

PRÓ-SERTÃO

PROGRAMA DE
INDUSTRIALIZAÇÃO
DO INTERIOR

PERFIL

FACÇÃO DE COSTURA:

TECIDO PLANO

SETEMBRO 2013





PRÓ-SERTÃO

Um novo rumo para o desenvolvimento das facções de tecidos planos

Incentivar as facções de Tecido Plano para fazê-las levarem emprego e renda para o interior do Estado é um dos objetivos do **PRÓ-SERTÃO – Programa de Industrialização do Interior**.

E com o apoio do SEBRAE e o suporte técnico necessário, estas novas possibilidades se tornam ainda mais reais.

O **PRÓ-SERTÃO** busca incentivar as pequenas facções para que disseminem o desenvolvimento por todo o Rio Grande do Norte. O Programa nasceu de parcerias entre **SEDEC, FIERN e SEBRAE**, que acreditam que têm condições de promover, com sucesso, a aproximação entre pequenas facções, grandes empresas de confecções e redes de lojas de departamento.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO RIO GRANDE DO NORTE

Sílvio de Araújo Bezerra
Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

José Ferreira de Melo Neto
Diretor Superintendente

João Hélio Costa da Cunha Cavalcanti Júnior
Diretor Técnico

Lázaro Mangabeira de Góis Dantas
Diretor de Operações

Gerente da Unidade de Desenvolvimento Industrial

Lorena Roosevelt de Lima Alves

Coordenação Técnica

Francisca Verônica Pontes de Melo

Consultor Conteudista

Rogério Xavier Maciel

Projeto gráfico e diagramação

Art&C

Produção Editorial

SEBRAE/RN – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado do Rio Grande do Norte. Av. Lima e Silva, 76, Lagoa Nova – Natal-RN CEP: 59075-710 | 0800 570 0800 | www.rn.sebrae.com.br

Catálogo na fonte: Lucia Maria Holanda Fontenele
Bibliotecária do SEBRAE/RN – CRB: 15 / 330

P439 Perfil: facção de costura: tecido plano. – Natal: SEBRAE/RN, 2013.

25 p.:il.

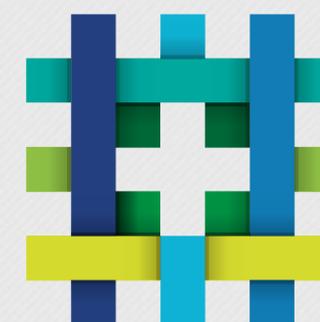
1. Facção. 2. Indústria da Confecção.

CDU 687

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	08
IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	11
1. INTRODUÇÃO.....	13
2. IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES.....	14
3. ANÁLISE DOS RISCOS.....	15
4. ESTUDO DE MERCADO.....	16
4.1. Cliente.....	16
4.2. Fornecedores.....	16
4.3. Concorrentes.....	16
4.4. Localização.....	17
5. INVESTIMENTO FIXO e PRÉ-OPERACIONAL.....	18
6. CUSTOS FIXOS.....	20
7. CUSTO DA MÃO-DE-OBRA.....	22
8. CAPITAL DE GIRO.....	24
9. FATURAMENTO.....	25
10. RESULTADOS OPERACIONAIS.....	26

11.	PONTO DE NIVELAMENTO	29
12.	ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE.....	29
13.	TAXA DE RETORNO DO INVESTIMENTO.....	30
14.	CONCLUSÃO / ANÁLISE DE RESULTADO	30
15.	ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO.....	31
16.	FORMA JURÍDICA.....	33
17.	ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO.....	34
18.	ASPECTOS LEGAIS.....	34
19.	EXIGÊNCIAS LEGAIS ESPECÍFICAS	35
19.1.	Registro da empresa	35
19.2.	Documentações exigidas pelos contratantes	35
19.3.	Relação de documentos básicos para o licenciamento ambiental	36
20.	LISTA DE FORNECEDORES	38
21.	LINHAS DE FINANCIAMENTO.....	39
22.	LAYOUT.....	41
23.	REFERÊNCIAS.....	43



PRÓ-SERTÃO

PROGRAMA DE
**INDUSTRIALIZAÇÃO
DO INTERIOR**

Costurando Negócios e Criando Parceiros

O dinamismo econômico é estabelecido pelo ritmo dos negócios, onde empresários procuram atender à demanda por bens e serviços de qualidade, a preços competitivos. Dentro desta visão se insere e se consolida, no Rio Grande do Norte, o negócio de facções, capaz de criar uma proveitosa parceria entre pequenos empreendimentos e grandes empresas de confecções e/ou lojas de departamento que levam ao consumidor final a peça de vestuário costurada nas facções.

A identificação da oportunidade para as pequenas empresas potiguares, representada pelo Pró-Sertão, levou o SEBRAE/RN a elaborar este perfil de negócios para a facção de costura, disponível em dois perfis, um para tecido plano e o outro para malha. Esta é uma primeira versão, dinâmica, que pode ser aperfeiçoada na medida em que o

negócio for amadurecendo.

Ele foi estudado em profundidade, com apoio de instituições com larga expertise no ramo, de forma a dar ao empreendedor as orientações básicas para planejar, implantar e dirigir uma facção de costura.

As orientações deste plano de negócio dão ao empreendedor a chance de se adequar ao padrão do mercado, aumentando a sua chance de sucesso comercial e maximizando o retorno do investimento. É indispensável, porém, que o empresário considere as peculiaridades do seu próprio negócio, bem como o tempo e o empenho pessoal que a ele dedicará, sempre lembrando que seu comportamento é determinante para o sucesso daquele negócio. O empreendedorismo é um caminho desafiador e estimulante. Gera satisfação e proporciona o crescimento profissional e pessoal daqueles

que têm a vocação para abraçá-lo, com coragem e persistência. Coragem para enfrentar os riscos inerentes ao mundo dos negócios, muitas vezes repleto de dificuldades e incertezas. Persistência para esperar pelo sucesso, nem sempre rápido, frequentemente eivado de entraves burocráticos e preceitos legais quase nunca de fácil compreensão e cumprimento.

O SEBRAE/RN sente-se honrado em apoiar os pequenos negócios potiguares de facções de costura, entendendo que esta é uma oportunidade de crescimento profissional para empresários e seus colaboradores, gerando trabalho, renda e empregos.

