



**Iluminação profissional e  
som para festas e eventos**



## **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**

DECIO CARVALHO WEHBE

### **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?

Dados oficiais que o Brasil ocupa a 7ª posição mundial entre aqueles que mais sediam eventos internacionais, e um dos maiores do mundo em eventos de forma geral. A cidade de São Paulo é a maior da América Latina no primeiro quesito, segundo ranking da International Congress and Convention Association (ICCA), reconhecida entidade mundial do setor de eventos. Sua classificação (12ª em 2008) a fez superar cidades do primeiro mundo, como Londres, Tóquio, Madrid, Vancouver e Sidney.

Porém, o segmento não vive somente de eventos de grande magnitude. As reuniões empresariais, aniversários, casamentos, festas de confraternização também movimentam muito a economia e acontecem aos milhares todo o ano, em todo o país.

O sucesso de qualquer evento, seja ele grande ou pequeno, passa pelo cuidado com diversos detalhes, dentre os quais uma boa estrutura de iluminação e o som. Estes ocupam um papel de grande importância no segmento, criando ambientes agradáveis, festivos e preparados para surpreender os participantes.

O nicho de aluguel de equipamentos de iluminação profissional e som para festas e eventos tem se mostrado muito flexível nos

dias atuais, atendendo diversos tipos de evento, reuniões ou festas de qualquer porte com bastante competência, agregando valor e sendo reconhecido pelo exigente público consumidor. Nesta "Idéia de Negócio" serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir uma empresa especializada em aluguel de equipamentos de iluminação profissional e som. 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

Uma pesquisa realizada pela Federação Brasileira de Convention & Visitors Bureaux (FBC&VB) avaliou qual a abrangência do universo de espaços de eventos no Brasil. Segundo a informação divulgada, existem 1.664 unidades no país, sendo que o setor ainda envolve 400 empresas organizadoras e entidades promotoras, número que corresponde exclusivamente ao número oficial dos cadastrados na Empresa Brasileira de Turismo (Embratur). Além disto, este segmento gera o expressivo número de 727.168 empregos diretos e indiretos. As organizadoras apresentam média de 24,2 funcionários e 386,6 colaboradores temporários. Por não constituir profissão regulamentada, os temas relativos aos aspectos de gestão de eventos (planejamento, organização e realização) são abordados como disciplinas em faculdades de turismo, hotelaria, comunicação social, entre outras. Estima-se que esta oferta de empresas atendam em torno de 400 mil eventos ao ano, e movimento em torno de 32,7 milhões de reais. (Fonte: FECOMERCIO RS).

Nos últimos anos, o mercado de locação de equipamentos de iluminação e som vem procurando se adaptar as necessidades impostas pelo mercado consumidor, buscando a criação de equipes multidisciplinares que possam agregar serviços que tragam valor ao negócio, facilitando assim o seu estabelecimento e crescimento no mercado o qual explora. Essa prestação de serviços envolve conhecimentos técnicos não somente de equipamentos, mas também de acústica de ambientes, instalações elétricas e logística. Outros conhecimentos também serão necessários, conforme o modelo de negócio definido pelo empresário, como por exemplo os conhecimentos artísticos de músicas, ritmos e repertórios.

#### 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 por meio de pesquisa de mercado.

Uma pesquisa não precisa ser complexa, sofisticada ou dispendiosa em termos financeiros. Ela pode ser elaborada de forma simplificada e aplicada pelo próprio empresário, para estudar a concorrência já instalada, o tipo de público alvo em termos de capacidade aquisitiva, os gostos pessoais, e as expectativas que as pessoas têm em relação a um prestador de serviços de iluminação profissional e som para festas e eventos. Também é importante pesquisar os preços praticados pelos concorrentes, o padrão dos equipamentos utilizados, enfim, todas as características desses relevantes desse negócio para a tomada de decisão.

O risco de abrir as portas sem conhecimento do ambiente local é muito grande.

As ameaças são representadas por todas as possibilidades de insucesso que o futuro empresário pode identificar para o novo negócio. A realização da pesquisa de mercado fornece

subsídios para a previsão de dificuldades que poderão aparecer pelo caminho.

