

LOJA DE MATERIAL ELÉTRICO

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: comércio e serviço

Tipo de Negócio: comércio de material elétrico

Produtos Ofertados/Produzidos: materiais elétricos

Investimento inicial: 80mil Reais

Área: 90m²

APRESENTAÇÃO

A instalação elétrica representa um papel determinante na segurança de residências e empresas. Serviços executados de forma negligente ou a utilização de materiais de má qualidade podem causar sérios acidentes. Atualmente existe uma grande quantidade de produtos voltados para esta área, são aproximadamente 10.000 itens, que variam de reles e disjuntores a chuveiros e caixas de entrada de força, fabricados por cerca de 30 empresas. Atuar nesse segmento exige muita responsabilidade por parte do empreendedor.

MERCADO

O aspecto técnico torna esse mercado praticamente imune aos “curiosos”. Para alcançar o sucesso é imprescindível que o iniciante conheça profundamente o ramo. O mercado deve ser analisado por três ângulos distintos: o consumidor, o concorrente e o fornecedor.

Primeiro você deve saber qual é o perfil da clientela que deseja atingir, o que ela precisa e que tipo de produto que procura adquirir. A melhor forma de obter essas informações é realizando uma pesquisa de mercado. Esse é um trabalho que deve ser conduzido ou, pelo menos, assessorado por um técnico especializado. Materiais elétricos têm duas direções bem definidas: a residencial e a industrial. Sendo assim você pode atuar no mercado direto e no indireto fornecendo às construtoras de empreendimentos residenciais e comerciais.

O segundo passo é contatar os fornecedores. Geralmente as fábricas de produtos elétricos, mantêm representantes em praticamente todas as cidades de médio e grande porte do país. O melhor para os proprietários de lojas do ramo é adquirir os produtos junto a esses representantes, que normalmente concedem algum desconto para os clientes assíduos.

O terceiro estudo é o mercado concorrente. Visite-os e verifique tudo: qualidade, quais são os serviços que oferecem, preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e principalmente o grau de satisfação dos clientes.

LOCALIZAÇÃO

O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento do negócio. É fundamental avaliar a facilidade do acesso considerando a entrada e saída de produtos. Procure instalar-se em pólos comerciais de grande movimentação e que ofereça facilidade de estacionamento. As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode

funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua loja. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

ESTRUTURA

A instalação da loja inclui ponto de venda, escritório, banheiro e oficina, onde serão desenvolvidos os projetos e efetuados alguns consertos.

A área de vendas contará com um balcão e prateleiras, que poderão abrigar o estoque dos materiais que são, em sua maioria, peças pequenas.

EQUIPAMENTOS

Os equipamentos básicos para instalação de uma Loja de Material Elétrico são:

- Prateleiras, balcões, bancadas;
- Equipamentos e ferramentas para a prestação de serviços de manutenção;
- ECF – Emissor de Cupom Fiscal, Computadores, telefone, etc.

INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma loja de pequeno porte, montada numa área de 90m², será necessário um investimento de R\$80mil aproximadamente.

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. Neste valor não está incluído o da aquisição do imóvel.

Investindo em INFORMATIZAÇÃO

Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos de venda, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

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.).

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*).

PESSOAL

No início das atividades o empreendedor poderá responsabilizar-se pela administração geral, pela compra dos materiais e desenvolvimento dos projetos. Será necessária a contratação de técnicos em elétrica (ou sub-contratar o serviço), vendedores e um auxiliar de escritório.

Especialistas em recursos humanos afirmam: o grande valor de uma empresa é ter as pessoas certas nos lugares certos - ou seja, que exercem funções adequadas ao seu perfil. Essa estrutura faz o negócio funcionar como uma engrenagem perfeita, na qual todos saem ganhando. Buscar bons funcionários é, portanto, uma missão obrigatória. Mas requer cuidados. Afinal, além de serem peças estratégicas na

construção da imagem do seu empreendimento, os empregados são, como você, responsáveis diretos pelo sucesso - ou fracasso - do negócio.

PROCESSOS PRODUTIVOS

Consiste basicamente na revenda de materiais para os segmentos residencial ou industrial e na prestação de serviços. O empreendedor poderá atuar nos dois segmentos ou especializar-se em apenas um deles.

Como todo comércio o processo produtivo envolve compras de produtos selecionados de boa qualidade, vendas por meio de atendimento especializado, dimensionamento do estoque e controles financeiros.

