

**COMO  
MONTAR**

**UMA FÁBRICA  
DE ROUPAS  
PARA CÃES E  
GATOS**



[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br)

# SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	7
Exigências Legais	8
Estrutura e Pessoal (Equipe e Equipamentos)	9
Matéria-prima e Mercadorias	11
Investimento e Capital de Giro	11
Canal de Distribuição	13
Agregação de Valor	13
Divulgação	14
Informações Tributárias	15
Dicas de Negócios	17
Bibliografia	18

# IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

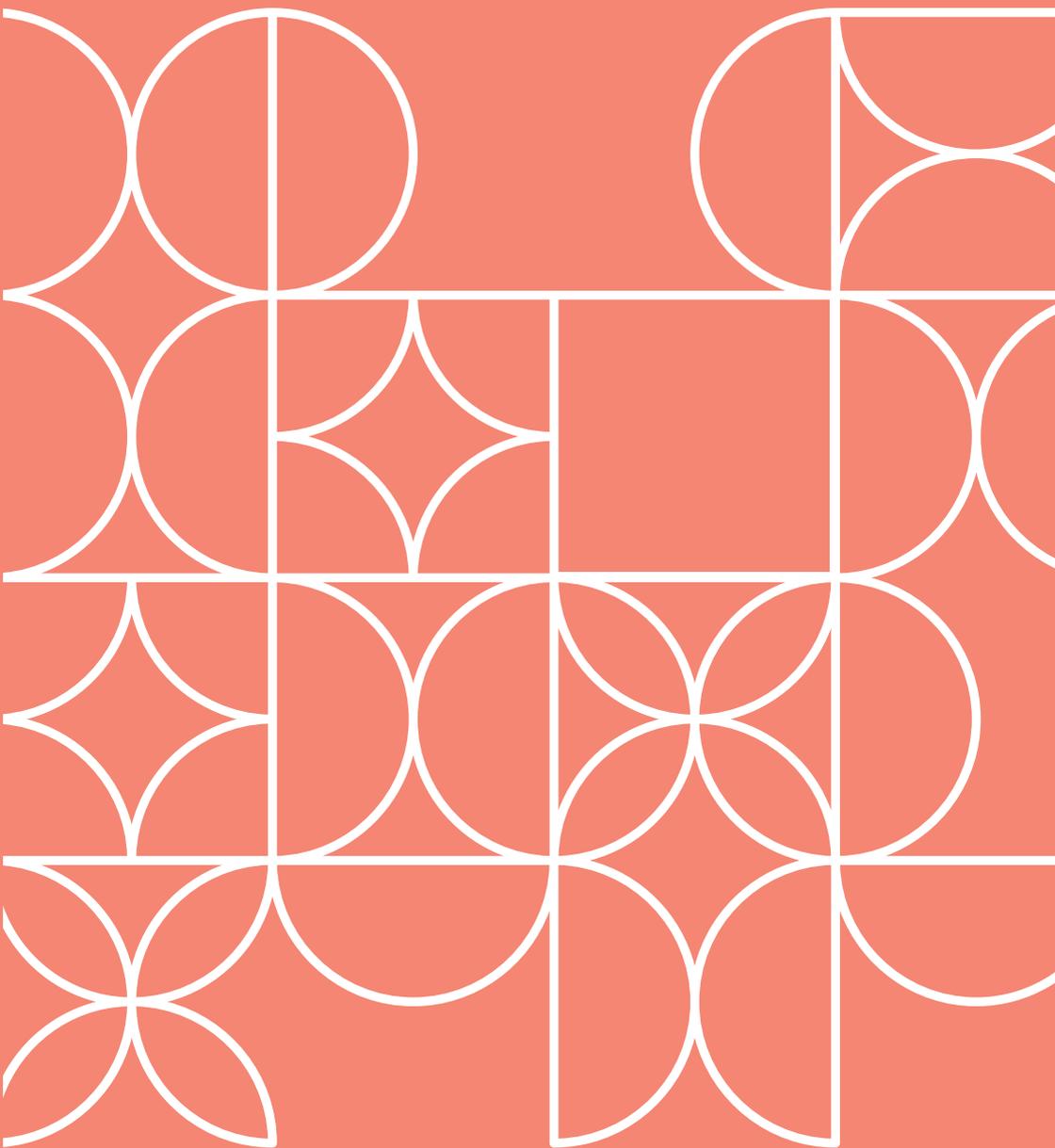
## Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

