



**Oficina de bicicletas**



## **Expediente**

### **Presidente do Conselho Deliberativo**

Roberto Simões

### **Diretor-Presidente**

Luiz Eduardo Pereira Barreto Filho

### **Diretor Técnico**

Carlos Alberto dos Santos

### **Diretor de Administração e Finanças**

José Claudio Silva dos Santos

### **Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial**

Mirela Malvestiti

### **Coordenação**

Nídia Santana Caldas

### **Equipe Técnica**

Carolina Salles de Oliveira

### **Autor**

FABIO DE OLIVEIRA NOBRE FORMIGA

### **Projeto Gráfico**

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

<http://www.staffart.com.br>

## Apresentação do Negócio

Aviso: Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Símbolo de transporte barato, ecológico e saudável, a bicicleta liderou uma revolução cultural na busca do homem de se locomover de forma mais eficiente. Seus primórdios remontam aos séculos XV e XVI, quando ocorreram os primeiros estudos para um artefato de duas rodas, movido pela força humana. As máquinas inventadas, porém, eram pesadas e desajeitadas, com mecanismos de correntes, alavancas e outros dispositivos engenhosos que buscavam movimentar o usuário.

O primeiro avanço do artefato pode ser creditado a Leonardo da Vinci, que esboçou o conceito de transmissão de força através de correntes, característica universal e até hoje utilizada nas bicicletas. Em 1790, o conde francês Mede de Siyrac construiu o celerífero, um veículo com duas rodas ligadas por uma trave de madeira e movido a impulsos alternados dos pés no chão. Em 1816, o barão alemão Karl Friederich von Drais adaptou uma direção ao celerífero e percorreu o trajeto de Beaun e Dijon na França, a uma velocidade média de 15 km/hora. Em 1820, o escocês Kirkpatrick McMillan adaptou duas bielas ao eixo traseiro, ligadas por barras de ferro que funcionavam como um pistão, acionadas pelos pés. Em 1855, o francês Ernest Michaux

inventou os pedais, ligados à roda dianteira em um triciclo. Em 1862, a prefeitura de Paris criou caminhos especiais nos parques para os velocípedes, dando origem às primeiras ciclovias urbanas. Em 1875, surgiu a primeira fábrica em série de bicicletas do mundo, oriunda da idéia de Michaux. Em 1880, Vicent construiu a primeira bicicleta com transmissão aplicada ao cubo da roda traseira e Humber inventou o quadro de quatro tubos, dispositivos que proporcionaram mais estabilidade nas curvas. A partir da segunda metade do século XIX, os avanços foram se consolidando e transformaram a bicicleta em um importante instrumento de transporte, prática esportiva, competição e lazer.

Hoje, é impossível ignorar o impacto causado pela bicicleta na história contemporânea da humanidade. Em algumas cidades européias, como Amsterdã e Barcelona por exemplo, a bicicleta representa o principal meio de transporte da população. Na China, na Índia e em outros países asiáticos, o seu uso supera o de veículos automotores.

O Brasil está começando a perceber o potencial da bicicleta como alternativa viária. Algumas metrópoles já investem pesado em ciclovias para reduzir os engarrafamentos de trânsito. Em cidades pequenas, a bicicleta já é realidade, tornando-se o principal meio de locomoção dos habitantes. Os programas de combate à poluição de algumas prefeituras também contribuem para o crescimento do hábito de andar de bicicleta.

A década de 90 foi marcada pela chegada da mountain bike e do triatlo no país, ambos com forte apelo ecológico e esportivo, conquistando milhares de adeptos para as novas modalidades de ciclismo. Este período coincidiu com a abertura de mercado e a invasão da concorrência estrangeira.

Por ser uma opção de transporte barata, saudável e não poluente, a bicicleta, a cada dia, conquista novos usuários e cria o mercado paralelo e atraente de fornecimento de peças, serviços de reparos e atualização de componentes. O proprietário ainda pode aumentar o faturamento de sua empresa ao oferecer para venda bicicletas novas, peças, acessórios e material para a prática do ciclismo (roupas, garrafas, capacetes, etc). Outra opção é a venda de isotônicos, barras de cereais, proteínas, carboidratos e outros alimentos energéticos para atrair ciclistas e triatletas. A conjugação de oficina, loja e ponto de encontro de esportistas pode garantir uma excelente oportunidade de negócios para empreendedores ousados e criativos.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo

## **Mercado**

A produção nacional de bicicletas tem vivido momentos de instabilidade nos últimos 20 anos. Por exemplo, em 1991, a produção nacional era de 2,5 milhões de unidades. Em 4 anos, a produção saltou para 6,2 milhões de unidades. Porém, 4 anos depois, com a concorrência dos produtos asiáticos, a quantidade produzida caiu para 4,5 milhões. Uma década depois, já em 2008, a produção volta ao ritmo de 5,6 milhões. Por se tratar de um bem de consumo que acompanha de perto os movimentos da economia, o setor ainda não conseguiu apresentar uma base de crescimento sólida e linear.

Outra razão para a estagnação do setor é a mudança de hábito das crianças. A bicicleta está perdendo espaço para brinquedos

eletrônicos, computadores e celulares. Porém, alguns fabricantes apostam na reversão desta tendência, impulsionada pela preocupação dos pais com o índice crescente de obesidade infantil e pela consciência ambiental dos adolescentes e jovens.

Segundo a Abraciclo (Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares), a frota estimada de bicicletas no Brasil é de, aproximadamente, 60 milhões de unidades, com a seguinte distribuição geográfica: 44% no Sudeste, 26% no Nordeste, 14% no Sul, 8% no Centro-oeste e 8% no Norte.

O Brasil ocupa o terceiro lugar no ranking de produção mundial de bicicletas, com 4,2% do mercado internacional. A liderança majoritária é ocupada pela China, com cerca de 66,7% do mercado. Já quanto ao consumo de bicicletas, o Brasil ocupa a quinta colocação, com também 4,2% do mercado internacional, atrás da China (35%), Estados Unidos (19,7%), Japão (11%) e Índia (9,7%).

Os grandes fabricantes, com produção superior a 200 mil unidades por ano, respondem por 52,7% da venda total de bicicletas no Brasil, enquanto 47% são produzidas por pequenos fabricantes e 0,3% são importadas. A maioria das unidades vendidas (60%) corresponde aos modelos sem marchas. O pólo industrial da Zona Franca de Manaus abastece 18,78% do mercado nacional.

