

## LAVAJATO - LAVA RÁPIDO

### FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: prestação de serviço

Tipo de Negócio: serviço de limpeza em automóveis

Produtos ofertados: lavagem interna e externa de carros de passeio, motos, utilitários, etc.

Investimento inicial: R\$12mil

Área mínima: 100m<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

Atualmente carro sujo não significa, necessariamente, final de semana com bucha e sabão na mão. Tudo graças aos lava-jatos aos lava-rápidos.

As principais cidades do país, como se sabe, estão repletas de lava rápidos. Há estabelecimentos de todos os tipos e tamanhos, localizados em postos de gasolina, estacionamentos e até em pátios de supermercados.

Procedimento habitual e útil nos dias de hoje, a busca pelos serviços prestados por lava-jatos chegam a ser considerados essenciais pelos apreciadores de automóveis ou por quem deseja dar ao seu veículo um tratamento especial.

### MERCADO

No Brasil, o veículo tem grande conotação simbólica de status social e o ato de lavar carros em casa ou em lava rápido, principalmente nos finais de semana, já é um hábito cultural dos brasileiros.

O crescimento deste mercado está atrelado ao crescimento da frota de automóveis e ao poder aquisitivo das pessoas, associado a uma melhor distribuição de renda. Sua expansão vem com uma sofisticação tecnológica e de produtos que agilizam a realização do serviço, com qualidade.

Este mercado também se caracteriza por apresentar uma concorrência que está basicamente voltada ao preço, qualidade e atendimento personalizado. Diante disto, o futuro empreendedor deverá ter em mente a importância de se prestar um serviço de qualidade aliado ao preço.

E mesmo numa área que, aparentemente, está saturada, há espaço para novos empreendimentos, desde que ofereçam um serviço diferenciado à clientela, como serviços de revitalização da pintura, impermeabilização de vidros, remoção de manchas, proteção de estofados contra umidade e limpeza completa da parte interna do automóvel.

Por fim, o empresário não pode esquecer de pesquisar a concorrência no bairro.

## LOCALIZAÇÃO

A escolha do ponto comercial, no caso de lava-rápidos, é essencial para atrair clientes.

É fundamental que o ponto seja de acesso fácil. Ruas movimentadas e próximas a centros comerciais ou industriais, no qual os clientes possam deixar seus carros para serem lavados enquanto trabalham é uma boa opção, além de locais onde há conglomerados de prédios residenciais.

A escolha de um local onde já existiu um lava rápido ou próximo de postos de combustível também é uma vantagem para o empreendedor.

Lembre-se, porém, de que as atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas em conformidade com um Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar no imóvel escolhido por você. Esse deve ser seu primeiro passo para avaliar a implantação de sua empresa. Na Prefeitura de Vitória esse documento é fornecido a partir de consulta no site <http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

## ESTRUTURA

A área mínima necessária para montar um lava-rápido é de cerca de 100 m<sup>2</sup>. Se o terreno for de esquina, melhor ainda, porque o espaço pode ser mais bem aproveitado.

Os principais ambientes são:

- Área de espera de veículos;
- Áreas com rampas para lavagem dos veículos;
- Área coberta para limpeza interna, aspiração e polimento;
- Área de estoques de produtos, recepção e escritório;
- E área para abrigar vestiário, banheiros, loja de produtos para carros e lanchonete (ambos opcionais).

## EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos são:

- Lavadoras de média e alta pressão de modelo profissional;
- Aspiradores de pó modelo profissional;
- Caixa de ferramentas completa;
- Panos, baldes, rodos e esponjas;
- Móveis e utensílios para escritório, etc.

Informatização: uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Sugere-se contar com computadores e impressoras para facilitar trocas de informações com clientes, bem como o gestão do negócio, através da aquisição de software de gerenciamento.

