capital de giro de uma empresa envolve muitos outros fatores que requerem a atenção do empreendedor. Para evitar e corrigir eventos que,

potencialmente, venham provocar a necessidade de novos aportes de recursos financeiros, o empreendedor deve atentar para:

- Evitar custos fixos elevados atentando para despesas de energia, água, salários, entre outras que possam gerar desembolsos recorrentes acima do desejado;
- Atuar para aumentar a base de clientes atendidos conforme sua capacidade;
- Cobrar preços adequados pelos serviços de forma a cobrir os custos incorridos.

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 variáveis e fixos.

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

- Matérias-primas e mercadorias;
- Embalagens;
- Insumos e materiais utilizados nas prestações de serviços;
- Comissões;
- 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. São aqueles que ocorrem independentes do volume de negócio realizado. Se a loja ainda não estiver funcionando ou estiver faturando muito pouco, de qualquer forma o empresário terá de pagar o aluguel do imóvel, os salários, os honorários do contador, as contas de água, luz, telefone, entre outros. Veja alguns exemplos de custos fixos mensais de uma loja de informática e montagem de computadores que esteja em suas atividades iniciais

Salários e encargos

R\$ 5.000,00

Aluguel, IPTU

R\$ 2.000,00

Água, luz, telefone e acesso à internet

R\$ 600,00

Materiais de expediente

R\$ 200,00

Assessoria Contábil

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 300,00

Total

R\$ 9.000,00

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

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/Agregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

No caso de uma Loja de Informática e Montagem de computadores, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Prestação de serviços rápidos de limpeza, formatação e instalação de *softwares*;
- Venda de equipamentos ou peças usadas;
- Parcerias com grandes empresas para a realização de contratos mensais de manutenção;
- Oferta de cursos de informática;
- Instalação de serviços de suporte técnico remoto por telefone e internet;
- Oferta de serviços *delivery* para busca e entrega de equipamentos;
- Representação autorizada de fabricantes de equipamentos.

16. Divulgação

A estratégia ideal de divulgação será aquela que tem linguagem adequada ao público-alvo da oficina, tem maior penetração e credibilidade junto ao cliente e se encaixa ao orçamento do empresário.

Poderão ser usados diversos canais de propaganda, de acordo com o porte do empreendimento, um pequeno estabelecimento poderá utilizar-se de panfletos a serem distribuídos de forma dirigida, em locais de grande circulação de pessoas (próximos ao estabelecimento), ou no bairro onde está localizado. Possuir cartões de visitas para entregar aos clientes e potenciais clientes é recomendado.

A localização da loja em um ponto de boa exposição permite a colocação de um letreiro que pode ser uma ferramenta de divulgação excelente. Confeccionar folhetos, realizar promoções e divulgar a loja nas rádios locais ou na internet, também podem ser ótimas ferramentas de divulgação, dependendo do seu público-alvo e do orçamento disponível.

A divulgação de uma loja de produtos de informática para o mercado corporativo, em geral, requer a confecção de material de divulgação diferenciado, com relação de clientes atendidos (experiência), capacidade técnica e equipe de vendas focada neste segmento, responsável pelas visitas comerciais.

A divulgação por meio de *sites* na internet e mídias sociais deve ser explorada, pois trata-se de uma ferramenta muito eficiente e tem, de modo geral, custo zero.

17. Informações Fiscais e Tributárias

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

Escritório de Consultoria optante do SIMPLES Nacional

O segmento de **Loja de Informática e Montagem de Computadores** assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4751-2/01**, como a atividade de comércio atacadista de computadores e equipamentos periféricos, além da reparação e manutenção dos mesmos 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 I e III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 33%, 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 140/2018. (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 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.

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:

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)

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 permitidas - **4751-2/01 COMÉRCIO VAREJISTA ESPECIALIZADO DE EQUIPAMENTOS E SUPRIMENTOS DE INFORMÁTICA** na tabela do Anexo XI da Resolução CGSN 140/2018. 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:

I) 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)

II) 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 atualizar-se sobre os cenários e tendências de mercado do setor, realizar e fechar parcerias, além de obter informações para formular suas estratégias com foco na melhoria da competitividade. A seguir algumas sugestões de eventos referentes a este setor:

Customer Experience Summit Brazil

FutureCom

EventosTech

19. Entidades em Geral

Aqui estão listadas algumas instituições as quais o empreendedor necessitará se relacionar em algum momento da execução da sua atividade.

ABES – Associação Brasileira das Empresas de Software

ASSESPRO – Associação das Empresas Brasileiras de Tecnologia da Informação, Software e Internet

FENAINFO – Federação Nacional das Empresas de Informática

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 uma Loja de Informática e Montagem de Computadores:

ABNT NBR 14373:2006 – Versão Corrigida: 2010 - Estabilizadores de tensão de corrente alternada - Potência até 3 kVA/3 kW

ABNT NBR 15204:2005 - Conversor a semicondutor - Sistema de alimentação de potência ininterrupta com saída em corrente alternada (nobreak) - Segurança e desempenho

2. Normas aplicáveis na execução das instalações de uma Loja de Informática e Montagem de Computadores:

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

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de Ambientes de Trabalho - Parte 1: Interiores

21. Glossário

Desktop - Expressão inglesa oriunda de desktop publisher (editor de textos de mesa). São os computadores de mesa. Possui partes separadas (rato ou mouse, teclado, CPU ou unidade central de processamento, monitor, impressora...). e são os de menor custo.

