



**Adaptação de veículos para  
comércio ambulante**



## **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**

Maria Angela Soares Lopes

### **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?

A história do comércio ambulante está ligada a história das cidades. No Brasil, quadros do século XIX já documentavam o movimento do comércio feito por escravos de porta em porta nas casas do Rio de Janeiro.

O fato de ser visto como subemprego ou subatividade fez com que várias previsões fossem feitas sobre esse tipo de comércio. Uma delas é que o "comércio ambulante acabaria tão logo o país atingisse certo grau de desenvolvimento". De acordo com essa afirmativa não existiria comércio ambulante em países desenvolvidos. Contudo a história se mostrou diferente, segundo o historiador francês Fernand Braudel, a "Inglaterra conheceu um recrudescimento no comércio ambulante no século XIX, pelo menos nos arredores das cidades industriais mal abastecidas pelos circuitos normais de distribuição". (BRAUDEL, citado por DANTAS, 2009)

Reconhecendo a importância dessa atividade para economia, a maioria das cidades brasileiras instituiu o cadastramento dos ambulantes. No cadastramento são destinados pontos próprios para o exercício desse tipo de comércio. Essa ação permitiu

que os ambulantes trabalhassem de forma legalizada. Contudo as licenças são limitadas e grande parte dos ambulantes ainda trabalha de forma ilegal.

Nesta "Idéia de Negócio" serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir uma oficina de Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante. Entretanto, este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio deve ser consultado o SEBRAE mais próximo.

## **Mercado**

Segundo o IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística a massa de rendimento médio real habitual das pessoas que trabalham por conta própria no Brasil registrou crescimento de 3,7% em janeiro de 2011 se comparada a janeiro de 2010.

Contudo houve uma redução no número de trabalhadores por conta própria. Eles representam, em 2011, 18,2% da população economicamente ativa, uma queda de 1,9% se comparado ao ano de 2010.

### **Ameaças e oportunidades**

As oportunidades de negócios são definidas pelas possibilidades de bons resultados que o empreendedor vislumbra ao implantar um novo empreendimento.

O conhecimento real das possibilidades de sucesso somente será possível mediante a realização de uma pesquisa de

mercado.

Uma pesquisa não precisa ser sofisticada, dispendiosa - em termos financeiros - ou complexa. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, os preços praticados e características gerais do público que pretende atingir. O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local é muito grande.

Dentre as oportunidades identificadas para este negócio pode-se destacar o aumento da renda dos trabalhadores por conta própria;

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa sugerida fornece subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer pelo caminho. A pesquisa realizada identificou as ameaças abaixo listadas como sendo as mais significativas:

Limitação da quantidade de emissões de Termo de Permissão de Uso – TPU, documento que autoriza o ambulante a desenvolver suas atividades em vias públicas.

Fiscalização rigorosa dos órgãos competentes desestimulando o comércio ambulante irregular.

## **Localização**

A localização de uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante deve ser decidida levando em

consideração alguns aspectos, tais como:

a) Adequação aos clientes:

Facilidade de acesso;  
Estacionamento;

b) Adequação aos funcionários:

Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;  
Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

c) Aspectos urbanísticos e de infraestrutura:

Segurança da região;  
Infraestrutura de serviços públicos (Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio);  
Local sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco;  
Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet;  
Serviços de recolhimento de lixo.

d) Aspectos econômicos financeiros:

Preço de aluguel e qualidade dos imóveis disponíveis;

Cuidados na escolha do imóvel:

Antes de assinar um contrato de aluguel ou comprar um imóvel, é essencial verificar qual é a condição do Habite-se (autorização da prefeitura para que ele possa ser habitado) e as regras de ocupação de solo (cada cidade define regras específicas em leis de zoneamento). Em algumas áreas, não é permitido funcionamento de atividades comerciais. Além disso, imóveis que têm declaração residencial não devem ser usados

para fins comerciais.

## Exigências legais específicas

Para dar início ao processo de abertura da empresa é necessário que se cumpra os seguintes procedimentos:

### 1) Consulta Comercial

Antes de realizar qualquer procedimento para abertura de uma empresa, o primeiro passo é realizar uma consulta prévia na prefeitura ou administração local. A consulta tem por objetivo verificar se no local escolhido para a abertura da empresa é permitido o funcionamento da atividade que se deseja empreender. Outro aspecto que precisa ser pesquisado é o endereço. Em algumas cidades, o endereço registrado na prefeitura é diferente do endereço que todos conhecem. Neste caso, é necessário o endereço correto, de acordo com o da prefeitura, para registrar o contrato social, sob pena de ter de refazê-lo.