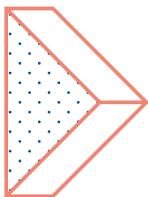
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

**Consulte regularmente o site [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br), descubra quais programas podem atender melhor as necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.**



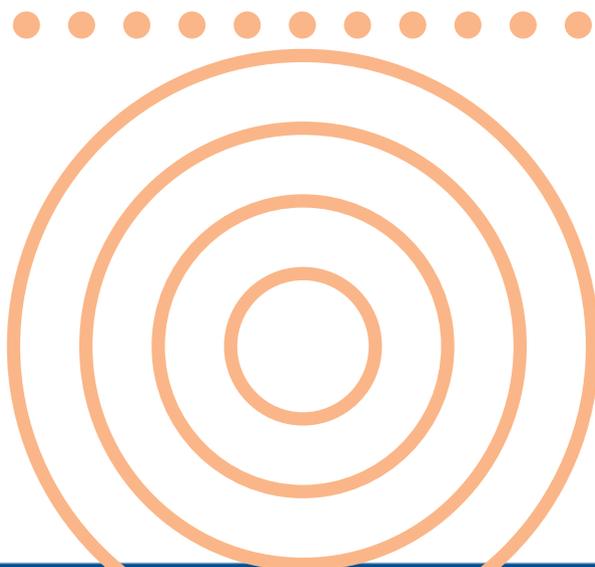


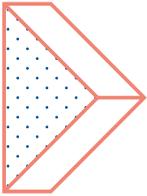
## APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

O mercado de roupas e acessórios para pets está em crescimento e com oferta das mais variadas. O consumo de produtos neste segmento está crescendo no país e para atender aos consumidores que estão cada vez mais exigentes, é preciso produzir roupas de boa qualidade e atender aos mais diversos tipos de solicitação dos clientes.

*A fábrica de roupas para cães e gatos deve oferecer uma variedade ampla de itens, modelos e tamanhos, tais como: coleções de inverno e verão, roupas para festas (smokings, vestidos bordados), roupinhas temáticas (peças dos times de futebol, coleção de produtos para a copa do mundo como vestidinhos, camisetas, etc.), roupas para dormir, pantufas, coleiras, calcinhas higiênicas, laços e fitas, gravatas, chapéus, casacos, peitorais, guias, camas e colchonetes.*

Ainda é importante lembrar os primeiros passos para ingressar nesta atividade: gostar muito de animais e ter prazer em lidar com pessoas, já que é imprescindível lembrar que os produtos são oferecidos para os cães e gatos, mas quem paga a conta são seus donos, que invariavelmente buscam artigos de qualidade e confortáveis para seus animaizinhos de estimação.





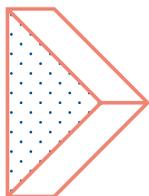
# LOCALIZAÇÃO

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma loja desse nicho. Deve-se considerar, para a escolha do local, a densidade populacional, o perfil dos consumidores, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, segurança e limpeza.

*Mas, antes de se definir por um imóvel para abertura e montagem do seu negócio, deve-se observar os seguintes detalhes:*

- *Certifique-se de que o imóvel em questão atende às suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, e se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;*
- *Avalie as comodidades que possam tornar mais atrativa e conveniente à presença dos frequentadores, tais como facilidade de acesso e estacionamento para clientes;*
- *Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco;*
- *Atente para os aspectos de acesso e acessibilidade dos clientes;*
- *Avalie as condições de conservação e segurança do imóvel, bem como os aspectos legais e de zoneamento urbano junto à prefeitura.*





## EXIGÊNCIAS LEGAIS

A abertura da empresa envolve uma série de providências. Para não atrasar a inauguração, recomendamos a contratação de um profissional de contabilidade, que possa proceder com a elaboração dos atos constitutivos e auxiliar o empresário na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto.