A atividade comercial necessita de profissionais de venda que apresentem os produtos certos e orientem a compra dos clientes, buscando dentre as alternativas existentes no estoque aquele que atenderá às necessidades de um público cada vez mais exigente.

A partir da venda surgem outros controles (contas a receber, vendas, estoque, etc.) que possibilitam ao empreendedor tomar decisões acertadas na gestão do negócio.

O empreendedor deve ter em mente que a reposição ou diversificação nos produtos ofertados garantem o retorno do cliente. É certo que preços competitivos e ambiente propício são fatores de atração e somados ao atendimento diferenciado e variedade de produtos podem transformar o seu negócio em sucesso empresarial.

A aquisição das mercadorias deve ser planejada de acordo com os objetivos inicialmente estabelecidos.

Há cerca de 10.000 itens que podem ser comercializados por uma loja de materiais elétricos. Os mais vendidos são:

- Linha residencial: tomadas, interruptores, fios, lâmpadas, chuveiros, caixa de entrada de força, disjuntores, hastes de aterramento e eletrodutos.
- Linha industrial: contadores, reles de proteção, chaves e cabines de alimentação de força.

A importância de um planejamento (pesquisa de mercado), com relação a aquisição de mercadorias, se justifica no número reduzido de empresas fornecedoras de material elétrico no Brasil. É um mercado dominado por cerca de 30 empresas de grande porte, sendo que a grande maioria desses fornecedores são multinacionais. Algumas vezes, os grandes revendedores têm preços mais atraentes que os próprios fabricantes, o que é justificado pelas suas compras em grandes quantidades, que lhes garante descontos vantajosos.

Há ainda, a opção dos materiais importados que apresentam, dependendo da origem, qualidade superior a preços menores que os produtos nacionais. Se o empreendedor optar por tais materiais, deverá tomar alguns cuidados, como verificar se o produto atende às normas técnicas e de segurança brasileira.

DIVULGAÇÃO

Trazer os clientes até a sua loja não é uma tarefa fácil, por isso, você deve traçar um plano para divulgar o estabelecimento e a marca de forma atraente e que desperte curiosidade nas pessoas.

Marketing é a técnica de criar, desenvolver e fixar a imagem de uma empresa junto a seus consumidores. Ele começa na escolha do nome da empresa e vai até as campanhas publicitárias, passando pelo arranjo da loja e pela definição da melhor forma de atendimento ao público.

Componentes do marketing:

- Nome – deve ser de fácil pronuncia e memorização. Estar associado ao nome do empreendedor pode ser um bom negócio, pois personaliza e aproxima o seu relacionamento com os clientes;
- Logomarca e Slogan – a logomarca é a apresentação visual do nome da sua empresa e deve promover uma associação imediata com o estabelecimento. O slogan é o recado chamativo que acompanha a marca.
- O estabelecimento – a fachada deve ser atraente aos olhos de quem passa por ali, Para que entrem apenas pelo que viu do lado de fora. Ao entrar é bom que não se decepcione. Por isso capriche no arranjo interno, principalmente por se tratar de um produto que por si só não ajuda num bom visual.
- A divulgação – está presente em três fases distintas: a primeira é a inauguração – a campanha publicitária de lançamento da sua empresa pode ser feita através de distribuição de *folder*, convites por mala direta, *out-door*, espaços publicitários em rádio, tv, revistas e jornais e é bom que esteja associada a uma promoção ou coquetel de lançamento. A segunda é a divulgação permanente – feita dia a dia, através do serviço prestado e da qualidade do produto vendido. É a que mantém os clientes assíduos. A terceira é a específica - direcionada para aqueles momentos especiais – distribuição de brindes personalizados em feiras especializadas, por exemplo.

DIVERSIFICAÇÃO

A principal tendência para os pequenos empreendedores é a atuação combinada de revenda de materiais elétricos e prestação de serviços, tornando o acesso praticamente exclusivo aos especialistas.