No Brasil, as bicicletas realizam um importante papel social. Muitas pessoas as utilizam como fonte de trabalho ou como meio de transporte. Cerca de 53% das bicicletas são compradas com o propósito específico de locomoção. Elas representam 61% da frota de transporte do país, à frente dos

carros, com 30%, e das motos, com 9%.

Por volta de 29% das bicicletas vendidas atendem ao mercado infantil e 18% são mountain bikes com câmbio acima de cinco marchas, destinadas à prática esportiva. As bicicletas são adquiridas, prioritariamente, em grandes magazines (60%). Lojas especializadas (25%) e pequenas bicicletarias regionais (15%) atendem ao restante da demanda.

Já o segmento específico de oficinas e pequenas montadoras de bicicletas corresponde a 3.600 empresas, que geram 19.100 empregos. O setor ainda pode aproveitar da nova onda de usuários que preferem montar a sua própria bicicleta. Dados da Abraciclo revelam que a importação de peças e componentes já soma US\$ 60 milhões por ano. Frequentemente, tais usuários, ansiosos por terem a sua bicicleta personalizada, recorrem às oficinas para adaptar, trocar ou customizar o seu veículo.

Devido ao risco intrínseco ao negócio, recomenda-se a realização de ações de pesquisa de mercado para avaliar a demanda e a concorrência. Seguem algumas sugestões:

- Pesquisa em fontes como prefeitura, guias, IBGE e associações de bairro para quantificação do mercado alvo;
- Pesquisa a guias especializados e revistas sobre ciclismo;
- Trata-se de um instrumento fundamental para fazer uma análise da concorrência, selecionando concorrentes por bairro, faixa de preço e especialidade;
- Visita aos concorrentes diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho;
- Participação em seminários especializados.

## Localização

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma oficina de bicicletas. Para garantir visibilidade ao negócio, deve-se escolher um local com grande fluxo de pedestres e ciclistas, ou ruas e avenidas movimentadas. Além desse aspecto, o empreendedor precisa considerar também a densidade populacional, o perfil dos consumidores locais, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, a segurança e a limpeza do local.

Alguns detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

- O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet?
- O ponto é de fácil acesso, possui estacionamento para veículos, local para carga e descarga de mercadorias e conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas?
- O local está sujeito a inundações ou próximo a zonas de risco?
- O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?
- A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura?
- Houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva?
- As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município?
- Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia?
- O que a legislação local determina sobre o licenciamento das placas de sinalização?

## Exigências legais específicas

Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

O contador pode informar sobre a legislação tributária pertinente ao negócio. Mas, no momento da escolha do prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais indicados por empresários com negócios semelhantes.

Para legalizar a empresa, é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições. As etapas do registro são:

- Registro de empresa nos seguintes órgãos:
  - o Junta Comercial;
  - o Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
  - o Secretaria Estadual da Fazenda;
  - o Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
  - o Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal);
  - o Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
  - o Corpo de Bombeiros Militar.
- Visita à prefeitura da cidade onde pretende montar a sua loja (quando for o caso) para fazer a consulta de local;
- Obtenção do alvará de licença sanitária – adequar às instalações de acordo com o Código Sanitário (especificações

legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde (quando for o caso);

- Preparar e enviar o requerimento ao Chefe do DFA/SIV do seu Estado, solicitando a vistoria das instalações e equipamentos;
- Registro do produto (quando for o caso).

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores.

O CDC somente se aplica às operações comerciais em que estiver presente a relação de consumo, isto é, nos casos em que uma pessoa (física ou jurídica) adquire produtos ou serviços como destinatário final. Ou seja, é necessário que em uma negociação estejam presentes o fornecedor e o consumidor, e que o produto ou serviço adquirido satisfaça as necessidades próprias do consumidor, na condição de destinatário final.

Portanto, operações não caracterizadas como relação de consumo não estão sob a proteção do CDC, como ocorre, por exemplo, nas compras de mercadorias para serem revendidas pela casa. Nestas operações, as mercadorias adquiridas se destinam à revenda e não ao consumo da empresa. Tais negociações se regulam pelo Código Civil brasileiro e legislações comerciais específicas.

Alguns itens regulados pelo CDC são: forma adequada de oferta e exposição dos produtos destinados à venda, fornecimento de orçamento prévio dos serviços a serem prestados, cláusulas contratuais consideradas abusivas, responsabilidade dos defeitos ou vícios dos produtos e serviços, os prazos mínimos de garantia, cautelas ao fazer cobranças de dívidas.

Em relação aos principais impostos e contribuições que devem ser recolhidos pela empresa, vale uma consulta ao contador sobre da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (disponível em <http://www.leigeral.com.br>), em vigor a partir de 01 de julho de 2007.

## Estrutura

Para uma estrutura mínima com um ponto comercial e uma oficina nos fundos, estima-se ser necessária uma área de 150 m<sup>2</sup>, com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio. Os ambientes podem ser divididos em escritório, área de oficina e área para vendas.

É conveniente que o espaço de vendas possibilite o auto-atendimento do cliente. O empreendedor deve planejar o mostruário de produtos no começo da loja, com gôndolas, prateleiras e suportes de aço para bicicletas, em ambiente arejado, limpo, claro e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros.

Também deve haver espaço para um balcão vitrine e atendimento pelo vendedor. Este balcão serve para exposição e venda de objetos e acessórios, além de permitir a

demonstração de produtos.

É importante que as vitrines externas permitam a maior transparência para o interior da loja e que exponham, de forma organizada, uma boa variedade de produtos.

O escritório destina-se ao atendimento a clientes especiais e fornecedores, além de funcionar como local de trabalho do proprietário. Deve ser composto por uma mesa de trabalho, cadeiras e microcomputador.

A área da oficina deve dispor de bastante espaço para montagem e desmontagem de bicicletas, com uma estante para estoque e depósito de peças, um tanque para lavagem, uma bancada de trabalho e um quadro de ferramentas.