*O registro de uma empresa é similar a um processo, sendo composto pelas seguintes etapas:*

- Registro na Junta Comercial;
- Inscrição na Secretaria da Receita Federal para número do CNPJ;
- Registro na Secretaria Estadual da Fazenda;
- Inscrição na prefeitura do município para obtenção do alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.

Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

**Passo 1** - Registro na Junta Comercial

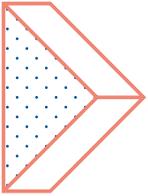
**Passo 2** - Obtenção do NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa)

**Passo 3** - Obtenção do CNPJ

**Passo 4** - Obtenção do Alvará de Funcionamento

**Passo 5** - Definição do Sistema Tributário

**Passo 6** - Providências relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais



## ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

A Estrutura de uma fábrica de roupas para cães e gatos é simples, composta basicamente por um showroom para exposição dos diversos itens colocados à venda, balcão para atendimento dos pedidos e caixa, área para acesso e circulação de clientes, estoque, área de produção, além de um escritório para administração.

*Quanto ao imóvel escolhido para instalação da empresa, é preciso ficar atento a uma infraestrutura que atenda as necessidades de instalação do negócio e, ainda, propiciar o seu crescimento. A fachada do empreendimento e a recepção podem auxiliar no processo de atração de clientes e transmissão do conceito da empresa.*

### Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento. Para uma fábrica de roupas para cães e gatos de pequeno porte é possível começar com duas costureiras e um atendente.

*As costureiras serão responsáveis por:*

- *Confeccionar moldes e roupas para cães e gatos;*
- *Realizar consertos, ajustes e reparos em geral nas roupas e demais peças;*
- *Pregar botões, zíperes e executar demais operações de acabamento nas roupas;*
- *Realizar controle de qualidade do produto final classificando as peças que serão consertadas ou inutilizadas;*
- *Receber e conferir tecidos e aviamentos adquiridos.*

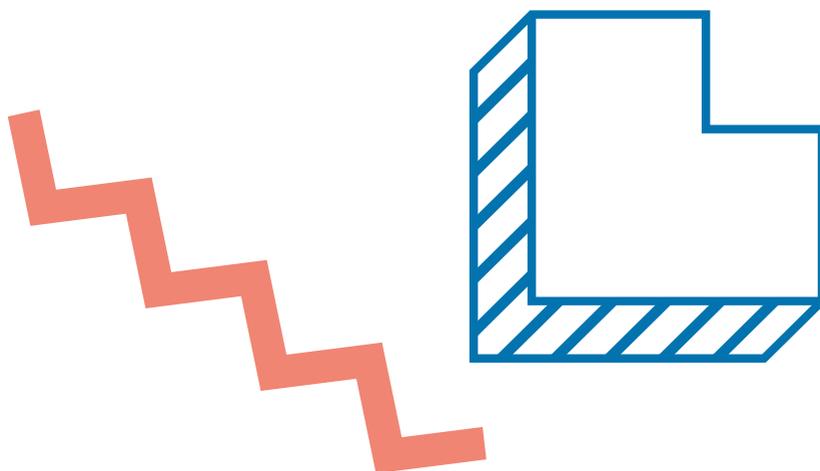
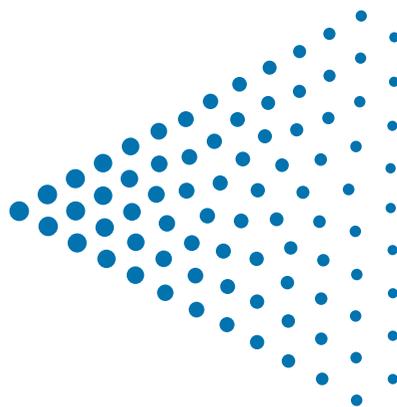
Caso em alguma ocasião sejam realizados pedidos acima da capacidade de produção da empresa, o empreendedor poderá terceirizar a contratação de outras costureiras para atender a demanda suplementar. Neste caso, é importante um controle de qualidade rígido dos produtos confeccionados garantindo uma padronização dos artigos.