Para ajudar a diminuir esta incerteza, seguem algumas considerações a serem seguidas no momento da compra:

- Tenha sempre em mente a sua real necessidade de uso, estabeleça detalhadamente as características deles, e os benefícios que os equipamentos deverão lhe dar.
- Procure no mínimo 03 fornecedores e faça comparações, levando em consideração o custo/benefício de cada um deles.
- Nunca se esqueça de solicitar informações sobre os serviços de assistência técnica e, principalmente da garantia.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: impressoras de grande porte e sistema de código de barras, etc.

Existem no mercado atualmente, três grandes grupos de softwares: SGE Sistema de Gestão Empresarial; SGC Sistema de Gerenciamento de Clientes e Básicos. Eles podem ser encontrados nas empresas especializadas ou na Internet, através dos sistemas disponibilizados nas Provedoras de Serviços de Software (ASP - application service provider).

## INVESTIMENTO

O investimento inicial em um lava-rápido de pequeno porte gira em torno de R\$ 12 mil, e para um grande são necessários cerca de R\$ 30 mil.

No caso das franquias, o investimento é maior, mas o empreendedor tem a vantagem de trabalhar com métodos já testados e contar com o treinamento e o suporte do franqueador.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

## PESSOAL

Para começar, dois funcionários trabalhando com o dono são suficientes: enquanto o proprietário do negócio cuida do atendimento aos clientes, um colaborador lava, e outro dá o acabamento. Quando for necessário ampliar tal estrutura, a divisão de tarefas deve ser a mesma.

A seleção e o treinamento dos colaboradores são fatores que determinará o sucesso do negócio. Como são raros os cursos específicos para funcionários de lava-rápido, vale a pena procurar profissionais com alguma vivência de mercado. Empresários do ramo sugerem ainda que sejam contratados colaboradores que residam perto da empresa, e por indicação. Responsabilidade e confiança são fundamentais quando se trata de um bem alheio.

Como os funcionários de lava-rápidos estão submetidos a determinadas condições de insalubridade, é essencial que a empresa obedeça às normas reguladoras do Ministério do Trabalho em relação à medicina ocupacional e à segurança.

## PROCESSOS PRODUTIVOS

Hoje, muitas empresas do setor preferem ser conhecidas como centros de estética automotiva. Além da água e do sabão, elas oferecem higiene interna dos carros, polimento e cristalização, entre outros serviços.

Junto com a variedade, surgiu a preocupação com a qualidade do atendimento e do próprio visual da loja. Tudo para atrair um público um pouco reticente: as mulheres. O lava-rápido moderno oferece um ambiente amigável, sem bagunça, sujeira ou desleixo com a aparência. Todos os funcionários, uniformizados, explicam aos clientes como serão executados os serviços e há áreas de espera, com mesinhas onde se pode beber e folhear revistas.

Se na primeira lavagem o cliente não ficar satisfeito, ele reclama. E, se na segunda vez o serviço novamente não estiver de acordo com a sua preferência, ele não volta mais. Daí o enorme cuidado dos empreendedores com o controle de qualidade dos serviços.

Tudo começa na seleção dos produtos químicos a serem aplicados - xampus, ceras e silicone. O melhor é, antes de abrir as portas, buscar informações com pessoas que já atuam no setor e testar vários fornecedores. Lembre-se: cliente adora novidades e é importante se manter atualizado. Surpreender o consumidor com um procedimento diferente é adiantar-se à concorrência.

### 1. Características dos serviços

Normalmente, um lava rápido oferece desde uma lavagem simples externa até lavagem com cera e cristalização, passando pela limpeza de estofados e motor.

Alguns tipos de lavagem:

- Super Lavagem (lavagem, aspiração, vidros, mala, tapetes e silicone);
- Lavagem Simples (lavagem e silicone);
- Polimento (pasta & cera na politrix);
- Lavagem Simples de Estofado (lavagem dos bancos dianteiros, traseiros e portas);
- Lavagem Completa do Interior (lavagem dos bancos dianteiros, traseiros, portas, carpete, mala, teto e painel).

### 2. Preços praticados no mercado

Variam de acordo com o tipo de lavagem, em geral entre R\$ 10,00 e R\$ 50,00.