NOTÍCIAS

Setor eletroeletrônico cresceu 14% em 2005 - 15/03/2006

Dados definitivos da ABINEE mostram que o setor eletroeletrônico apresentou crescimento nominal de 14% no ano passado, com o faturamento atingindo R\$ 92,8 bilhões. Descontada a inflação do setor, a evolução real foi de 7%. Segundo Ruy de Salles Cunha, presidente da ABINEE, apesar do crescimento, o setor foi afetado pelas políticas monetária e fiscal do Governo, com a decorrente elevação da carga tributária, pela valorização do Real frente ao Dólar, pelos juros elevados e também, pelo chamado Custo Brasil, que ainda é um entrave para a atividade do país, com conseqüente perda de competitividade, tanto no mercado interno como no internacional. As exportações encerraram o ano com o expressivo crescimento de 45% na comparação com as realizadas em 2004, atingindo US\$ 7,7 bilhões. O destaque foi a área de Telecomunicações, cujas exportações atingiram US\$ 2,8 bilhões, um crescimento de 148%. Os telefones celulares responderam pela maior parte desses negócios (US\$ 2,4 bilhões). As importações de produtos elétricos e eletrônicos somaram US\$ 15,1 bilhões, crescimento de 19% em comparação a 2004. Deste total, US\$ 9,6 bilhões, ou seja, 64% foram de Componentes Elétricos e Eletrônicos. Como resultado das transações comerciais internacionais, os produtos do setor geraram um déficit de US\$ 7,4 bilhões, resultado 0,5% superior ao verificado em 2004. A estimativa de crescimento nominal do setor, para 2006, com base nas informações prestadas pelas indústrias pesquisadas, é de 16%, que deverá corresponder a 9% em termos reais. Os dados completos estão no site da ABINEE, em Estatísticas.

Fonte: <http://www.abinee.org.br>

CURSOS E TREINAMENTOS

Os cursos de empreendedorismo dão base para estruturar o seu plano de negócios, planejar a empresa e desenvolver características próprias e indispensáveis a empreendedores.

Iniciando um Pequeno Grande Negócio

Carga horária: 30h

Empretec

Carga horária: 72h

Administração Básica para Pequenas Empresas

Carga horária: 20h

O Administração Básica para Pequenas Empresas tem o objetivo de levar aos empresários informações sobre as principais áreas da administração de uma pequena empresa. É um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

SEBRAE/ES

Av. Jerônimo Monteiro, 935

Ed. Sebrae – Centro

Vitória/ES

CEP: 29010-003

Tel.: 3331-5500

EVENTOS

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área (tipo, data, local de realização). Feiras, rodas de negócios, congressos, etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios. Onde pesquisar: União Brasileira de Feiras e Eventos - <http://www.ubrafe.com.br>

FIIEE MINAS 2006 - Feira Internacional da Indústria Elétrica e Eletrônica – Minas Gerais

Data: 22 a 25 de agosto de 2006

Local: Expominas - Belo Horizonte/MG

Promotor: Alcântara Machado Feiras de Negócios

Telefone: (11) 3291-9111

Fax: (11) 3291-9110

E-mail: info@fiiee.com.br

Site: www.fiiee.com.br

CONSTRUIR - 2006

Feira Internacional da Construção, Engenharia e Arquitetura.

Data: 14 a 18 de novembro 2006

Local: Riocentro - Rio de Janeiro

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

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

FEICON - FEIRA INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

Data: 04 a 8 de abril de 2006

Local: Anhembi - São Paulo/SP

Organização: Alcântara Machado

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

BRICOLAGE 2006

Data: De 25 a 27 de julho de 2006

Local: Transamerica Expo Center

Avenida Dr. Mário Villas Boas Rodrigues, 387

Santo Amaro - São Paulo/SP

CEP: 04757-020

Site: <http://www.bricolage.com.br/4d.htm>

Organização: Mídiagrupo Eventos Comerciais Ltda

Tel.: (11) 5687-8522

Fax: (11) 5687-3446

E-mail: feira@bricolage.com.br

LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

É interessante fazer uma consulta à "CARTILHA DO FORNECEDOR CAPIXABA", que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES.

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória.
- Lei nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor.

REGISTRO ESPECIAL

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxilia-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:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua loja de materiais elétricos para fazer a consulta de local;
- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;
- 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);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social - INSS".

ENTIDADES

ABNEE – Associação Brasileira das Ind. de Eletro Eletrônicos

Av. Nilo Peçanha, 50 - 16º andar - 1616

Rio de Janeiro/RJ

CEP: 20020-100

Tel.: (21) 2533-7179
Fax: (21) 2532-6537
E-mail : abineerj@mundivox.com.br
<http://www.abinee.org.br/abinee/falecon/rj.htm>

PROCON – VITÓRIA

Casa do Cidadão João Luiz Barone
Av. Maruípe, nº. 2544 - Itararé
Vitória/ES
CEP: 29.045-230
Tel.: (027) 3382-5545
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433
Praia do Canto - Vitória/ES
CEP: 29045-401
Tel.: (027) 3135-3167
<http://www.jucerja.rj.gov.br> - Site do Estado do Rio de Janeiro.