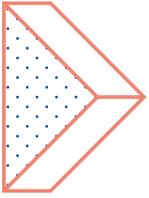
O atendente será responsável pelo atendimento ao cliente, compra de material junto aos fornecedores e por uma parte da gestão administrativa financeira da empresa junto com o empreendedor. A atividade de caixa poderá ser exercida pelo empresário ou pelo atendente.

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

- *Capacidade de percepção para entender as expectativas dos clientes;*
- *Desenvolvimento do conhecimento da atividade;*
- *Gostar de animais.*

Salientamos que a presença do proprietário do negócio é fundamental em todas as operações da empresa, principalmente acompanhando o atendimento aos clientes e a confecção dos produtos, bem como na gestão administrativo-financeira da empresa. O empreendedor deverá participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.



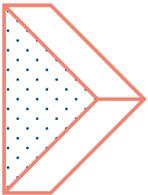


## MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

A matéria prima utilizada para a fábrica de roupas para cães e gatos são os diversos itens utilizados para fabricação de roupas e acessórios para cães e gatos, como: moldes, tecidos, botões, zíperes, linhas diversas, agulhas, lãs em novelo, alfinetes, tesouras, meias, purpurinas, viés, travas, fivelas, cintos, fitas, elásticos, rendas e aviamentos diversos.

*Será necessário ainda comprar máquinas de costura, mesas de costureiras, balcões de apoio, ferro de passar, cabides, mesa para atendimento, computador, impressora, telefone fixo e celular.*

Para definir quais serão as mercadorias necessárias mais detalhadamente, depende do que será oferecido pelo negócio. É importante acompanhar as tendências do mercado, conversar com outros empresários do setor, realizar pesquisas junto aos clientes para atender as demandas, além de estar sempre atualizado sobre o segmento de atuação.



## INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

*Os Investimento iniciais comuns a uma empresa desse segmento são:*

- *Investimento Fixo*
- *Despesas pré-operacionais*
- *Capital de Giro*

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

Custos variáveis são os que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Já os fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida.

*Os gastos realizados para operar o negócio devem ser estimados considerando os itens abaixo:*

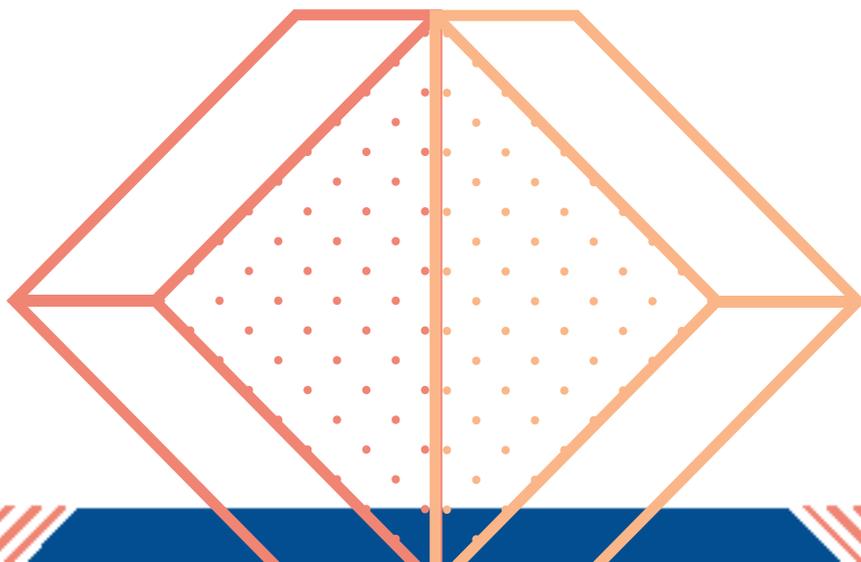
- *Gastos com Mão de obra*
- *Custo da Mercadoria adquirida*
- *Custos fixos*