### 3. Processo de trabalho

Assim como a empresa, a rotina de trabalho precisa ser organizada. O veículo que entra no estabelecimento deve ser devidamente registrado (horário em que chegou, se a pintura tinha algum risco, objetos e acessórios deixados no interior) e os preços dos procedimentos precisam estar à vista do cliente, detalhados.

Além disso, o empreendedor deve planejar a compra de produtos químicos de acordo com a demanda e manter a contabilidade do negócio em dia.

Entre as principais estratégias dos donos de lava-rápido para aumentar os lucros está o convênio com empresas próximas: além do pagamento mensal pelo serviço, pode-se oferecer serviços de entrega do veículo.

São procedimentos de uma lava rápido:

- Atendimento inicial do cliente;
- Vistoria do veículo e atendimento;
- Lavagem dos veículos e outros serviços por ordem de chegada;
- Secagem do veículo em área coberta;
- Limpeza interna e aspiração, no caso de lavagem completa;
- Polimento, cristalização e espelhamento, se for o caso;
- Conferência final da qualidade do serviço;
- Cobrança do serviço e lançamento no sistema para controle administrativo

#### 4. Mercado fornecedor

Este empreendimento dependerá dos seguintes fornecedores:

- Equipamento;
- Produtos de revenda, com óleos lubrificantes, filtros e palhetas para limpadores de pára-brisas;
- Produtos para lavagem, limpeza e polimento, como shampoo, cera, silicone, cristalizador, espelhador, massa para polimento, óleo de mamona, óleo diesel e querosene;
- Fornecimento de água, insumo fundamental para o desempenho da atividade.

A escolha de bons fornecedores é de fundamental importância, pois, a qualidade, o preço, as condições de pagamento e os prazos de entrega merecem bastante atenção por parte do empreendedor.

#### 5. Opções de franquias

Fica mais caro, mas fazer parte de uma rede de franquias de lava - rápido permite que o empresário tenha acesso a treinamento, apoio operacional, campanhas de marketing e uma série de outros serviços.

Best Dry: [www.bestdry.com.br](http://www.bestdry.com.br)

Dry Tech: [www.lavagensdrytech.com.br](http://www.lavagensdrytech.com.br)

Dry Wash: [www.drywash.com.br](http://www.drywash.com.br)

Ecody: [www.ecody.com.br](http://www.ecody.com.br)

Prontowash : [www.prontowash.com](http://www.prontowash.com)

## DIVULGAÇÃO

Nos serviços prestados a utilização mais comum de divulgação é a formadora de imagem da empresa, informadora de características diferenciadas, vantagens de utilização do serviço, preços, atendimento, condições de uso etc.

O marketing boca-a-boca é o mais eficiente, mas distribuir panfletos nos prédios da região e visitar as empresas vizinhas, apresentando o seu método, são expedientes que dão bons resultados.

É recomendável ainda fazer parcerias com outras empresas da região que prestem serviços automotivos - como oficinas mecânicas, por exemplo. Elas podem indicar novos clientes.

## DIVERSIFICAÇÃO

Disponibilizar serviços de troca de óleo, colocação de insulfilme, instalação de equipamentos de som e martelinho de ouro são formas de diversificar.

Os serviços agregados ajudam a enfrentar a concorrência que, principalmente nas grandes cidades, provocou a queda dos preços nos últimos anos.

Alguns lava-rápidos dispõem ainda de bares ou lanchonetes para melhor atender os clientes, que aguardam pela lavagem de seus carros. Além disso, o bar ou lanchonete pode funcionar após o expediente do lava rápido, atendendo outro tipo de público.

Mais informações poderão ser obtidas acessando as idéias de negócio no site do Sebrae.

