

**COMO
MONTAR**

**UMA EMPRESA
DE MATERIAL DE
CONSTRUÇÃO**

SEBRAE



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do Negócio	6
Localização	7
Exigências Legais	8
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	9
Matéria-prima e mercadorias	11
Investimento e Capital de Giro	13
Canal de Distribuição	14
Custos	15
Agregação de valor	16
Divulgação	17
Informações tributárias	18
Dicas de Negócios	18
Bibliografia	19

IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

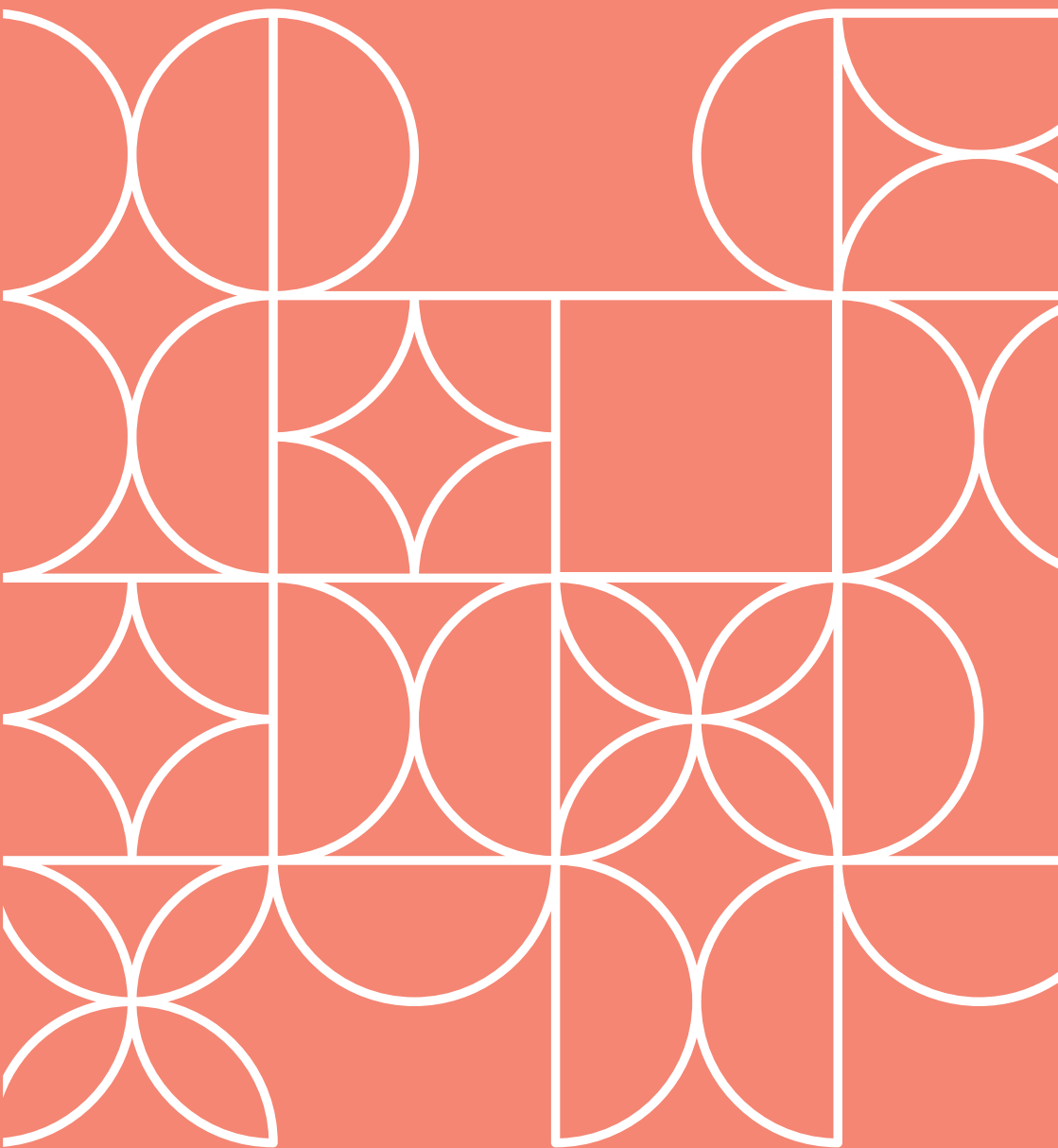
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

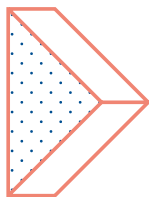
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Disparamos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebrae.com.br, descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.





APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

Segundo dados da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção, o varejo da construção brasileiro movimentou mais de R\$ 100 bilhões ao ano, através de aproximadamente 150 mil lojas de materiais de construção.

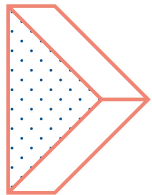
Ao longo dos anos a abertura de uma loja de materiais de construção tem se mostrado uma boa opção de investimento para aqueles que querem empreender, visto que mais de 50% das mais de 150 mil empresas do ramo atuam no mercado há mais de 20 anos, apontando para a estabilidade do setor. Apesar disso, não basta abrir uma loja de material de construção para o faturamento começar, é preciso estar atento às inovações do setor, fugindo de reproduzir os maiores erros do setor, como a falta de profissionais capacitados - 49%, e inexistência de software de gestão - de 55%, entre outros equipamentos de automação.

Mesmo diante da melhora no cenário, o setor ainda precisa passar por grandes transformações. Com soluções digitais cada vez mais acessíveis, é preciso estar atento às oportunidades de diferenciação e otimização das atividades relacionadas ao comércio, entre elas o investimento em automação comercial, promovendo melhor controle do estoque, aumento da eficiência e produtividade, refletindo diretamente sobre a gestão da sua loja.

A necessidade de reduzir custos e aumentar a produtividade para obter maior lucro, dada às margens apertadas do setor apontam para a necessidade de adotar estratégias mais efetivas na forma de comercializar materiais de construção. Permitir o autoatendimento por exemplo, formato antes restrito a grandes redes, além de reduzir custos favorece o maior tempo de permanência do cliente dentro da loja e conseqüentemente maior consumo.

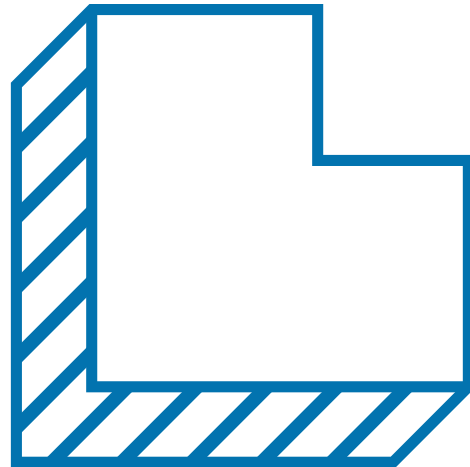
Com milhares de itens como cimentos, tintas para parede, tetos e fachadas, além de revestimentos cerâmicos, fios e cabos elétricos estão entre as categorias mais importantes para o faturamento das lojas, é fundamental definir os itens que serão oferecidos, levando em conta a oferta da concorrência e seu público.

O aquecimento do setor, que obteve um faturamento de R\$ 122 milhões em 2018, representando um crescimento de 6,5% em relação ao ano anterior, deixa o mercado otimista com a retomada das vendas, prevendo resultados ainda melhores para os próximos períodos.



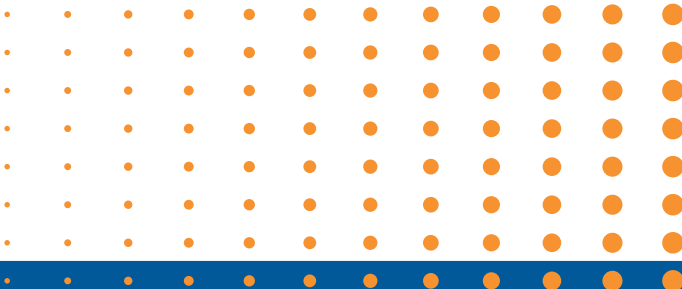
LOCALIZAÇÃO

Definir o local onde será instalada a loja de materiais de construção e escolher o imóvel para isso é sem dúvidas uma das decisões mais importantes para o seu empreendimento, sendo este um fator preponderante para o sucesso. Um pequeno empreendimento conta como seus potenciais clientes, que são os moradores da circunvizinhança.



