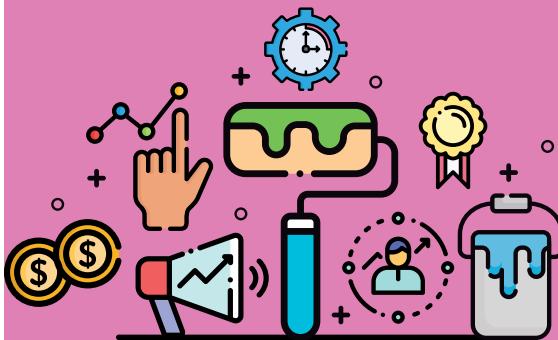

MICROEMPREendedor INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

SERVIÇOS DE PINTURA



FICHA TÉCNICA

© 2009. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG
2012 e 2013. Adaptado e impresso pelo SEBRAE/MG
2018. Revisado e Atualizado pelo SEBRAE/MG

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG
Unidade de Desenvolvimento de Territórios, Liderança e Cooperativismo
Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada - CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.
Telefone 0800 570 0800 / Home: www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE/MG

Presidente do Conselho Deliberativo
TEODOMIRO DINIZ CAMARGOS

Diretor Superintendente
AFONSO MARIA ROCHA

Diretor de Operações
MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

Diretor Técnico
ANDERSON COSTA CABIDO

Unidade de Atendimento

Gerente
MÔNICA XAVIER SEGANTINI DE CASTRO

Equipe Técnica
VIVIANE SOARES DA COSTA - Autora

**Unidade de Desenvolvimento de Territórios,
Liderança e Cooperativismo**

Gerente
ALESSANDRO FLÁVIO BARBOSA CHAVES

Equipe Técnica
ARIANE MAIRA CHAVES VILHENA

Unidade de Comunicação Integrada

Gerente
TERESA GOULART

Equipe Técnica
CARLOS CONTI

Equipe Técnica versão original
VIVIANE SOARES DA COSTA
AUGUSTO MANSO DE ANDRADE
BEATRIZ DE CARVALHO
HAROLDO SANTOS ARAÚJO
GABRIELA AGUIAR DE GODOY
WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA

Equipe Técnica versão 2012 e 2013
VIVIANE SOARES DA COSTA
ARNOU DOS SANTOS
AUGUSTO MANSO DE ANDRADE
BEATRIZ DE CARVALHO
LUCIANA CRISTINE DE CARVALHO LESSA
WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA

Equipe Técnica versão 2018
VIVIANE SOARES DA COSTA
BEATRIZ DE CARVALHO
LAURANA SILVA VIANA

Editoração Eletrônica
POPCORN COMUNICAÇÃO

S491 Serviços de pintura. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2018.
20p.: il.

1. Gestão de negócios. 2. Prestação de serviço. I. Costa, Viviane Soares da. II. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais.

CDU: 658:658.64

CRB6:1060 - Sílvia Penna Chaves Lobato

INTRODUÇÃO.

A Série Microempreendedor Individual foi elaborada com o objetivo de oferecer dicas específicas sobre o seu negócio, orientações sobre como calcular o preço de produtos e serviços, orientações sobre como fazer o controle de caixa, além de indicação de outras instituições de apoio e de cursos.

A figura do Microempreendedor Individual (MEI) foi criada pela Lei Complementar 128 de 2008. Com a formalização, o empresário passa a fazer recolhimentos em valores fixos e adquire benefícios tributários e direitos previdenciários, como aposentadoria por idade ou por invalidez, auxílio-doença e licença-maternidade. No caso de aposentadoria, o valor estipulado é de um salário mínimo nacional vigente à época.

Na prática, os benefícios são ainda maiores, pois o empresário poderá atender a pessoas jurídicas (emissão de nota fiscal) e, dependendo da sua atividade, vender também para os órgãos públicos, por exemplo, pequenos consertos nas escolas, hospitais, entre outros. Dessa forma, poderá ampliar o seu faturamento.

