
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

CHAVEIRO



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

C512 Chaveiro. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2018.
20p.: il.

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

CDU:658: 658.64

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



Cópias de chaves, conserto de fechaduras, venda de cadeados, troca de segredos, abertura de automóveis e cofres, unificação e mestragem (trabalhos geralmente realizados em hotéis e empresas, onde há apenas uma chave que consegue abrir diversas fechaduras diferentes), são as atividades executadas por uma oficina de chaveiro. Além disso, é possível amolar alicates, facas, tesouras, fazer carimbos e recarga de cartuchos para ampliar os serviços oferecidos e aumentar a lucratividade.

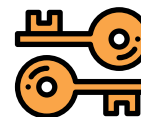
A concorrência neste mercado é grande. Cada região, geralmente, possui um chaveiro, e é conveniente instalar-se em local distante do profissional já estabelecido.

IMPORTANTE!

Atualmente, muitos chaveiros instalam-se em pontos diferenciados, tais como supermercados, postos de gasolina, lojas de conveniência, galerias, por exemplo. O objetivo é aproveitar o fluxo de pessoas que passam por esses locais e oferecer praticidade.



SERVIÇOS



Existem inúmeros tipos de chaves que você pode oferecer. A mais comum é a chave residencial Yale Simples. As chaves coloridas e de times de futebol são mais caras, mas apresentam um valor agregado maior. São diferentes e, muitas vezes, os clientes aceitam pagar para ter um produto interessante e com o qual tenha uma identidade. As chaves de carro (normais e codificadas) e as tetras-chaves também são oferecidas.

Os trabalhos externos (trocas de fechaduras e segredos) exigem pronto-atendimento, pois, geralmente, são situações de emergência. Caso seja entre 18h e 8h, é considerado período de plantão. Dessa forma você poderá cobrar um valor maior do que o serviço realizado durante o dia. O atendimento 24h é muito rentável por isso.

Há muitas pessoas que ainda residem em imóveis antigos. Dessa forma você poderá oferecer um serviço artesanal, pois as cópias de chaves são feitas à mão. O valor é mais alto devido à dificuldade do trabalho.

Os preços, em geral, são fixados de acordo com a dificuldade do serviço e o tempo gasto para realizá-lo. Algumas chaves já possuem um valor estipulado no mercado e se você cobrar mais caro os clientes irão para os concorrentes. Por este motivo ofereça serviços de qualidade e o diferencial poderá ser o pronto-atendimento.

Para evitar reclamações de defeitos em chaves, você deve manter sua máquina de cópias bem regulada. A manutenção é essencial, pois às vezes o equipamento fica “cego”. Você deve conhecer bem o funcionamento e ser capaz de consertá-la. Isso se deve à dificuldade de encontrar pessoas capazes de resolver esse tipo de problema.

TENDÊNCIA



Fique atento às tendências que envolvem o mercado de chaves. Já existem no mercado fechaduras com alta tecnologia, como é o caso das fechaduras biométricas (uso de digitais), com senha, cartão magnético entre outras. No caso dos automóveis, eles estão saindo das fábricas com as chaves codificadas, que utilizam chips e são mais seguras. Dessa forma, você deve se antecipar e adquirir o equipamento necessário para as cópias dessas chaves. Ele é mais caro que os de chaves de carros comuns, porém terá mercado no futuro. É um investimento. Além disso, possui um funcionamento mais complexo. Os fabricantes ensinam a utilizar, e você aprenderá muito com a experiência também.

DIVULGAÇÃO



A divulgação deve se concentrar no bom atendimento ao cliente, pois se trata de um segmento onde a divulgação boca a boca funciona significativamente. Nesse sentido, é importante estabelecer contato com zeladores e porteiros dos prédios da região.

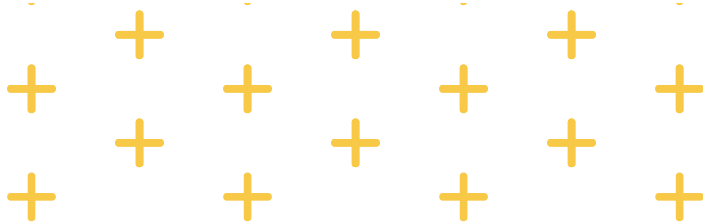
Além disso, a internet vem sendo muito utilizada para divulgar serviços. Avalie a possibilidade de criar um perfil empresarial nas mídias sociais para dar visibilidade ao seu negócio.

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**.