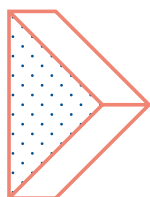
Para definir a localização é necessário levar em conta:

- *Objetivo do negócio;*
- *Público-alvo;*
- *População dos arredores;*
- *A concorrência existente ou potencial nas redondezas;*
- *As condições do imóvel;*
- *As vias de acesso;*
- *Estacionamento.*



Assim, antes de se definir por um imóvel para abertura e montagem de uma Academia de Ginástica, deve-se observar os seguintes detalhes:

- Ser atendido pelos serviços básicos de água, luz, esgoto, telefonia e internet, essenciais para instalação e funcionamento do negócio;
- Oferecer facilidade de acesso, estacionamento, proximidade com serviços de transporte coletivo, como pontos de ônibus, terminais coletivos ou estação de metrô;
- Estar fora de zonas de risco, e ou mesmo de locais sujeitos a inundações;
- Checar junto aos órgãos públicos se existe algum tipo de impeditivo para o exercício da atividade desejada, no local escolhido;
- Verificar a legalização e regularização do imóvel. IPTU, por exemplo, deve estar em dia;
- Confira se a planta da que consta no registro da prefeitura, corresponde a planta atual do imóvel. Em caso de identificação de alteração, seja ela aumento ou redução na área original, é necessário que seja feito a atualização do registro.



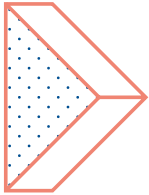
EXIGÊNCIAS LEGAIS



Recomendamos a contratação de um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra – é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa – e o recolhimento da contribuição até o dia 31 de janeiro de cada ano;
- Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Corpo de Bombeiros Militar.

Independente do porte ou ramo de atuação é essencial que o empreendedor observe as regras estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor, criado pela Lei Federal nº. 8.078 publicada em 11 de setembro de 1990. Ele impõe normas que restabelecem o equilíbrio e a igualdade nas relações entre empresas e consumidores, norteando essa relação.

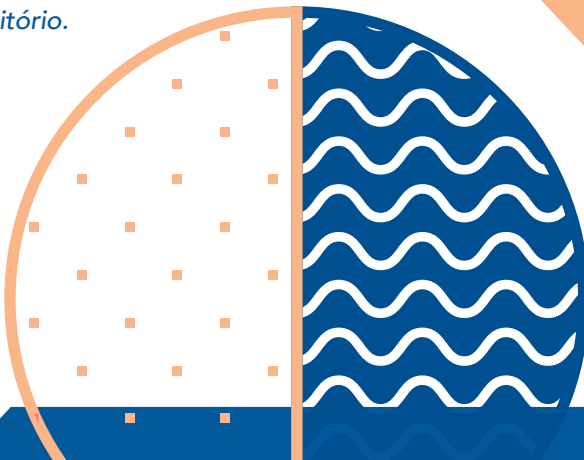



ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

Apesar de poder contar com diferentes portes uma loja de Material de Construção é em sua maioria dividida em departamentos. Enquanto nas grandes lojas esses departamentos são separados em diferentes espaços, nas pequenas lojas esse modelo de organização se torna inviável, mas independente do tamanho, seja uma loja de material de construção grande ou pequena, os artigos comercializados são praticamente os mesmos: artigos para banheiros, cozinhas e áreas de serviço, ferramentas, ferragens, materiais de construção, materiais elétricos, materiais hidráulicos, marcenaria e madeiras, portas e janelas, pisos e revestimentos, tintas e acessórios.

Dada a variedade dos itens comercializados, recomendamos que o local escolhido para a instalação da sua loja de material de construção, conte com espaço suficiente para os seguintes ambientes:

- *Show room;*
- *Depósito;*
- *Escritório.*





Cada um desses espaços precisam contar com estrutura satisfatória para o exercício das funções devidas, e para isso sugerimos a seguinte estrutura:

- **Equipamentos para o Show Room**

- Prateleiras ou gôndolas para exposição de produtos;
- Balcões para entrega dos produtos e que também podem funcionar como vitrines;
- Móvel para o caixa;
- Pallets expositores.