O local de trabalho deve ser limpo e organizado. O piso, a parede e o teto devem estar conservados e sem rachaduras, goteiras, infiltrações, mofo e descascamentos. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade, e de fácil manutenção. Cerâmicas e ladrilhos coloridos proporcionam um toque especial, enquanto granito e porcelanato oferecem luxo e sofisticação ao ambiente. A área da oficina pode utilizar concreto liso desempenado.

As paredes onde estão fixados os suportes para bicicletas à venda devem ser revestidas com cerâmica até a altura de dois metros, para evitar o acúmulo de sujeira provocado pelos pneus. O restante pode ser pintado com tinta acrílica. Tons claros são adequados para ambientes pequenos, pois proporcionam a sensação de amplitude. Texturas e tintas especiais na fachada externa personalizam e valorizam o ponto.

A utilização de forros de gesso proporciona a criação de diferentes efeitos de iluminação. Sancas com lâmpadas embutidas podem iluminar indiretamente o ambiente, ao mesmo tempo em que focos direcionados a vitrines e prateleiras destacam os produtos. Sempre que possível, deve-se aproveitar a luz natural. No final do mês, a economia da conta de luz compensa o investimento. Quanto às artificiais, a preferência é pelas lâmpadas fluorescentes.

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) poderão ajudar a definir as alterações a serem feitas no imóvel escolhido para funcionamento da loja, orientando em questões sobre ergometria, fluxo de operação, design dos móveis, iluminação, ventilação, etc.

## Pessoal

O fator humano é fundamental para o sucesso de uma oficina de bicicletas. Contar com profissionais qualificados e comprometidos deve estar no topo da lista de prioridades do empreendedor.

O número de funcionários da oficina vai variar de acordo com seu tamanho. Em geral, uma pequena oficina com loja de peças pode contar com dois vendedores e dois mecânicos, além do empreendedor. Suas atribuições são:

- **Empreendedor:** responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de controle de estoque e da comercialização. Deve ter conhecimento da gestão do negócio, do processo produtivo e do mercado. Precisa manter contato com fabricantes de peças, gostar do produto, conhecer um pouco de mecânica e acompanhar as últimas tendências da moda esportiva;

- Vendedor: responsável pelo atendimento aos clientes e venda dos produtos. Suas principais qualidades devem ser:
  - o Conhecer em profundidade os produtos oferecidos;
  - o Entender as necessidades dos clientes;
  - o Conhecer a cultura e o funcionamento da empresa;
  - o Conhecer as tendências do mercado;
  - o Desenvolver relacionamentos duradouros com os clientes;
  - o Transmitir confiabilidade e carisma;
  - o Atualizar-se sobre as novidades do segmento;
  - o Zelar pelo bom atendimento após a compra.
- Mecânico: responsável pela montagem e conserto das bicicletas. Deve ser prestativo e conhecer bem o ofício.

O atendimento é um item que merece uma atenção especial do empresário, visto que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com os clientes. E os clientes satisfeitos ajudam na divulgação da loja para novos clientes.

A qualificação de profissionais aumenta o comprometimento com a empresa, eleva o nível de retenção de funcionários, melhora a performance do negócio e diminui os custos trabalhistas com a rotatividade de pessoal. O treinamento dos colaboradores deve desenvolver as seguintes competências:

- Capacidade de percepção para entender e atender as expectativas dos clientes;
- Agilidade e presteza no atendimento;
- Capacidade de apresentar e vender os serviços da loja;
- Motivação para crescer juntamente com o negócio.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores nessa área, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, conseqüências desagradáveis.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

## Equipamentos

Um projeto básico certamente contará com:

- Vitrines, gôndolas, araras e suportes de parede para bicicletas;
- Balcão vitrine;
- Móveis e materiais de escritório;
- Telefone;
- Aparelho de fax;
- Microcomputador;
- Impressora;
- Compressor de ar;
- Máquina de vulcanização;
- Máquina de solda;
- Máscara para solda;
- Morsa tipo prensa;
- Bancada de apoio;
- Armários com escaninhos;
- Caixa de ferramentas com chave de fenda, chave de roda, alicate, chave de grifo, martelo e parafusos.

Ao fazer o layout da loja, o empreendedor deve levar em consideração a ambientação, decoração, circulação, ventilação e iluminação. Na área externa, deve-se atentar para a fachada,

letreiros, entradas, saídas e estacionamento.

## **Matéria Prima / Mercadoria**

### **Organização do processo produtivo**

O processo produtivo de uma oficina de bicicletas vai depender do serviço a ser prestado. Os principais serviços oferecidos são:

- Revisão geral;
- Troca de peças;
- Solda mínima;
- Adaptação e colocação de câmbio;
- Colocação e regulagem do freio;
- Desempeno de aro;
- Desempenho de garfo;
- Enraiação de aro tubular;
- Lubrificação do eixo;
- Pintura;
- Regulagem de freio;
- Regulagem de marcha;
- Troca de quadro;
- Remendo de câmara de ar.

### **Automação**

Atualmente, existem diversos sistemas informatizados (softwares) que podem auxiliar o empreendedor na gestão de uma oficina de bicicletas (vide <http://www.baixaki.com.br> ou <http://www.superdownloads.com.br>). Seguem algumas opções:

- Automatiza Financeiro;

- Sistema CRGNET;
- Financeiro;
- Orçamento Empresarial;
- SIC – Sistema Integrado Comercial;
- PDV Empresarial Profissional;
- Sintec-pro;
- InstantCashBook;
- Direct Control Standard;
- Desktop Sales Manager;
- SGCON – Sistema Gerencial Contábil;
- Advanced Accounting Powered by CAS;
- Contact your Client Professional;
- JFinanças Empresa;
- GPI – Gerenciador Pessoal Integrado;
- SGI – Sistema Gerencial Integrado;
- MaxControl;
- Apexico VAT-Books;
- Yosemite Backup Standard;
- ERP Lite Free;
- Il Worklog;
- Business Reports;
- Fortuna 6.0;
- Terrasoft CRM;
- Plano de Contas Gerencial;
- Spk Business;
- Controle de estoques;
- Magic Cash.

Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se o aplicativo possui funcionalidades, tais como:

- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- Acompanhamento de manutenção e depreciação dos equipamentos;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Emissão de pedidos;
- Controle de taxa de serviço;
- Lista de espera;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja.

## Canais de distribuição

O principal canal de distribuição é a própria oficina, onde se encontram os equipamentos necessários para a realização dos consertos. Eventualmente, o técnico poderá realizar visitas e atendimentos a domicílio.