Bar [http://www.sebraees.com.br/ideiasnegocios/pag\\_mos\\_ide\\_neg.asp?tipoobjeto=3&objeto=641&botao=0](http://www.sebraees.com.br/ideiasnegocios/pag_mos_ide_neg.asp?tipoobjeto=3&objeto=641&botao=0)

Lanchonete  
[http://www.sebraees.com.br/ideiasnegocios/pag\\_mos\\_ide\\_neg.asp?tipoobjeto=3&objeto=342&botao=0](http://www.sebraees.com.br/ideiasnegocios/pag_mos_ide_neg.asp?tipoobjeto=3&objeto=342&botao=0)

## NOTÍCIAS

### Banho na máquina

Há quem goste de lavar o carro, há quem prefira pagar pelo serviço. De uma forma ou de outra, do banho ninguém foge. Os três modos de se limpar o veículo são a lavagem especializada, a rápida e a caseira.

Lavar o carro em casa pode ser divertido. “Mas, por mais que eu me esforce, não fica igual ao serviço pago”, diz o publicitário, Levy Soares.

Álvaro Martins, proprietário do estacionamento e lava-rápido Itamaraty, no Centro

de Ribeirão, afirma que, para oferecer um serviço de qualidade, é preciso estudar. “Para serviços mais complexos, como cristalização e polimento, meus funcionários tiveram que fazer curso”.

Ele aponta um erro comum cometido por quem lava em casa. “As pessoas usam sabão em pó diluído em água. Esse produto é muito corrosivo e pode danificar a pintura”.

As empresas especializadas utilizam uma gama de produtos. Para a lavagem externa, xampu neutro com forte jato de água. Para remover a sujeira mais pesada, é pulverizado Solupan. Feito isso, o carro recebe camada de cera e resina, para proteger a pintura contra o sol.

Outro sonho de quem lava o carro em casa é conseguir deixar o pneu pretinho.

“Compro os produtos no supermercado e nunca fica igual”, diz Levy. Segundo Álvaro, o segredo está na limpeza da roda com o Solupan e na aplicação do “pretinho”, na verdade, um líquido quase transparente.

Por dentro, não tem muito segredo. Uma boa aspirada, aplicação de silicone, limpeza dos vidros com produto específico e um desodorante automotivo.

“Quem lava o carro em casa comete outro erro e costuma aplicar Veja no painel. Esse material remove a pintura”, diz Álvaro.

Para lavar o carro em uma empresa especializada, o gasto fica entre R\$ 15 e R\$ 30, dependendo da aplicação de cera ou não, e o trabalho pode demorar até uma hora e meia. Serviços de cristalização e polimento exigem produtos mais caros e mão-de-obra mais qualificada. O custo aí é bem maior, entre R\$ 100 e R\$ 150.

**Pra quem tem pressa**

Se a sua intenção é dar um tapa superficial na parte externa do carro, as máquinas de lava-rápido podem ser boa opção. Felipe Marques, proprietário de um posto de gasolina, explica que o processo de lavagem demora menos de 5 minutos. “É bem prático para quem está com o carro empoeirado”.

Para usar as máquinas, o motorista entra com seu carro em um trilho. O sistema, formado por um rolo horizontal e dois rolos verticais, esfrega toda a superfície do carro com o auxílio de fortes jatos de água e sabão. Os rolos se movem da frente até a traseira e depois fazem o caminho inverso e são desligados. A opção rápida também é barata e pode ser encontrada entre R\$ 2 e R\$ 5, além de ser oferecida como brinde por muitos postos onde o cliente abastece.

Fonte: VON SÖHSTEN, Willian. **Banho na máquina.** Disponível em: <<http://www.jornalacidade.com.br/noticias/71461/banho-na-maquina.html>>. Acesso em: 17 set. 2008 .

### **Teclago expõe linha de máquinas metalográficas na Termotech.**

Equipamentos de controle de qualidade são cada vez mais requisitados

Com mais de 20 anos no mercado fornecendo equipamentos para controle de qualidade e atendendo empresas de renome na confecção de equipamentos para laboratórios metalográficos, a Teclago Indústria e Comércio decidiu colocar toda a sua experiência e qualidade à disposição das empresas e aproveitou a feira Termotech para lançar sua linha de equipamentos com inovações e design avançado. A empresa apresentou em seu estande a linha de equipamentos de corte metalográfico automatizados.