Órgão responsável:

Prefeitura Municipal;

Secretaria Municipal de Urbanismo.

### 2) Busca de nome e marca

Verificar se existe alguma empresa registrada com o nome pretendido e a marca que será utilizada.

Órgão responsável:

Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples) e Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI).

### 3) Arquivamento do contrato social/Declaração de Empresa

## Individual

Este passo consiste no registro do contrato social. Verifica-se também, os antecedentes dos sócios ou do empresário junto a Receita Federal, através de pesquisas do CPF.

Órgão responsável:

Junta Comercial ou Cartório (no caso de Sociedade Simples).

## 4) Solicitação do CNPJ

Órgão responsável:

Receita Federal.

## 5) Solicitação da Inscrição Estadual

Órgão responsável:

Receita Estadual

## 6) Alvará de licença e Registro na Secretaria Municipal de Fazenda

O Alvará de licença é o documento que fornece o consentimento para empresa desenvolver as atividades no local pretendido.

Órgão responsável:

Prefeitura Municipal;

Secretaria Municipal da Fazenda.

## 7) Matrícula no INSS

Órgão responsável:

Instituto Nacional de Seguridade Social; Divisão de Matrículas – INSS.

A seguir estão as principais legislações relacionadas a esse



ramos de negócio:

CONTRAN – Resolução nº 292, de 29 de agosto de 2008 - Dispõe sobre modificações de veículos previstas nos arts. 98 e 106 da Lei nº 9503, de 23 de setembro de 1997, que instituiu o Código de Trânsito Brasileiro e dá outras providências.

DENATRAN - Resolução nº 25 de 21 de maio de 1998 - Dispõe sobre modificações de veículos e dá outras providências, previstas nos arts. 98 e 106 do Código de Trânsito Brasileiro.

## Estrutura

A dimensão do empreendimento é uma decisão do empresário, entretanto, sugere-se uma área de 32m<sup>2</sup> para início das atividades. Essa área só permite trabalhar com veículos de médio porte, como por exemplo, minivans e kombis. O espaço deve ser dividido em oficina, banheiro, copa, e escritório para realização das atividades administrativas..

Sugestão de equipamentos para o escritório:

Mesa;

Cadeiras;

Computador;

Telefone/fax;

Impressora;

Armários;

Arquivo para documentos.

Sugestão de equipamentos para a copa:

Armário;

Frigobar/geladeira;

Microondas;

Talheres, copos e etc.

Sugestão de equipamentos para a oficina:

Elevador automotivo;

Furadeira;

Bancada;

Macaco hidráulico;

Prensa;

Kit de ferramentas;

Alicate;

Pendente (luminária);

O local de trabalho precisa ser limpo e organizado. O piso deve ser de alta resistência e durabilidade, além de fácil manutenção. Tons claros nas paredes são adequados para lugares pequenos, pois proporcionam a sensação de amplitude. Texturas e tintas especiais na fachada externa personalizam e valorizam o ponto.

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

## **Pessoal**

Uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante precisa de profissionais que exerçam as funções administrador, mecânico, implementador e recepcionista.

Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta. Uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante

pode começar com uma equipe de três pessoas, desde que os profissionais reúnam as competências necessárias para tocar o empreendimento.

#### Administrador

- Capacidade para lidar com imprevistos;
- Reconhecer e definir problemas,
- Atuar preventivamente;
- Ter raciocínio lógico, crítico e analítico;
- Ter conhecimento de gestão empresarial;
- Habilidade de relacionamentos;
- Habilidade para negociar;
- Pró-atividade;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos;
- Disciplina.

#### Mecânico

- Agilidade;
- Flexibilidade;
- Capacidade de adaptação a novas situações;
- Habilidade com máquinas e motores;
- Atenção a detalhes;
- Interesse por novas técnicas e tecnologias;
- Raciocínio espacial e abstrato desenvolvido;
- Habilidade para trabalhar em equipe;
- Capacidade de concentração;
- Senso prático;
- Iniciativa;
- Precisão;
- Dinamismo;
- Capacidade de organização;
- Habilidade manual.

