

Loja de peças automotivas



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	7
Canais de Distribuição.....	8
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	11
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	19
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	21
Dicas de Negócio.....	25
Características Específicas do Empreendedor.....	25
Bibliografia Complementar.....	26
Fonte de Recurso.....	27
Planejamento Financeiro.....	27
Produtos e Serviços - Sebrae.....	28
Sites Úteis.....	32

1. Apresentação de Negócio

Você sabia que, de acordo com as informações do governo federal, a frota de automóveis do Brasil ultrapassa as 110 milhões unidades? Ou se perguntou sobre o abastecimento de peças para todos esses veículos? Tais questões mostram que uma loja de autopeças é uma ótima oportunidade de empreendimento.

Sendo assim, uma loja de autopeças fornece artigos destinados a automóveis. A variedade de produtos é enorme e atende muitos tipos de clientes. Além disso, também pode prestar alguns serviços relacionados ao ramo. Contudo, há muita competição, sendo indispensável que o futuro empreendedor faça um Plano de Negócios.

A loja de autopeças atende os mecânicos e o consumidor final. O setor apresenta picos sazonais, especialmente em vésperas de feriados e férias escolares. Nessas épocas, é comum que os donos de automóveis façam a vistoria do veículo para garantir a segurança da família.

Para dar as primeiras orientações ao futuro empreendedor, este documento possui informações importantes sobre como montar uma Loja de Autopeças. Contudo, é fundamental destacar que ele não substitui o Plano de Negócios. Para obter informações sobre o Plano de Negócios, o empreendedor deverá procurar o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

Em 2022, o Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores publicou o Relatório da Frota Circundante para trazer informações consolidadas do quantitativo de veículos em circulação até 2021, segmentado por categoria, por tipo de propulsão, contando também com estimativas da idade média e crescimento da frota de importados.

Para agregar conhecimento ao futuro empreendedor, selecionamos as principais informações do Relatório da Frota Circundante. Elas são fundamentais para entender um pouco sobre a dinâmica do mercado das Lojas de Autopeças. Confira:

- Apesar dos problemas herdados pelo Covid-19, a frota brasileira de automóveis teve um aumento de 0,7% em 2021;
- O mercado projetava um crescimento de 25% para a produção de autoveículos em 2021, mas a expansão foi de 11,6%;
- A distribuição geográfica da frota mostra que há maior concentração em 5 estados: São Paulo, com 29,1% do total; Minas Gerais, 13,4%; Paraná, 7,6%; Rio de Janeiro, 7,2% e Rio Grande do Sul, 6,5%, totalizando 64%. Os 36% restantes se encontram distribuídos por 22 unidades da Federação, com participações que variam de 5,5% em Santa Catarina a 0,19% em Roraima;
- Os veículos flex representam 72,7% da frota circulante no país em 2021, enquanto os veículos a gasolina são 15,6%. Os automóveis a diesel são um pouco acima de 11%. No caso dos veículos híbridos e/ ou elétricos, a quantidade ainda é irrisória, com participação de 0,1% em relação à frota total;

- É importante destacar as estratégias de descarbonização das principais montadoras do mercado: a) Renault: não fará novos motores a combustão. Foco em híbridos e elétricos; b) GM: 30 novos carros elétricos até 2025; c) Nissan: a partir de 2031 só veículos elétricos na Europa, EUA, Japão e China; d) Volvo: até 2030 somente carros elétricos no portfólio; e) Volkswagen: não vai mais investir em novos motores a combustão; f) Honda: fim do motor à combustão em 2040. 2/3 do portfólio de modelos híbridos e elétricos até 2030; g) Audi: somente veículos elétricos a partir de 2035; h) Jaguar: somente veículos elétricos a partir de 2025; i) Ford: só veículos elétricos na Europa até 2026. Toda linha e elétricos até 2030; j) BMW: 25 modelos elétricos até 2023; l) Fiat: até 2030 somente veículos elétricos no portfólio; m) Hyundai: eletrificação completa do portfólio até 2040; n) Toyota: vai manter portfólio variado;

- Por fim, um dos dados que mais interessa às Lojas de Autopeças é a idade média da frota circulante. Em 2021, a idade média passou a 10 anos e 3 meses, ou seja, 90 dias a mais que no período anterior. Esse acréscimo reflete o novo comportamento do consumidor, que busca conservar o veículo ao invés de trocá-lo, movimentando o comércio de autopeças.

Ainda cabe salientar que todo mercado tem suas oportunidades e ameaças que são inerentes ao segmento. Para conhecê-las, é imprescindível realizar uma análise para entender a demanda, o público-alvo e as demais variáveis. Lembre-se que o Plano de Negócios é capaz de reunir todas essas informações. Procure o Sebrae mais próximo para elaborar o seu!

3. Localização

A localização da Loja de Autopeças é um fator que influencia no sucesso do empreendimento. Sendo assim, o futuro empreendedor deve considerar alguns aspectos para acertar na escolha do local:

a) Analisar o perfil do público-alvo: É imprescindível que o futuro empreendedor analise o perfil do público-alvo. Nesse caso, poderá conhecer a faixa de renda e hábitos de consumo de cada região para criar estratégias de venda. No entanto, é notório que os melhores pontos são ruas com grande circulação de pessoas, oficinas de carros, postos de gasolina, shoppings e supermercados;

b) Acessível aos funcionários: O local da Loja de Autopeças deve ser acessível aos funcionários. Portanto, precisa estar, sempre que possível, próxima de pontos de transporte coletivo e da infraestrutura de serviços (como restaurantes, farmácias, bancos, etc). Um dos fatores que desmotivam os colaboradores é a dificuldade para chegar no local de trabalho;

c) Questões urbanísticas e de infraestrutura: É fundamental analisar a segurança da região e a infraestrutura de serviços públicos (como Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio). Além disso, é importante averiguar se o local está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco. Conferir a disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone, internet e serviços de recolhimento de lixo é fundamental. Em síntese, confira se há uma infraestrutura próspera para receber a sua Loja de Autopeças;

d) Aluguel: Verifique se o valor do aluguel está adequado com o seu plano de negócios e quais as condições para renovação contratual. Afinal, um ponto extraordinário que custa

caro pode consumir todo o lucro. Analise o valor do condomínio, as instalações, as reformas, a possibilidade de ampliações e outras taxas, etc;

e) Vizinhança: Observe os empreendimentos que estão ao redor do local. Estar nas imediações de postos de gasolina e oficinas é uma boa ideia, mas pode ter uma grande concentração de concorrentes. Isso pode dificultar a fidelização e a manutenção das margens de lucro;

f) Visibilidade: A fachada da Loja de Autopeças precisa chamar a atenção para ser vista de longe. Ou seja, tome cuidado com os obstáculos que a bloqueiam. Observe a iluminação da rua, a segurança e a visibilidade noturna do empreendimento;

g) Aspectos legais: Observe ainda as regularizações de acordo com o local e licenças exigidas. Verifique se existem restrições de instalação para determinado tipo de negócio naquele endereço, em relação ao plano da Lei de Zoneamento e do Plano Diretor da cidade;

h) Por fim, a localização digital: Atualmente, a presença no ambiente online é uma regra. Ela diminui a distância da empresa com o consumidor e os fornecedores. Além disso, pode melhorar o desempenho dos processos e da gestão de tempo.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma Loja de peças automotivas, 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 de uma Loja de peças automotivas é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social –

INSS/FGTS”;

- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC)

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

Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela ANVISA.

5. Estrutura

A estrutura de uma Loja de Autopeças pode variar de acordo com os produtos que serão oferecidos. Um estabelecimento que atenda veículos grandes e pesados dependerá de uma estrutura que supra tais necessidades.