- **Equipamentos para Escritório**

- Mesa;
- Cadeiras;
- Armários para documentos administrativos;
- Computador;
- Impressora;
- Telefone;

- **Equipamentos para Depósito**

- Prateleiras ou estantes de aço;
- Pallets para material pesado.

Ainda que simples a estrutura do seu empreendimento deve:

- Oferecer mobilidade aos funcionários e clientes;
- Oferecer acessibilidade às necessidades especiais;
- Contar com espaço adequado para exposição das mercadorias;
- Oferecer conforto e beleza;
- Proporcionar boa iluminação e ventilação.

Uma vez que a quantidade de funcionários está diretamente ligada ao tamanho e proposta da loja, apontaremos aqui as funções que devem ser preenchidas em uma loja de material de construção:

- **Gerente:**

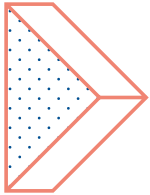
Essa função pode ser exercida pelo próprio empreendedor, que para tanto deve desenvolver o raciocínio lógico, e adquirir conhecimentos da área de gestão empresarial;

- **Vendedor:**

Esse profissional é na maioria das vezes o primeiro contato do público com a sua empresa, por isso educação e prestatividade são características imprescindíveis para este profissional;

- **Caixa:**

Além de conhecimentos básicos sobre cálculos e controle financeiro, o profissional responsável pelo caixa da sua loja de material de construção deve atender seu público com gentileza, paciência e prestatividade, garantindo que a experiência positiva com a sua loja se dê em todas as etapas da relação comercial.



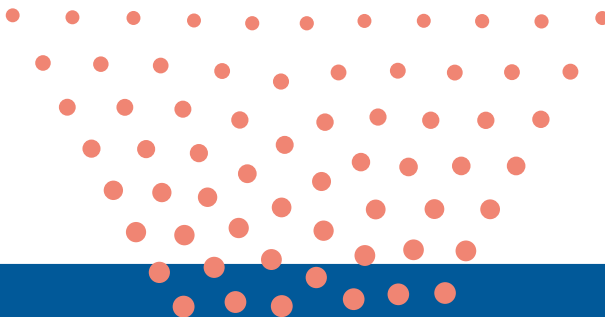
MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS



A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através dos seguintes importantes indicadores de desempenho, entre outros:

- **Giro dos estoques**

O giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.



- **Cobertura dos estoques**

O índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

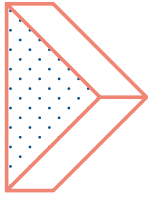
- **Nível de serviço ao cliente**

O indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não ser possível executar o serviço com prontidão.

Calculado com base no prazo para entrega dos produtos após realização do pedido, o estoque deve dar conta da necessidade do público, sem usar mais capital que o necessário. A matéria-prima de uma Loja de Material de Construção que vende produtos básicos é composta basicamente por:

- Arame;
- Areia e Pedra;
- Argamassa;
- Tijolo;
- Cal;
- Cantoneira;
- Cimento;
- Espaçador;
- Ferro;
- Madeiras;
- Rejunte;
- Telhas;
- Caixas D'Água;
- Bombas;
- Caixas, Grelhas e Ralos;
- Conexões;
- Tubos;
- Quadros de Luz;
- Tomadas e Interruptores;
- Torneiras;
- Duchas;
- Registros.

Atenção: A observância do estoque mínimo, a qualidade dos produtos e a oferta de produtos da sua loja devem ser preservadas sempre, garantindo a existência dos produtos adequados ao seu público alvo.



INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua auto-sustentação. Pode ser caracterizado como:

- **Investimento fixo**

Compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, etc.;

- **Investimentos pré-operacionais**

São todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;

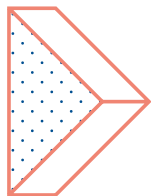
- **Capital de giro**

É o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros, um dos principais responsáveis pela sobrevivência da empresa no período que sucede a abertura do negócio.