Alexandre Giroto, diretor da Teclago, informa que todos os equipamentos produzidos pela empresa são fabricados em alumínio, protegidas com pintura a pó eletrostático, oferecendo excelente resistência à corrosão no ambiente úmido e abrasivo resultante do corte e teste de materiais a que estão expostas.

Além de cortadoras metalográficas, a empresa também comercializa outros aparelhos próprios para metalografia, tais como embutidoras, lixadeiras, prensas, microscópios e toda a linha de consumíveis para estes ensaios.

Giroto participa de outras feiras, mas destaca que confirmou na Termotech a demanda existente atualmente por equipamentos para o setor do controle da qualidade. “O mercado para estes produtos está bem aquecido” diz.

Data: 24/11/2007

<http://www.aquecimento.industrial.com.br>

## CURSOS E TREINAMENTOS

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

**Cursos:** Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Empretec (carga horária de 72h); Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20h); entre outros.

**Palestras Gerenciais :** Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae – Centro, Vitória/ES

CEP: 29010-003

Tel.: 0800 570 0800

SENAC -Técnicos Em Comércio Com Ênfase em Vendas

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077, Bento Ferreira, Vitória/ES

CEP: 29050-625

Tel.: (27) 3325-8311

<http://www.es.senac.br>



SENAC - Técnico em Gestão Empresarial  
Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077, Bento Ferreira, Vitória/ES  
CEP: 29050-625  
Tel.: (27) 3325-8222/ 3325-8311  
<http://www.es.senac.br>

**Técnico em Informática**

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2077, Bento Ferreira, Vitória/ES  
CEP 29050-625  
Tel.: (27) 3325-8311  
<http://www.es.senac.br>

Senai – Técnico em Metrologia  
Rodovia Gether Lopes de Farias, s/nº, São Silvano, Colatina/ES  
CEP: 29705-200  
Tel.: (27) 3721-4017/3721-2127  
[http:// www.es.senai.br/unidades/colatina](http://www.es.senai.br/unidades/colatina)  
**E-mail: [cepaf@findes.org.br](mailto:cepaf@findes.org.br)**

**Senai – Desenho Técnico em Mecânica e Metrologia**

Av. Dom José Dalvit ,100, Santo Antônio, São Mateus  
CEP: 29941-910  
Tel.: (27) 3767-9444  
Fax.: (27)3767-9343  
[http:// www.es.senai.br](http://www.es.senai.br)  
**E-mail: [senaisaomateus@findes.org.br](mailto:senaisaomateus@findes.org.br)**

Senai – Eletromecânica Automotiva  
Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2235, Bento Ferreira, Vitória/ES  
CEP: 29052-121  
**Tel.: (27) 3200-3396/3334-5212**  
[http:// www.es.senai.br/unidades/vitoria](http://www.es.senai.br/unidades/vitoria)

## EVENTOS

Salão Internacional do Automóvel  
<http://www.salaodoautomovel.com.br>

Tecnoshow Automotivo – Feira Anual  
E-mail: [amfp@alcantara.com.br](mailto:amfp@alcantara.com.br)  
<http://www.alcantara.com.br>

Automec – Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços  
E-mail: [amfp@alcantara.com.br](mailto:amfp@alcantara.com.br)  
<http://www.alcantara.com.br>

## LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

Cabe sugerir consulta à “[CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA](http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf)”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES ou pelo site: [http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha\\_Fornecedor\\_Capixasba.pdf](http://www.procon.es.gov.br/download/Cartilha_Fornecedor_Capixasba.pdf)

Recomenda-se fazer uma consulta ao Procon para adequar seus produtos às especificações da Lei nº. 8.078/1990 (Código de Defesa do Consumidor). Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999 e Medida Provisória nº 1.890-67/1999.