## Investimentos

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento. Uma oficina de bicicletas estabelecida numa área de 150m<sup>2</sup> exige um investimento inicial estimado em R\$ 40 mil, aproximadamente, a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

- Vitrines, gôndolas, araras e suportes de parede para bicicletas: R\$ 5.000,00;
- Balcão vitrine: R\$ 2.000,00;
- Móveis e materiais de escritório: R\$ 2.000,00;
- Telefone, aparelho de fax, microcomputador e impressora: R\$ 6.000,00;
- Compressor de ar: R\$ 1.500,00;

- Máquina de vulcanização: R\$ 1.500,00;
- Máquina e máscara de solda: R\$ 1.000,00;
- Morsa tipo prensa: R\$ 200,00;
- Bancada de apoio: R\$ 500,00;
- Armários com escaninhos: R\$ 300,00;
- Tanques em cimento e azulejos: R\$ 1.000,00;
- Caixa de ferramentas com chave de fenda, chave de roda, alicate, chave de grifo, martelo e parafusos: R\$ 500,00;
- Estoque inicial: R\$ 13.500,00.

Para uma informação mais apurada sobre o investimento inicial, sugere-se que o empreendedor utilize o modelo de plano de negócio disponível no Sebrae.

## Capital de giro

### Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas.

Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir uma oficina de bicicletas devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários, comissões e encargos;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança;
- Água, luz, telefone e acesso a internet;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários;
- Recursos para manutenções corretivas;
- Assessoria contábil;
- Propaganda e publicidade da empresa;
- Aquisição de matéria-prima e insumos;
- Despesas com vendas;
- Despesas com armazenamento e transporte.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Negociar prazos mais extensos para pagamento de fornecedores;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta;
- Reduzir a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.

## **Diversificação / Agregação de valor**

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma

vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma oficina de bicicletas, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Comercialização de peças e acessórios;
- Disponibilização de isotônicos, barras de cereais, proteínas, carboidratos e outros alimentos energéticos;
- Instalação de serviços de suporte técnico por telefone e internet;
- Representação autorizada de fabricantes de bicicletas;
- Oferta de serviços de personalização de bicicletas;
- Oferta de serviços de transporte e apoio para competições de ciclismo e triatlo.

## Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma oficina de bicicletas. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local. Abaixo, sugerem-se algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em empresas e residências;
- Participar de feiras e eventos de ciclismo;
- Organizar e patrocinar competições de ciclismo e triatlo;
- Organizar e patrocinar eventos de ciclismo, como passeios, percursos noturnos e trilhas de aventura;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Lançar promoções para upgrade de bicicletas.

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

## Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de OFICINA DE BICICLETAS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9529-1/04 como a atividade de serviços de reparação e manutenção de bicicletas, triciclos e outros veículos não motorizados, inclusive instalação de acessórios, sem venda de peças, 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 R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos 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 (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/Simpl...>):

- 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);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, 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 o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta 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 (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legisl...>). 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\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

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 receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

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.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

## Eventos

Os principais eventos do setor referem-se às competições da Confederação Brasileira de Ciclismo. Além das corridas, o empreendedor também pode participar dos seguintes eventos:

Bike Expo Brasil  
ITM Expo Feiras e Convenções  
Av. Engenheiro Roberto Zuccolo, 555, Vila Leopoldina  
São Paulo – SP  
Website: <http://www.bideexpobrasil.com.br>

Salão Duas Rodas  
São Paulo - SP  
Website: <http://www.salaoduasrodas.com.br>  
E-mail: [info@salaoduasrodas.com.br](mailto:info@salaoduasrodas.com.br)  
Fone: (11) 3816-2227  
Fax: (11) 3816-2919

## Entidades em Geral

A seguir, são indicadas as principais entidades de auxílio ao empreendedor:

**ABRACICLO**  
Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas,  
Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares  
Rua Américo Brasiliense, nº 2171 – cj. 907 a 910  
CEP: 04715-005  
São Paulo - SP  
Website: <http://www.abraciclo.com.br>  
E-mail: [abraciclo@abraciclo.com.br](mailto:abraciclo@abraciclo.com.br)  
Fone: (11) 5181-0222  
Fax: (11) 5181-5289

**CBC**  
Confederação Brasileira de Ciclismo



Rua Maringá, nº 627 – sala 501  
CEP: 86060-000  
Londrina - PR  
Website: <http://www.cbs.esp.br>  
E-mail: [cbc@cbc.esp.br](mailto:cbc@cbc.esp.br)  
Fone: (43) 3327-3232

Registro BR – Registro e Hospedagem de Endereço na Internet  
Av. das Nações Unidas, 11541, 7º andar.  
CEP: 04578-000  
São Paulo – SP  
Fone: (11) 5509-3500  
Website: <http://www.registro.br>

## SNDC

Sistema Nacional de Defesa do Consumidor  
Website: <http://www.mj.gov.br/dpdc/sndc.htm>

## Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira

de Normas Técnicas – ABNT.

Não existem normas técnicas específicas que regulamentem este segmento empresarial.

## Glossário

Seguem alguns termos técnicos extraídos do glossário disponível em: <http://www.efdeportes.com> e <http://br.esportes.yahoo.com>

ARO - armação circular de metal, externa ou interna, das rodas.

AULA DE RECUPERAÇÃO (Recovery) - objetiva a recuperação do organismo após semanas ou treinos intensos. Busca realizar uma pedalada relaxada e descontraída. Para isso é dada bastante ênfase ao trabalho de respiração e concentração, evitando as técnicas avançadas. Zona alvo: 50% a 65% da frequência cardíaca máxima.

AULA DE RESISTÊNCIA (Endurance) - manutenção de uma mesma exigência física (ou com pouca variação) por longos períodos de tempo, através da aplicação de forças constantes; com o objetivo de aumentar a capacidade aeróbia. O ritmo é estável e podem-se adicionar acíves contanto que se respeite a intensidade adequada. Zona alvo: 65% a 75% da frequência cardíaca máxima.