Algumas ameaças e oportunidades desta atividade empresarial merecem destaque:

Ameaças:

- Concorrência acirrada;
- O mercado é dinâmico em tecnologias usadas, e exigente por parte do consumidor;

Oportunidades:

- Número crescente de eventos de todo o porte;
- Reconhecimento do valor agregado do serviço por parte do público.
- Possibilidade de congregar outros profissionais que gerem identidade para o negócio, como os DJ's .

Antes de abrir um 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;
- Visita aos concorrentes diretos, identificando os pontos fortes e fracos dos estabelecimentos que trabalham no mesmo nicho;
- Participação em seminários especializados.

## Localização

Ao decidir sobre o local das futuras instalações convém observar os seguintes aspectos:

- Locais que ofereçam a visibilidade necessária para o tipo de negócio;
- Facilidade de acesso para os potenciais clientes;
- Verificar se o ponto comercial está de acordo com a lei de zoneamento do município para evitar futuros problemas fiscalização;

- Disponibilidade de vagas de estacionamento (próprias ou próximas);
- Estrutura em conformidade com as exigências legais;
- Se o local é sujeito a danos naturais, como inundações ou próximo a áreas de risco.

No caso de um estabelecimento dedicado à locação de iluminação profissional e som para festas e eventos, a localização do ponto comercial é relevante no aspecto da visibilidade e proximidade ao público consumidor desses serviços. Basicamente, seus maiores demandantes pertencem às classes média e alta, além de pessoas jurídicas que atuam no ramo de promoção de eventos.

## 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, deve-se 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:

- Prefeituras Municipais;
- 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 empresários junto a Receita Federal, por meio 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

Órgão responsável:

- Prefeitura ou Administração Municipal;
- Secretaria Municipal da Fazenda.

## 7) Matrícula no INSS

Órgão responsável:

- Instituto Nacional de Seguridade Social - INSS.

Antes de iniciar os trâmites de abertura de qualquer negócio, é importante que o empresário contrate um contador de confiança para, juntos, definirem o melhor enquadramento fiscal para a empresa. Essa iniciativa certamente evitará muito retrabalho, desperdício de recursos e possíveis problemas

futuros com fiscalizações e com o fisco.

## Estrutura

A estrutura necessária para a montagem de uma loja dedicada ao aluguel de iluminação profissional e som para festas e eventos é bastante simples. Basicamente, as áreas principais de uma empresa desse segmento são as de atendimento ao cliente, estoque e área administrativa. Sua área total, já considerados os banheiros para o público e funcionários, estoque e uma pequena copa, gira em torno de 70m<sup>2</sup>, em média.

Todo o espaço da loja, bem como a disposição de estoque, móveis e demais equipamentos, deve ser planejado para permitir a circulação de funcionários e clientes com segurança e conforto.

É importante que o estabelecimento esteja preparado para permitir o acesso a portadores de necessidades especiais a todas as áreas dedicadas a clientes. Para tal, deverá observar todas as exigências legais como largura de corredores, inclinação e tamanho de rampas, altura de corre-mãos e necessidade de elevadores.

A seguir, estão descritas algumas informações acerca de cada um dos ambientes sugeridos para uma empresa do segmento:

### a) Escritório

Destinado à realização de atividades administrativas. O escritório poderá ser equipado com:

- mesa;
- cadeiras;
- armário;
- arquivo para pasta suspensa;
- telefone/fax;

- computador;
- impressora.

#### b) Atendimento

Essa área deverá ser composta com mesas para atendimento dos clientes e uma pequena área de espera com algum conforto.

Equipamentos sugeridos:

- Ar condicionado (se necessário);
- Mesas;
- Cadeiras;
- Máquinas de cartão de crédito e débito;
- Impressora fiscal.
- Sofá
- Mesa de centro/aparador;
- Purificador de água/bebedouro de galão refrigerado.