## 1. Normas de segurança

Todo empresário deve observar o cumprimento das normas reguladoras (NRs) do Ministério do Trabalho em relação à segurança e à medicina do trabalho. No caso dos lava-rápidos, destacam-se as seguintes:

### NR-6: Equipamentos de proteção individual

O empregador é obrigado a fornecer para cada um dos funcionários luvas de látex, avental impermeável, botas de borracha, protetor auricular e máscara para manuseio de produtos químicos. Além disso, deve oferecer treinamento para a utilização correta do material.

### NR-7: Exames médicos e PMCSO (Programa de Controle Médico de Saúde Ocupacional)

Além dos exames médicos admissional e demissional, avalia-se a saúde do funcionário de acordo com os níveis de risco e insalubridade aos quais ele está submetido.

### NR.9: PPRA (Programa de Prevenção de Riscos Ambientais)

O objetivo é antecipar possíveis riscos ambientais no ambiente de trabalho.

### NR.13: Caldeiras e vasos de pressão

Os trabalhadores em lava-rápidos operam hidrocompressores que precisam ser periodicamente vistoriados.

### NR-15: Atividades e operações insalubres

Os fatores de insalubridade aos quais os funcionários de lava-rápidos estão submetidos são, principalmente, a umidade e o ruído (barulho do hidrocompressor).

### NR-21: Trabalho a céu aberto

Clínicas de saúde e outras empresas especializadas podem verificar a obediência às normas vigentes e orientar sobre as modificações necessárias. O estrito cumprimento das regras evita processos trabalhistas.

## REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários

exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização.

Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município;
- Registro no INSS;
- Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”;
- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar o seu lava rápido para fazer a consulta de local e efetuar a inscrição municipal para obter o alvará de funcionamento.

## ENTIDADES

### CENTRAL FÁCIL – CENTRAL DE ATENDIMENTO EMPRESARIAL

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos de abertura de empresas com redução da burocracia.

Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433 – Santa Luzia – Vitória – ES

CEP 29045-401

Fone: (27) 2127- 3000

### CIC - CENTRO INTEGRADO DE CIDADANIA

PROCON (Coordenação de Atendimento)

Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES - CEP: 29.045-230

Tel.: (27) 3382-5545 / 5539 / 5536

Site: <http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

E-mail: [procon@vitoria.es.gov.br](mailto:procon@vitoria.es.gov.br)

### JUCEES - JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luíza - Vitória/ES  
CEP: 29045-401  
Tel.: (027) 3135-3167 / 3135-3163  
Site: [www.jucees.es.gov.br](http://www.jucees.es.gov.br)  
E-mail: [atendimento@jucees.es.gov.br](mailto:atendimento@jucees.es.gov.br)

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA  
Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 1927 - Bento Ferreira, Vitória/ES  
CEP: 29.050--945  
Tel.: (27) 3382-6000  
<http://www.vitoria.es.gov.br>

SEDEC / GECON / CTP – SECRETARIA DE DESENVOLVIMENTO URBANO  
Rua Vitório Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis  
Enseada do Suá – Vitória/ES  
CEP: 29010-331  
Tel.: (27) 3135-1097  
<http://www.vitoria.es.gov.br>

SESA – SECRETARIA ESTADUAL DE SAÚDE  
Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2025 - Bento Ferreira, Vitória / ES  
CEP: 29.050-625  
Tel.: (27) 3137 –2300  
Site: <http://www.saude.es.gov.br>  
E-mail: [visa@saude.es.gov.br](mailto:visa@saude.es.gov.br)

MINISTÉRIO DA SAÚDE  
<http://www.saude.gov.br>

ANVISA - AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA  
SEPN 515, Bloco B, Edifício Ômega / Brasília (DF)  
CEP: 70.770-502  
Tel.: (61) 3448.1000  
<http://www.anvisa.gov.br>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL  
Rua Pietrângelo de Biase, n.º. 56, Centro, salas A/B, Vitória/ES – CEP. 29.010-190  
Tel.: 146