AULA DE RESISTÊNCIA DE FORÇA - utilização de cargas elevadas associadas a técnicas avançadas, objetivando o desenvolvimento da resistência muscular e conseqüente construção de uma base cardiovascular que suporte intensidades elevadas, trabalhando, tanto aerobiamente, como

anaerobiamente (Zona de Limiar). Zona alvo: 75% a 85% da frequência cardíaca máxima.

**AULA INTERVALADA** - aula mista, onde se desenvolve velocidade, potência, ritmo e cadência. Esse treinamento requer preferencialmente uma base aeróbia sólida, tendo como objetivo desenvolver a capacidade de recuperação após intensidades elevadas. Caracteriza-se pela existência de "picos" de intensidade entre 80% e 92% intercalados com recuperação a 65%. Zona alvo: 65% a 92% da frequência cardíaca máxima.

**AULA DE 'RACE DAY'** (Dia da Competição) - caracteriza-se pelo nível de intensidade elevado e contínuo, sugerindo a simulação de uma prova de ciclismo, é considerada inapropriada para alunos iniciantes ou com pouco tempo de prática. Ao final, há a necessidade de uma recuperação compatível com o nível de exigência. Zona alvo- 80% a 92% da frequência cardíaca máxima.

**BERMUDA ACOLCHOADA** - peça feita em lycra ou coton, revestida interiormente com uma camada a mais de tecido, camurça fina ou algum material sintético similar, o qual tem a função de aliviar a pressão na região perineal, causada pelo peso corporal em contato com o selim.

**BICICLETA** - modernização do velocípede, veículo de transporte, carga, competição ou simplesmente lazer, construído sobre duas rodas e um quadro de metal acoplado a um guidão.

**BICICLETA ESTACIONÁRIA** - bicicleta adaptada para a simulação do movimento de pedalada permanecendo no mesmo local, mesmo não tendo duas rodas utiliza-se o nome

bicicleta. São usadas em ambientes fechados, sejam para testes (exames) e/ou para exercícios físicos.

**BICICLETA DE CICLISMO INDOOR** - é um tipo de bicicleta estacionária com design inspirado em BIS de ciclismo de estrada e que diferem dos cicloergômetros basicamente nos seguintes quesitos: presença de um pião fixo e a inexistência de um dispositivo de carga com valores mensuráveis. A quantificação das cargas é feita subjetivamente.

**BMX** - Mais conhecida como bicicross, é uma das modalidades do ciclismo em que os atletas disputam a prova dando voltas em uma pista de terra, ondulada, com obstáculos e muitas curvas.

**BOTÃO DE CARGA** - dispositivo presente em qualquer modelo de bicicleta de ciclismo indoor, responsável pela colocação e retirada de resistência/atrito na roda, podendo também responder pelo mecanismo de frenagem da mesma.

**CADÊNCIA (Ritmo)** - compasso e harmonia na disposição de movimentos/ regularidade e ritmo. Esta pode ser quantificada através do RPM, onde para cada técnica existe um valor de segurança.

**CAPA DE GEL** - capa feita em lycra, contendo internamente um pequeno colchão gel, que tem a função de minimizar, similarmente à bermuda, a pressão na região perineal.

**CAPACETE** - em todas as provas os competidores são obrigados a se proteger com o capacete, que geralmente é fabricado com um material bem leve e num formato aerodinâmico, para auxiliar no ganho de velocidade.

**CARGA (Resistência na Roda)** - termo que designa o quanto de atrito é gerado na roda ao acionarmos o botão de carga.

**CARGA ZERO** - refere-se à inexistência de atrito/carga entre as pastilhas de freio e a roda da bicicleta.

**CICLISMO** - desporto institucionalizado internacionalmente, que utiliza a bicicleta, para a realização de corridas, sejam em pista (asfalto), na terra (mountain bike, bike trial ou bmx), gelo ou velódromo (pista fechada e oval). O ciclismo é dividido em categorias por idade, gênero e profissionalismo. Além de poder ser praticado com fins recreacionais.

**CICLOERGÔMETRO** - ergômetro para movimentação cíclica de membros inferiores, ou então, dispositivo apropriado para avaliar e mensurar respostas fisiológicas sob esforço.

**CONCENTRAÇÃO** - é o resultado de uma série de procedimentos, dentre os quais: controle da respiração e cadência, manutenção da postura correta, foco no objetivo da aula e na ação muscular, além de uma 'interação' com a música.

**CONDUTAS PREVENTIVAS** - são procedimentos profiláticos ou ações de prevenção a lesões e acidentes, realizadas de maneira lógica e organizada.

**CONTAGEM** - ação de contar ou quantificar um dado trabalho, ou seja, o número de vezes que um exercício ou série de exercícios se repete; esta não tem a função de coreografar tais exercícios e sim prover um referencial de tempo e/ou número de exercícios aos alunos.

**CONTATO VISUAL** - seria a condição de, durante as aulas,

olhar/observar os alunos e assim, reparar em tudo aquilo que acontece no interior da sala de aula.

**CONTRA-RELÓGIO** - prova em que o ciclista corre sozinho para tentar fazer um tempo melhor do que seus concorrentes.

**CICLISMO INDOOR** - modalidade de academia caracterizada pela prática do ciclismo em bicicleta, com fins cardiovasculares. Nesta atividade cada indivíduo tem a responsabilidade de controlar seu desempenho e não deve buscar a competição. Sua popularidade está ligada à experiência cinestésica de pedalar em ambiente aberto, com técnicas de visualização para criar uma estrada virtual, motivando seus participantes. Contudo, existem derivações do ciclismo indoor que não são caracterizados dentro da categoria de modalidade de academia, e sim como esporte regulamentado. Exemplo disso são as provas de velocidade em velódromo coberto ou ciclismo artístico.

**CYCLE REEBOK®** - programa de ciclismo indoor patenteado pela Reebok University, de propriedade da Reebok Internacional Ltda., que tem como característica o uso de exercícios direcionados às vias aeróbia e anaeróbia, além de técnicas de estabilização do tronco, específicas para a atividade de ciclismo. Possui uma bicicleta própria do programa.

**DIVISÃO DE SÍMBOLOS** - são caracteres gráficos inseridos no plano de aula e que tem a função de ilustrar e facilitar o entendimento do mesmo.

**DOWNHILL** - mais uma modalidade do ciclismo, dentro do mountain bike. Compreende somente uma longa descida, em trilhas com obstáculos naturais e artificiais.