Contudo, existem diretrizes para escolher uma estrutura capaz de oferecer o mínimo necessário. A seguir, conheça algumas dicas para te ajudar na escolha do local para Loja de Autopeças:

a) A área comercial e de exposição dos produtos precisa ser organizada para expor as peças e acessórios por categorias, isso favorece as vendas e aumenta a possibilidade da aquisição de outros produtos. A decoração deve privilegiar a harmonia entre as mercadorias, cores, formas, iluminação e o ambiente da loja;

b) Para melhorar a organização da área comercial, opte pelo modelo de autoatendimento. Nele, o cliente circula pela loja, localiza os itens, seleciona os que deseja e se direciona ao balcão de atendimento para efetivar o pagamento. Assim, o consumidor tem liberdade e se sente à vontade;

c) O balcão de atendimento e o caixa podem estar no mesmo ambiente. Deverá ser projetado para facilitar a visualização dos produtos, mesmo quando o cliente estiver sendo atendido. A área deverá estar numa posição estratégica para proporcionar uma visão ampla

e facilitar o controle da entrada e saída de pessoas. Geralmente, o melhor lugar é na porta de entrada e saída dos clientes;

d) Considere montar um escritório que também sirva como sala de reuniões. O local não impacta diretamente o relacionamento com o cliente, mas sim com os colaboradores e fornecedores. Além disso, facilita a administração do empreendimento;

e) Neste segmento, uma área de depósito ou estoque é fundamental. O tamanho da loja dependerá do planejamento do negócio. Em regra, uma Loja de Autopeças deve ter, no mínimo, 80m². Porém, caso ofereça peças maiores, como para-choques, painéis ou escapamentos, o tamanho sugerido é de 100m².

6. Pessoal

O futuro empreendedor precisa selecionar os profissionais da Loja de Autopeças com muita atenção e cuidado. Afinal, eles atenderão os clientes do novo empreendimento. Desta forma, a seleção acurada e um bom ambiente de trabalho impactarão de forma direta a imagem da empresa aos olhos de todos: clientes, colaboradores e fornecedores.

A quantidade de funcionários está relacionada ao porte do empreendimento. Ou seja, devem estar adequados aos produtos oferecidos e ao horário de funcionamento. Portanto, comece com um quadro fixo de funcionários, cobrindo os turnos de funcionamento, tendo pelo menos:

a) Vendedor ou Consultor de peças: Esta posição pode ser ocupada pelo próprio empreendedor. O atendimento deve ser personalizado e qualificado. Afinal, o bom atendimento reflete na reputação do estabelecimento. Além disso, é necessário que se tenha algumas características: facilidade de comunicação; experiência com vendas e atendimento; conhecimento das peças comercializadas e sobre mecânica automotiva; proatividade; determinação; senso de organização; comprometimento; empatia; carisma, etc;

b) Administrador: Também pode ser responsabilidade do futuro empreendedor. As principais características são: capacidade para lidar com imprevistos; reconhecer e resolver problemas; entender sobre técnicas de gestão de estoque; atuar preventivamente; possuir senso analítico e conhecimento de gestão empresarial; bom relacionamento com os demais; habilidade para negociar; disciplina, etc;

c) Caixa ou Atendente: Responsável pelo contato direto com o cliente. Portanto, suas habilidades e competências são fundamentais para o sucesso do empreendimento. As principais são: educação para lidar com os clientes e colegas; domínio das técnicas de venda e atendimento ao público; conhecer o ramo; disciplina e organização; boa apresentação pessoal; responsabilidade; conhecimentos sobre operação de caixa; habilidade com cálculos; noções básicas de informática;

Por fim, como em todo mercado varejista, nas Lojas de Autopeças a rotatividade de pessoal é muito grande, ou seja, os colaboradores não permanecem muito tempo na empresa. Portanto, é fundamental pensar na retenção destes profissionais. Segundo especialistas, as melhores estratégias são: Treinamento para qualificação, aumento de salários, planos de carreira baseados no desempenho ou até mesmo troca de departamento/área de atuação.

7. Equipamentos

Sobre os equipamentos, vale frisar que podem sofrer alterações de acordo com a escolha das mercadorias que serão oferecidas. Sendo assim, selecionamos o indispensável para você montar a sua Loja de Autopeças:

- a) Mobiliários para loja e estoque: balcões; cadeiras; expositores; prateleiras e vitrines.
- b) Móveis e equipamentos para área administrativa: computador; impressora; mesas e cadeiras; arquivos; telefone e softwares de gestão empresarial.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Para escolher as mercadorias da Loja de Autopeças, o futuro empreendedor precisa conhecer o seu público-alvo. Assim, poderá delimitar os produtos com base na projeção da demanda. Sendo assim, selecionamos algumas dicas de gestão do estoque que podem melhorar o desempenho do seu negócio, independente do catálogo:

- a) O objetivo da gestão de estoque é encontrar o ponto de equilíbrio entre a oferta e a demanda, de forma que não haja a incidência de custos adicionais que impactem no lucro da empresa. Portanto, é necessário o acompanhamento dos estoques para mantê-los num nível próspero;
- b) O estoque dos produtos deve ser mínimo para gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. Deve-se levar em conta o número de dias entre o pedido de compra e de entrega dos produtos na sede da empresa;
- c) Organizar o estoque é fundamental, mantenha o ambiente limpo, seguro e otimizado com prateleiras e armários, que permitam a circulação segura e de fácil acesso às pessoas;
- d) Busque identificar os produtos para armazená-los em categorias. Misturar diferentes mercadorias prejudica o controle do estoque e aumenta os custos. Dessa forma, experimente guardar as peças menores em gaveteiros com múltiplas divisórias para tornar simples a separação e identificação dos itens;
- e) Posicione as mercadorias de forma estratégica. Os produtos de maior giro ficam localizados nas áreas mais acessíveis e de fácil visualização. Aqueles com menor saída ficam guardados nas áreas superiores das prateleiras. Outra forma de estocar as peças é proceder à separação por montadoras (GM, Fiat, Nissan, etc.);
- f) Preste atenção no armazenamento e prazos de validade. O estoque precisa estar protegido dos efeitos do sol e umidade. Peças de borracha, guarnições, plásticos, adesivos, entre outros, não devem ser expostos a raios solares. Evite extrapolar a validade dos produtos para não incorrer em prejuízo;
- g) Por fim, a realização de inventários periódicos é imprescindível para o controle dos estoques, pois conhecemos quando o produto deverá ser repostado e a quantidade, evitando custos adicionais com excesso de itens armazenados.

9. Organização do Processo Produtivo

Em síntese, o processo produtivo da Loja de Autopeças pode ser dividido em três etapas, que vão desde o planejamento estratégico até a fidelização do cliente com o pós-venda:

1) Atividades de apoio:

a) Planejamento é uma etapa essencial para pensar e preparar toda estratégia para as demais etapas. Nele, tudo o que será feito merece a atenção para reduzir os riscos, as incertezas e eventuais problemas;

b) Gestão de estoque é uma etapa importantíssima no processo produtivo. O tema foi abordado no capítulo 8 - Matéria Prima/Mercadoria;

c) Análise e prospecção de clientes é outra atividade fundamental. Portanto, é importantíssimo estudar o perfil do público alvo, conhecer a sua localização, seus hábitos e, principalmente, descobrir os fatores que influenciam na decisão de compra.

2) Atividade fim:

a) Na abordagem e atendimento, é fundamental criar vínculo com o cliente. Os vendedores deverão estar em locais estratégicos, preferencialmente com um uniforme da loja e com crachá de identificação;

b) A negociação é um ponto crucial, envolve apresentar os benefícios e vantagens ao consumidor. A etapa envolve mostra os preços, as condições, os prazos, formas de entregas e todo o processo necessário para que o produto ou serviço chegue ao cliente;

c) O pagamento deve ser efetuado no caixa. Ao receber a solicitação de venda, ele apresentará ao cliente os meios de pagamento disponíveis (cartão, dinheiro ou cheque), efetuará a entrega da nota fiscal e do produto.