O governo tem tido várias iniciativas para incentivar a formalização dos negócios informais existentes no país, como, por exemplo, a redução da alíquota do INSS e o aumento do limite de faturamento. E o Sebrae Minas, dando continuidade a seu trabalho de apoio ao MEI, apresenta a 4ª edição das cartilhas da Série Microempreendedor Individual, completamente reformuladas e orientadas para o aprimoramento do seu negócio.

Consulte também a cartilha “**O dia a dia do Microempreendedor Individual**”, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa. Nela você encontrará informações sobre as atividades diárias, mensais e anuais que precisam ser cumpridas, além de se orientar a fazer a gestão de sua empresa realizando controles que contribuirão para o sucesso do seu negócio.

O Sebrae Minas está à disposição para dar orientações por meio do portal www.sebrae.com.br/minasgerais, pela Central de Atendimento no **0800 570 0800** e nos Pontos de Atendimento localizados em diferentes municípios do estado de Minas Gerais.

Boa leitura!



SUMÁRIO

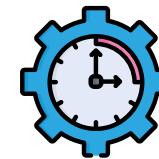
O NEGÓCIO	6
CALCULANDO O PREÇO DE VENDA	10
CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA	13
COMO REGISTRAR SEU NEGÓCIO	14
SEBRAE MINAS E A GESTÃO DO NEGÓCIO	15
ENDEREÇOS ÚTEIS	16
REFERÊNCIAS	17

O NEGÓCIO



MERCADO

- O mercado para quem trabalha com serviços de pintura é bastante amplo e não se limita apenas às residências. Você pode atender condomínios, empresas, escolas, bancos, entre outros.



ATENDIMENTO

- Um bom atendimento passa por diversos aspectos. Entre eles estão a sua apresentação (uso de uniforme, roupas limpas, cabelos penteados, barba feita) e a cordialidade. Quando for prestar serviço, sugere-se oferecer um cartão de visita após a prestação de serviço para facilitar contatos futuros. Tais ação costuma gerar bons resultados e o investimento é muito baixo.

Durante a prestação do serviço, não se descuide! É importante o uso do uniforme e dos equipamentos de proteção individual (EPIs), pois, além de cuidar da sua segurança, demonstra credibilidade do profissional.

Além disso, é importante preparar o local para a realização do serviço cobrindo os móveis para evitar que estraguem e passando fitas nas janelas e portas para evitar que sujem de tinta. Além disso, limpar o local após o término do trabalho passa uma imagem positiva e de cuidado com o cliente. Lembre-se de que, em muitos casos, o cliente e sua família permanecem em casa durante o serviço.

Esteja atento às necessidades e aos desejos do cliente, buscando sempre surpreendê-lo. Em vez de apenas executar o serviço, você pode propor soluções adequadas para cada situação, já que conhece os diversos materiais e as opções que melhor atendem às demandas do cliente. Lembre-se ainda de que há clientes que possuem alergia e requerem tintas que não deixam cheiro no imóvel.

Esses procedimentos diferenciados poderão incentivar o cliente a, além de sempre procurar seus serviços, indicá-los para outras pessoas.



DICA DE QUEM CHEGOU LÁ!



O cliente não precisa de mim e, se eu não atendê-lo bem, ele vai para o concorrente. Então eu tenho que dar atenção a ele.”

José Edmilson P. Santos - Sorveteria JN



DIVULGAÇÃO

- A divulgação dos serviços pode ser feita por meio de cartões de visita entregues em pontos estratégicos da região onde você atua, como salões de beleza, lojas de roupas, prédios residenciais e comerciais. Além disso, a propaganda boca a boca é extremamente importante neste segmento, o que aumenta a importância de se oferecerem serviços de qualidade, visando garantir a propaganda positiva junto às pessoas que poderão tornar-se seus clientes.