#### c) Estoque

O espaço destinado ao estoque dos equipamentos para aluguel deverá ser limpo e organizado, a fim de permitir a facilidade de acesso e localização de qualquer um de seus itens. Deverá, também, ser um ambiente isolado das demais áreas por divisórias ou paredes, de forma a manter o acesso restrito aos funcionários. Deverá conter:

- Estante com divisões;
- Armário com portas para pequenos equipamentos e alguns itens de reposição de alto giro de estoque;
- Placas ou etiquetas de identificação;
- Tablado no piso (plástico ou madeira) ou outro isolamento para proteger os equipamentos de umidade e sujeira;
- Boa iluminação.

#### d) Instalações sanitárias

O empresário deve procurar instalações, de preferência que possuam banheiros separados para cada sexo, em bom estado de conservação, constituído de vaso sanitário, pia e mictório.

As instalações sanitárias devem ser bem iluminadas, paredes e piso de cores claras, de material liso, resistente e impermeável, portas com molas, ventilação usada com janelas teladas.

e) Copa

A estrutura para esse espaço deverá respeitar o descrito na Portaria CVS 6/99 do Centro de Vigilância Sanitária da ANVISA.

Equipamentos sugeridos:

Refrigerador;

- Microondas;
- Máquina de café expresso
- Mesa;
- Cadeiras

## Pessoal

O número de funcionários varia de acordo com o tamanho do empreendimento. Para a estrutura anteriormente sugerida, a empresa prestadora de serviços em aluguel de iluminação profissional e som para festas e eventos exige a seguinte equipe:

- Gerente: 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. Deve conhecer em profundidade o perfil dos clientes para definir o que comprar e quanto a pagar pelas peças usadas. Pode ser o proprietário.

- Vendedor: responsável pelo atendimento aos clientes e venda dos produtos ou serviços. Suas principais qualidades devem ser:

- o Conhecer em profundidade os produtos a serem instalados;
- 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 relacionamento após a compra.

- Técnicos de som e iluminação: responsável pelo projeto e ajustes técnicos dos equipamentos.

- Auxiliar de instalação Transporte e montagem dos equipamentos.

No início, os dois primeiros cargos poderão ser executados pela mesma pessoa, a fim de evitar custos desnecessários no início das atividades.

No caso do cargo técnico, além dos conhecimentos necessários para desempenhar a função, o profissional deverá possuir aptidão física, executar todas as tarefas, as quais costumam exigir bastante nesse aspecto. Deve-se buscar capacitação técnica dos profissionais sempre que necessário. O atendimento é outro item que merece uma atenção especial do empresário, visto que nesse segmento de negócio há uma tendência ao relacionamento de longo prazo com o cliente e à indicação de 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;

- 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

Os equipamentos são de grande importância para o negócio. O avanço tecnológico nessa área é bastante rápido e requer constante atualização por parte do empresário.

Existe uma infinidade de equipamentos de iluminação e som que costumam ser utilizados pelas melhores empresas do segmento. Abaixo, segue lista de alguns dos equipamentos principais:

Globo de iluminação Tripé com catraca Laser 30

Caixas Acústicas Twitter Drive

Luz Negra Refletores c/ seqüencial Trelças

Máquina de Fumaça Strobo Mesa de som

Moving Head Tubo de Leds Multiraio

Orbiter Canhão de luz Gerb

Plataforma pantográfica Torre alumínio Conectores e plugs

Potências Equalizador Moving Scan

Rack Corner Pau de carga

Trelças Laser 80 Laser RGY

Refletores Spots Microfone  
Pedestais Receivers Arandelas  
Máquina de bolhas Máquina de papel picado Luz  
estroboscópica

Globo refletor Crossover Telão e projetor

Convém que o empreendedor busque informações junto aos fabricantes para conhecer todos os detalhes dos equipamentos e eventuais novidades que surgem muito rapidamente nesse mercado.

É preciso, também, pesar muito bem a importância estratégica dos equipamentos a serem adquiridos. Caso não haja recursos suficientes para grandes investimentos, será preciso adaptar o processo de compra baseada nos itens que mais se adequem às necessidades do mercado o qual se pretende atingir.