3) A etapa do pós-venda é crucial para fidelizar o cliente. Serve para aprofundar as relações entre o consumidor e o empreendimento. Atualmente, existem muitas técnicas de fidelização, como a gamificação e planos de fidelidade. No entanto, lembre-se que a melhor propaganda é o “boca-a-boca” feita pelo consumidor satisfeito.

10. Automação

A automação é uma aliada para melhorar o desempenho e facilitar a gestão de qualquer negócio. Não é à toa, pois existem softwares que auxiliam na administração empresarial. Com eles é possível ter mais precisão no controle de estoque, melhorar o relacionamento com os fornecedores e consumidores, comunicar os órgãos competentes sobre as questões tributárias, mensurar os custos e lucro, etc.

Desse modo, há disponível no mercado muitos sistemas para gerenciamento de pequenos negócios. Eles podem integrar as compras, as vendas e o financeiro e isto irá auxiliar o empreendedor na sua tomada de decisão, principalmente numa Loja de Autopeças.

Antes de escolher o sistema, deve-se avaliar o preço de aquisição, a taxa pelo serviço de

manutenção, se está em conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, o acesso ao suporte e as atualizações disponíveis, integração com e-commerce (quando houver), dentre outros pontos.

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para um software de gestão empresarial para a Loja de Autopeças:

- Controle de mercadorias;
- Emissão de notas fiscais em sintonia com o Sintegra;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Emissão de pedidos;
- Lista de espera;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da drogaria.

Conheça alguns softwares:

- Alfa Software;
- C&S Sistemas;
- Gestor Software;
- Lexos ERP;
- Incca ERP;
- Soften Sistemas;

11. Canais de Distribuição

Para uma Loja de Autopeças há dois canais de distribuição:

- Venda direta: ocorre quando o cliente está no estabelecimento e faz o contato pessoal para solicitar os produtos ou serviços da empresa;
- Venda indireta: ocorre quando o cliente faz o contato para solicitar os produtos ou serviços, mas está fora do estabelecimento. Pode ocorrer através da Internet (WhatsApp, site ou rede social), telefone, ou ainda intermediado por um terceiro. Lembre-se de montar um catálogo adequado, seja digital ou físico, para cada situação.

12. Investimentos

timo investimento. A linha de produtos e marcas para se trabalhar é muito extensa e depende do local onde a loja estará instalada e se o empreendedor quer focar em um público-alvo mais específico, como carros de luxo ou populares.

Diante de tantas questões o início de tudo é elaborar um Plano de negócios.

O plano de negócios serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre a empresa e o mercado no qual está inserida, além disso detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento da empresa.

Recomendamos procurar uma unidade do SEBRAE mais próxima e conferir como elaborar o seu.

A estrutura de investimentos para este negócio irá variar de acordo com o tamanho do estabelecimento, com a localização dele e também com as suas possibilidades financeiras. Mas no geral esta estrutura está dividida nos seguintes grupos:

- Mobiliários para Loja e estoque;
- Mobiliários e Equipamentos área Administrativa.

A título de exemplo nos basearemos em uma Loja de autopeças instalada em uma área de 90m². Com o crescimento do negócio se faz necessário uma readequação através do Plano de Negócios.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

Mobiliário – Loja e estoque

01

Balcão – atendimento cliente

R\$ 2.000,00

R\$ 2.000,00

01

Balcão Caixa

R\$ 400,00

R\$ 400,00

01

Cadeira caixa alta

R\$ 200,00

R\$ 200,00

03

Gôndolas de centro expositores

R\$ 1.400,00

R\$ 4.200,00

05

Prateleiras

R\$ 1.300,00
 R\$ 6.500,00
 01
 Vitrine
 R\$ 400,00
 R\$ 400,00
 02
 Prateleira para estoque
 R\$ 1.300,00
 R\$ 2.600,00
 Mobiliário e Equipamento – Área Administrativa
 01
 Desktop / Notebook
 R\$ 1.200,00
 R\$ 1.200,00
 01
 Impressora Multifuncional
 R\$ 1.100,00
 R\$ 1.100,00
 02
 Mesas
 R\$ 300,00
 R\$ 600,00
 06
 Cadeiras para escritório
 R\$ 200,00
 R\$ 1.200,00
 01
 Arquivo madeira
 R\$ 400,00
 R\$ 400,00
 02
 Aparelhos telefônicos
 R\$ 100,00
 R\$ 200,00

 Softwares (licenças)

 R\$ 1.000,00
TOTAL DE INVESTIMENTO
 R\$ 22.000,00
 Nota:

- Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da loja, pois pode ser alugada;
- Também devem ser previstos investimentos com aquisição do estoque inicial de produtos a serem comercializados tomando cuidado com a quantidade. Fazer uma pesquisa de mercado para se inteirar de quais produtos têm maior aceitação e são vendidos com mais facilidade também é uma boa estratégia para ter boa rotatividade.

- Prever também investimentos para aquisição de embalagens, caixas de transporte e despesas iniciais com papelaria (gastos área administrativa).

Finalizando, esse mercado cresce bastante a cada ano, portanto não poupe esforços na hora de realizar a checagem de viabilidade do projeto, pois quanto mais profissional for a sua avaliação, mais precisa será a sua projeção do futuro do negócio.

13. Capital de Giro

Conhecido como “capital de giro” para as empresas ou “reserva ou poupança” para as pessoas comuns é o que permite que a empresa continue operando nas situações em que as despesas ultrapassem as receitas. No dia a dia de uma empresa precisamos considerar que as receitas podem não entrarem no mesmo volume das despesas e é aí que entra o capital de giro para dar o equilíbrio.

Em linhas gerais, o capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da empresa e o dinheiro que será utilizado para saldar seus compromissos, sejam eles despesas fixas, compras de produtos para revenda ou outro tipo de gasto extra.

O Capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

- Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);
- Prazos médios de estocagem (PME) e
- Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

De uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com compra dos itens de estoque, salários dos funcionários, os encargos desta folha de pagamento, aluguel, energia elétrica, telefonia e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo, dependem da política adotada de venda (cartões de crédito, boletos), e mesmo que entrem em seu caixa na média de 30 dias não necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para o outro.

Para uma Loja de autopeças, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 30% a 40% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro é extremamente importante que exista um bom

planejamento, atentando-se a alguns pontos básicos:

- Conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;
- Analise bem os custos de sua empresa. Mas não adianta sair cortando gastos. Muitos são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los — mesmo em um momento de crise;
- É fundamental que tenha uma boa carteira de fornecedores. E aqui vai um detalhe importante: uma boa carteira é aquela que conta com fornecedores sólidos, confiáveis, competentes e ágeis, e não aquela que apresenta uma lista infinita de fornecedores, muitas vezes priorizando o menor valor em detrimento da qualidade dos componentes;
- Atenção ao estoque. Comprar mais não significa vender mais. Muitos empreendedores e gestores acabam investindo dinheiro na alimentação do estoque de forma impensada, o que resulta em itens parados e ocupando espaço que poderia ser ocupado por outros itens. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada item e quais necessitam de maior estoque;
- Invista em automatização em especial no financeiro. Portanto, invista nas opções de automação de controle tais como softwares de gestão de fornecedores, estoque e fluxo de caixa;
- Invista no controle de inadimplência. Sua empresa deve conhecer os seus clientes e o histórico de inadimplência. Isso ajuda a evitar o problema e diminuir o impacto financeiro no seu negócio;

Finalizando, não existe uma regra que determine o capital de giro para todos os negócios, afinal de contas, cada empreendimento apresenta uma variedade infinita de valores, seja nas suas receitas ou despesas, portanto fique atento, ter disciplina e organização na hora de administrar os negócios é essencial.