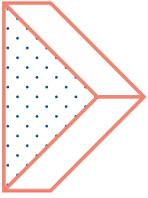
Os custos de aquisição de mercadoria estão integrados nos custos variáveis que abrangem, também, impostos, comissões, mão de obra operacional, despesas com cartões de crédito e de débito, etc.

Nos custos fixos são considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, combustível, seguro, IPTU, ações de "marketing", etc.

Antes de montar a empresa, elabore um Plano de Negócios onde os valores necessários à estruturação da empresa estejam 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 procurar o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta todas as particularidades do segmento.*



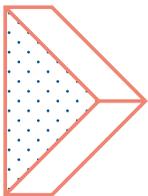


## CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para escoar sua produção e ofertar seus serviços. A importância dos canais de distribuição é fundamental e seu custo pode representar uma parcela considerável do preço final do produto vendido ao consumidor; os canais não só satisfazem a demanda através de produtos e serviços no local, em quantidade, qualidade e preço corretos, mas, também, têm papel fundamental no estímulo à demanda, através das atividades promocionais dos componentes ou equipamentos atacadistas, varejistas, representantes ou outros.

*O empreendedor deverá definir a estratégia de venda dos produtos fabricados levando-se em conta o porte da fábrica. Poderá optar pela abertura de loja de fábrica, vendas através de representação comercial, consignação, parcerias com redes de lojas e etc.*

O desenvolvimento de um site na internet proporciona a oportunidade de divulgação dos itens colocados à venda, fotografia de roupas, acessórios, pequenos artigos relatando os cuidados com animais de estimação e espaço para depoimento e relatos de clientes. A internet, seja por site ou Whatsapp, é uma opção de contato com o cliente muito importante nos dias atuais, desde que tenha o atendimento adequado.



## AGREGAÇÃO DE VALOR

*Algumas sugestões de itens que podem ser agregados ao negócio de fábrica de roupas para cães e gatos:*

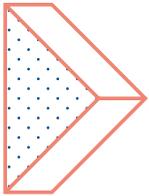
- Sacolas para carregar os bichos;
- Tapetes higiênicos;
- Roupa de cama (colchões, lençóis, etc.);
- Acessórios;
- Colete salva-vidas;

- *Cintos de segurança;*
- *Fantasia para datas especiais como Carnaval, Natal, Halloween.*

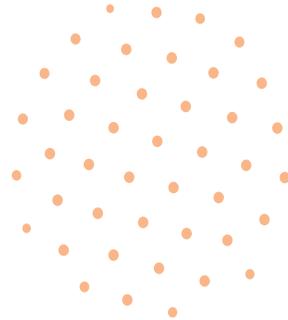
Outra forma de agregar valor é oferecer cursos de corte e costura de roupas para cães e gatos. Assim, além de expor os produtos que possui, poderá atrair uma nova clientela.

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.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, novas técnicas, novos métodos, através da leitura de colunas de jornais e revistas especializadas, programas de televisão ou através da Internet.



## DIVULGAÇÃO



O empreendedor deve elaborar um plano de comunicação do negócio, com estratégias dirigidas, sobretudo, às redes sociais. Por meio delas, o empreendedor poderá compartilhar conteúdos relacionados ao segmento em que irá atuar. A produção e divulgação de conteúdos interessantes será fundamental para engajar novos consumidores das suas produções e serviços.