A internet vem sendo muito utilizada para divulgar serviços. Avalie a possibilidade de criar um site ou um perfil empresarial nas mídias sociais para dar visibilidade ao seu negócio.

Outra ação que pode surtir bastante efeito é cadastrar-se no **Google Meu Negócio**. Essa ferramenta possibilitará que os interessados nesse tipo de serviço possam localizar sua empresa facilmente pelo **Google Maps**.

AVALIE!

Você pode se especializar em pinturas especiais para transformar as paredes em elementos decorativos, para que não sirvam somente como divisoras de ambientes e para pendurar quadros. Sendo assim, avalie a possibilidade de criar texturas que deixam a parede com aspecto de palha, couro, madeira e mármore, entre outros efeitos.

ORÇAMENTO



Elabore o orçamento com bastante atenção e leve em consideração o tamanho dos cômodos, os materiais a serem utilizados, as etapas do trabalho e o tempo necessário para executá-las. Dessa forma, você conseguirá fornecer ao cliente o valor exato do serviço, pois, depois que você apresentar o orçamento, não será possível aumentar o valor cobrado. Portanto, se isso não for feito com atenção, você poderá ter prejuízo.

INFORMAÇÕES LEGAIS

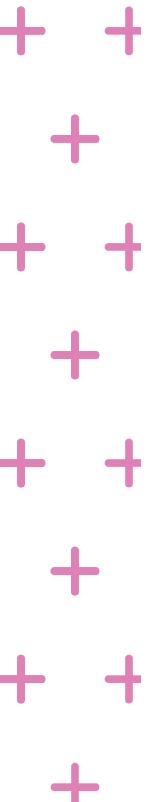


Existe uma norma do Ministério do Trabalho – NR 18 – que estabelece medidas de controle e sistemas preventivos de segurança nos processos na Indústria da Construção. Portanto, faz-se necessária a leitura do documento, que se encontra disponível no site do Ministério do Trabalho.

Um ponto que merece destaque é a utilização de equipamentos de proteção individual e coletiva, por exemplo, máscaras, óculos e sapatos antiderrapantes. E, caso o serviço realizado seja pintura em prédios, além de utilizar os equipamentos de proteção individual (cintos de segurança, cinturões e redes de proteção contra quedas), deve-se instalar tela protetora contra projeção de materiais e ferramentas. Além disso, é necessário procurar o CREA para saber sobre a necessidade de um responsável técnico para exercício dessa atividade de pintura externa de edifícios.

É obrigatória a entrega ao consumidor de um orçamento prévio discriminando o valor da mão de obra e dos materiais a serem empregados, as condições de pagamento, bem como as datas de início e término dos serviços. Os formulários de orçamento podem ser confeccionados em gráfica, contendo os dados da sua empresa.

O orçamento tem validade de 10 dias. Uma vez aprovado, o orçamento obriga tanto o fornecedor como o consumidor a cumprir o que foi acordado.



REGISTRO DA ATIVIDADE



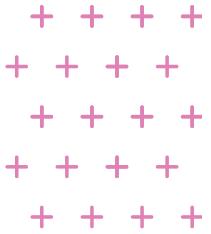
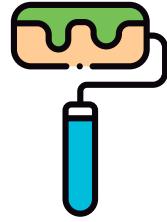
Toda atividade possui um código que indica o que a empresa faz, conhecido como CNAE – Classificação Nacional de Atividade Econômica. Ela serve para identificar a atividade econômica em cadastros e registros de pessoa jurídica, bem como para efeitos de tributação.

Para que a sua empresa possa desenvolver as atividades pretendidas, é muito importante registrar corretamente os códigos CNAE.

Saiba que a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE define o seu negócio como **serviços de pintura em edifícios em geral** (4330-4/04).