14. Custos

Os custos em uma Loja de autopeças, esta é uma questão sobre a qual vale a pena investir tempo em pesquisa e em estudo.

Neste tipo de negócio podemos destacar três grupos de famílias de custos, são eles os custos variáveis, os custos fixos e as despesas comerciais.

1 – Custos variáveis: Aumentam em proporção direta com a comercialização dos produtos, ou seja, só existem quando há vendas e varia com esta, sendo tanto mais alto quanto maior for a quantidade vendida. Ex. Disco de freio, tambor de freio, filtros de ar, óleo, peças de suspensão, etc., ou seja, os produtos que serão vendidos na loja.

2 – Custos Fixos: São todos os custos que independem da venda dos produtos, mantendo constante para todo e qualquer nível de faturamento.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Apresentamos abaixo um exemplo de custos fixos mensais em uma Loja de autopeças. Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

Custos Fixos	
Salários *	
R\$	4.500,00
Aluguel, segurança, IPTU	
R\$	1.200,00
Luz, telefone e acesso à internet	
R\$	800,00
Manutenção de software	
R\$	100,00
Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários	
R\$	100,00
Contador	
R\$	900,00
Propaganda e publicidade da empresa	
R\$	200,00
Total	
R\$	7.800,00

* A quantidade de funcionários está relacionada ao tamanho da Loja. Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta. Para este exemplo a equipe é formada por 2 vendedores e 1 Gerente. Atenção em incluir todos os encargos sobre os salários nesses cálculos.

3 – Despesas Comerciais: As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos;
- Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Custos financeiros em função de antecipação de recebíveis, caso sejam necessárias estas operações.

Finalizando, oferecer qualidade é uma grande obrigação hoje em dia quando se fala em abrir um negócio. Então para que sua Loja de autopeças caminhe para frente, procure ter bons fornecedores e se cercar do maior número possível de informações, tendo disciplina em anotar cada centavo que entra e sai de seu caixa.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Para se destacar no ramo das Lojas de Autopeças é fundamental adotar estratégias de diversificação e agregação de valor, seja no produto ou no serviço. Sendo assim, há muitos fatores que o consumidor identifica para escolher o seu estabelecimento ao invés dos concorrentes.

Lembre-se que apenas o valor do produto não é suficiente para conquistar os consumidores. A localização da Loja de Autopeças, o sortimento das mercadorias e a qualidade no

atendimento são essenciais para o sucesso do negócio.

A seguir, confira dicas para agregar valor ao seu empreendimento:

- a) Invista em visual merchandising para atrair os clientes. Capriche no espaço interno, iluminação e fachada. A vitrine deve mostrar os produtos inovadores e as novidades;
- b) Capacite a sua equipe de vendas para dominar a tecnologia e atender os clientes com excelência. O atendimento é um quesito crucial para gerar valor à sua loja;
- c) Amplie os canais de venda para facilitar o acesso dos consumidores. Nesse caso, o e-commerce é um recurso que pode atender o quesito e, ainda, aumentar o seu faturamento. Sendo assim, certifique-se de implementá-lo da forma mais eficiente possível;
- d) Para melhorar as negociações com os fornecedores, faça parte de cooperativas do ramo de autopeças. Elas possuem mais poder de negociação. Além disso, possibilita ações conjuntas de marketing, reduzindo os custos;
- e) Escolha seus produtos e serviços com base na demanda. Para isso, é fundamental conhecer o público-alvo e planejar a execução do negócio. Assim, será possível identificar as mercadorias mais rentáveis para a situação;
- f) Valorize os colaboradores, afinal, o colaborador desmotivado pode impactar a sua Loja de Autopeças de forma negativa. Mantenha sua equipe bem treinada, lidere positivamente, valorize o corpo interno e dê feedback;
- g) Avaliar frequentemente como as coisas estão acontecendo dentro da Loja de Autopeças é essencial para reduzir custos, seja de dinheiro ou de tempo, além de aprimorar o contato e a abordagem com o cliente.

16. Divulgação

Mais do que a alma do negócio, a propaganda é um investimento. Ela serve para destacar o empreendimento. Além disso, é possível divulgar de forma simples, barata e eficiente. A criatividade é fundamental para buscar alternativas para atrair a clientela. A seguir, conheça algumas formas para divulgar a Loja de Autopeças:

- a) Distribua banners, panfletos e cartões de visita em eventos ou em locais estratégicos como oficinas, transportadoras e grande circulação de pessoas. Não esqueça da fachada, ela deve cativar o cliente;
- b) Anuncie em páginas especializadas, como jornais físicos e guias virtuais. As propagandas em rádios locais, TV locais, panfletos, sites de terceiros, revistas e/ou outdoor; e até divulgação nos próprios produtos como embalagens customizadas, cartões-fidelidade, etc, ainda produzem bons resultados;
- c) Invista em marketing digital através de um site, perfis em redes sociais, anúncios e e-commerce. Atualmente, qualquer empreendimento precisa estar no ambiente digital. Através das campanhas é possível atingir novos clientes e escalar as vendas;

d) É imprescindível investir no bom atendimento e na qualidade dos produtos e serviços prestados. Afinal, clientes satisfeitos comentam com outras pessoas e não existe melhor campanha de marketing que o tradicional “boca-a-boca”, pois, além de viralizar, é barata e eficiente;

e) Patrocine eventos relativos ao seu segmento. O setor de automóveis e peças costuma realizar encontros, feiras e convenções. Assim, você pode mostrar o seu empreendimento a um público interessado.

17. Informações Fiscais e Tributárias

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

Exemplo 1: Loja de peças automotivas optante do SIMPLES Nacional

O segmento de **Loja de peças automotivas**, assim entendido pela **CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4530-7/03** como a atividade de comércio varejista de peças e acessórios novos, mecânicos e elétricos para veículos automotores, 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);

ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias)

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 do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o

empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da **Resolução CGSN nº 94/2011 – Anexo XIII**.

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor:

R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre circulação de mercadoria;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;

Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

- Faturamento bruto acima do limite;
- Contratação de mais de um funcionário;
- Entrada de um sócio na empresa;
- Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
- Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

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

Exemplo 2: Loja de peças automotivas NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - 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 8%, 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.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15%.

Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

CSLL - 9%.

determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 1,65%

sobre a receita bruta total, compensável;

COFINS - 7,65%

sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

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%.

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.

18. Eventos

No setor de autopeças é comum a realização de eventos e convenções para divulgar as novidades do ramo. Neles, o futuro empreendedor pode aprender mais sobre o segmento, aumentar sua rede de contatos, conhecer novos produtos, fornecedores, modelos de negócio, etc. A seguir, conheça os principais eventos do setor, mas não deixe de pesquisar sobre os que acontecem na sua localidade:

a) Encontro da Indústria de Autopeças: O 3.º Encontro da Indústria de Autopeças, evento online organizado pelo Sindipeças, que ocorreu em junho de 2022, promoveu detalhada reflexão sobre os impactos das mudanças na indústria automotiva mundial para o setor de autopeças e sobre as oportunidades diante de alterações profundas na arquitetura dos veículos e na matriz energética.

Endereço: Avenida das Nações Unidas, 11.541, 16.º andar, 04578-907, São Paulo, SP

E-mail: sindipecas@sindipecas.org.br

Telefone: (11) 3848-4848

Site: <https://www.sindipecas.org.br/area-atuacao/?a=3-encontro-da-industria-de-autopecas>

Previsão próximo evento: 2023

b) Feira internacional de autopeças, equipamentos e serviços: A Automec é a mais completa plataforma de conexão da comunidade de profissionais do Aftermarket Automotivo, e conta com as principais marcas de reposição, manutenção, reparação, acessórios e equipamentos automotivos para todos os tipos de veículos. O evento tem como objetivo fortalecer as conexões comerciais, inspirar profissionais com as novidades do setor, proporcionar um ambiente propício para aperfeiçoamento profissional e promover oportunidades para fechamento de novos negócios.