São vários os fornecedores desses equipamentos no mercado. Podemos citar alguns deles, os quais possuem sites em atividade na internet:

- [www.isound.com.br](http://www.isound.com.br)
- [www.brasilaudio.com.br](http://www.brasilaudio.com.br)
- [www.knasomprofissional.com.br](http://www.knasomprofissional.com.br)
- [www.ninjasom.com.br](http://www.ninjasom.com.br)
- [www.reni.ind.br](http://www.reni.ind.br)
- [www.induspar.com](http://www.induspar.com)

## **Matéria Prima / Mercadoria**

## **Organização do processo produtivo**

O processo produtivo de uma empresa de serviços pode ser agrupado em cinco grandes etapas:

- 1) Prospecção de negócios:

Uma das fases mais importantes para o negócio. A prospecção de negócios é um indicador da tendência de vendas futuras. Prospectar muitas vendas em relação à capacidade instalada pode indicar riscos na qualidade de atendimento e implementação do serviço. E a baixa prospecção de negócios pode indicar alguma sazonalidade do mercado ou mesmo a necessidade de diminuição da capacidade instalada.

A manutenção de uma extensa rede de contatos de pessoas e empresas assegura uma fonte de demanda perene.

#### 2) Visita técnica e orçamento:

Neste momento do negócio, devem-se estabelecer critérios de qualificação da oportunidade de venda em pelo menos 3 níveis: nível 1 (50% de chance de venda); nível 2 (70% de chance de venda); nível 3 (mais de 80% de chance de venda). Com esta qualificação da oportunidade de venda, o empreendedor poderá intensificar e priorizar ações de venda, promoções e atendimentos personalizados naquelas oportunidades mais “quentes”.

#### 3) Venda.

A organização é fundamental para o cliente encontrar com rapidez o que procura. Neste momento o orçamento deve estar à mão, além do contrato, que garante os níveis de serviço acordado e garantias oferecidas no momento da fase de orçamento.

#### 4) Execução do serviço

O técnico deve estar devidamente treinado para a perfeita execução dos serviços contratados, cumprindo as prerrogativas definidas pelo empresário. A utilização de uniforme e crachá de identificação sempre passa boa impressão e segurança para o cliente, além da presença de outros atributos como educação, higiene, pró-atividade e comprometimento com o serviço.

## 5) Pós-venda

Um bom serviço de pós-venda pode garantir a longevidade do negócio. Estar sempre em contato com seus clientes garante que a empresa sempre será lembrada e recomendada.

## Automação

Para o processo de vendas, não existe meios de automatização do processo. Recursos tecnológicos sempre são bem-vindos, como por exemplo, para a ilustração dos pacotes de serviço oferecidos através de vídeos e som.

O processo de prestação de serviços de instalação é todo ele executado por mão-de-obra especializada.

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

- AS Gestor empresarial 1.59;
- Empresarial Master Plus 2.0 (gratuito);
- Empresarial Master Senior 2.0 (gratuito);
- Express Gestão de Tele-vendas (gratuito);
- Gestão de Clientes (CRM) 2.10;
- Hábil empresarial (gratuito);
- Praticus Gestão empresarial;
- TOTUS FREE 70608 (gratuito);
- E muitas outras opções.

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:

- Contas a pagar e receber;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente);
- CRM Vendas;
- Emissão de pedidos e orçamentos;
- Fluxo de caixa;
- Lista de espera;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do resultado operacional da empresa.

## Canais de distribuição

O principal canal de distribuição a ser explorado pelo prestador de serviços em locação de equipamentos de iluminação e som é a venda direta, no qual o cliente desloca-se até a loja para conhecer os serviços disponíveis e fechar os contratos.

Outro canal importante para o negócio é o online, por meio de um site institucional que apresenta a empresa para o mercado, dê informações úteis sobre os serviços oferecidos e que permita aos interessados a solicitação de orçamentos a partir do preenchimento de um pequeno cadastro.

Uma das principais vantagens de utilizar mais de um canal de vendas é diminuir a distância entre o serviço e/ou produto e o cliente. Construir uma cobertura geográfica abrangente pode representar um aumento significativo no volume de vendas e aumentar a participação da empresa no mercado.