Natal, setembro de 2013
José Ferreira de Melo Neto
Superintendente do SEBRAE/RN



Identificação do Empreendimento

RAMO DE ATIVIDADE
Indústria

TIPO DE COMÉRCIO
Facção de Costura

PRODUTOS
Tecido Plano

PORTE DO EMPREENDIMENTO
Valor do investimento inicial: R\$ 117.442,00

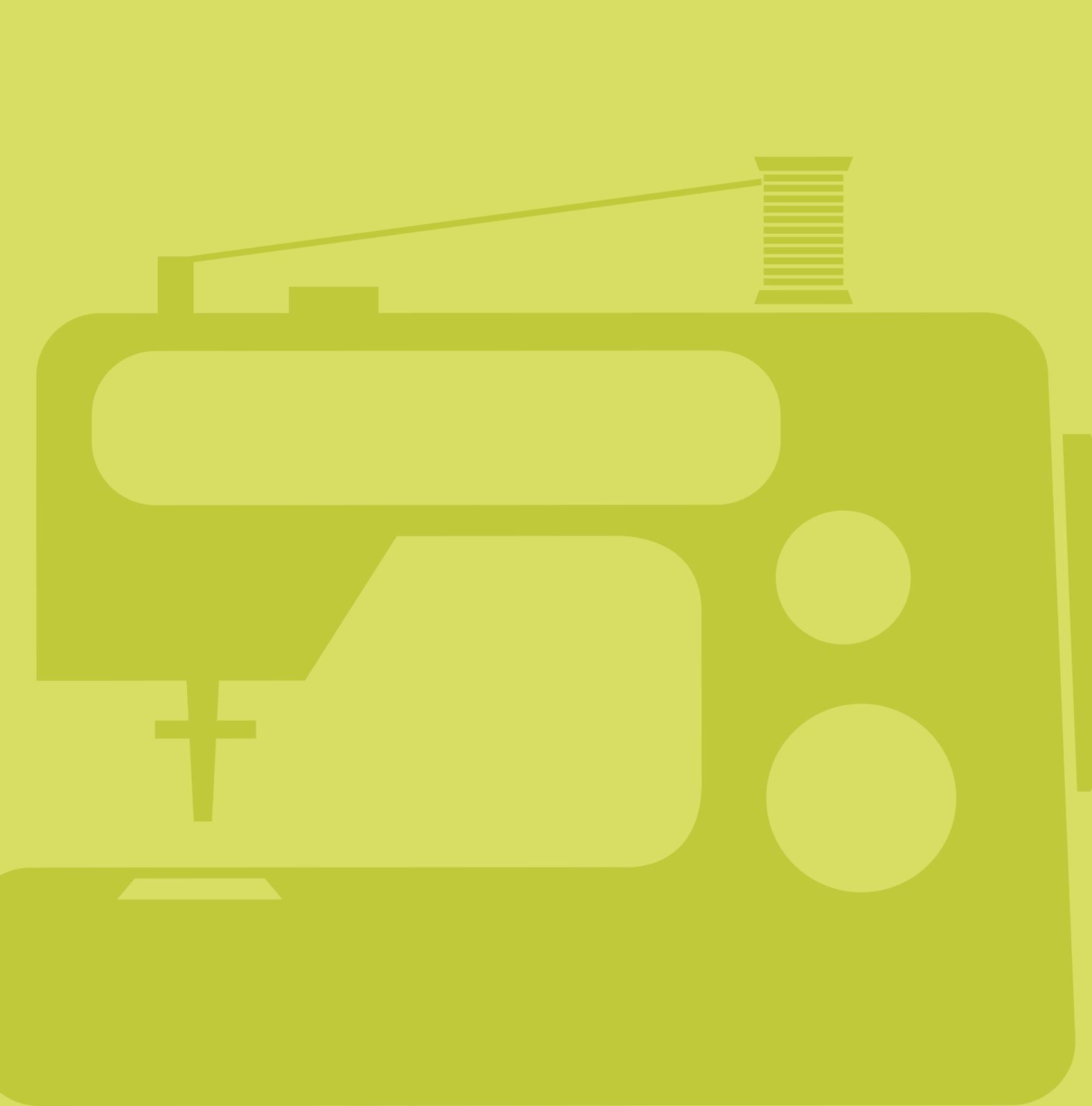
REGIME DE TRABALHO
08 horas diárias

FATURAMENTO ANUAL PROJETADO
R\$ 652.491,84

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS
32

Observação

Este guia, com informações básicas sobre facções, não tem a pretensão de esgotar todo o tipo de considerações que o tema comporta, prestando-se única e exclusivamente a expor um panorama geral das características, oportunidades e riscos trazidos pela legislação e pelo mercado para este segmento na data de sua elaboração.



1. Introdução

Os aspectos fundamentais à implantação e ao adequado funcionamento de uma facção estão contidos neste plano de negócios.

Nele, o empreendedor encontra indicações dos conhecimentos que aumentam e melhoram suas chances de sucesso, desde a identificação da oportunidade, riscos e avaliação do potencial do mercado, até cálculo do volume de recursos necessários à atividade. A administração financeira envereda pelos custos envolvidos no negócio, incluindo índices capazes de indicar a rentabilidade do capital investido e o volume de vendas necessário ao funcionamento do empreendimento e à geração de um lucro compatível com o retorno pretendido.

Habilidade comercial, aliada a uma postura empreendedora e competitiva, são características

pessoais indispensáveis àquele que deseja se aventurar no mundo dos negócios. Aí o risco está presente, juntamente com a satisfação de bem atender a seus clientes, estes sempre em busca de comodidade, eficiência, qualidade, praticidade, bons preços e uma excelente política de atendimento.

Para efeito de elaboração deste documento, foi considerada uma unidade modelo tecnicamente dimensionada para obtenção da máxima eficiência e eficácia no processo de produção, tomando por base estudos consagrados e largamente utilizados no mercado. Neste processo, buscou-se o apoio técnico do SENAI, reconhecida instituição de apoio à indústria nacional, que possui larga experiência na implantação de unidades produtivas de confecções do vestuário.

A utilização desta unidade modelo permitirá

ao empreendedor obter o máximo retorno do investimento além de adequar-se ao padrão estabelecido pelo mercado, aumentando a sua chance de sucesso comercial, uma vez que durante o estudo foram ouvidas as principais empresas demandadoras de serviços de facção de

confeccões. Este modelo propõe um quantitativo de pessoas e equipamentos balanceados, sendo base para o dimensionamento da unidade a ser instalada – caso se deseje ter uma unidade maior que a unidade básica, ela deve contemplar um múltiplo destas unidades padrão.

2. Identificação de Oportunidades

O sucesso da atividade de facção depende, essencialmente, do percentual de eficiência da equipe, aliado à qualidade dos produtos. O segmento da economia que envolve a produção têxtil é um dos mais dinâmicos e diversificados que existem, bem como um dos que oferecem maiores oportunidades para a criação de micro e pequenas empresas.

As facções vêm sendo cada vez mais requisitadas. A atividade existe em função de decisões

estratégicas de empresas de confecção, que buscam ganhos de escala sem comprometer seus custos, uma vez que a produção direta exige grande quantidade de mão de obra e necessita de constantes investimentos em novos equipamentos.

3. Análise dos Riscos

Os principais riscos deste tipo de negócio são a ineficiência, baixa qualidade dos produtos confeccionados, a falta de regularidade no abastecimento das empresas de confecções, o baixo preço a ser pago pelo serviço de costura e a dependência a um único comprador. O empreendedor deve também ter a clareza de que, como em qualquer outro negócio, no início da montagem de uma facção poderão surgir gastos adicionais, não previstos no plano de negócio.