Endereço: Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5 – Água Funda

E-mail: atendimentovisitante@rxglobal.com

Telefone: 11 4659-0012

Site: <https://www.automecfeira.com.br/pt-br/O-Evento/sobre-o-evento.html>

Próximo evento: 25 a 29 de abril de 2023

c) REPARASUL: É uma feira voltada para toda a cadeia de autopeças e equipamentos para reparação automotiva. O evento gera negócios e relacionamento entre fabricantes, distribuidores e varejistas de autopeças, fornecedores de equipamentos e serviços para oficinas mecânicas de veículos leves, pesados e comerciais.

Endereço: Av. Nações Unidas, 3825 - Bairro Ideal - Novo Hamburgo - RS - Brasil

E-mail: contato@fenac.com.br

Telefone: (51) 3584-7200

Site: <https://www.reparasul.com.br/>

Próximo evento: 16 a 19 de novembro de 2022

d) Salão do Automóvel de São Paulo: São 9 dias de evento, onde o público terá uma imersão no universo automobilístico, em um evento que ocupará 100% do Autódromo de Interlagos com experiências, test-drives, tecnologia, música, inovação, diversão e muitas atrações.

Endereço: Autódromo de Interlagos

E-mail: atendimentovisitante@rxglobal.com

Telefone: 11 4659-0012

Site: <https://www.spmxp.com.br/pt-br/o-evento/sobre-o-evento.html>

Data: A definir

19. Entidades em Geral

Para uma Loja de Autopeças é fundamental se relacionar com um conjunto de entidades que desempenham papéis auxiliares ao negócio. A seguir, conheça algumas associações deste ramo que poderão desenvolver algum tipo de relacionamento com a sua empresa, de acordo com os serviços e o mercado de clientes que pretende atingir:

a) SINDIPEÇAS - Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores -

<https://www.sindipecas.org.br/>

b) ANFAPE – Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças

<http://www.anfape.org.br/sobre.asp>

c) ANDAP - Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças

<http://www.andap.org.br/new1/index.asp>

d) SINDIREPA - Sindicato da indústria de reparação de veículos e acessórios do estado de São Paulo -

<http://portaldareparacao.com.br/>

Por fim, consulte com seus fornecedores quais são as principais entidades e associações que representam seu segmento.

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 único foro de normalização do País.

1. Normas específicas para uma Loja de Autopeças

ABNT NBR 15296 - Veículos rodoviários automotores - Peças – Vocabulário: Define os termos utilizados para peças de aplicação veicular (autopeças ou simplesmente peças), não se aplicando a combustíveis.

ABNT NBR 15832 - Veículos rodoviários automotores – Acessórios – Vocabulário: Estabelece a nomenclatura aplicável utilizada para acessórios em veículos rodoviários automotores.

2. Normas aplicáveis na execução de uma Loja de Autopeças:

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais: Estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio: Estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR 5410:2004 Versão Corrigida: 2008 - Instalações elétricas de baixa tensão: Estabelece as condições a que devem satisfazer as instalações elétricas de baixa tensão, a

fim de garantir a segurança de pessoas e animais, o funcionamento adequado da instalação e a conservação dos bens.

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho - Parte 1: Interior: Especifica os requisitos de iluminação para locais de trabalho internos e os requisitos para que as pessoas desempenhem tarefas visuais de maneira eficiente, com conforto e segurança durante todo o período de trabalho.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida: 2005 - Acessibilidades a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos: Estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

ABS: é um sistema de auxílio de frenagem que usa válvulas solenóides para modular a força de frenagem e garantir que uma roda freie ao invés da outra. Ele é equipado com sensores que impedem que as rodas travem durante uma frenagem brusca, evitando assim a perda total da aderência do pneu.

AERODINÂMICA: Aerodinâmica é uma parte da área de mecânica que estuda fenômenos que ocorrem conforme o ar se move e qualquer objeto se move nele. Um dos parâmetros mais importantes para um carro é a medição do coeficiente CX (resistência aerodinâmica). Esse coeficiente mede a capacidade do carro de adentrar o ar, um ponto importante ao projetar um carro.

ADERÊNCIA NA ESTRADA: Capacidade do veículo de manter a trajetória visada pelo motorista. Ela é determinada e afetada por vários fatores, como o movimento do veículo, a aerodinâmica, a qualidade e a condição dos pneus e sua pressão.

ALINHAMENTO: É uma operação realizada nos pneus de um carro para reforçar sua estabilidade, segurança na condução e conforto ao dirigir. Geralmente é algo realizado todas as vezes que os pneus são trocados ou quando o carro é levado para o conserto devido a vibrações no volante.

AQUAPLANAGEM: É a perda de contato entre o pneu e a superfície do asfalto. Isso se deve ao fato de que os sulcos laterais da banda de rodagem do pneu, por condições específicas ou devido à sua disposição, são incapazes de eliminar toda a água sobre a superfície do asfalto quando a chuva é constante. Como toda essa água não escorre, uma camada líquida fina se forma entre o pneu e o asfalto, tornando quase impossível controlar o carro.

ANTICONGELANTE: É um composto químico que contém etileno glicol e aditivos anticorrosão. O objetivo desse composto é evitar que o líquido de arrefecimento do motor congele em um clima gelado quando chegar a baixas temperaturas.

ANTIDERRAPANTE: Este é um dispositivo eletrônico operado pela unidade de controle do veículo, que evita que as rodas derrapem, o que ocorre quando há perda de aderência sobre o asfalto.

BALANCEAMENTO: Essa operação visa eliminar qualquer desequilíbrio no carro causado por pneus com desgaste ou por tensões geradas pela superfície da estrada. É realizado pelo

especialista em pneus na oficina, que usa uma máquina para isso, que os balanceia com precisão, principalmente após eles serem encaixados.

BANDA DE RODAGEM: É a parte do pneu que entra em contato com a superfície do asfalto. A banda de rodagem é extremamente resistente à abrasão e é entalhada em sulcos. A espessura desses sulcos nunca deve ficar abaixo de 1,6 mm. Essa é a dimensão mínima concebida para garantir plena segurança na estrada e evitar riscos de sanções.

BARRA ANTICAPOTAGEM: Barras de aço colocadas acima das cabeças dos passageiros em carros esportivos ou conversíveis. Esse sistema permite proteger as pessoas caso o veículo capote.

BLOCO DO MOTOR: Compreende todos os cilindros e o eixo do motor, incluindo todos os encaixes usados para prendê-lo ao chassi do veículo. Os modelos mais recentes são feitos de alumínio a fim de diminuir o peso e melhorar a refrigeração em motores à gasolina; motores a diesel apresentam bloco de motor feito de ferro-grafite compactado.

CAMBAGEM: É o ângulo feito pelas rodas de um veículo para determinar a extensão de sua rigidez de esterço. Para tanto, o plano do aro do pneu é usado como referência para formar um ângulo certo.

CHASSI TUBULAR: É a estrutura que suporta a carga de um veículo. É o chassi criado soldando os tubos, que depois são cobertos com painéis, criando a carroceria do carro.

COLUNAS: São as partes da carroceria sobre as quais fica o teto do veículo. São importantes pela robustez estrutural da parte de cima do veículo e a resistência que ela apresenta caso o carro capote. Ou seja, são as partes que mantêm o compartimento de passageiros intacto.

COMPASSOS DE FREIO: Ativados pela pressão no sistema de frenagem. Os pistões pressionam os compassos, permitindo que eles afetem a pastilha de freio e friccionem o disco, assim reduzindo a velocidade do veículo.

CORREIA: É o nome simplificado dado à correia de transmissão, disposta em loop fechado. A correia transmite o movimento de um elemento a outro no motor. Há vários tamanhos de correias, cada um com uma função diferente.

DESACELERAÇÃO: Fenômeno causado ao usar um dispositivo para refrear o movimento de um objeto. Em carros, o componente com maior participação na desaceleração é o freio.

DIFERENCIAL: Este mecanismo distribui o torque de um eixo e o transfere para as rodas. Aplicado aos veículos, isso torna possível distribuir as velocidades de rotação dos pneus nas curvas. Há um outro tipo de diferencial: o diferencial autoblocante. Esse diferencial visa equilibrar a intensidade do torque entre duas rodas quando uma delas desliza.

DISCO DE FREIO: É um disco de freio de verdade, feito de carbono ou ferro fundido, que, junto com pastilhas de freio abrasivas, são empurrados pelos compassos, ativados pelo circuito de freios, diminuindo a velocidade ou freando por completo o veículo.

DISTÂNCIA ENTRE EIXOS: Distância entre o eixo frontal e o eixo traseiro. Medida entre o centro das rodas no mesmo eixo. Essa medição é importante ao precisar determinar como operar o veículo na estrada.

EMBREAGEM: Esse mecanismo, ativado usando o primeiro pedal à esquerda do seu carro, desconecta o motor da transmissão para permitir que você mude de marcha e comece de um “ponto morto”. A embreagem pode ser mecânica ou eletrônica.

ESP: Abreviação para Electronic Stability Control (Controle Eletrônico de Estabilidade). O ESP permite que você mantenha a estabilidade do seu carro sob controle ajustando a potência do motor e a frenagem de cada uma das rodas a várias intensidades a fim de re-estabilizar a configuração delas em caso de deslizamento.

ESPAÇADORES: Discos dispostos nas rodas com roscas para aumentar a distância em relação ao carro e melhorar sua aderência na estrada.

FLUIDO DE FREIO: Sistemas de freio em carros modernos apresentam um sistema hidráulico. O motorista, ao frear, exerce uma certa força sobre o pedal do freio. Dependendo de sua intensidade, o veículo diminui sua velocidade ou freia. Isso ocorre graças ao fluido de freio que, pelo princípio de uma pressão hidráulica, é transmitido para as peças de frenagem.

GUINADA: É a rotação do veículo em torno de um eixo vertical que segue ao longo do centro de gravidade do carro. Esse fenômeno resulta de forças centrípetas criadas nas curvas devido às diferentes condições de aderência entre os eixos traseiro e frontal.

INJETOR: Essa peça faz uso da força de pressão para injetar combustível nos cilindros e permitir que ocorra a combustão.

JUNTA: Dispositivo usado para conectar dois ou mais elementos, como o eixo mecânico ou o escapamento. No caso de eixo mecânico, a junta liga dois eixos, transmitindo o movimento de um para o outro.

JUNTA HOMOCINÉTICA: Uma junta homocinética ou VC (velocidade constante) permite que um eixo acionador transmita potência através de um ângulo variável, a uma velocidade rotacional constante, sem um aumento grande em fricção ou operação.

LUBRIFICANTE: Substância oleosa e bastante viscosa usada para reduzir a fricção entre duas peças em movimento. Seu uso dentro de um motor é essencial para garantir uma maior vida útil para as peças mecânicas submetidas a desgaste significativo.

ODÔMETRO: Esse dispositivo indica o número total e parcial de quilômetros percorridos pelo carro. Geralmente ele está incorporado ao velocímetro, formando um único dispositivo. O contador de rotações é ativado por um cabo operado pela embreagem através de um pinhão.

ÓLEOS MULTIGRAUS: A diferença entre os óleos é determinada pela sua viscosidade. No passado, dependendo da pressão atmosférica, o óleo tinha que ser trocado para operar em temperaturas durante inverno ou verão. Óleos multigráus são produtos que podem ser usados em qualquer clima.

PANIC STOP (PARADA DE PÂNICO): Nome técnico para a frenagem repentina em uma manobra de emergência. Nesse caso, o pedal do freio é empurrado até o fim. Em carros sem ABS, os pneus são travados por completo, com perda de aderência. Em carros com ABS, a frenagem é distribuída por igual, permitindo que essa aderência ao asfalto seja mantida.

PASTILHA: A pastilha é parte do freio. Também chamado de revestimento de fricção. É uma peça metálica do freio que permite que ocorra fricção com o disco, fazendo o veículo diminuir sua velocidade.

RESISTÊNCIA AO ROLAMENTO: Força oposta à força de movimento que interfere no rolamento do pneu. Devido à disposição dos pesos em nosso carro, o pneu se deforma ao entrar em contato com o asfalto. Essa deformação leva a perdas de energia que afetam o movimento regular do carro. Uma boa resistência ao rolamento economiza energia e consumo de combustível. Além disso, dependendo dos sulcos na lateral do pneu, a resistência ao rolamento causa menor ou maior barulho no pneu.

SISTEMA DE FREIO EM DOIS CIRCUITOS INDEPENDENTES: Este sistema de segurança foi implantado em veículos por algum tempo. Ele dispõe o dobro de tubos no sistema de frenagem em pontos estratégicos. Isso torna possível frear o veículo mesmo que um dos circuitos apresente defeitos.

SPOILER: É um elemento aerodinâmico colocado sobre a carroceria para aumentar sua aderência ao atingir maior velocidade. A ideia de um spoiler é semelhante à da asa de um avião. A diferença é que o spoiler, ao compararmos com a asa, fica de cabeça para baixo. Assim, ao invés de levantar o carro conforme ele avança pela pista, o spoiler o pressiona para o chão, dando-lhe maior estabilidade.

SUV: Acrônimo de Sports Utility Vehicle (Veículo Utilitário Esportivo). É um veículo de trabalho ou esportivo espaçoso.

TERCEIRA LUZ DE FREIO: Esta luz de freio é colocada dentro do para-brisa traseiro. Ela complementa as outras duas luzes de freio dos faróis traseiros. Diferente do passado, hoje, essa luz de freio é obrigatória por lei.

TRAÇÃO 4X4: Tecnologia apresentada em alguns tipos de veículo, permitindo que todas as quatro rodas sejam controladas. Graças a essa tecnologia, podem ser definidas trajetórias de direção mais precisas.

TRANSMISSÃO: Isso inclui todas as peças de um motor cuja tarefa é transferir a força gerada pelo motor para as rodas.

VELOCÍMETRO: Um dos instrumentos no console projetado para medir a velocidade de movimento em um veículo, que é expressada em rotações por minuto. Esse dispositivo permite ler a velocidade do nosso veículo, sendo expressa em quilômetros por hora. No passado, ele era mecanicamente ligado ao eixo do acionador. Atualmente, os carros têm um outro dispositivo com pulsos elétricos, que variam dependendo da velocidade e são transformados em quilômetros por hora.

VIDRO DE SEGURANÇA: O vidro de segurança é feito unindo dois painéis de vidro medindo 2,5 mm em espessura. Uma camada de polivinil butiral, com cerca de 0,5 mm de espessura, é colocada entre esses dois painéis. Esse tipo de vidro de segurança torna possível a proteção de pessoas em caso de impacto, além de suportar tentativas de roubo, limitar o dano causado por poluição sonora e proteger contra raios ultravioleta.