CALCULANDO O PREÇO DE VENDA¹



- Observar os preços praticados por profissionais que prestam serviços semelhantes aos seus pode ser uma boa referência na hora de estipular o preço de sua hora de trabalho, mas você não pode deixar de calcular seus custos e saber, exatamente, qual é o resultado de seu trabalho e se o cliente está disposto a pagar esse valor.
- Veja um exemplo de como calcular o custo da hora de trabalho:

ITEM	VALOR (R\$)
Custo da mão de obra = retirada do empreendedor. Valor estipulado de R\$ 954,00 por mês. Desse modo, teríamos R\$ 954,00 divididos por 176 horas = R\$ 5,42, que representa o custo da mão de obra por hora de trabalho.	5,42
Transporte (combustível, manutenção do veículo, estacionamento etc.). Como exemplo, você gasta R\$ 500,00, que serão divididos por 176.	2,84
Alimentação. Suponha um valor de R\$ 15,00 por dia. Trabalhando 22 dias por mês, o custo seria de R\$ 330,00. Como você trabalhará 176 horas, o cálculo é R\$ 330,00 divididos por 176 horas, ou seja, cada hora de trabalho deve contribuir com R\$ 1,25 para a sua alimentação.	1,88
Manutenção dos equipamentos (eventualmente, você precisará consertar algum equipamento ou repor alguma ferramenta). Suponha uma reserva de R\$ 80,00 por mês. Você deve dividir R\$ 80,00 por 176 horas.	0,45
Recolhimento fixo mensal² (ICMS = R\$ 5,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 52,70 divididos por 176 horas.	0,30
Custo da hora de trabalho	10,89
Valor da diária cobrada dos clientes = R\$ 200,00. Nesse caso, como todos os cálculos estão sendo feitos em horas, iremos dividir R\$ 200,00 por 8 horas.	25,00
Lucro do negócio por hora de trabalho	14,11

1. Essa composição do preço de venda é apenas de um exemplo.
Valores de mercado devem ser pesquisados e aplicados por você.

2. O valor do recolhimento fixo mensal é referente a 5% do salário mínimo vigente em jan./2018.

NÃO SE ESQUECA:



- Normalmente, os serviços de pintura demandam uma quantidade maior de horas para a execução do serviço. A partir dessa definição, veja que, se você for contratado para executar um serviço que demande 10 dias para ser entregue, o valor a ser cobrado será equivalente a 10 dias multiplicados por 8 horas x R\$ 25,00, ou seja, R\$ 2.000,00;
- Caso a obra seja muito grande, você poderá dar desconto. Mas, para isso, é preciso avaliar, com base na tabela de custos, qual seria o desconto máximo a oferecer, pois você está abrindo mão de parte do lucro da empresa.

IMPORTANTE!



É fundamental que o empresário defina um valor para sua retirada mensal, pois esse valor deverá compor os custos fixos do negócio. No exemplo acima, essa retirada foi de R\$ 954,00.

• Lembre-se: o lucro é do negócio e não do empreendedor, portanto esse valor deverá ser reinvestido na empresa e servirá, por exemplo, para a compra de novos equipamentos, compra de novo automóvel e distribuição do lucro no final do exercício, ou seja, no final do ano, quando esse valor será distribuído entre o negócio e o dono.

Lembre-se de que, caso contrate um empregado, todos os registros, recolhimentos e obrigações deverão ser realizados por você ou por um contador. E, ainda, o custo desse funcionário deverá fazer parte do cálculo do preço de venda de seus produtos.

IMPORTANTE!

O limite de R\$ 81.000,00 é referente ao faturamento total da empresa, e não de cada serviço.



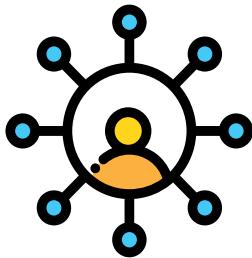
SUGESTÃO DE LEITURA

A Importância da Determinação do Preço de Venda

* Conheça orientações técnicas pertinentes quanto à demonstração do preço de venda, o qual deverá cobrir todos os custos e atingir a margem de lucro.