Uma ampla pesquisa de preços deve ser realizada previamente às primeiras aquisições, sejam itens do investimento, insumos ou outros gastos de instalação, além da pesquisa dos preços praticados por empresas concorrentes, inclusive em relação a custos fixos e de produção.

O empresário irá procurar reduzir custos e aumentar a receita, com o intuito de maximizar o resultado financeiro, sem perder de vista a qualidade do produto.

O empreendedor deve avaliar sua própria propensão ao risco, os desafios que estão dispostos a enfrentar, pois sua postura à frente de um negócio, no direcionamento de uma equipe, terá peso no sucesso do seu empreendimento.

As informações aqui contidas mostram um panorama geral do negócio e servirão de orientação ao empresário, que deve considerar as peculiaridades locais, seja na legislação municipal ou nos diferenciais competitivos presentes em possíveis locais de implantação da facção.

4. Estudo de Mercado

4.1. Clientes

Atualmente, o sistema de facção é utilizado por redes de lojas de departamento e por grandes marcas de confecções. Estes clientes têm em comum as exigências sob o aspecto de alta qualidade do serviço, garantia do prazo de entrega, nível de eficiência da produção e baixo preço praticado pela facção.

A capacidade de atender às variações da demanda é um fator preponderante para o sucesso da empresa, tendo em vista que a moda é altamente dinâmica e atua conforme ocorrem lançamentos das coleções.

4.2 Fornecedores

Os fornecedores geralmente são representantes das próprias fábricas ou atacadistas especializados. O mais comum em facções é que as matérias-primas

(tecidos e aviamentos) venham todas do cliente, já cortadas e identificadas, garantindo assim o padrão dos materiais usados pela confecção. É importante a manutenção de um estoque de linhas diversas, e de agulhas para reposição ao longo da atividade de costura.

4.3 Concorrentes

Uma grande e desconhecida parcela das facções que oferecem seus serviços às empresas de confecção ainda atua na informalidade, ou seja, operam na clandestinidade. Tal fato gera problemas de equilíbrio do mercado, pois não estando devidamente registradas, essas empresas acabam criando distorções na concorrência. Cabe ao empreendedor conhecer os pontos fracos dos concorrentes, diretos e indiretos, para o planejamento de estratégias, buscando capacitação e inovando no intuito de estar

sempre um passo à frente da concorrência.

É de suma importância que o empreendedor, antes de iniciar um novo negócio, faça uma pesquisa para conhecer o mercado onde atuará, com ênfase nos consumidores e nos concorrentes.

4.4 Localização

Para identificar o local ideal para instalação de uma facção é necessário que o empreendedor defina qual o público que pretende atingir e atender. O fator primordial, seja nas grandes ou pequenas cidades, para a instalação de uma empresa de facção está diretamente relacionado com a existência de clientes próximos (confecções), disponibilidade da mão de obra, fácil acesso e baixo custo.

Grande parcela das empresas de facção, principalmente as microempresas, opera de forma

improvisada na própria casa do empreendedor ou num anexo à mesma. Esse fato, além de limitar a capacidade de crescimento, muitas vezes atrapalha o funcionamento da empresa e gera conflitos no convívio dos ocupantes da residência.

É importante que o empreendedor tenha em mente que a regularização das atividades da empresa depende também do cumprimento de normas da prefeitura quanto à localização escolhida, que deve obedecer ao plano diretor da área. A falta desse cuidado pode inviabilizar o registro da empresa.

A melhor alternativa é procurar um imóvel apropriado para alugar, com espaço não inferior a 200 m², onde, além da área disponível para a instalação das máquinas, haja espaço para guarda dos materiais, de escritório, refeitório e banheiros.

5. Investimento Fixo

Os investimentos fixos (físicos) necessários à implantação de uma facção estão condicionados ao padrão do negócio que se deseja estabelecer e também ao volume de capital disponível para investimento. É de fundamental importância

que os dados incluídos neste perfil sejam utilizados apenas como referência, pois cada empreendimento deve ser implantado após minucioso estudo específico para aquele negócio.

Tabela A - Investimento Fixo

ITEM	DESCRIMINAÇÃO	QT	PREÇO UNIT. R\$	VALOR TOTAL R\$
1	Máquina Overlock	2	1.900,00	3.800,00
2	Máq. Reta 1 agulha	11	1.500,00	16.500,00
3	Máq. Reta 2 agulhas alternadas	3	4.500,00	13.500,00
4	Máq. Interlock 5 linhas	3	2.200,00	6.600,00
5	Máq. Botoneira	1	2.900,00	2.900,00
6	Máq. de Caseado	1	11.000,00	11.000,00
7	Máq. de Travete	1	7.900,00	7.900,00
8	Ferro a Vapor	1	340,00	340,00
9	Extintor (CO2 Dióxido de Carbono)	1	400,00	400,00
10	Extintor (AP – água pressurizada)	1	120,00	120,00

(Continuação - TABELA A - Investimento fixo)

11	Computador / Impressora	1	1.200,00	1.200,00
12	Cadeira ergonômica	29	260,00	7.540,00
13	Banquetas	40	190,00	7.600,00
14	Mesa para Inspeção (0,8 x 1,2)	1	320,00	320,00
15	Mesa para Distribuição (0,8 x 1,0)	1	450,00	450,00
16	Mesa para Limpeza (0,8 x 1,2)	2	320,00	640,00
17	Instalações (energia elétrica)	1	7.000,00	7.000,00
SUBTOTAL				87.810,00
INVESTIMENTO PRÉ-OPERACIONAL				
18	Consultoria			4.200,00
19	Licenciamento junto ao Idema			3.000,00
20	Formalização			1.000,00
21	Taxa para licenciamento ambiental			432,00
22	Capacitação			1.000,00
23	Reserva para capital de giro			20.000,00
SUBTOTAL				29.632,00
TOTAL GERAL				117.442,00

6. Custos Fixos

As despesas gerais de administração, ou custos fixos, inseridos na Tabela B, variam de acordo com o porte e características do empreendimento.

São considerados custos fixos: pró-labore, honorários e encargos da mão de obra fixa, aluguel do imóvel, tarifas de água, luz e telefone e despesas

de escritório. São os custos que incidem sobre a empresa, mesmo se ela deixar de funcionar em um determinado mês. Os custos fixos estão ligados às características da região e do tipo de empreendimento e independem do faturamento da empresa.