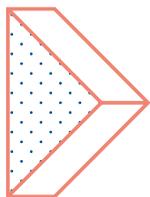
*Investir em presença digital consistente capaz de gerar resultados relevantes para a sua empresa e também para os usuários que estão em constante busca de respostas, é o caminho mais assertivo. No Instagram, por exemplo, é possível utilizar fotos das roupas disponíveis para aluguel e atrair clientes. Trabalhar com histórias personalizadas também dá um toque mais profissional a este canal para sua loja.*

Recomendamos a contratação de um profissional de comunicação com foco em estratégias de marketing para desenvolver campanhas de divulgação específicas.

### Abaixo, sugerimos algumas ações:

- Oferecer brindes para clientes que indiquem outros clientes;
- Publicar anúncios em jornais e revistas de bairro;
- Oferecer descontos e pacotes promocionais para compras combinadas;
- Montar um site com novidades e oferta de serviços e valores empresariais do seu ramo;
- Anunciar em sites de busca, que geram maior volume de tráfego e vendas.

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, quando puder, superar as expectativas do cliente. A melhor propaganda será sempre feita por clientes satisfeitos e bem atendidos.



## INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

O segmento de FÁBRICA DE ROUPAS DE CÃES E GATOS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 1412/6-01 como a atividade de confecção de artigos do vestuário, feitos com qualquer tipo de material (tecidos planos, tecidos de malha, couros, etc.), poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$360 mil para microempresa e R\$4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

*Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):*

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);

- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza): para empresas que empresas que prestam serviços;

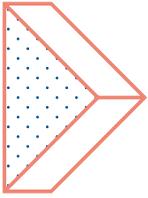
Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo Simples Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período. Esta atividade se enquadra no Anexo II da Lei Complementar nº 123/2006, cujas alíquotas aplicáveis variam de 4% a 19%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa, podendo ter até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

*Para este segmento, tanto ME ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.*

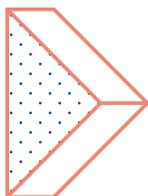




## DICAS DE NEGÓCIOS

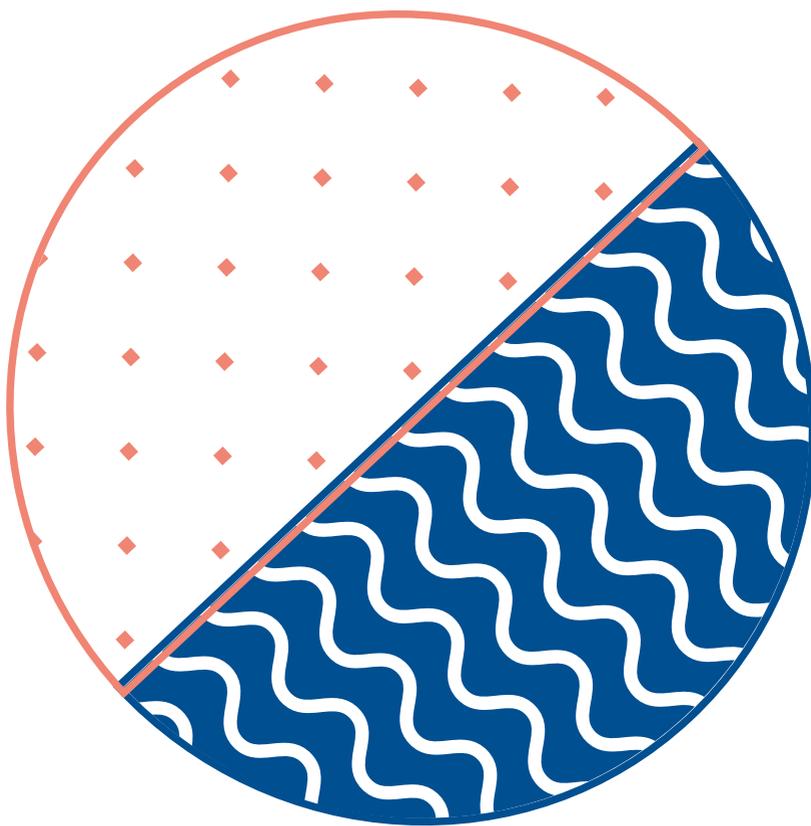
- *Entre nesse mercado consciente de que a presença do empreendedor é imprescindível para o sucesso do negócio;*
- *Esteja sempre atento ao que ocorre no seu mercado de atuação, acompanhando as tendências no Brasil e no exterior;*
- *Promova inovações contínuas, seja no oferecimento de produtos inovadores, extravagantes, ultrafuncionais, ou na forma de comercializá-los;*
- *Ajuste um conjunto de metas e objetivos a serem atendidos pelo projeto de divulgação da sua empresa;*
- *Seja criativo ao validar conceitos de produtos e sua divulgação.*