<http://www.sebrae.com.br/minasgerais>

GESTÃO DO NEGÓCIO



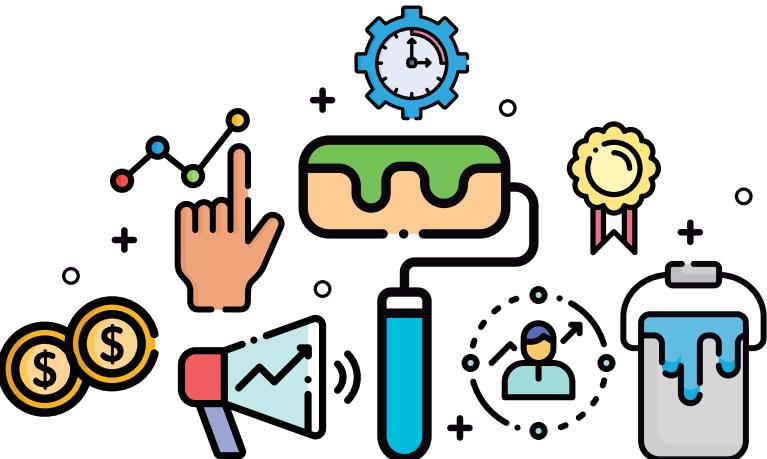
Empresa em funcionamento quer dizer que seus esforços deverão se concentrar na gestão e no aprimoramento do negócio. Essa fase irá exigir muita dedicação, atenção e ajustes contínuos.

A função principal do empresário é cuidar para que o negócio se desenvolva e se firme cada vez mais no mercado. Mas para isso é necessário cumprir todas as obrigações a que o seu negócio está sujeito, implantar e monitorar alguns controles e processos, além de acompanhar a evolução das necessidades dos clientes.

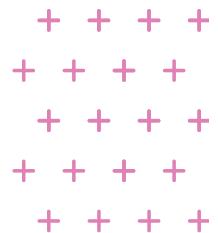
Para auxiliá-lo nas questões administrativas e de gestão, o Sebrae Minas elaborou a cartilha “**O dia a dia do Microempreendedor Individual**”, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa.

O mercado está cada vez mais exigente e competitivo, e as mudanças, cada vez mais frequentes e rápidas, por isso você deve buscar o aperfeiçoamento da gestão do seu negócio. Para saber mais sobre as ferramentas necessárias para monitorar o desempenho do seu negócio, acesse o “**Caderno de Gestão - MEI - Microempreendedor Individual**”.

Não deixe de acessar esses materiais disponíveis em nossa Biblioteca Digital
<http://www.sebrae.com.br/minasgerais>



ENDERECOS ÚTEIS



CONSELHO REGIONAL DE ENGENHARIA E AGRONOMIA DE MINAS GERAIS - CREA
Avenida Álvares Cabral, 1600 – Santo Agostinho
30170-001 - Belo Horizonte - MG
Tel.: 0800 0312732
www.crea-mg.org.br

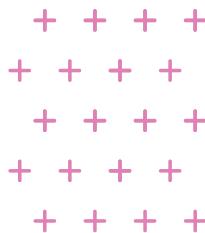
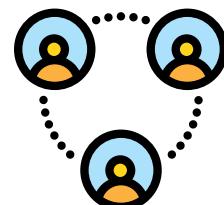
MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO
Tel.: (31) 3270-6100
<http://www.mte.gov.br> (Informações sobre a NR 18).

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL - SENAI-MG
UNIDADE PAULO DE TARSO
Rua Humaitá, 1275 – Padre Eustáquio
30720-410 – Belo Horizonte - MG
Tel.: (31) 3419-0900

* Curso de qualificação profissional para pintor de obras.
Consulte as unidades do Senai em sua cidade.

SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL
NO ESTADO DE MINAS GERAIS - SINDUSCON
Rua Marilia de Dirceu, 226 - 3º e 4º andares - Lourdes
30170-090 - Belo Horizonte - MG
Tel.: (31) 3253-2666 - Fax: (31) 3253-2667
<http://www.sinduscon-mg.org.br>

CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



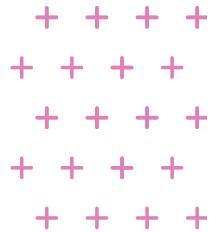
O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.

CARTILHAS SEI - SEBRAE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Oficina MEI: Aprenda a administrar o seu negócio
Oficina MEI: Aprenda como formar preço de venda
Oficina MEI: Como comprar melhor dos seus fornecedores
Oficina MEI: Como controlar o seu dinheiro
Oficina MEI: Como fazer a sua empresa crescer
Oficina MEI: Como planejar a sua empresa
Oficina MEI: Como ser um empreendedor de sucesso
Oficina MEI: Como unir forças para crescer
Oficina MEI: Como vender mais

- Para acessar as cartilhas, acesse o site do Sebrae Minas: www.sebrae.com.br/minasgerais
- Para participar das oficinas, verifique a disponibilidade de agenda na sua cidade.
<https://www.sebraemg.com.br/atendimento/conteudo/cursos-e-eventos>

COMO CONTAR COM A AJUDA DO SEBRAE



Atendimento presencial:

Orientação de Negócio

- Atendimento pré-agendado sobre os projetos, produtos e serviços oferecidos pelo Sebrae, realizado pela equipe de atendentes.

Consultoria de Gestão Individual

- Atendimento pré-agendado realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos negócios.

Atendimento a distância:

Orientação on-line e Fale com o Sebrae

- Atendimento virtual realizado pelos atendentes da Central de Atendimento.

Central de Atendimento

- Atendimento telefônico, sobre todos os projetos, produtos e serviços do Sebrae e parceiros, realizado pela equipe de atendentes - 0800 570 0800

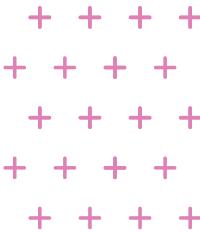
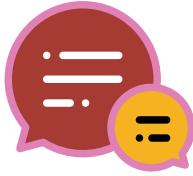
Consultoria de Gestão - Telefone

- Atendimento a distância, pelo telefone, pré-agendado pela Central de Atendimento e realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos.

Portal Sebrae/MG:

- Acesso a informações, documentos, cursos e eventos sobre abertura e gestão de pequenos negócios. www.sebrae.com.br/minasgerais

REFERÊNCIAS



- ▶ ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE MINAS GERAIS. Disponível em: <<http://www.almg.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ Busca por roupas sob medida traz ateliês de costura de volta à moda. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/07/busca-por-roupas-sob-medida-traz-atelies-de-costura-de-volta-a-moda.shtml>>. Acesso em: 31 jul. 2018
- ▶ Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Disponível em: <<http://www.cnae.ibge.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Disponível em: <<http://www.presidencia.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ SECRETARIA DE ESTADO DE MEIO AMBIENTE E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL – SEMAD. Disponível em: <<http://www.semad.mg.gov.br>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ SINDICATO DOS OFICIAIS ALFAIATES, COSTUREIRAS E TRABALHADORES NAS INDÚSTRIAS DA CONFECÇÃO DE ROUPAS, CAMA, MESA E BANHO DE BELO HORIZONTE E REGIÃO METROPOLITANA. Disponível em: <<http://www.soacbh.com.br/#>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ SOB MEDIDA: CONSETROS DE ROUPAS GERAM LUCROS. Disponível em: <<http://jornal.ofluminense.com.br/editoriais/empregos-e-negocios/sob-medida-consetros-de-roupas-geral-lucros>>. Acesso em: 25 jul. 2013



-  sebraemgcomvoce.com.br
-  facebook.com/sebraemg
-  youtube.com/sebraeminas
-  twitter.com/sebraeminas

0800 570 0800
sebrae.com.br/minasgerais