#### Implementador

Atenção a detalhes;  
Capacidade de comunicação;  
Capacidade de negociação;  
Capacidade de ouvir sugestões e críticas;  
Capacidade de planejamento;  
Espírito inovador;  
Facilidade para matemática;  
Habilidade manual;  
Habilidade para o desenho;  
Perfeccionismo;  
Raciocínio espacial desenvolvido;  
Senso estético;  
Senso prático.

#### Recepcionista

Atenção a detalhes;  
Fluência verbal;  
Boa dicção;  
Boa aparência;  
Capacidade de concentração;  
Capacidade de lidar com o público;  
Capacidade de organização;  
Metodologia;  
Determinação;  
Conhecimento de assuntos gerais;  
Saber trabalhar sob pressão;  
Saber administrar bem o tempo;  
Bom humor;  
Paciência;  
Confiabilidade;  
Responsabilidade.

A capacitação de profissionais deste ramo de negócio deve estar direcionada para o desenvolvimento das competências

citadas acima.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada categoria, a partir daí o empresário deverá manter políticas que remunerem adequadamente os empregados, considerando-se os níveis de competências pessoais.

Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com:

recrutamento e seleção;  
treinamento de novos funcionários;  
custos com demissões.

## Equipamentos

Para estruturar a empresa serão necessários os seguintes equipamentos:

Sugestão de equipamentos para a oficina:

- 1 Elevador automotivo R\$ 4.900,00
- 2 Furadeira R\$ 680,00;
- 2 Bancada R\$ 247,00;
- 2 Macaco hidráulico R\$ 275,00;
- 1 Prensa R\$ 569,90;
- 2 Kit de ferramentas R\$ 594,80;
- 2 Alicates de corte R\$ 20,00;
- 2 Pendente (luminária) R\$60,00;

Sugestão de equipamentos para o escritório:

- 1 Mesa – R\$ 300,00
- 3 Cadeiras; - R\$ 300,00;
- 1 Computador - R\$ 1.500,00;;
- 1 Telefone/fax - R\$ 400,00;
- 1 Impressora - R\$ 400,00;
- 2 Armários - R\$ 600,00;
- 1 Arquivo para documentos - R\$ 400,00.

Sugestão de equipamentos para a copa:

- 1 Armário– R\$ 500,00;
- 1 Frigobar/geladeira– R\$ 600,00;
- 1 Microondas– R\$ 300,00;
- Talheres, copos e etc. – R\$ 200,00

O empresário deve avaliar se existe necessidade de instalação de sistema de alarmes, instalação de câmeras, bem como a contratação de seguro para os equipamentos e estoque, considerando os riscos pertinentes à região ou local em que a empresa está instalada.

Fornecedores de equipamentos para oficina:

A.L.F Ferramentas

Av. Nilo Peçanha, 1.050 - Centro

Nova Iguaçu – RJ

Cep: 26215-512

Tel. (21) 2667-1216

Nextel: (21) 7826-8466 – ID: 48\*2663

Vendas pela internet: <http://www.alferramentas.com.br/>

Conecta Autopeças

R Cel Mozar Godin, 1150 São Gerardo

Fortaleza - CE



Tel: (85) 3214-5104

Dicape Distribuidora Catarinense de Peças Ltda  
R Florianópolis, 685 Guanabara  
Joinville - SC  
Tel: (47) 3029-6300  
Fax: (47) 3029-6312

Gurgel Ferramentas Automotivas  
Av. Alagoas, 1193 – Vila Aparecida  
Franca – SP  
CEP: 14401-402  
Vendas pela internet: <http://www.lojadomecanico.com.br/>

Real Distribuidora e Comercial de Auto Peças  
Av Consolação, 751 Qd 31 Lj 18 Cidade Jardim  
Goiânia - GO  
Tel: (62) 3295-3999

Real Máquinas e Ferramentas  
Real Birigui Comércio de Máquinas e Ferramentas  
Rua Barão do Rio Branco, 1532 - Centro  
Birigui – SP  
CEP. 16200-001  
Tel: (18) 3649 7878  
E-mail: [contato@royalmaquinas.com.br](mailto:contato@royalmaquinas.com.br)  
Vendas pela internet: <http://www.royalmaquinas.com.br>