O desafio da gestão do capital de giro em uma Loja de Material de Construção é relacionado principalmente pelos fatores a seguir:

- *Variação dos custos absorvidos pela empresa;*
- *Aumento das despesas financeiras, em decorrência das instabilidades do Mercado;*
- *Altos níveis de estoque;*
- *Inadimplência, caso o empreendedor opte por trabalhar com cheque;*
- *Baixo volume de vendas em determinados meses do ano.*

Para se chegar ao valor do capital de giro é necessário ter bem definido despesas futuras como Custos fixos e financiamento de vendas (cartão de crédito, cheque ou financeiras).



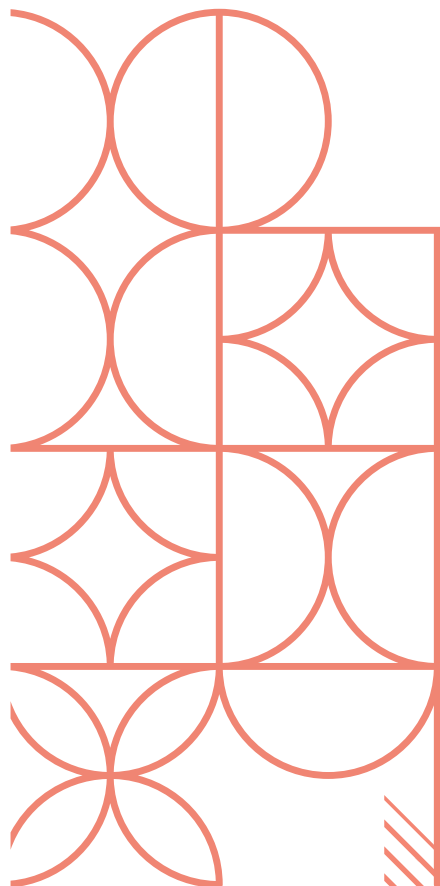
CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

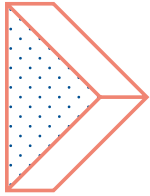
Uma vez que a loja será o principal canal de distribuição dos produtos comercializados, o empreendedor deve a todo momento avaliar os aspectos relacionados às características desse canal, como um agente facilitador da compra do produto. Da viabilidade de acesso ao ponto, à sua facilidade de identificação através da fachada e do endereço, e a depender do seu público, até mesmo a existência de meios de transportes que viabilizem a chegada ao local, são aspectos a serem considerados.

Mas, apesar do principal canal de distribuição do setor ainda ser o ponto físico, ou seja a loja de material de construção, compras através de e-commerces crescem a cada dia, apesar do conservadorismo presente no varejo de material de construção e não devem ser ignorados.

Pessoalmente ou online o cliente que compra materiais de construção deseja que os mesmos cheguem em casa no devido prazo acordado, sendo uma característica comum a esse tipo de negócio a entrega em domicílio. Em vista de garantir a entrega, o empreendedor que não contar com o veículo adequado para o transporte desses itens pode terceirizar a entrega, repassando o custo ao cliente. Mas é possível também adquirir um caminhão para a realização das entregas, uma vez que bancos e financeiras contam com financiamentos exclusivos, com taxas diferenciadas de financiamento de veículo para pessoa jurídica, cabendo ao empreendedor avaliar qual a melhor alternativa para o seu negócio.

Segundo dados do SINCOMAVI - Sindicato das empresas varejistas de material de construção, maquinismos, ferragens, tintas, louças e vidros, o faturamento do setor através dos e-commerces chegou a 16,7 bilhões de reais em 2018.





CUSTOS

Todo capital aplicado na produção de um bem ou serviço, e que será incorporado ao preço repassado aos consumidores, tais como: aluguel, salários, despesas de vendas, entre outros, são considerados custos. Por isso é fundamental a realização de uma cuidadosa gestão de custos, uma vez que refletem diretamente no preço final dos produtos, o que pode tornar o seu empreendimento competitivo ou obrigá-lo a praticar preços muito mais altos que o mercado.