Internet - Uma rede de redes - uma meta-rede - que congrega agências de governos, entidades não governamentais, comerciais, associações culturais entidades de ensino e pesquisa e que, para muitos, é entendida como "uma biblioteca '*online*' de programas e ideias, bem como de publicações como revistas e livros.

Notebooks – Também chamado de laptop, é um computador portátil, leve, designado para poder ser transportado e utilizado em diferentes lugares com facilidade. Normalmente contém tela de LCD (cristal líquido), teclado, mouse (é em geral um *touchpad*, área onde se desliza o dedo), unidade de disco rígido, portas para conectividade via rede local ou fax/modem e gravadores de CD/DVD.

Redes eletrônicas - São sistemas eletrônicos de troca de informações tais como as redes telefônicas, o *facsimile* e as redes de computadores.

Redes de comunicação - São redes de compartilhamento de conhecimentos, descobertas, experiências e sentimentos através de redes de tecnologias de comunicação.

Tecnologia - "Refere-se não só ao '*hardware*' e '*software*', mas também aos processos e abordagens " (EDT, 1993) .

Tecnologia de informação - Toda forma de gerar, armazenar, veicular, processar e reproduzir a informação .

Software - Programa de computador é uma seqüência de instruções serem seguidas e/ou executadas, na manipulação, redirecionamento ou modificação de um dado ou acontecimento.

Upgrade - Processo no qual são efetuadas melhorias nos computadores (notebook ou desktop) por meio de troca de peças mais avançadas ou com maiores capacidades de armazenamento de informação.

22. Dicas de Negócio

Em certos aspectos, que os clientes de uma Loja de Informática e Montagem de Computadores não diferem dos clientes de outros ramos. Como todos os clientes eles querem preços menores, querem ser bem atendidos e ter seus problemas resolvidos. Neste sentido é importante atentar para os seguintes itens que valorizam o atendimento prestado pela loja:

- Preço - Uma política de preços competitiva associada a um bom resultado na solução dos problemas técnico dos clientes é uma poderosa ferramenta de diferenciação da sua loja, principalmente em locais de concorrência acirrada;
- Inovação - A loja deve ser atualizada tecnicamente e os produtos mais procurados disponíveis (esta imagem tem de ser constante);
- Confiança e credibilidade – Deve passar a ideia de que seus técnicos montam os computadores corretamente e são capazes de efetuar um bom diagnóstico e solucionar os problemas dos computadores de seus clientes;
- O empreendedor deverá conhecer o funcionamento dos componentes ou ser um técnico em informática;
- Ficar atento às novidades em equipamentos e acessórios e tirar proveito da Internet para o negócio é indispensável para se garantir o atendimento à clientela que, impreterivelmente, é conhecedora de detalhes em informática e exige qualidade;
- Saber definir o preço certo dos serviços oferecidos é uma das decisões mais importantes na sua futura empresa. O desejo do consumidor é a expectativa de ganho do proprietário. O consumidor sempre deseja pagar menos e ter mercadorias de qualidade, enquanto o sonho do empresário é obter o melhor retorno, com o menor risco. Essas informações podem ser adquiridas através de cursos tipo "Formação de preços";
- A compra dos produtos de revendedores e/ou atravessadores deve ser vista com restrições, procurando-se, sempre, adquirir materiais originais, atentando-se para as falsificações, que são muitas, sendo isso de suma importância para se garantir a confiabilidade e padronização dos equipamentos montados, mantendo-se a confiança dos clientes finais, facilitando-se a reposição de peças e o 'upgrade' dos mesmos por versões atualizadas;
- A facilidade de se comprar computadores diretamente das grandes empresas multinacionais, com pagamentos facilitados e garantia de originalidade das peças, assistência técnica globalizada, agregado de *softwares* e outros serviços, pode vir a ser um grande obstáculo ao sucesso desse tipo de empreendimento, tendo em vista que muitos consumidores, atualmente, baseando-se nos argumentos acima, têm uma certa relutância em acreditar na confiabilidade dos equipamentos montados;
- Verifique se os locais escolhidos para abertura da empresa possuem segurança adequada ou se a região não é muito visada, uma vez que os produtos desse tipo de negócio são de alto valor;
- Procure fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, etc.;

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor deste ramo deve possuir um perfil com destaque para duas habilidades principais. Uma voltada para a administração do negócio e outra para a parte técnica, com conhecimento do setor de tecnologia. Manter-se atualizado com a evolução dos equipamentos, ler as publicações especializadas, participar de feiras e congressos e estar em contato frequente com os fornecedores são requisitos essenciais para o sucesso neste setor.

Outras características desejáveis ao empreendedor deste segmento:

- Conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado no qual está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar e vender benefícios;
- Ter visão clara dos objetivos a serem alcançados;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistente e não desistir dos seus propósitos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais da empresa.

24. Bibliografia Complementar

COMITÊ GESTOR DA INTERNET (CGI). Pesquisa TIC Domicílios. 2016. Disponível em: https://www.cetic.br/media/docs/publicacoes/2/12225320191028-tic_dom_2018_livro_eletronico.pdf Acesso em Outubro de 2019.

IBGE. Cadastro Nacional de Empresas. Sidra - Banco de dados agregados. Rio de Janeiro: [s. n.], 2012. Disponível em: <http://www.ibge.sidra.gov.br>

Pesquisa Nacional por Amostra de Municípios. PNAD 2018. IBGE. Disponível em: https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/media/com_mediaibge/arquivos/8ff41004968ad36306430c82eece3173.pdf Acesso em Outubro de 2019.

25. Fonte de Recurso

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

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 o 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 ou para 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.