## **Matéria Prima / Mercadoria**

## **Organização do processo produtivo**

- 1- Visita ao cliente / Visita do cliente
- 2- Verificação do laudo do Detran
- 3- Orçamento
- 4- Aprovação do cliente
- 5- Abertura de Ordem de Serviço
- 6- Compra de peças
- 7- Adaptação do veículo
- 8- Entrega do Carro

#### Visita ao cliente / Visita do cliente

O profissional responsável pela elaboração dos orçamentos vai até o cliente ou o cliente vai à oficina. O profissional da oficina ouve as solicitações do cliente. As opções de modificação são apresentadas ao cliente. Segundo empreendedores do ramo, a maioria dos clientes chega com uma idéia formada do que deseja, algumas vezes a solução se apresenta muito cara, então é preciso trabalhar o conceito junto com o cliente para oferecer a melhor relação custo benefício.

#### Orçamento

De posse das informações sobre as adaptações necessárias faz-se o levantamento de custo da adaptação e elabora-se o orçamento.

#### Aprovação do cliente

O cliente aprova o orçamento e faz o pagamento de parte do serviço.

#### Abertura de Ordem de Serviço

Após a aprovação do cliente abre-se uma ordem de serviço.

#### Compra de peças e acessórios

As peças e acessórios necessários são comprados para



adaptar o veículo à necessidade do cliente.

#### Adaptação do veículo

As modificações necessárias são feitas no veículo.

#### Testes

Nessa etapa são feitos os testes para verificar a eficácia das modificações.

#### Entrega do carro

O veículo é entregue para o cliente e recebe-se o restante do pagamento.

Depois de adaptado, o veículo tem que passar por vistoria por entidade credenciada pelo INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização para receber o Certificado de Segurança Veicular - CSV e só assim é autorizado a circular.

## Automação

### Na administração

A gestão do negócio pode ser automatizada. Existem vários softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de empresas. Entretanto, o mais indicado é que o empresário invista em softwares específicos para o ramo de negócio da empresa para permitir a gestão eficiente do negócio. Dentre os benefícios que um software de gestão pode oferecer, pode-se citar alguns.

Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento CRM (Customer Relationship Manager);

Envio de e-mail direto e personalizado para comunicação com



os clientes;  
Controle de estoque de peças;  
Controle de vendas e ordens de serviço;  
Contas a pagar;  
Controle de despesas;  
Contas a receber;  
Controle bancário (taxas, tarifas, cheques já compensados, etc);  
Fluxo de caixa.

Alguns Fornecedores:

Bahia

EQS Tecnologia em Informatica e Sistemas

R Alceu Amoroso Lima, 668 Ed América, Caminho das Árvores

Salvador - BA

Tel: (71) 3344-1690 / 3344-1192

Distrito Federal

Empório Automação Comercial e Consultoria

SIA Sul Trecho 07 Lote 100 Conj E Box 02 - 2º Andar

Brasília – DF

Tel: (61)3046-6866

Rio de Janeiro

Hime System

Rio de Janeiro - RJ

Telefones: (21) 2548-3508, 2236-6407, 9617-6886

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

São Paulo

Ampla Sistemas e Comércio Ltda

Storecare - Software para automação comercial de varejo

Rua Roma, 620. Lapa



São Paulo - SP

Telefone: (11) 3864-6556 Fax : (11) 3864-8212

eMail: [comercial@amplasisistemas.com.br](mailto:comercial@amplasisistemas.com.br)

<http://www.amplasisistemas.com.br/html/nos...>

WorkGroup Serv. de Produtos de Informatica

Rua Mogi Guaçu, 1316 - Chácara da Barra

Campinas – SP

CEP 13090-605

Televendas: 0800 - 55 15 05

PABX: (19) 3305-3000

Site:

Lisboa – Portugal

Alidata

Edif. Ramazzotti

Av. do Forte, 6A, P2.29

2790-072 Carnaxide

Telefone: 214 177 904/5

Fax: 214 177 906

Email: [geral@alidata.pt](mailto:geral@alidata.pt)

## **Canais de distribuição**

O principal canal de distribuição de uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante é a venda direta, no qual o cliente faz o contato pessoalmente solicitando um orçamento ou o empresário/mecânico vai até o cliente elaborar o orçamento.