Tabela B - Custos Fixos e Variáveis Mensais

CUSTOS	1º ANO	2º ANO	3º ANO E DEMAIS
1 - CUSTOS FIXOS	R\$ 42.851,00	R\$ 44.063,00	R\$ 44.063,00
1.1 - Salários	R\$ 26.160,00	R\$ 26.160,00	R\$ 26.160,00
1.2 - Pró-Labore	R\$ 3.500,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.500,00
1.3 - Encargos Sociais	R\$ 9.534,00	R\$ 9.734,00	R\$ 9.734,00
1.4 - Depreciação	R\$ 897,00	R\$ 897,00	R\$ 897,00
1.5 - Manutenção	R\$ 90,00	R\$ 90,00	R\$ 90,00
1.6 - Seguro	R\$ 163,00	R\$ 163,00	R\$ 163,00
1.7 - Água	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00
1.8 - Telefone	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00

(Continuação - TABELA B - Custos fixos e variáveis mensais)

1.9 - Aluguéis	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00
1.10 - Serviços de Terceiros	R\$ 783,00	R\$ 783,00	R\$ 783,00
1.11 - Eventuais	R\$ 424,00	R\$ 436,00	R\$ 436,00
2 - CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 6.351,00	R\$ 7.428,00	R\$ 7.443,00
2.1 - Combustíveis e Lubrificantes	R\$ 145,00	R\$ 159,00	R\$ 173,00
2.2 - Energia Elétrica	R\$ 899,00	R\$ 1.053,00	R\$ 1.053,00
2.3 - Outros	R\$ 249,00	R\$ 291,00	R\$ 291,00
2.4 - Impostos (Simples)	R\$ 4.996,00	R\$ 5.852,00	R\$ 5.852,00
2.5 - Eventuais	R\$ 63,00	R\$ 74,00	R\$ 74,00
TOTAL GERAL	R\$ 49.202,00	R\$ 51.491,00	R\$ 51.506,00

7. Custos da Mão-de-Obra

Fator decisivo neste tipo de negócio, os funcionários a serem contratados devem trazer consigo alguma experiência na atividade, pois é raro a empresa dispor de condição financeira para oferecer treinamento em seu início de operação. A vantagem é que se pode começar o negócio com um número reduzido de colaboradores (funcionários) e ir contratando à medida que o número de clientes aumente. Outro ponto de suma relevância que diz respeito ao

peçoal é que para começar a trabalhar, o empregado deve ter a sua CTPS Carteira de Trabalho e Previdência Social. Ela é um documento básico e necessário para o empregado, servindo, entre outros, para anotar o contrato, solicitar seguro-desemprego, comprovar tempo para aposentadoria, etc. O empregador que contratar empregado, não pode se negar a assinar a carteira de trabalho.

Tabela C - Mão-de-Obra Direta

ITEM	DISCRIMINAÇÃO	QTD	VALOR UNITÁRIO R\$	VALOR TOTAL R\$
1	Costureiras	28	700,00	19.600,00
2	Suprimento	1	700,00	700,00
3	Mecânico	1	850,00	850,00
4	Chefe de Produção	1	1.500,00	1.500,00
5	Administrativo	1	710,00	710,00
6	Encargos sociais (33,77%)			8.589,00
TOTAL				31.949,00

ENCARGOS SOCIAIS E TRABALHISTAS	(%)	(%)
Encargos Trabalhistas		
13º Salário		8,33 %
Férias		11,11 %
Encargos Sociais		
FGTS	8,00 %	
FGTS / Provisão de Multa para Rescisão	4,00 %	
Total Previdenciário		12,00 %
Previdenciário s/ 13º e Férias		2,33 %
SOMA BÁSICA		33,77 %

Observação

Empresa optante pelo simples (comércio/indústria) - cálculo sobre um salário de mensalista

8. Capital de Giro

São os recursos necessários para o funcionamento normal da empresa. Compreende a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas. Esse recurso precisa de controle permanente, pois tem a função de minimizar o impacto das mudanças no ambiente de negócios onde a empresa atua.

O desafio da gestão do capital de giro deve-se, principalmente, à ocorrência dos fatores a seguir:

- Variação dos diversos custos absorvidos pela empresa;
- Aumento de despesas financeiras, em decorrência das instabilidades desse mercado;
- Baixo volume de produção e vendas;
- Aumento dos índices de inadimplência;
- Altos níveis de estoques de matéria-prima e também de produtos acabados.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão. O empresário deve evitar a retirada de valores além do pró-labore estipulado, pois todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. Dessa forma, a empresa poderá alcançar mais rapidamente sua autossustentação agregando maior valor ao negócio.

Neste projeto foi considerado como capital de giro o montante correspondente a um mês de funcionamento normal da facção, o que corresponde a R\$ 20.000,00.

9. Faturamento

A projeção de faturamento foi realizada tomando por base o valor pago por minuto e o nível de eficiência da equipe, considerando 44 horas semanais de trabalho, conforme tabela abaixo:

- **Ilha para 28 costureiras considerando R\$ 0,28 por minuto**

Ano	Pessoas	Jornada Diária p/ Pessoa	Jornada Diária p/ Equipe	% de Eficiência	Tempo Produtivo Efetivo	Tempo / Peça	Produção Estimada	Valor p/peça R\$	Faturamento / Dia R\$	Total 22 dias R\$
1º	28	528	14.784	40%	5.914	14	422	3,92	1.654,24	36.393,28
2º	28	528	14.784	65%	9.610	14	686	3,92	2.689,12	59.160,64
3º	28	528	14.784	70%	10.349	14	739	3,92	2.896,88	63.731,36

- **Faturamento mensal de acordo com o percentual de eficiência mensal da empresa:**

MÊS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Fat. Total
% de Eficiência	40%	45%	50%	55%	60%	62%	65%	66%	67%	68%	69%	70%	
Receita (R\$)	36.393	40.964	45.535	50.019	54.590	56.401	59.161	60.023	60.972	61.920	62.783	63.731	652.492

- **Receita média mensal: R\$ 54.374,00**

10. Resultados Operacionais

O cálculo do resultado operacional é bastante simples, bastando que se deduza, da receita operacional bruta, os custos fixos e variáveis. A margem de contribuição é a diferença entre a receita bruta operacional e os custos variáveis.

Ela serve para se calcular posteriormente o ponto de nivelamento, isto é, o faturamento mínimo necessário para que a empresa equilibre receitas e despesas. Embora nesse ponto ela não tenha lucro, garante que não terá prejuízo.

O resultado operacional equivale à diferença entre a receita bruta operacional e a soma dos custos variáveis e fixos.

O imposto federal (SIMPLES), que representa um benefício para as micro e pequenas empresas, incide sobre a receita bruta operacional, podendo a alíquota variar de acordo com o faturamento do empreendimento.

O índice de lucratividade é o resultado da divisão do lucro líquido pela receita operacional, em termos percentuais.

Já o tempo de retorno do investimento, previsto para montar e colocar em funcionamento uma facção é calculado através da divisão do investimento inicial pelo lucro líquido.