## Investimentos

O investimento total deve variar muito de acordo com o nicho de mercado a ser atendido, o local de atuação, o volume de demandas e o porte dos possíveis eventos a serem explorados. Uma empresa prestadora de serviços em locação de iluminação e som poderá exigir um investimento inicial estimado que pode variar entre R\$ 40 mil e R\$ 150 mil. 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

Os custos são os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que são incorporados diretamente ao objeto de custo. O objeto de custo é o serviço prestado, portanto, os custos diretos da locação de equipamentos de iluminação e som serão: honorários profissionais, comissões e despesas de vendas e alguns insumos consumidos no processo de prestação de serviço.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na prestação de serviços indicará se o empreendedor terá maior ou menor chance de sucesso nas atividades empresariais, 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.

As despesas são os gastos realizados para operar o negócio.

Abaixo elncou-se alguns valores referenciais que devem ser revistos conforme região, tamanho do negócio, localização e proposta de valor escolhida:

- Água, luz, telefone e acesso a internet, em torno de R\$ 400,00 mensais;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança, em torno de R\$ 1.200,00 mensais;
- Assessoria contábil, em torno de R\$ 510,00 mensais;
- Despesas com armazenamento e transporte, estima-se uma relação de 3% do faturamento;
- Despesas com vendas, estima-se 5% do faturamento;
- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários, em torno de R\$ 3.500,00;
- Propaganda e publicidade da empresa, em geral deve ser proporcional ao faturamento, estima-se até 5% do faturamento;
- Recursos para manutenções corretivas, em geral 2% ao ano do valor investido em máquinas e equipamentos;
- Salários administrativos, em torno de R\$ 2.000,00.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta e treinada evitando desperdícios de recursos.

## **Diversificação / Agregação de valor**

Para manter-se competitivo no mercado atual, o locador de equipamentos de iluminação e som precisa buscar alternativas que o alinhe às expectativas do mercado atual.

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 concorrentes não ofereçam. 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 recebido.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma empresa de locação de iluminação e som profissionais, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

- Ampliação dos pacotes de serviço oferecidos;
- Agregar serviços de cunho artístico, como a contratação de VJ's e DJ's para a equipe;

## Divulgação

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de uma empresa de desse segmento. 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;
- Buscar parcerias com empresas de organização de eventos
- Oferecer brindes para clientes que indicam outras clientes;
- Anunciar em veículos de comunicação, como revistas especializadas, jornais e outros meios locais;
- Oferecer descontos e pacotes promocionais para produtos combinados;
- Montar um website com a oferta de serviços e demais valores empresariais para alavancar as vendas.

Montar um website é um dos principais meios de divulgação para dinamizar as vendas, assim torna-se mais disponível os serviços e propostas de valor que se pretende ofertar. Um axioma muito conhecido no varejo diz que "aquilo que não se expõe não se vende".

O empreendedor deve sempre entregar o que foi prometido e, sempre 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 ILUMINAÇÃO PROFISSIONAL E SOM PARA FESTAS E EVENTOS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 9001-9/06 como a atividade de sonorização e iluminação de salas de teatro, de música e de outros espaços, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 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

## EXPOMUSIC

Instrumentos musicais, áudio, iluminação e afins

Site: <http://www.expomusic.com.br>

## EXPOLUX

Feira Internacional da indústria da iluminação

Site: <http://www.expolux.com.br>

## Entidades em Geral

ABEMUSICA - Associação Brasileira de Música

Site: <http://www.abemusica.com.br/>

Associação Brasileira das empresas de eventos - ABEOC

Site: <http://www.abeoc.org.br>

Federação Brasileira de Convention & Visitors Bureaux

Site: <HTTP://www.fbcvb.com.br>

PROCON - Coordenadoria de Proteção e Defesa do  
Consumidor

Receita Federal

Brasília - DF

Website: <<http://www.receita.fazenda.gov.br>>

## Normas Técnicas

A ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) estabelece um conjunto bastante extenso de normas gerais as quais deverão ser observadas pela a realização das atividades

com tranquilidade e segurança. Podemos citar algumas:

Normas Sobre Iluminação

NBR 5382:85 - Verificação de iluminação de interiores - procedimento

NBR 5413:92 - Iluminâncias de interiores - procedimento

NBR 10898:99 - Sistema de iluminação de emergência - procedimento

Normas Sobre Equipamentos

NBR 7844:83 - Identificação dos terminais e das terminações de equipamentos elétricos - Disposições gerais para identificação por meio de notação alfanumérica