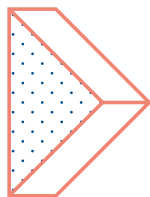
Para uma empresa de pequeno porte, os custos devem ser estimados levando em conta ao menos os itens a seguir:

- Salários, comissões e encargos;
- Tributos, impostos, contribuições e taxas;
- Aluguel, taxa de condomínio, segurança;
- Água, Luz, Telefone e acesso a internet;
- Limpeza, higiene, manutenção;
- Assessoria contábil;
- Propaganda e Publicidade da empresa;
- Aquisição e reposição de matéria-prima e insumos.

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Pesquise, a definição dos fornecedores deve ser cautelosa buscando sempre adquirir os produtos pelo menor preço possível;
- Negocie com seus fornecedores prazos mais extensos para pagamento;
- Evite gastos e despesas desnecessárias;
- Manter a equipe enxuta;
- Reduza a inadimplência, através da utilização de cartões de crédito e débito.





AGREGAÇÃO DE VALOR

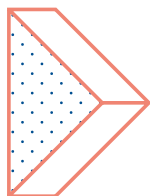
Para empreender com sucesso é importante contar com uma oferta diferenciada dos concorrentes, oferecendo vantagens ao cliente que opta por comprar na sua loja em detrimento de outras.

Uma loja de material de construção de bairro tem como público alvo o cliente, geralmente consumidores que residem ou trabalham na circunvizinhança, e buscam itens de primeira necessidade ou conveniência, como que se tornaram necessários diante de imprevistos, como fitas veda roscas, filtros ou resistências para chuveiros elétricos.

Em vista de aumentar as vendas e fidelização dos clientes o empreendedor deve estabelecer estratégias que o ajudem a alcançar uma diferenciação entre as lojas do ramo, oferecendo valor agregado ao seu cliente. Entre as possibilidades de agregar valor no setor de varejo de produtos de material de construção estão:

- *Serviço de entrega, com carregadores;*
- *Comodidade e conforto na visita a loja;*
- *Parceria com profissionais do ramo. De arquitetos a encanadores, quanto mais completa essa lista de profissionais parceiros, mais atrativa para o consumidor;*
- *Serviço de televendas ou e-commerce;*
- *Oferta de produtos de decoração, utilidades domésticas aumentam o mix de produtos gerando maior tráfego no seu empreendimento.*

Acompanhar as ações dos concorrentes para oferecer produtos e serviços complementares diferenciados, proporcionando um atendimento superior aos seus clientes é outra possibilidade.



DIVULGAÇÃO



Ainda que uma pequena loja não possa se dar ao luxo de elaborar grandes campanhas na televisão, são várias as possibilidades de divulgar a sua loja de material de construção e os produtos que nela são encontrados. Da distribuição de panfletos à divulgação em rádio local, outras opções de investimento são:

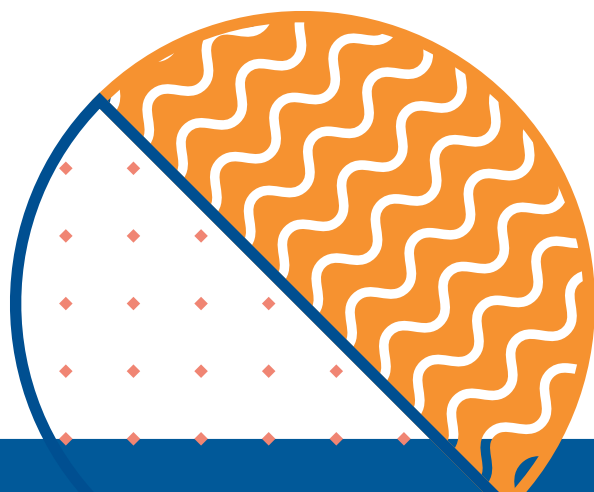
- Publicidade em jornais de bairro;
- Busdoor;
- Banners;
- E-mail marketing para clientes que autorizem o envio;
- Sites e mídias digitais.