22. Dicas de Negócio

A seguir, confira algumas dicas importantes para montar uma Loja de Autopeças:

- Antes de montar o negócio, defina sua estratégia de atuação para impactar o cliente. Nesse caso, elaborar o Plano de Negócios pode ser um diferencial;
- Considere agregar valor nos produtos, serviços prestados e também valorize o relacionamento com cliente, colaborador e fornecedor;
- Analise os seus concorrentes e seu público;
- Estude exaustivamente quais são os melhores fornecedores do setor, pois há uma forte concorrência no quesito preço;
- Tendo em vista a dificuldade para encontrar mão de obra qualificada, adote uma política de retenção dos talentos através de incentivos e qualificação;
- Invista em campanhas de marketing, inclusive no ambiente digital;
- Obedeça às disposições legais e honre os compromissos com os fornecedores, colaboradores e clientes;
- Considere fazer um seguro do estabelecimento para garantir indenizações no caso de acidentes;
- Participe dos eventos do setor, é uma oportunidade para divulgar a sua Loja de Autopeças e aumentar a rede de contatos;
- Administre o seu empreendimento com atenção, pois, em períodos de baixa, os gastos desnecessários podem prejudicar a estabilidade da sua loja;
- Invista em tecnologia e automação, você pode ganhar tempo na gestão e nos processos do seu negócio.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor precisa de muitas habilidades para transformar a sua visão numa criação. Uma das mais importantes é a capacidade de aprender e perceber as novidades do mercado. Sendo assim, o futuro empreendedor que deseja investir numa Loja de Autopeças precisa:

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ser proativo para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;

- Saber negociar para manter os clientes satisfeitos;
- Ter uma visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho do empreendimento;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir os riscos calculados;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ouvir os clientes e identificar as oportunidades para criar novos serviços;
- Honrar os compromissos com os fornecedores;
- Agir dentro dos limites legais.

24. Bibliografia Complementar

Balcão em autopeças: conheça a importância de aumentar vendas. Takao, 2018. Disponível em: <<https://blog.takao.com.br/importancia-do-balcao-em-autopecas/>>. Acesso em: 09/2022.

Dez fatores-chave de sucesso no varejo de autopeças. Sebrae, [s.d]. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/dez-fatores-chave-de-sucesso-no-varejo-de-autopecas,cdb1d588cae54510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=segmento&codSegmento=4>>. Acesso em: 09/2022.

Dicas para montar uma autopeças com pouco dinheiro. Terra, 2017. Disponível em: <<https://www.terra.com.br/noticias/dino/dicas-para-montar-uma-autopecas-com-pouco-dinheiro,72ce7573a88d9df3db1587ed3bce12695ag5krxi.html>>. Acesso em: 09/2022.

Loja de Autopeças. Dicas Mei, [s.d]:

<<https://www.dicasmei.com.br/dicas/dicas-de-negocios/loja-de-auto-pecas.html>>.

Acesso em: 09/2022.

O mercado de autopeças cresce com o novo comportamento do consumidor. Takao, 2018. Disponível em:

<<https://blog.takao.com.br/mercado-de-autopecas-cresce-com-o-novo-comportamento-do-consumidor/>>. Acesso em: 09/2022.

O mercado de reposição de peças automotivas. Sistema Auto Pecas, 2018. Disponível

Acesso em: 09/2022.

Pesquisa - Frota de Veículos de 2022. Ministério da Infraestrutura, 2022. Disponível em: <<https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/assuntos/transito/conteudo-Senatran/frota-de-veiculos-2022>>. Acesso em: 09/2022.

RIATO, Giovanna. Empresas de autopeças apostam em alta de até 25% nos próximos 5 anos. *Automotivebusiness*, 2019.

Disponível em:

<<http://automotivebusiness.com.br/noticia/29287/empresas-de-autopecas-apostam-em-alta-de-ate-25-nos-proximos-5-anos>>. Acesso em: 09/2022.

25. Fonte de Recurso

Caso o futuro empreendedor não saiba, existem instituições financeiras, desde bancos a cooperativas, que oferecem planos de crédito especiais para dar início ao novo empreendimento. Alguns planos são lastreados pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe).

Nesse caso, o Sebrae pode ser um avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares. Confira o site do Sebrae para mais informações, mas não deixe de consultar:

- Proger Urbano Capital de Giro
- Cartão BNDES
- Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

26. Planejamento Financeiro

O Planejamento Financeiro é um pilar fundamental para construir uma empresa de sucesso. Afinal, não basta que o futuro empreendedor tenha vocação e força de vontade, pois, independente do tamanho do negócio, o controle financeiro adequado permite a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. A seguir, confira algumas sugestões para auxiliar a gestão financeira do seu negócio:

Fluxo De Caixa: É o controle das despesas e do faturamento da empresa através do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro. Facilita a contabilização dos ganhos, a gestão da movimentação financeira e permite que o empreendedor tenha uma visão ampla da situação financeira do negócio.

Capital de Giro: É a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas

e contas a pagar. Tudo começa com um bom planejamento, detalhando os gastos a curto e a longo prazo e as possíveis entradas de dinheiro. Lembre-se que o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro.

Princípio da Entidade: É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. 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: É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

Reservas/Provisões: Reservar uma parte do lucro é fundamental para prover o seu negócio. Afinal, são necessárias as provisões para troca de equipamentos ou aquisição de sistemas modernos. As provisões funcionam como um fundo de reserva.

Empréstimos: É normal que o futuro empreendedor busque por empréstimos para alavancar ou inaugurar o negócio. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter muito cuidado com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. Negocie para evitar maior incidência de juros.

Objetivos: Com um plano de ação, o futuro empreendedor poderá delimitar os objetivos para amenizar os erros ou definir ajustes que facilitem a conquista da meta.

Utilização de Softwares: Os softwares de gestão financeira são essenciais para qualquer negócio. São eficientes, seguros e economizam muito tempo. O futuro empreendedor poderá consultar no mercado a ferramenta adequada para as suas atividades.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

O Sebrae oferece ao empreendedor uma série de produtos e serviços criados para ajudar a impulsionar o negócio. Para consultar a programação disponível em seu Estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800 ou acesse o site: <https://sebrae.com.br>

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

- Cursos online e gratuitos

1 - 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.

Será que sou empreendedor?

Identificar as principais características empreendedoras e refletir sobre o estágio de desenvolvimento das atitudes empreendedoras em seu dia a dia.

Sobre o curso: Todo empresário é empreendedor? E todo empreendedor é empresário? Neste curso, você aprenderá a identificar características que são fundamentais para ter muito sucesso no mundo dos negócios.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/sera-que-sou-empreendedor,bccea3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Empreendedor de sucesso.

Elaborar metas claras e um plano de ação para refletir sobre autodesenvolvimento e as atividades empreendedoras.

Sobre o curso: Aposto que você já ouviu muitas histórias sobre os empreendedores de sucesso. Contudo, saiba que todos eles adotaram um tipo de planejamento. Neste curso, você compreenderá os detalhes da jornada do empreendedor bem-sucedido.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/empreendedor-de-sucesso,868ed4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

2 - Para quem quer começar o próprio negócio

A seguir, confira alguns itens indispensáveis para começar o seu próprio negócio. Ou, então, para formalizar o seu produto.

Plano de Negócios - Serve para orientar o futuro empreendedor a buscar informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores, os pontos fortes e fracos com o fim de visualizar a viabilidade da ideia e gestão da empresa.

A formação de preço para o meu tipo de negócio.