Tabela D – Resultado Operacional Anual

DEMONSTRATIVO DE RESULTADO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1 - Receita Operacional Bruta	745.717,00	873.439,00	873.439,00	873.439,00	873.439,00
2 - (-) Dedução da Receita Bruta	59.956,00	70.224,00	70.224,00	70.224,00	70.224,00
3 - (=) Receita Operacional Líquida	685.762,00	803.214,00	803.214,00	803.214,00	803.214,00
4 - (-) Custos Variáveis	76.212,00	89.140,00	89.315,00	89.315,00	89.315,00
4.1 - Custos com Mercadorias	-	-	-	-	-
4.2 - Demais Custos	76.212,00	89.140,00	89.315,00	89.315,00	89.315,00
5 - (=) Margem de Contribuição	609.550,00	714.074,00	713.899,00	713.899,00	713.899,00
6 - (-) Custos Fixos	520.264,00	534.115,00	532.602,00	532.602,00	532.602,00
6.1 - Depreciação	10.767,00	10.767,00	10.767,00	10.767,00	10.767,00
6.2 - Custo com Folha e Encargos Sociais	470.331,00	484.731,00	484.731,00	484.731,00	484.731,00
6.3 - Desp.c/ Aluguéis, Prestações e/ou Serv. Terceiros	18.996,00	18.996,00	18.996,00	18.996,00	18.996,00
6.4 - Desp. c/ Combustíveis, Telefone, Condomínio, Etc	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
6.5 - Despesas com Energia	-	-	-	-	-
6.6 - Despesas com Água	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00
6.7 - Despesas Financeiras Existentes	-	-	-	-	-
6.8 - Despesas Financeiras Financiamento	6.052,00	5.359,00	3.846,00	1.916,00	673,00
6.9 - Outros	8.118,00	8.262,00	8.262,00	10.191,00	11.434,00
7 - (=) Resultado Operacional	89.286,00	179.960,00	181.298,00	181.298,00	181.298,00
(-) Contribuição Social (Presumido)	-	-	-	-	-

(Continuação - TABELA D - Resultado operacional anual)

(=) Resultado Antes do Imposto de Renda	89.286,00	180.960,00	181.298,00	181.298,00	181.298,00
(-) Imposto de Renda (Presumido)	-	-	-	-	-
(-) Adicional de Imposto de Renda	-	-	-	-	-
9 - (=) Resultado Líquido	89.286,00	180.960,00	181.298,00	181.298,00	181.298,00
10 - (+) Depreciação	10.767,00	10.767,00	10.767,00	10.767,00	10.767,00
11 - (=) Fluxo de Caixa Incremental	100.053,00	190.727,00	192.065,00	192.065,00	192.065,00
12 - (-) Empréstimos Motores			-	-	-
13 - (-) Amortização Financiamento	-	37.286,00	37.286,00	31.076,00	31.076,00
14 - (=) Disponibilidade	100.053,00	152.901,00	154.239,00	160.989,00	160.989,00
15 - Necessidade Capital de Giro	-	-	-	-	-
16 - (=) Fluxo de Caixa Incremental Acumulado	100.053,00	252.954,00	407.193,00	568.182,00	729.171,00

11. Ponto de Nivelamento (PN)

Indica em que momento as receitas e os custos, a partir das projeções iniciais de vendas do negócio, o empreendimento estará igualando suas receitas e seus custos (eliminando assim a possibilidade de prejuízo em sua operação). Em outras palavras, representa quanto a empresa precisa vender para cobrir todos os seus custos. A lógica do ponto de nivelamento mostra que, quanto mais baixo for o indicador, menos arriscado é o negócio. A fórmula é a seguinte:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Margem de Contribuição}}$$

$$\text{PN} = \frac{471.407}{532.341} = 89 \% \quad | \quad \text{PN} = 89 \% (1^\circ \text{Ano}) \quad | \quad \text{PN} = 78 \% (2^\circ \text{Ano}) \quad | \quad \text{PN} = 78 \% (3^\circ \text{Ano})$$

12. Índice de Lucratividade

É um indicador de atratividade do negócio, pois mostra ao empreendedor a velocidade de recuperação do capital investido. A fórmula para o cálculo da rentabilidade é a seguinte:

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Receita total}} \times 100$$

$$L = \frac{60.935}{652.492} \times 100 = 9 \% \quad | \quad L = 9 \% (1^\circ \text{Ano}) \quad | \quad L = 18 \% (2^\circ \text{Ano}) \quad | \quad L = 18 \% (3^\circ \text{Ano})$$

13. Taxa de Retorno do Investimento

É também um indicador de atratividade do negócio, pois mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu. Cálculo da rentabilidade:

$$\text{Taxa de Retorno} = \frac{\text{Investimento Total} : \text{Lucro Líquido}}$$

$$\text{Taxa de Retorno} = \frac{117.442}{60.935} \quad \text{Taxa de Retorno} = 1,92 \text{ anos ou } 23 \text{ meses.}$$

14. Conclusão / Análise dos Resultados

Um investimento inicial de **R\$ 117.442,00** e projeção de faturamento médio de **R\$ 54.374,32** ao mês, com uma margem de lucro no primeiro ano estimada em torno de 9%. O retorno do capital inicial se dá em torno de 23 meses.

Observação

O SEBRAE RN não se responsabiliza pelo resultado final do empreendimento, uma vez que o sucesso de um negócio depende de muitos fatores, como comportamento empreendedor, existência de mercado, experiência, atenção às características próprias do segmento, comprometimento, qualidade dos produtos, dentre outros. Entretanto, o SEBRAE RN dispõe de diversos programas para orientar e capacitar empreendedores e empresários, tais como, oficinas de capacitação, palestras gerenciais, consultorias, etc.

15. Organização do Processo Produtivo

Por se tratar de uma atividade basicamente manufatureira, e por apresentar condição de atender simultaneamente a pedidos de diversos clientes, o processo de produção exige grandes cuidados e muita atenção por parte dos envolvidos nas operações.

A disposição das máquinas deve seguir a orientação do fluxo produtivo, procurando evitar que os produtos transitem ao longo da área de produção. Muitas vezes a saída para resolver problemas de fluxo de produção depende de ajuda externa de algum especialista em processos. O processo produtivo básico para uma facção segue apresentado abaixo em suas principais etapas, e pode variar em função das especificidades e porte de cada facção.

- Recebimento da matéria-prima;
- Separação e distribuição;

- Alimentação dos postos de trabalho;
- Montagem e acabamento;
- Expedição.

A sequência de passos do processo de uma facção começa com o recebimento da matéria-prima fornecida pelo cliente, separação e distribuição conforme as operações que deverão ser executadas pelos funcionários, alimentação dos postos de trabalho com os materiais para a produção das peças, envio para a montagem ou para outra máquina do processo, acabamento, conferência (para identificar possíveis defeitos) e expedição (envio dos produtos prontos para os clientes).