**DURAÇÃO** - refere-se ao tempo total de uma aula/ride, que convencionalmente pode ser de: 30', 40' ou 60', porém, isso não impede que se realizem aulas com tempo total maior.

**ERRO POSTURAL** - refere-se a qualquer desvio ou posicionamento incorreto sobre a bicicleta, ou seja, movimentos ou posturas que fujam do padrão normal de mecânica da pedalada e segurança. Estes podem se apresentar de cunho tendencioso, por um ajuste incorreto do equipamento ou mesmo em decorrência de um vício postural.

**ESCALADOR** - é o ciclista especialista em competições de estrada, que envolvem etapas com longas subidas.

**ESTRADA** - outra modalidade do ciclismo. É bastante popular no mundo inteiro, especialmente na Europa, é disputada em estradas de asfalto.

**FIRMA PÉ (Pedaleira)** - mecanismo de fixação dos pés ao pedal.

**FITNESS** - expressão inglesa que isoladamente significa aptidão; contudo, de maneira elaborada, expressa um estado de disponibilidade de desempenho na área psíquica e física para uma tarefa e/ou gesto motor específico.

**FIVELA** - parte integrante do firma-pé, responsável pela pressão de fixação do pé ao pedal.

**FREIO (Ferradura de Freio)** - dispositivo responsável pela frenagem da roda através do acionamento do botão de carga. Na bicicleta de ciclismo indoor são usados os modelos freio central e v-brake. Este deve permanecer regulado e alinhado

para não incorrer comprometimentos ao praticante.

**FREQUÊNCIA CARDÍACA** - número de batimentos cardíacos por minuto. Esta pode ser classificada em frequência cardíaca de repouso, frequência cardíaca de reserva, frequência cardíaca de recuperação, frequência cardíaca máxima, frequência cardíaca alvo, dentre outras.

**GARRAFA (Caramanhola)** - reservatório de água ou líquidos isotônicos, variando entre 300ml e 1l e que apresenta um bocal adaptado para que o praticante de ciclismo não precise utilizar as mãos para abri-la.

**GIRAR** - termo sinônimo de pedalar, porém, no contexto do ciclismo indoor, caracteriza-se pelo zelo com a segurança indoor, diversão e prazer.

**GIRO** - termo sinônimo de carga, porém, utilizado para designar quantidade de resistência na roda, por exemplo 'carga pesada' é sinônimo de 'giro pesado'.

**GUIDÃO** - Barra provida de punhos que comanda a roda da frente de qualquer bicicleta.

**INTENSIDADE** - corresponde ao somatório de algumas variáveis, tais como: cadência da pedalada, resistência na roda, frequência cardíaca, duração, técnica utilizada, dentre outras, e sua resultante pode ser mensurada, por exemplo, pela frequência cardíaca e a partir disso podem ser traçadas zonas alvo de treinamento.

**JOHNNY G SPINNING TEAM** - grupo seletivo de profissionais de Educação Física, certificados pelo Programa Johnny G. Spinning, os quais são responsáveis pela disseminação do

programa através de cursos em todo o Brasil e no exterior.

**KERIN** - prova de velocidade disputada por seis ciclistas simultaneamente.

**LUVAS** - equipamento que recobre as palmas das mãos e, por vezes, os dedos por completo, tendo a finalidade de minimizar a pressão palmar, evitando a dormência e parestesia (formigamento), além de impedir escorregões das mãos, evitando acidentes.

**MADISON** - prova disputada por duplas em que o primeiro ciclista a terminar suas voltas impulsiona o colega para frente.

**MARCHA** - as bicicletas de competição precisam ter várias marchas para que os ciclistas possam decidir com qual peso e velocidade disputarão cada parte de suas provas.

**MODALIDADE** - trata-se daquilo que diversifica o esporte, ou seja, dentro do esporte existem as modalidades aquáticas, terrestres, aéreas, adaptadas e radicais. Dentro destas subdivisões estão os esportes com seus nomes específicos. O ciclismo indoor situa-se em uma subdivisão do esporte, no caso, modalidade de academia, as quais diferem de algumas modalidades citadas acima no quesito de regulamentação e institucionalização.

**MONITOR CARDÍACO (Frequencímetro)** - equipamento eletrônico constituído por um sensor torácico e um relógio que demonstram o comportamento presente do músculo cardíaco; este equipamento trabalha através de bio-feedback e indica no mostrador do relógio o número de batimentos do coração.

**MONITORAMENTO CARDÍACO** - ação que permite ao

praticante, segundo as orientações do professor, ajustar a intensidade da atividade à sua capacidade física, minimizando os riscos de exaustão, lesões, ou acidentes cardiovasculares.

**MOVIMENTO CENTRAL (Caixa de Centro)** - peça responsável, ao mesmo tempo, pela fixação dos pés de vela uns aos outros e pela transferência da força exercida do ciclista para a bicicleta.

**MOVIMENTO RITMADO** - movimentação rítmica do tronco sobre os membros superiores apoiados no guidão, o que acontece em virtude do relaxamento de ombros, punhos e cotovelos, proporcionando uma maior fluência ao girar.

**MÚSICA**- arranjo de sons, arte e ciência de combinar os sons de modo que agradem aos ouvidos. Mostra-se como recurso didático de grande importância para o sucesso de uma aula.

**OVAL** - pista onde são disputadas algumas provas de pista, como o contra-relógio, por exemplo.

**PÉ DE VELA** - peça retilínea e bilateral, que une o movimento central da bicicleta aos pedais.

**PEDAL** - peça da bicicleta sobre a qual se assenta o pé, para aplicação da força motriz.

**PEDAL CLIP (Pedal de Encaixe)**- tipo de pedal que se fixa a uma sapatilha através de um “taco” que deve ser ajustado individualmente, o qual potencializa a mecânica da pedalada.

**PEDALAR** - mover, desenvolver movimentos circulares e suaves, apresentando regularidade de aplicação de força sobre os pedais ao longo de todo o ciclo.

PEGADAS (Empunhaduras) - são posicionamentos das mãos sobre o guidão, e sua utilização depende do modelo e marca da bicicleta e do método utilizado.

PELOTÃO - na estrada, é o grupo principal de corredores que se desloca em conjunto com a finalidade de reduzir o desgaste de competir solitariamente, evitando assim a exposição à resistência do ar.