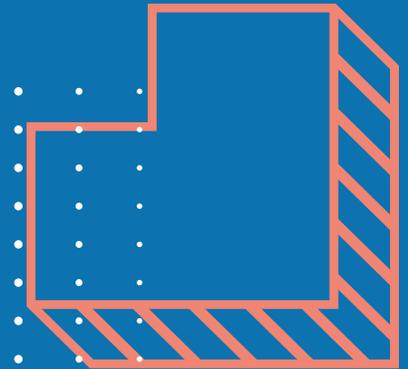
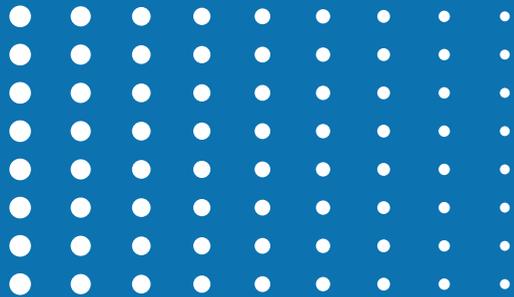
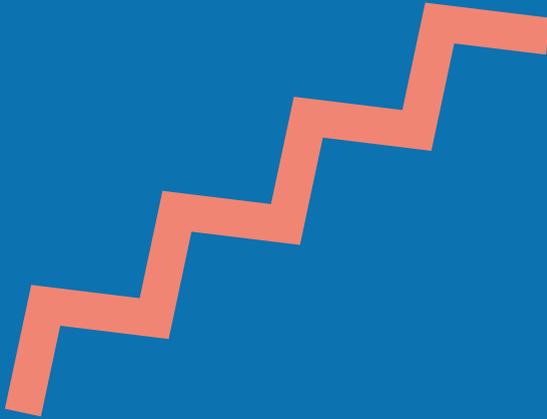
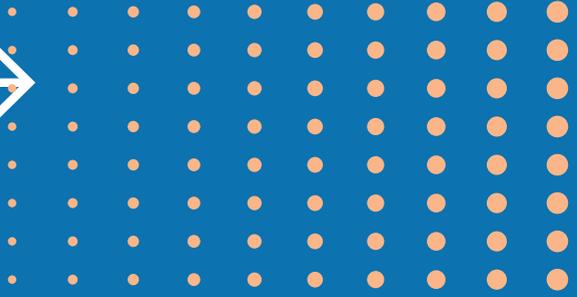
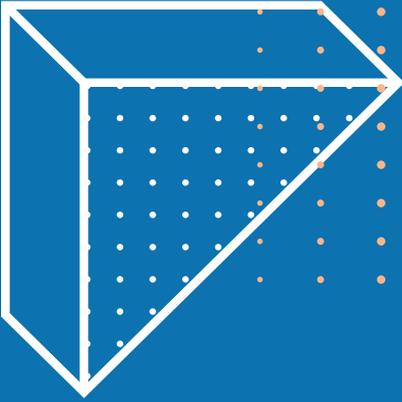




## BIBLIOGRAFIA

*Como montar uma fábrica de roupas para cães. Disponível em: <http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-fabrica-de-roupas-para-caes>*







*Quer saber mais?*

*Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.*

**[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br) 0800 570 0800**



**SebraeBahia**