A atenção ao controle do processo, identificando padrões de tempo e de qualidade, são fundamentais para que o empresário possa gerenciar corretamente seu negócio, pois somente assim vai ter condição de

apurar e controlar os custos, conduzindo as negociações com os clientes de forma segura, sem correr o risco de perder dinheiro. Logo, o controle rigoroso da execução de cada etapa, garantindo a qualidade dos serviços, é fator determinante para a sobrevivência e sucesso do negócio. Nesse sentido, o empresário deve adotar a postura de registrar tudo que está sendo feito, não somente para controlar, mas, principalmente, para poder identificar e evitar problemas, assim como promover melhorias.

Outro cuidado importante a ser considerado pelo empresário refere-se à programação da produção e à garantia do abastecimento dos materiais do cliente

com a devida antecedência, o que evita atrasos ou paradas no processo produtivo decorrentes da falta de insumos.

A prática da realização de rodízio de atividades entre os funcionários nas mais diversas funções do processo produtivo é recomendada, principalmente nos postos de trabalho de revisão de produtos acabados, tendo em vista que esta função requer um alto nível de concentração e ajuda a criar a cultura da qualidade, uma vez que os erros e falhas do processo são claramente percebidos, bem como o entendimento a respeito do prejuízo causado à empresa.

16. Forma Jurídica

Determina a maneira pela qual a empresa será tratada pela lei e como será sua relação com terceiros.

As formas jurídicas mais comuns para micro e pequenas empresas são:

Sociedade Limitada:

Ocorre quando duas ou mais pessoas associam-se para a criação de uma pessoa jurídica, com patrimônio distinto da pessoa física dos sócios. Quem exerce a atividade empresarial é a sociedade e quem responde pelas dívidas é o seu patrimônio (responsabilidade limitada dos sócios).

Empresário:

Exerce individualmente a produção ou comercialização de bens e serviços. O proprietário exerce integralmente os resultados e riscos.

Sua responsabilidade é ilimitada e seu patrimônio pode ser exigido para quitar certos tipos de dívidas, como por exemplo: débitos trabalhistas, com fornecedores, tributos, danos ao consumidor, ambientais etc.

17. Enquadramento Tributário

Basicamente, a pequena empresa pode adotar duas formas diferentes para o cálculo e o recolhimento dos impostos junto ao Governo Federal: o **REGIME NORMAL** ou o **REGIME SIMPLES**.

Encaixam-se no Regime Normal as empresas que recolhem impostos da forma tradicional, ou seja, cumprem todos os requisitos previstos em lei para cada imposto existente.

O Simples Nacional é uma tributação criada com o objetivo de unificar a arrecadação dos tributos

e contribuições devidos pelas micro e pequenas empresas do país, nos âmbitos federal, estadual e municipal. Esse regime é destinado às empresas que – com possibilidade de enquadramento - irão se beneficiar da redução e simplificação dos tributos. O enquadramento no SIMPLES está sujeito à aprovação da Receita Federal e leva em consideração o ramo de atividade e a estimativa de faturamento anual da empresa. As facções de costuras estão inseridas no regime simples nacional.

18. Aspectos Legais

Para que uma empresa possa iniciar suas atividades, é necessário que esteja devidamente legalizada, ou seja, deverá estar registrada em determinados órgãos nos âmbitos federal, estadual e municipal. Alguns registros são comuns para todas as empresas, outros são exigidos apenas para aquelas que realizem

determinadas atividades. O SEBRAE/RN procura contribuir com informações sobre os registros comuns a todas as empresas, informando os órgãos a serem percorridos, bem como os documentos exigidos para sua legalização.

19. Exigências Legais Específicas

O empreendedor que está disposto a constituir uma empresa de facção deve requerer os registros e licenças necessárias à implantação no negócio, tais como:

19.1 Registro da empresa nos seguintes órgãos:

- Junta comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria de Estado da Tributação (Inscrição Estadual);
- Prefeitura do município (Alvará de Funcionamento);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal (INSS/FGTS);
- Corpo de Bombeiros (Habite-se/AVCB – Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros).

19.2 Documentações exigidas pelos contratantes:

- Certidão Negativa de Débito do INSS;
- Certidão Negativa de Débito do FGTS;
- Certidão Negativa de Falência ou Concordata – Estadual;
- Certidão Negativa de Ilícitos Trabalhistas à Legislação de Proteção à Criança e ao Adolescente;
- Certidão Negativa Estadual;
- Certidão Negativa Municipal ou Certidão Negativa de Débito para com o ISS Adesão cópia;
- Certidão Cartório de Protestos do RN;
- Certidão de Distribuição Ações e Execuções Cíveis, Criminais e Fiscais – Federal;
- Certidão Negativa de Ações Cíveis – Estadual;
- Certidão Negativa de Débitos e Tributos Federais e Dívida Ativa da União;
- Lista FISPQ - Ficha Individual de Segurança
- de Produtos Químicos Adesão;

- Licença Ambiental;
- Vigilância Sanitária;
- Procedimento para Emergência;
- LTCAT - Laudo Técnico das Condições do Ambiente de Trabalho;

- Relatório de Cumprimento da NR – 24;

A prestação de serviços em fábricas, bem como a comercialização de produtos do vestuário e afins deve observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC - Lei nº 9.870/1999), que estabelece uma série de direitos e obrigações ao fornecedor e ao consumidor. A empresa deverá atender a algumas regras, tais como: responsabilidade sobre defeitos dos produtos e serviços fornecidos; de orçamento prévio dos serviços a serem prestados e responsabilidade pela prestação dos serviços.

Observação

Recomenda-se consulta à Prefeitura do Município onde a empresa será legalizada para conhecimento das exigências locais.

19.3 Relação de documentos básicos para o licenciamento ambiental:

- Requerimento de Licença – Modelo Idema;
- Licença anterior (apenas nos casos de LSIO);
- Todos os documentos exigidos nos condicionantes da licença anterior (apenas nos casos de LSIO);
- Documentos da Pessoa Física ou Jurídica, conforme relação apresentada nas Instruções Técnicas emitidas pelo Idema;
- Documento, com firma reconhecida, que comprove a legalidade do uso da área para a instalação do empreendimento (Escritura Pública, Comprovação de Posse, Contrato de Compra e Venda, Arrendamento, Autorização do Proprietário...);
- Certidão da Prefeitura Municipal, expedida há no máximo, 01 ano da data de apresentação, declarando que o local e o tipo de empreendimento ou atividade estão em conformidade com a

legislação aplicável ao uso e ocupação do solo e especificando se o empreendimento está inserido em zona urbana ou rural. Em substituição a essa Certidão, poderá ser apresentado, quando disponível, o Alvará de Localização do empreendimento;