Independentemente do canal de distribuição adotado, o

sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidade do empreendedor e da sua agilidade para adaptar seus canais de distribuição, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida por seus clientes.

## Investimentos

O valor total a ser investido depende de um conjunto de decisões que precedem a instalação do negócio, como por exemplo:

Decidir sobre o local que será montado o negócio: se o imóvel será próprio ou alugado;

Avaliar todas as modificações necessárias que deverão ser realizadas no local para o funcionamento do negócio;

Avaliar o custo benefício de comprar equipamentos usados.

Os resultados das decisões referentes a estes itens surgirão com a elaboração do plano de negócios. Etapa fundamental para quem deseja empreender de forma consciente, “o plano de negócios é a validação da idéia, análise de sua viabilidade como negócio” (DOLABELA, 1999, p.17).

Considerando uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante instalada em uma área de 32m<sup>2</sup>, é necessário um investimento inicial estimado em aproximadamente R\$ 26.226,00 (vinte e seis mil e duzentos e vinte e seis reais), a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens:

Adaptação do espaço: R\$ 5.000,00

Equipamentos: R\$ 12.726,00

Material de Consumo: R\$ 2.000,00

Aluguel: R\$ 1.500,00

Capital de Giro: R\$ 5.000,00

## Capital de giro

## Custos

Os custos indicam as despesas (gastos) de um negócio. Podem ser fixos, que independem do faturamento, ou seja, aluguel, salários, gastos com contador, água, luz, telefone, internet. Ou podem ser variáveis, que estão relacionados à quantidade de serviço prestado no mês, como por exemplo: impostos, aquisição de produtos e comissões.

Algumas providências podem ser tomadas que ajudem a diminuir o valor dos custos fixos, como por exemplo:

- Optar por planos de telefone com custos mais baixos;
- Evitar gastos e despesas desnecessários;
- E outras ações de acordo com a realidade de cada empreendimento.

Os custos para manter uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante devem ser estimados considerando os itens a seguir:

Pró labore R\$ 2.000,00

Tributos, impostos, contribuições e taxas R\$ 3.500,00

Luz, telefone e acesso a internet R\$ 500,00

Produtos para higiene e limpeza R\$ 80,00

Recursos para manutenções e correções R\$ 200,00  
Assessoria contábil R\$ 550,00  
Propaganda e publicidade da empresa R\$ 1.000,00  
Salários e comissões R\$ 8.000,00  
Aquisição de Peças R\$ 6.500,00  
Aluguel R\$ 1.500,00

É essencial que se faça uma análise criteriosa de todas as despesas, buscando formas de minimizá-las sem prejudicar a qualidade do atendimento e dos serviços oferecidos pela oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante.

## **Diversificação / Agregação de valor**

Para manter-se competitivo um negócio precisa oferecer diferenciais que o torne mais atrativo que seus concorrentes. Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente; ir além da obrigação; oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda ofereceu. Nesse ramo, existem algumas possibilidades de agregar valor, dependendo apenas da iniciativa e criatividade do empreendedor como, por exemplo:

- Dispor de projetos prontos de adaptação;
- Adaptar veículos para outras finalidades, como por exemplo, camping;
- Atender em domicílio;
- Entregar o veículo com a vistoria realizada.

A qualidade no atendimento ao cliente é um aspecto importante que deve ser observado. Entregas no prazo, serviços feitos com qualidade, escuta atenciosa e diálogo de compromisso influenciam muito na satisfação dos clientes. Ao oferecer um atendimento de qualidade, a empresa cria um diferencial,

constrói um relacionamento de confiança e torna desvantajosa a migração do cliente para um concorrente.

## Divulgação

Como diz o ditado popular, “a propaganda é a alma do negócio”. Por meio da propaganda o empreendedor dará destaque ao seu estabelecimento no mercado.

É possível a utilização de formas simples e baratas de divulgação. Com criatividade pode-se e buscar alternativas que atraiam os clientes. Entre as alternativas que demandam menos investimento pode-se citar:

Utilização de mala direta com artigos relacionados ao comércio ambulante;

Anúncio em páginas especializadas nos jornais;

Site na Internet com informações básicas sobre a oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante;

Divulgação nos sindicatos ligados ao comércio ambulante;

Cartões de visita.