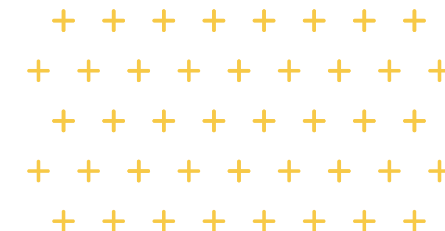
INFORMAÇÕES LEGAIS



Não encontramos nenhuma legislação específica que regulamenta a sua atividade, mas é muito importante observar as normas descritas no Código de Defesa do Consumidor.



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.

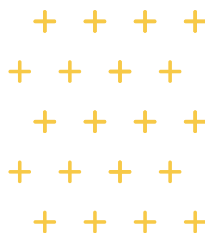
Para que a sua empresa possa desenvolver as atividades pretendidas, é muito importante registrar corretamente os códigos CNAE.

Saiba que a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE define o seu negócio como **chaveiros** (9529-1/02).

CASO OFEREÇA TAMBÉM
O SERVIÇO DE AMOLAR
ALICATES DE UNHA E
TESOURAS, VOCÊ DEVERÁ
INCLUIR TAMBÉM A
ATIVIDADE DE **REPARAÇÃO
E MANUTENÇÃO DE
OUTROS OBJETOS
E EQUIPAMENTOS
PESSOAIS E DOMÉSTICOS
NÃO ESPECIFICADOS
ANTERIORMENTE**
(9529-1/99)



CALCULANDO O PREÇO DE VENDA¹



- Para elaborar sua tabela de preços, você precisará calcular o valor de sua hora de trabalho e somar com o valor do material gasto, impostos, aluguel, entre outros. Veja um exemplo de como calcular o custo da hora de trabalho para a confecção de uma chave comum:

ITEM	VALOR (R\$)
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 cada hora de trabalho. Mas o tempo estimado para confecção de uma chave comum é de 5 minutos, portanto você deverá dividir R\$ 5,42 por 60 minutos e multiplicar por 5 minutos.	0,45
Custo da chave (modelo Yale). Valor estimado de R\$ 8,90 pacote com 10 unidades. Dessa forma, será necessário dividir o valor por 10.	0,89
Aluguel (suponhamos que seja de R\$ 700,00). O cálculo deve ser R\$ 700,00 divididos por 176 horas = R\$ 3,98 divididos por 60 minutos e multiplicado por 5 minutos.	0,33
Água, energia elétrica, telefone (suponha que seja R\$ 250,00). A conta será R\$ 250,00 divididos por 176 horas = R\$ 1,42 divididos por 60 minutos e multiplicado por 5 minutos.	0,12
Recolhimento fixo mensal² (ICMS = R\$ 5,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 52,70 divididos por 176 horas, divididos por 60 minutos e multiplicado por 5 minutos.	0,02
Material gasto na confecção da chave (lubrificante, lima etc.)	0,40
Custo do serviço	2,21
Valor cobrado dos clientes (unidade)	5,00
Lucro do negócio	2,79

1. Essa composição do preço de venda é apenas 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.

Para alcançar um valor satisfatório de lucratividade, é importante diversificar os serviços oferecidos. Ofertando apenas um tipo de serviço, o volume de venda deverá ser muito alto para que se consiga manter o negócio.

Caso você contrate um funcionário, será necessário acrescentar esse valor ao cálculo da hora de trabalho. Veja como ficaria:

Custo do serviço sem funcionário	
Funcionário (a lei que regulamenta o Microempreendedor Individual só permite a contratação de um). A despesa com o funcionário é de R\$ 1.383,30. Esse valor corresponde ao salário mínimo R\$ 954,00 + encargos sociais que representam, em média, 45% do salário pago ao funcionário (3% de INSS + 8% de FGTS + 8,33% de 13º salário + 8,33% de férias + 2,78% de 1/3 de férias + 8,35% de aviso-prévio + 4% multa rescisória FGTS + 1,55% de FGTS sobre o 13º salário + 0,67% de FGTS sobre aviso-prévio). Portanto, R\$ 1.383,30 divididos por 176 horas de trabalho = R\$ 7,86 que deverá ser dividido por 60 minutos e multiplicados por 5 minutos.	0,03
Custo do serviço com funcionário	2,24
Valor cobrado dos clientes (unidade)	5,00
Lucro do negócio	2,76



NÃO SE ESQUEÇA:



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!

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, reforma do imóvel e distribuição do lucro no final do exercício, ou seja, no final do ano, quando esse valor será distribuído entre a empresa e o dono.

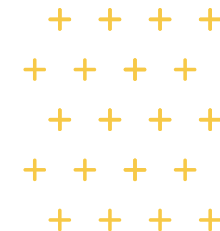
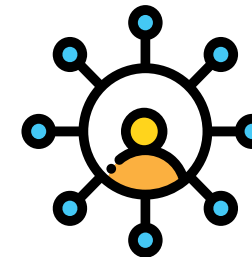
SUGESTÃO DE LEITURA

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



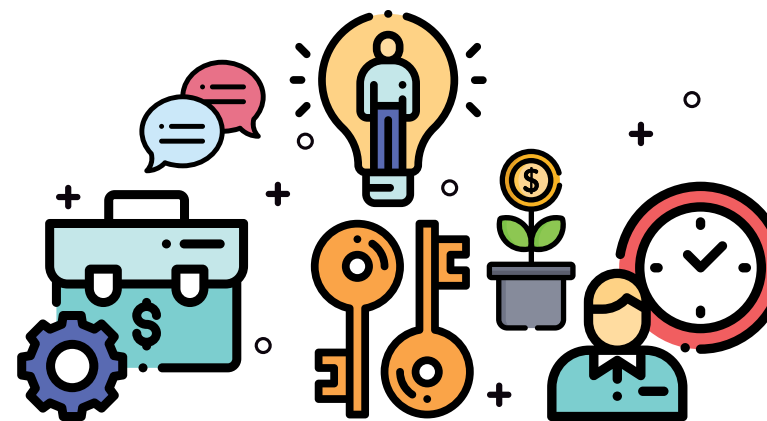
Empresa em funcionamento quer dizer que seus esforços deverão se concentrar na gestão e no aprimoramento do negócio. Essa fase irá exigir muita dedicação, atenção e ajustes contínuos.

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**”.

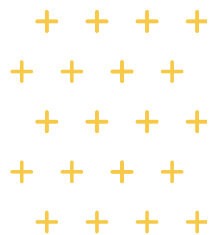
Não deixe de acessar esses materiais disponíveis em nossa Biblioteca Digital
<http://www.sebrae.com.br/minasgerais>



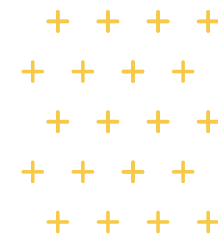
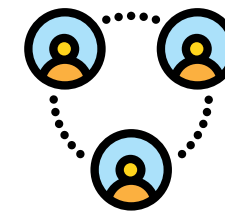
ENDEREÇO ÚTIL



FEDERAÇÃO DO COMÉRCIO DE MINAS GERAIS - FECOMÉRCIO
Rua Curitiba, 561 - Centro
30170-121 - Belo Horizonte - MG
Tel.: (31) 3270-3300
www.fecomerciomg.org.br



CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



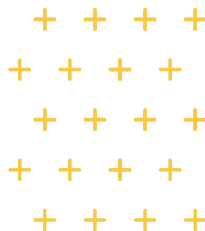
O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.

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

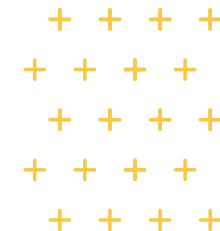
Consultoria de Gestão - Telefone

- 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.
- ▶ Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Disponível em: <<http://www.cnae.ibge.gov.br>>. Acesso em: 31 jul. 2018.
- ▶ De olho na fechadura. Disponível em: <<http://www.asbrac.com.br/NoticiaVeja.asp>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ Distribuidora Lions. Disponível em: <<https://www.lionsdistribuidora.com.br/chaves-yale>>. Acesso em: 01 ago. 2018.
- ▶ PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Disponível em: <<http://www.presidencia.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ QUADRO EMPREGO: CHAVEIRO. Disponível em: <<http://video.globo.com/Videos/PlayerNoticias/0,,GIM732703-7823-QUADRO%20EMPREGO%20CHAVEIRO,00.html>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ SECRETARIA DE ESTADO DE MEIO AMBIENTE E DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL – SEMAD. Disponível em: <<http://www.semad.mg.gov.br>>. Acesso em: 25 jul. 2013
- ▶ Serviço de reparos de calçados e roupas cresce com a crise econômica. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/01/1733080-cresce-busca-por-servicos-de-reformas-e-reparos-de-tenis-roupa-carro-e-casa.shtml>>. Acesso em: 31 jul. 2018.



 sebraemgcomvoce.com.br

 facebook.com/sebraemg

 youtube.com/sebraeminas

 twitter.com/sebraeminas

0800 570 0800
sebrae.com.br/minasgerais