- Planta de localização, georreferência, da área do empreendimento, conforme Instruções Técnicas emitidas pelo Idema;
- Projeto do empreendimento, layout das instalações e planta de locação, acompanhados dos Memoriais Descritivos da área e do processo industrial, plantas, cortes e detalhes, conforme Instruções Técnicas emitidas pelo Idema;
- Planta com informações relativas à captação, adução, tratamento e rede de distribuição de água para consumo sanitário e industrial;
- Planta com informações relativas à rede coletora de águas pluviais, conforme instruções técnicas emitidas pelo Idema;
- Projeto completo do sistema de tratamento de

efluentes líquidos industriais, acompanhado de memoriais descritivo e de cálculo, plantas, cortes e detalhes das unidades, conforme instruções técnicas emitidas pelo Idema;

- Projeto completo do sistema de tratamento e disposição final de esgotos sanitários acompanhado dos memoriais descritivo e de cálculo, plantas, cortes e detalhes das unidades, conforme instruções técnicas emitidas pelo Idema;
- Descrição detalhada dos tipos de resíduos sólidos industriais gerados, conforme instruções técnicas emitidas pelo Idema;
- Cadastro de atividades, conforme modelo Idema;
- Cronograma físico de implantação do empreendimento;
- Anotações de Responsabilidade Técnica (ARTs) de todos os projetos (ambiental e engenharia);
- Publicação do Pedido de Licença, conforme modelo Idema;
- Guia de Recolhimento devidamente quitado.

20. Lista de Fornecedores

EMPRESA	TIPO	CONTATO	TELEFONE	HOME PAGE
MIX	MÁQUINAS DE COSTURA	ADRIANO	32 3232-6260	
SUNSTAR	MÁQUINAS DE COSTURA	MARCELO	11 3362-3434	www.markmaquinas.com
SILMAQ	MÁQUINAS DE COSTURA	EDSON	47 3221-4400	www.silmaq.com.br
PAN COSTURA	MÁQUINAS DE COSTURA	LINDALVI	85 3231-7126	www.pancostura.com.br
PESPONTO	MÁQUINAS DE COSTURA	GASTÃO	83-3241-3344	
CASA DAS MÁQUINAS	MÁQUINAS DE COSTURA	HOLANDA	84 3272-3893	www.casadamaquina.com.br
MAKITAL	MÁQUINAS DE COSTURA		81 3731-1515	
TAKARA	MÁQUINAS DE COSTURA		11 3361-9500	www.takaramaquinas.com.br
DISK MAQ PEÇAS	MÁQUINAS DE COSTURA		11 3229-4518	www.diskmaqpecas.com.br
NATAL MÁQUINAS	MÁQUINAS DE COSTURA	PAULO CÉSAR	84 3344-4461	
EXTINBEL	EXTINTORES	ABELARDO	84 3645-2100	
SANTANA EXTINTORES	EXTINTORES	FRANCINALDO	84 9610-7624	
J. BATISTA SOBRINHO	MESAS	BATISTA	84 9975-0293	
MIRANDA COMPUTAÇÃO	COMPUTADOR/IMPRESSORA		84 2010-5010	www.miranda.com.br
NAGEM	COMPUTADOR/IMPRESSORA		84 4004-2021	www.nagem.com.br

21. Linha de Financiamento

RECURSOS DO FNE –

BANCO DO NORDESTE DO BRASIL

- Teto Máximo: de acordo com o projeto
- Juros: 4,12 % a.a. (micro)
- Limite Financiável: de 70% a 90% do investimento proposto;
- Capital de Giro: até 100% associado ao investimento fixo financiável;
- Prazo: até 120 meses, incluso até 48 meses de carência;
- Garantias: 130%.

DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA:

- Dos Sócios:

- Identidade;
- CPF;
- Comprovante de endereço;
- Decore.

- Da Empresa:

- CNPJ;
- Inscrição Municipal (Serviços); Inscrição Estadual (Comércio/Indústria);
- Contrato Social com últimos aditivos;
- Imposto de Renda PJ;
- Faturamento dos últimos 12 meses (empresa existente) e previsão para empresas em implantação;
- Se não for optante do Simples: balanço e balancete.

- Orçamentos / Cartas Propostas:

- Máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, informática, veículos;
- Construção civil: orçamento + cronograma físico e financeiro + planta baixa;

OBS 1: Para construção apresentar CREA, Alvará de construção, etc.

OBS 2: Apresentar duas cartas propostas, dependendo do que vai adquirir.

PROGER URBANO EMPRESARIAL – BANCO DO BRASIL

- Teto máximo: até R\$ 600.000,00
- Juros: TJLP (5 %) + 2,5 a.a. (0,66%) am.
- Limite financiável: até 80% do investimento proposto
- Capital de giro: até 30% associado ao investimento fixo financiável
- Prazo: até 72 meses, incluso até 12 meses de carência, exceto, para veículos, 72 meses com até 02 meses de carência, Equipamentos de Informática, 24 meses sem carência e capital de giro, até 36 meses com até 12 meses de carência;
- Garantias: 120%.
- **OBS: A critério do agente financeiro poderá ser usado o Fundo de Aval, FAMPE, ou FGO - Fundo Garantidor como garantia complementar.**

DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA:

- Dos Sócios:

- Identidade;
- CPF;

- Comprovante de endereço;
- Decore.

- Da Empresa:

- CNPJ;
- Inscrição Municipal (Serviços); Inscrição Estadual (Comércio/Indústria);
- Contrato Social com últimos aditivos;
- Imposto de Renda PJ;
- Faturamento dos últimos 12 meses (empresa existente) e previsão para empresas em implantação;
- Se não for optante do simples: balanço e balancete.