PERCEPÇÃO SUBJETIVA DE ESFORÇO - é a capacidade do indivíduo de perceber com que intensidade o exercício físico está sendo realizado. Este estudo foi proposto devido à relação entre frequência cardíaca, carga de trabalho e a percepção de esforço. Dentre os protocolos de percepção de esforço, o mais utilizado é a Escala de Borg.

PERIODIZAÇÃO - é o planejamento do programa de treinamento. Propiciando uma maior diversidade de aulas, evitando-se sintomas de treinamento excessivo, fadiga e/ou monotonia.

PERSEGUIÇÃO - é como no contra-relógio. A dupla de corredores tenta obter melhor tempo do que a equipe adversária.

PIÃO - conjunto de peças que integram a roda e que são responsáveis pelo seu movimento, este possui rolamentos que devem ser cuidadosamente e periodicamente vistoriados.

PIÃO FIXO (Catraca Fixa)- mecanismo que permite que o movimento da roda se perpetue junto aos pedais, enquanto a força cinética existente nela não tiver sido totalmente transformada em calor e energia sonora (em pequena escala),

para que o movimento cesse.

**PLANO DE AULA** - ação didática do professor, que passará aos alunos, informações preestabelecidas e sem improviso. Este plano pode ser descrito discursivamente ou através de símbolos que representam as técnicas que o professor propõe. O plano de aula deverá conter o(s) objetivo(s) da aula e meios (conteúdos) para alcançá-los. O professor, munido de seu plano de aula, deve realizar no início o relato do tipo de aula a ser ministrada e suas intensidades, para que o praticante, através do frequencímetro, faça o monitoramento cardíaco. Ao final, deve realizar uma avaliação, juntamente com os alunos, para verificar se os objetivos da aula foram alcançados.

**POSICIONAMENTO NA BICICLETA** - refere-se à maneira que o praticante se apresenta sobre a bicicleta e divide-se em: sentado no selim e em pé, sem contato com o selim. No contexto do ciclismo interno, destes posicionamentos surgem os terrenos, que são basicamente retas e subidas. Estes seriam analogias com terrenos verdadeiros que o ciclista 'outdoor' encontra em seus treinamentos. Os posicionamentos e terrenos são combinados para aplicação de várias técnicas, simulando situações encontradas no ciclismo real.

**POTÊNCIA** - é o aspecto explosivo da força, sendo o produto da força e da velocidade do movimento, onde:  $P = (\text{Força} \times \text{Distância}) \times \text{Tempo}$ . O conceito de potência é aplicado no ciclismo interno, principalmente, na técnica de sprint.

**PRECISION CYCLING®** - programa de ciclismo interno, baseado no Programa Johnny G. Spinning, conteúdo como característica diferencial os chamados 4E's, que seria uma espécie de monitorização para os praticantes, são eles: Easy, Endurance, Endurance Edge, Elite.

**PROPOSTA DE TREINO** - relaciona-se diretamente e obrigatoriamente ao plano de aula. Esta terminologia é usada com o intuito de demonstrar ao praticante que uma coisa é uma idealização do professor, contudo, a sua realização, depende única e exclusivamente das condições física e mental do praticante.

**PERCEPÇÃO DE RESISTÊNCIA NA RODA** - refere-se à sensação subjetiva do praticante em relação à quantidade de carga/resistência existente na roda.

**QUADRO** - parte da bicicleta que liga o banco, a roda de trás, a roda da frente e o guidão.

**RAIOS** - hastes finas que ligam o centro da roda com sua extremidade, no caso o aro.

**ROLO** - equipamento para treinamento de ciclismo estacionário onde a bicicleta fica suspensa. Existem dois modelos. No primeiro a bicicleta é apoiada pelas rodas sobre três cilindros paralelos onde o ciclista pedala equilibrando-se. No segundo, apoia-se apenas a roda traseira deixando-a fixa, podendo assim pedalar.

**ROTAÇÕES POR MINUTO (RPM)** - número de revoluções do pedal por minuto, o qual serve como unidade de medida utilizada para a verificação da cadência.

**REGULAGEM DO EQUIPAMENTO (Ajustes)** - ação de adequar a bicicleta ao praticante, com intuito de tornar o exercício seguro, eficaz, confortável e prazeroso.

**REVOLUÇÃO DO PEDAL** - termo que indica a realização de

um ciclo de pedalada completo (360°) englobando a fase descendente e fase ascendente dos pedais.

RPM® - programa de ciclismo indoor

patenteado pela Les Mills Internacional Ltda que tem como característica maior, os 5 Elementos Chave, que vêm a ser estratégias para os professores potencializarem o trabalho junto aos alunos. São eles: Pré-coreografia (representação e interpretação dramática da música com segurança e simplicidade), Execução Física (demonstração da técnica de pedalar e postura corporal que deve ser mantida), Instrução (habilidade de se fazer entender pelos alunos), Dramatização (utilização de habilidades performáticas com intuito de criar, nas aulas, um apelo teatral e um efeito dramático), Comunicação Interativa (gama de habilidades para comunicação individual e em grupo, focando com relevância o 'contato visual').

SAPATILHA - calçado especial que apresenta um solado extremamente rígido com a função de impedir a movimentação da planta dos pés sobre os pedais e permitir que toda a força exercida sobre os mesmos seja aproveitada.

SELIM (Banco) - assento da bicicleta que pode ser fabricado em couro, carbono, dentre outros materiais. Nas bicicletas de ciclismo indoor, diferentemente das bicicletas estacionárias, utilizam-se bancos de ciclismo outdoor, ou seja, com as características aerodinâmicas e com pouco acolchoamento.

SPIN® - bicicleta exclusiva e patenteada pelo "Johnny G. Spinning Program".

SPINNER® - expressão inglesa que caracteriza o indivíduo que

prática SPINNING®, seja ele professor ou aluno.

**SPRINT** - forma como é conhecida a arrancada final em uma prova de ciclismo, quando o competidor chega a seu limite rumo à linha de chegada.

**JOHNNY G. SPINNING PROGRAM®** - programa de ciclismo indoor, criado e patenteado por Jonathan Goldberg (Johnny G.), sendo um treinamento cardiovascular que nasceu e se baseia no ciclismo de estrada, com grande preocupação com o monitoramento cardíaco e que objetiva trazer o treinamento de ciclistas para todas as pessoas, de qualquer nível de aptidão. Enfatiza com veemência o componente "corpo e mente" em suas aulas.