NBR 8755:85 - Sistemas de revestimentos protetores para painéis elétricos- procedimento

NBR 14136:02 - Plugues e tomadas para uso doméstico e análogo até 20 A/250 V em corrente alternada - Padronização

NBR IEC 60439-1:03 - Conjuntos de manobra e controle de baixa tensão - Parte 1: Conjuntos com ensaio de tipo totalmente testados (TTA) e conjuntos com ensaio de tipo parcialmente testados (PTTA)

NBR IEC 60439-2:04 - Conjuntos de manobra e controle de baixa tensão - Parte 2: Requisitos particulares para linhas elétricas pré-fabricadas (sistemas de barramentos blindados)

NBR IEC 60439-3:04 - Conjuntos de manobra e controle de baixa tensão - Parte 3: Requisitos particulares para montagem de acessórios de baixa tensão destinados a instalação em locais acessíveis a pessoas não qualificadas durante sua utilização - Quadros de distribuição

NBR IEC 60529:05 - Graus de proteção para invólucros de equipamentos elétricos (código IP)

NBR IEC 62208:03 - Invólucros vazios destinados a conjuntos de manobra e controle de baixa tensão - Regras gerais

Normas Sobre Segurança

NBR 9153:85 - Conceituação e diretrizes de segurança de equipamento elétrico utilizado na prática médica - aspectos

básicos - procedimento

NBR NM 60335-1:03 - Segurança de aparelhos eletrodomésticos e similares - Parte 1: Requisitos Gerais (IEC 60335-1:1991 - 3ª edição, MOD).

O empreendedor deve ficar atento, também, aos produtos adquiridos para execução dos serviços, os quais deverão estar certificados junto à própria ABNT/INMETRO.

Os impactos gerados pela atividade, como a poluição sonora, deverá ser monitorado e enquadrado conforme as leis federais e estaduais vigentes. Nacionalmente, a legislação básica aplicável referente à poluição sonora é a seguinte:

- Artigo 225 da constituição federal; lei n.º 6.938/81, que dispõe sobre a política nacional do meio ambiente;
- Decreto n.º 99.274/90 que regulamenta a lei n.º 6.938/81;
- Resolução Conama n.º 002, de 08.03.1990, que institui o programa nacional de educação e controle de poluição sonora silêncio,
- Normas de n.ºs 10.151 e 10.152 da Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT.

Na prática, a legislação dependerá de estado para estado.

Todo o cuidado com o excesso de ruídos tem fundamento científico e, comprovadamente, faz mal à saúde. Os ruídos acima de 50 decibéis podem causar danos permanentes à audição, no caso de exposição prolongada.

A poluição sonora prejudica a tranquilidade, impede o relaxamento e eleva os níveis de estresse, colaborando para o desenvolvimento de doenças cardíacas e outras.

## Glossário

Seguem alguns termos técnicos que poderão ser úteis no dia-a-dia da atividade empresarial:

Acústica - É a ciência que estuda fenômenos ligados ao som. É a característica do ambiente que influencia o som que ouvimos.

Agudos - Freqüências sonoras acima de 6.000 Hz.

Agudos Treble - Faixa de freqüências que situam-se na parte mais alta do áudio, a partir de aproximadamente 5 kHz.

Alto-falante de agudos (tweeter) - Alto-falante especialmente projetado para responder às altas freqüências. Pode utilizar cone de papel, plástico ou metais nobres, leves e rígidos.

Também são construídos em domos ou fitas metálicas ou de plástico.

Alto-falante de graves (woofer) - Alto-falante especialmente projetado para responder às baixas freqüências (consideradas aproximadamente de 20Hz a 500Hz). O cone utilizado, embora rígido estruturalmente, possui borda bastante flexível para facilitar altas excursões nas freqüências mais baixas.

Alto-falante de médios (midrange) - Alto-falante destinado à reprodução das freqüências médias (consideradas aproximadamente de 500Hz a 5KHz).