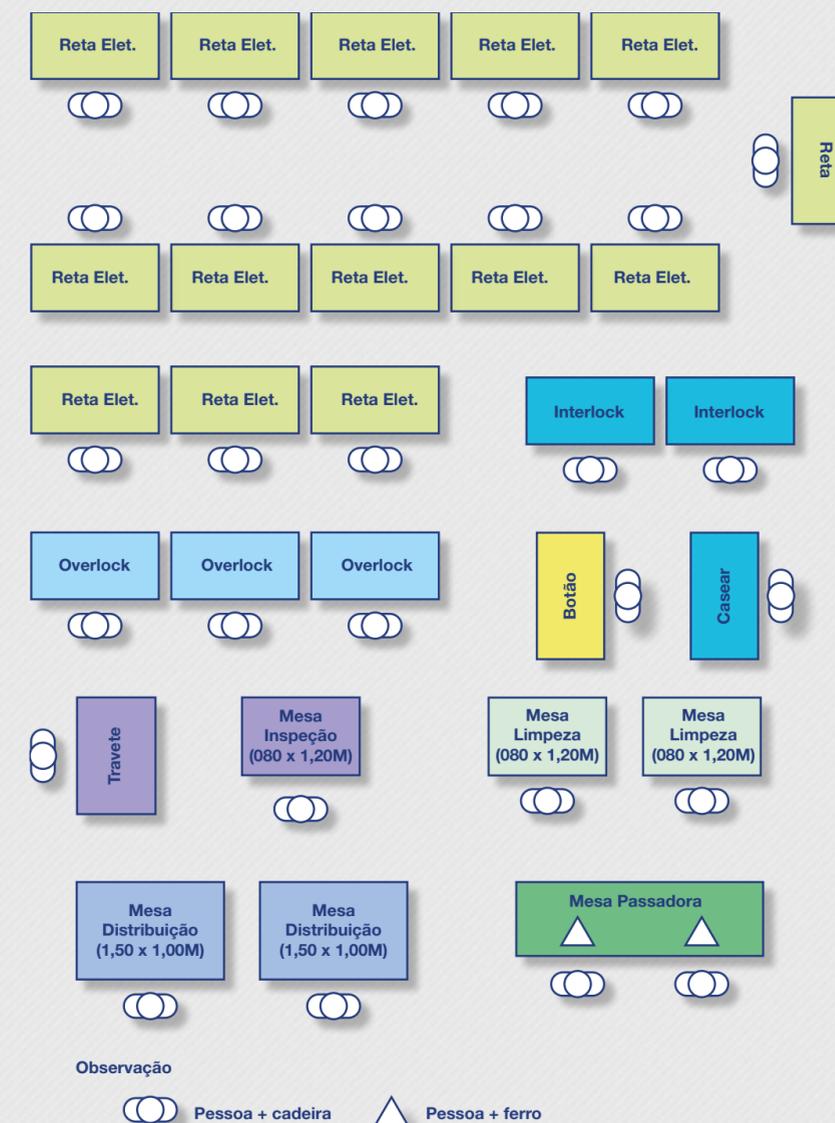
- Orçamentos / Cartas Propostas:

- Máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, informática, veículos;
- Construção civil: orçamento + cronograma físico e financeiro + planta baixa;

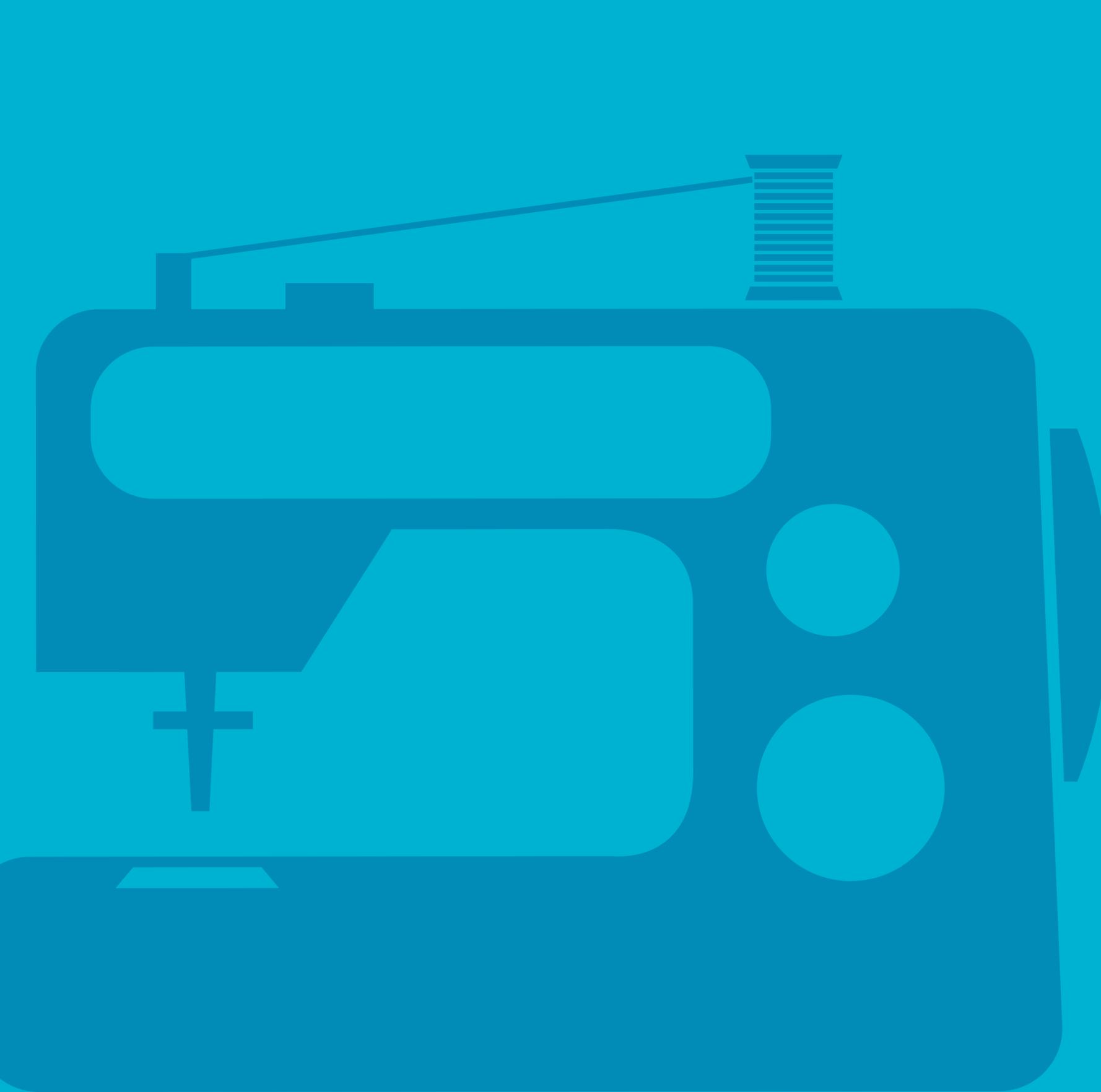
OBS 1: Para construção apresentar CREA, Alvará de construção, etc.

22. Layout

As dependências da facção são fundamentais para o bom desempenho da equipe. A contratação de técnicos especialistas para orientar e apoiar na definição da localização definitiva dos equipamentos, móveis e utensílios, poderá ser uma boa alternativa para os que não têm conhecimento técnico anterior para efetuar-la.



Layout Tecido Plano



23. Referências

- COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO - SEBRAE/MINAS;
- COMO MONTAR UMA FACÇÃO - SEBRAE PONTO DE PARTIDA;
- PERFIL DE FACÇÃO - SEBRAE/RN;
- CIG – CONSULTORIA INTEGRADA DE GESTÃO / SEBRAE/RN;
- VALOR EM FOCO CONSULTORIA E TREINAMENTO LTDA.
GERÊNCIA DE COMUNICAÇÃO E MERCADO CENTRO DE
DIFUSÃO DE INFORMAÇÃO – CDI/SC SEBRAE/SC.



*Serviço de Apoio às Micro e Pequenas
Empresas do Rio Grande do Norte*



SECRETARIA DE ESTADO
DO DESENVOLVIMENTO
ECONÔMICO - SEDEC



Maiores informações podem ser obtidas no SEBRAE,
0800 570 0800 ou www.rn.sebrae.com.br