O bom atendimento aliado à qualidade dos produtos é receita de sucesso para qualquer oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante. Clientes satisfeitos tendem a comentar com outras pessoas e não existe melhor propaganda que a tradicional “boca-a-boca”, barata e eficiente.

## Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de ADAPTAÇÃO DE VEÍCULOS PARA

COMÉRCIO AMBULANTE, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4520-0/01 como a atividade de serviços de conversão de motores de veículos automotores, adaptação de veículos em oficinas mecânicas, 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 cursos, feiras e eventos de negócios são oportunidades para o empreendedor realizar e fechar parcerias, fazer contatos e manter-se atualizado sobre as novidades do setor.

A seguir uma relação de alguns eventos:

AUTOMEC - Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços

Evento: Anual

Local: São Paulo - SP

Informações: <http://www.automecfeira.com.br>

AUTOPARTS - Feira de Autopeças, Equipamentos e Serviços

Evento: Anual



Local: Caxias do Sul – RS  
E-Mail: [diretriz@diretriz.com.br](mailto:diretriz@diretriz.com.br)  
Informações: [www.feiraautoparts.com.br](http://www.feiraautoparts.com.br)

EQUIPAR - Feira de Equipamentos, Produtos e Serviços para a Alimentação Fora do Lar  
Evento: Anual  
Local: Juiz de Fora - MG  
E-Mail: [abraseljf@abrasel.com.br](mailto:abraseljf@abrasel.com.br)  
Site: [www.abraseljf.com.br](http://www.abraseljf.com.br)

Expo USIPA - Exposição Industrial, Comercial e de Prestação de Serviços  
Evento: Anual  
Local: Ipatinga – MG  
E-Mail: [luizaelizabete@usipa.com.br](mailto:luizaelizabete@usipa.com.br)  
Informações: [www.expousipa.com](http://www.expousipa.com)

EXPOBENTO - Feira da Indústria, Comércio e Serviços de Bento Gonçalves  
Evento: Anual  
Local: Bento Gonçalves – RS  
E-Mail: [expobento@expobento.com.br](mailto:expobento@expobento.com.br)  
Informações: [www.expobento.com.br](http://www.expobento.com.br)

Fecis - Feira de Comércio, Indústria e Serviços  
Evento: Anual  
Local: Rio Grande – RS  
E-Mail: [falecom@fearg.com.br](mailto:falecom@fearg.com.br)  
Informações: [www.fearg.com.br](http://www.fearg.com.br)

Feira e Congresso Internacional do Varejo  
Evento: Anual  
Local: São Paulo – SP

E-Mail: [brasilshop@alshop.com.br](mailto:brasilshop@alshop.com.br)

Informações: [www.alshop.com.br](http://www.alshop.com.br)

Fenics - Feira Nacional da Indústria, Comércio e Serviços de Montes Claros

Evento: Anual

Local: Montes Claros – MG

E-Mail: [fenics@acimoc.com.br](mailto:fenics@acimoc.com.br)

Website: [www.fenics.com.br](http://www.fenics.com.br)

FISPAL FOOD SERVICE - Feira Internacional de Produtos e Serviços para Alimentação Fora do Lar

Evento: Anual

Local: São Paulo – SP

E-Mail: [simone.martinho@btsmedia.biz](mailto:simone.martinho@btsmedia.biz)

Informações: [www.fispalfoodservice.com.br](http://www.fispalfoodservice.com.br)

MUNICIPAL - Feira e Congresso Nacional de Produtos e Serviços para os Municípios

Evento: Anual

Local: Curitiba – PR

E-Mail: [liliane@ferrarieventos.com.br](mailto:liliane@ferrarieventos.com.br)

Informações: [www.ferrarieventos.com.br](http://www.ferrarieventos.com.br)

## Entidades em Geral

A oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante relaciona-se com um conjunto de entidades, que desempenham diversos papéis auxiliares ao negócio.