Sobre o curso: Neste curso, você entenderá o que são gastos fixos, variáveis e como diferenciá-los para a adequada formação de preços. Além disso, será capaz de observar o mercado para comparar preços e tomar as melhores decisões sobre o seu negócio. Por fim, aprenderá o que é a margem de contribuição e o ponto de equilíbrio operacional.

https://api.whatsapp.com/send/?phone=5541999647646&text=Voc%C3%AA+quer+fazer+o+curso+%2AA+Forma%C3%A7%C3%A3o+de+pre%C3%A7o+para+o+meu+tipo+de+neg%C3%B3cio%2A%2C+ent%C3%A3o+envie+essa+mensagem+para+come%C3%A7ar+o+seu+neg%C3%B3cio.&app_absent=0

Fluxo de caixa como ferramenta de gestão para o seu negócio.

Sobre o curso: Você compreenderá como o controle financeiro é uma ferramenta essencial

para a gestão das empresas. Além disso, poderá refletir sobre a possibilidade de usar o fluxo de caixa para auxiliar na tomada de decisão. Como se não bastasse, será elaborado um fluxo de caixa que poderá ser usado de base no controle e gestão da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/fluxo-de-caixa-como-ferramenta-de-gestao-para-o-seu-negocio,e242d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Controle da movimentação financeira.

Sobre o curso: Você compreenderá a forma de utilização do controle de movimentação financeira no dia a dia empresarial. Também reconhecerá a importância de controlar a movimentação financeira da empresa e será capaz de elaborar o controle diário de caixa realizado e futuro do seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/controle-da-movimentacao-financeira,2653d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Avaliando as vendas do seu negócio.

Sobre o curso: O sonho de todo microempreendedor é aumentar seu volume de vendas e ver seu negócio crescer. Neste curso, nós oferecemos as ferramentas certas para alcançar esse objetivo. Você aprenderá a avaliar e planejar as vendas para melhorar os resultados. Além disso, descobrirá como mapear a concorrência para avaliar o posicionamento da empresa no seu mercado de atuação e, de bônus, conhecer as etapas do funil de vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/avaliando-as-vendas-do-seu-negocio,324da3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

3 - 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

Inovação e possibilidades de crescimento

Sobre o curso: A inovação se tornou um diferencial competitivo para empresas de todos os portes. É através da inovação que as empresas conseguem se manter relevantes no mercado. Se o processo for contínuo, à frente da concorrência na maioria das vezes. Mas como a sua empresa pode aplicar o conceito de inovação em seu dia a dia? Neste curso mostramos o que você precisa saber para implantar a cultura de inovação no seu negócio.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/inovacao-e-possibilidades-de-crescimento,cddb644c2fd26710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Como devo agir para liderar e promover a criatividade e a inovação?

Sobre o curso: Criatividade e inovação são dois pilares fundamentais para manter um negócio de sucesso. Neste curso você aprenderá a se tornar um líder que ofereça um ambiente estimulante para a criação de ideias criativas e inovadoras, impulsionando assim seus resultados. O curso está disponível no WhatsApp. Aprenda a ser um líder, aplique os conhecimentos na prática, estude onde e quando quiser, receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/como-devo-agir-para-liderar-e-promover-a-criatividade-e-a-inovacao,b60756c2a69a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

4- Para atender bem seu cliente

Conhecendo e valorizando seu cliente

Sobre o curso: Antes de montar um negócio, é fundamental conhecer e valorizar o seu cliente. Sendo assim, no curso você aprenderá a se relacionar com o seu público alvo e a conhecer suas dores e motivações. Afinal, são questões que fazem diferença e melhoram o desempenho nas vendas.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/conhecendo-e-valorizando-seu-cliente,a7e5d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

5- Para planejar suas ações

Planeje suas metas e resultados

Sobre o curso: Você, empreendedor, sabe para onde está indo e aonde quer chegar? Estabelecer metas claras e resultados esperados é fundamental para o sucesso do seu negócio! Neste curso você entenderá quais os benefícios de um planejamento bem elaborado para a saúde da sua empresa.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/planeje-suas-metas-e-resultados,db86d4cc32926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Crescimento planejado e orientado para resultados

Sobre o curso: Como você quer que a sua empresa esteja daqui a dois anos? Com um planejamento estratégico bem definido e organizado, é possível chegar em qualquer lugar que você imaginar. Sendo assim, neste curso você aprenderá a analisar a situação atual da empresa para projetar o seu futuro. Além disso, utilizará ferramentas de planejamento para melhorar o desempenho com o aumento da competitividade.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/crescimento-planejado-e-orientado-para-resultados,a342a3a88a926710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

Quais os passos para a definição de preço de produtos e serviços?

Sobre o curso: Você sabe qual é a diferença entre preço e valor? Essa é uma resposta que precisa saber na hora de definir quanto cobrar por seus produtos e serviços. Neste curso você aprenderá a analisar os pontos fundamentais para iniciar o processo de formação de preço. Se preferir, faça o curso por WhatsApp, aprenda a calcular os preços dos produtos e serviços, aplique o conhecimento na prática, estude onde e quando quiser e receba conteúdos exclusivos em diferentes formatos de mídia.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline/quais-os-passos-para-a-definicao-de-preco-de-produtos-e-servicos,21644f6e499a8710VgnVCM100000d701210aRCRD>

28. Sites Úteis

Frota Veículos 2022: <https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/assuntos/transito/conteudo-Senatran/frota-de-veiculos-2022>

Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores:
<https://www.sindipecas.org.br/home/>

Relatório da Frota Circulante:
https://www.sindipecas.org.br/sindinews/Economia/2022/RelatorioFrotaCirculante_2022.pdf

Encontro da Indústria de Autopeças: <https://www.sindipecas.org.br/area-atuacao/?a=3-encontro-da-industria-de-autopecas>

Feira internacional de autopeças, equipamentos e serviços:

<https://www.automecfeira.com.br/pt-br/O-Evento/sobre-o-evento.html>

REPARASUL: <https://www.reparasul.com.br/>

Salão do Automóvel de São Paulo:

<https://www.spmxp.com.br/pt-br/o-evento/sobre-o-evento.html>

ANFAPE – Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças:

<http://www.anfape.org.br/sobre.asp>

ANDAP - Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças:

<http://www.andap.org.br/new1/index.asp>

SINDIREPA - Sindicato da indústria de reparação de veículos e acessórios do estado de São Paulo: <http://portaldareparacao.com.br/>

ABNT NBR 15296 - Veículos rodoviários automotores - Peças – Vocabulário:

<https://www.normas.com.br/visualizar/abnt-nbr-nm/24875/nbr15296-veiculos-rodoviaros-automotores-pecas-vocabulario>

ABNT NBR 15832 - Veículos rodoviários automotores – Acessórios – Vocabulário:

<https://www.normas.com.br/visualizar/abnt-nbr-nm/29480/nbr15832-veiculos-rodoviaros-automotores-acessorios-vocabulario>

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

<https://www.abntcatalogo.com.br/sebrae/norma.aspx?Q=RXdiVjlpOFVWeUQ5LzZ6dW5OUElNWXlaQjIUem9MVDNwUUhycFpoaWoxYz0=>

ABNT NBR 12693:2010 - Sistemas de proteção por extintores de incêndio:

<http://pcpreventivo.com.br/img/normas/nbr12693-sistemasdeproteoporextintoresdenopw-120613141221-phpapp01.pdf>

ABNT NBR 5410:2004 - Instalações elétricas de baixa tensão:

<https://docente.ifrn.edu.br/jeangaldino/disciplinas/2015.1/instalacoes-eletricas/nbr-5410>

ABNT NBR ISO/CIE 8995-1:2013 - Iluminação de ambientes de trabalho:

http://paginapessoal.utfpr.edu.br/vilmair/instalacoes-prediais-1/normas-e-tabelas-de-dimensionamento/NBRISO_CIE8995-1.pdf/view

ABNT NBR 9050:2004 - Acessibilidade a Edificações, Mobiliário:

https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/nbr_%2009050_acessibilidade%20-%202004%20-%20acessibilidade_a_edificacoes_mobiliario_1259175853.pdf