**TÉCNICAS** - são os exercícios próprios do ciclismo indoor. Sua nomenclatura é baseada em analogias e aproximações com a terminologia utilizada no âmbito do ciclismo de estrada e mountain bike, são eles: plano, subida, sprints e saltos.

**TÉCNICA DE PLANO** - técnica básica utilizada em todos os tipos de aula onde o praticante permanece sentado no selim, na pegada 01 e com cadências entre 80 e 110 RPMS.

**TÉCNICA DE SUBIDA** - técnica motivante e bastante utilizada nos tipos de aula intervalada e resistência de força, a qual pode ser realizada em contato com o selim (subida sentada) e sem contato com o selim (subida em pé), onde a carga é sempre elevada, tanto na pegada 02 (sentado) como na pegada 03 (em pé). A cadências ficam entre 60 e 80 RPMS.

**TÉCNICA DE SALTOS (Jumping)** - técnica avançada que consiste em levantar do selim em intervalos, com movimentos suaves e com cadência constante. Considera-se que esta deve

ser realizada com cargas de moderada à elevada.

**TÉCNICA DE SPRINTS** - com avançada que consiste em pedalar com alta velocidade, durante no máxima 30 segundos com carga de moderada para alta, podendo ser realizada em pé ou sentado, dependendo do padrão biomecânico de pedalada que o praticante apresenta.

**TÉCNICA DE "ANKLING"** - manobra que preconiza o movimento de flexão plantar do tornozelo durante a fase ascendente do ciclo do pedal, e a posição neutra ou leve dorsiflexão na fase descendente, potencializando a aplicação de força regular sobre os pedais.

**TOALHA** - peça de pequeno ou médio porte em algodão que serve para a eliminação excessiva de suor do praticante e limpeza do equipamento pós-aula.

**TORQUE** - é o efeito rotatório criado pela aplicação de uma força, onde:  $T = F$  (magnitude de força)  $\times$   $d$  (comprimento do braço de alavanca).

**TOUR DE FRANCE** - é o mais prestigiado dos três Grands Tours do calendário ciclístico na Europa. A principal prova do esporte em todo o mundo.

**TRAVAS (Fechos)** - acessórias de metal ou similares, utilizadas para segurança e ajustes biomecânicos do equipamento.

**TREINAMENTO FÍSICO** - ou prático, objetiva desenvolver as capacidades motoras (condicionais e coordenativas) dos executantes, necessárias para obter rendimentos elevados, o que se consegue através dos exercícios corporais.

TREINAMENTO MENTAL - auxilia na melhora das condições esportivas, principalmente na técnica, através da mentalização e racionalização intensiva do exercício físico ou gesto motor, a fim de aperfeiçoar seu processamento, compreendendo o planejamento repetido e consciente de se imaginar uma determinada seqüência de movimentos.

VELÓDROMO - local destinado às corridas ciclísticas, com pistas e todas as instalações para competidores e o público.

## Dicas do Negócio

O principal objeto de trabalho da oficina, a bicicleta, passou por diversas transformações nos últimos anos. Os acessórios tornaram-se mais sofisticados, gerando desejos no cliente para o upgrade e customização de sua bicicleta. Isso gera oportunidades de receita para as oficinas e, ao mesmo tempo, impõe desafios de qualificação profissional de funcionários e aquisição de centenas de peças de várias marcas e modelos.

Um componente estratégico para o sucesso do empreendimento é o investimento em formação dos técnicos. Eles devem transmitir conhecimento e confiança para que os clientes sintam-se seguros em deixar a sua bicicleta para conserto e upgrade.

O atendimento realizado pelo técnico deve priorizar a empatia com o cliente. Caso o cliente possua pouco conhecimento em ciclismo, o funcionário deve discutir o problema e as soluções em uma linguagem acessível, simplificando a explicação e procurando evitar a utilização de termos muito técnicos. Para atender clientes com mais conhecimento, o funcionário deve

fornecer o maior número possível de informações, discutindo as diversas alternativas de soluções.

Muitos clientes fazem de sua ida à oficina de bicicletas um verdadeiro programa de lazer. Portanto, as manhãs de sábado são especialmente movimentadas, com intenso fluxo de clientes e curiosos. Cabe ao empreendedor se preparar para empregar força máxima nesse período, buscando atender todos com eficiência e qualidade.

A loja deve proporcionar um ambiente visual esportivo, fugindo do rótulo de oficina de fundo de quintal. A prestação de serviços deve primar pelo bom atendimento, pontualidade na entrega, preços justos e competitivos, intensa divulgação de serviços e estrutura para atendimento domiciliar.

Outra ação que pode alavancar o empreendimento para um novo patamar operacional é a obtenção da representação autorizada de um grande fabricante de bicicletas. Estampar na fachada da loja a marca de um fabricante como Caloi ou Sundown, juntamente com a denominação “assistência técnica autorizada” pode transmitir confiança e atrair muitos clientes, inclusive pessoas com equipamentos de outras marcas. Esta representação oficial também auxilia na obtenção de peças originais com um custo menor e na venda de produtos do fabricante.

Por fim, num país com elevada desigualdade de renda como o Brasil, ações sociais são muito bem-vindas. Se houver oportunidade, o empreendedor pode oferecer espaço na oficina para divulgação de campanhas de doação de bicicletas velhas e usadas para entrega a crianças e jovens carentes. Estas campanhas geralmente se intensificam no natal. Tais iniciativas contribuem para promover a imagem da loja, além de

proporcionar boas ações para a comunidade.

## **Características específicas do empreendedor**

No segmento de oficina de bicicletas, o empreendedor precisa estar atento às tendências de ciclismo. Deve identificar os movimentos deste mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e os principais lançamentos da área.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e calcular riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança.

## **Bibliografia Complementar**

Educação para o Trânsito: Bicicleta. Todolivre, 2002.  
Material da Biblioteca On-line do Sebrae. Disponível em:  
<http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 20 de agosto de 2008.  
Serviço Brasileiro de Respostas Técnicas. Disponível em:  
<http://www.sbrt.ibict.br>. Acesso em 20 de agosto de 2008.