SEFAZ-ES - SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO  
Av. Jerônimo Monteiro, 96 - Ed. Aureliano Hoffman – Centro, Vitória/ES.  
CEP: 29010-002  
Tel.: (27) 3380-3922  
Site: [www.sefaz.es.gov.br](http://www.sefaz.es.gov.br)

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DAS PESSOAS JURÍDICAS  
CARTÓRIO SARLO  
Praça Costa Pereira, 30 Centro, Vitória/ES  
Cep.: 29.010-080  
Tel.: 3132-1246 / 1600

[www.cartoriosarlo.com.br](http://www.cartoriosarlo.com.br)

SINDIBORES - Sindicato da Indústria da Borracha e da Recauchutagem de Pneus no Estado do Espírito Santo

Tel.: 27) 3346-3135

<http://www.sindibores.com.br>

SINDIMECÂNICA - Sindicato da Indústria Mecânica do Estado do Espírito Santo

Tel.: (27) 3334-5691

[www.sindimecanica.com.br](http://www.sindimecanica.com.br)

SINDIREPA - Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado do Espírito Santo

Avenida Nossa Senhora da Penha, 2053 - 1º Andar, Ed. Findes, Bairro Santa Luiza, Vitória/ ES

Cep: 29.045-401

Tel.: (27) 3323-5009

<http://www.sindirepa-es.org.br>

E-mail: [ricardo@oficinabeiramar.com.br](mailto:ricardo@oficinabeiramar.com.br)

## FORNECEDORES E FABRICANTES

**O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.**

Injecar Centro Automotivo

Av. Adalberto Simão Nader 1745 lj 2 República, Vitória/ES

Tel.: (27) 3327-5688

Centro Automotivo

Rua Hélio Soares, 42, Jardim da Penha, Vitória/ES

Tel.: (27) 3225-8766

Desaine Centro Automotivo

Rua Desembargador Gilson Mendonça, 909, Nossa Senhora da Consolação, Vitória/ES

Tel.: (27) 3215-0720

CECCATO - DMR Indústria Mecânica

Rua Sebastiana Guidotti de Campos, 1100, Parque Campos Elíseos, Limeira/SP.

CEP: 13485-300

Tel.: (19) 3451-4815/ 3451-3396

E-mail: [comercial@ceccato-carwash.com.br](mailto:comercial@ceccato-carwash.com.br)

<http://www.ceccato.com.br>

Drywash Indústria e Comércio Ltda.

Av. das Cerejeiras, 232, sub-loja, São Paulo/SP  
CEP: 02124-000  
Tel.: (11) 6954-8688 - Ramal - 200  
<http://www.drywash.com.Br>

Leone Equipamentos Automotivos  
R Luigi Greco, 192 - Barra Funda, São Paulo/SP  
CEP: 01135-030  
Tel.: (11) 3393-3636/ 3392 6060  
<http://www.leone.equipamentos.com.br>  
E-mail: [leone@leone.equipamento.com.br](mailto:leone@leone.equipamento.com.br)

Filial no Espírito Santo  
Tel.: (27) 3319-0888/3319-0475

Centrão das Bombas  
Rua Florêncio de Abreu, 141, Centro, São Paulo/SP  
CEP: 01029-000  
Tel.: (11) 3313-0049  
<http://www.centraodasbombas.com.br>

Jedal Revendedor Ind. e Comércio  
Rua Constante Piovan, 150, Jardim Três Montanhas Osasco/SP  
CEP: 06263-270  
Tel.: (11) 2106-9388  
<http://www.jedal.com.br>

TWM Comercio e Representações LTDA  
Rua Maria de Lourdes Garcia, 136 –  
Telefone: 27-3332-4144

Lub-ar Compressores  
Produto: Compressores, lavadoras, mangueiras.  
Rua Antonio Bezerra, 348 – Aribiri – Vila Velha - ES  
Tel: 27-3289-5449 – 3289-5406