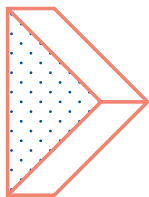
Outras ações que contribuem para a promoção das vendas são:

- Descontos;
- Brindes;
- Frete grátis;
- Estímulos a compra em maiores quantidades;
- Produção de uma fachada personalizada, entre outros.

A escolha da mídia deve ser baseada no orçamento existente, linguagem adequada e na credibilidade.

Não esqueça: a melhor propaganda ainda é a famosa e tradicional boca a boca, por isso, invista na qualidade dos produtos e do atendimento.





INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

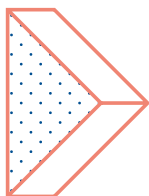
O segmento de LOJA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO, Classificação Nacional de Atividades Econômicas de número 4744-0/99, definida como o comércio varejista de materiais de construção em geral, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas Micro e Pequenas empresas, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006.

Com as alterações do artigo 3º, inciso II da Lei Complementar nº 123/2006, a EPP optante pelo Simples Nacional passará a ter como limite de receita bruta anual o valor de 4,8 milhões de reais e dessa forma fará seu recolhimento tributário através de único documento fiscal, o DAS. Alguns dos itens envolvidos nessa coleta são:

- *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);*
- *ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);*
- *INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).*

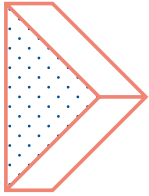
O novo limite de receita bruta para o Microempreendedor Individual será de R\$ 81 mil reais. Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

- *R\$ 52,25 - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;*
- *R\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;*



DICAS DE NEGÓCIOS

- Verifique constantemente os preços praticados pelos concorrentes;
- O formato híbrido, que trabalha com vendas em atacado e varejo, o chamado atacarejo, é por si só um estímulo a compra de maior número de itens. Aqui, apesar da redução no lucro por unidade, obtém-se maior rentabilidade através do montante vendido;
- É importante estar atento às necessidades relacionadas a segurança na região. Seja sistema de alarmes, câmara de seguranças, e até mesmo a contratação de seguro são investimentos que te ajudarão a proteger seu patrimônio;
- Cafézinho, chá, biscoito, uma área de espera para quem acompanha a compra é um pequeno investimento que pode trazer bons resultados;
- Em vez de aceitar cheque, que tal implementar o uso de cartão de crédito e reduzir assim a inadimplência?
- Na hora de empreender o ditado “o olho do dono engorda o gado” deve ser levado a sério. Por isso é fundamental para o proprietário em busca do sucesso, se fazer presente em tempo integral no seu empreendimento.



BIBLIOGRAFIA

Mônaco, Talita. 5 dicas para montar uma loja de material de construção. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Feira-do-Empreendedor-SP/noticia/2016/02/5-dicas-para-montar-uma-loja-de-material-de-construcao.html/> Acesso em: 7 de novembro de 2019

Mais de 50% das lojas de material de construção no Brasil não tem gestão profissionalizadas. Disponível em: <http://www.grandesconstrucoes.com.br/Noticias/Exibir/mais-de-50-das-lojas-de-material-de-construcao-no-brasil-nao-tem-gestao-profissionalizada/> Acesso em: 7 de novembro de 2019

FREITAS, Lucas. 4 dicas para um controle de inadimplência na construção civil. Disponível em: <https://www.mega.com.br/blog/4-dicas-para-um-controle-de-inadimplencia-na-construcao-civil-0303/> Acesso em: 7 de novembro de 2019

VICENTE RIBEIRO, João. Varejista de material de construção já fala em reconstrução e investimento. Disponível em: <https://www.dci.com.br/comercio/varejista-de-material-de-construc-o-ja-fala-em-recontratac-o-e-investimento-1.763011/> Acesso em: 7 de novembro de 2019

SIMPLES NACIONAL (SUPERSIMPLES) - CNAES E ANEXOS. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/ferramentas/simples-nacional/4744099/> Acesso em: 7 de novembro de 2019

Varejo 4.0: a nova era já está a caminho, e vem rápido. Disponível em: cimentoitambe.com.br/varejo-4-0-a-nova-era-ja-esta-a-caminho-e-vem-rapido/ Acesso em: 7 de novembro de 2019



Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia