

---

# MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

---

CONCERTO DE  
CALÇADOS  
E BOLSAS



# 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](http://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

C755 Conserto de calçados e bolsas. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2018. 20p.: il.

1. Gestão de negócios. 2. Consertos. 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](http://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 .....	12
COMO REGISTRAR SEU NEGÓCIO .....	13
SEBRAE MINAS E A GESTÃO DO NEGÓCIO .....	14
ENDEREÇOS ÚTEIS .....	15
REFERÊNCIAS .....	16

# O NEGÓCIO

## MERCADO



Nos últimos anos, podemos perceber uma retomada de um hábito já quase esquecido pelos brasileiros que é o de reparar e não descartar. Esse novo comportamento pode ser percebido em vários ramos da economia, por exemplo, conserto de roupas e eletroeletrônicos e no ramo de calçados não é diferente.

Este segmento exige, além de experiência, atenção aos custos. Os custos devem ser controlados de perto, de modo a reduzir o preço final dos serviços, atraindo mais consumidores. Usualmente, uma reforma mostra-se inviável para o cliente quando o custo orçado supera 30% do valor do calçado novo.

A qualidade do serviço é outro requisito para a fidelização do cliente. Você deve estar atento a esse aspecto ao comprar os materiais para as reformas, durante o processo de restauração e no atendimento aos clientes. Ao entregar o calçado para o cliente, é importante que ele esteja engraxado e limpo.

## LOCALIZAÇÃO



A oficina deve estar localizada, de preferência, em locais de grande circulação de pessoas, pois normalmente os clientes procuram os locais próximos ao trabalho. Se estiver em um bairro mais residencial, é importante oferecer atendimento também aos sábados.

Antes de instalar a empresa, você deve procurar os órgãos locais que regem as atividades urbanas para verificar qualquer restrição em relação à instalação de uma oficina de reforma de calçados na região.

## ESTRUTURA



A estrutura adequada não exige muito espaço. O local deve ser suficiente para comportar balcão de atendimento, área de trabalho, banheiro e copa.

O ambiente deve ser limpo e organizado. Isso evita que os sapatos se percam ou até mesmo se sujem. Adquirir estantes ou armários com divisórias para guardar os sapatos. Recomenda-se colar uma etiqueta com o nome do cliente e data prevista para entrega do serviço.

## EQUIPAMENTOS E MATÉRIA-PRIMA



Os equipamentos geralmente utilizados nesse negócio são: canhão vulcanizador, máquina de costura, lixadeira, máquinas de bico e de cabedal, furadeira e máquinas para tintura. É preciso manter estoque de matérias-primas e materiais (tecidos, couros, solados, náilon, papelão, linhas etc.), que devem ser adquiridos em quantidades próximas ao que é utilizado pela oficina em determinado período de tempo. Ou seja, nada de fazer grandes estoques, que prejudicam o negócio, pois ocupam muito espaço e empatam capital desnecessariamente.

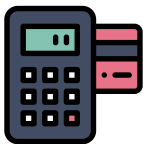
## SERVIÇOS OFERECIDOS



A especialização é o mais recomendado para o ramo. Contudo, nada impede que você ofereça outros serviços, como as reformas de bolsas e outros tipos de calçados.

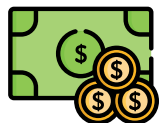
A reforma de tênis é um pouco mais complexa. É imprescindível o domínio do processo operacional. Convém lembrar que o tênis é um calçado complexo, pois, enquanto um sapato convencional tem duas matérias-primas básicas (couro e borracha ou plástico), o tênis é feito com borracha, plástico, náilon ou couro e espuma de náilon. Assim, é exigida certa especialização de quem irá tratá-lo.

## SUGESTÃO



- Caso os clientes apresentem limitações de tempo para levar ou buscar os calçados e bolsas, ofereça horários especiais de atendimento ou serviço de entrega e recolhimento em domicílio.

## GESTÃO DO NEGÓCIO



- É muito comum, nesse ramo de atividade, os clientes não voltarem para buscar os sapatos. Neste caso, você gasta tempo, material e não recebe pelo serviço. Para evitar esse tipo de problema, sugere-se que você cobre um sinal de pelo menos 50% do valor do serviço.

## DIVULGAÇÃO



- A divulgação dos serviços é muito importante, mas nesse ramo a propaganda boca a boca é extremamente importante, o que aumenta a importância de se oferecer 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 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



- É obrigatório entregar ao consumidor um orçamento prévio informando o valor da mão de obra, 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.
- Os equipamentos de proteção individual (EPIs) são utilizados para a garantir proteção e a segurança dos profissionais, e seu uso é obrigatório. Nunca deixe, por exemplo, de usar máscaras, cremes para proteção das mãos em virtude do uso de graxas, colas e outros produtos.

## 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 **reparação de calçados, de bolsas e artigos de viagem** (9529-1/01).

# CALCULANDO O PREÇO DE VENDA<sup>1</sup>



Para calcular o valor de sua hora de trabalho, é preciso definir, em primeiro lugar, quanto você quer ganhar e se o cliente está disposto a pagar esse valor. 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 saber, exatamente, qual é o custo da hora de seu trabalho.

Veja um exemplo de como calcular o custo da hora de trabalho:

ITEM	VALOR (R\$)
<b>Custo da mão de obra</b> = 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.	5,42
<b>Custo de materiais.</b> Material gasto no conserto do sapato (cola, solado, prego, tinta etc.). Esse valor deve ser dividido pela quantidade de calçados consertados no mês. Neste exemplo, usaremos R\$ 2,50.	2,50
<b>Aluguel</b> (suponhamos que seja de R\$ 700,00). O cálculo deve ser R\$ 700,00 divididos por 176 horas.	3,98
<b>Água, energia elétrica, telefone</b> (suponha que seja R\$ 350,00). A conta será R\$ 350,00 divididos por 176 horas.	1,99
<b>Recolhimento fixo mensal<sup>2</sup></b> (ICMS = R\$ 5,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 52,70 divididos por 176 horas.	0,30
<b>Custo da hora de trabalho</b>	14,19
<b>Tempo gasto para conserto de calçado feminino</b> (troca do taquinho do salto). Neste caso será necessário dividir 14,19 por 2.	7,09
<b>Valor cobrado dos clientes para este serviço</b>	14,00
<b>Lucro do negócio</b>	6,91

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.

## 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.

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.

## 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>

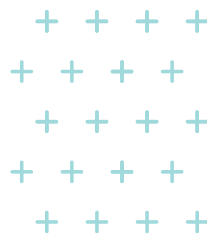
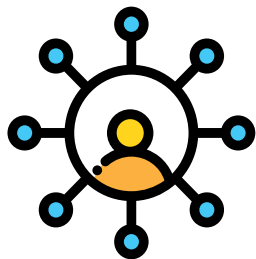
## NÃO SE ESQUEÇA:



• *Você precisará calcular o preço de cada um dos serviços de seu negócio e montar uma tabela. Não deixe de revisá-la de tempos em tempos, pois eventuais aumentos nos preços de matéria-prima poderão prejudicar o resultado de seu negócio;*

• *Apesar de os preços praticados pelos concorrentes servirem como base de comparação, é fundamental que você não deixe de lado a avaliação dos seus custos, pois, mesmo que a qualidade do seu trabalho seja superior, existem pessoas sensíveis ao fator preço. Dessa forma, você deverá encontrar alternativas para diminuir os seus gastos para se manter competitivo.*

# 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>



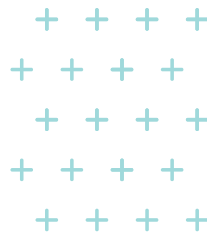
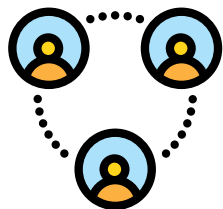
# ENDEREÇOS ÚTEIS



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 costureiro de calçados.  
Consulte as unidades do Senai em sua cidade.

# CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



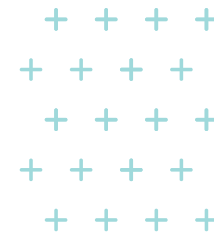
*O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.*

## 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](http://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

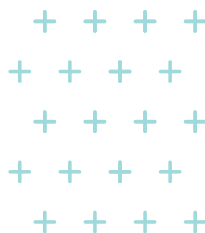
- Atendimento a distância, pelo telefone, pré-agendado pela Central de Atendimento e realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos.

## Portal Sebrae/MG:

- Acesso a informações, documentos, cursos e eventos sobre abertura e gestão de pequenos negócios. [www.sebrae.com.br/minasgerais](http://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.
- ▶ 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
- ▶ 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](https://sebraemgcomvoce.com.br)

 [facebook.com/sebraemg](https://facebook.com/sebraemg)

 [youtube.com/sebraeminas](https://youtube.com/sebraeminas)

 [twitter.com/sebraeminas](https://twitter.com/sebraeminas)

0800 570 0800  
[sebrae.com.br/minasgerais](https://sebrae.com.br/minasgerais)