Liderjat  
Produtos: hidrojateadoras de abrasivos, ferramentas elétricas, Maquinas de alta pressão, bombas de alta pressão  
Rua João Bastos Vieira, 220, Ilhas de Santa Maria – Vitória - ES  
CEP: 29051-200  
Telefone: 27-3223-9788

Bematech – tecnologia em automação  
<http://www.bematech.com.br>

Di Margon informática  
Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, lj. 3,  
Mata da Praia Shopping – Vitória/ES  
Tel.: (27) 3382-5333

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

Esys sistemas – automação comercial  
R. Coronel Artur de Godói - Nº 7, Vila Mariana / SP  
CEP: 04018-050  
Tele fax: (11) 3323-3700  
Site: <http://www.colibri.com.br>

Tronsoft – soluções em softwares  
Softwares comerciais para boates, restaurantes, bares, fast food e similares.  
Rua Portinari, 27 – sl. 501 - Santa Luíza Vitória / ES  
Tel.: (27) 3225-4207  
Site: <http://www.tronsoft.com.br>

Atacadão São Paulo  
Material para escritório (papelaria)  
Av. Vitória, 2703 - Horto, Vitória/ES  
CEP: 29050-141  
Tel.: (27) 2121-5050  
<http://www.atacadosaopaulo.com.br>

Disk Móveis - Equipamentos de escritório  
Av. João dos Santos Filho, 165, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES  
CEP: 29051-145  
Tel.: (27) 2124-5800  
[www.diskmoveis.com.br](http://www.diskmoveis.com.br)

Telemóveis  
Av. Alberto Torres, 99, Ilha de Santa Maria  
Vitória/ES  
CEP: 29040-700  
Tel.: (27) 3200-2350 / 3323-1892

Inforvix comércio e manutenção  
Rua Taciano Abaurre, 225, cj. 601/602/603, Ed. Centro Empresarial da Praia, Sala  
603, Enseada do Suá - Vitória/ES  
CEP: 29.050-470  
Tele Fax: (27) 3324-3510  
[www.inforvix.com.br](http://www.inforvix.com.br)

Luan Distribuição de lubrificantes Ltda  
Produto: graxa  
Avenida Espírito Santo, 37 – Jardim America – Cariacica – ES  
CEP: 29140-080  
Telefone: 27-3226-3582

#### **SITES DE INTERESSE**

<http://www.jcam.com.br/materia.php?idMateria=40338&idCaderno=2>

<http://www.aquecimentoindustrial.com.br>

<http://www.sindirepa-es.org.br>

## REFERENCIAS

AIUB, George Wilson; ANDREOLLA, Nadir; ALLEGRETTI, Rogério Della Fávera. **Plano de Negócios** : Serviços.. 2 ed. Porto Alegre : Ed. SEBRAE/RS, 2000.

ANDRADE, Patrícia Carlos de. **Oriente-se**: guia de profissões e mercado de trabalho. Rio de Janeiro: Ed. Oriente-se, 2000.

CHAGAS, Fernando Celso Dolabela . **O segredo de Luísa** - uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce um empreendedor e se cria uma empresa. 14 ed. São Paulo: Ed. Cultura Editores e Associados, 1999.

Denyse Godoy. Banho no Carro. **Meu Próprio Negócio**, 01/05/2005.

SAMPAIO, Rafael. **Propaganda de A a Z**: como usar a propaganda para construir marcas e empresas de sucesso. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1999.

SEBRAE/SP. **Lava rápido**. São Paulo: SEBRAE/SP, 1995.

SEBRAE/PR. **Lava rápido**. Curitiba: SEBRAE/PR, 2003.

Tudo limpo. **Meu Próprio Negócio**, 01/12/2003.

VON SÖHSTEN, Willian. **Banho na máquina**. Disponível em: <<http://www.jornalacidade.com.br/noticias/71461/banho-na-maquina.html>>. Acesso em: 17 set. 2008 .

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

## ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UCA – Unidade de Captação de Recursos & Atendimento - UCA

Data última atualização: setembro de 2008