Amplificador - Dispositivo destinado a elevar os níveis de tensão dos sinais de áudio. É muitas vezes empregado para designar o conjunto pré-amplificador /amplificador de potência ou amplificador integrado.

Amplificador de potência - Estágio de um amplificador de áudio que eleva o sinal de áudio fornecido pelo pré-amplificador a um nível de tensão e impedância adequado para impulsionar um alto-falante.

Balance Control Controle de Equilíbrio - Controle utilizando um potenciômetro (resistor variável), que permite compensar volumes diferentes existentes entre os canais de um amplificador multicanal, para que todos entreguem um mesmo nível sonoro em suas saídas.

Balanço de brancos – white balance – calibração do ajuste cromático da câmara (óptico e eletrônico) de forma que uma dada fonte de luz sejam captados corretamente.

Balastro – unidade de potência de qualquer fonte de arco ou luz de descarga (HMI, fluorescente ou neon).

Bass Graves - Gama de freqüências de áudio situadas abaixo de 200Hz, aproximadamente.

Capacitador - Pequena peça que impede que o som grave passe para o tweeter, evitando que ele queime.

Capacitor - Componente com várias funções na eletrônica, com filtro, proteção ou reserva de energia par alimentar amplificadores.

Crominância – informação de cor num sinal de vídeo.

Decibéis - É uma unidade logarítima usada para medir a intensidade do som.

Difusor - Em acústica de auditório e estúdios de gravação, refere-se aos painéis distribuídos em posições diferentes próximo à fonte sonora, que acrescentam uma reverberação e certa "vivência" ao som de um ambiente amplo.

Dimmer – dispositivo para variar o brilho de uma lâmpada.

Distorção - Algum tipo de alteração indesejada no som. Pode ser causada por um equipamento que não reproduz fielmente o som ou por obstáculos no ambiente onde se reproduz o som.

Equalizador - Aparelho destinado a amplificar ou atenuar a intensidade de som em certas freqüências.

Estereofonia Stereophonic System - Sistema de gravação, reprodução, ou qualquer outro tipo de processamento do som, que utiliza dois ou mais canais.

Fader – potenciômetro para ajustar o nível de intensidade de fontes de luz.

Hertz (Hz) - Unidade de freqüência que representa um ciclo por segundo.

HMI – lâmpada de arco de mercúrio de corrente alterna.

Horn Corneta - Tipo de alto-falante cujo cone tem o formato da boca de uma corneta, ou que apresenta uma corneta acoplada a ele.

Iluminação – lighting – luz que chega à superfície.

Impedância - Valor da resistência à passagem de um sinal elétrico que é expresso em ohms. Seu valor varia de acordo com a frequência do sinal a que é submetido.

Kelvin – escala de temperatura kelvin, usada para descrever a temperatura de cor relacionada

Loudness - Função que reforça automaticamente os graves (abaixo de 100Hz) e agudos (acima de 10Hz) para compensar uma menor sensibilidade do ouvido humano a essas frequências durante audições com baixo nível de volume.

Lúmen – unidade do fluxo luminoso ou quantidade de luz emitida por unidade de tempo.

Lux – unidade padrão de intensidade de iluminação. Um lux é a iluminação em uma superfície em que todos os pontos estão a um metro de distância da fonte de uma candela.

Luz incidente – a luz que incide num objecto antes de ser refletida.

Luz principal – key light – a luz principal que ilumina um sujeito ou objecto.

PMPO - Medida de pico de potência, em frações de segundo.

Não representa a potência real disponível para um amplificador ou alto falante reproduzir música.

Potência - Unidade com que se mede a capacidade de amplificação de um equipamento. No caso das caixas acústicas é a potência que a mesma pode suportar. A potência de um áudio é medida em watts. A mais técnica, e que melhor reflete a realidade, é a potência RMS.

Potência RMS - O valor RMS representa a energia do sinal. É uma medida de potência contínua, usada como padrão mundial, e representa a potência real de um equipamento de som.

Profundidade de campo – distância entre o ponto mais próximo e mais afastado que está ntido.