PREFEITURA DE VITÓRIA

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano
Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis
Enseada do Suá – Vitória/ES
CEP: 29010-331
Tel.: (0xx27) 3135-1097
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro
Vitória/ES
Tel.: 3322-0711 e 146

SECRETARIA DE ESTADO DA FAZENDA DO ESPÍRITO SANTO

Rua Duque de Caxias, no. 105
Centro – Vitória/ES
CEP: 29010-000
Tels.: (027) 3380-3771
FAX: (027) 3380-3772
E-mail: crrvitoria@sefa.es.gov.br
<http://www.sefaz.es.gov.br>

INMETRO – ESPIRITO SANTO

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1635
Ilha de Monte Belo – Vitória/ES
CEP: 29053-245
Tel.: (027) 3381-6677 / 6679
Fax: (027) 3222-0352
e-mail: agencia@inmetro-es.gov.br
<http://www.inmetro-es.gov.br>

ABNT - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS

Av. Treze de Maio, 13 - 28º andar
Rio de Janeiro/RJ
CEP: 20003-900
Tel.: (0xx21) 3974-2300
Fax: (0xx21) 3974-2347

E-mail: atendimento.rj@abnt.org.br
<http://www.abnt.org.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES

Pial Legrand (material elétrico de baixa tensão)

Av. João Dias, nº 2319
São Paulo/SP
CEP: 04723-901
Tel.: (011) 5644-2622 / 0800-118008
Fax: (011) 5641-6823
E-mail: filial.saopaulo@piallegrand.com.br
<http://www.legrand.com.br>
Obs.: cursos técnicos para a Grande São Paulo, e palestras nas demais filiais.

CARDAL ELETRO METALURGICA LTDA

Carlos Alexandre Cella
Gerente Industrial
R dos Italianos 867 - Bom Retiro
CEP 01131-000 - Sao Paulo - SP
Fone: 11 3339-1500 - Fax: 11 3339-1513
www.cardal.com.br

GENERAL ELECTRIC DO BRASIL LTDA

Av. Nove de Julho 5229 – 1º. Andar Jd. Europa
São Paulo/SP
CEP: 01407-907
Tel.: (11) 3067-8062
Fax: (11) 3067-8610
<http://www.ge.com.br>

LORENZETTI S/A INDS BRAS ELETROMETALURGICA

Av. Pres Wilson 1230 - Mooca
São Paulo/SP
CEP: 03107-901
Tel.: (11) 6165-7200
Fax: (11) 6165-7402
<http://www.lorenzetti.com.br>

OSRAM DO BRASIL LAMPADAS ELETRS LTDA

Av. dos Autonomistas 4229 - V Granada
Osasco/SP
CEP: 06090-901
Tel.: 0800 55-7084
Fax: (11) 3683-7875
<http://www.osram.com.br>

PHILIPS DO BRASIL LTDA

Rua Verbo Divino 1400, 3º. Andar, Chácara Santo Antônio
São Paulo/SP
CEP: 04719-002
Tel.: (11) 2125-0600
Fax: (11) 2125-0289
<http://www.philips.com.br>

ELÉTRICA COMERCIAL ANDRA LTDA

Rua Santa Efigênia, 625, Santa Efigênia

São Paulo/SP

CEP: 01207-001

Tel.: (011) 3352-7000

Fax: (011) 3352-7009

E-mail: iluminacao@andra.com.br

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

FORTLIGHT - ELÉTRICA FORTLIGHT LTDA

Rua Prefeito Gabriel José Antônio, 78, Bairro dos Telles

Guarulhos/SP

CEP: 07024-120

Tel.: (011) 6424-0866

Fax: (011) 6424-0866

E-mail: fortlight@fortlight.com.br

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

HORNINK MATERIAIS ELÉTRICOS LTDA

Av. Casa Verde, 2160, Casa Verde

São Paulo/SP

CEP: 02520-200

Tel.: (011) 3856-0101

Fax: (011) 3966-0481

E-mail: hornink@hornink.com.br

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

BIBLIOGRAFIA

Guia Prático como montar uma loja de material elétrico (Perfil Sebrae)

Materiais Elétricos e Eletrônicos – Sebrae/CE

- SANDHUSEN, Richard L. Marketing Básico. Editora Saraiva. 2000.

Sites:

<http://www.abinee.org.br>

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

ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO

UCE – Unidade de Capacitação Empresarial - SEBRAE/ES

Data de atualização: Abril de 2006.