A seguir destacam-se algumas entidades com as quais o empresário deste ramo poderá desenvolver algum tipo de relacionamento:



Associação das Oficinas Mecânicas e Congêneres  
SCLN 704 Bl A, s 102 en 51  
Asa Norte  
Brasília - DF  
Tel: (61) 3447-7879

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas  
Empresas  
Unidade do SEBRAE mais próxima acesse:  
[www.sebrae.com.br/atendimento](http://www.sebrae.com.br/atendimento)  
Tel.:0800 570 0800

SINDIMECÂNICAS – Sindicato das Indústrias Mecânicas,  
Oficinas Mecânicas e Serviços de Chapeação e Pintura do  
Extremo Oeste de Santa Catarina  
<http://www.sindimecanicas.com.br/index.p...>

O Sindicato dos Trabalhadores nas Indústrias e Oficinas  
Mecânicas de Joinville e Região  
Rua Luiz Niemeyer, 184 - Centro  
Joinville - Santa Catarina  
CEP: 89201-060 - Cx Postal: 716  
Tel: (47) 3027 1183  
Site: <http://www.sindmecanicos.org.br/>

## **Normas Técnicas**

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários. Definir a maneira de medir ou

determinar as características, como métodos de ensaio. As Normas técnicas são publicadas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas técnicas).

Não existem normas técnicas aplicáveis ao negócio.

## Glossário

Cinto pélvico torácico - Cinto de três pontas, prende ao peito e ao quadril ao mesmo tempo.

Caminhonete: Caminhonete, caminhonete ou pick-up (aportuguesado para picape) é um tipo de carroceria de veículo automotor destinado a carga.

Caminhoneta: Caminhoneta, camioneta ou ainda besta, perua ou van em algumas regiões do Brasil. É um tipo de veículo automotor destinado a uso misto, ou seja, adequado ao transporte de passageiros e carga.

Motor de dois tempos - tipo de motor de combustão interna de mecanismo simples. Ou seja, ocorre um ciclo de admissão, compressão, expansão e exaustão de gases a cada volta do eixo.

Pneumático - Que funciona com ar comprimido.

Transmissão mecânica – sistema manual, o processo de acionamento da embreagem e seleção de marchas é realizado pelo motorista, sendo ele o responsável pelo controle sobre o comportamento dinâmico do veículo.

Transmissão semi automática - O motorista necessita fazer a troca das marchas manualmente, porém sem o uso da embreagem.

## Dicas do Negócio

Dicas importantes para quem pensa em abrir uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante:

Verificar os preços praticados pelos concorrentes;  
Estabelecer uma excelente relação com os clientes;  
Ter paciência e disciplina: A consolidação de uma empresa no mercado exige tempo;  
Segundo empresários do ramo, “é fundamental que todos os funcionários adotem uma postura adequada para atender esse público o que inclui calma e profissionalismo”;  
Trabalhar com peças de qualidade influenciam positivamente na qualidade do serviço oferecido.

## Características específicas do empreendedor

Conforme Dolabella, (1999, p.70), um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. Considerando-se esta afirmativa, percebe-se que a característica mais importante para um empreendedor, em qualquer área que deseje atuar, é estar disposto a aprender. Para abrir uma oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante o interessado deverá se concentrar em desenvolver algumas características específicas, caso não as tenha. Dentre elas destacam-se:

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;  
Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;  
Acompanhar o desempenho dos concorrentes;  
Saber negociar para manter clientes satisfeitos;  
Ter visão clara de onde quer chegar;  
Planejar e acompanhar o desempenho da oficina para Adaptação de Veículos para Comércio Ambulante;  
Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;  
Manter o foco definido para a atividade empresarial;  
Ter coragem para assumir riscos calculados;  
Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;  
Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;  
Ouvir os clientes e identificar oportunidades de criar novos serviços deve ser tarefa permanente do empreendedor.

## Bibliografia Complementar

DOLABELLA, Fernando. **Oficina do empreendedor**. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

PINTO, Miriam. Soluções sob medida. **Guia frota e Cia**. Guia de implementos rodoviários São Paulo. p. 10 – 11,

Referências Eletrônicas

DANTAS, Eustógio Wanderley Correia. **O comércio ambulante**. Geo Uol. <http://blog.controversia.com.br/2009/07/...>



HAX, Lara. O organizado comércio ambulante. **Jornal da Comunicação**. Sociedade. 03 maio 2008.  
<http://www.jornalcomunicacao.ufpr.br/nod...>

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA.  
**Pesquisa mensal de emprego**. Janeiro 2011. Disponível em:  
<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/...> Acesso em:  
fevereiro/2011

**MECÂNICO de automóveis**. Autor desconhecido. Disponível em:  
<http://www.brasilprofissoes.com.br/profi....> Acesso em:  
Fevereiro/2011