R.M.S. - O valor efetivo de um sinal que, graficamente, é expresso por uma senóide. Na prática, é o valor médio para

sinais de corrente alternada. O valor RMS representa a energia do sinal. É a potência que melhor representa a energia de trabalho de um sistema (NBR 10303)

RCA - Tipo de conector muito utilizado em saídas de sinal com alta impedância, baixo nível de tensão e alta qualidade sonora.

Reverberação - Som refletido dentro de um ambiente, que emerge logo após o som original, sem que seja percebido separadamente como um eco. Por definição, o tempo de reverberação é aquele necessário para que o som refletido caia a um nível de 60 dB a menos em relação ao som original.

Search - Nos tuners AM/FM, esta tecla pode servir para localizar passo a passo uma emissora de rádio.

Sintonizador - Receptor de AM ou FM que não possui estágio de amplificação de áudio. Necessita de um amplificador para operar.

Treble Agudos - Faixa de freqüências que situam-se na parte mais alta do áudio, a partir de aproximadamente 5 kHz.

Triaxial - Reúne, ao mesmo tempo, um woofer, um tweeter e um médio. O woofer é a parte do alto-falante responsável por emitir o som grave e o tweeter, por reproduzir os sons agudos que saem do sistema. O triaxial é completado pelo emissor de médios, ou seja, todas as faixas de som captadas pelo ouvido humano estão, separadamente, neste tipo de alto-falante.

Tweeter - O tweeter reproduz as freqüências mais altas de áudio, ou seja, os agudos. De uma maneira geral, quanto maior a freqüência, mais diretivo é o som e por isso devemos direcionar o tweeter ao ouvinte.

Ultravioleta – radiação anterior ao violeta no espectro visível, invisível ao olho, mas que afeta a captação vídeo.

X-Bass (Extra Bass) - Sistema que reforça as baixas freqüências, dando maior ênfase aos sons graves.

Xplõd - Circuito Integrado de Potência. Tecnologia e som dinâmico de altíssima qualidade com excelente potência.

## Dicas do Negócio

Dicas importantes para quem pensa em abrir um negócio na área de locação de equipamentos de iluminação e som:

- Possuir bons equipamentos;
- Cultivar a flexibilidade;
- Cumprir com excelência as cláusulas contratadas;
- Oferecer pacotes personalizados;
- Oferecer um serviço cordial e hospitaleiro;
- Estar presente constantemente na loja;
- Manter canal aberto com os clientes, visando identificar suas necessidades;
- Estar atento à legislação trabalhista em função dos horários de trabalho dos funcionários
- Manter bom relacionamento com parceiros e cliente;
- Preocupar-se com a gestão do seu negócio.

## Características específicas do empreendedor

De acordo com McClelland (1972), citado por Schmidt e Dreher (2006) existem características comportamentais que são comuns aos empreendedores. Essas características são denominadas Características Comportamentais Empreendedoras - CCEs das quais pode-se citar:

- Busca constante de oportunidades;
- Toma iniciativas;
- É persistente;
- Possui disposição para correr riscos calculados;
- Exige de qualidade e eficiência;
- Compromete-se com o que faz;
- Procura manter-se informado;

- Estabelece metas;
- Planeja e monitora as tarefas;
- Busca feedback;
- É confiante e independente;
- Procura estabelecer redes de contatos e relações comerciais;
- É negociador;

Um empreendedor "saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão".

(DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando-se esta afirmativa, percebe-se em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para ter sucesso neste tipo de empreendimento é necessário que o empreendedor se concentre no desenvolvimento das características empreendedoras citadas.

## **Bibliografia Complementar**

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

ABNT NBR 5410:2004 – Instalações elétricas de baixa tensão – edição comentada, disponível em <http://www.dee.ufc.br/~tomaz/material/IN...>). Acesso em 18/01/2010.

ABNT NBR IEC 50 (826) – Vocabulário eletrotécnico internacional – Capítulo 826: Instalações elétricas em edificações, disponível em <http://www.target.com.br/conteudo/b2b/es....> Acesso em 18/01/2010.

MERCADO DE EVENTOS– FECOMERCIO RS – Agência de Notícias FECOMERCIO, disponível em <http://www.fecomercio-rs.org.br/>.

